

**COMPETITIVIDAD DE SANTANDER FRENTE A LA
INTERNACIONALIZACIÓN DE SU ECONOMÍA, UNA REALIDAD A PARTIR
DE INDICADORES**

**YESMIN RAMOS HERNÁNDEZ
DARLIN MILENA RODRÍGUEZ GUERRA**

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

**COMPETITIVIDAD DE SANTANDER FRENTE A LA
INTERNACIONALIZACIÓN DE SU ECONOMÍA, UNA REALIDAD A PARTIR
DE INDICADORES**

**YESMIN RAMOS HERNÁNDEZ
DARLIN MILENA RODRÍGUEZ GUERRA**

**Pasantía de Investigación presentada como requisito para obtener
el título de Economistas**

**Director:
AMADO ANTONIO GUERRERO RINCÓN
Economista, Candidato a Doctorado en Historia**

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

2008

*A Dios por regalarme entendimiento.
A mis padres por su confianza y gran esfuerzo.
A mi abuelita por sus sabios consejos.
A mis hermanas por su apoyo incondicional.
A Yes, Mafe, Xenia y Eduard por hacer de mi camino por la Universidad el más
grato posible.*

Darlin

Una noche de luna llena, de cielo estrellado y de calor agobiador, cayó y se estrelló quebrándose en miles de pedacitos. Desde ese momento se hizo vulnerable. Así que agudizo sus sentidos y escuchó el murmullo del aire, que la invadió de paz absoluta, cuando sus coloridas alas se extendieron y por arte de la naturaleza se elevaron en medio de un bosque denso y venenoso. Nunca bajo su mirada y sus alas nunca dejaron de aletear. Sobrevoló los siete mares, guiada solo por un impulso que susurraba en su mente palabras de aliento y cantos arrulladores.

Al Señor de los domingos, a mi ángel de la guarda, a mi madre, a mi abuelita y a mis amigas.

Yesmin

AGRADECIMIENTOS

Las autoras agradecemos de manera especial al Profesor Amado Guerrero Rincón por el tiempo dedicado, por sus orientaciones y consejos brindados a lo largo de la realización del proyecto.

A la Economista Lina Larrota de la Cámara de Comercio de Bucaramanga por sus explicaciones metodológicas respecto a los Indicadores. A todas aquellas personas de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, la Gobernación de Santander, la Alcaldía Municipal de Bucaramanga y de algunas otras entidades, que de manera directa o indirecta nos colaboraron para la ejecución de los diversos capítulos al permitirnos acceder a la información pertinente.

Gracias Totales

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
I. GLOBALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA: UNA REALIDAD REVELADA POR INDICADORES	6
PARTE I.	
1.1 LA GLOBALIZACIÓN, EL EJE TRANSVERSAL DE TODA ACTIVIDAD ACTUAL	6
1.2 TEORÍA DE LA COMPETITIVIDAD	8
1.2.1 Desde los Clásicos hasta los Enfoques Actuales de Competitividad	9
1.3 EL COMERCIO EXTERIOR Y LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA	19
PARTE II.	
1.4 REVISIÓN DE INDICADORES DE COMPETITIVIDAD	20
1.4.1 Indicadores Internacionales de Competitividad	21
1.4.1.1 Reporte Global de Competitividad	21
1.4.1.2 El Anuario Mundial de Competitividad	25
1.4.1.3 Otros Indicadores	27
1.4.1.4 Indicadores de Competitividad Desarrollados por la Revista	
1.4.1.5 Experiencias en Otros Países Sobre los Sistemas de Indicadores de Competitividad Regional	33
1.4.2 Indicadores Nacionales, regionales y sectoriales de competitividad	34
1.4.2.1 Competitividad Nacional	35
1.4.2.2 Competitividad Regional	43
1.4.2.3 Competitividad Sectorial	57
1.4.2.3.1 Publicaciones realizadas por el antiguo Ministerio de Desarrollo Económico	58

1.4.2.3.2 Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura	60
II. RESEÑAS CRÍTICAS DE LOS PRINCIPALES AVANCES EN MATERIA DE COMPETITIVIDAD EN EL DEPARTAMENTO DE SANTANDER	63
III. SECTOR EXTERNO DE SANTANDER	150
3.1 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR EXTERNO EN SANTANDER 1991-2007	153
3.1.1 Análisis de las Exportaciones de Santander según Sectores y Capítulos Arancelarios 1991-2007	154
3.1.2 Exportaciones de Santander por País de Destino 1991-2007	183
3.1.3 Exportaciones de Santander Frente a algunos de los Tratados y Pactos Comerciales firmados por Colombia	192
3.1.4 Importaciones de Santander según Sectores y Capítulos Arancelarios 1993-2007	200
3.1.5 Importaciones de Santander por País de Procedencia 1993-2007	222
3.2 ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL PERIODO 1993-2007	232
IV. INDICADORES DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA SANTANDEREANA	238
4.1 Coeficiente de Internacionalización	238
4.1.1 Tasa Exportadora	240
4.1.2 Tasa Importadora	241
4.1.3 Tasas de crecimiento flujos de comercio internacional y actividad económica nacional	242
4.2 Tasa de Orientación de Exportaciones	242
4.2.1 Tasa de Diversificación Exportadora por Producto	243
4.2.2 Tasa de Contribución de las Exportaciones de Santander	244
4.2.3 Coeficiente de Especialización Exportadora	246

4.2.4 Tasa de Diversificación Exportadora por Mercado Destino	247
4.3 Tasa de Orientación de Importaciones	248
4.3.1 Tasa de Contribución de las Importaciones	249
4.3.2 Tasa de Diversificación Importadora por Mercado de Origen	250
4.4 Balanza Comercial Relativa de Santander por Sectores	251
4.4.1 Dinámica y Permanencia	253
4.4.2 Tipología de Competitividad Comercial	254
4.5 Balanza Comercial Relativa con Estados Unidos	256
4.5.1 Tipología de Competitividad Comercial con Estados Unidos	257
4.6 Balanza Comercial Relativa con Venezuela	259
4.6.1 Tipología de Competitividad Comercial con Venezuela	259
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	262
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	274
ANEXOS	284

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1: Factor Fortaleza de la economía	45
Cuadro 2: Factor Infraestructura	46
Cuadro 3: Factor Capital Humano	46
Cuadro 4: Factor Medio Ambiente	48
Cuadro 5: Variables del Indicador de Competitividad Departamental I	50
Cuadro 6: Variables del Indicador de Competitividad Departamental II	51
Cuadro 7: Indicadores Antioquia Siglo XXI	56

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Exportaciones según Capítulos Arancelarios 2007	67
Gráfico 2: Suscriptores de servicios “Plan de Desarrollo 2004-2007”	137
Gráfico 3: PIB Colombia por departamentos 2006	150
Gráfico 4: PIB Santander por sectores 2006	151
Gráfico 5: Subsectores Sector Agropecuario 2006	151
Gráfico 6: Principales Subsectores Sector Servicios e Industria 2006	152
Gráfico 7: Variación de las exportaciones del sector 01-24	156
Gráfico 8: Variación de las exportaciones del sector 25-27	161
Gráfico 9: Variación de las exportaciones del sector 28-39	164
Gráfico 10: Variación de las exportaciones del sector 41-43,64	167
Gráfico 11: Variación de las exportaciones del sector 48-49	170
Gráfico 12: Variación de las exportaciones del sector 50-63	172
Gráfico 13: Variación de las exportaciones del sector 68-69	174
Gráfico 14: Variación de las exportaciones del sector 72-73	176
Gráfico 15: Variación de las exportaciones del sector 82-86	179
Gráfico 16: Variación de las exportaciones hacia Venezuela y USA	184
Gráfico 17: Variación de las exportaciones hacia el resto de América	186
Gráfico 18: Variación de las exportaciones hacia Europa	189
Gráfico 19: Participación de las Exportaciones a Estados Unidos con Preferencias ATPA Y ATPDEA	193
Gráfico 20: Participación de las Exportaciones por Capítulo Arancelario al Grupo de los Tres	194
Gráfico 21: Participación de las Exportaciones del G3 en las Exportaciones Totales de Santander	195
Gráfico 22: Participación de las Exportaciones a CARICOM en las Exportaciones Totales de Santander	196
Gráfico 23: Participación de las Exportaciones a la CAN en las Exportaciones Totales de Santander	198
Gráfico 24: Participación de las Exportaciones a la ALADI en las	

Exportaciones Totales de Santander	199
Gráfico 25: Participación de las Exportaciones al MCCA en las Exportaciones Totales de Santander	200
Gráfico 26: Variación de las importaciones del sector 01-24	202
Gráfico 27: Variación de las importaciones del sector 25-27	205
Gráfico 28: Variación de las importaciones del sector 28-39	207
Gráfico 29: Variación de las importaciones del sector 41-43,64	209
Gráfico 30: Variación de las importaciones del sector 48-49	210
Gráfico 31: Variación de las importaciones del sector 68-69	214
Gráfico 32: Variación de las importaciones del sector 72-73	215
Gráfico 33: Variación de las importaciones del sector 74-81	217
Gráfico 34: Variación de las importaciones del sector 82-86	218
Gráfico 35: Variación importaciones procedentes USA y Venezuela	223
Gráfico 36: Variación importaciones procedentes resto de América	225
Gráfico 37: Variación de las importaciones procedentes de Asia	228
Gráfico 38: Variación de las importaciones procedentes de Europa	231
Gráfico 39: Variación de las exportaciones de Santander 1991-2007	233
Gráfico 40: Balanza Comercial de Santander 1991-2007	236

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Índice de Crecimiento de la Competitividad	23
Figura 2: Índice de Competitividad Actual	24
Figura 3: Sistema Nacional de Competitividad	42
Figura 4: Estructura del Plan de Desarrollo 2008-2011	145

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Metas de exportación de Santander	68
Tabla 2: Empresas Turísticas en Santander	81
Tabla 3: Valor Agregado, por rama de actividad económica (Petróleo)	88
Tabla 4: Valor Agregado, por rama de actividad económica (Minerales Metálicos y No metálicos)	88
Tabla 5: Apuestas Productivas por Sector Priorizado	117
Tabla 6: Suscriptores Residenciales de Servicios Públicos en Santander	137
Tabla 7: Participación de las exportaciones del sector 01-24 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander	154
Tabla 8: Participación de los principales capítulos del sector 01-24 sobre el total exportado por el sector	155
Tabla 9: Participación de las exportaciones del sector 25-27 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector	160
Tabla 10: Participación de las exportaciones del sector 28-39 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector	162
Tabla 11: Participación exportaciones del sector 41-43,64 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector	166
Tabla 12: Participación de las exportaciones del sector 48-49 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector	169
Tabla 13: Participación de las exportaciones del sector 50-63 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector	171
Tabla 14: Participación de las exportaciones del sector 68-69 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector	173
Tabla 15: Participación de las exportaciones del sector 72-73 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector	175
Tabla 16: Participación de las exportaciones del sector 74-81 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector	177
Tabla 17: Variación de las exportaciones del sector 74-81	177

Tabla 18: Participación de las exportaciones del sector 82-86 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander	179
Tabla 19: Participación exportaciones sectores 40, 70, 71, 87, 88, 90 y 94 sobre el total exportado por Santander y el sector	181
Tabla 20: Variación exportaciones sectores 40, 70, 71, 87, 88, 90 y 94	181
Tabla 21: Participación de las exportaciones por países sobre el total exportado por el departamento	183
Tabla 22: Participación de las importaciones del sector 01-24 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander	201
Tabla 23: Participación de los principales capítulos del sector 01-24 sobre el total importado en el sector	201
Tabla 24: Participación de las importaciones del sector 25-27 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander	204
Tabla 25: Participación de las importaciones del sector 28-39 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander	206
Tabla 26: Participación de los principales capítulos del sector 28-39 sobre el total importado en el sector	206
Tabla 27: Participación importaciones del sector 41-43,64 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander y el sector	209
Tabla 28: Participación de las importaciones del sector 48-49 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander y el sector	210
Tabla 29: Participación de las importaciones del sector 50-63 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander	211
Tabla 30: Participación de los principales capítulos del sector 50-63 sobre el total importado en el sector	212
Tabla 31: Variación de las importaciones del sector 50-63	212
Tabla 32: Participación de las importaciones del sector 68-69 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander	213
Tabla 33: Participación de las importaciones del sector 72-73 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander	214
Tabla 34: Participación de las importaciones del sector 74-81 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander y el sector	216
Tabla 35: Participación de las importaciones del sector 82-86 y sus	

principales capítulos sobre el total importado por Santander y el sector	218
Tabla 36: Participación importaciones de los sectores 40, 70, 71, 87, 88, 90 y 94 sobre el total importado por Santander	220
Tabla 37: Variación importaciones sectores 40, 70, 71, 87, 88, 90 y 94	221
Tabla 38: Participación de las importaciones por países sobre el total importado por el departamento	223
Tabla 39: Principales rubros Sector Externo Santander 1991-2007	232
Tabla 40: Coeficiente de Internacionalización	239
Tabla 41: Tasas de Crecimiento del Flujo de Exportaciones, Importaciones y PIB	239
Tabla 42: Tasa de Orientación de Importaciones	243
Tabla 43: Tasa de Diversificación Exportadora por Producto	243
Tabla 44: Tasa de Contribución de las Exportaciones	244
Tabla 45: Coeficiente de Especialización Exportadora	246
Tabla 46: Tasa de Diversificación por Mercado Destino	247
Tabla 47: Tasa de Orientación de Importaciones	248
Tabla 48: Tasa de Contribución de las Importaciones	250
Tabla 49: Tasa de Diversificación Importadora por Mercado de Origen	251
Tabla 50: Balanza comercial Relativa por Sectores	252
Tabla 51: Dinámica y Permanencia de la BCR por sectores	253
Tabla 52: Tipología de Competitividad Comercial para los períodos 2000-2003 y 2004-2007	254
Tabla 53: Balanza Comercial Relativa con Estados Unidos	256
Tabla 54: Dinámica y Permanencia de la BCR con Estados Unidos	257
Tabla 55: Tipología de Competitividad con Estados Unidos	257
Tabla 56: Balanza Comercial Relativa con Venezuela	259
Tabla 57: Dinámica y Permanencia de la BCR con Venezuela	260
Tabla 58: Tipología de Competitividad con Venezuela	260

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1: Factores asociados a la competitividad	284
Anexo 2: Diamante de Porter	285
Anexo 3: The World competitiveness scoreboard 2007	288
Anexo 4: Indicadores en el Contexto de los Acuerdos de Competitividad de las Cadenas Productivas	289
Anexo 5: Indicadores calculado en el Anuario Agroindustria y Competitividad, Estructura y dinámica en Colombia 1992-2005	290
Anexo 6: Inversión del Sena en el Sector textil y confecciones	290
Anexo 7: Oferta de cursos del SENA	291
Anexo 8: Estadísticas EIMI 2003-2007	291
Anexo 9: Ponderación de las cadenas Agenda Interna de Productividad y Competitividad	292
Anexo 10: Diamante de Porter para Santander	293
Anexo 11: Clasificación sectores y sus capítulos del arancel	294
Anexo 12: Metodología de Indicadores	295

RESUMEN

TÍTULO: Competitividad de Santander Frente a la Internacionalización de su Economía, una Realidad a partir de Indicadores*

**AUTORAS: Yesmin Ramos Hernández
Darlin Milena Rodríguez Guerra****

PALABRAS CLAVES: Globalización, Competitividad, Productividad, Internacionalización de la Economía, Indicadores.

DESCRIPCIÓN

Los avances científicos y tecnológicos, sobre todo en las telecomunicaciones, han ocasionado un vuelco total en la forma de apreciar el mundo, pues ya no se le puede concebir como un ente conformado por territorios separados y con enormes diferencias horarias, sino que dichos cambios o avances lo hacen ver como la pangea que se formó en el comienzo de la historia. Estos cambios evidenciados hoy en día han sido productos del proceso Globalizador, el cual ha impactado a los entes económicos, sociales, culturales, políticos, entre otros, haciendo que estos remodelen los parámetros de interacción entre dichos entes y el nuevo contexto global, de tal forma que no se desvinculen del mercado mundial.

Es por ello que se aprecia la proliferación de los términos productividad y competitividad, como los dos aspectos cruciales que permiten la vigencia de cualquier organización en el panorama de la Globalización. En respuesta a esto, es pertinente evaluar los factores que impulsan el alcance de mayores niveles de competitividad, entre estos, uno de los más importantes concierne a la Internacionalización de la Economía local, ya que para su desarrollo se requiere en primera instancia que muchos de los componentes de la competitividad domestica estén consolidados.

De manera consecuente con lo mencionado en líneas anteriores, en esta investigación se indaga acerca de diversos factores competitivos del departamento de Santander, para posteriormente estudiar en más detalle su Internacionalización. Con ello se busca evaluar el grado de competitividad e Internacionalización del departamento, siendo este último una puerta para alcanzar un mayor desarrollo y bienestar de los habitantes del territorio, así como una garantía para una incursión exitosa en el proceso de Globalización.

* Investigación para optar el título de Economistas.

** Facultad de Ciencias Humanas, Escuela de Economía y Administración. Director: Amado Guerrero Rincón.

ABSTRACT

TITLE: Competitiveness of Santander against the Internationalization of its Economy, a Reality based on Indicators*

**AUTHORS: Yesmin Ramos Hernández
Darlin Milena Rodríguez Guerra****

KEY WORDS: Globalization, Competitiveness, Productivity, Internationalization of the Economy, Indicator.

DESCRIPTION

The scientific and technological developments, especially in telecommunications, have caused a dump total in the form of appreciate the world, because it cannot be conceived as a body formed by separate territories and with enormous differences time slots, but that such changes or progress do see as the pangaea that was formed in the beginning of the history. These changes evidenced today have been products of the globalization process, which has impacted the economic entities, social, cultural, political, among others, making these remodeling parameters of interaction between these entities and the new global context, so that no dissociate themselves from world market.

That is why it is appreciated the proliferation of terms productivity and competitiveness, as the two crucial aspects that allow the validity of any organization in the landscape of Globalization. In response to this situation, it is important to evaluate the factors that stimulate the achievement of higher levels of competitiveness. One of the most important of such factors is concerned with the Internationalization of the local Economy, which primarily requires, for its development, a consolidated local competitiveness.

Therefore, in this investigation, the different competitive factors of the state of Santander are analyzed in order to study its Internationalization in more detail. The purpose of this is the evaluation of the degree of competitiveness and Internationalization of the state, the latter being the open door to greater development and welfare of the inhabitants of the territory, as well as a guarantee for a successful incursion in the process of Globalization.

* Investigation to obtain the title of Economist.

** Faculty of Human Sciences. Economics Department. Director: Amado Guerrero Rincón.

INTRODUCCIÓN

Son muchos los autores que han escrito acerca de la Globalización, su concepto, sus características y sus repercusiones, entre otros aspectos. Y aunque unos puedan estar de acuerdo en algunas de sus características, muchos otros divergen. Más que en su conceptualización, la discrepancia se encuentra en su posición frente a la misma. Es por ello que se pueden encontrar diversos grupos o corrientes, como los hiperglobalistas (a favor de la globalización); los escépticos (en contra de la políticas globalizadoras) y los transformacionistas (punto intermedio entre ambas corrientes).

La globalización no es un concepto netamente actual, pues ha tenido diferentes intensidades en la historia, y ahora con el desarrollo de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC's) el proceso se ha intensificando aún más, ampliando su esfera de influencia en casi todos los ámbitos y actividades del ser humano.

El en libro “El mundo frente a la Globalización”, Fazio propone dos aspectos cruciales y polémicos a la hora de hablar de globalización, se refieren a su espacialidad y temporalidad. En cuanto a la primera el autor dice que *“la globalización se expresa en la constitución de nuevas espacialidades, entendidas como grandes redes de interacción entrelazadas que van desde lo propiamente global hasta los contextos locales y personales”*¹. Podría pensarse que son estas redes de espacialidad, de interconexión e influencia, las que en ocasiones hacen concebir el mundo como una sola masa homogénea, una pangea cultural, económica, financiera, comercial, política, etc. Pero obviamente el mundo no puede ser totalmente similar, pues dicha espacialidad realmente no es homogénea, según Fazio, no recubre de igual forma todo el globo y es por ello que se aprecia una aguda manifestación de globalización en unas ciudades, mientras que otras están más rezagadas en el proceso.

¹ Fazio, Hugo. *EL mundo frente a la globalización, diferentes maneras de asumirla*. Bogotá, 2002. p. 8

De igual forma sucede con el tiempo, ya que *“con la globalización se producen importantes alteraciones en el manejo de la temporalidad...se suele imaginar un tiempo mundial, que sincroniza la idea de pertenencia de los individuos a un mundo compartido”*². Aunque con el tiempo ocurre exactamente lo mismo que con el espacio, es decir, éste tiempo no sincroniza a todos los habitantes del planeta en un tiempo único mundial.

En realidad lo que hace el proceso no es unificar el mundo en un mismo tiempo y espacio, sino que las actividades que en él se realizan se sincronizan en un mismo tiempo y espacio virtual; donde los hechos acontecidos en un lado del mundo, simultáneamente, se conozcan e incluso repercutan en el otro extremo del planeta.

La temporalidad y espacialidad son dos rasgos característicos de la globalización, la misma que ha traído grandes cambios en la forma de concebir al mundo, pues es notorio que el ángulo desde el cual se percibía un mundo tranquilo, donde el tiempo parecía andar más lento y las distancias realmente eran largos kilómetros por recorrer, ha cambiado. Ahora todo es distinto, pareciera vivirse en un mismo tiempo y espacio, los cuales exigen nuevas formas de ser y desempeñarse en la cotidianidad. Esta nueva forma de concebir el mundo, como una sola aldea integrada, demanda nuevas formas de organización para desenvolverse en él. Es así como surge la necesidad para los individuos, empresas, regiones y países de convertirse en entes más competitivos, de los cuales requiere el mundo actual.

Día a día se evidencia la necesidad de los individuos de capacitarse intelectualmente, pues son conscientes que de lo contrario el mercado laboral absorberá a aquellas personas con mayor preparación y capacitación, es decir, aquellas personas que adquieran las destrezas para desenvolverse competitivamente en cualesquiera que sea su eje de acción. De igual forma ocurre con las empresas, las regiones y los países; cada uno de ellos necesita ser productivo, pero sin limitarse al mero hecho de incrementar el volumen de

² *Ibíd.*, p. 9

producción, sino adquirir un balance completo entre productividad y competitividad³, ya que el mercado en general no sólo demanda gran cantidad de productos, sino que también demanda calidad y valor agregado en cada mercancía que se comercialice y servicio que se preste.

Cuando las empresas y regiones adquieren un mayor grado de productividad y competitividad, éste les permite a los países ingresar en el comercio internacional de bienes y servicios, ya que poseen la capacidad de captar un segmento del tan competido y concurrido mercado mundial. Es a dicha incursión en los mercados mundiales a lo que se le ha denominado Internacionalización de la Economía; en otras palabras crecer hacia fuera, volcar la economía nacional hacia el exterior; con el objeto de que se lleve a cabo un intercambio comercial favorable que promueva el crecimiento económico, vía balanza comercial, y de esta manera se pueda generar empleo y bienestar a los individuos del territorio nacional.

En el contexto mundial actual, aquel país que no esté en condiciones de generar productividad y competitividad en su territorio, no será capaz de incursionar en mercados mundiales y por lo tanto, estará condenado a que sus habitantes vivan en condiciones rezagadas, limitándose a ser un país tercermundista y extractor de materias primas, como es el caso de Colombia.

Como se evidencia, el proceso de globalización, ha hecho que la competitividad sea el eje esencial para entrar en su esfera, es por ello que a través del presente trabajo se quiere hacer una revisión general sobre la competitividad del departamento de Santander a partir del factor “Internacionalización de la Economía”, donde el objetivo principal es hallar una serie de Indicadores que den cuenta del grado de Internacionalización en que se encuentra la economía santandereana y de esta manera, plantear posibles vías para hacerla más competitiva.

³ Entiéndase productividad, como la relación entre la producción obtenida por un sistema de producción o servicios y los recursos utilizados para obtenerla. También puede ser definida como la relación entre los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos: cuanto menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado, más productivo es el sistema. Y competitividad, como la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

Así mismo, el estudio pretende ser fuente e insumo para la elaboración de futuros planes y programas regionales, con el objeto de que las políticas estén totalmente enfocadas y encaminadas a fortalecer el sector comercial del departamento en base al diagnóstico y situación revelada por los Indicadores, de tal forma que no se desvíen las políticas comerciales, sino que de manera contraria se eliminen obstáculos y se fortalezcan las oportunidades de Santander. Con ello se espera que el departamento pueda insertarse adecuadamente en los actuales procesos de Globalización y Mundialización de la economía.

Para aterrizar un poco más el presente trabajo en materia de estructura y conceptos y facilitar así el logro del objetivo principal del mismo, se hizo necesaria una revisión crítica y minuciosa de diversos estudios elaborados por entidades nacionales y regionales. Es así como a partir de la revisión realizada, el documento consta de la siguiente estructura: El primer capítulo está conformado por dos partes: La primera hace referencia al marco conceptual y teórico del documento. En este apartado se hace una breve revisión de conceptos claves para el trabajo, como lo son la Globalización y sus conjeturas; la Competitividad, sus antecedentes y aportes teóricos desde los clásicos hasta los enfoques actuales; y se finaliza con la importancia de la Internacionalización de la Economía, como factor clave de competitividad que permite generar crecimiento y bienestar. La segunda parte corresponde al estado del arte de diversas propuestas de Indicadores que miden la competitividad, a nivel internacional, nacional, regional y sectorial.

Una vez sintetizada la base conceptual y teórica del estudio, se procede a realizar una revisión crítica de los principales estudios adelantados por entidades departamentales en materia de competitividad. De esta manera en el segundo capítulo, se presentan los principales aportes y apreciaciones sobre los mismos. El objeto de realizar este ejercicio es detectar falencias en diversos factores de la competitividad departamental, ya que es importante aclarar que sí el departamento no consolida una adecuada competitividad interna es de

esperarse que su Internacionalización sea muy débil en respuesta a una articulación local inadecuada en otros factores.

Para realizar el análisis de los Indicadores del factor Internacionalización de la economía santandereana, es necesario incluir en el capítulo tres, una caracterización del sector externo del departamento que abarque los cambios relevantes que han sufrido las exportaciones e importaciones por sectores, principales capítulos del arancel y por países. En este capítulo se incluye de manera muy concisa una descripción del comportamiento de las exportaciones según algunos tratados y pactos firmados por Colombia y de los cuales Santander hace uso; así como un breve análisis de su Balanza Comercial. En respuesta a que las cifras por sí solas no revelan la realidad de la Internacionalización de la Economía santandereana, en el cuarto capítulo se presenta el cálculo y análisis de sus respectivos Indicadores.

El trabajo culmina con las conclusiones derivadas de los datos obtenidos a partir de los indicadores presentados en el cuarto capítulo, y recomendaciones en cuanto a las posibles vías que podrían plantearse para hacer de la Internacionalización de la Economía Santandereana un proceso más competitivo y jalonador de su economía en general.

I. GLOBALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD E INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA: UNA REALIDAD REVELADA POR INDICADORES

La Globalización, es el fenómeno que marca hoy día la pauta para desenvolverse y participar proactivamente en el mundo. No hay actuar y devenir sin pensar en globalización, por lo tanto no es posible tratar algún tópico sin antes examinar en qué es afectado por ésta. Es así como el tema de estudio de este documento hace parte de dicho cuestionamiento, ¿por qué es importante la Internacionalización de la Economía en el contexto de la globalización?, ¿por qué deben ser competitivos los individuos, las empresas, organizaciones, instituciones, regiones, departamentos y hasta los mismos países?

La primera parte del presente capítulo trata de rescatar los aspectos principales sobre el tema y dar una respuesta a dichos interrogantes, los cuales son esenciales para la promoción de planes, políticas y estrategias a seguir en un territorio que le apuesta a la incursión de su economía en un mundo globalizado y globalizador.

I

1.1 LA GLOBALIZACIÓN, EL EJE TRANSVERSAL DE TODA ACTIVIDAD ACTUAL

Los avances científicos y tecnológicos, sobre todo en las telecomunicaciones, han ocasionado un vuelco total en la forma de concebir el mundo, pues ya no se puede apreciar un mundo conformado por territorios separados y con enormes diferencias horarias, sino que dichos cambios o avances lo hacen ver como la pangea que se formó en el comienzo de la historia. Las distancias y diferencias solo están en los atlas, la realidad es que el mundo actual es una aldea en la que se entrelazan sus actividades sociales, productivas, económicas, culturales, etc., creándose una interdependencia creciente que

engloba al total de actividades de un sector económico o industrial, ya sea a nivel regional y mundial.⁴ Es a dicho fenómeno de interconexión a lo que se le denomina hoy en día Globalización. En palabras de Fazio:

“...la globalización representa un proceso que ha dado lugar a la constitución de espacialidades temporalizadas, entendidas como redes de interpenetración (...) que pueden ser económicas, sociales, políticas y/o culturales, que trascienden las fronteras reales o imaginarias, por cuanto ya no se encuentran apegadas a una territorialidad dada (...) y dan lugar a la aparición de circuitos de comunicación, intercambio e interdependencia entre distintos colectivos humanos e individuos...”⁵

El anterior no es el único concepto sobre globalización, de hecho existen infinidad de percepciones respecto a la misma, ya que es un proceso polémico y que ha sido estudio de muchos autores; algunos de ellos a favor, como es el caso de Kenichi Ohmae, quien en su libro “El mundo sin Fronteras” revela y promueve su pensamiento netamente hiperglobalista; o en contra, como el autor brasilero Renato Ortiz, cuyo libro “Mundialización: saberes y creencias” es una crítica al pensamiento globalista y a autores como Ohmae.

En un punto intermedio se puede localizar al autor de los libros: “La Globalización en su historia” y “El mundo sin Fronteras”. En ellos, Fazio, busca asentar las bases teóricas y conceptuales del proceso, concluyendo que éste no es homogéneo a todos los países, ya que solo aquellos que han replanteado sus políticas y estrategias según los requerimientos del proceso, son los que han podido insertarse adecuadamente en el mismo.

No es prioridad de este estudio profundizar en el debate acerca de la concepción de la globalización: si es benéfica o perjudicial. En lo que se quiere enfatizar, es que ésta es un proceso en el que tarde o temprano los países o regiones deben incursionar, ya que al no hacerlo, pueden quedar rezagadas, frenando así el crecimiento, desarrollo y por lo tanto el bienestar de sus

⁴ Gómez, Arnulfo. *Globalización, competitividad y comercio exterior*. México, 2006. p. 132 [Versión digital: <http://www.analisiseconomico.com.mx/pdf/4708.pdf>. visitada el día 26 de enero de 2008]

⁵ Fazio, Hugo. Op. cit., p. 18

habitantes. La idea no es dejarse masificar por los medios, sino discernir entre lo que conviene como individuos o como país, y adoptar aquellas posturas o estrategias que permitan, como lo mencionaba Fazio, entrar en los circuitos globalizantes, y descartar así, lo que en definitiva no se ajuste a las necesidades y requerimientos particulares de cada individuo o ente que se esté analizando, en este caso el departamento.

La globalización no da vuelta atrás, ni desacelera su paso de avance de penetración en todos los rincones del mundo y aspectos de la vida. Es por esto que es relevante, crear en los individuos, empresas, departamentos, entre otros, la necesidad de innovación, para que sus ideas revolucionen el campo de la competencia a través de estrategias creativas, sólidas y de alto valor agregado que les permitan competir con otros entes ubicados en cualquier región del mundo, siendo ésta, la única forma de mantenerse vigente en el mercado global.

A medida que el proceso de globalización se intensifica, muchas cosas a su alrededor se han tenido que amoldar a sus requerimientos, es así como el concepto de competitividad se ha modificado y evolucionado paralelamente a dicho proceso, debido a ello en los siguientes párrafos se hace una revisión de la evolución de la noción de competitividad en el transcurso de los años.

1.2 TEORÍA DE LA COMPETITIVIDAD

Con la aguda profundización de la globalización en los últimos años, el concepto de competitividad ha cambiado de significado y trascendencia. En el pasado cuando los países trabajaban con economías cerradas, las empresas solo competían con sus homólogas locales, así que el concepto sólo se limitaba a tratar de ser la mejor en cualquier ámbito o aspecto.

Pero debido a que el lema de la globalización es mercados abiertos y libre comercio⁶, las condiciones de competencia se modificaron totalmente, pues las empresas ahora no sólo compiten con sus análogas regionales, sino con

⁶ Gómez, Arnulfo. Op. cit., p. 132

empresas que provienen del exterior, lo cual ha hecho que las variables que determinan la competitividad se hayan multiplicado, existiendo hoy día diversas condiciones y factores que la causan y determinan (Ver Anexo 1).

Es por ello la relevancia de realizar una breve revisión⁷ de la evolución que ha sufrido el concepto, de acuerdo a la época en que se desarrolla. Lo interesante de este ejercicio es ver como todos los términos aquí empleados se entrelazan unos con otros revelando como la teoría de la competitividad va de la mano con la teoría del comercio Internacional y de las ventajas competitivas.

1.2.1 Desde los Clásicos hasta los Enfoques Actuales de Competitividad⁸

“El término de la competitividad trasciende el plano sociocultural, pasa al ámbito económico y constituye un concepto básico del instrumental analítico de la teoría económica”⁹

La discusión sobre competitividad al igual que la teoría del comercio Internacional se remonta a la época de la escuela clásica del pensamiento Económico con Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823) y John Stuart Mill (1806-1873).

Para Adam Smith¹⁰ la razón del comercio se debía a la existencia de Ventajas Absolutas entre países, según estas ventajas, como su nombre lo indica, cada país produce los bienes que el otro país no produce. Debido a esto era menester que existiera un intercambio comercial entre ambos países, intercambio del cual se esperaban obtener ventajas y ganancias en el momento

⁷ Para realizar la síntesis y llevar un grado evolutivo de las teorías se compilo la información de dos documentos esencialmente: *Competitividad: ¿Nuevo paradigma Económico?* de Marlene Peñaloza [Versión digital: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/pdf/631/63110103.pdf>] y la tesis de doctorado *Comercio Exterior de la Región de Arequipa y sus ventajas comparativas* elaborada por Pedro César Villena. [Versión digital: <http://www.eumed.net/tesis/2006/pvp/index.htm> páginas visitadas el día 26 de enero de 2008]

⁸ Vale la pena aclarar que el apartado no profundizará sobre cada una de las teorías presentadas, sino que realizará un pasaje general sobre los principales aportes hechos desde la teoría clásica del pensamiento económico hasta los actuales enfoques de competitividad.

⁹ Peñaloza, Marlene. *Competitividad: ¿Nuevo paradigma económico?* Puerto Rico, 2005. p.47

¹⁰ En 1776 Adam Smith escribió su obra *La Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, por la cual es considerado por muchos el padre de la Economía Política.

en que cada país se dedicara a producir aquellos bienes en los cuales tenía mayores capacidades para hacerlo.

La teoría expuesta por Smith tenía una limitante y era que sólo explicaba el comercio de una reducida cantidad de productos y de países, y no explicaba que sucedía con el comercio entre países con dotación de factores similares. Aparte de proponer la teoría de las ventajas absolutas, Smith cuestionó los discursos que los mercantilistas tenían acerca del control de la economía, y a partir de ello presentó algunos argumentos que podrían enmarcarse dentro de lo que se entiende por competitividad.¹¹

Posteriormente es David Ricardo¹², quien retomó las ideas de Adam Smith, sobre las razones que generan el intercambio internacional y en base a ellas, elaboró la “Ley de la Ventaja Comparativa, Costo Comparativo o Ventajas Relativas”. De acuerdo a esta Ley, el comercio será favorable para el país cuyos costos de producción del bien a intercambiar sean menores en términos relativos al del país con el cual se está comercializando. En otras palabras, uno de los países se especializará en la producción del bien donde tiene la mayor ventaja comparativa y el otro país se especializará en la que tiene la menor desventaja comparativa.

Para el año 1849 John Stuart Mill¹³ desarrolló su aporte con su Teoría de la demanda recíproca, en la cual trata de determinar los factores y las fuerzas que determinan la relación real de intercambio entre los países que realizan el comercio internacional.

Gracias a los aportes plasmados por los clásicos, se sentaron las bases para que los economistas suecos Eli Heckscher (1879- 1952) y Bertil Ohlin (1899- 1979) expusieran los determinantes de la Ventaja Comparativa. Su modelo básico de Heckscher-Ohlin, es conocido también como la Teoría de la Dotación

¹¹ Peñaloza, Marlene. Op. Cit., p. 47

¹² Su obra principal fue *Principios de Economía Política y Tributación* publicada en 1817.

¹³ Su principal obra económica fue *Principios de Economía Política con Algunas de sus Aplicaciones a la Filosofía Social* publicada en 1848.

de los Factores. El modelo OH enfatiza en la interacción entre las proporciones en las que los diferentes factores están disponibles en diferentes países, y la proporción en que son utilizados para producir diferentes bienes.¹⁴ Bajo esta premisa el concepto de ventaja comparativa queda ligado a la dotación de factores con los que cuenta determinado país, así que, éste exportará los bienes que son intensivos en los factores de los que tienen oferta abundante o aquellos bienes donde tiene una ventaja comparativa.

Recapitulando se puede apreciar como, en los clásicos y otros teóricos de la competitividad, el concepto de competencia se limita a la rivalidad que pueda existir entre entes económicos que buscan imponerse. De hecho Joseph Schumpeter¹⁵ (1883-1950) se refiere a la guerra constante entre empresas y manifiesta que la competencia entre las mismas ocurre en una carrera por incorporar productos y nuevos procesos. Es Schumpeter quien introduce la noción de las revoluciones tecnológicas y el concepto de “destrucción creativa”, proceso que lideran las grandes empresas y que consiste en la sustitución de métodos y bienes por otros nuevos.

Hasta aquí solo hay pequeñas nociones del término en cuestión. Pues es en la década de los sesenta cuando el término “*competitividad*” empieza a tomar auge, con la pérdida de mercados que presentó Europa frente a las empresas norteamericanas. Posteriormente el discurso se trasladó a Estados Unidos, cuando los diarios y revistas pusieron en evidencia que las preferencias de los consumidores norteamericanos se estaban desplazando hacia los productos asiáticos.¹⁶

Es en medio de este contexto, de pérdida de mercados y de desplazamiento de las preferencias de los consumidores, que surgen los trabajos de Michael Porter, académico de la escuela de negocios de la Universidad de Harvard, quien abre el debate, en los primeros años de la década de los 90`s, con la

¹⁴ Krugman, Paúl y Obstfeld, Maurice. *Economía Internacional*. Mcgraw-Hill. Madrid, 1994. p. 80-81

¹⁵ El principal aporte de Schumpeter fue la concepción cíclica e irregular del crecimiento económico, desarrollada en 1911 en su *Teoría del Crecimiento Económico*.

¹⁶ Peñaloza, Marlene. Op. cit., p. 48

publicación de su libro: “La Ventaja Competitiva de las Naciones”. En el, Porter aplica el concepto de competitividad, no solo para las empresas, sino que propone su validez para los países. El enfoque de Porter corresponde al de las Ventajas Competitivas, cuyo análisis procede de la vertiente microeconómica y fue muy influyente en la realización de estudios aplicados de competitividad, sobre todo, en el diseño de estrategias a escala nacional.

Porter realizó una ardua investigación empírica de varios países, bastante dinámicos en el comercio internacional, a partir de lo cual formuló el modelo del Diamante de Porter¹⁷ (Ver Anexo 2), en el que interactúan cuatro grandes determinantes que en últimas construyen la ventaja competitiva:

- Condiciones de los factores de producción
- Condiciones de la demanda
- Sectores conexos y de apoyo
- Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas

Alrededor del Diamante se generan otras dos fuerzas que influyen y afectan a sus componentes, estas fuerzas son, por un lado la causalidad, entendida como aquellos acontecimientos que poco tienen que ver con las circunstancias de una nación y que por lo general están fuera del control de las empresas y del mismo Gobierno nacional. Algunas de estas causalidades son: cambios en los mercados financieros mundiales o en los tipos de cambio; alzas inesperadas de la demanda mundial o regional; decisiones políticas de Gobiernos extranjeros; crisis diplomáticas; y guerras, entre otras. La otra fuerza hace referencia al rol que juega el Gobierno, ya que éste puede influir positiva o negativamente en cada uno de los cuatro determinantes a través de diversas políticas o intervenciones. Lo ideal por parte del Gobierno sería la ejecución de políticas encaminadas a promover los aspectos positivos presentes en cada

¹⁷ Paralelamente al modelo del Diamante, el señor John C. Ickis, discípulo de Porter, junto con otros colegas consultores de la firma Monitor Company (firma consultora de Michael Porter) proponen complementar el diamante, con otros cinco patrones que permiten incrementar la competitividad de las empresas, ellos son: Menor dependencia de los factores y productos básicos y pensar como agregarles valor; Estar más informados sobre los clientes y reducir el distanciamiento con ellos; Obtener información sobre los competidores; Mejorar el aprovechamiento de los canales de distribución, ya sea con integración hacia delante o hacia atrás; y Cooperar entre los integrantes de la industria.

uno de los determinantes del diamante y a eliminar los obstáculos o aspectos negativos de los mismos.

La interacción de estos cuatro elementos es fundamental para alcanzar en una nación, región, departamento, área local o empresa, la consolidación de una ventaja competitiva, entendida como *“la capacidad de un país para producir un bien en mejores condiciones de calidad, cantidad, eficiencia y precio, manteniendo e incrementando permanentemente la capacitación, investigación e innovación tecnológica en un ambiente competitivo”*¹⁸.

Porter propone a las empresas tener presente en un primer plano la competitividad, ya que cuando éstas, logran ser altamente competitivas, permiten que su país o región también lo sea. Según esto las naciones tendrían el mismo comportamiento de las empresas. Del planteamiento anterior se derivan un sinnúmero de críticas, una de las más conocidas es la realizada por Paúl Krugman, quien arguye que la competitividad puede ser una “obsesión peligrosa”, ya que para él, el crecimiento de un país depende exclusivamente de su productividad interna y ésta no tiene nada que ver con la competitividad¹⁹, además aduce que el comportamiento de los países no puede compararse con el de las empresas, pues los primeros no pueden simplemente quebrar porque su ventaja no era lo suficientemente sostenible y competitiva con respecto a otros, como si le puede suceder a una firma particular, que quiebra y cierra sus puertas al público.

A modo de conclusión se puede apreciar como el pensamiento de Porter revolucionó el concepto de competitividad, sustituyendo el concepto de ventajas comparativas por el de ventajas competitivas, concepción clave en el desempeño actual de cualquier ente empresarial o territorial que quiera destacarse y competir activamente en el campo del mercado global.

¹⁸ Villena, Pedro. Op. cit., p.28

¹⁹ Peña, Antonio Rafael. Tesis *Las Disparidades económicas Intrarregionales en Andalucía*. España, 2006. [Versión digital: <http://www.eumed.net/tesis/2006/arps/> visitada el día 27 de enero de 2008]

Con la incursión polémica del enfoque de Porter y la revolución que éste causó, surgieron diversos trabajos referentes a la competitividad, cada uno de ellos desarrollado bajo enfoques específicos. Debido a que posteriormente se revisaran trabajos elaborados desde los diversos enfoques, es pertinente hacer un breve repaso de los mismos.

Enfoque de la Competitividad Sistémica

El segundo de los enfoques (contando desde el enfoque de Porter) corresponde al de Competitividad Sistémica, abordado por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) y propuesto por el Instituto Alemán de Desarrollo, el cual plantea que la competitividad industrial es el producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales de un sistema nacional.²⁰

Los niveles son:

- El nivel micro: Corresponde a las empresas que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua.
- El nivel meso: correspondiente al Estado y los actores sociales, que desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad.
- El nivel macro: el cual hace referencia a las presiones que se realizan sobre las empresas mediante exigencias en su desempeño.
- El nivel meta: se estructura a partir de sólidos patrones básicos de organización jurídica, política y económica, suficiente capacidad social de organización e integración y capacidad de los actores para la integración estratégica.

²⁰ Tomado de la parte V del documento *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967- 1996*. Cuyo autor (Luís Garay) retoma los planteamientos, de Klauss Esser y otros colaboradores, propuestos en el artículo: *Competitividad Sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política*. Publicado en la Revista de la CEPAL N° 59, agosto de 1996.

En la interacción de los cuatro niveles, juegan un papel importante para la creación de la estrategia de competitividad, los siguientes factores:

- Desarrollo de sistemas de innovación que aceleren la acumulación de capacidades tecnológicas.
- Prestación de apoyo a la transformación de estructuras.
- Creación de encadenamientos productivos y la provisión de buenos servicios de infraestructura.

De manera complementaria, la CEPAL propone también la presencia de un marco institucional, políticas de innovación y difusión tecnológica, fomento de exportaciones (diversificación y reconstrucción de los encadenamientos de actividades exportadoras, tipo de cambio competitivo), fomento de complejos productivos (clusters), como factores que permiten alcanzar un desarrollo, concebido como un proceso integral donde se logre elevar el bienestar de la población, bienestar, que está sustentado en la interacción de los factores económicos y sociales, anteriormente nombrados.

Enfoque de la Competitividad Global

El tercer Enfoque, de la Competitividad Global, plantea que asimilar la competitividad única y exclusivamente a la disminución del costo de los salarios es inaceptable, pues afirma que existen al menos doce factores relacionados con la competitividad. Además, arguye que con el avance del proceso de globalización, surgen una serie de restricciones al comercio Internacional, restricciones que se pueden clasificar como de oferta o demanda. Del lado de la demanda sobresale la necesidad de contar con la capacidad de satisfacer los nuevos requerimientos internacionales sobre normas técnicas, diferenciación de productos y adaptación a normas culturales y demandas particulares de los consumidores. Por el lado de la oferta, resulta indispensable adquirir suficiente capacidad de adaptación y desarrollo de cambios técnicos novedosos, tanto del producto como del proceso, para asegurar condiciones propicias para la competencia en el mercado.

Enfoque de los Determinantes de la Competitividad

Un cuarto Enfoque hace referencia a los Determinantes de la Competitividad. Bajo éste, se define a la competitividad como la capacidad de la empresa para formular y aplicar estrategias coherentes que le permitan ampliar, de manera duradera, una posición significativa en el mercado.²¹

En él, se pueden identificar tres grandes grupos de factores determinantes de la competitividad:

- Factores empresariales: se refieren a aquellos sobre los cuales la empresa tiene poder de decisión y que puede controlar y modificar a través de su conducta.
- Factores estructurales: se refieren al tipo de mercado, a la estructura industrial y al régimen de incentivos y regulaciones propios de cada uno.
- Factores sistémicos: constituyen externalidades para la empresa, así que es casi imposible intervenir sobre ellos.

Enfoque del FEM

Enfoque abordado por el Foro Económico Mundial (FEM), el cual maneja dos vertientes, la primera de ellas propuesta por Jeffrey Sachs, quien lidera el cálculo el Índice de crecimiento de competitividad (ICC), dedicándole gran importancia al nivel de tecnología en una economía, a la calidad de las instituciones públicas y a las condiciones macroeconómicas relacionadas con el crecimiento. La segunda vertiente es la propuesta por Michael Porter, quien calcula el Índice de Competitividad Actual (ICA), en base a la sofisticación de las operaciones de la compañía y de la estrategia y la Calidad del ambiente de negocios.

Los factores de competitividad utilizados por el FEM son:

- Fortaleza de la economía
- Internacionalización de la economía
- Gobierno e instituciones

²¹ Garay, Luís Jorge (Director). *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967- 1996*. Bogotá, 1998. Tomo II, Cáp., 14. p, 569.

- Finanzas
- Infraestructura y TIC's
- Gestión empresarial
- Ciencia y Tecnología
- Recursos humanos
- Medio ambiente

Aquí es importante resaltar que para la determinación de cada factor se hace necesaria la revisión de diferentes variables. Por ejemplo para la determinación de la Internacionalización de la Economía, se tienen en cuenta las siguientes variables y sus respectivos indicadores:

- Comercio global de bienes: Balanza comercial, Coeficiente de internacionalización
- Exportaciones de bienes: Tasa de orientación exportadora, dinámica de exportaciones.
- Políticas e instituciones: Prioridad del comercio internacional en política regional.
- Importaciones de bienes: Tasa de penetración de importaciones.
- Inversión extranjera: Presencia de alianzas estratégicas.
- Cultura hacia la globalización: Uso del inglés en el medio empresarial.
- Deuda pública: Carga de la deuda, acuerdos de reestructuración de deuda.

Enfoque del IMD

El sexto enfoque es el abordado por Instituto para el Desarrollo Gerencial (IMD), el cual fundamenta su concepto de competitividad en el grado en que un país puede, bajo condiciones de mercado libres y transparentes, producir bienes y servicios, para exponerlos al mercado internacional, al mismo tiempo que mantiene y expande el ingreso real de la gente a largo plazo.²²

²² Cámara de Comercio de Bogotá. *Fundamentos de la Competitividad*. Asesoría al Consejo Departamental de Competitividad Santa Cruz. [Versión digital: <http://www.cainco.org.bo/WebCDC-SCZ/Documentos/fundamentos%20competitividad.pps> visitada el día 9 de febrero de 2008]

El IMD, sustenta su enfoque de competitividad en cuatro factores, con sus respectivas variables:

- Desempeño económico: Economía doméstica, comercio Internacional, inversión internacional, empleo y precios.
- Eficiencia gubernamental: Finanzas públicas, política fiscal, marco institucional, legislación de negocios y marco social.
- Eficiencia de los negocios: Productividad, mercado laboral, finanzas, actitudes y valores.
- Infraestructura: Infraestructura básica, tecnológica científica, salud, medio ambiente y educación.

Enfoque de la Revista América Economía

Otro de los enfoques importantes es el propuesto por la revista América Economía, la cual toma como objeto de estudio 38 ciudades latinoamericanas incluyendo Miami, para realizar el ranking de las mejores ciudades para hacer negocios en América Latina. Para ello utiliza como variables socio-económicas: el potencial de mercado, Calidad de vida, seguridad pública, potencial emprendedor e imagen de las ciudades.

Enfoque del BID

Por su parte el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), maneja su propio enfoque de Competitividad. Para esta organización *“Una economía es más competitiva cuando el ambiente de funcionamiento de las empresas conduce al crecimiento sostenido de la productividad y del ingreso per. cápita, en un contexto de integración en la economía mundial”*²³.

Debido a la inexistencia de una teoría estándar de la competitividad, el presente trabajo tomará elementos de todos los enfoques anteriormente descritos para el posterior desarrollo de los Indicadores.

²³ *Ibíd.*, p. 44

1.3 EL COMERCIO EXTERIOR Y LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

Teniendo en cuenta la relevancia de la competitividad, se aplicará el término a nivel departamental, ya que como se ha mencionado, lo que se pretende observar y analizar es el grado de competitividad del departamento de Santander, a partir del factor Internacionalización de la Economía.

Siguiendo el encadenamiento de los términos, la relevancia del factor Internacionalización de la Economía surge de la misma competitividad, ya que ésta puede ser vista a partir de dos indicadores, el primero de ellos hace referencia a la Productividad, entendida simplemente como el valor producido en una hora de trabajo. A partir de éste indicador, la mayor competitividad se refleja en aumentos en los salarios reales de los trabajadores, mayores ingresos por habitante y en mejor calidad de vida de la población. El segundo indicador más importante de la competitividad son las exportaciones, las cuales muestran como se desempeña un país frente al mundo. Así, una mejora en la competitividad del país con base en el incremento sustancial y conjunto de los factores: productividad de sus diversos sectores y aumento de sus exportaciones *per. cápita*, se traduce en mayores ingresos para los trabajadores, mejor rentabilidad para las empresas y en mayor bienestar para el país.²⁴

Se puede deducir por lo tanto que la consolidación del mercado interno y la conquista y consolidación de mercados globales, a partir de aumentos en la productividad de los sectores, permite a los habitantes del país o región alcanzar mejores niveles de bienestar.

Como se puede apreciar, el panorama de la globalización ha cambiado la percepción y la interrelación entre conceptos, a tal punto, que ahora el bienestar de una población depende cada vez más de su comercio exterior y de la forma como ésta articule su producción a los parámetros que requiere la

²⁴ Tomado de *Informe Nacional de Competitividad año 2007*. Consejo Privado de Competitividad. [Versión digital: http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/articles-151341_archivo_pdf.unknown visitada el día 15 de enero de 2008]

demanda mundial de bienes y servicios, de tal forma que oriente su producción hacia la oferta de bienes con potencial exportador y alto valor agregado. Es así como se ha encontrado en el comercio exterior un factor clave para complementar las políticas gubernamentales en pro del bienestar de la población.

En definitiva y como lo menciona el documento CONPES 3439, *“la competitividad es un concepto asociado al comercio y al desarrollo socioeconómico. Paradigma que ha tornado los intereses, hacia la promoción de la creciente competencia en los mercados domésticos e internacionales, y que por lo tanto ha convertido a las políticas e instrumentos orientados a su expansión, en un aspecto importante de la gestión pública.”*²⁵ Gestión que debe procurar plantear sus políticas acorde a los requerimientos que el nuevo comercio Internacional demanda, como lo son la maduración del mercado interior, mejoramiento de la capacidad organizativa para hacer más factible la expansión, la creación de nuevas formas de coordinar la normatividad y regímenes institucionales, flexibilización ante los cambios tecnológicos, promoción de una economía mas diversificada e incentivo a la creación de bloques económicos regionales y acuerdos comerciales, entre otros.

II

1.4 REVISIÓN DE INDICADORES DE COMPETITIVIDAD

Para la revisión se consideraron dos categorías principales: la primera tiene que ver con la revisión de Indicadores de competitividad que permiten realizar comparaciones y escalafones internacionales, así como las experiencias regionales de países como México, Chile y Reino Unido. La segunda categoría corresponde a la revisión de estudios sobre Indicadores que se han hecho para Colombia, tanto a nivel regional, como sectorial. Las dos categorías son la base

²⁵ CONPES 3439 (Consejo Nacional de Política Económica y Social): *Institucionalidad y Principios Rectores de Política para la Competitividad y Productividad*. Bogotá, 2006. p. 25 [Versión digital: http://www.dnp.gov.co/archivos/documentos/Subdireccion_Conpes/3439.pdf visitada el día 16 de enero de 2008]

para proponer el desarrollo de los Indicadores de Internacionalización de la Economía Santandereana, ya que a partir de los estudios previos, se realizó una selección de los Indicadores y de la metodología para su cálculo, análisis y desarrollo.²⁶

1.4.1 Indicadores Internacionales de Competitividad

Los organismos que dan la pauta sobre el monitoreo de la competitividad a nivel Internacional son el Foro Económico Mundial (FEM) y el Instituto para el Desarrollo Gerencial - International Institute for Management Development- (IMD), los cuales publican el Reporte Global de Competitividad y el Anuario Mundial de Competitividad, respectivamente.

1.4.1.1 Reporte Global de Competitividad (RGC)²⁷

El Reporte Global de Competitividad se elabora en colaboración con el Centro para el Desarrollo Internacional -Center for International Development- (CID) de la Universidad de Harvard. El reporte es concebido como una herramienta gerencial a nivel internacional y determina el potencial para la realización de inversiones y negocios alrededor del mundo. El RGC es producido en colaboración con academias líderes en el mundo entero y una red global de 122 institutos asociados. En el reporte, se analiza la posición competitiva de un grupo de 117 países, de los cuales Colombia hace parte desde 1994.²⁸

²⁶ La revisión de los diversos trabajos elaborados en materia de Indicadores a nivel Internacional, Nacional, Regional y Sectorial, se basó en la bibliografía de los documentos: *Proyecto Indicadores de Competitividad: Colombia*, elaborado por el CEDE de la Universidad de los Andes y *Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental –SICD* elaborado por el CID de la Universidad Nacional de Colombia. [Versiones digitales:

digital:http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/indicators/indicators_colombia.pdf y <http://www.bogota.gov.co/bogota/galeria/SICD%20Informe%20Final.pdf> visitadas el día 9 de enero de 2008]

²⁷ Para consultar el documento de análisis elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior, sobre la posición de Colombia en el estudio, acceder al link:

[<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/competitividad/2005/indicadores/FEM.doc>]

²⁸ Tomado del Foro Económico Mundial.

[<http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/Global%20Information%20Technology%20Report/index.htm>. visitada el día 15 de enero de 2008]

En su metodología, el RGC combina información pública disponible e información de encuestas que toman las percepciones y observaciones de los líderes en negocios de un país específico, a través de la información revelada, el reporte permite detectar los factores que determinan el crecimiento de la economía y explica por qué algunos países son más exitosos que otros en niveles de ingresos y oportunidades para su población.

El RGC basa su análisis en dos enfoques diferentes pero complementarios en el análisis de la competitividad económica. El primero de ellos es liderado por Jeffrey D. Sachs, del Centro de Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard y se basa en el concepto de competitividad global como “*el conjunto de instituciones y políticas económicas que sirven de apoyo a la existencia de altas tasas de crecimiento económico en el mediano plazo*”²⁹. Antes del año 2000, el índice propuesto por Sachs era conocido simplemente como Índice de Competitividad. Posterior a este año se le conoce como el Índice de Crecimiento de la Competitividad (ICC), el cual se basa en fundamentos macroeconómicos teóricos y empíricos.

El segundo enfoque lo propone y lidera Michael E. Porter del Instituto de Estrategia y Competitividad de la Escuela de Administración de la Universidad de Harvard. Porter y su equipo, sintetizan la teoría del Diamante de los países analizados y capturan toda la información en el Índice de Competitividad Actual (ICA). Vale la pena mencionar que en la edición del año 2003, el ICA, es renombrado como Índice de Competitividad Empresarial (ICE), el cual hace uso de Indicadores microeconómicos para la medición del “*conjunto de instituciones, estructuras de mercado y políticas económicas que sirven de base para el logro de altos niveles de prosperidad*”. Este índice evalúa el potencial productivo actual de las mismas economías analizadas.

Tanto el ICC como el ICE combinan datos cuantitativos (*Hard data*) con datos cualitativos (*Soft data*), los cuales se obtienen a partir de la aplicación de una

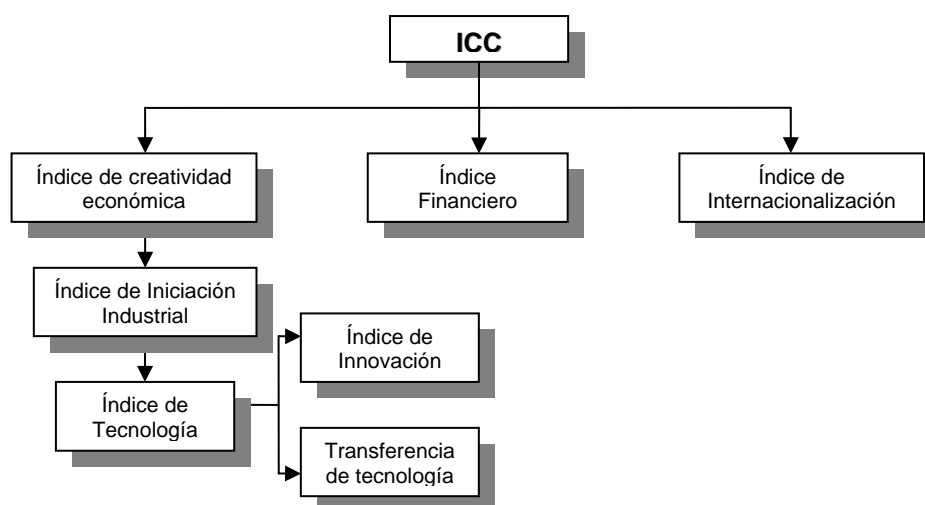
²⁹ Tomado de Agrocadenas. [<http://www.agrocadenas.gov.co/home.htm> visitada el día 15 de enero de 2008]

encuesta de opinión empresarial diseñada anualmente por el FEM para evaluar aspectos relacionados con la competitividad de un amplio grupo de países, así como para revelar datos sobre aspectos de la economía de un país para los que no existen datos cuantitativos, tales como la eficiencia de las instituciones de gobierno, la sofisticación de las redes de abastecimiento local, o la naturaleza de las prácticas competitivas. El reporte del año 2005 incluye, a manera de novedad, un nuevo índice de competitividad: El Índice Global de Competitividad (IGC), el cual se diseñó con el objeto de unificar los dos índices empleados actualmente.

Descripción del Índice de Crecimiento de la Competitividad (ICC)

El índice de crecimiento de la competitividad (ICC), pretende medir los factores que contribuirán en un futuro al crecimiento de la economía (Ver Figura 1).

Figura 1: Índice de Crecimiento de la Competitividad



Fuente: Proyecto Indicadores de Competitividad: Colombia. CEDE

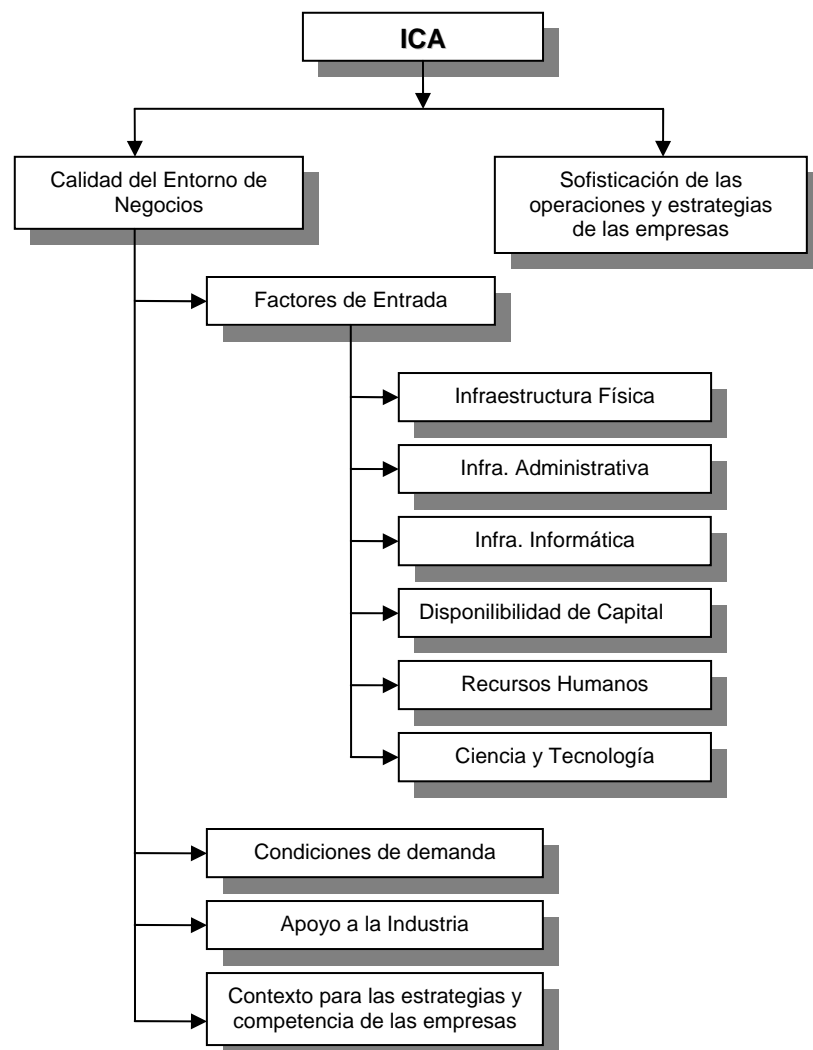
Este indicador está dividido en tres categorías: índice de creatividad económica, índice financiero e índice internacionalización. El índice de creatividad económica mide la innovación económica y la transferencia efectiva de tecnología. El índice financiero mide la eficiencia del sistema financiero con altas tasas de ahorro e inversión. Finalmente, el índice de internacionalización

estima el nivel de integración comercial y financiero del país con el resto del mundo.

Descripción del Índice de Competitividad Actual (ICA)

El Índice de Competitividad Actual (ICA), evalúa el desempeño de los países y las políticas necesarias para la prosperidad económica sostenible. De igual manera, establece los fundamentos microeconómicos del desarrollo económico y estima las condiciones que hacen sostenible la productividad de un país.

Figura 2: Índice de Competitividad Actual



Fuente: Proyecto Indicadores de Competitividad: Colombia. CEDE, Uniandes

El indicador está dividido en dos grandes categorías: la primera, sofisticación de las operaciones y estrategias de las compañías, que busca captar el conocimiento, tecnología y capital físico, así como las capacidades gerenciales que se reflejan en las operaciones y las estrategias que emplean las firmas (Ver Figura 2). La segunda categoría, denominada calidad del entorno de negocios, recoge aspectos tales como la calidad de la infraestructura, habilidades de la población, inventario de tecnología, reglamentación, e instituciones que constituyen el contexto en el cual se desarrollan los negocios. Al observar los aspectos que se tienen en cuenta para este Indicador, se aprecia que son los mismos cuatro ángulos que conforman el Diamante de Porter.

1.4.1.2 El Anuario Mundial de Competitividad (AMC) ³⁰

El IMD publica en marzo de cada año el Anuario Mundial de Competitividad, el cual es un estudio de la competitividad de las naciones y presenta las siguientes características³¹:

- Abarca 55 economías industrializadas y emergentes (Ver Anexo 3).
- Provee 323 criterios diferentes, agrupados dentro de cuatro factores de competitividad.
- Las fuentes de datos son organizaciones internacionales y regionales e institutos privados., fuentes nacionales, regionales e internacionales, y la retroalimentación de la comunidad empresarial, gobiernos y academia.
- Los datos comprenden un período de 5 años.
- Asegura exactitud a través de la colaboración de 57 institutos de todo el mundo.
- Es publicado desde 1989.

³⁰ Para consultar el documento de análisis elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior, sobre la posición de Colombia en el estudio, acceder al link: [http://www.mincomercio.gov.co/econtent/Documentos/competitividad/2006/Indicadores/InformeIMC2006.pdf]

³¹ Tomado del Instituto para el Desarrollo Gerencial. [http://www.imd.ch/research/publications/wcy/wcy_book.cfm. visitada el día 15 de enero de 2008]

El Anuario analiza y hace un ordenamiento de la habilidad de los países para proveer un entorno de apoyo a la competitividad de las empresas. El trabajo parte de reconocer que la competitividad de un país no puede reducirse solamente al PIB y la productividad, ya que hay que tener en cuenta otros aspectos concernientes a los ámbitos políticos, sociales y culturales, en medio de los cuales las empresas efectúan sus actividades.

En la preparación del estudio, el IMD emplea diferentes tipos de datos para medir variables cuantificables y aspectos cualitativos separadamente, de tal forma que los indicadores estadísticos provienen de organizaciones nacionales, internacionales y regionales, cuyas cifras constituyen las 128 variables cuantitativas usadas para determinar el ordenamiento general de competitividad, representando, dos tercios del valor en el ranking general. Los restantes 115 criterios provienen de la encuesta de opinión empresarial, y conforman el tercio restante, correspondiente a los datos cualitativos.

El Indicador de Competitividad, que se presenta en el Anuario es el resultado de la interacción de cuatro factores o principios de la competitividad:

- El desempeño económico: evaluación macroeconómica de la economía doméstica.
- La eficiencia del gobierno: referida a las políticas gubernamentales que propician la competitividad de las economías.
- La eficiencia de las empresas: estimación del desempeño de los empresarios en cuanto a su capacidad de innovación, rentabilidad y su responsabilidad.
- La infraestructura: estimación de los recursos de infraestructura básica, tecnológica y científica, así como los recursos humanos que cubren las necesidades de los negocios.

1.4.1.3 Otros Indicadores

Índice de Globalización Económica³²

El Índice de Globalización Económica³³ es publicado anualmente por A.T. Kearney y la revista Foreign Policy, en su edición enero-febrero. El índice se calcula para 62 países y cuantifica la integración económica al combinar datos de comercio internacional, Inversión Extranjera Directa (IED), flujos de capital de portafolio, pagos desde y hacia el exterior, incluyendo la remuneración a agentes no residentes y el ingreso percibido por la tenencia de activos en el exterior. El índice mide también el contacto personal con el exterior a través de viajes internacionales y turismo, tráfico telefónico internacional, transferencias inter-fronteras, incluyendo remesas. De igual forma, evalúa la conectividad tecnológica teniendo en cuenta el número de usuarios y servidores de Internet a través de los cuales los agentes se comunican y realizan transacciones comerciales.

Finalmente, a partir de la edición 2002 el ejercicio considera el compromiso político al tener en cuenta el número de invitaciones que realizan organizaciones internacionales al Gobierno nacional, así como la participación del mismo, en misiones de seguridad del Consejo de Seguridad de la ONU, y el número de embajadas extranjeras que posee cada uno de los países analizados.

Índice de Libertad Económica³⁴

El Índice de Libertad Económica desarrollado por The Heritage Foundation y The Wall Street Journal, es un indicador que mide de forma empírica y

³² Para consultar el documento de análisis elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior, sobre la posición de Colombia en el estudio, acceder al link:

[<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/competitividad/indicadores/Indiceloglobalizacion.pdf>]

³³ Tomado de A.T. Kearney: *Reporte del Índice de Globalización Económica 2006*. [Versión digital: http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/Globalization-Index_FP_Nov-Dec-06_S.pdf. visitada el día 16 de enero de 2008]

³⁴ Para consultar el documento de análisis elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior, sobre la posición de Colombia en el estudio, acceder al link:

[<http://www.mincomercio.gov.co/econtent/Documentos/competitividad/2006/Indicadores/IndicedeLibertaEconomica.pdf>]

sistemática los factores que contribuyen más directamente con el desarrollo de la libertad económica de los países del mundo, libertad definida como la “ausencia de coerción o restricción gubernamental sobre la producción, la distribución o el consumo de bienes y servicios mas allá de lo necesario para que los ciudadanos protejan y mantengan la libertad en sí misma”³⁵.

El ejercicio se realiza cada año, y se analizan 50 variables económicas independientes, agrupadas en 10 categorías o factores, para un total de 155 países para la edición del año 2005.

Las diez grandes categorías a través de las cuales se mide el grado de libertad económica son:

- Política comercial
- Carga impositiva de gobierno
- Intervención del gobierno en la economía
- Política monetaria
- Flujos de capital e inversión extranjera
- Actividad bancaria y financiera
- Salarios y precios
- Derechos de propiedad
- Regulaciones
- Mercado informal

El Índice no corresponde exactamente a un indicador de competitividad; sin embargo, es un indicador relevante debido a que dejar ver una correlación positiva con las medidas de ingreso *per cápita*, crecimiento económico, el índice de Desarrollo Humano de las Naciones Unidas, y la longevidad. Muestra además, una correlación negativa con la corrupción y la pobreza.³⁶

³⁵ Tomado del Ministerio de Comercio Exterior, Industria y Turismo. [<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=3266&IDCompany=1> visitada el día 16 de enero de 2008]. Para observar el ranking del Índice de Libertad Económica del año 2008 visitar el sitio: [<http://www.heritage.org/research/features/index/countries.cfm>]

³⁶ Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID). Universidad Nacional de Colombia. *Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental (SICD)*. Bogotá, 2002. p. 40

Índice de Opacidad³⁷

Un grupo de economistas e investigadores reunidos por Price Waterhouse Coopers para el estudio de la transparencia y sostenibilidad crearon un modelo analítico que relaciona cinco factores de opacidad con el costo del capital en 35 países. En el modelo, la opacidad se define la como la falta de transparencia; según Price Waterhouse Coopers, ésta consiste en *la ausencia, en un país determinado, de prácticas claras, precisas, formales, fáciles, discernibles y de amplia aceptación en el ámbito mundial.*³⁸

El primer Reporte del el Índice de Opacidad, publicado en 2001, está basado en consultas de opinión a gerentes de compañías, banqueros, analistas de mercados de capitales y consultores de Price Waterhouse Coopers en diferentes países. El índice proporciona una estimación de los efectos adversos de la opacidad sobre el costo y la disponibilidad del capital en 35 países. El índice global de opacidad posiciona a cada uno de los países analizados con base en los datos observados en cada una de las siguientes áreas que afectan el mercado de capitales:

- Corrupción en el gobierno y la burocracia
- Leyes que rigen contratos y derechos de propiedad
- Políticas Económicas (fiscal, monetaria, tributaria)
- Estándares contables
- Regulaciones empresariales

Reporte de Corrupción³⁹

El Reporte Global de Corrupción es una evaluación anual del estado de la corrupción alrededor del mundo, publicado por Transparencia Internacional.⁴⁰

³⁷ Para consultar el documento de análisis elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior, sobre la posición de Colombia en el estudio, acceder al link:

[<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/documentos/competitividad/indicadores/Indiceopacidad.pdf>]

³⁸ Tomado de *Humanismo y Empresa*. Centro de Investigaciones Humanismo y Empresa. Universidad del Istmo. Guatemala, 2006. p. 226 [Versión digital:

http://www.unis.edu.gt/udi/images/a_345/aed.pdf. visitada el día 16 de enero de 2008]

³⁹ Para consultar el documento de análisis elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior, sobre la posición de Colombia en el estudio, acceder al link:

[http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/competitividad/Indicadores/ReporteGlobalCorrupción_2004.doc]

El reporte reúne la opinión de periodistas y expertos, y presenta los avances en lo concerniente a la lucha en contra de la corrupción. El índice de percepción de la corrupción contenido en el reporte mide la percepción de los tomadores de decisiones de 133 países en las áreas de inversión y comercio acerca del nivel de corrupción en las naciones en que desarrollan su actividad.

La corrupción es definida en general, como el mal uso del poder público para el beneficio privado, lo que incluye el soborno de funcionarios públicos, sobornos y obtención de comisiones fraudulentas en compras del sector público, y la malversación de fondos públicos. El término, corrupción, aquí empleado incluye dos aspectos: la frecuencia con la que se realizan actos corruptos, y el valor total de los sobornos pagados. El índice de percepción de la corrupción basa su medición en 17 encuestas de 13 instituciones independientes.

Reporte de Desarrollo Humano (RDH) ⁴¹

El Reporte de Desarrollo Humano⁴² es un informe que publica anualmente el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Este reporte registra los resultados del Índice de Desarrollo Humano (IDH), el cual es un indicador que mide los avances promedio de un país en términos de tres dimensiones básicas del desarrollo humano: esperanza de vida, educación e ingresos reales ajustados. El reporte cuenta además con tres índices que complementan el IDH: Índice de Pobreza Humana, Índice de Desarrollo Relativo al género e Índice de Potenciación de Género. El PNUD al conjeturar sobre el desarrollo humano y definir el IDH, permite comprender que lo importante en el desarrollo es el bienestar de las personas, por lo tanto el IDH resume el impacto que ha tenido la actividad productiva y social sobre el nivel de desarrollo de un país, departamento o ciudad. Aunque el IDH no compila todos los factores del desarrollo, si es una buena aproximación del mismo.

⁴⁰ Organización no gubernamental líder en la lucha contra la corrupción a nivel mundial.
[www.transparency.org/]

⁴¹ Para consultar el documento de análisis elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior, sobre la posición de Colombia en el estudio, acceder al link:
[<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/competitividad/Indicadores/AnalisisColombiaDH.doc>]

⁴² Para consultar el *Reporte de Desarrollo Humano 2007-2008* acceder al link:
[http://hdr.undp.org/en/media/hdr_20072008_sp_complete.pdf]

Índice de Tecnologías de la Información⁴³

El Reporte Global de Tecnología de la Información (RGTI), es una valiosa herramienta para determinar las fortalezas y debilidades de una nación en materia de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC's). El RGTI utiliza el Índice de Preparación a la Economía Interconectada (IPEI) para medir el grado de preparación de una nación o una comunidad para participar en los desarrollos de TIC's y beneficiarse de ellos. El IPEI presenta los resultados de la evaluación del desarrollo de las TIC's de 104 países del mundo, basado en el análisis empírico de datos recolectados por el Banco Mundial, la unión Internacional de Telecomunicaciones, Pyramid, y la Encuesta de Opinión Ejecutiva del Foro Económico Mundial.⁴⁴

1.4.1.4 Indicadores de competitividad desarrollados por la revista “The Economist” y por el Programa de Análisis de la Competitividad de las Naciones Unidas CAN de la CEPAL.

Índice de Competitividad Internacional (The Economist)

El Índice de Competitividad Internacional basa su análisis en un único factor: el tipo de cambio real efectivo. Para la estimación del índice, se ponderan los tipos de cambio bilaterales de un país tomando un contexto *ceteris paribus*. Este indicador de competitividad resulta bastante incompleto, ya que no considera otros factores tan determinantes para la competitividad de un país como su desarrollo de infraestructura, tecnología, o el nivel educativo de la población, para nombrar solo algunos.⁴⁵

⁴³ Para consultar el documento de análisis elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior, sobre la posición de Colombia en el estudio, acceder al link:

[<http://www.mincomercio.gov.co/econtent/Documentos/competitividad/2006/Indicadores/TIC-2005.pdf>]

⁴⁴ Tomado del Ministerio de Comercio exterior, Industria y Turismo.

[<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=3266&IDCompany=1>. visitada el día 16 de enero de 2008]

⁴⁵ CEDE, Universidad de los Andes. Proyecto de Indicadores de Competitividad: Colombia. Colombia, 2001. p. 6

Análisis de Competitividad de los Países (CAN)

La CEPAL utiliza una metodología para evaluar la competitividad internacional de un país o un grupo de países a través de las exportaciones hacia los mercados de comercio internacional más importantes. Esta metodología está basada en el diseño de varios programas analíticos los cuales constituyen el Sistema CAN (Análisis de Competitividad de las Naciones). El programa computacional CAN para el análisis de la competitividad de los países, proporciona la información y las herramientas necesarias para analizar cuotas de mercado de más de 200 países exportadores, en casi 800 distintos productos en un período de tiempo que abarca de 1984 a 1998⁴⁶ (La base de datos CAN es actualizada por la CEPAL cada dos o tres años). Los mercados disponibles para el análisis son:

- El mercado mundial (la información cubre más del 90% de las importaciones totales del mundo)
- Los países industrializados
- Los países en vías de desarrollo
- Seis mercados regionales

Básicamente la metodología empleada en el sistema CAN se basa en la evaluación del nivel de penetración y participación de los países en un ámbito de comercio específico, sin hacer referencia a los factores explicativos de dicha penetración. La competitividad global del país se describe por la participación total en el comercio internacional, distinguiendo los sectores por su nivel de dinamismo.

El índice final considera tres componentes:

- El cambio en la estructura de exportaciones de un país
- El cambio en la participación de mercado de un determinado sector exportador de un país en relación a un cierto mercado de importaciones de un mismo sector.

⁴⁶ Tomado de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
[<http://www.eclac.cl/software/cepal8d.htm>. visitada el día 16 de enero de 2008]

- El cambio en el peso de las importaciones mundiales del mismo sector respecto a las importaciones del mercado internacional considerado.

Aunque la metodología empleada en este caso se limita al sector externo, desconociendo las características internas de los países, pone sobre la mesa un factor que debe ser tenido en cuenta al considerar las exportaciones como un determinante de la competitividad de los países; es decir, que no todas las exportaciones ó importaciones pueden ser consideradas equivalentes, ya que la capacidad competitiva de las naciones esta relacionada con el tipo de exportación y con los mercados a los cuales lleguen los productos. Una aclaración importante sobre este índice es que no trata los factores que producen la competitividad sino más bien los resultados de ésta.⁴⁷

1.4.1.5 Experiencia en otros países sobre los sistemas de indicadores de competitividad regional

A continuación se presentan dos estudios cuyos indicadores revelan competitividad a nivel regional.

EL caso de México y Chile

Se analizan dos sistemas de indicadores de competitividad regional en México (el sistema de la UNAM y el sistema del ITESM) y uno en Chile. La propuesta de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) es una propuesta para la construcción de un modelo de medición sistémica de competitividad regional, en el que se determina la competitividad en base a la capacidad tecnológica de la región en estudio. Vale la pena resaltar que el estudio enfatiza y lleva a la práctica que la competitividad regional no se alcanza dependiendo sólo de la calidad y cantidad de factores independientes, sino del funcionamiento económico regional como un sistema.

Por otro lado, el Sistema de indicadores del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y el modelo chileno son adaptaciones de los

⁴⁷ CEDE, Universidad de los Andes. Op. cit., p.8

modelos del FEM y del IMD. Ambos sistemas disponen de una metodología para agregar las variables y las categorías.⁴⁸ La encuesta del modelo chileno se destaca por su sencillez y fácil aplicación. Además presenta un método para el análisis a través del tiempo de las diferentes variables mediante una serie de umbrales.

El caso del Reino Unido

El sistema de indicadores de competitividad aplicado a las regiones del Reino Unido es un complemento interesante a los demás sistemas existentes que generalmente son aplicaciones del modelo del FEM. Llama la atención, entre otras cosas, porque no emplea aspectos o datos cualitativos. El trabajo realizado en el Reino Unido es una propuesta interesante para la realización de indicadores de competitividad regional, ya que incluyen variables para resolver la problemática asociada a la movilidad de bienes, servicios y factores de producción a nivel interregional, fenómeno que se traduce en la abundancia o escasez de factores de producción como expresión de competitividad regional. De igual forma sucede con la evaluación del nivel de educación o capacitación de la fuerza de trabajo. Todas las sugerencias del trabajo realizado en el Reino Unido son tenidas en cuenta para la elaboración del Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental, estudio realizado por el CID de la UNAL para el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, en medio de las negociaciones del ALCA.

1.4.2 Indicadores Nacionales, Regionales y Sectoriales de Competitividad

De igual forma que el FEM y el IMD publican a nivel internacional sus reportes sobre la competitividad de los países, en base al cálculo y análisis de diversos indicadores; a nivel nacional también hay instituciones que velan por el permanente desarrollo de la competitividad nacional y regional a través de diversas propuestas de indicadores. En Colombia las entidades

⁴⁸ CID, UNAL. Op. cit., p. 41

gubernamentales encargadas de trabajar el tema de los indicadores de competitividad son:

- La Dirección de Competitividad del Ministerio de Comercio Exterior (Mincomex)
- El Observatorio de Competitividad del Departamento Nacional de Estadísticas (DANE)
- La Unidad de Monitoría Industrial del antiguo Ministerio de Desarrollo (UMI)
- El Departamento Nacional de Planeación (DNP)

Los trabajos realizados por entes como los nombrados anteriormente y otros a nivel departamental en materia de mediciones de competitividad en el país, se pueden reunir bajo tres categorías: estudios sobre competitividad nacional, competitividad regional y competitividad sectorial. A continuación se pretende hacer una breve revisión de los aportes realizados bajo cada uno de los enfoques:

1.4.2.1 Competitividad Nacional

En este apartado se muestra la competitividad de Colombia a partir de diversos aspectos de su economía con respecto a otros países, grupos económicos, o contexto mundial. Como se mencionó anteriormente, son el Mincomex y el DANE las entidades que promueven estudios sobre indicadores de competitividad, en cuanto a ello, el Ministerio de Comercio Exterior es el encargado de diseñar y coordinar la implementación de las políticas de competitividad en Colombia, y el DANE es el encargado de recopilar y procesar la información respectiva. Por otro lado, el Departamento Nacional de Planeación más que un esfuerzo sistemático en el tema, ha elaborado diversos trabajos que tocan temas relacionados, un ejemplo de ello es el que se reseña a continuación:

Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996. Luís Jorge Garay (Dir.) (DNP - 1998)

A cambios diversos y drásticos, se ha enfrentado el mundo a lo largo del tiempo; cambios económicos, políticos y culturales tan fuertes y conexos, que han moldeado su propia forma de desarrollarse. Dichos cambios, que se han venido presentando paulatinamente en algunas regiones más que en otras, enmarcándose como un proceso, es a lo que en otras palabras se le ha llamado globalización. Globalización que ha impuesto en el mundo su propia dinámica, tan homogénea y diversa a la vez. Homogénea, para aquellas regiones que desde sus inicios, defendieron a capa y espada su propia manera de organizarse, regiones, países o bloques, que en el mundo actual son conocidas como desarrolladas.

Por otra parte, es diversa, para aquellas regiones o países que se comportan de manera contraria, pues desde sus inicios no contaron con la organización requerida, necesitando entonces medios, estrategias y medidas, para sobrevivir en el mundo actual. Este es el caso de países latinoamericanos, países como Colombia, que deben buscar en sí, la manera de no sólo ingresar, sino mantenerse, en el agitado mercado internacional.

Esto es precisamente lo que se muestra en el estudio realizado por el Programa de estudios de la Industria de América Latina ante la Globalización Económica adelantado por el del Departamento Nacional de Planeación, cuyo objetivo es, entender la competitividad industrial de economías como las latinoamericanas. Para ello, se abordan en cada uno de los apartados, las perspectivas teóricas predominantes, enfatizando, en aquellas relevantes para una situación como la colombiana. También se estudia la situación institucional, normativa y el tipo de políticas aplicadas en el país, y el impacto que estas últimas generan especialmente en la estructura productiva.

Cabe resaltar que el Programa de estudios de la Industria de América Latina ante la Globalización Económica, se llevó a cabo en tres fases diferentes, de tal forma que “Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996”,

corresponde a la segunda fase, pues la primera, tuvo que ver con obtención de datos e información para la elaboración de dicho documento. Es necesario señalar también que la tercera fase del programa se encontraba en construcción, pues uno de los objetivos de éste, es que él mismo se enriquezca y complemente permanentemente.

Debe aclararse además que en esta segunda fase del proyecto solo se maneja una de las expresiones de la competitividad de la industria colombiana, como lo es la Competitividad Comercial Revelada, pero en las fases posteriores del Programa de estudio si se profundiza aún más en otras instancias determinantes de la competitividad.⁴⁹

Los capítulos de esta segunda fase, están agrupados en cinco partes concernientes a las siguientes temáticas: macroeconomía; mesoeconomía; políticas comerciales e integración; estructura y dinámica industrial; y competitividad. Debe resaltarse que aunque todas las partes del estudio son de gran importancia, es de destacar la quinta sección, cuyos capítulos XIV y XV se dedican al tema de competitividad, la cual se convierte en pieza de insumo para el presente trabajo. A continuación se presentan las ideas generales de este capítulo:

La sección inicia expresando que aunque las ventajas comparativas son importantes para incursionar en mercados internacionales y de esta manera mantenerse, existen otros elementos que se pueden tener en cuenta para lograrlo, estos son, políticas económicas adecuadas, innovaciones, creatividad, pero sobre todo la capacidad de crear ventajas competitivas.

Básicamente el capítulo XIV muestra, diferentes enfoques sobre el concepto de competitividad, y luego presenta la metodología empleada para los cálculos realizados sobre la competitividad comercial revelada colombiana.

⁴⁹ Los índices de competitividad revelada son aquellos que reflejan en un momento dado el nivel de competitividad revelada de un país o sector, pero no permiten conocer las causas de este comportamiento, ni tampoco la evolución de los factores estructurales de desarrollo. Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Bogotá, 1998. p. 562

Posteriormente, en el capítulo XV, se muestra el comportamiento y la evolución de la competitividad comercial revelada de Colombia frente a diferentes mercados como Grupo Andino, MERCOSUR, Unión Europea, Estados Unidos entre otros, para los períodos: 1981–1984; 1987–1990, antes de la puesta en marcha del programa de liberalización comercial; y 1992–1995, después de la apertura económica, con el fin de identificar cambios en competitividad comercial revelada sufridos por el aparato productivo colombiano ante variaciones decisivas en su entorno económico.⁵⁰

Proyecto Indicadores de Competitividad: Colombia Proyecto Andino de Competitividad. Fabio Sánchez y Paula Acosta (CEDE, Universidad de los Andes 2001)

Este apartado concierne a la parte IV del documento “Proyecto Indicadores De Competitividad: Colombia”, ya que en ella se muestran los resultados de los indicadores propuestos en el RGC para el caso nacional. Uno de los indicadores utilizados es el Índice de Crecimiento de la Competitividad, el cual pretende aproximar los factores que en el futuro sustentarán la competitividad de los países, este es resultado del promedio del índice de creatividad económica, índice financiero e índice de internacionalización.⁵¹

Se destaca, de estos resultados, que Colombia no se encuentra muy bien posicionada en materia competitiva, de cincuenta y nueve países tomados en cuenta para el estudio, Colombia obtiene la posición número cuarenta y ocho.⁵² Los resultados de los indicadores también revelan que las políticas económicas son muy deficientes, pues son muy pocos los esfuerzos que se hacen en aspectos claves para la competitividad, como educación, creación de agrupamientos productivos, I&D, e innovación.

De acuerdo a los indicadores, el correspondiente al índice de creatividad económica presenta la situación más grave, ya que componentes del mismo,

⁵⁰ *Ibíd.*, p. 564

⁵¹ CEDE, Universidad de los Andes. *Op. cit.*, p. 10

⁵² *Ibíd.*, p. 16

como iniciación de industria, eficiencia del sistema financiero e innovación están poco desarrollados al compararlo, incluso con países de América Latina. En cuanto al coeficiente de internacionalización de Colombia, el panorama logra cambiar, incluso se dice que este “es uno de los principales atractivos en materia de competitividad”⁵³.

A lo largo del documento se plantean los resultados de diferentes indicadores, propuestos por diversas instituciones, como el Foro económico mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial, entre otros. Como conclusión, se tiene que las posiciones o ranking competitivo de los países varía mucho, lo cual se debe al planteamiento de las variables definidas, por tanto en este estudio, se indican nuevas variables que deberían ser usadas, para posteriormente hacer el análisis en base a la definición de éstas, y lograr así homogeneidad en el ranking de los diversos estudios.

Los nuevos indicadores son entonces una recopilación de la información estadística recogida, con los criterios determinados por el Foro Económico Mundial, de tal forma que el trabajo hecho por esta institución no se desecha sino que todo lo contrario, se refuerza y complementa, con la introducción de esas nuevas variables.⁵⁴

*La conclusión que se desprende de este ejercicio, es que la percepción de los empresarios en estos tópicos, y en especial en los relacionados con internacionalización y finanzas coincide sólo parcialmente con la evidencia recopilada en forma de índices. En la evaluación de los indicadores relacionados con internacionalización y desarrollo y acervo tecnológico de los países es donde se encuentra la mayor disparidad entre los cálculos aquí presentados y aquellos elaborados por el FEM.*⁵⁵

⁵³ *Ibíd.*, p. 35

⁵⁴ Cabe destacar que la metodología y cálculo usada por el FEM, se debe en gran parte a una encuesta realizada a los empresarios, que puede redundar en ciertos caso imprecisión. Por esta razón en el estudio se hace evidente la necesidad de incluir variables que el FEM no tuvo en cuenta, pero que refuerzan aún más el estudio, más aún si estas nuevas son de clase cuantitativa. También es necesario resaltar que la metodología que se utilizó, para calcular los nuevos índices de crecimientos fueron los mismos que venia trabajando el FEM.

⁵⁵ *Ibíd.*, p. 99

Es de destacar igualmente que los resultados del nuevo índice de crecimiento de la competitividad, encuentran bastante similitud, a los calculados por el FEM, sin importar aún que las fuentes y datos sean distintas.

Política Nacional de Productividad y Competitividad (PNPC)

La Dirección de Productividad y Competitividad tenía como responsabilidad la coordinación de la Política Nacional de Productividad y Competitividad, la cual surgió en el desarrollo del Plan Estratégico, debido a la evidente necesidad de aumentar y diversificar la oferta exportable en función de los nuevos parámetros requeridos por la demanda internacional y de hacer competitiva la actividad exportadora.

El objetivo fundamental de esta Política era mejorar la productividad de las empresas y aumentar la competitividad de bienes y servicios a través de la armonización de las políticas comerciales y empresariales. Con ello se pretendía que sus principios, estrategias e instrumentos se enfocaran a fortalecer el aparato productivo frente a los retos inherentes a la competencia de los mercados internos y externos, lo cual se conseguía por medio de la articulación de acciones conjuntas entre el sector público, privado y académico. La Política funcionaba a partir de cuatro ejes⁵⁶:

1. La Red Colombia Compite: Fue el programa encargado de articular los esfuerzos de las entidades de Gobierno, del sector privado y de la academia, para focalizar, jerarquizar y solucionar los obstáculos referentes y asociados a la competitividad del país. La Red trabajaba bajo dos dimensiones:

- **CARCE's:** El Comité Asesor Regional de Comercio Exterior era la instancia de concertación departamental en la que participaban los actores de la competitividad para unir esfuerzos y mejorar la competitividad.

⁵⁶ Tomado del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
[<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=2635&idcompany=12> visitada el día 20 de enero de 2008]

- **Redes Especializadas:** Instancia de concertación nacional donde se trabajaba en proyectos que se consideraron de tipo transversal nacional, apoyando la evolución de aquellos proyectos complejos que no podían obtener solución a nivel de los CARCE´s o de los Convenios de Competitividad de Cadenas Productivas.

2. Cadenas Productivas - Convenios de Competitividad Exportadora:

Programa sectorial de la PNPC que promovía el espacio de diálogo y concertación entre los sectores público - privado para el diseño y puesta en marcha de acciones tendientes a mejorar la productividad y competitividad de las empresas que hacen parte de las cadenas, identificando los principales obstáculos que se presentan tanto para competir en los mercados externos e internos y gestionar soluciones de manera conjunta.

3. Productividad e Innovación Tecnológica: Este programa era la estrategia de apoyo empresarial que desarrollaba la PNPC y se enfocaba en el fortalecimiento de la gestión y los procesos productivos en las empresas. Mediante un trabajo conjunto se consolidó el “Movimiento Colombiano de la Productividad”, donde se identificaban los problemas que afectaban el desempeño productivo, y el desarrollo, transferencia y adopción de tecnologías de gestión que modernizaban y fortalecían el sector productivo.

4. Encuentros Nacionales para la Productividad y Competitividad: Los encuentros consistían en las convenciones, donde el sector público presentaba al privado el avance que habían alcanzado cada una de las carteras ministeriales y entidades relacionadas con el sector productivo. Los Encuentros eran espacios de diálogo entre Gobierno y empresarios, para analizar temas centrales relacionados con el desarrollo empresarial y competitivo del país y priorizar los lineamientos de la PNPC. En la vigencia de la PNPC se alcanzaron a llevar a cabo los siguientes encuentros:

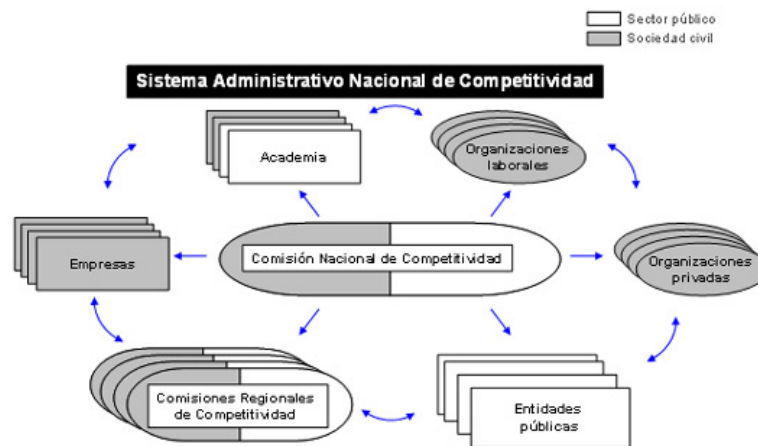
- IX Encuentro de Competitividad en Cali, PNPC julio de 2004.
- VIII Encuentro de Competitividad en Bucaramanga, PNPC mayo de 2003.

- VII Encuentro de Competitividad en Barranquilla, PNPC octubre de 2002.
- VI Encuentro de Competitividad en Santa Marta, PNPC marzo de 2002.
- V Encuentro de Competitividad en Medellín, PNPC julio de 2001.
- IV Encuentro de Competitividad en Pereira, PNPC febrero de 2001.
- III Encuentro de Competitividad en San Andrés, PNPC agosto de 2000.
- II Encuentro de Competitividad en Cali, PNPC febrero de 2000.
- I Encuentro de Competitividad en Cartagena, PNPC julio de 1999.

Sistema Nacional de Competitividad (SNC)

Para promover el desarrollo económico, el mejoramiento del nivel de vida de la población y la coordinación de las actividades estatales y de los particulares, el Gobierno Nacional crea mediante el decreto 2828 y el CONPES 3439 de 2006 el Sistema y la Comisión Nacional de Competitividad (Ver Figura 3).

Figura 3: Sistema Nacional de Competitividad



Fuente: Tomado del SNC

El Sistema básicamente está encargado de la coordinación de las actividades que realizan las instancias públicas y privadas relacionadas con la formulación, ejecución y seguimiento de las políticas necesarias para fortalecer la posición competitiva del país en los mercados interno y externo.

El SNC está compuesto por las siguientes instancias:

- La Asamblea Nacional de Competitividad.
- La Comisión Nacional de Competitividad
- La Secretaría Técnica Mixta
- La Coordinación Nacional de Comisiones Regionales

Dentro de las anteriores el órgano principal es la Comisión Nacional de Competitividad, presidida por el Presidente de la República. Dicha Comisión, es la encargada de asesorar al Gobierno y de concertar con las entidades territoriales y sociedad civil, los temas relacionados con la productividad y competitividad del país y de sus regiones con el fin de promover el desarrollo económico y mejorar el nivel de vida de la población. Otras de las funciones de la Comisión son: apoyar la articulación de las iniciativas y acciones que se adelanten en las diferentes entidades; proponer un modelo de gestión que permita la asignación de responsabilidades, sistemas de medición y seguimiento de indicadores; revisar periódicamente las metas definidas por el CONPES; rendir cuentas y divulgar ante la sociedad civil los resultados de su gestión; promover la creación de Comisiones Regionales de Competitividad para mantener contacto permanente con las regiones, para la identificación de sus principales necesidades y ventajas competitivas, entre otras.

1.4.2.2 Competitividad Regional

A continuación se presentan diversos estudios que se han llevado a cabo, para conocer la competitividad de los departamentos, frente al entorno nacional o internacional.

Escalafón de la Competitividad de los Departamentos en Colombia (CEPAL, 2004)

Con la colaboración de todo un conjunto de personas y entidades como, confecámaras, DANE, CRECE, DNP; investigadores de la CEPAL, crearon el

Escalafón de la Competitividad de los Departamentos en Colombia⁵⁷, el cual busca examinar la dinámica de la competitividad en las regiones del país, para los años 2000 y 2004. Para la creación de ello se tuvieron en cuenta 23 departamentos que representan el 95.3% de la producción nacional, como también el escalafón de competitividad creado para el año 2002.

La manera como se estudia la dinámica de la competitividad en este estudio, es mediante escalafones de competitividad, que permiten medir la convergencia entre las regiones (distancias entre ellos y factores que impulsan o retienen la competitividad misma), donde estos últimos se construyen en base a los componentes de ciertos factores de competitividad como lo son, *la fortaleza de la economía, finanzas públicas, infraestructura, capital humano, ciencia y tecnología y medio ambiente*. Dichos factores conforman la dimensión global de competitividad, de tal forma que mediante una ponderación estadística de los principales componentes de estos, se crea el escalafón global de competitividad.⁵⁸

El estudio recoge básicamente, una parte de conceptos, resultados de factores de competitividad anteriormente nombrados, como también los resultados del índice global de competitividad de los departamentos. A continuación se hace necesario resaltar con más detalle cada uno de los factores que se abordaron en el contenido de este trabajo, ya que sus resultados conformaron la pieza clave para la creación del mismo.

Fortaleza de la Economía: Este factor se refiere a la capacidad y el grado de ajuste que tiene la economía departamental a adaptarse a las presiones macroeconómicas y las presiones provenientes de la transformación estructural de desarrollo.

El mismo aborda cuatro temas principalmente como, estructura económica de los departamentos, internacionalización comercial, presencia de servicios

⁵⁷ Ramírez, Juan Carlos; Osorio, Horacio y Parra, Rafael. *Escalafón de La Competitividad de Los Departamentos en Colombia*. Bogotá, CEPAL, Serie de Estudios y Perspectivas No 16. [Versión digital: <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/3/29973/LCL.2684-P.pdf>. visitada el día 20 de enero de 2008]

⁵⁸ *Ibíd.*, p. 7

financieros, y elementos sociales como situación de la pobreza, desigualdad y concentración urbana. Estos temas a su vez están compuestos por variables que son las que en últimas muestran la situación del departamento en materia de fortaleza económica (Ver Cuadro 1).

Teniendo en cuenta que gran parte de la evidencia empírica revela que el comercio internacional, se traduce en beneficios económicos para distintos agentes en la economía, cabe resaltar que una de las variables que se utilizan para explicar en gran medida la fortaleza económica de un departamento, es el grado de apertura internacional o más conocido como el índice de internacionalización.

Cuadro 1: Factor Fortaleza de la economía

Tema	Indicador
Estructura Económica	Pib per Cápita Participación del PIB Departamental en el nacional Índice de Especialización industrial Densidad Empresarial
Comercio Internacional de Bienes	Coeficiente de Internacionalización Diversificación de Mercados de Exportación Tasa de orientación Exportadora no Tradicional Diversificación de Exportaciones
Servicios Financieros	Establecimientos Financieros Per Cápita Cartera Per Cápita Captaciones Per Cápita Cajeros Electronicos Per Cápita Cobertura de Seguros
Social	Distribución de Pobreza Distribución del Ingreso (Gini) Población Urbana Sobre Población Total

Fuente: Escalafón de la Competitividad de los Departamentos en Colombia

Un aspecto muy importante, que se ve claramente en este estudio es la inclusión de los servicios financieros como uno de los temas principales de fortaleza económica del departamento, ya que en los últimos años se ha visto como un buen desempeño del mercado financiero redundando en crecimiento y estabilidad competitiva.

Infraestructura: Este factor es visto, bajo el enfoque de Porter, como un generador de externalidades positivas, pues la inversión y acumulación en

capital físico, promueve, la eficacia en las actividades económicas, es decir, incide sobre la estructura de costos de las empresas.⁵⁹

En el Cuadro 2 se pueden ver como está compuesto el factor en cuestión con sus variables explicativas.

Cuadro 2: Factor Infraestructura

Tema	Indicador
Infraestructura Básica	Cobertura de Alcantarillado Cobertura de Acueducto Cobertura de Telefonía Cobertura de Energía
Infraestructura de transporte	Cubrimiento de las Vías Primarias Pavimentadas Red Vial Pavimentada por Departamento

Fuente: Escalafón de la Competitividad de los Departamentos en Colombia

Capital Humano: En los últimos años es evidente la forma como gran parte de la productividad y posteriormente la competitividad del mismo, se sustenta en la riqueza de su población. Riqueza en términos de aptitudes, capacidades, habilidades, esto es en otras palabras, la formación del capital humano. Son muchas las teorías que defienden ésta idea sin importar a que escuela o a que corte pertenezcan. Diversos estudios lo consideran como un indicador de competitividad internacional, ya que no es despreciable la relación existente entre el grado de educación de los habitantes y el desarrollo del país o región donde estos viven. En el siguiente cuadro, se indican las variables que componen al factor en mención.

Cuadro 3: Factor Capital Humano

Tema	Indicador
Educación	Colegios de nivel alto, superior y muy superior, según el examen de estado como porcentaje del total. Índice de Logro Educativo
Salud	Personas afiliadas a regímenes de salud por 100 habitantes

Fuente: Escalafón de la Competitividad de los Departamentos en Colombia

⁵⁹ *Ibíd.*, p. 37

Ciencia y Tecnología (C&T): El análisis de C&T, como un factor importante para impulsar la competitividad, destaca la relación existente entre Región- Conocimiento- Innovación- Difusión. Relación en la que el factor hace necesaria la presencia de variables que se encuentren ligadas a un ambiente científico y tecnológico local.⁶⁰ De esta manera las variables que se manejan para el mencionado ambiente tienen que ver con: docentes doctores por habitante, personal en investigación y desarrollo por habitante, centros de investigación por habitante y productos de C&T por habitante. Es importante aclarar que este es un factor clave, ya que la innovación es uno de los mecanismos que crean y mantienen competitividad a corto y largo plazo en cualquier región.

Finanzas Públicas: Como un factor de competitividad, las finanzas públicas, tienen por objeto evaluar la gestión territorial que procura mantener las finanzas públicas territoriales y con ello el grado de autonomía, lo cual comprende rentas propias suficientes, para cubrir gastos de funcionamiento, pasivos y también la libre destinación, especialmente a inversión local. Para ello se tiene en cuenta un índice de desempeño fiscal que ha venido adelantando la Dirección de Desarrollo Territorial Sostenible del Departamento Nacional de Planeación y un índice de desempeño fiscal de los capitales de los departamentos.⁶¹ El índice fiscal, consta de seis indicadores de gestión financiera como lo son, la capacidad de autofinanciamiento del funcionamiento, respaldo de la deuda, dependencia de las transferencias, importancia de los recursos propios, magnitud de la inversión y capacidad de ahorro. En definitiva se tiene que una región próspera en materia fiscal, marca la diferencia en términos competitivos.

Medio Ambiente: Paralelamente al crecimiento económico y al desarrollo empresarial, el desgaste de los recursos naturales se hace cada vez más evidente. Es por esta razón que el tema medio ambiental se ha convertido en uno de los temas principales al medir la competitividad de un país, ciudad o

⁶⁰ *Ibíd.*, p. 56

⁶¹ *Ibíd.*, p. 64

departamento. En este caso el medio ambiente, cobra validez en relación con la degradación de los recursos naturales y atención a la preservación de los mismos. Los componentes de este factor muestran, el estado de los recursos hidrológicos, las causas derivadas de las actividades humanas, institucionalidad ambiental que apuntan a la regulación y prevención del medio ambiente.

Cuadro 4: Factor Medio Ambiente

Tema	Indicador
Recurso Hidrológico	Índice de oferta hidrológica * (año medio) Porcentaje de población en las cabeceras municipales con alto índice de escasez de agua *(año medio) Porcentaje de población en las cabeceras municipales vulnerables por disponibilidad de agua* (año medio)
Actividades Antrópicas	Residuos sólidos por 10 mil habitantes Promedio municipal por demanda bioquímica de oxígeno(DBO) en las masas de agua Emisiones atmosféricas del sector industrial de Sox, Nox, CO y PTS por habitante Cambio multitemporal de los agroecosistemas(1986-1996) Porcentaje de la mortalidad por causas respiratorias
Institucionalidad Ambiental	Gasto ambiental por habitante

Fuente: Escalafón de la Competitividad de los Departamentos en Colombia

Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental. Universidad Nacional de Colombia. Centro de Investigaciones para el Desarrollo-CID (2002)

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo ha venido trabajando con el Observatorio de Competitividad del DANE en la revisión de las metodologías internacionales empleadas en la medición de la competitividad de las regiones, en base a ello, se realizó un convenio con el CID -NACIONAL, para la creación del Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental (SICD), el cual presentó sus resultados en el año 2002. En este estudio se obtuvieron indicadores de competitividad regionales enfocados a diferenciar y establecer el posicionamiento del espacio económico nacional de conformidad con la

heterogeneidad estructural y las desigualdades que se presentan en el desarrollo de las regiones.⁶²

El SICD, tiene como propósito, ser una herramienta de aplicación regular, que revela las ganancias o pérdidas relativas de competitividad entre los departamentos colombianos, de tal forma que se identifiquen las dimensiones en las cuales se presentan mayores oportunidades o debilidades de competitividad para cada departamento.⁶³

Las variables seleccionadas, se agrupan por categorías de análisis, que guardan relación con la competitividad departamental.

La primera categoría tiene que ver con factores estructurales determinantes de la competitividad en el tiempo, estos factores son:

- Infraestructura productiva y localización
- Dotación de recursos naturales
- Acumulación de capital humano y empleo
- Empresas
- Innovación y tecnología
- Instituciones
- Gestión del gobierno
- Inserción en la economía mundial.

La segunda categoría recoge factores que revelan la competitividad, es decir, aquellos que señalan la evolución de la competitividad por medio de indicadores de crecimiento en el mercado (crecimiento económico y competitividad externa) y en la calidad de vida. De esta manera para crear el Indicador de Competitividad Departamental (ICD), se integran las dos categorías, es decir, los indicadores de competitividad departamental estructural (ICDE) y el de competitividad departamental revelado (ICDR). Las variables tanto cualitativas como cuantitativas relevantes para obtener dicho indicador se expresan a continuación en los siguientes cuadros.

⁶² Proyecto Equipo Negociador "ALCA" En su Componente de Competitividad Regional. *Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental*. MINCOMEX, UNAL, CID. Bogotá, Octubre 2002.

⁶³ *Ibíd.*, p. 61

Cuadro 5: Variables del Indicador de Competitividad Departamental I

Indicadores de Competitividad Departamental Estructural (ICDE)	
Categorías	Variables
1. Infraestructura/Localización	Distancia vial Distancia puerto marítimo Distancia aeropuerto internacional Distancia Mercado Interior Lineas telefonicas/ habitante Usuarios internet habitante costo energia eficiencia uso energia cobertura servicio agua cobertura servicio alcantarillado
2, Recursos Naturales	Superficie cultivada Superficie forestal Producción minera Longitud de costa Escasez de agua
3, Capital Humano y Empleo	Población analfabeta Escolaridad Superior Calidad de educación escolaridad población ocupada productividad laboral Tasa de desempleo
4, Empresas	grandes empresas empresarismo Activos empresariales Sector financiero/ PIB Inversión privada/ PIB Depósitos sistema financiero Productividad agrícola Cartera sistema financiero
5. Innovación y tecnología	Inversión pública en I&D Horas capacitación trabajadores Horas asesoría empresas Docentes doctores
6. Instituciones	Delitos contra la vida y seguridad Delitos contra la libertad individual Delitos contra patrimonio
7. Gestión del Gobierno	Ingresos/1000 hab. Inversión pública en infraestructura Inversión social Indicador desempeño fiscal por dpto. Indicador desempeño fiscal por municipio
8. Inserción en la Economía Mundial	Grado apertura exportadora Grado apertura total Exportaciones industriales por habitante

Fuente: Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental

Cuadro 6: Variables del Indicador de Competitividad Departamental II

Indicadores de Competitividad Departamental Revelada (ICDR)	
Categorías	Variables
9. Crecimiento económico	Tasa crecimiento PIB 99/98 Tendencia crecimiento 2001/99 Tasa crecimiento PIB pc Tendencia crecimiento PIB per cápita. PIB per cápita 1999
10. Competitividad externa	Crecimiento exportaciones 01/99 Exportaciones/PIB Exportaciones Industriales/PIB
11. Calidad de vida	Educación jefe hogar Educación personas 12 y mas años Asistencia 12-18 años secundaria y universidad Asistencia 5-11 años primaria Material de las paredes Material de los pisos Servicio sanitario Abastecimiento de agua Con qué cocinan Recolección de basura Niños de 6 ó menos años en el hogar Personas por cuarto

Fuente: Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental.

Estructura Productiva y de Comercio Exterior del Departamento del Atlántico.⁶⁴ **Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2004)**

La costa atlántica, específicamente el departamento del Atlántico, se ha enfocado también en el tema de la competitividad, pues al ser este departamento de los más representativos del país, en materia de producción y comercio exterior, vale destacar tal preocupación. En años pasados, cuando el comercio aún era incipiente, los volúmenes de producción comercializados en el exterior, redundaban casi siempre, en crecimiento económico para aquel país, región o departamento, que lo llevara a cabo. De tal forma cabe resaltar que aunque el comercio exterior es un jalonador de la economía, los grandes volúmenes no son la única causa para que éste se dé. Es así como los departamentos, en este caso el Atlántico, preocupado por ser sinónimo de

⁶⁴ El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo diseñó, con la colaboración de Confecámaras el programa "Seminarios Regionales sobre Negociaciones Comerciales Internacionales", con el objetivo de informar sobre el manejo de los procesos de negociación comercial y realizar talleres prácticos, a través de los cuales se busca identificar las posibilidades, potencialidades, los temores y limitaciones de las regiones del país, de cara a los mercados internacionales. De estos seminarios surgieron los trabajos "Estructura Productiva y de Comercio Exterior" para dieciséis departamentos de Colombia, pero solo se describe el del Atlántico para formar una idea de la temática y estructura del documento. Tomado de MINCOMERCIO. [<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/NewsDetail.asp?ID=3068&IDCompany=1> visitada el día 15 de mayor de 2008]

solidez económica a puertas de un tratado de libre comercio, busca en su interior la base para serlo. Esa base y esa manera de brindarle solidez al departamento, se encuentra en lo que se ha llamado, competitividad.

Por estas razones el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, realizó este estudio, en el que se resaltan, tanto debilidades como oportunidades de distintos sectores que conforman la rama productiva del departamento. Uno de los medios para lograr identificar los aspectos positivos y negativos del sector productivo, estuvo relacionado con los indicadores de competitividad calculados por la CEPAL. En párrafos anteriores se señalaron, los factores que esta institución tiene en cuenta para ubicar en un escalafón los departamentos más y menos competitivos. Es a partir de dichos resultados, que se construye este documento, con miras a fortalecer aquellos factores en los que el departamento no salió muy bien librado, y a sostener y consolidar aún más, aquellos que develaron cierta ventaja. En el escalafón de competitividad que estableció la CEPAL, Atlántico ocupó el sexto lugar, destacándose el factor de internacionalización de la economía, ya que el entorno comercial competitivo del departamento se sustenta en buenos términos, en materia de PIB, diversificación de exportaciones y de mercados.⁶⁵

Estado Actual de la Competitividad de Cartagena: Indicador Global de Competitividad (2006)

El estudio anterior hecho en el Atlántico, se hizo de manera similar en Cartagena, bajo el nombre Estado Actual de la Competitividad de Cartagena: Indicador Global de Competitividad, aquí se toman los indicadores planteados por la CEPAL, construyendo de igual forma el escalafón global de competitividad, en el que se tienen en cuenta las 6 ciudades principales del país.

⁶⁵ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. *Estructura Productiva y de Comercio Exterior del Departamento del Atlántico*. Bogotá, 2004. p. 18. [Versión digital: <http://www.presidencia.gov.co/tlc/documentos/atlantico.pdf>. visitada el día 16 de enero de 2008]

El estudio fue hecho por el Grupo Regional de Investigación en Economía y Competitividad del Caribe colombiano, bajo el auspicio de la Cámara de Comercio de Cartagena y el Observatorio del Caribe Colombiano. De dicho estudio se extrajeron como principales conclusiones, el buen desempeño de los factores que dependen del sector privado, como lo son el factor de gestión empresarial y el de internacionalización, así mismo se concluye que Cartagena es una ciudad desarticulada, con fuertes limitaciones al desarrollar capacidades competitivas endógenas.⁶⁶ En base a ello se recomienda implementar políticas integrales, sistémicas y con visión de futuro, como también crear capacidades favorables al desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y fortalecer la infraestructura de servicios públicos y de transporte.

Indicadores de Ventajas Competitivas Comerciales de Bogota D.C. Liliana Pulido Medina. Departamento Administrativo de Planeación Distrital (2000)

Este documento es producto de un contrato de consultoría del Departamento Administrativo de Planeación Distrital, llevado a cabo por Liliana Pulido en el año 2000. El objetivo de este estudio, es mostrar, las ventajas competitivas comerciales de la ciudad, a través de un análisis sobre el comportamiento del comercio exterior de la ciudad en el período 1991 a 1999. De ello se extrae, que Bogotá para el periodo delimitado ha mostrado un comportamiento similar al revelado por Colombia, sólo que con tendencias más agudas. Pues en lo concerniente a importaciones y exportaciones, en ambos niveles tanto nacional como Distrital, se vio una disminución; por su parte la balanza comercial fue deficitaria tanto para Bogotá, como para el país. El sector que más dinamismo tuvo en este periodo fue el manufacturero, de tal forma que, el estudio se esfuerza también, en hacer un análisis sectorial, que revele las ventajas competitivas para la ciudad. Para ello se utilizan ciertos indicadores de ventajas competitivas comerciales como lo son:

⁶⁶ Grupo Regional de Investigación en Economía y Competitividad del Caribe colombiano. *Estado Actual de la Competitividad de Cartagena: Indicador Global de Competitividad*. 2006. p. 33. [Versión digital: http://www.cccartagena.org.co/economica/competitividad_indicador_global.pdf. visitada el día 16 de enero de 2008]

- Balanza Comercial Relativa
- La Tasa de Penetración de Importaciones⁶⁷
- La Tasa de Apertura Exportadora⁶⁸

Cabe resaltar que en este documento, básicamente se limitan a hacer los cálculos correspondientes de los indicadores de competitividad, y a mostrar sus resultados, faltando precisión en un análisis y en recomendaciones que pudieron ser producto de los mismos.

Posición Competitiva de Bogotá en el Contexto Latinoamericano, Según el Ranking de Mejores Ciudades para hacer Negocios. Cámara de Comercio de Bogotá (2005)

El Escalafón de mejores ciudades para hacer negocios en América Latina 2005, de la revista América Economía, incluye 40 ciudades que son consideradas las principales economías de la región, por el tamaño de su economía y por su relevancia para llevar a cabo actividades empresariales o realizar inversiones.⁶⁹

Para establecer ese ranking, se determinan cuatro variables principalmente:

- Potencial de mercado y riqueza relativa (poder de compra, PIB per cápita y población)
- Calidad de vida (contaminación, calidad de los servicios públicos, tráfico, servicios médicos, educación, servicios bancarios, entretenimiento, entre otros)
- Competitividad en telecomunicaciones (disponibilidad de fibra óptica y otras redes, capacidad de banda ancha, y comunicación satelital)
- Imagen urbana (percepción de 1.375 ejecutivos latinoamericanos en potencial de negocios, calidad de vida y nivel de tolerancia a las minorías)

⁶⁷ La TPI, mide la proporción en que las importaciones abastecen el mercado interno.

⁶⁸ La TAE, mide la participación de la producción exportable.

⁶⁹ Cámara de Comercio de Bogotá. *Posición Competitiva de Bogotá en el Contexto Latinoamericano, Según el Ranking de Mejores Ciudades para Hacer Negocios*. 2005. [Versión digital: http://camara.ccb.org.co/documentos/651_2007_1_17_17_12_41_Posicion_competitiva_de_Bogota.pdf. visitada el día 16 de enero de 2008]

De esta manera, se puede observar la similitud que existe en dichas variables y las nombradas en los estudios anteriores en el momento de determinar la competitividad, pues es claro ver como calidad de vida y desarrollo de las telecomunicaciones, son tratados como factores decisivos del ambiente competitivo, en casi la totalidad de estos estudios. Aunque esto no quiere decir que las variables, Potencial de mercado y riqueza relativa; e Imagen urbana, pierden valor en dichos análisis, pues éstas se tienen en cuenta sólo que con un menor grado de relevancia.

Del estudio se concluye que Bogotá es una de las ciudades más competitivas de América Latina, aunque está rezagada respecto a ciudades como Sao Paulo, ciudad de México y Buenos Aires, por tener un estándar de calidad de vida más bajo, menor nivel de producción per cápita y nivel de competitividad en sus telecomunicaciones inferior al promedio de estas ciudades.⁷⁰

Indicadores Antioquia Siglo XXI - Consejo de Competitividad de Antioquia

Siguiendo las recomendaciones del estudio realizado por la firma consultora Monitor Company en 1995, el Consejo de Competitividad de Antioquia, después de varios intentos, adelanta el proyecto Indicadores Antioquia Siglo XXI. En tal sistema, se usan indicadores Estructurales o de Impacto, que permiten determinar la manera como se generan cambios o se avanza en el logro de un objetivo, en relación con la población de incidencia.⁷¹ Para este departamento, no es un problema la falta de indicadores, sino que la información y los insumos que se necesitan para crearlos se encuentran muy dispersos.

Básicamente el objetivo principal del sistema, es convertirse en un sistema de medición por medio del cual el Departamento se pueda referenciar permanentemente frente a sí mismo y a otras regiones del mundo, en lo

⁷⁰ *Ibíd.*, p. 2

⁷¹ Consejo para la Competitividad de Antioquia. *Indicadores Antioquia Siglo XXI*. p.1 [Versión digital: http://www.comfama.com/contenidos/bdd/814/ind_sxxi.rtf. visitada el día 17 de enero de 2008]

concerniente a su desarrollo integral.⁷² El sistema se compone de varios factores o ambientes, los cuales son medidos a través de ciertos indicadores. La clasificación se hace de la siguiente manera:

Cuadro 7: Indicadores Antioquia Siglo XXI

Factores o ambientes	Indicadores
¿Es Antioquia Internacional?	Exportaciones de productos primarios Exportaciones de productos manufacturados Exportaciones por habitante Inversión extranjera directa por habitante Vías pavimentadas
¿Es Antioquia justa?	Necesidades básicas insatisfechas Tasa de Desempleo Coeficiente Gini Gasto Gubernamental Muertes antes del primer año de vida
¿Es Antioquia pacífica?	Homicidios intencionales Índice de desarrollo humano Esperanza de vida al nacer
¿Es Antioquia educada?	Matriculados en primaria Matriculados en secundaria Gasto público en educación
¿Es Antioquia pujante?	PIB por habitante Valor agregado agropecuario Valor agregado industrial Valor agregado de servicios
¿Está Antioquia en Armonía con la naturaleza?	Tasa anual de reforestación Tasa anual de deforestación Metros cúbicos de agua disponible por habitante Emisión de toneladas métricas de CO ₂

Fuente: Elaboración propia en base al documento Indicadores Antioquia siglo XXI

Propuesta del CRECE

A pesar de las apreciaciones que se hacen en diversos estudios como los aquí nombrados, sobre los pocos adelantos en materia de competitividad en Colombia, se quiere resaltar una de las propuestas más consolidadas en esta materia, como lo es la presentada por el observatorio de competitividad del CRECE (Centro de Estudios Regionales y Cafeteros y Empresariales); la cual revela los indicadores más importantes de la economía de caldas en un informe periódico que se ha venido realizando desde 1989.

Es de resaltar, que aunque los indicadores propuestos en los informes, no ofrecen una estrecha similitud con los aquí presentados, si describen el estado

⁷² *Ibíd.*, p. 4

general y sectorial de la economía departamental, convirtiéndose en pieza clave para estudios prospectivos tanto de mediano como de largo plazo.⁷³

Con el apoyo de Colciencias, entre otras entidades, el observatorio de competitividad ha llevado a cabo otro adelanto importante para la competitividad del departamento, como lo ha sido la publicación de un libro (*Observatorio de la Competitividad de Caldas*), el cual utiliza como insumo algunos de los informes realizados entre los años 2002 y 2003.

Básicamente, el libro analiza en la primera parte la estructura económica del departamento de Caldas a partir de la matriz insumo-producto y de las cuentas de producción. Cabe destacar que la matriz ha permitido, identificar aquellos sectores de la economía departamental que más inciden en el crecimiento departamental y en la generación de empleo; por otra parte, debe señalarse, que a través de las cuentas de producción puede evaluarse la composición sectorial de la economía y su evolución. La segunda parte recoge el informe con la metodología y resultados del modelo de pronósticos del PIB departamental. La tercera, por su parte incluye la conceptualización del Sistema de Indicadores Regionales de Ciencia, Tecnología e Innovación, el diagnóstico de la capacidad científica y tecnológica del departamento y la agenda para la construcción del sistema. Y la última parte del libro abarca el análisis de los resultados de la actualización del Ranking de Competitividad de los departamentos de Colombia al año 2000.⁷⁴

1.4.2.3 Competitividad sectorial

Bajo este enfoque se encuentran los trabajos que se han adelantado para evidenciar el estado de algunos sectores de la economía nacional, la comparación y análisis que se hace en la mayoría de ellos, es de carácter

⁷³ El informe está elaborado de manera tal que en la primera parte se refiere exclusivamente al mercado laboral; el segundo al mercado externo; el siguiente a los sectores financiero y fiscal; y el último a la coyuntura social. Se suma a esto, un modelo de coyuntura creado por el CRECE, que permite pronosticar el crecimiento de mediano plazo de la economía Caldense.

⁷⁴ Tomado del CRECE. [<http://www.recintodelpensamiento.com/crece/observa.asp>. visitada el día 17 de enero de 2008]

evolutivo, es decir, observan como se ha comportado el sector con respecto al mismo período de análisis en estudios preliminares.

1.4.2.3.1 Publicaciones realizadas por el antiguo Ministerio de Desarrollo Económico⁷⁵

Revista: Indicadores de competitividad de la economía colombiana (Ediciones de 1997, 1998 y 1999)

La revista publicada por el antiguo Ministerio de Desarrollo Económico buscaba principalmente informar a los empresarios sobre el desempeño y las perspectivas del sector frente a la propia dinámica de desarrollo del sistema industrial colombiano y frente a las dinámicas que se manifiestan en el contexto internacional. El trabajo era muy importante, en la medida en que se empleara como un parámetro para encausar los esfuerzos del sector hacia procesos de mejoramiento basados en la productividad, la innovación y el desarrollo tecnológico. Además, permitía identificar las falencias en las que era necesario trabajar para mejorar el desempeño en el sector industrial en general y al nivel de cada subsector.⁷⁶

En materia de contenido, el documento analiza los indicadores del comportamiento de la industria manufacturera colombiana por trimestres, comparándolos con los de iguales períodos de los seis años anteriores. Su análisis se refiere a la producción bruta real, a la competitividad laboral y al comercio exterior de la industria en general.

El análisis de la evolución sectorial industrial se encuentra dividido en tres subtemas:

- Indicadores industriales: se analizan variables referentes a los costos y niveles de producción de los subsectores y del agregado.

⁷⁵ La Ley 790 del 27 de Diciembre de 2002, de renovación de la administración pública, en su artículo 4º, expide la fusión del Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Desarrollo Económico, en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Hecho que se consolida con el Decreto 210 del 3 de Febrero de 2003.

⁷⁶ CID, UNAL. Op. cit., p. 45

- Indicadores comerciales: se analizan las importaciones y exportaciones de los sectores y los subsectores industriales, así como los componentes de balanza comercial de acuerdo a su impacto en la competitividad.
- Indicadores financieros: se analizan los indicadores más representativos del desempeño financiero de las empresas por subsector y agregado, así como de la estructura de rendimientos de las mismas.

La principal fuente de información de esta publicación eran la Muestra Mensual Manufacturera del DANE y la DIAN.

Anuario de Competitividad Internacional de la Industria Colombiana (1997)

El Anuario de competitividad presentaba un conjunto de indicadores de la competitividad industrial de Colombia, información empleada para conocer en general la posición de la industria nacional en el contexto internacional. Además, servía para identificar los mercados en los que participaba la industria nacional, así como aquellos mercados potenciales para el país. Igualmente proporcionaba información útil sobre los países competidores de la industria colombiana en el mercado interno, revelando indicadores de estructura y competitividad industrial en las diferentes ramas.

El anuario era una información de gran utilidad para realizar la evaluación de la competitividad industrial en Colombia, al orientar las acciones estratégicas tanto privadas como públicas para el fortalecimiento del sistema industrial del país y también para las negociaciones comerciales relacionadas con este sector de la economía.⁷⁷

⁷⁷ *Ibíd.*, p. 46

1.4.2.3.2 Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

***Los Indicadores en el Contexto de los Acuerdos de Competitividad de las Cadenas Productivas*⁷⁸. Diego Roldan Luna (2001)**

El documento analiza la competitividad de la agricultura y la ganadería colombiana, a través de las cadenas productivas, con el objeto de contrastar el sector nacional con países reconocidos por su competitividad internacional; y de ésta manera revelar las fortalezas y debilidades del sector agro productivo de Colombia.

En la publicación se propone que para fortalecer la competitividad de las unidades productivas sectoriales, se pueden emplear diversas estrategias, una de las más relevantes es la creación de un observatorio de competitividad que ofrecería una serie de servicios de información y análisis, y que en esencia consistiría en el seguimiento sistemático, mediante instrumentos cuantitativos y cualitativos, a un conjunto amplio de variables, de tal manera que se pueda generar información que apoye la conducción más eficiente de las políticas públicas y las decisiones empresariales relacionadas con el desempeño en el mercado, de las empresas, de las regiones y del país.⁷⁹

Un primer paso en pro de la creación del Observatorio, es el diseño de indicadores a través de los cuales se logre identificar de manera permanente la posición de la Cadena agro-productiva en relación con los principales competidores. El sistema de indicadores se ofrece como una herramienta de gran utilidad, tanto para el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, como

⁷⁸ Este documento hace parte de una serie preparada en el marco del Convenio de Competitividad del Sector Agropecuario Colombiano, suscrito entre el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural de Colombia y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA. El estudio corresponde al esfuerzo del gobierno en cumplimiento de la estrategia de Internacionalización de la Economía colombiana (Agrocadenas).

⁷⁹ Roldan, Diego. *Los Indicadores en El Contexto de Los Acuerdos de Competitividad de las Cadenas Productivas*. Bogotá, 2001 [Versión digital: http://www.agrocadenas.gov.co/documentos/documentos_iica/No%2017.pdf. visitada el día 17 de enero de 2008]

para los distintos actores involucrados en la dinámica de la cadena, de tal manera que contribuya a garantizar una comprensión común del estado del proceso.

Algunos de los indicadores calculados en el estudio son específicos para las cadenas, y otros son tomados de indicadores utilizados internacionalmente. Tanto los específicos, como los internacionales, se clasifican en dos categorías (Ver Anexo 4):

- Indicadores de resultado: son aquellos que dan señales sobre el comportamiento de los productos “primarios”, “intermedios” y “finales” de los distintos eslabones de la cadena en relación con los respectivos productos de los competidores extranjeros, en los mercados interno y externo.
- Indicadores de proceso: son aquellos que tienen que ver, por una parte, con la estructura interna del proceso productivo de las empresas, y por otra con el escenario de la cadena misma y las relaciones entre los distintos eslabones.

Para cada indicador que se calcula en el estudio se especifican los siguientes elementos: Denominación del Indicador, descripción del indicador, cálculo del indicador, uso del indicador, análisis de la señal que ofrece el indicador y los indicadores complementarios.

Anuario Agroindustria y Competitividad, Estructura y dinámica en Colombia 1992-2005. (2006)

El observatorio de agrocadenas, entidad perteneciente al Ministerio de agricultura y desarrollo rural en conjunto con la oficina en Colombia del IICA, publicaron para el año 2006 el Anuario Agroindustria y Competitividad, Estructura y dinámica en Colombia 1992-2005. El documento es un completo estudio de la agroindustria colombiana, en el que se recogen los principales aspectos en cuanto a la caracterización de los diversos sectores que la componen, su estructura comercial, productiva y respectiva dinámica. El documento dedica cada uno de sus doce capítulos a la descripción y análisis

de cada sector.⁸⁰ Además, en cada capítulo se realiza el cálculo de una serie de indicadores (Ver Anexo 5) que dan cuenta de la competitividad del sector frente a diferentes aspectos.

En resumen, el estudio muestra en toda su dimensión, las características de las cadenas productivas y los impactos sobre el sector agropecuario, y a partir del análisis de los indicadores obtenidos en diversos ámbitos, se concluyen las siguientes premisas:

- La mayoría de las industrias analizadas revelan una dinámica positiva en la producción.
- Hay baja participación en la generación de empleo en la agroindustria.
- La mayoría de empresas pertenecientes a la agroindustria cuentan con bajos montos de inversión de capital, emplean intensivamente la mano de obra familiar y poseen problemas en el mercado de los productos.
- Las industrias presentan carácter oligopólico en el mercado. Las empresas “líderes” son las fijadoras de precios.
- Hay alta presencia de multinacionales extranjeras y de grupos empresariales colombianos.
- La agroindustria colombiana no ha consolidado su plataforma para la exportación de productos con capacidad de competencia en el mercado internacional (esta situación se debe a la protección nominal y efectiva con que cuenta la industria como eslabón final de la cadena productiva).

A partir de la problemática revelada en el estudio, obtenida mediante toda la información y de los indicadores, en el documento se propone la idea de diseñar esquemas que permitan una mayor integración de los diferentes eslabones de las cadenas agroproductivas que promuevan un mayor crecimiento de todos los sectores y permita la inserción de los más competitivos en los mercados internacionales.

⁸⁰ En cada capítulo se destalla uno de siguiente sectores: Industria de aceites y grasas; agroindustria del azúcar; la industria de chocolate; agroindustria del caucho; agroindustria del tabaco; industria procesadora de para, plátano y yuca; industria procesadora frutas y hortalizas; agroindustria del algodón, textiles y confecciones; y agroindustria de molinera de arroz.

II. RESEÑAS CRÍTICAS DE LOS PRINCIPALES ESTUDIOS EN MATERIA DE COMPETITIVIDAD EN EL DEPARTAMENTO DE SANTANDER

A mediados de la década de los 90's se comienza a incluir el tema de la competitividad⁸¹ en los planes de desarrollo departamentales con el propósito de proyectar el departamento a través de las estrategias allí plasmadas y de diversos estudios prospectivos.

El siguiente capítulo pretende ser una compilación de los principales aspectos de algunas publicaciones adelantadas por entidades a nivel regional y nacional para el departamento de Santander en materia de competitividad y análisis prospectivos.⁸² Todos con el objetivo de visualizar el potencial de la región en diversos sectores y aspectos, con el propósito de enfocar las políticas públicas en la construcción de un Santander más dinámico en materia de productividad y competitividad, ejes esenciales para la inserción del departamento en la economía internacional, a sabiendas que es uno de los pilares para lograr un crecimiento más próspero y sustentable de la economía, y por ende, alcanzar mejores niveles de vida en la región.

La revisión de los documentos se ha ordenado por fecha de elaboración para observar el grado evolutivo en materia de competitividad que ha tenido cada uno de ellos a medida que transcurren los años y el proceso de globalización e internacionalización de la economía se agudiza aún más. De tal forma que se pueda evidenciar si los estudios realmente están respondiendo a las

⁸¹ Vale la pena resaltar que su concepto data de mucho antes, solo que a partir de la fecha indicada el termino toma relevancia en los planes y trabajos departamentales, como resultado del proceso de apertura que sufrió el país bajo del gobierno de Cesar Gaviria Trujillo (1990).

⁸² La selección de los documentos se ha realizado a través de una bibliografía previa obtenida a partir de una presentación realizada por la Señora Martha Pinto de Hart (Directora Ejecutiva de la Comisión Regional de Competitividad de Santander) en agosto de 2007. La presentación corresponde a la Iniciativa de Competitividad de Santander, para cuya elaboración utilizaron los mismos documentos de insumo que las autoras del presente trabajo están reseñando. [Versión digital: [http://www.snc.gov.co/pagina_nueva/documentos/Comisi%C3%B3n%20Regional%20de%20Santander.pt#257,1,Diapositiva 1](http://www.snc.gov.co/pagina_nueva/documentos/Comisi%C3%B3n%20Regional%20de%20Santander.pt#257,1,Diapositiva%201) visitada el día 15 de diciembre de 2007]

necesidades de la época que se realizaron y si los actuales estudios revelan cambio evolutivos frente a los realizados al comienzo de la década de los 90`s. En complemento de lo anterior, las reseñas se realizaron con la precaución de ir actualizando las estadísticas más relevantes que en ellos se presentan, con el objeto de vislumbrar que tanto impacto han presentando las propuestas de dichos estudios, es decir, que tanto se han cumplido las metas y recomendaciones planteadas en ellos.

1. Oportunidades del Desarrollo Regional en el Contexto de la Apertura (Araujo Ibarra & Asociados - 1992)

“Para alcanzar las metas, el empresario santandereano debe realizar un esfuerzo en tener una actitud y una mentalidad abierta hacia la penetración en forma sólida de los mercados externos. No solo es impulsar el proceso productivo sino que el empresario se sienta parte del mismo”⁸³

El documento Oportunidades del desarrollo Regional fue un Informe Final que presentó la firma consultora Araujo Ibarra & Asociados, en octubre de 1992. Específicamente el documento reseñado a continuación corresponde al tomo V: Plan Regional de Exportaciones y la Estrategia Exportadora.

El estudio es un texto interesante, en la medida que deja evidencia que desde el año en que data el documento ya se hablaba de Internacionalización de la Economía, sin embargo, después de dieciséis años aún ronda la preocupación en cuanto a que el departamento no ha podido insertarse adecuadamente en el proceso. En sus once capítulos el documento deja por sentado cuales son las necesidades del departamento y sus falencias en materia económica, así como sus potencialidades y oportunidades, muchas de las cuales solo han quedado consignadas en el documento sin haber tenido mayor impacto en la realidad económica de la región. Sin embargo es relevante darle los créditos que el estudio se merece por su completo análisis, información detallada y por todas

⁸³ Araujo Ibarra & Asociados Ltda. *Departamento de Santander: Oportunidades de Desarrollo Regional en el Contexto de la Apertura*. Bogotá, 1992. p. 38

las propuestas que se plantean para mejorar la economía y competitividad de la región.

El estudio considera tres sectores altamente potenciales: el sector manufacturero (cuero, calzado, confecciones y joyería), agropecuario y minero. De los cuales analiza aspectos primordiales como el nivel tecnológico, procesos productivos, calidad en materias primas e insumos, fuerza laboral, comercialización y capacidad empresarial, entre otros.

Una vez leído el documento y analizado cada uno de los aspectos de los sectores, es posible extraer de manera general algunas problemáticas que la firma Araujo Ibarra & Asociados detectó en la investigación, a las que posteriormente proponen su respectiva solución a través de diversas recomendaciones. Vale la pena resaltar que aunque esta investigación fue realizada y presentada en los primeros años de la década de los 90`s, en muchos estudios actuales aún se resaltan las mismas falencias en la región, situación que revela la falta de continuidad y de impacto de los diversos estudios que se elaboran a nivel departamental o en otros casos, a través de la inversión de grandes sumas de dinero para la contratación de firmas de consultores extranjeras especializadas en el tema.

Primero que todo se destaca una gran dependencia hacia el sector agropecuario, específicamente hacia algunos productos. Lo cual conlleva a la alta concentración de las exportaciones en muy pocos de ellos, para 1992 por ejemplo, cinco productos conformaban el 99.2% de las exportaciones del sector agropecuario.⁸⁴ Se evidencia falta de productividad en la mayoría de bienes del sector manufacturero, reduciéndose su competitividad frente a otros países. Adicional a ello, el sector carece de diversificación de la oferta, pues se ha enfocado exclusivamente en la ropa infantil y producción de calzado femenino.

⁸⁴ *Ibíd.*, p. 63

Un problema general a los tres sectores es la inadecuada y/o falta de tecnología empleada en los diversos procesos productivos. A ello se suma en muchos casos la poca calidad de los insumos y materia prima local (para el caso de las manufacturas), que lleva a los productores a importarla, incrementándose los costos de transacción y por lo tanto del producto final.

Se capta un descontento constante por parte de los empresarios, referente a la falta de fuerza laboral debidamente capacitada, ya que revelan que muy pocos empleados son los que realmente saben de su oficio. Además, se evidencia la necesidad de ciertas carreras técnicas como supervisores o instructores.

Un problema supremamente importante en el estudio es la inadecuada comercialización de los diversos productos y mercancías de cada sector, ya que la forma usual es la venta directa. Para el caso del comercio exterior, falta *“Internacionalización del empresario santandereano”*, debido a que en la mayoría de casos, él espera que el cliente venga y compre, adquiriendo grandes desventajas, pues el comprador al tener información completa de los precios y productos ofrecidos por diversos empresarios de la región, puede obtener grandes beneficios realizando los negocios según su conveniencia.

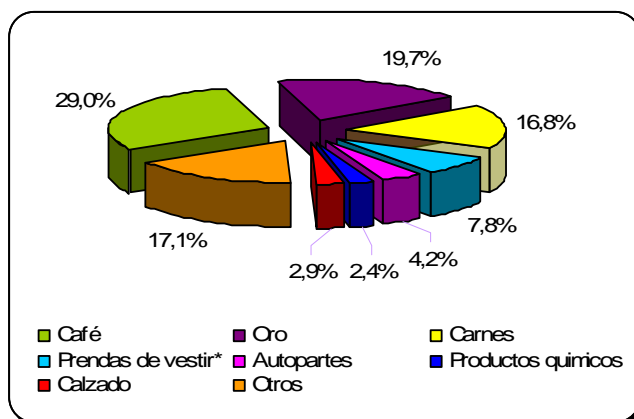
A la problemática anterior, en el Informe se proponen una serie de ideas que podrían subsanar el deterioro de los tres sectores, entre ellas, se recomienda diversificación de productos, para no incurrir en grandes riesgos y pérdidas al ser un departamento monoexportador. En suma a la diversificación de la oferta, también es conveniente la ampliación de la demanda exportable.

Respecto a ello, en las estadísticas del año 2007 (exportaciones según capítulos arancelarios), se aprecia que aunque las prendas de vestir y el calzado son una parte importante de las exportaciones, en realidad son el café, el oro y las carnes, los segmentos de mayor exportación en el departamento (Ver Gráfico 1).

Además, es relevante señalar que para el año 2006, en las exportaciones no tradicionales según clasificación CIIU, el sector industrial contaba con una participación del 93,73% en el total de las exportaciones del departamento para

dicho año.⁸⁵ Lo cual revela que la transición del sector primario al secundario que proponía el documento, se ha logrado en gran medida. Es de esperarse que en un futuro la situación se traslade al sector terciario, aunque el proceso va a ser muy complicado debido a que la participación de este sector en la exportaciones no tradicionales del año 2006 fue prácticamente nula.

Gráfico 1: Exportaciones según Capítulos Arancelarios 2007



Fuente: Cámara de Comercio Santander Exporta 2007

Los destinos de exportación del departamento se encuentran concentrados en tres países principalmente: Venezuela, Suiza y Estados Unidos, lo que demuestra que se deben hacer mas esfuerzos por adquirir nuevo socios comerciales o al menos incrementar las exportaciones hacia los otros países.

En este mismo sentido es interesante realizar el contraste de las metas de exportación planteadas en el estudio de Araujo Ibarra, con las cifras actuales de exportaciones del departamento. Al no cumplirse las metas, lo que se evidencia es que el documento no tuvo mayor impacto en la economía de la región, debido posiblemente entre otras cosas a la falta de difusión del documentos entre las empresas de comercialización, empresarios, productores y exportadores del departamento; a la falta de adopción del programa de exportación⁸⁶ como un objetivo regional; mayor promoción y apoyo por parte de instituciones afines como la Cámara de Comercio o la falta de políticas

⁸⁵ ICER. *Informe de Coyuntura Económica Regional*. Año corrido 2006. p. 35

⁸⁶ En el documento se trazo un programa, denominado Plan Regional de Exportaciones para Santander (PES), el cual estaba integrado por las metas globales y sectoriales de exportación, en sus alternativas: mínima, media y máxima.

gubernamentales que propicien un ambiente estable, sobretodo que faciliten el fomento de exportaciones.

Tabla 1: Metas de exportación de Santander. (Incluye Agricultura, manufactura y minería)

Cifras en millones de USD

Meta/Año	1992	1996	2000
Mínima	24.8	73.1	187.5
Media	26.2	123.2	376.5
Máxima	27.9	192.1	667.0
Real Obtenida	49.04	36.58	108.5

Fuente: DANE. Araujo Ibarra & Asociados

Teniendo en cuenta el año 2000, se puede apreciar en las Tabla 1, que ni la meta mínima para dicho año (USD 187.5 millones) se cumplió, pues las exportaciones registradas para ese año fueron de USD 108.5 millones, Lo cual probablemente se deba a las razones expuestas en el párrafo anterior.

Retomando las soluciones propuestas por Araujo, se recomienda incrementar la productividad para no perder la ventaja competitiva en bajos costos, obtenida gracias a la mano de obra barata. Dicha productividad se puede adquirir con mayor capacitación, tanto de empresarios, como de empleados, lo cual se consigue a través de breves capacitaciones teórico-prácticas, que podrían ofrecer el SENA o la Cámara de Comercio.⁸⁷ En cuanto a los empleados, éstos deben adquirir más calificación y especialización en diferentes áreas, por medio de la creación de cursos prácticos y breves de mercadeo, exportaciones, administración, productividad y calidad.

Vale la pena rescatar que en este aspecto en el departamento actualmente se ofrece una gran variedad de carreras técnicas en Institutos como el SENA (Ver Anexos 6 y 7, sobre la Inversión social del sena, en el sector textil 2002-2006 y oferta educativa, que dan solución a algunas de los requerimientos hechos por los empresarios en el documento), Unidades Tecnológicas de Santander

⁸⁷ Debido a que los márgenes de rendimiento empresarial se ven afectados por la poca inversión en capacitación que realizan los empresarios, Proexport a través de su Centro Empresarial de Negocios (Zeiky) ha diseñado un Programa de Formación Exportadora, entidad que funciona en la Cámara de Comercio de Bucaramanga, donde se puede obtener información completa de los seminarios que se dictan, los cuales tendrían más acogida por la cultura empresarial del departamento si tuviesen más publicidad y divulgación.

(UTS), UDI, ITAE, FITEC, UNICIENCIA, entre otras. Que además de sus carreras, prestan excelentes comodidades de pago a través de créditos estudiantiles con entidades como el Icetex y Coopfuturo.

En cuanto a la comercialización de los productos, definitivamente la salida más próspera es la creación de una comercializadora que realice los contactos con los clientes externos. La comercializadora permite que se especialice la producción; se logre más productividad y mayor eficiencia en los operarios y calidad del producto; asume los riesgos e incertidumbres de negociar fuera de las fronteras de un país; y ofrece ventajas en costos y capacidad de negociación.

Aunque ya han transcurrido más de tres lustros desde la propuesta inicial del Informe de Araujo Ibarra, la creación de la comercializadora aún es un proyecto en vía de construcción. De hecho actualmente la forma de promocionar y comercializar los productos textiles, el cuero y calzado es a través de Ferias Internacionales realizadas en el Centro de Ferias, Exposiciones y Convenciones de Bucaramanga (Cenfer). Una de ellas es la Feria Internacional del Cuero y el Calzado Expoasoinducal's, que se celebra desde hace cinco años en los meses de Febrero y Julio. En estas ferias se reúnen alrededor de unos 800 empresarios tanto regionales, como nacionales e internacionales y unos trece mil compradores de calzado santandereano, cuyo valor agregado está en ser calzado hecho a mano, tener diseño y control de calidad personalizado.⁸⁸

Para cubrir la demanda de pedidos generados en la Feria, el departamento cuenta con cerca de cuatro mil fábricas, desde la fami-empresa hasta la gran industria, que emplean casi el 68% de la mano de obra que se genera en la región. Incluso existen escuelas de capacitación, donde los alumnos obtienen un empleo antes de culminar su proceso formativo. Aparte de lo anterior, en la Feria realizada para el año 2007, cuya consigna fue la diversificación del mercado, se propuso la construcción de una Comercializadora Internacional,

⁸⁸ Tomado del artículo *El calzado "hecho a mano" de Bucaramanga a la conquista de mercados internacionales*. [http://elfrente.com.co/index.php?option=com_content&task=view&id=4135&Itemid=144 visitada el día 15 de abril de 2008]

que estaría creando la administración municipal para hacer contactos y negocios con clientes potenciales, en especial con Estados Unidos. Además, se paso un proyecto para la creación del “Distrito Industrial del Calzado en Bucaramanga”, es decir, crear un gran centro industrial del calzado que concentre fábricas, proveedores de insumos y maquinaria, sucursales bancarias, empresas de transporte, centros comerciales y oficinas de entidades gubernamentales como la Cámara de Comercio, la DIAN y Proexport.

Otra Feria Internacional con gran trayectoria y reputación, es la Feria de ropa infantil, EIMI (Exposición Internacional de Moda Infantil). La importancia de la Feria radica en que los compradores internacionales pueden apreciar en Bucaramanga, su fuerte en confecciones, su capacidad, variedad y calidad en este sector (Ver Anexo 8).

De igual forma para el año 2007, la Caja Santandereana de Subsidio Familiar (Cajasan) y la Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Industrias (Acopi), pusieron en marcha un proyecto que busca capacitar a un grupo de micro empresarios y personas que trabajan en talleres de ensamble en el área metropolitana de Bucaramanga, para constituir con ellos una maquiladora de prendas infantiles en la zona, con el objeto de promover el crecimiento de dicho renglón.

Todo este tipo de acciones hacen que la producción de confecciones y calzado en el departamento tenga efectos muy positivos y este en capacidad de competir y confrontar los grandes retos de la globalización de los mercados e Internacionalización de los productos. Además de ser un motor para la promoción del turismo en la región. Lo interesante de esto es convertir los objetivos y metas en hechos concretos, ya que de lo contrario continuará el ciclo vicioso de realizar proyectos, estudios y programas, de nulo impacto.

Para culminar, el estudio de Araujo propuso la creación de la Zona Franca⁸⁹ de Bucaramanga, la cual permitiría sacar provecho de la ubicación geográfica del departamento y el comercio bilateral con Venezuela. Esta propuesta no se ha realizado y sigue siendo un programa dentro de los planes de gobierno actuales. Sin embargo valdría la pena recapitular la idea de su creación debido a las constantes coyunturas políticas y económicas que se presentan en el país vecino, así como la problemática diplomática entre Colombia y Venezuela, que desata una incertidumbre en sus relaciones comerciales.

Por último es importante que las entidades pertinentes realicen una evaluación constante de los alcances y evolución de las metas y programas propuestos, publicando periódicamente los resultados. Ya que no hay ganancia alguna con la continua formulación de programas y proyectos prospectivos, si estos no se concretan en hechos reales que impacten positivamente la economía regional.

2. Estudio Regional de Competitividad- Bucaramanga (Monitor Company - 1994)

“Construyendo la Ventaja Competitiva de Cinco Ciudades Colombianas”

De la misma manera como se mencionaba en la Introducción, la Globalización es un proceso que manifiesta diversas intensidades en diversas épocas, así mismo se decía, que dicho proceso se asumía de forma más responsable en algunos lugares que en otros, reflejándose en últimas la organización de éstos, en aspectos económicos, políticos, culturales y por ende sociales.

Es así como, los países y sus respectivas regiones con la intención de entrar y sobresalir en ese mundo globalizado, encuentran en la competitividad una salida potencial.

⁸⁹ Zonas Francas: Áreas del territorio nacional extra-aduaneras, previamente calificadas, sujetas a un régimen especial, donde podrán establecerse y funcionar empresas, nacionales o extranjeras, que se dediquen a la producción o comercialización de bienes para la exportación, directa o indirecta, así como a la prestación de servicios vinculados al comercio internacional y a las actividades conexas o complementarias a ellas (Ley 109 de 1985).

Para construir una ventaja competitiva en Colombia, se hizo urgente realizar un Estudio Regional de Competitividad, que detectara el porqué de ciertos comportamientos de sectores productivos del país, comportamientos, como el cambio de liderazgo en sectores de algunas ciudades, que daban cuenta de su inconsistencia en el desempeño competitivo. Así, el Estudio Regional de Competitividad: Construyendo la Ventaja Competitiva de Cinco Ciudades Colombianas, elaborado en 1994 por la firma consultora Monitor Company y las Cámaras de Comercio de Medellín, Cali, Bucaramanga, Cartagena y Barranquilla, se hizo precisamente para determinar la forma como estas ciudades podían ser competitivas.

Fueron muchos los elementos que se tuvieron en cuenta para la elaboración de este estudio, desde elementos culturales de cada ciudad, idiosincrasia, hasta los efectos de políticas nacionales sobre las mismas. Pero de igual forma, no hubiese sido posible sin los resultados obtenidos por una encuesta practicada a diferentes actores regionales (empresarios, funcionarios públicos, líderes), frente al tema competitivo.

Así mismo, el análisis subjetivo proveniente de las percepciones de los líderes, fue reforzado con un análisis cuantitativo, de tal forma que se analizaron las exportaciones de cada ciudad, el desempeño de la empresas, calidad, infraestructura, niveles de inversión, estructura de la deuda, acceso al capital-trabajo, presencia de clusters, niveles de educación, presencia de universidades y relaciones de éstas con el sector productivo, esto sin dejar atrás el comportamiento del ambiente externo, ya que una ciudad puede quedar marcada por una decisión inconciente o por acontecimientos sobre los que la misma no tiene control.⁹⁰

El estudio en cuestión abarca en su contenido, los resultados, metodología y recomendaciones para cada ciudad. Por su parte el presente estudio profundizará sobre el anterior, resaltando los aspectos más relevantes del

⁹⁰ Monitor Company. *Estudio Regional de Competitividad: Construyendo la Ventaja Competitiva de Cinco Ciudades Colombianas*, Bogotá, 1994. p. 5

mismo, haciendo énfasis en el caso de Bucaramanga, ya que cualquier detalle que le concierna ella, incide directamente sobre la situación de su departamento, Santander. Además de ello y teniendo presente el año de realización del estudio, se examinará minuciosamente el contenido de éste para compararlo con la situación actual del departamento, y de esta manera puedan extraerse las conclusiones pertinentes.

Perspectiva de Bucaramanga en los 90`s

Esta perspectiva de Bucaramanga se hace en base, única y exclusivamente, al contenido del Estudio Regional de Competitividad, anteriormente nombrado. En este estudio se muestra la situación de Bucaramanga en materia competitiva, y básicamente lo que Monitor Company dice es que la manera de pensar de los santandereanos, su idiosincrasia, marca profundamente el desempeño de la ciudad, pensamiento que data desde la época colonial, debido a la fuerte presencia de inmigrantes europeos que dejaron impresa su cultura en la región, prevaleciendo aún finales del siglo XX.

De esta manera, se deja en claro que los santandereanos en esta época no estaban preparados para asumir los cambios que el entorno económico hacía necesarios, pues la aversión al riesgo en la región se hacía presente, frenando toda posibilidad para que la ciudad creara y mantuviera una ventaja competitiva.

Esta aversión al riesgo por parte de los empresarios desembocaba en últimas en los altos niveles de ahorro de la ciudad, razón por la cual se manifestaba crecimiento en la misma.

Una de las herramientas utilizadas por Monitor Company para poder analizar el comportamiento de la ciudad fue el conocido Diamante de Porter, del cual se extrajo que la Bucaramanga vislumbrada en los 90`s, era una ciudad con buenas intenciones para enfrentar cambios, intenciones que debían convertirse en hechos, mediante la aplicación de estrategias que el equipo consultor especifica, entre ellas, adecuación de carreteras, para aprovechar su posición

geográfica, fortalecimiento del capital humano, creación de clusters, creación de un Sistema de Competitividad que vigile este tema en la ciudad y en la región lógicamente, articulación del sector publico-privado-academia, que esta última se comprometa a formar el capital humano acorde a las necesidades globales que ya son una realidad, fortalecer el sistema financiero (mediante la ampliación de servicios), incentivar el sistema productivo, a través de disminución de tasas impositivas, formación de un grupo que hiciera seguimiento a la puesta en marcha de planes y programas que hicieran posible el desarrollo de la ciudad, entre otras recomendaciones. Todo ello para lograr que Bucaramanga y sus alrededores se convirtieran desde ya en un espacio de agrado para invertir tanto por sus empresarios como por la demás gente que así la considerara atrayente.

Bucaramanga y Santander Hoy...

De la misma manera como en los años 90`s la firma consultora utilizó el Diamante de Porter para diagnosticar a la ciudad, se hará también en el presente trabajo para años más actuales, de tal forma que pueda hacerse un diagnóstico comparativo y pueda extraerse de ello las respectivas conclusiones.

En la iniciativa de competitividad, presentada por la Comisión Regional de competitividad en agosto del 2007, se presentó el Diamante de Porter para Santander a partir de los determinantes de la competitividad detectados en este departamento.⁹¹ A grandes rasgos, son cuatro los determinantes de la ventaja competitiva, *condiciones de los factores, condiciones de la demanda, sectores de afines y de apoyo, estrategia, estructura y rivalidad de la empresa*. El comportamiento de dichos determinantes, para el caso de Santander es el siguiente:

⁹¹ Cabe señalar que dicho Diamante había sido expuesto en el año 2006 por el Centro de Estrategia y Competitividad (CEC), perteneciente a la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes en el Estudio: *Santander Entorno de Negocios Competitivo Frente al Mundo*, que se reseñara posteriormente.

Condiciones de los Factores: Los factores de producción son los insumos necesarios para competir en cualquier sector tales como mano de obra, recursos naturales, capital e infraestructura. De acuerdo a ello, el estudio llevado a cabo por Monitor Company en los 90`s, reveló que las ventajas en Bucaramanga se concentraban en la existencia de recursos humanos e infraestructura, resaltando la capacitación profesional, ética en el trabajo, productividad del trabajador, habilidades, acceso servicios como energía, telecomunicaciones, condiciones buenas de vivienda, desarrollo del sistema ambiental y en menor medida el de transportes. Pero a su vez el equipo consultor deja claro que a pesar de la concentración de estas ventajas, dichos factores deben reforzarse, de tal forma que su capital humano sea más abierto al cambio, al trabajo en equipo, a ser innovadores y lideres.

Hoy Bucaramanga y en mayor medida Santander, ha mantenido y reforzado estas ventajas detectadas en los 90`s. De esta manera, según los determinantes de competitividad expuestos en la Iniciativa de Competitividad, se tiene que la ubicación geográfica (que para Monitor era una desventaja, debido a la pérdida de paso obligado) es de gran importancia, como también lo son, la infraestructura en comunicaciones, cobertura y calidad de la educación superior, presencia de buenas universidades, profesionales especializados e ingenieros; pero por otra parte existen factores negativos que deben superarse para que la ciudad pueda competir con éxito al insertarse en otros países. El principal de ellos es la deficiencia en investigación y desarrollo e inversión de la misma por parte de empresas, aunque existen grupos de investigación, observatorios, Parque Tecnológico como el de Guatiguará en Piedecuesta, en general existe un cierto grado de desarticulación entre el sector científico – académico-empresarial.

Pero para contrarrestar estos factores negativos en Santander se han venido ejerciendo ciertos adelantos como por ejemplo la Concesión Vial Zona Metropolitana de Bucaramanga, el Metrolínea, Plan Vial 2.500, Aeropuertos (Plan Maestro), Proyecto Marketing Territorial propuesto por las Agencias de Desarrollo Local (ADEL Metropolitana), Alta Cobertura y rendimiento de la Educación superior, existencia de UNIRED en las que se articulan 10

Universidades, ADEL y ECOPETROL, Proyecto Ministerio de Educación Nacional en Educación Técnica y Tecnológica, La existencia del Consejo Departamental de Ciencia y Tecnología en Santander (CODECyT) el cual busca demostrar que las capacidades técnicas, académicas y humanas proactivas pueden transformar el departamento.⁹²

Condiciones de la Demanda: Hace referencia a la naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios de los sectores del departamento. Respecto a esto Monitor concibió que no existían factores positivos, ya que el consumo *per. cápita* para los 90`s era bajo, la gente no era muy selectiva y era ampliamente ahorrativa, la demanda no se adelantaba a las necesidades internacionales, por lo que la moda no era un fuerte en la región.

Actualmente en el departamento persisten algunos de estos elementos nombrados, ya que la disponibilidad de clientes y consumidores exigentes es muy baja, existe poca interacción entre clientes regionales y empresas, bajas compras de entidades publicas, y estrategias basadas en precios. De aspectos positivos, se resalta la cercanía con Venezuela y el ingreso *per. cápita*, a esto se suma la creación de centros comerciales que activan y crean una demanda especial.

Sectores Afines y de Apoyo: Corresponde a la presencia de sectores proveedores o afines que sean internacionalmente competitivos. Para la firma consultora, la educación e investigación eran débiles en la economía local, como también lo eran las relaciones entre proveedores-compradores, y por su parte la relación academia-industria no era productiva.

Hoy Bucaramanga y Santander, cuentan con presencia institucional y con proyectos potenciales como lograr la consolidación del Cluster de Petróleo y Gas en Barrancabermeja, siendo este un primer acercamiento para la creación de otros clusters en la región.

⁹² Tomado del documento *Ciencia, Tecnología e Innovación en el Nivel Regional*. [Versión digital: <http://www.planeacion.cundinamarca.gov.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/pol%C3%ADtica%20regional%20de%20colciencias.pdf> visitada el día 21 de marzo de 2008]

Estrategia, Estructura y Rivalidad de las Empresas: Porter se refiere con esto, a las condiciones vigentes en la región respecto a como se crean, organizan y gestionan las compañías y a la manera como las mismas compiten.

En los 90`s de acuerdo al informe de Monitor, existía un alto individualismo que no permitía conformación de compañías más grandes, se daba la presencia de mentalidad negociante y no empresarial, además de existir la tendencia de mirar introspectivamente la región. Para los últimos años el aumento en la Calidad de vida, el bajo costo de la misma, la disminución general de la violencia, bajos niveles de trámites para crear empresas entre otros aspectos, han permitido el desarrollo del sector privado en el departamento, pero las estrategias para competir, basadas en precios aún persisten, como también altos nivel de impuestos y pocos incentivos gubernamentales para crecimiento de empresas, por lo que la informalidad es cada vez más creciente.⁹³

Para apaciguar la situación se han adelantado proyectos como la simplificación de trámites en municipios del Área Metropolitana de Bucaramanga, el Estudio de viabilidad de la creación del Distrito Metropolitano, y estrategias de incentivos tributarios para empresas con alta generación de empleo en la ciudad de Bucaramanga, tal como lo aconsejó el equipo consultor en los años 90`s.

Finalmente puede decirse que el panorama competitivo para la ciudad y el departamento ha cambiado, respecto al revelado por el Estudio Regional de Competitividad de la Firma Monitor. Sin embargo aún persisten problemas y limitantes que en dicho estudio fueron revelados.

Así, fueron acatadas varias de las recomendaciones hechas por el equipo consultor para la consolidación competitiva de la ciudad y del departamento, entre ellas la creación de un Consejo de Competitividad Regional, como lo fue la Comisión Regional de Competitividad, que además de ser la encargada de concebir la estrategia regional de competitividad de la región, velar por su ejecución y generar aprendizaje, es responsable de que exista continuidad en

⁹³ *Ibíd.*, p.15

el tiempo de la estrategia, programas y proyectos, concertadas y concebidas de manera participativa.

Otra de las recomendaciones fue la creación de una infraestructura de intercambio electrónico de datos e información, y aunque no se formó para las compañías, si se hizo para las universidades, da tal forma que se creó UNIRED, la cual es un convenio por parte de la Universidad Industrial de Santander, Universidad Autónoma de Bucaramanga, Universidad Santo Tomás, la Universidad Pontificia Bolivariana y el Instituto Colombiano del Petróleo que buscan encontrar puntos comunes que les permitan desarrollar mejor sus actividades educativas y ayudar al desarrollo de la región.

Así mismo fueron tomadas en cuenta otras recomendaciones, lo que permite ver que el estudio en su totalidad no ha quedado en un anaquel de la Cámara de Comercio, sino que de buena forma se han llevado a cabo algunos de sus proyectos.

3. Creando de la Ventaja Competitiva para Colombia (Monitor Company-1994)

“La competitividad es un proceso continuo de mejora e innovación, que requiere objetivos específicos, factores fuertes (recursos humanos, naturales, capital e infraestructura), estrategias claras e innovaciones basadas en conocimiento”⁹⁴

“Creando la Ventaja Competitiva para Colombia” es un documento grueso redactado en inglés, en el cual la firma Monitor Company describe de manera detallada el Diamante de la Competitividad para el país, en base al examen minucioso de sus principales sectores económicos. De manera condensada se describen a continuación, algunos aspectos que se sustrajeron del apartado del sumario de conclusiones.

⁹⁴ Monitor Company. *Creando de la Ventaja Competitiva para Colombia*. Sumario de Conclusiones. Bogotá, 1994. p. 2

Para la época en que se desarrolló el documento, unos años después de la apertura, el país tenía problemas en su ambiente competitivo, entre ellos se apreciaba la necesidad de diversificar su base exportadora, desarrollar recursos avanzados, mejorar sus deficiencias en infraestructura, mejorar sus atractivos para incentivar la inversión extranjera y lo más importante, superar los problemas inmersos en los mecanismos de defensa institucional. Además, se destacaba que Colombia no había aprendido cómo penetrar en los mercados exigentes con productos sofisticados, debido entre otras cosas, a que muchas firmas basaban sus estrategias en ventajas comparativas. Lo anterior se deduce del hecho que en otros lugares estudiados por Monitor, existe una correlación positiva entre una demanda sofisticada y la habilidad para penetrar en mercados extranjeros.

En respuesta a estos problemas, se proponía un trabajo conjunto entre el sector público y privado para mejorar su ambiente competitivo, desarrollar y clarificar los objetivos nacionales y tener certeza que el sector privado se comprometería con estos objetivos. Esta forma de trabajo facilitaría la creación de la ventaja competitiva, cuyo pilar descansaría en el conocimiento y en su continua actualización. En adición a lo anterior, se proponía la conformación de clusters, constituyendo ésta en una prioridad para el futuro competitivo de Colombia, cuya necesidad inmediata era mejorar las relaciones entre proveedores y compradores.

Es así como el documento se divide en dos volúmenes, el primero de ellos provee de cuadros y datos relacionados con la percepción de competitividad que tiene la firma, la cual la concibe como un sistema. En este volumen también se incluyen datos relacionados con el comercio internacional del país. En términos generales, esta primera parte contiene la teoría y los fundamentos para la realización del posterior trabajo sectorial. El volumen dos, contiene los resultados de los seis sectores que Monitor trabajó durante su investigación. Para cada sector se incluyen sus respectivos diagnósticos, ventajas y recomendaciones.

4. Plan de Desarrollo Turístico (Universidad Externado de Colombia- 1994)

Con el objetivo de disminuir y desaparecer la inestabilidad que presenta la actividad turística en Santander, la Gobernación Departamental y la Secretaría de Cultura, Turismo y Recreación, publica en 1994, el Plan de Desarrollo Turístico para Santander elaborado por la Universidad Externado de Colombia, el cual pretende servir como medio de identificación de prioridades, e intermediario de todos los actores involucrados en esta actividad.

La primera y segunda parte del estudio muestra a grandes rasgos la situación del departamento a través de indicadores, como también presenta las perspectivas a nivel Mundial, y las políticas a nivel Nacional, Regional, Departamental y Municipal. Por su parte el tercer capítulo corresponde a la situación del sector en el departamento, resaltándose así, un análisis de los atractivos turísticos, de la superestructura y planta turística (hoteles, restaurantes, agencias de viaje, calidad de los servicios, preservación de los lugares turísticos etc.), participación del sector en el departamento, demanda turística y análisis espacial del departamento en cuanto a sus atractivos.

Los anteriores capítulos sirvieron de insumo para la elaboración de un diagnóstico del sector, el cual permite, a través de un análisis DOFA, revelar la ventaja comparativa del mismo. Es así como se llega al diseño del Plan a Desarrollar, el cual abarca el cuarto capítulo del documento, en el que se destacan los objetivos, estrategias, programas y proyectos, pertinentes para superar cualquier inestabilidad en el sector. La última parte corresponde a las debidas recomendaciones. Con la presentación de este estudio, se quiere mostrar la evolución o cambios que ha presentado el sector del turismo en Santander a partir del año 1994, además de resaltar la puesta en marcha de las recomendaciones hechas por el equipo consultor.

El Turismo en los 90`s

La situación del turismo en Santander para el año 1994 es muy particular, a pesar de ser uno de los departamentos que más concentra atractivos turísticos

(22.6% recursos naturales, 32.78% bienes culturales, 8.6% etnográficos, etc.), las condiciones para que el mismo se desarrolle no son suficientes, encontrándose limitantes como dificultades de acceso a los atractivos (por ejemplo las cuevas), desorganización en el sector, entre otras.⁹⁵

En cuanto a la participación del sector para el año 1993, Cotelco anunció que este debía girar alrededor de un 3%, ya que los ingresos y el valor agregado debían haber sido de 19 mil y 2 mil millones de pesos respectivamente.

Las empresas con las que contaba el sector se distribuyen para el año 1993 de la siguiente manera:

Tabla 2: Empresas Turísticas en Santander

1.993	Hoteles	Agencias de Viaje	Transporte turístico	Restaurantes	Total
Cantidad	77	51	13	398	539
Empleos	685	223	29	1108	2045

Fuente: Elaboración propia con datos del Plan de Desarrollo Turístico (1994)

El origen de personas a las que estas empresas prestan sus servicios corresponde en su mayor parte a Bogotá, seguido del mismo Santander y Norte de Santander.⁹⁶

Por otra parte del análisis DOFA, se resalta que a nivel externo las mayores *amenazas*, tienen que ver con el poco presupuesto para la descentralización, imagen turística de Colombia y contaminación de cuencas externas al departamento; mientras las *oportunidades* se concentran en las tendencias del turismo a nivel mundial, las políticas nacionales de turismo, la existencia de un Plan de Desarrollo, apertura económica, política de integración fronteriza y la de competitividad.

Del análisis interno, se desprende que las *fortalezas* giran en torno a la ubicación del Departamento, a la variedad de actividades cooperativas y microempresas, gestión ambiental de la Corporación para la Defensa de la Meseta de Bucaramanga (CDMB), entre otras, y las *debilidades* del sector se encuentran principalmente en la comercialización, influencia de la violencia,

⁹⁵ Gobernación de Santander - Universidad Externado de Colombia. *Plan de Desarrollo Turístico*. Bucaramanga, 1994. p. 16

⁹⁶ *Ibíd.*, p. 25

poca existencia de áreas protegidas, calidad de los servicios y capacitación del recurso humano.⁹⁷

En base a dicho diagnóstico el equipo consultor del Externado diseña el plan de Desarrollo en el que se resaltan como programas específicos, el Desarrollo de Productos, Capacitación, Planta Turística, Gestión Comunitaria, Gestión Ambiental, Definición de Imagen y Desarrollo Institucional. El equipo concluye que dado que la principal ventaja del sector se encuentra en su ubicación, por la cercanía con Venezuela y el pacífico, las vías de acceso deben ser mejoradas, además debe reconocerse que la capacitación y la concientización son factores básicos para la competitividad del producto, por tanto debe superarse el miedo a agremiarse no sólo comercial, sino también administrativa y financieramente.⁹⁸

Se finaliza recomendando a las autoridades gubernamentales que apoyen la creación de empresas, que estas ultimas trabajen con la comunidad, que se fortalezcan las Secretarías de Turismo, que se cree la Oficina de Turismo a nivel Municipal, que se aprovechen los Juegos Nacionales para promocionar la imagen turística de la región, haciendo un llamado también a los gremios para que estos se consoliden y velen por la calidad de los servicios y precios de los mismos, entre otras recomendaciones.

La “industria sin chimeneas” en la actualidad

Actualmente Santander, cuenta con muchos de los elementos que se recomendaron en el Plan de Desarrollo Turístico de 1994, es así como se hacen presentes, la Oficina de Turismo, las secretarías de Cultura y Turismo, el Interés del sector Público, la Capacitación de Prestadores de Servicios, un eje específico de turismo (Tierra de Aventura), actualización del plan de desarrollo (Plan Sectorial de Turismo, Eje Aventura), vitrina turística, fortalecimiento

⁹⁷ *Ibíd.*, p. 32

⁹⁸ *Ibíd.*, p. 63

institucional (ley 300 de 1996 y ley 1101 de 2006), sistema de información (Registro Nacional de Turismo), etc.

Así mismo, gremios y asociaciones existen para todos los empresarios santandereanos que conforman la infraestructura del sector, para el caso de Hoteles, 40 de ellos se encuentran afiliados a la Asociación Hotelera de Colombia (COTELCO), para el caso de restaurantes, existe la Asociación Colombiana de la Industria Gastronómica (Acodrés), por su parte 32 Agencias de Turismo de Bucaramanga y Santander forman parte de la Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismos (ANATO), también se resalta la Asociación de Guías Profesionales de Turismo de Santander (As de Guías), la cual presta servicios de guía a nivel Local, Regional y Nacional, entre otras asociaciones.

Además de esto, el crecimiento que el sector ha presentado en los últimos años es una gran ayuda para aducir que este sector tiene el potencial para convertirse en eje de desarrollo para los considerados atractivos turísticos y para el departamento en general, esto se confirma con la participación del sector turismo en el PIB departamental, el cual fue de 4.4% para el año 2005, presentando una variación del 2.9% respecto al año anterior.⁹⁹

El hecho de que el turismo haya alcanzado esta participación, se ve reforzado por las acciones que han venido ejerciendo los gremios, el SENA, la Cámara de Comercio, Proexport, en cuanto a capacitaciones de prestadores de estos servicios y promoción de la imagen turística del departamento. Por ejemplo entre los años 2002-2006 el SENA invirtió 982 millones de pesos para programas de formación titulada de sector del turismo en el departamento, brindando 98 cursos para 2978 cupos durante el período, de los cuales 254

⁹⁹ Cámara de Comercio. *Informe de Actualidad Económica PIB Santander 2005*. Bucaramanga 2006. [Versión digital: <http://www.sintramites.com/temas/documentos%20pdf/informes%20de%20actualidad/2007/pib2005.pdf> visitada el día 21 de abril de 2008]

fueron reconocidos como Técnicos profesionales del sector turismo.¹⁰⁰ Por otra parte aprovechando el auge de restaurantes en Bucaramanga y Santander, Acodrés también brinda capacitación en temas gastronómicos a todos sus afiliados mediante distintos convenios para lograr mayor productividad, optimizar los recursos y darle un mejor servicio a los clientes;¹⁰¹ Proexport, el Ministerio de Comercio Industria y Turismo, ANATO, por su parte promueven cada vez más eventos que impulsan al sector turismo, entre ellos la Vitrina Turística y la Macrorueda de Turismo.

Sin duda puede decirse que el sector se encuentra más desarrollado y organizado que para el año 1994, cuando se publicó el Plan de Desarrollo Turístico de Santander, pero el mismo aún comprende limitantes que deben superarse para poder enfrentarse a este mundo globalizado y cada vez más exigente a la vez. De esta manera, aunque existen los gremios y asociaciones nombradas, gran parte de los empresarios aún no se ha convencido de la gran labor y aporte que pueden representar.

Cabe resaltar que el turismo en Santander es visto en su mayor parte como Turismo de aventura, pero esta línea en el departamento cuenta con dificultades en cuanto a eficiencia en la prestación de servicios, y normas de seguridad, por esta y otras razones, en el encuentro Regional de Turismo llevado a cabo en Bucaramanga en febrero de 2008, se concluyó que al apoyar la creación de un cluster del sector, que tenga como principal visión el Turismo de Aventura, deben aplicarse las normas y estándares de calidad para los deportes de aventura, normas de competencia laboral y las Normas Técnicas Sectoriales para turismo, las cuales se han venido gestionando desde el 2006 y se encuentran listas para aplicar.¹⁰²

¹⁰⁰ Tomado de *Inversión Social del Sena en el Sector Turismo 2002-2006*. p. 4. [Versión digital: <http://www.sena.edu.co/downloads/2007Portal/Planeacion/Cartillas%20sectores%202007/CARTILLA%20SECTOR%20TURISMO%202002-2006.pdf> visitada el día 26 de abril de 2008]

¹⁰¹ Tomado del artículo *Restaurantes presentan un crecimiento sostenible*. [http://www.elfrente.com.co/index.php?option=com_content&task=view&id=2277&Itemid=598 visitada el día 26 de abril de 2008]

¹⁰² Sánchez, Clara. Presentación: *Dirección de Calidad y Desarrollo Sostenible del Turismo*. Encuentro de Autoridades Regionales de Turismo. Diapositiva No. 16. [Versión digital: <http://www.gobant.gov.co/organismos/scompetividad/encuentrodeautoridades/losconveniosdecompetitividad.ppt> visitada el día 28 de abril de 2008]

Debe hacerse un llamado a todos los prestadores de servicios del sector a que sean concientes de su labor, que le apuesten al sector, que formulen proyectos para beneficio del mismo, que pierdan el miedo a agremiarse, que accedan a las capacitaciones de diferentes entidades, que se den cuenta de que el turismo es uno de los sectores de mayor exigencia en el mundo, y su internacionalización depende de que tanto se ajusten a los requerimientos de este último.

5. Plan de Desarrollo Minero - Ambiental de Santander (Gobernación de Santander. Secretaria de Planeación- 1996, Fases de Diagnóstico y Formulación del plan)

El Plan Minero Ambiental nace en 1996 como resultado del trabajo del Comité Minero Ambiental de Santander, integrado por: El Gobierno de Santander, el Ministerio de Minas y Energía, Mineralco S. A., Eco carbón, Ingeominas, UIS (Universidad Industrial de Santander), la CDMB, la Corporación Autónoma Regional de Santander (CAS), las Alcaldías de los municipios mineros y las Organizaciones de Productores, entre otros. Su ente coordinador fue la Secretaría de Planeación Departamental.

En sus primeros apartados, el Plan revela que la minería es uno de los sectores o actividades con mayores perspectivas y uno de los principales renglones en la generación de divisas. Aún así, es uno de los sectores con menor desarrollo científico- tecnológico y cuantitativo. Es por ello que una de las políticas nacionales más importantes, fue la ejecución del Plan Nacional de Desarrollo Minero (el cual ya tiene una versión renovada del 2007–2010), cuyo objetivo era diseñar políticas sobre exploración, evaluación, explotación minera y reglamentación de aspectos económicos y legales.

El Plan Minero departamental es un importante adelanto en materia de diagnóstico, ya que a través de las monografías de cada uno de los minerales que se explotan en el departamento, se puede conocer diversos aspectos de su caracterización, como la definición, yacimientos, usos, áreas de

afloramiento, minas en explotación, estudios realizados, aspectos socioeconómicos, comercialización, rentabilidad, problemática, mano de obra, seguridad minera, salud ocupacional, aspecto ambiental, entre otros.

Es importante recalcar que a pesar de la existencia de variados recursos minerales¹⁰³ el documento refleja una serie de problemáticas como la ausencia de la información geológica necesaria en investigación y conocimiento de recursos minerales; explotaciones del subsuelo, exceptuando las petroleras y gasíferas, con bajo nivel tecnológico, que eleva costos y disminuye rendimientos y especificaciones de calidad; deterioro de las carreteras que impide transportar la producción, o en otros casos su movilización resulta demasiado costosa; desorganización y falta de criterios precisos de programación, ejecución y control en los planes y programas relacionados con la minería; falta de apoyo, investigación, inversión en C&T, promoción y seguimiento de programas, lo cual acentúa la baja competitividad del sector e impide su consolidación como un pilar básico para el desarrollo, considerándose la minería como una actividad generadora de progreso y empleo (principalmente de mano de obra no calificada).

Todo lo anterior conduce a formular que la minería requiere programas de asesoría, capacitación y formación de recursos humanos, además de la dotación de zonas productoras con infraestructura social y de servicios, así como la apremiante necesidad de estimular la inversión en el sector minero de la región.

Pese a las coyunturas del sector, uno de los objetivos del Plan era consolidar a Bucaramanga y la región en polo de desarrollo, por ello se indago acerca del comportamiento revelado por el sector en los últimos diez años, para observar

¹⁰³ La oferta minera de Santander esta concentrada en 51 municipios, de los cuales se extrae minerales como: oro, plata, uranio, plomo, fósforo, arcillas, zinc, yeso, caliza, cuarzo, caolín, asfalto, mármol, carbón y cobre.

la probabilidad de la premisa anterior y evidenciar que tanto impacto provocó el Plan en el avance del sector.¹⁰⁴

Para observar el comportamiento del sector en el departamento con respecto a los últimos once años, se elaboraron dos tablas, una corresponde al valor agregado de los Minerales metálicos y Otros minerales no metálicos, y la otra al Valor Agregado del Petróleo¹⁰⁵ (Ver Tablas 3 y 4). En ambas tablas se puede apreciar el comportamiento de Santander respecto a los departamentos con más alto valor agregado y su participación en la producción total, así como en el PIB nacional.

Lo revelado por las cifras, es que para el caso del Petróleo, la variación del departamento ha sido negativa año tras año, lo cual es preocupante debido a la importancia del mismo. Y para el caso de los metales se observa grandes oscilaciones en su variación, lo que da muestra de la inestabilidad del sector. De esta forma se evidencia que las políticas para subvencionar las problemáticas no han sido de gran impacto o no han sido las adecuadas. Además se observa que las cifras de Santander son en realidad pequeñas con respecto a las de otros departamentos. De lo cual surge una gran duda, ¿por qué se le apuesta tanto a este sector, si se observa tan poca participación del departamento?

¹⁰⁴ Es importante observar que a diferencia del Plan Nacional de Desarrollo Minero, que se renueva continuamente, el Plan Departamental ya cumplió doce años y no existe versión actual del mismo, ni documentos que revelen su seguimiento, adicional a ello las cifras que se encuentran a nivel regional no son actuales.

¹⁰⁵ La importancia del petróleo en el departamento reside en que es el producto jalonador del sector industrial. Además, que en la región está el complejo petrolero más grande del país, ubicado en Barrancabermeja, el cual cuenta con la refinería, un muelle de embarque de hidrocarburos, red de oleoductos, poliductos, y gasoductos y el museo del petróleo.

Tabla 3: Valor Agregado, por rama de actividad económica (Petróleo) a precios constantes del 94. Cifras en millones de pesos

Departamento/Año	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Antioquia	37.104	37.608	38.371	41.923	42.934	50.028	55.048	45.939	45.405
Bolívar	12.629	12.785	13.005	14.208	14.555	18.864	17.289	14.570	14.541
Boyacá	12.740	12.871	13.133	14.358	14.696	15.625	16.074	11.707	12.568
Cauca	3.038	3.077	3.142	3.435	3.517	3.119	6.150	6.732	10.558
Cesar	3.577	3.627	3.709	4.038	4.130	6.311	8.839	5.041	3.494
Cundinamarca	14.443	14.682	14.981	16.268	16.488	3.127	4.495	112	802
Huila	166.778	169.014	172.536	188.595	193.138	206.837	215.974	152.796	130.712
La Guajira	17.944	16.412	16.336	17.619	17.702	15.145	12.557	19.904	28.473
Meta	152.117	154.120	157.158	171.747	175.827	200.124	224.020	215.723	199.105
Nariño	510	514	547	609	622	27	887	669	860
Norte Santander	9.279	9.404	9.576	10.461	10.740	12.632	13.017	15.784	11.217
Santander	51.102	51.456	52.499	57.412	59.067	64.745	70.641	66.368	60.224
Sucre	176	182	234	306	370	503	751	1.475	2.801
Tolima	44.338	44.789	45.625	49.876	51.019	47.190	30.677	35.840	32.891
Arauca	136.539	138.362	141.135	154.269	157.942	289.904	418.810	366.794	394.292
Casanare	980.353	985.226	997.883	1.082.055	1.105.176	1.273.102	1.629.563	1.140.061	672.800
Putumayo	22.899	23.171	23.977	26.201	26.767	31.595	38.519	36.903	40.756
TOTAL*	1.665.566	1.677.300	1.703.847	1.853.380	1.894.690	2.238.878	2.763.311	2.136.418	1.661.499
Participación Sder en el total	3,07%	3,07%	3,08%	3,10%	3,12%	2,89%	2,56%	3,11%	3,62%
PIB (total todos los dptos)	87.727.925	83.772.433	79.884.490	76.917.222	75.458.108	74.363.831	72.250.601	75.421.325	74.994.021
Participación Sder en el PIB	0,058%	0,061%	0,066%	0,075%	0,078%	0,087%	0,098%	0,088%	0,080%
Variación para Sder	-0,69%	-1,99%	-8,56%	-2,80%	-8,77%	-8,35%	6,44%	10,20%	

Fuente: DANE. Cálculo de las autoras

* Para el total solo se tuvieron en cuenta 17 departamentos de Colombia correspondientes a aquellos que tienen producción de petróleo, el PIB si corresponde al total de todos los departamentos.

Tabla 4: Valor Agregado, por rama de actividad económica (Minerales Metálicos y No metálicos) a precios constantes del 94. Cifras en millones de pesos

Departamento/Año	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997
Antioquia	347.576	363.379	369.502	184.987	144.713	145.122	137.246	106.152	151.099
Atlántico	23.183	21.695	15.453	14.551	8.588	11.522	10.871	13.318	18.921
Bogotá D. C.	137.602	127.899	93.307	88.647	55.235	70.651	65.458	75.472	69.761
Bolívar	64.186	49.346	87.005	39.927	33.250	21.554	32.154	27.008	47.470
Boyacá	64.043	63.806	70.023	76.773	69.941	72.029	71.496	53.737	84.033
Caldas	29.359	22.420	19.992	20.680	11.128	9.526	8.584	12.952	11.988
Cauca	9.348	8.529	11.287	9.469	7.211	6.183	4.268	5.064	3.637
Cesar	5.377	4.255	7.374	9.620	3.087	1.924	1.781	2.051	3.053
Córdoba	271.462	299.667	295.338	277.023	234.446	230.938	221.334	223.609	162.240
Cundinamarca	29.521	27.741	27.359	28.960	38.617	26.589	25.820	23.357	35.779
Chocó	40.713	31.989	29.701	24.467	24.374	15.686	10.793	12.199	8.840
Huila	8.397	7.882	7.329	7.342	9.192	4.593	4.257	4.911	6.008
La Guajira	8.787	5.821	8.458	7.301	8.243	7.591	7.783	8.651	6.266
Meta	5.676	4.045	4.628	5.082	4.176	2.821	2.637	3.040	3.756
Nariño	16.283	18.265	19.951	11.822	7.627	7.436	4.144	4.699	3.917
Norte Santander	4.903	6.177	5.371	7.585	4.023	4.398	4.132	4.970	5.331
Santander	28.204	30.215	22.644	17.730	26.147	17.359	15.509	18.012	21.430
Sucre	3.731	5.163	3.750	4.117	4.321	3.712	3.530	4.429	4.864
Tolima	19.726	22.258	17.151	14.284	9.409	11.000	10.516	13.015	14.077
Valle	46.286	46.253	40.661	29.739	24.499	26.211	24.075	28.456	32.943
Arauca	1.021	613	388	957	904	2.383	2.205	2.540	3.470
Casanare	7.557	7.788	10.136	6.172	14.073	18.973	17.562	20.230	16.780
TOTAL*	1.172.941	1.175.206	1.166.808	887.235	743.204	718.201	686.155	667.872	715.663
Participación Sder en el total	2,40%	2,57%	1,94%	2,00%	3,52%	2,42%	2,26%	2,70%	2,99%
PIB (Todos los dptos)	87.727.925	83.772.433	79.884.490	76.917.222	75.458.108	74.363.831	72.250.601	75.421.325	74.994.021
Participación Sder en el PIB	0,032%	0,036%	0,028%	0,023%	0,035%	0,023%	0,021%	0,024%	0,029%
Variación para Sder	-6,66%	33,43%	27,72%	-32,19%	50,63%	11,93%	-13,90%	-15,95%	

Fuente: DANE. Cálculo de las autoras

* Para el total solo se tuvieron en cuenta 22 departamentos de Colombia correspondientes a aquellos que tienen producción en minerales, el PIB si corresponde al total de todos los departamentos.

Por último vale la pena realizar una crítica constructiva a la forma del documento, ya que aunque en su presentación mencionan que corresponde a la fase de diagnóstico y formulación del Plan, se maneja mucha información de

manera desarticulada, sin proseguir con las fases de tipo propositivo, en las que se hubiesen trazado las metas del sector, así como los planes y programas para su alcance, pasos que realmente se requieren en los trabajos y que siguen los documentos como la Agenda Interna y la Visión Prospectiva.

¿Qué pasa hoy en día en el sector?

Para el año 2004, uno de los minerales más importantes de la oferta minera de Santander, corresponde al carbón (minas de San Luís), pero pese a ser considerado uno de los carbones con mayor poder calorífico, ha tenido muchos problemas de carácter ambiental, así como conflictos por posesión de minas y cierre de empresas, lo cual ha impedido la consolidación y realización de proyectos carboníferos en regiones como San Vicente, el Carmen del Chucurí y en el Páramo del almorzadero.

Paralelo a ello, la extracción de oro en la región se ha visto afectada por problemas de orden público, social y tecnológico, causantes de la reducción de la producción aurífera, ya que en el 2000 se llegó a producir cerca de 281 Kg. por valor de 8.430 millones, mientras que en el 2003, tan solo se llegó a 23 Kg. equivalentes a 690 millones. Lo cual revela la decadencia del sector y falta de políticas para su recuperación.¹⁰⁶

Mientras que el carbón y el oro, atraviesan una serie de problemáticas, el uranio se abre paso para atraer inversión en la región, ya que actualmente se están llevando a cabo investigaciones en los municipios de Chima, Simacota, Galán, Betulia y Zapatota, donde posiblemente estarían las reservas más grandes de uranio del país. La búsqueda de este mineral ha tomado fuerza debido a los altos precios del petróleo, incremento en la cotización del carbón y a las bajas reservas de recurso energético de los reactores nucleares en USA, Japón y la Unión Europea.

¹⁰⁶ Tomado del artículo *Santander no se quiere quedar del tren carbonero*. [Versión digital: <http://www.vanguardia.com/2008/sema/6/neg3.htm> visitada el día 15 de abril de 2008]

Vale la pena mencionar que una tonelada de uranio produce 40 millones de kilovatios por hora de electricidad, equivalentes a quemar 16 toneladas de carbón u 8000 barriles de petróleo. Por esta razón empresas como Mega Uranium Limited, se encuentran realizando labores de exploración e investigación en las montañas de los municipios mencionado, con lo cual se espera que el departamento se vea favorecido con las regalías de su explotación, las cuales se pactan con el Estado de acuerdo con los precios internacionales del momento.¹⁰⁷

6. Plan Prospectivo Santander Siglo XXI (Liderado por la Secretaria de Planeación de Santander 1997)

El Plan Prospectivo Santander Siglo XXI, es un estudio liderado por la Secretaria de Planeación de Santander. Se presentó en Diciembre de 1997 y surge porque el departamento carecía de una verdadera visión del desarrollo, debido a la falta de articulación entre los diversos actores. Pero gracias a la Ley Marco de Planeación en Colombia (Ley 152 de 1994) fue que realmente se orientaron los procesos de planificación territorial hacia la unificación de la problemática local y regional, con la política de desarrollo Nacional.¹⁰⁸

A través del Plan se buscaba visualizar los escenarios potenciales de la región, plantear estrategias para su concreción, y servir de pauta para la labor planificadora del departamento, con el ideal de que otros actores aportaran su conocimiento para enriquecerlo. El desarrollo de este Plan iba de la mano con el de Ciencia y Tecnología y el Plan Decenal de Educación, entre otros macroproyectos. Con ellos se buscaba tomar la planeación como un proceso participativo de diversos aspectos socioeconómicos, a lo que se le denominó “La gran Estrategia”¹⁰⁹.

¹⁰⁷ Tomado del artículo *Santander tiene energía para mover al mundo* [Versión digital: <http://www.vanguardia.com/2008/sema/12/neg2.htm> visitada el día 28 de abril de 2008]

¹⁰⁸ Gobernación de Santander -Secretaria de Planeación. *Plan Prospectivo de Santander Siglo XXI*. Diciembre de 1997, p. 1.

¹⁰⁹ *Ibíd.*, p. 2

El documento final fue realizado a partir del diagnóstico de la economía santandereana, con el objeto de identificar los sectores potenciales, los cuales posteriormente se jerarquizaron según sus oportunidades y fortalezas. La metodología del plan es netamente prospectiva, de carácter participativo e interinstitucional. Se baso en la teoría de los actores sociales, es decir, teniendo en cuenta que la acción humana es el pilar en la construcción del futuro.

A partir de la identificación de los sectores potenciales, se tomaron los quince sectores más representativos, posteriormente con la metodología del ábaco de Francois Regneir, se seleccionaron los cinco primeros con mayor horizonte:

- Agroindustria
- Energía
- Generación de conocimiento
- Petróleo
- Turismo

El proceso a seguir se dividió en cuatro partes: definición de los factores de cambio exógeno y endógeno, definición de variables estratégicas, visualización y conceptualización de los escenarios deseables para cada sector, y planteamiento de las estrategias para lograr el escenario apuesta.

El Plan Prospectivo es un documento interesante en la medida que dio inicio a la realización de documentos de tipo prospectivo que tanto requería el departamento. Además, identificó nuevas fortalezas en el departamento, apostándole a sectores anteriormente poco mencionados o tenidos en cuenta en la planificación. Lo más importante fue la transición de reducir las apuestas del sector secundario, con las tradicionales manufacturas santandereanas en cuero, calzado, confecciones y joyas, para darse paso en la incursión del sector servicios a través de la Generación de Conocimiento y el Turismo.

Aunque estos dos últimos sectores sea apuestas innovadoras para la región, el sector agroindustrial, aún es considerado como una ventaja comparativa en el departamento debido a su diversidad geomorfológica, por ello se planteo un

escenario denominado “*Santander no cabe de la dicha*”, a través del cual se buscaba que la región fuese líder en los procesos agroindustriales, en la calidad de sus productos, y en la mejora de la eficiencia y calidad de los procesos en la cadena de producción, gracias a los avances que se realizaran en investigación y que ayudaran a la competitividad del sector.¹¹⁰

En cuanto a la Energía, se buscaba que Santander fuese “*líder y pionero del sector energético a nivel nacional*”, ubicándose estratégicamente en el sector y reconociéndose como un generador de valor agregado en el desarrollo económico y social de Colombia. Pese a que como se menciono anteriormente, el carbón tenga algunos inconvenientes para considerarse un mineral competitivo, vale la pena resaltar la iniciativa de la creación del cluster del petróleo y el gas, el cual sería el primero en su tipo en el país. De igual forma debe observarse el comportamiento del uranio, cuyo potencial se descubrió recientemente en la región y las investigaciones se encuentran en proceso.

Un aspecto crucial para competir hoy en día y que permite una adecuada inserción en el proceso de globalización, es la generación de conocimiento, tercer sector clave del Plan. La idea planteada y visualizada era hacer de Santander el “*Primer nodo tecnológico del Nororiente Colombiano*”, para ello se trazaron programas como:

- Parque Interactivo Neomundo
- Creación de la Incubadora de empresas
- Parque Tecnológico de Guatiguará
- Central de Información georeferenciada de Bucaramanga (Ciudad digital)
- Centro Cultural del Oriente

En medio de este panorama también surgió la propuesta de crear el Parque Tecnológico de Innovación y Emprendimiento en TIC`s de Santander (Parqueties). A través del cual se busca fortalecer las capacidades

¹¹⁰ *Ibíd.*, p. 10

emprendedoras de base tecnológica; canalizar las ofertas de las universidades en Investigación, Desarrollo e Innovación y su capacidad de generar habilidades especializadas para la transformación del entorno económico a uno más competitivo y productivo. Sin embargo no hay mayor información acerca de su funcionamiento e impacto en la región.

Como se puede apreciar hoy en día se le sigue apostando a este escenario, pero muchos de sus proyectos, no se han podido consolidar debido a diversos factores como la falta de recursos para la inversión en infraestructura¹¹¹, así como la falta de construcción de una nueva sociedad de conocimiento, más emprendedora, productiva y con visión de futuro; identificada y con sentido de pertenencia hacia su región y su país; creativa, informatizada y con actitud permanente hacia la innovación y al desarrollo tecnológico, capaz de asumir riesgos, de crear y recrear el conocimiento con responsabilidad social y ecológica; con actitud científica y gran capacidad de aprehender y de trabajar en equipo.¹¹²

Los esfuerzos que se han hecho para la consolidación del escenario clave se pueden ver reflejados en estadísticas, por ejemplo para el año 2005, Bucaramanga era considerada la ciudad con mayor número de ambientes para el aprendizaje de la Ciencia y la Tecnología en relación con el número de habitantes, llegando a 37 instituciones, que favorecían a 23.000 estudiantes que en su momento hicieron o hacen uso de estos ambientes. Esto se consiguió bajo el gobierno del señor Honorio Galvis Aguilar, quien acogió dentro de su Plan de Desarrollo, acorde con la Ley General de Educación, la consolidación del área de tecnología e informática en las instituciones educativas oficiales de la ciudad. Proyecto que consistía en dotar las aulas con instrumentos pedagógicos para que los estudiantes construyeran proyectos

¹¹¹ Por ejemplo para el 2005 los directivos de Neomundo tenían pensado abrir el parque interactivo en Junio, pero para ello debían conseguir 3.500 millones de pesos para terminar la primera fase, la cual comprendía el edificio y cuatro salas didácticas.

¹¹² Tercer objetivo de plan para hacer posible el escenario “Primer nodo tecnológico del Nororiente Colombiano” en la generación de conocimiento, del Plan Prospectivo Santander S. XXI., p. 28-29

diseñados curricularmente, y así, ellos mismos conocieran cómo se aplican algunos principios y los llevaran a la realidad con los elementos facilitados.¹¹³

La penúltima apuesta corresponde al Petróleo. Sector realmente importante en Santander, debido a la ventaja comparativa del departamento al poseer yacimientos en la zona, contar con el Complejo Industrial de Barrancabermeja (CIB) y el Instituto Colombiano de Petróleo (ICP) en Piedecuesta. Con ello se deseaba alcanzar un escenario apuesta denominado “*mundo feliz*”, en el que se mezclaban aspectos ambientales y tecnológicos para hacer del sector un jalonador de la economía regional.

Aunque la variación del valor agregado del petróleo ha tenido comportamiento negativo en los últimos años (Ver Tabla 3), es relevante mencionar que la refinación tiene la mayor proporción del PIB industrial, el cual representó en el 2005 el 82,3% del total de la industria y tuvo un importante crecimiento anual de 23,0%. Por lo tanto, se puede deducir que la economía departamental es muy sensible a cualquier cambio en su volumen de producción y valor agregado.¹¹⁴

El último sector apuesta corresponde al Turismo y su escenario “Turismo en el País de las Maravillas” resulta de un trabajo coordinado entre los entes involucrados en el desarrollo de este sector a través de la organización y promoción de programas y proyectos turísticos, articulados con el aprovechamiento de los recursos que tiene Santander en materia de turismo, como sitios naturales, bienes culturales, etc., y el carácter emprendedor de algunos empresarios, quienes cada vez serán más creativos y podrán fácilmente acceder a la información sobre nuevas experiencias. Respecto a este punto no se hará énfasis ya que hay dos estudios correspondientes

¹¹³ Tomado de Red de Gestores Sociales. *Proyecto Aulas de Tecnología* [Versión digital: <http://www.rgs.gov.co/proyectos.shtml?x=8591> visitada el día 28 de abril de 2008]

¹¹⁴ Cámara de Comercio. *Informe de Actualidad Económica PIB Santander 2005*. Bucaramanga 2006. [Versión digital: <http://www.sintramites.com/temas/documentos%20pdf/informes%20de%20actualidad/2007/pib2005.pdf> visitada el día 21 de abril de 2008]

específicamente al Turismo, en los cuales se amplía la información sobre el sector.

Vale la pena resaltar que los escenarios planteados corresponden a las necesidades de la década de los noventa, lo cual hace ya un poco obsoleto dichos planteamientos, aunque hay que reconocer que el avance estuvo acorde al año, y pues responde a una necesidad paulatina de comenzar un proceso de planificación prospectivo del departamento. Lo primordial es ir reconstruyendo dichos aportes, es decir, no dejar el trabajo en el pasado, sino retomarlo y en base a lo realizado replantearlo para la época actual y con los nuevos requerimientos de Globalización y la Internacionalización de la Economía, ya que sobre este aspecto, no se percibió mayor información en el documento.

Un aspecto que se puede deducir de la estructura y la forma del documento, y que se presta para pensar, de pronto de manera errónea, que el trabajo fue delegado a los expertos de cada sector y luego simplemente fusionado, es que olvidaron establecer algún tipo de relación entre un sector y otro para que la economía de la región funcionase como un todo. Además, se presenta ausencia de cifras estadísticas en cada sector potencial, lo cual permite vislumbrar la realidad del departamento frente a los mismos, y que tan probable es que la economía regional le apunte a dichos sectores.

7. Plan Prospectivo de Ciencia y Tecnología de Santander 1997-2010 (Gobernación de Santander- 1998) *“Educación, Ciencia y Tecnología, Construcción de la Nueva Sociedad del Conocimiento en Santander Hacia el Tercer Milenio”*

“El conocimiento es el capital fundamental en cuanto modifica el trabajo y las relaciones económicas y da mayores posibilidades a las personas con conocimiento de lograr mayor progreso y calidad de vida”¹¹⁵

¹¹⁵ Gobernación de Santander. *Plan Prospectivo de Ciencia y Tecnología de Santander 1997-2010*. Bucaramanga, 1998. p. 37

El Plan Prospectivo corresponde a un proyecto liderado por la Gobernación de Santander y presentado en Junio de 1998. Se realizó como un instrumento orientador para la planificación sectorial y regional, debido a la necesidad de mejorar la competitividad de las actividades claves.

El trabajo se realizó para diversos sectores y esta dividido en tres tomos:

Tomo 1

- Contiene el resumen ejecutivo del Plan
- Los documentos generales de carácter prospectivo denominados: Prospectiva económica de Santander; Proceso histórico de ocupación del territorio y formación de culturas en Santander y la Generación de Conocimiento en Santander.

Tomo 2

- Contiene los documentos de los programas de investigaciones científicas en: Ciencias Básicas; Ciencias Sociales y Humanas; Ciencias Biofísicas y del Medio Ambiente; Ciencia y Tecnología de la Salud; Ciencia y Tecnología en Educación y Ciencia y Tecnología de Materiales.
- Los documentos de los programas del Sistema Regional de Innovación de Santander, los cuales comprenden: El sistema Regional de Innovación de Santander (SRIS); Innovación y desarrollo tecnológico en las industrias de: Cueros y Marroquinería, Confecciones, Madera y Muebles, Metalmecánica y Joyería; Investigación y Desarrollo Tecnológico en Química y Petroquímica e Investigación y Desarrollo Tecnológico en los sectores Agropecuario, Agroindustrial y Agroalimentos.

Tomo 3

- Contiene los documentos de los programas del Sistema Regional de Innovación de Santander, segunda parte que comprende: Investigación y desarrollo tecnológico en Biotecnología, Innovación y Desarrollo Tecnológico en Electrónica, Informática y Telecomunicaciones, Investigación y Desarrollo Tecnológico en Minería y en Energía e

Investigación y Desarrollo Tecnológicos en servicios tales como: Infraestructura Vial, Turismo y Comercio y Distribución.

- El documentos de investigación y desarrollo tecnológico en el sector Agropecuario y Agroindustrial de la provincia de Mares.
- Los anexos sobre los participantes a reuniones, foros, encuentros, seminarios y los que respondieron las diversas consultas aplicadas.

A través de la información consignada en estos tres tomos se buscaba hacer de Santander una sociedad del conocimiento, en el contexto del nuevo paradigma tecno -económico del siglo XXI centrado en la competitividad, para lo cual se trazaron seis lineamientos de trabajo esenciales:

- Santander sociedad del conocimiento
- Consolidación del SRIS
- Integración de educación, ciencia y tecnología
- Generación propia de ciencia y tecnología
- Compromiso con la ciencia y tecnología
- Reconocimiento social de la ciencia y tecnología

El SRIS era la estrategia básica del Plan, correspondía a un conjunto de políticas, programas, instrumentos, mecanismos e instituciones que buscaban mejorar la productividad y competitividad del sector productivo. Su marco de referencia era la Política Nacional de Ciencia y Tecnología: Ley 29 de 1990.¹¹⁶ A través de la creación del sistema se buscaba la interacción y entendimiento entre los actores científicos tecnológicos, y los encargados de la producción, para obtener del diálogo, nuevos y mejores productos y servicios. Con esto se quería crear una cultura hacia la innovación y la transferencia tecnológica, con una economía regional abierta a los mercados internacionales.

¹¹⁶ En Julio de 2007, la Senadora Martha Lucia Ramírez y el Representante a la Cámara Jaime Restrepo, radicaron el proyecto de Ley de Ciencia, Tecnología e Innovación, el cual modificaría la Ley 29 de 1990. El proyecto busca establecer un nuevo marco jurídico para el desarrollo de la sociedad del conocimiento en Colombia, reestructurando y fortaleciendo el actual Sistema de Ciencia Tecnología e Innovación, además de transformar el Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología, Francisco José de Caldas (Colciencias), en un Departamento Administrativo de Ciencia, Tecnología e Innovación, adscrito a la Presidencia de la República y definir fuentes estables de financiación del Sistema de Ciencia Tecnología e Innovación. Su aprobación esta en estudio.

Adicional a ello, en la región muchos proyectos quedan solo en propuestas, otros tantos no se pueden culminar por falta de recursos o por falta de inversión en C&T, ya que Colombia y por lo tanto la región se caracterizan por destinar una porción muy baja de su PIB en este rubro. Por ejemplo en el documento se comenta que para 1997, la inversión de Colombia en C&T fue de 0.7% del PIB, en contraste Estados Unidos destino el 2.5% en este aspecto y Santander solo el 0.1%.

Aunque actualmente la situación no haya cambiado mucho, se espera que la aprobación de la nueva Ley de Ciencia, Tecnología e Innovación, le permita al país, y por ende a sus regiones, enfrentar los retos científicos y tecnológicos para el año 2020. Con ello se aumentaría el número de investigadores y doctores por habitante¹¹⁷, así como el número de patentes y publicaciones registradas en el país.

Inversión en I&D en Santander

Así como la inversión en C&T va en progreso, la inversión en I&D, también debe ser una preocupación en la región, ya que según la segunda encuesta de innovación y desarrollo tecnológico realizada por el DANE para el sector industrial del país (2004), según los resultados de inversión total en I&D, Santander se ubico en el octavo puesto, con una participación de 1,4%, valor que disminuyó frente al 2003, en 0,3 puntos porcentuales aproximadamente. El escalafón estuvo encabezado por Bogotá, seguido de Antioquia, Valle del Cauca, Cundinamarca, Atlántico, Caldas y Cauca.¹¹⁸ En cuanto al promedio de inversión por empresa, el departamento se clasifico en el décimo octavo lugar, con grandes diferencias respecto a Antioquia y Valle del Cauca.

¹¹⁷ Actualmente el número de doctores en el país por cada cien mil habitantes, es de 9,3. En el marco de la nueva Ley, se espera formar por lo menos 11 mil doctores, es decir, 25 doctores por cada cien mil habitantes. Tomado de *Cátedra Libre La opción*. Especial: Ciencia y Tecnología. Abril de 2008. N° 108. Universidad Industrial de Santander.

¹¹⁸ Cámara de Comercio de Bucaramanga *Informe de Actualidad Económica. Innovación y Desarrollo Tecnológico en la Industria*. Septiembre de 2006, número 48. [Versión digital: www.camaradirecta.com visitada el día 15 de marzo de 2008]

Según las actividades de inversión en I&D, de las 314 empresas de la muestra industrial para Santander, se encontró que la mayoría de ellas (68,8%) se clasificaron como adecuadas tecnológicamente.¹¹⁹ Las incrementales se catalogaron como las segundas en importancia (12,1%), seguidas por las organizacionales (9,6%), las radicales (8,6%) y las no innovadoras con el (1%).

Se puede concluir de las cifras que el departamento se encuentra muy rezagado tanto en la inversión en C&T (aunque es una situación general en el país), como en I&D, lo cual debe ser una preocupación del Gobierno que entro este año, promoviendo nuevas políticas acordes a las necesidades y requerimientos de la región, de tal forma que las empresas puedan incurrir en nuevos procedimientos que aporten valor agregado a sus productos y servicios. De igual forma hay que promover la investigación en la región, reforzando los grupos de investigación ya existentes¹²⁰, así como en la creación de nuevos grupos.

Un tema un poco aparte, pero que de igual forma guarda relación con la promoción del desarrollo en la región, y que se estudia en una apartado del Plan de C&T, corresponde al sector externo del departamento. Respecto al comercio exterior se sugiere que este tema es una de las mayores debilidades de la economía de Santander, ya que si se tienen en cuenta variables económicas, como la cantidad de la población y el Producto Interno Bruto, entre otras, Santander representa más o menos el 5% del total del país.¹²¹

¹¹⁹ Innovadora radicales: empresas que han invertido en I&D con un departamento de ingeniería, investigación y desarrollo.

Innovadoras organizacionales y comerciales: empresas que obtuvieron nueva forma de comercialización o mejora significativa en ella, y que realizaron inversión en I&D.

Innovadoras incrementales: empresas que obtuvieron un bien o servicio nuevo o mejorado y han invertido en tecnologías de gestión de calidad, tecnologías de gestión ambiental, en patentes y licencias.

Adecuadas tecnológicamente sin innovación: empresas que invirtieron en alguna actividad de I+D pero que la consecución de los objetivos se encuentra en proceso, fueron abandonados o no aplican.

Empresas no innovadoras: empresas que no invirtieron en I&D o que invirtieron pero no dan cuenta del estado de avance de los objetivos.

¹²⁰ Según el documento Santander Entorno de Negocios Competitivo, en Colombia funcionan 1928 grupos de investigación reconocidos por Colciencias distribuidos así: 773 en Bogotá, 333 en Antioquia y 184 en Valle del Cauca. Santander se ubica en sexto lugar con 74 grupos, en las áreas de ingeniería, ciencias naturales y exactas.

¹²¹ Este 5% se debe a la información del año del estudio, ya que para el año 2005 la participación de Santander en el PIB de Colombia fue de 6,4%.

De aplicarse esta proporción al departamento en materia de exportaciones, se tendría que haber exportado en 1996 aproximadamente USD 538 millones, que son el 5% del total de exportado por Colombia (USD 10.759 millones) para dicho año. Sin embargo, las exportaciones para ese mismo año solamente llegaron a USD 36.5 millones, según cifras del DANE. Esto representando el 0.34% de las exportaciones del país.

Respecto a esta situación el documento propone que para llegar al nivel de exportaciones en que se debiera estar, de acuerdo con el supuesto del 5% de participación nacional, se tendría que multiplicar por 15 el valor de las exportaciones, estando muy lejos de esa cifra.

La gran conclusión que se puede extraer del documento, es que en Santander y en Colombia el proceso de Globalización aún no se hace realidad porque no hay una política agresiva para cambiar la dinámica de la economía de lo nacional a lo internacional. Mientras el mundo se volvió de economía global, la domestica continua siendo de aldea, con la idea de querer producirlo todo, con grandes ineficiencias y tecnologías obsoletas.¹²² Aunque esta conjetura se menciona hace casi diez años, sigue siendo una premisa vigente en vísperas de cumplir la primera década del tercer milenio.

Por último vale la pena mencionar el gran esfuerzo que se llevo a cabo para la realización del Plan Prospectivo de Ciencia y Tecnología, para cuya elaboración se conformaron más de 30 grupos de trabajo y consultadas más de 700 personas, sin embargo se filtraron algunos errores de forma como el manejo de mucha información, pero de manera desarticulada, perdiéndose el valor de la misma.

8. Estrategia de Competitividad de Santander (Gobernación de Santander y CARCE- 2001)

La estrategia de competitividad de Santander es un ejercicio hecho por el Comité Asesor Regional de Comercio Exterior (CARCE) de Santander, que en

¹²² *Ibíd.*, p. 61

base a los lineamientos nacionales de productividad y competitividad, busca orientar al departamento de Santander en materia de exportaciones, de tal forma que esta se fortalezca a través de la articulación de actores importantes como empresarios, entidades públicas y privadas y la academia (Esto se tomaría como una respuesta a las recomendaciones hechas por el estudio Monitor sobre el cambio de los modelos mentales de acerca de la gente santandereana, amigable pero cerrada.)

El primer capítulo de la estrategia muestra la estructura de la que nació este estudio, de tal forma que se describe la Política Nacional de Productividad y Competitividad, diseñada durante el plan de Gobierno Andrés Pastrana, de la misma manera se describen, el Plan estratégico Exportador Nacional y las distintas instancias necesarias para que se diera cumplimiento a dicha política, como lo fueron los CARCE's, La Red Nacional Colombia Compite y los Convenios de Competitividad Exportadora.

En el segundo capítulo de este estudio se hace una descripción detallada de la situación del departamento, para el periodo comprendido entre el 2002-2003, como lo es la ubicación, producción, comercio exterior, perspectivas y la Oferta Exportable del mismo. De esto se concluye en primera medida que el departamento es un jalonador de las exportaciones no tradicionales, al crecer estas más del doble que las no tradicionales a nivel nacional para el 2003 (las exportaciones no tradicionales para el 2004 fueron de USD 174.6 millones, por tanto la meta propuesta por el estudio se cumplió y se superó al ser fijada esta en USD 120 millones¹²³); en segunda medida que el departamento tiene buenas posibilidades de crecer a partir del comercio exterior, ya que las exportaciones han venido aumentando significativamente y los destinos de estas también, entre ellos, Suiza, Venezuela, Estados Unidos, Ecuador, México y Panamá; y en tercer lugar se deduce que la Oferta Exportable estaba conformada por los sectores de mayor participación y crecimiento en el

¹²³ Cámara de Comercio de Bucaramanga. *Informe Santander Exporta 2005*. [Versión digital: <http://www.sintramites.com/temas/documentos%20pdf/exporta/expodic2005.pdf> visitada el día 21 de marzo de 2008]

departamento como lo fueron el Avícola, Artes Gráficas, Confecciones, Cuero y Calzado, Joyería, Palma y Salud.

En el tercer capítulo y el más importante se define la Estrategia Exportadora del departamento, la cual está conformada por el Plan Exportador Regional (También estudiado en el presente estudio) y por los Planes Exportadores Sectoriales.

A continuación se hará un bosquejo general de que tanto han avanzado los planes exportadores regionales en cuanto a la respectiva cartera de proyectos.

Artes Gráficas: Las noticias para este sector son alentadoras, Bucaramanga es una de las mayores plazas para este negocio en el país, durante el 2007, fue la ciudad con mayor reconversión tecnológica en Colombia, el crecimiento para el 2007 fue de 570% en sus exportaciones a Venezuela respecto al mismo periodo del año anterior, y el crecimiento del sector estuvo alrededor de un 10%, pues empleó el 90% de la capacidad instalada y logró exportaciones totales por USD 360 millones. A pesar de esto aún no existe un sistema de información que dé cuenta de los requerimientos de las empresas en este sector, como tampoco existe un centro de capacitación para las empresas del mismo en el departamento, aunque se valora que se haga parte de gremios que busquen el fortalecimiento del sector, como lo es la Asociación Colombiana de Industrias Gráficas (ANDIGRAF). Hay que resaltar que los mismos empresarios del sector tienen claro que necesitan capacitación para trabajadores sobre estándares de calidad, ya que aunque la existencia de proveedores es buena, existen deficiencias en el soporte de mantenimiento mecánico y electrónico de todos los equipos.¹²⁴

Avícola: Es uno de los sectores de mayor importancia en la economía de la región, por ser el departamento de Santander uno de los principales productores a nivel nacional, genera una gran cantidad de empleos, pero

¹²⁴ Tomado del Boletín ANDIGRAF No 26. Diciembre de 2007. [Versión digital: <http://www.andigraf.com.co/boletines/boletindic2007.pdf> visitada el día 21 de marzo de 2008]

muchos de los proyectos propuestos para mejorar la competitividad del sector aún no se han llevado a cabo, no existen programas continuos para la formación de competencias laborales en el sector, no hay alianzas para la adquisición de insumos avícolas, no hay un sistema de referencia para el sector avícola santandereano, existen empresas que aún están no certificadas, no existe un sistema de indicadores de exportación del sector, en resumen se necesita más información disponible del sector que permita consolidar su oferta exportable.

Bocadillo: A este sector aún no se le ha dado el protagonismo que necesita en el departamento, pero se han venido adelantando proyectos con la Agencia de Desarrollo Local (ADEL), como manejo de conservas de la guayaba, con el objeto de hacer del sector uno de los más competitivos tanto a nivel nacional como internacional. Sin embargo existen muchas deficiencias en cuanto a capital humano, como lo es la capacitación en planeación y organización de empresas, en cuanto a asociatividad y comercialización.

Calzado: Es bien sabido que Santander tiene un reconocimiento especial, por la creación de calzado y confección de marroquinería, pero las deficiencias que presenta este sector son muchas y la más grave de ellas es la apatía por la asociatividad y creación de alianzas, no existe la diferenciación de productos y tampoco existe una cultura por parte de los empresarios de capacitar su mano de obra de acuerdo a las tendencias de la moda, existen empresas que se cobijan a asociaciones como *Asoinducal`s* (Asociación de Industriales del Cuero y el Calzado), entre otras, pero no todas tienen convicción en ellas. La innovación y el desarrollo tecnológico también se convierten en una de sus limitantes.

Confecciones: Este sector es una de las aproximaciones para conformar un cluster en la región, el crecimiento en los últimos años del mismo hacen que sea apetecido para tal agrupamiento, además de que ha sido uno de los pioneros en competir en mercados internacionales. En cuanto a los proyectos en cartera, la totalidad de estos se concentra en Innovación y Desarrollo

Tecnológico, pero puede decirse que de ellos gran parte no se han cumplido, pues aún no existe un programa masivo para la renovación de equipos, no existen grupos de investigación que den soporte a este sector, no hay un programa Académico de carácter especializado en el sector, no existe apoyo reiterativo del gobierno, entre otros aspectos.¹²⁵

Joyería: Es uno de los sectores que más logros ha obtenido, teniendo en cuenta información revelada por el Centro de Desarrollo Productivo del mismo, el sector ha adelantado proyectos como Diseño, implementación y puesta en marcha de la planta productora de joyería para la empresa EMERALD LEGEND, Convenio de Competitividad de la Cadena Productiva del sector joyería de Santander, Optimización del sistema de llenado en microfusión de piezas de joyería, Diseño de joyería con esmeralda Colombiana a partir de las características de la orfebrería precolombina, Obtención de oro blanco de 750 milésimas sin níquel y sin paladio, Diagnóstico de contaminantes atmosféricos presentes en el microclima laboral durante los procesos de refinación y pulimento químico de oro y plata del sector joyero en Bucaramanga, Implementación de una tecnología para reducir la contaminación de los efluentes de la industria de joyería, Factores Socio Económicos del sector joyería de Bucaramanga, Innovación técnico económico para la regeneración de revestimiento para el proceso de microfusión en joyería, Programa de mejoramiento continuo en MULTIJAYAS Ltda., Selección de tecnologías de punta aplicadas a la cadena Gema – joya, Estudio preliminar del cluster de joyería en Santander, Plan de Desarrollo para el CDP de Joyería, Indicadores de competitividad y de gestión para el sector joyería de Bucaramanga, Estudio del impacto ambiental del sector joyería en el Área Metropolitana de Bucaramanga, entre otros proyectos.¹²⁶

Después de ver que tanto han avanzado estos sectores de acuerdo a sus planes estratégicos, hay que resaltar que la institución del CARCE Santander

¹²⁵ Tomado de la Universidad Autónoma de Bucaramanga.

[http://web.unab.edu.co/periodico15/n48_a3/afondo4.htm visitada el día 26 de abril de 2008]

¹²⁶ Tomado del CDP de Joyería en Santander.

[<http://www.xegmento.com/joyeria/index.asp?id=2&ide=80> visitada el día 26 de abril de 2008]

desapareció, pero a su vez la Comisión Regional de Competitividad asumió las funciones que la primera instancia tenía. De esta manera puede decirse que actualmente se tienen en cuenta de manera general, los objetivos y estrategias propuestos por los planes estratégicos de cada uno de los sectores, para lo cual existen mesas transversales de la Comisión que velan porque los sectores se consoliden y sean cada vez más competitivos. Estas Mesas tienen que ver con Internacionalización, Apoyo Logístico, Innovación e Infraestructura. Sus adelantos giran en torno a estos temas, pero los más importantes han sido entre otros, la creación del Cluster de Petróleo y Gas en la Región, el cual busca desarrollar proveedores para la industria en Bucaramanga y el Magdalena Medio, y las aproximaciones de consolidar el cluster de Software, Confecciones, Calzado, Joyería, Avicultura, entre otros.¹²⁷

9. Plan Estratégico Exportador de Santander (CARCE - 2001)

El Plan Estratégico Exportador de Santander (PEES), hace parte de la Estrategia exportadora del departamento, comprendida en el documento Estrategia de Competitividad de Santander mencionado anteriormente. De esta manera el CARCE al formular el plan tuvo en cuenta el Conocimiento Económico del Departamento, Factores de competitividad definidos por el Foro Económico Mundial, específicamente en variables concernientes a cultura exportadora, infraestructura, ciencia y tecnología, internacionalización y capital humano, y la Acción Concertada entre Academia, Sector Productivo y Estado.¹²⁸

El documento básicamente traza cinco objetivos, cada uno de ellos con dos o más estrategias, las cuales están sustentadas en una serie de instrumentos para poder llevarlas a cabo. Los objetivos son los siguientes:

1. Crear Cultura Exportadora Regional.

¹²⁷ Comisión Regional de Competitividad (CRC). *Iniciativa de Competitividad*. Bucaramanga, 2008. [Versión digital:

<http://www.camaradirecta.com/vea.php?IDe=550> visitada el día 18 de abril de 2008]

¹²⁸ CARCE. *Estrategia de Competitividad del Departamento de Santander*. 2003. p. 20

2. Desarrollar una Adecuada Cadena de Servicios de Logística, de Transporte Multimodal y de Telecomunicaciones.
3. Fomentar el Desarrollo Científico y Tecnológico en Sectores Productivos y Competitivos de la Región.
4. Promover la Comercialización Internacional de la Oferta Exportable Santandereana.
5. Generar Estabilidad Social para Favorecer el Desarrollo Empresarial.

El presente estudio pretende hacer un seguimiento al cumplimiento de los objetivos planteados, teniendo en cuenta que las funciones y la documentación que manejaba el CARCE, fueron absorbidas por la Comisión Regional de Competitividad de Santander. Sin embargo debe resaltarse cuando aún estaba en vigencia el CARCE, y en complicidad con el sector público, sector privado y la academia, logró adelantar varias de las estrategias que estaban consignadas en el plan, entre ellas:

- Aprobación por la gobernación para formular y gestionar los proyectos enmarcados en los Planes Estratégicos Sectoriales y en el de Santander.
- Continuidad con el Consultorio de Negocios Internacionales.
- Estrategia de Competitividad de Santander en los nueve sectores productivos.
- Creación de la oficina de Proexport en Bucaramanga.
- Realización de la Semana del Empresario y el Exportador.
- Indicadores de gestión de la Cátedra CEINFI (Implementación, Planes de negocios, Microcrédito)
- Tejido Social y el trabajo de planeación realizado por los empresarios, CDP`s y Gremios en el marco de la política de Productividad y Competitividad.¹²⁹

En cuanto al panorama actual, como ya se dijo la comisión fue quien asumió ese papel de veedor y promotor del desarrollo económico en la Región, por tanto se ha organizado de tal forma que se les pueda, entre otras metas, dar

¹²⁹ Cuarto Capítulo de la *Estrategia de Competitividad del Departamento de Santander*. p. 122

cumplimiento a esos objetivos propuestos una vez en el Plan de Desarrollo Estratégico a nivel departamental. Dicha organización es la siguiente:

Mesa de internacionalización: Puede decirse que esta mesa, liderada por la Asociación Nacional de Industriales presente en Santander, estaría encargada de dar cumplimiento los objetivos primero y cuarto del PEES. Para ello se están adelantando proyectos en temas como Impulso a una Zona Franca, Inversión Extranjera, Exportaciones y Análisis de una plataforma logística.¹³⁰ Para el 2007 los líderes de esta mesa elaboraron un estudio que analiza y crea estrategias competitivas enfocadas a la región, de tal forma que puedan contrarrestarse problemas en el departamento.

Además de ello se han venido realizando alianzas con entidades afines e instituciones académicas que permiten llevar a cabo seminarios encaminados hacia la autocapacitación del sector empresarial de la región. Por otra parte participan en los temas de impacto regional tales como la recuperación de la navegabilidad del Río Magdalena, y realizan misiones a otras ciudades para conocer sus experiencias regionales en temas de logística como sistemas de almacenaje, distribución e inventarios entre otros.¹³¹

Mesa de Innovación: Trabajar en el diseño de estrategias de articulación entre la academia y el sector empresarial del departamento para dinamizar los procesos de innovación y desarrollo tecnológico. Según el PEES, esta abarcaría el tercer objetivo. Es liderada por el Consejo Departamental de Ciencia y Tecnología (CODECyT), este consejo funciona en las instalaciones de la UIS, en el que funcionan a enero de 2008, 105 grupos o centros de investigación, lo que hace que la relación Academia-Investigación sea más articulada.¹³²

¹³⁰ CRC. Op. cit., p. 5

¹³¹ Tomado de la ANDI. [<http://www.andi.com.co/> visitada el día 27 abril de 2008]

¹³² Tomado de la Universidad Industrial de Santander.

[https://www.uis.edu.co/portal/investigacion/grupos/CLASIFICACION_GRUPOS.pdf visitada el día 18 de abril de 2008]

Mesa de Infraestructura: Cobijaría el segundo y quinto objetivo del PEES. Es liderado por Desarrollo Económico y por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, y están orientados al desarrollo de infraestructura de logística del departamento y servicios públicos, sin olvidar las necesidades de la sociedad, por tanto los temas de interés son los relacionados con infraestructura vial, aérea, multimodal y servicios públicos. Existen factores que le permiten adelantar en sus tareas como lo son la ubicación geográfica, la cercanía con Venezuela, la infraestructura de comunicaciones, variedad de clusters en la región y la buena calidad de vida.¹³³

Mesa de Marketing Territorial: Liderada por ADEL Metropolitana, el objetivo de esta mesa es buscar una identidad territorial y establecer contactos para su divulgación. Los logros que se han obtenido al respecto son: Recopilación de Información secundaria sobre el potencial endógeno del Departamento, Mesas de trabajo en los ocho núcleos de Desarrollo Provincial, Realización de entrevistas con expertos locales en los temas de Ventajas competitivas identidad e Imagen, Investigación de Mercados sobre la Imagen e Identidad de los Santandereanos en los ocho Núcleos de Desarrollo Provincial y 6 ciudades nacionales, Estudio sobre la Identidad de los Santandereanos con el Apoyo de la Universidad Industrial de Santander, Alianzas estratégicas con entidades promotoras de Marketing Territorial en Medellín, Alianza con la marca oficial del país “Colombia es Pasión”, Participación en la Convocatoria 406 de Colciencias y obtención de recursos para el desarrollo de la Misión de Transferencias de Conocimientos y Experiencia de Marketing Territorial a Europa.¹³⁴

Con esto puede decirse que más allá de mirar detalladamente que objetivo se cumplió o no del PEES, resulta más atractivo revisar qué tanto se ha avanzado en los temas y ejes que en este último se desarrollaron, pues es de gran satisfacción saber que aunque diferentes instancias finalicen, los logros que sean obtenidas por estas sean tenidas en cuenta para las nuevas instancias

¹³³ CRC. Op. cit., p. 10

¹³⁴ Tomado del ADEL. [http://www.adel.org.co/marketing_territorial_logros.php visitada el día 26 de abril de 2008]

conformadas. Así es bueno saber que la Comisión Regional no dejó a un lado los adelantos que en materia de Investigación realizó el CARCE. La invitación es para que las metas propuestas actualmente lleguen a cumplirse, y exista un sistema de información que haga posible su divulgación.

10. Plan Estratégico Área Metropolitana de Bucaramanga 2015 (Corplan-2003)

“Área metropolitana, es la región donde tiene lugar todo tipo de actividades básicas, ya sean de producción, de consumo, de intercambio y de gestión. Esta unidad de funcionamiento se traduce, sin embargo, por una división técnica y una diferenciación social del espacio regional, tanto en términos de actividad y suministros como en términos de población. El criterio fundamental de una región metropolitana reside exactamente en esta especialización sectorial y en la reconstitución de conexiones estructurales en el conjunto de la aglomeración, y no en la noción impresionista de dispersión, que no es más que una descripción ciega del fenómeno”¹³⁵

Cuando se conforma un área metropolitana, se da por sentado que las partes o municipios que lo conforman tienen características particulares, pero estas mismas permiten establecer una relación estrecha en términos políticos, económicos, culturales, territoriales, y el caso del Área Metropolitana de Bucaramanga (AMB) no es la excepción. El AMB, se encuentra conformada por los municipios de Bucaramanga, Floridablanca, Girón y Piedecuesta, esta área recoge un porcentaje pequeño del territorio santandereano, pero una parte importante de su población, 1.024.350 habitantes, según censo del 2005, concentrándose en Bucaramanga la mayor parte de esta, con 516.512 habitantes, seguida de Florida 254.683, Girón, 135.791 y Piedecuesta, 117.364 habitantes.

¹³⁵ Castells, Manuel. *La cuestión Urbana*. Siglo XXI, Editores S.A. 1974. [Versión digital: http://www.farq.edu.uy/estructura/servicios_docentes/institutos/itu/InvBasica/amm/delim/txtdelim.htm visitada el día 24 de abril de 2008]

En cuanto a sus particularidades, Bucaramanga es el eje principal del territorio, en el que se concentran la mayor parte de actividades, servicios y empleo; Florida es el prestador de servicios urbanos, como salud, a escala metropolitana; Girón se caracteriza por su especialización en la industria manufacturera y centro turístico; y Finalmente Piedecuesta en la que el sector de investigación y desarrollo se desarrolla de manera importante en otras fortalezas.

Así, la Corporación Metropolitana de Planeación y Desarrollo de Bucaramanga (CORPLAN), integrada tanto por entes públicos, privados y academia, le apostó al desarrollo de dicha área al año 2015, diseñando para ello un Plan Estratégico, el cual fue el resultado de un trabajo investigativo y objetivo, que tiene como fin guiar el accionar de sus dirigentes y de esta manera alcanzar ante todo una mejora en la calidad de vida de la población del área como de sus zonas aledañas.¹³⁶

Cinco fueron los escenarios que todos los participantes del Plan se imaginaron para el AMB al 2015, y para ello se definieron las respectivas líneas estratégicas y los proyectos de cada una de estas (63 en total), que harán posible el cumplimiento de la visión del AMB: *la Región Metropolitana de Bucaramanga Vive para Todos*. Los escenarios son:

- Región Metropolitana de Bucaramanga un Territorio Verde
- Donde Convive
- Una Sociedad Solidaria
- Una Sociedad Creadora
- Una Sociedad que se une con sus Instituciones para Liderar su Propio Desarrollo.

En el presente estudio se tendrán en cuenta las líneas estratégicas y algunos de los proyectos consolidados, para analizar el comportamiento del área metropolitana hasta la fecha, ya que es de suma importancia saber qué

¹³⁶ CORPLAN. *Plan Estratégico Área Metropolitana de Bucaramanga 2015*. Bucaramanga, 2003. p. 11

aspectos se han fortalecido o debilitado internamente al incursionar a un mundo paralelamente, globalizado, competitivo y excluyente.

Ciudad Integradora Incluyente y Participativa

Los ciudadanos, deben tener la capacidad de crear un nuevo orden social, y disfrutar así de buena calidad de vida. Para alcanzar esto es necesario que se haga énfasis en la cobertura del sistema educativo y de salud del AMB, Recreación y Deportes, Seguridad y participación Ciudadana, capacidad productiva, entre otros aspectos.

Según el Informe Comparativo de Inversión del Plan Integral Único (PIU), El AMB ha venido adelantando temas específicos que propician esta línea estratégica en la región. Es el caso del aumento de inversión Educativa, que para el 2007 fue de 1255.68 millones de pesos¹³⁷, el gasto en salud, bajo la modalidad de Salud Integral, abarcó los 238 mil millones de pesos, cifra que aumentó de manera dramática ya que para el 2006 fue de 67.500 millones. Además de esto la población desplazada del AMB y Lebrija, ha sido apoyada mediante alianzas interinstitucionales entre ellas la Gobernación de Santander, las alcaldías, ACNUR (Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados), entre otras. Por otra parte se creó el observatorio de salud, el cual pretende ser un espacio de integración interinstitucional e intersectorial para la recuperación, análisis y divulgación de la información de salud y violencia, la cual es guía para la inversión en Salud Pública tanto en el AMB como en el Departamento.¹³⁸

Para el caso de participación ciudadana, la Corporación para la Defensa de la Meseta de Bucaramanga (CDMB), viene creando estos espacios, entre ellos el proyecto "Mejoramiento de la Cultura Ambiental Ciudadana en el Área Metropolitana de Bucaramanga", y para el caso de deportes cada uno de los

¹³⁷ Tomado de *Inversión del Departamento de Santander en la Población Desplazada del AMB y Lebrija*. [Versión digital: <http://www.piusantander.gov.co/images/documentos/11856.%20Gobernacion%20inv%2006%20-%2007%20PSD.pdf> visitada el día 18 de abril de 2008]

¹³⁸ Tomado del Observatorio de Salud de Santander. [<http://www.observatorio.saludsantander.gov.co/quienesomos.php> visitada el día 18 de abril de 2008]

municipios cuenta con la secretaria respectiva y para el caso de Floridablanca, el Instituto para la Recreación y el Deporte de Floridablanca, IDEFLORIDA.

De los proyectos que no se han cumplido para esta línea estratégica se resalta, la creación de Observatorio de Desarrollo Humano, razón por la cual en el AMB, no existe un medio para analizar el impacto de políticas regionales y nacionales en los habitantes y de esta manera se pueda dirigir las acciones que mejoren la calidad de vida de los mismos.

Ciudad Educadora y Cultural

Tiene que ver con la formación de personas más comprometidas consigo mismas, los demás y el entorno, para que el AMB sea una ciudad educadora, cultural, vivible y humana. La educación además de presentar más cobertura en el AMB, ha aumentado los niveles de calidad, lo que se puede apreciar al mirar los resultados del ICFES y pruebas ECAES, por su parte el SENA ha trabajado para capacitar a diferentes grupos de personas en distintas áreas y sectores, como el caso de electricidad, parcelas productivas, iniciativa laboral, gastronomía, turismo etc. Es importante resaltar esta labor ya que la cultura de los habitantes radica en que tan bien sean educados.

Así mismo en los establecimientos educativos y las autoridades municipales se adelantan programas culturales que resaltan la participación de la población, el impulso al teatro, la danza, las letras, la música, entre otras manifestaciones culturales hacen parte de ello. Piedecuesta por ejemplo cuenta con el mejor centro cultural de todos los municipios de Santander a tal punto que el mismo solventa los costos incurridos.¹³⁹

Por otra parte la educación ambiental es uno de los temas de más importancia en el mundo y la región en los últimos años, de tal forma que los esfuerzos en este tema han sido múltiples tomando la delantera la CDMB con el proyecto:

¹³⁹ Tomado del Instituto Municipal de Cultura. [<http://www.imc.gov.co/>. visitada el día 28 de abril de 2008]

Mejoramiento de la Cultura Ambiental Ciudadana en el Área Metropolitana de Bucaramanga.¹⁴⁰

Puede decirse que esta es una de las líneas estratégicas en las que más se avanzado en el AMB., pues la mayoría de los proyectos que aquí se han presentado, se han venido adelantado por los actores recomendados o por otras instituciones.

Ciudad Competitiva

Esta línea se relaciona con el aprovechamiento de las ventajas comparativas, creación de ventajas competitivas, creación y aprovechamiento de oportunidades y la eficiente aplicación de los recursos sociales disponibles.

Como se ha venido diciendo a lo largo de este estudio, dada la presencia de un proceso globalizador, la competitividad de los países y de sus regiones se hace cada vez más necesaria, pues bien, el AMB no puede ser la excepción. Es por esto que la misma se preocupa por desarrollar los sectores en los que encuentra fortalezas como el Avícola, Metalmecánica, Investigación y Desarrollo, Servicios, Petróleo, entre otros, y no quedar rezagados ante otros mercados competitivos.

Las capacitaciones en todos los sectores, los gremios y asociaciones (aunque no en su totalidad), la búsqueda de alianzas y agrupamientos productivos como Clusters, la articulación Universidad-Empresa se hacen cada vez más evidentes, para ello se han firmado Acuerdos de Competitividad, se han diseñado planes estratégicos exportadores para diferentes sectores, se han hecho estudios regionales, se han aumentado y consolidado grupos y observatorios de investigación, entre otros aspectos.

Esta línea estratégica también se encuentra bastante adelantada, pues entre sus proyectos está la consolidación del Parque Tecnológico Guatiguará (el cual es una de las fortalezas de Piedecuesta), la consolidación de Ciudad Digital (acceso a servicios públicos, desarrollo de telecomunicaciones e Internet), Plan

¹⁴⁰ Tomado de la Corporación Autónoma Regional para la Defensa de la Meseta de Bucaramanga (CDMB) [<http://www.cdm.gov.co/web/lacdm/1marcosbase.htm> visitada el día 28 de abril de 2008]

de Modernización del Transporte y la Movilidad del AMB (creación del Metrolínea), Consolidación de Red de Universidades, UNIREC etc. Siendo estos proyectos en los que se ha venido trabajando.¹⁴¹

Hábitat Sustentable

Son las condiciones que posibilitan la existencia de un medio ambiente sano al permitir la coexistencia en condiciones dignas de los habitantes del AMB y al permitir el desarrollo socioeconómico de la región. Como se ha dicho anteriormente el tema ambiental es de los más importantes a la hora de diseñar un plan por esa razón aquí no podía faltar, y el actor que más lo representa es la CDMB en complicidad con las alcaldías y la Gobernación de Santander entre otras entidades.

Para conformar un hábitat sustentable la CDMB ha creado el proyecto Mejoramiento de la Cultura Ambiental Ciudadana en el Área Metropolitana de Bucaramanga, el cual busca impulsar entre otros objetivos el Manejo Integral del Agua, El Espacio Público y Ornato, La Calidad del Aire y la Prevención de Riesgos por Amenazas Naturales y Antrópicas.¹⁴² Cabe resaltar que estos objetivos constituyen algunos de los planes que se definieron para el plan en cuestión, a saber el Plan Estratégico del Área Metropolitana de Bucaramanga 2015, lo que demuestra que dichos planes no han sido olvidados, sino tenidos en cuenta para la mejora de la calidad de la población.

De la misma manera cabe resaltar que la labor del 2007 por parte del CDMB, giró alrededor de temas de Planificación Ambiental en la Gestión Territorial; Gestión Integrada del Recurso Hídrico; Conocimiento, Conservación y Uso Sostenible de los Recursos Naturales Renovables y la Biodiversidad; Promoción de Procesos Productivos Competitivos y Sostenibles; Prevención y Control de la Degradación Ambiental.¹⁴³

¹⁴¹ CORPLAN. Op. cit., p. 78

¹⁴² Tomado de la Corporación Autónoma Regional para la Defensa de la Meseta de Bucaramanga.

¹⁴³ Tomado del *Informe de Gestión de 2007 de la CDMB*. p. 5 [Versión Digital <http://www.cdmb.gov.co/web/lacdmdb/paginas/archivos/gestion/CDMB-gestion2007-1.pdf> Página visitada el día 27 de abril de 2008]

Por ejemplo para mejorar la calidad del recurso hídrico, se desarrollaron acciones que buscaban la recuperación de las corrientes receptoras de los vertimientos del área metropolitana de Bucaramanga, mediante la aprobación de los sistemas de tratamiento de aguas residuales en las diferentes modalidades de viviendas, en cuanto a la recuperación y conservación de zonas verdes, parques y demás espacio público, se adelantaron labores en 7 parques y 40 barrios pertenecientes a los municipios Bucaramanga, Floridablanca y Girón.¹⁴⁴

Gestión Pública Eficiente y Relacional

A través de esta acción se busca el fortalecimiento de las instituciones del estado, aumentando su eficiencia y articulación con demás actores sociales, para así lograr su legitimación. Esta línea a diferencia de las que se han resaltado como consolidadas, presenta deficiencias en cuanto al cumplimiento de los planes definidos. Entre ellos se tiene la Rendición Periódica de Cuentas a la Comunidad por parte de las Administraciones Municipales del AMB.¹⁴⁵

Respecto a ello puede decirse que ninguna de los municipios miembros del área revelan informes de las acciones llevadas a cabo, de esta manera no se contribuye a que la sociedad sea participativa, se contribuye por tanto a que tenga cierta apatía a las mismas autoridades. Las páginas Web o portales de Internet que deben ser un medio de comunicación para este tipo de temas no se utilizan al respecto quedando un vacío muy grande en cuanto a la gestión institucional.

Por otro lado es alentador que la mentalidad de los funcionarios públicos sea más abierta y dispuesta al cambio, ya que de la misma depende el direccionamiento que se le de a la región, además de ello es importante resaltar la creación de planes estratégicos tanto departamentales, municipales y sectoriales que se han llevado a cabo los últimos años, pues esto demuestra que la entidad territorial en este caso el AMB posee una visión y meta a la que hay que llegar.

¹⁴⁴ *Ibíd.*, p. 6

¹⁴⁵ CORPLAN. Op. cit., p. 115

Metrópolis Integrada Regionalmente

Así mismo como decía Castells, esta línea tiene que ver con la manera como estos municipios del AMB se unen para alcanzar un desarrollo común aunque cada uno de ellos tenga especialización respectiva. De esta manera puede decirse que el AMB, dejando a un lado el tema de la creación del distrito, no presenta problemas severos de integración, es así como se han venido adelantando acciones que buscan fortalecer a la región conjunta, la creación del Transporte Masivo del Metrolínea, la Creación de la Policía Metropolitana de Bucaramanga, incluso la realización y puesta en marcha de este plan entre otras acciones, son muestra de que se busca el desarrollo regional y no individual de cada uno de los municipios.

11. Agenda Interna de Productividad y Competitividad de Santander (Gobernación de Santander y Cámara de Comercio de Bucaramanga-2005)

En el primer lustro del tercer milenio el Departamento Nacional de Planeación (DNP), asumió ante el Gobierno Nacional la responsabilidad de desarrollar y concertar una visión prospectiva de largo plazo en el que se pensará en el país que todos los colombianos quisieran tener en el momento de conmemorar el segundo centenario de vida política independiente, es decir, el 7 de agosto de 2019. A raíz de esta iniciativa el DNP presentó para agosto de 2005, el documento: "Visión Colombia II centenario: 2019", el cual se erige sobre dos principios básicos:

- Consolidar un modelo político profundamente democrático, sustentado en los principios de libertad, tolerancia y fraternidad.
- Afianzar un modelo socioeconómico sin exclusiones, basado en la igualdad de oportunidades y con un Estado garante de la equidad social.

A su vez, estos dos principios se desarrollan en cuatro grandes objetivos:

1. Una economía que garantice mayor nivel de bienestar.
2. Una sociedad más igualitaria y solidaria.

3. Una sociedad de ciudadanos libres y responsables.
4. Un Estado eficiente al servicio de los ciudadanos.

Paralelo a la Visión 2019, y en el marco de los tratados comerciales que ha suscrito el país, y de la negociación de otros como el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos (TLC), se construyó la Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad¹⁴⁶, tanto Nacional, como Regional. En este sentido, la Agenda Interna se articula con el proyecto Visión Colombia II Centenario: 2019, en pro de definir visiones y políticas de largo plazo, cuyo trabajo sea el producto de la participación de todos los actores de la sociedad, tanto de entes privados, como públicos, con la visión que la economía colombiana y regional debe Internacionalizarse y sacar provecho de su potencial competitivo.

La Agenda Interna de Santander, presentada en marzo de 2005, es un importante adelanto prospectivo en la medida que identifica las cadenas promisorias del departamento, y con ellas, las apuestas productivas a las cuales irán dirigidas las políticas y programas.

A través de la Identificación y priorización de dichas apuestas productivas, se ponderan las cadenas con la información de los distintos sectores (Ver Anexo 9) y en base a los resultados se definieron las siguientes cadenas y apuestas:

Tabla 5: Apuestas Productivas por Sector Priorizado

Cadena/Sector	Nº Apuestas
Agroindustrial - Agroforestal	1
Servicios Especializados	3
Manufactura e Industria	1
Proteína Animal	1
Hidrocarburos, Minería y Energía	3

Fuente: Agenda Interna de Productividad y Competitividad de Santander

Según la tabla anterior se obtiene un total de nueve apuestas que corresponden a los siguientes temas:

- Agroindustrial – Agroforestal

¹⁴⁶ La base para la construcción de la Agenda Interna fue el documento CONPES 3297: “Agenda Interna para la Productividad y Competitividad: metodología”.

- Salud
- Turismo
- TIC`s
- Proteína Animal
- Manufactura
- Energía
- Minería
- Hidrocarburos

Una vez seleccionados los temas de apuestas, se describen para cada una de ellas su visión, objetivos, detalles de la apuesta, principales necesidades, entes participantes y principales acciones para su realización. Posteriormente se dan las características de los productos ofrecidos en cada apuesta, así como los requerimientos transversales y particulares de cada una de ellas. A continuación se presentan algunos aspectos importantes, como los planes y los requerimientos, extraídos del documento respecto a cada apuesta:

Agroindustrial – Agroforestal: En esta apuesta se busca crear cultura cacaotera, a través de la conformación de una clase empresarial cacaotera. Pero para llevar a cabo esta propuesta es necesaria la construcción de una refinadora en la zona.

Las frutas tienen un mercado altamente potencial, al cual se le debe sacar más provecho. Para el caso de la caña, se tiene proyectado montar tres plantas de alcohol carburante en la región, una forestal y de caucho para producir látex. Para la consolidación del sector se requiere equipamiento para la exportación, procesadoras y refinadoras, una corporación con investigadores para promover la I&D, así como una facultad especializada en ciencias agropecuarias y forestales.

Servicios especializados (Salud, Turismo, Innovación y Tecnología): En los servicios hay muy poca inversión, dando como resultado una deficiente infraestructura de tecnologías informáticas consolidadas para enfrentar el TLC.

Uno de los requerimientos más importantes tiene que ver con la realización de estudios para la consolidación de clústers en estas tres áreas de los servicios especializados. Específicamente para el caso del Turismo, se requiere un centro de convenciones que permita llevar a cabo eventos de gran magnitud en la región. En innovación y tecnología se requiere un estudio para identificar y caracterizar áreas económicas potenciales y recursos para montar un clúster de software y telecomunicaciones avanzadas.

Manufactura: En este ámbito hay requerimientos en materia de comercialización, fortalecimiento productivo, desarrollo institucional, apoyo y orientación para el mercadeo. Se debe enfatizar en el mejoramiento productivo y modernización tecnológica de calidad de procesos, de innovación y desarrollo, de talento humano, sostenibilidad ambiental y asociatividad. En este aspecto mencionan algo que ya fue propuesto en estudios previos como la consolidación de Santander como Zona Franca y la creación de la comercializadora, que como se menciono anteriormente ambos proyectos son hasta ahora casos de estudio.

Proteína animal: Es un sector representativo que incluso ha superado la industria del café, por lo tanto se proyecta abrir mercados hacia Centroamérica y Suramérica. Su importancia radica en la ubicación de dos grandes empresas: la Incubadora de Santander S.A y McPollo. Sin embargo se requiere innovación y transferencia de tecnología a través de algún programa de investigación en el sector y recurso humano con conocimiento especializado. Para la promoción del sector es relevante otorgarle incentivos tributarios para la importación de equipos de la industria avícola y bovina.

Hidrocarburos, Minería y Energía: En este sector hay infraestructura subutilizada, por lo tanto se requiere inversión mínima para un desarrollo de alto impacto en la producción industrial. El documento llega a unas importantes conclusiones, las cuales tienen que ver con la necesidad de formular estrategias para promover nuevas empresas y actividades, reestructurar lo que

quede de los sectores que no son competitivos y ayudar a las pequeñas y medianas empresas a fortalecer los vínculos con las exportaciones.

Un aspecto muy valioso de la Agenda, es que tienen claridad en cuanto a que una mayor orientación exportadora se traduce en mayor crecimiento económico. Y por ello buscan promover el crecimiento del PIB, a través del crecimiento o aumento de las exportaciones y del aumento de la competitividad dirigida a segmentos dinámicos del comercio internacional.¹⁴⁷

12. Plan Sectorial Parcial de Turismo de Santander - Eje Aventura (Cámara de Comercio de Bucaramanga- 2006)

En un mundo en el que la globalización como proceso cobra cada vez más fuerza, los países, estados, culturas o hasta la mínima organización territorial, deben ser conscientes de aquel aspecto que les puede llegar a ser útil para mantenerse o convertirse en motor de crecimiento y posteriormente motor de desarrollo para los mismos.

No es un secreto que muchos de los sectores tradicionales y aquellos que en determinados momentos fueron sinónimos de prosperidad y acumulación, en el presente no se comportan de igual manera, es por esto que el mundo en general se ha visto obligado a buscar salidas que generen en la medida de lo posible “Sostenimiento”.

Colombia no está exenta en la búsqueda de salidas para generar crecimiento y desarrollo en la misma, es por ello que ha encontrado en el turismo un medio para lograr tal fin. De esta manera, en los últimos años, la mirada de diferentes organizaciones se ha visto abocada hacia este sector, trazando planes y objetivos para su consolidación, teniendo en cuenta que el país alberga un número importante de destinos turísticos en diferentes regiones.

¹⁴⁷ Gobernación de Santander y Cámara de Comercio. *Agenda Interna de Productividad y Competitividad de Santander*. Bucaramanga, 2005 p.16

Consecuentemente Santander, es una de las regiones de Colombia en la que quiere impulsarse el turismo como uno de los sectores dinamizadores de la economía departamental, es por esto que en marzo de 2006 se diseñó un Plan Sectorial Parcial de Turismo de Santander- Eje Aventura, elaborado por la Cámara de Comercio con la ayuda de Comba Internacional, y por supuesto de las alcaldías de cada uno de los municipios del departamento de Santander considerados destino turístico; en el cual una vez expuesto las razones por las que el plan, basado en aventura, es considerado como eje potencial de desarrollo sectorial de turismo, deja en manos de emprendedores y gestores la tarea de convertirlo en real.

Es en dicho plan sobre el que se quiere centrar la atención, resaltando así que además de definir el rumbo y las principales labores a realizar, es un espacio continuo de trabajo que da dinámica a todos los actores y motiva a la vinculación permanente y alianzas sectoriales, con proyectos, acciones y aportes de recursos para su posterior desarrollo.¹⁴⁸

Es importante resaltar la manera como el plan está estructurado, el cual consta de un marco de realidad, en donde se incluyen tanto fortalezas como limitantes u obstáculos al desarrollo del sector turismo en especial eje aventura.

A grandes rasgos, del marco de realidad se destacan hechos positivos, como la cercanía de los municipios, atractivos turísticos y lugares para la práctica de deportes de aventura lo cual genera una ventaja competitiva, la topografía de la región la cual ofrece variedad y alternativas de lugares, climas y paisajes, historia, arquitectura y gastronomía también se suman a la lista de dichos hechos. Pero también en este marco real se hablan de limitantes y preocupaciones del sector en aspectos relacionados con la política y normatividad, el manejo ambiental, seguridad, educación y cultura, promoción y mercadeo internacional, conectividad, infraestructura vial de la región entre otros aspectos.¹⁴⁹

¹⁴⁸ Cámara de Comercio de Bucaramanga. *Plan Sectorial Parcial de Turismo de Santander - Eje Aventura*. Bucaramanga, 2006. p. 2

¹⁴⁹ *Ibíd.*, p. 26

El plan muestra un marco funcional donde se establecen las obligaciones que este debe cumplir, es aquí donde se especifican objetivos y necesidades percibidas, como también se muestran los intereses de las partes, que luego sirven de guía para crear ciertas líneas de acción, y propuestas estratégicas. Así, de todas las funciones a realizar por el plan, la seleccionada tiene que ver con *direccionar las acciones del sector para un posicionamiento en el mercado turístico de aventura*.¹⁵⁰

Posteriormente y de acuerdo al marco de realidad y al funcional, el plan diseña un marco estratégico con el propósito de seleccionar por posicionamiento de prioridad y estrategia los objetivos estratégicos que serían el fundamento de este último marco, dichos objetivos son¹⁵¹:

- Desarrollar un sistema de sostenibilidad, que permita la preservación y conservación de los atractivos turísticos, para una buena práctica del turismo de aventura.
- Lograr mediante la formación educativa y cultural, sentido de pertenencia entre los actores de la cadena productiva.
- Desarrollar un sistema de promoción que permita el posicionamiento del producto y la oferta turística en el mercado nacional e internacional.
- Lograr alianzas estratégicas que permitan calidad y competitividad en el desarrollo del sector.
- Contar con una adecuada infraestructura turística.

Es de esta manera como se elabora un plan estratégico, que recoge líneas de acción, políticas, proyectos, acciones específicas y direccionadas, cuya parte más importante está en el marco relacional, donde se describe la gestión que permite establecer el cómo aliarse y el para qué aliarse. En esta misma parte se presenta en una matriz, la relación de los objetivos, intereses y necesidades nombradas en los marcos anteriores de los diferentes actores pertinentes en la ejecución del plan, como lo son el mismo sector turístico, las entidades gubernamentales, entidades de apoyo y el cliente mercado.

¹⁵⁰ *Ibíd.*, p. 36

¹⁵¹ *Ibíd.*, p. 41

De acuerdo a lo anterior, en el mismo plan se abarca el banco de proyectos, donde se describen algunos resultantes del mismo estudio y aquellos propuestos por empresas del sector, de acuerdo a ellos se da una valoración de que tan pertinentes o no, se consideran y de esta misma forma se resaltan aquellos que están en proceso y los que todavía son una idea. Precisamente para saber cuanto se ha avanzado respecto a lo considerado en el plan a continuación se pretende hacer una revisión de algunos de los proyectos y metas propuestos en el mismo.

Existen varios indicadores que dan idea del comportamiento del sector turístico, uno de ellos es la tasa de crecimiento de llegada de extranjeros, que para el caso de Bucaramanga fue de 1.8% en enero del 2008, según el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, comportándose de manera estable los últimos meses. Este indicador aportó, de forma conjunta con el crecimiento de restaurantes, hoteles, hospedajes y agencias de turismo, a que la participación del PIB en este sector fuera de 4,4% para el 2005, presentando una variación positiva del 2.9% respecto al 2004, un motivo más para que se le brinde apoyo a las empresas que conforman este sector.¹⁵² Además de ello según el Ranking Nacional de Convenios de Competitividad Turística, del respectivo Ministerio, Santander ocupó la posición número 15, al revelar una participación del 70.4% de cumplimiento de acciones adelantadas según el convenio.¹⁵³

De la misma manera, aunque la inversión en el sector es de los problemas que más sobresale de las limitantes observadas por el plan, en el 2006, la empresa Financiera de Desarrollo Territorial (Findeter) destinó 4.498 millones de pesos para apoyar proyectos relacionados con el sector de turismo.¹⁵⁴

Otro de los proyectos que se han llevado a cabo, como estrategia para cumplir algunos de los objetivos propuestos como la capacitación de empresarios del sector, fue el Seminario Herramientas de Mercadeo Electrónico, dirigido por la

¹⁵² Cámara de Comercio. *Informe de Actualidad Económica PIB Santander 2005*.

¹⁵³ Sánchez, Clara. Op. cit., p 20

¹⁵⁴ Tomado del Ministerio de Comercio, Industria y turismo. [Versión digital:

<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/Prensa/PrensaNacional/Marzo27-28-T.doc> visitada el día 15 de abril de 2008]

Cámara de comercio en abril de 2008, el cual buscaba analizar el papel de los sitios Web, correo electrónico, motores de búsqueda y herramientas de mail marketing en el establecimiento de estrategias para generar oportunidades comerciales.

Respecto a la preservación y conservación de atractivos turísticos, muchos de los municipios han llevado a cabo esa labor, resaltando al municipio de Socorro, el cual realizó un inventario de bienes y lugares que son considerados como patrimonio, de tal forma que se pudieran definir los programas de recuperación y restauración aquellos que lo requerían y que hacen parte de la riqueza cultural, histórica y arquitectónica de la ciudad.¹⁵⁵

A pesar de esto, aspectos como tecnología y comunicaciones que han sido pieza clave para el desarrollo del turismo en el mundo, en Santander se han tenido en cuenta solo hasta hace poco. Es por eso que se hace un llamado a que los portales de Internet, se enfoquen tanto en el diseño como en creación de alianzas con agencias de viaje, restaurantes, hoteles entre otros aspectos que vuelvan atractivo el sector.

Así como estos hay muchos otros proyectos que han sido adelantados en los diferentes municipios en la búsqueda de consolidación del sector. Pero a ello hay que sumarle que muchas de las metas propuestas aún no han sido cumplidas como lo fue la implementación de un sistema regional de información del sector en el departamento, pues llama la atención que a pesar de existir un portal de Internet llamado Santander Tierra de Aventura, la información pertinente del sector no se encuentra disponible, convirtiéndose en una limitante grave para la competitividad del mismo.

Además de lo anterior, dada la gran oferta de destinos turísticos en los últimos años y el moderado crecimiento de la demanda, es necesario resaltar que la demanda existente o los turistas interesados en destinos agradables a su vista

¹⁵⁵ Tomado de Santander Tierra de Aventura.
[<http://www.santandertierradeaventura.com.co/noticiasd.asp?id=2305> visitada el día 15 de abril de 2008]

y gusto, se convierte en una demanda cada vez más exigente, que las empresas que ofrecen estos servicios no pueden olvidar, por tanto debe lograrse que los Prestadores de Servicios Turísticos Certificados en Calidad Turística en las Diferentes Normas Técnicas Sectoriales aumenten, ya que al consultar la lista de estos a nivel nacional, se encontró que no existían Restaurantes, Hoteles certificados como tampoco Guías Turísticos Habilitados en el departamento.¹⁵⁶ Por tanto la responsabilidad que tienen estas empresas es grande, pero también existen factores de diverso orden que juegan un papel fundamental, como lo son las políticas gubernamentales encaminadas a fortalecer el sector, no solo financieramente sino creando las condiciones para que éste se consolide de igual manera que otros sectores tradicionales.

En cuanto a los proyectos presentados en la última parte del plan, cabe destacar que la gran mayoría de estos no se llevan a cabo, única y exclusivamente por falta de recursos, por tanto es muestra que aunque aparentemente existe apoyo por parte de diferentes entidades y del gobierno, existe cierto temor a apostarle a un sector que tiene los elementos para generar sostenibilidad económica al departamento. Por esto, es de gran importancia tener siempre claro que los destinos turísticos maduran y que por esto los proyectos encaminados a crear una ventaja competitiva y no comparativa del sector turístico frente al mundo deben actualizarse periódicamente.

Aunque en el plan se deja claro que el mismo es prospectivo, consta también de proyectos a corto plazo que aportan productividad y competitividad al sector, pero varios de estos, plasmados en el documento no se han desarrollado en su totalidad. Por lo tanto no basta con que se hagan grandes esfuerzos por detectar cuales son las posibilidades de desarrollar y consolidar este sector, y consignarlo en un documento, si el mismo no es utilizado plenamente.

¹⁵⁶ Tomado del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
[<http://www.mincomercio.gov.co/eContent/newsdetail.asp?id=6236&idcompany=1> visitada el día 15 de abril de 2008]

Se hace necesario entonces que se haga una revisión a estos planes y proyectos que minuciosamente trabajó todo este equipo de tal forma que se rescate todos los aspectos valiosos allí mencionados, pues como deja ver el mismo plan este es un trabajo continuo y dinámico, independientemente de los participantes como alcaldías etc., que colaboraron para la ejecución del mismo. No hay que dejar que esa ventaja que puede desarrollar el departamento en materia turística decaiga, ya que Santander tiene una gran posibilidad de establecer una posición privilegiada en el tema de aventura y un desarrollo asociado con otros productos de la región, convirtiendo el plan basado en Aventura, en eje de desarrollo sectorial de turismo.

13. Santander Entorno de Negocios Competitivo Frente al Mundo (Universidad de los Andes, CEC- 2006)

“En Santander predomina el comportamiento individualista, lo que dificulta la creación de mecanismos de cooperación e intercambio entre las firmas lo que conlleva a la poca creación de estrategias conjuntas, las cuales son las que realmente permiten a los sectores negociar, producir, promocionar y por lo tanto competir”¹⁵⁷

Santander Entorno de Negocios Competitivo Frente al Mundo es un Estudio elaborado por el Centro de Estrategia y Competitividad (CEC), perteneciente a la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, para la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Es un trabajo de ardua investigación ya que a través de sus cuatro capítulos da un panorama general de cómo se ha desarrollado la competitividad en el departamento, así como evaluación de su economía y descripción del Diamante de Porter para Santander. Lo cual permite al finalizar el documento plantear nuevas ideas acerca de lo que debe hacer el departamento para mejorar su competitividad frente al mundo.

¹⁵⁷ CEC, Universidad de los Andes. Santander Entorno de Negocios Competitivo frente al Mundo. Bogotá, 2006. p. 76

Primero que todo hay dos factores relevantes que han cambiado la visión frente a la competitividad, y han hecho que se busquen nuevas teorías respecto a ella. El primero es de carácter práctico y se refiere a la imperfección de los mercados; el segundo de carácter intelectual, hace énfasis en el inadecuado paradigma de las ventajas comparativas. Partiendo del hecho anterior, es decir, que la teoría debe tomar nuevas perspectivas, el documento plantea a partir de cuatro capítulos la forma en que el departamento debe mover las fichas dentro del nuevo paradigma de la competitividad basado en las ventajas competitivas.

El primer capítulo se denomina “Iniciativas para el aumento de la competitividad de Santander (1990 – 2005)” y básicamente es una sinopsis de los diversos estudios y propuestas que se han realizado en Santander en materia de Competitividad. Para ello el intervalo de tiempo escogido se ha dividido en tres etapas, en las cuales han surgido un número determinado de documentos.

En la primera etapa (90`s), las acciones eran muy aisladas y espontáneas, carecían de coordinación e integración entre el sector público, privado y la academia. Es sólo hasta 1992, que se comienza a introducir el tema de la competitividad en los planes de desarrollo. La segunda etapa (1994 – 1998) se caracteriza por ser un proceso en busca de oportunidades para canalizar recursos y concretar iniciativas a corto plazo. En este lapso se creó la Incubadora de Empresas de Base Tecnológica y los CDP`s. La última etapa comienza en 1999, y en ella aparecen proyectos como “Bucaramanga: Tecnópolis de los Andes” y la creación de la Corporación Metropolitana de Planeación y Desarrollo de Bucaramanga (CORPLAN).

El segundo capítulo trata del desempeño Económico de Santander. De él se puede concluir que Santander es la cuarta economía del país, después de Bogotá-Cundinamarca, Antioquia y Valle. Su estructura productiva se concentra en los sectores Servicios, Industria y Agropecuario.

El fuerte rezago de Santander frente a los otros departamentos está en la poca inversión en innovación y en I&D que se realiza (Remitirse a la reseña del Plan Prospectivo de Ciencia y tecnología). Situación explicada por una cultura

aversa al riesgo, por lo tanto el crecimiento de las empresas es muy pequeño, aunque continuo. En los departamentos que anteceden la economía departamental se puede apreciar mayor presencia de grandes empresas fruto de la inversión e incursión en grandes riesgos, como por ejemplo internacionalización de la economía. Aspecto que aún es incipiente en el Santander, pues la participación del flujo comercial (exportaciones e importaciones) en el PIB es solo del 6.1 % y en el Valle y Antioquia alcanza casi un 25%.¹⁵⁸

Como se sabe el nivel de prosperidad y productividad de las firmas depende de dos aspectos cruciales: el contexto micro y macroeconómico. El primero de ellos hace referencia a los aspectos políticos, legales y sociales que crean el ambiente adecuado para la competitividad. Pero también es necesaria la calidad del ambiente de negocios que las compañías enfrentan, es decir, el nivel micro. De esto trata el tercer capítulo del documento: “Ambiente de los Negocios y estrategia empresarial: Fundamento Macroeconómicos del Desarrollo”. En éste se presenta un análisis del estado de las estrategias de las empresas en el departamento y del ambiente de negocios que ellas están enfrentando con base en los resultados de la encuesta de percepción empresarial en la que esta basado el tercer capítulo. De los resultados que se presentaron se extrajeron las siguientes conjeturas:

La mayoría de empresas de la región no cuentan con estrategias sofisticadas, por lo cual basan su competencia en ofrecer productos y servicios de bajo precio. De hecho el 40% de los empresarios dicen que a largo plazo su estrategia de sostenibilidad está basada en mano de obra no calificada a buen precio y no buscan otras estrategias, como la diferenciación de productos.¹⁵⁹

Por otro lado, el 81% de los empresarios encuestados afirman que en el interior de sus empresas no hay delegación de autoridad; situación que ya había sido revelada en el estudio de Araujo Ibarra en 1992, en el que se mencionaba que algunos empresarios santandereanos tienen la mentalidad de querer ser multifacéticos, y cuando esto sucede, se traduce en una gerencia de tipo

¹⁵⁸ *Ibíd.*, p. 31

¹⁵⁹ *Ibíd.*, p. 37

restrictivo, que impide impulsar una estrategia exportadora de gran magnitud.¹⁶⁰

Tal vez por ello es que la dinámica de Internacionalización de las empresas del departamento sea tan baja, pues más del 80% de las ventas que se realizan son dentro de la región; lo irónico es que a pesar de ello, el 67% de los empresarios consideran que su alta gerencia tiene visión Internacional.

La calidad del ambiente de negocios de la región se describe a través del Diamante de Porter, haciendo un análisis minucioso de cada uno de sus componentes, resaltando los aspectos positivos y negativos de los mismos (Ver Anexo 10). De ello se puede extraer que muchas de las problemáticas reveladas en las anteriores reseñas se siguen presentando, y de igual forma sucede con los programas, los cuales parecieran caer en un pequeño círculo vicioso al plantearse en estudio tras estudio.¹⁶¹

Por último el cuarto capítulo denominado “Iniciativa de Competitividad y Estrategia de Desarrollo Regional” presenta las conclusiones generales del ambiente de competitividad del departamento.

En definitiva en Santander no existe una estrategia clara de desarrollo departamental (se han realizado muchos estudios, pero ninguno de ellos es una iniciativa como tal) que permita tener una visión compartida de los diferentes actores regionales sobre la propuesta de valor que la región deba ofrecer a las empresas como únicas generadoras de riqueza.

Básicamente se propone trabajar sobre cinco pilares, el primero corresponde a lanzar una nueva iniciativa de competitividad; el segundo, a diseñar e implementar una estrategia regional agresiva para aumentar el grado de inserción internacional del departamento; tercero, trabajar en una propuesta de valor de Santander; cuarto, trabajar en la estructuración de programas

¹⁶⁰ Véase Oportunidades de Desarrollo Regional en el Contexto de la Apertura Araujo Ibarra & Asociados Ltda. pp. 33 y 39

¹⁶¹ El ejemplo más claro es la propuesta de la creación de la Zona Franca de Bucaramanga, que se han planteado en los estudios de Araujo Ibarra & Asociados, en la Agenda Interna y en la Iniciativa de Competitividad de Santander.

alrededor de iniciativas de clusters para el departamento, y por ultimo, iniciar una campaña de promoción o mercadeo regional.

Sobre estos pilares se propone construir una iniciativa, la cual debe sustentarse sobre un cambio de modelo mental orientado al logro de una visión compartida de futuro para el departamento. Es por ello que se ve la necesidad de crear una estructura, basada en la motivación, el compromiso, sostenibilidad y organización, con tres instancias: un Foro, una Secretaria Técnica y un Consejo Regional. La Secretaria debe estar compuesta por: Comunicaciones, un Observatorio de Competitividad Regional, Temas Transversales y área de Clusters. De ellos, el observatorio seria el encargado de llevar el monitoreo de la competitividad a través del desarrollo de un sistema de indicadores comparables internacionalmente. Y entre los temas transversales se encuentran: la Internacionalización, Innovación, Marketing territorial e Infraestructura.

Las conclusiones a las que llegan el documento una vez estudiado todo el ambiente de negocios y de competitividad de Santander, es que definitivamente las iniciativas que se han tenido hasta ahora no han durado en el tiempo y han fracasado por la falta de continuidad, debido a que se mantienen en el Gobierno de turno, pero una vez entra una nueva administración se abandonan. Además hay una gran ausencia de un Sistema de Indicadores que permita identificar los niveles de avance e impactos generados¹⁶², falta focalización de las acciones, y de una política regional unificada y consistente, debido a la poca sinergia entre instituciones, y algo muy importante falta de difusión de los estudios e información, y seguimiento a los documentos por eso el poco impacto de los mismos.¹⁶³

Es de esperarse que así como se llegaron a conclusiones tan validas, también se hagan realidad, ya que definitivamente en la región hace falta una entidad

¹⁶² Es importante mencionar que el presente estudio, sobre Indicadores de Internacionalización es una iniciativa para subsanar esta problemática de la región y dar comienzo a este tipo de documentos que permiten tener una evaluación constante de la competitividad de la región.

¹⁶³ CEC, Universidad de los Andes, Op. cit., p. 81

que promueva la promoción de todos estos estudios, teniendo presente que parte del esfuerzo que se hace para su realización se está perdiendo, pues es muy poco el impacto que estos están generando. Además, la búsqueda de información acerca de su seguimiento es prácticamente inútil, pues no hay una entidad que brinde cifras e información actualizada.

14. Plan de Desarrollo Departamental 2004-2007: “Santander en Serio” (Gobernación de Santander. Hugo Heliodoro Aguilar - 2004)

En conformidad a los cambios que se presentan en el mundo actual, cambios que conducen a un mundo más globalizado, se hace necesario también el surgimiento de reformas desagregadas, de procesos descentralizadores que conlleven a las unidades u organizaciones territoriales, a ser participes de cualquier jalonnemento posible para sus habitantes.

Para el caso de Colombia, son sus departamentos los que deben organizar su estructura en aspectos económicos, políticos, institucionales, ambientales, y lógicamente sociales. Una de las formas de organizar una región es a través de un Plan que muestre la situación del departamento en todo sentido, para que con ello se diseñen las estrategias y proyectos potenciales que mejoren y consoliden el mismo. En respuesta a ello cada periodo administrativo genera su respectivo Plan de Desarrollo, en este caso para el periodo 2004-2007 se formuló el Plan “Santander en Serio”. En éste participaron un conjunto de actores importantes a nivel departamental, como lo fueron actores del sector público, privado, academia, gremios, y representantes de la comunidad. Todo esto para construir un departamento, que a partir de las falencias y oportunidades detectadas, le apostara al crecimiento y desarrollo de la región y por supuesto de sus respectivos habitantes.

El objetivo de incluir este estudio en el presente trabajo es revisar los cambios que ha sufrido el departamento a partir de la información consignada en el plan, de tal forma que se pueda establecer un balance de los aspectos en los que

Santander se ve fortalecido o debilitado, una vez vencido el término del plan, a saber el año 2007.

Uno de los elementos que permite conocer que tanto ha avanzado el departamento, de acuerdo al plan de desarrollo, es la visión cortoplazista o la imagen objetivo planteada para el año 2007, se tiene entonces que el propósito del Gobierno departamental para este año es *“Construir un Santander Grande, Pujante, Seguro y Justo que crea condiciones de bienestar y calidad de vida para sus pobladores”*.

Pero ¿Qué tan grande, pujante, seguro y justo es el departamento de Santander al finalizar el año 2007? O mejor aún ¿Puede decirse que la calidad de vida de los santandereanos ha aumentado al finalizar el mismo año?

En el Plan de Desarrollo se tiene que para que Santander sea grande, su cultura exportadora debe estar desarrollada, convirtiendo a las exportaciones como principal motor de crecimiento del departamento.¹⁶⁴ La cuestión es tal que para el año 2007 las exportaciones deberían haber sido aproximadamente de USD 247 millones, meta que llegó a cumplirse y a superarse, ya que al finalizar el año las exportaciones totales para Santander arrojaron un resultado de USD 477 millones, a pesar de la reevaluación del peso colombiano frente al dólar.

De esta manera se exhibió un crecimiento del 71,4% frente al comportamiento de las exportaciones del año 2006, valor constituido como el más alto en la historia comercial del departamento. Similar situación presentaron las exportaciones no tradicionales siendo las segundas en crecimiento en orden de importancia entre las principales regiones del país, con un 76,4%, aunque hay que resaltar que el valor de las exportaciones *per cápita* para Santander es aún muy bajo y distante con respecto al nivel de los demás departamentos.¹⁶⁵

Siguiendo con la línea de las exportaciones, puede decirse que la mayor parte de estas (35.1%) estuvieron dirigidas al mercado venezolano, por su parte de las 526 empresas exportadoras, 213 correspondieron a aquellas con destino a

¹⁶⁴ Gobernación de Santander. Plan de Desarrollo Departamental: *“Santander en serio 2004-2007”*. Gobierno de Hugo Aguilar. Bucaramanga, 2004. p. 72

¹⁶⁵ Cámara de Comercio de Bucaramanga. *Santander Exporta-Exportaciones totales Año 2007*.

ese país, lo que evidencia un crecimiento de 61.4%, pues el número de empresas exportadoras para el 2006 fue de sólo 132. Es importante resaltar que con este resultado se ve fortalecido de alguna manera el proceso de integración regional con Venezuela pues el valor total de las exportaciones, USD 140.8 millones, se convirtió en el más alto en la historia del comercio con este país.

Además del aumento de las exportaciones, para que Santander fuese considerado como *Grande*, el número de empresas exportadoras según NIT registrados debería haber sido de 700 para este año, 2007, pero realmente la cantidad de las mismas, no sobrepasó las 526, y aunque no se alcanzó la meta propuesta, debe decirse que se presentó una variación positiva del 4,2% respecto al año anterior, 2006.

Respecto a la participación del PIB departamental, este debió haber estado alrededor del 6,19% del PIB nacional, pues aunque no se tiene el dato exacto para el año 2007, sí se sigue la tendencia al alza que dicha participación ha venido mostrando los últimos años (por ejemplo para el 2005 la participación del PIB de Santander a nivel nacional fue de 6,4%) y si de la misma manera, según resultados arrojados por el DANE, se mira el porcentaje para el 2007 del PIB nacional, 8.14%, podría pensarse que la contribución a nivel departamental se mantuvo.

Por otra parte para que Santander sea *Pujante* al terminar el plan, su sociedad ha debido asumir la educación como el principal responsable de desarrollo, de tal forma que su territorio sea colmado de gente emprendedora, e innovadora, que traslade al plano real los conocimientos y técnicas aprendidas, formando de esta manera un departamento con buenas perspectivas que en lugar de excluyente sea atrayente para todas las generaciones al ser sinónimo de sostenibilidad tanto a mediano como a largo plazo.

El capital humano se convierte en una de las principales fortalezas del departamento, al contar con un gran número de colegios, centros tecnológicos,

universidades, grupos y observatorios de investigación en diferentes áreas, debe resaltarse que solo en la UIS, se alojan 105 de estos.

Según la imagen objetivo planteada en el Plan de desarrollo, *Santander será Seguro... sí se implementan en la sociedad Procesos de Formación Integral que infundan el respeto a la vida, la integridad humana y la ley, con ciudadanos capaces de asumir los conflictos sin violencia desde la familia, de modo tal que predomine armonía social y el establecimiento de una paz duradera y sostenible.*¹⁶⁶

Teniendo en cuenta el Diagnóstico Departamental de Santander publicado por el Observatorio de los Derechos Humanos de la Vicepresidencia de la Republica, puede decirse que la seguridad en el departamento muestra una situación delicada, especialmente en delitos como, desplazamiento forzado, cantidad de eventos de minas antipersonal (map) y municiones abandonadas sin explotar (muse), homicidios masacres y en menor medida secuestros.

Cabe mencionar que aunque el total de homicidios para el 2007 (540), disminuyó respecto a los años anteriores¹⁶⁷, (por ejemplo para el año 2003, año anterior a la puesta en marcha del Plan de Desarrollo Santander en Serio, el total de homicidios fue de 669), dicha disminución se convierte en una noticia poco alentadora para la seguridad del departamento, ya que la variación aún no es significativa como se esperaría. La situación se agrava aún más al señalar que en el 2006 se presentaron 3 masacres que dejaron como victimas a 16 personas, y peor aún al revelar que el desplazamiento forzado aumentó considerablemente, pasando de 4.042 casos de desplazamiento en el 2003 a 5.612 en el 2007, esto sin tener en cuenta los 6.698 casos ocurridos en el 2006 y la presencia de eventos de map y muse, que para el 2007 sumó una totalidad de 50 para este departamento.

¹⁶⁶ Gobernación de Santander, Aguilar. Op. cit., p. 75

¹⁶⁷ Existe una disminución de la totalidad de homicidios para los años 2003-2007, así: 669, 603, 515, 542, 540 respectivamente.

Por su parte hay que resaltar que el número de secuestros si disminuyó significativamente, pasando de 96 en el 2003 a 10 casos en el 2007, situación un poco alentadora en medio de la presencia de delitos graves en este departamento.

Por otra parte aunque en Santander opera la Quinta Brigada del Ejército Nacional con la presencia de ocho batallones y tres de ellos en la ciudad de Bucaramanga, el control del territorio por parte de la fuerza pública no es absoluto, existen diferentes bloques de grupos al margen de la ley ubicados a lo largo y ancho del departamento que en muchos casos son autores de los delitos aquí mencionados. Es así como se sabe de la presencia de los frentes 12, 24, 23, y 20 de las FARC, también del ELN en las provincias de Mares, García Rovira, metropolitano y Vélez y por su parte las Autodefensas que operan en el Magdalena Medio, y aunque les han dado duros golpes a algunos de dichos frentes, el control no es absoluto sobre el territorio, convirtiéndose estas zonas en espacios intranquilos, para mucha de la población que allí habita.¹⁶⁸

Pero la culpa en cuanto a los delitos cometidos, según cifras reveladas por la Policía Nacional, no se debe en su totalidad a los grupos insurgentes, pues la delincuencia común, se hace presente en este tipo de actos atroces para la sociedad. Los atracos, hurtos tanto residenciales, comerciales y particulares, la piratería terrestre entre otros delitos cobraron aun mas vigencia al finalizar el año 2007.¹⁶⁹

Así, uno de los logros que en materia de seguridad se proponía alcanzar el gobierno de Hugo Aguilar para acabar con las cifras alarmantes de delitos que se estaban presentando, era la conformación de la Policía Metropolitana, pero esta no fue posible sino hasta el presente año, cuando el Ministro Juan Manuel

¹⁶⁸ Observatorio de los Derechos Humanos de la Vicepresidencia de la República. Artículo: *Diagnóstico Departamental de Santander*. [Versión digital: <http://www.derechoshumanos.gov.co/observatorio/departamentos/2007/santander.pdf> visitada el día 19 de abril de 2008]

¹⁶⁹ Tomado de la Revista Criminalidad del Observatorio de Delitos de la Policía Nacional. [Versión digital: http://oas.policia.gov.co/pls/portal/docs/PAGE/OBSERVATORIO_DEL_DELITO/HOME/REVISTA%20DMS%20NO.PDF visitada el día 19 de abril de 2008]

Santos dio su aprobación en un consejo de seguridad llevado a cabo en la Quinta Brigada del Ejército Nacional.¹⁷⁰

Así las cosas, se puede ver como en el departamento el tema de seguridad se ve un poco flaqueado, aunque el pie de fuerza del orden público se haya incrementado. Situación que conlleva a pensar que las contrariedades tanto de aspectos económicos, laborales, educativos como de salud, existentes en el departamento, desembocan en una grave problemática social. Existen muchos otros aspectos a mencionar en cuanto seguridad social se trata, pero es importante traer a colación que además de las estrategias que organice la fuerza pública para combatir toda clase de delitos, las acciones más efectivas son aquellas que focalicen los problemas de raíz que la sociedad presenta, de tal forma que esta última se involucre como actor principal en todas las estrategias que se implanten para combatir todas aquellas modalidades de conflicto.

Una vez tratado temas económicos, educativos y de seguridad del departamento, se hace necesario resaltar tal vez el más importante para una sociedad como lo es la calidad de vida de sus habitantes, pues de esta depende en gran parte el buen desenvolvimiento de todas las variables ya aquí mencionadas.

Según el plan de Desarrollo tratado, Santander será ***Justo y creador de condiciones de bienestar y calidad de vida para sus pobladores, sí su sociedad y los Actores del Desarrollo, promueven una distribución equitativa de los beneficios del desarrollo y las oportunidades para sus individuos, colectividades y territorialidades.***¹⁷¹

Santander cuenta con una población de 1.957.789 habitantes, y el 21.85% de la misma vive con Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), encontrándose en peor situación la población rural que la urbana al presentar un índice de NBI de

¹⁷⁰ Tomado del artículo *Policía Metropolitana, cuatro municipios, una Policía*. [Versión digital: http://www.elfrente.com.co/index.php?option=com_content&task=view&id=3464&Itemid=137 visitada el día 19 de abril de 2008]

¹⁷¹ Gobernación de Santander, Aguilar. Op. cit., p. 78

45.35% frente a un 13.4%, según censo del 2005.¹⁷² Si se tiene en cuenta este indicador puede decirse que la situación ha mejorado un poco en cuanto a la satisfacción de necesidades básicas, (como lo son la disminución de viviendas inadecuadas, con hacinamiento crítico, con servicios inadecuados, con alta dependencia económica y con niños, que estando en capacidad de ir a la escuela no lo hacen), ya que el mismo para el año 1995 fue de 31.70%.

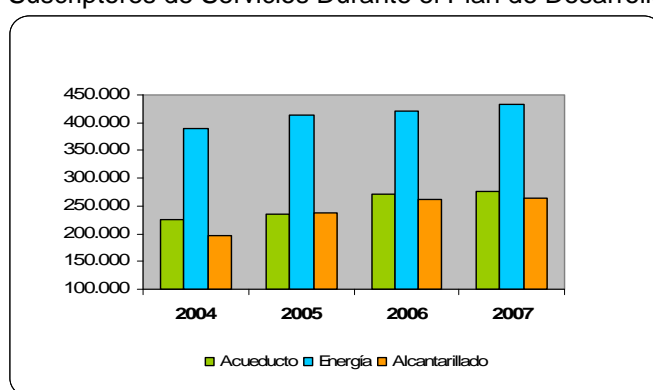
En cuanto al acceso de servicios públicos domiciliarios, el departamento ha venido presentando mejorías los últimos años, según datos arrojados por el Sistema Único de Información de Servicios Públicos (SUI), vigilado por la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios, ya que la totalidad de los suscriptores residenciales presenta desde el 2004 hasta el 2007 un aumento significativo de suscriptores residenciales de energía, acueducto y alcantarillado. (Ver Tabla 6)

Tabla 6: Suscriptores Residenciales de Servicios Públicos en Santander

Años	Acueducto	Energía	Alcantarillado	Total
2004	224.802	388.536	195.978	809.316
2005	234.837	414.914	236.538	886.289
2006	272.517	421.976	262.778	957.271
2007	277.249	432.774	264.772	974.795
Total	1.009.405	1.658.200	960.066	3.627.671

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SUI (Superintendencia de Servicios)

Gráfico 2: Suscriptores de Servicios Durante el Plan de Desarrollo 2004-2007



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del SUI (Superintendencia de Servicios)

¹⁷² Tomado del DANE [http://www.dane.gov.co/files/censo2005/nbi_censo2005.pdf visitada el día 15 de abril de 2008]

Para que una sociedad pueda considerarse digna de buena calidad de vida, entre otros aspectos, hay tres de gran importancia que no se deben obviar, estos son la educación, la salud, y pobreza y seguridad alimentaría.

Para el periodo analizado la educación ha venido presentando mejoras, de tal forma que los años promedio de educación para personas entre 15 y 24 años han aumentado significativamente de aproximadamente 7 años en el 2003 a 9 años en el 2007, la tasa de deserción estudiantil también ha mejorado notablemente siendo esta en el 2003 de 6.8% y en el 2005 del 5%.¹⁷³

De la misma manera como la cobertura en educación para el departamento ha aumentado, la calidad de la misma medida a través de pruebas, como las del Saber aplicadas a estudiantes de educación básica, y las pruebas ICFES, también lo ha hecho, pues para el caso de las primeras los puntajes obtenidos por los diferentes estudiantes han sido buenos al compararlos con el resto de departamentos, y respecto al resultado de los ICFES, es válido decir que del total de los estudiantes que presentaron esta prueba para el año 2006, fue muy poco el porcentaje de ellos que obtuvieron rendimientos bajos, 13.7%, frente a un 44.1% en el 2003.¹⁷⁴

En cuanto a la educación superior, el departamento se caracteriza por abarcar parte del 67.1% de los estudiantes matriculados en los diferentes programas académicos de pregrado y postgrado en el país, siendo dicha participación del 6% para el año 2005.¹⁷⁵ Algo que respalda en gran parte el buen comportamiento de la educación para este periodo es la inversión que se hizo en la misma, la cual para el periodo del 2004 al 2006 fue de una totalidad de

¹⁷³ Tomado del Boletín No. 33. de Indicadores Sociodemográficos (SISD): La Educación en Cifras del Ministerio de Educación. [Versión digital: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/DDS/SISD/boletin33.pdf> visitada el día 20 de abril de 2008]

¹⁷⁴ *Ibid.*, p. 21

¹⁷⁵ Tomado del Boletín informativo de Educación Superior No 6, del ministerio de Educación, 2006. [Versión digital: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Portals/0/archivos/documentos/DDS/SISD/boletin33.pdf> visitada el día 20 de abril de 2008]

\$732.732 millones, lo que hizo que la cobertura de la misma en total para el mismo periodo estuviera alrededor de 90%.¹⁷⁶

Como se dijo anteriormente la *salud* en una sociedad es de vital importancia para el desarrollo de la misma, los adelantos que se vieron respecto a esta materia durante el desarrollo del plan fueron un poco alentadores. De esta manera puede decirse que el aseguramiento en salud pasó de ser del 52% en el 2003 a ser del 85.79% en el 2006, con una inversión durante el periodo 2004-2006 de 377.316 millones.¹⁷⁷

Además de estas estadísticas aquí reveladas hay que reconocer que en materia de salud fueron grandes los avances logrados durante la vigencia del plan de desarrollo, entre ellos los convenios realizados con la Organización Panamericana de salud (OPS), de los cuales se pueden destacar:

- Observatorio de Salud Pública de Santander del cual se destaca la capacidad de análisis de las condiciones y situación de salud de la población desplazada forzosamente a través de diferentes Salas de Situación.
- Plan Integral de Salud para la Población en Situación de Desplazamiento del Departamento de Santander para el 2006 formulado por la Secretaría de Salud de Santander con la orientación de OPS, con el objetivo de desarrollar un Sistema de Atención y Asistencia Integral en Salud.
- Implementación y aumento de la cobertura de la Estrategia de Atención Integral a las Enfermedades Prevalentes de la Infancia en su componente clínico y comunitario.
- Implementación de Estrategia de Vivienda Saludable en 16 municipios (4.500 familias) y en el sector de Café Madrid en Bucaramanga (1224 familias desplazadas).

¹⁷⁶ Tomado de *Sistema de Gestión de la Calidad del Departamento de Santander*. IV Foro Internacional Hacia La Excelencia en el Servicio Público. [Versión digital:

http://www.accionsocial.gov.co/documentos/IVForo/Gob_Santander.pdf visitada el día 20 de abril de 2008]

¹⁷⁷ *Ibíd.*, p. 6

- Plan Integral Único (PIU) para Personas en Situación de Desplazamiento en el Área Metropolitana de Bucaramanga y el municipio de Lebrija formulado y realizado en conjunto con la Secretaría de Salud de Santander, Oficinas de Paz y Derechos Humanos, la Oficina de Acción Social, la Defensoría del Pueblo, CORPLAN, OCHA y ACNUR.¹⁷⁸
- Apoyo técnico en construcción e implementación de Modelo de Atención Integral en Salud Basado en Atención Primaria para comunidades vulnerables.¹⁷⁹

En cuanto al último aspecto, *pobreza y seguridad alimentaria*, son varios los indicadores que hay que tener en cuenta para poder dar un diagnóstico del departamento. El primero de ellos, es el Índice de Desarrollo Humano, el cual según cálculos del PNUD, alcanzó a ser en el 2005 de 0.8% (Meta que se había propuesto en el plan), así podría pensarse que gran parte de este resultado se dio gracias al buen comportamiento de la educación ya aquí mencionado. Por su parte la línea de pobreza e indigencia para el 2005 fueron de 48.99% y 14.57% respectivamente, situándose ambas por debajo del nivel nacional.¹⁸⁰

En cuanto a la situación de seguridad alimentaria en el departamento existen ciertos índices, como el de desnutrición global y aguda, que permite un acercamiento al comportamiento real de este tema, por ejemplo para el 2005 la desnutrición global y la aguda fueron para niños menores de 5 años de 4.8% y 1.6% respectivamente, y de la misma manera, para niños de 5 a 9 años fue de 4.1% y 0.7%.¹⁸¹

¹⁷⁸ Tomado de Logros y avances del PIU: *Inversión del Departamento de Santander en la Población Desplazada del AMB y Lebrija*. [Versión digital: <http://www.piusantander.gov.co/images/documentos/11856.%20Gobernacion%20inv%2006%20-%2007%20PSD.pdf> visitada el día 20 de abril de 2008]

¹⁷⁹ Tomado del Boletín de Representación de OPS/OMS en Colombia. [Versión digital: <http://www.col.ops-oms.org/docs/ARCHIVO%20PDF%20BOLETIN%20MAYO%202007.pdf> visitada el día 19 de abril de 2008]

¹⁸⁰ Tomado del Informe del programa de las Naciones Unidas (PNUD) sobre Santander. p. 3. [Versión digital: <http://odm.pnud.org.co/santander.pdf> visitada el día 15 de abril de 2008]

¹⁸¹ Tomado del Capítulo 11: Lactancia y Estado Nutricional, del documento completo de la Encuesta Nacional de Demografía y Salud. [Versión digital: http://www.profamilia.org.co/encuestas/01encuestas/pdf_2005/capitulo_XI.pdf visitada el día 15 de abril de 2008]

Durante el plan de desarrollo Santander en Serio, precisamente para mejorar el estado nutricional y disminuir la deserción escolar de niñas y niños de 5 a 12 años, Preescolares y Escolares de Básica Primaria, se implantó el Programa de Alimentación y Nutrición de Santander – Vida, con el fin de suministrar desayunos diarios a los estudiantes de instituciones educativas oficiales rurales y urbanas del Departamento de Santander.¹⁸²

Son muchos los temas que aquí debieron abordarse para diagnosticar el departamento en su totalidad, pero a grandes rasgos y según la información aquí consignada, puede decirse que Santander, al finalizar la vigencia del plan, “Santander en Serio”, mejoró en muchos aspectos, destacándose entre ellos la educación, la salud, el desarrollo del capital humano, acceso a servicios públicos domiciliarios, entre otros. Por otra parte mientras dichos aspectos presentaron mejoras, existen otros que no salieron muy bien librados como lo fue la seguridad y justicia en el departamento. Sin embargo en medio de este panorama debe resaltarse que Santander es un departamento que ha ganado una participación importante a nivel nacional, razón por la cual no debe bajarse la guardia, sino que mancomunadamente se debe seguir trabajando para que los programas que se establezcan en los planes se hagan efectivos.

15. Santander Visión Regional y Prospectiva (Gobernación de Santander Propuesta para Discusión- 2007)

“Santander Visión Regional y Prospectiva”, es un gran adelanto que realizó la Secretaria de Planeación de Santander en materia de competitividad para el departamento.

A través de sus seis ítems el documento presenta brevemente las tendencias de competitividad internacional; la situación del departamento en el contexto nacional; y la situación regional; así como las políticas públicas para mejorar las condiciones de vida de la población y el ordenamiento territorial; los proyectos estratégicos por Núcleos de Desarrollo Provincial (NDP); y los

¹⁸² Tomado de la Secretaria de Salud. [<http://www.saludsantander.gov.co/vida.htm> visitada el día 15 de abril de 2008]

principales Indicadores estadísticos de Santander concernientes al período 2004-2007. En los tres primeros apartes, se realiza la descripción del panorama en general, lo cual da paso al proceso de planificación prospectivo, con la propuesta de cinco aspectos en los cuales debería invertir el departamento para mejorar el bienestar de sus habitantes, es decir, se propone un Santander ordenado y sostenible, saludable, articulado con el mundo, competitivo e incluyente.

La “Visión Regional y Prospectiva”, retoma las apuestas¹⁸³ señaladas en la Agenda Interna como focos esenciales para la consolidación de los anteriores aspectos en el departamento, así como para la puesta en marcha de una serie de macroproyectos¹⁸⁴, con los cuales se busca que Santander sea un departamento “... abierto al mundo... que se consolidará uniendo esfuerzos con los sectores público y privado tanto en la generación y transferencia de conocimiento hacia el sector productivo, como innovador, competitivo y comprometido con la convivencia pacífica, el desarrollo social equitativo y sostenible, condición que permitirá la exportación de productos y servicios con valor agregado, generados en las cadenas productivas...que conllevarán a generar empleos permanentes, mejor remunerados para el logro de un bienestar mas equitativo mejorando la calidad de vida...”¹⁸⁵.

Aunque para lograr los propósitos de la Visión, primero es pertinente reflexionar acerca de una serie de inequidades, que deben ser solventadas para poder avanzar en materia de desarrollo departamental; algunas de estas problemáticas de tipo transversal son: la sobreexplotación del territorio para sostener la actual calidad de vida lo que se traduce en un deterioro progresivo, expansivo, y generalizado de la oferta ambiental en los recursos (agua, suelo, bosques, biodiversidad); red vial desarticulada y en mal estado; deterioro de la

¹⁸³ Las Apuestas Productivas de la Agenda Interna de Productividad y Competitividad de Santander eran: Agropecuario, Proteína animal, Turismo, Salud, Ciencia y Tecnología, Manufactura, Minería, Energía e Hidrocarburos.

¹⁸⁴ Santander Distrito Turístico, Planta Biodisel, Planta de Alcohol, Planta Procesadora de Cacao, Núcleos Forestales (Carare-Opón), Cluster de la Salud, Aurífero de Angosturas California, Proyecto Zona Metropolitana de Bucaramanga- ZMB, Sistema de Transporte Masivo- Metrolínea, Vía Bucaramanga – Tmm, Vía Bucaramanga – Cúcuta – Doble Calzada Páramo Berlin, Doble Calzada Troncal del Magdalena Médio.

¹⁸⁵ Apartes de la Visión al año 2020, propuesta en el documento Visión Regional y Prospectiva.

calidad de vida debido al desequilibrio social, inequidad, y exclusión respecto a la prestación de servicios públicos y sociales básicos; deficiente articulación entre lo local-regional con lo nacional en los procesos de planificación y formulación de políticas públicas; débil articulación academia, empresas, gremios, estado para promover el desarrollo tecnológico; entre otras.

Como se puede apreciar los anteriores problemas de tipo político, social, económico y ambiental, parecieran en algunas ocasiones tomar la misma posición repetitiva de los políticas y programas a desarrollar en el departamento, es decir, se pueden sacar a luz un sin número de estudios de carácter regional y así como en los referentes a competitividad, se aprecia que al pasar de los años, se formulan las mismas cosas, con la problemática del departamento suelen suceder lo mismo, se repiten sin llegar en un momento dado a la total solución de las mismas. Específicamente está el caso del último punto “débil articulación academia, empresas, gremios, estado para promover el desarrollo tecnológico”, en cuanto al cual, cabe mencionar que ya existe el Comité Universidad - Empresa – Estado (CUEE), correspondiente a una alianza estratégica entre estos entes, para fomentar el desarrollo económico y productivo de la región, en busca de un esquema de trabajo que genere una cultura innovadora.

Entonces, el hecho de que en trabajos como la Visión Regional, se aprecie este tipo de cosas, conlleva a sacar dos conjeturas apresuradas: la primera de ellas haría referencia al hecho de que se revelen las problemáticas del departamento, pero aún así, no obtengan solución oportuna; la segunda, que falta divulgación de los programas y proyectos que se están llevando a cabo en la región.

A la conclusión que se llega con el planteamiento de las políticas públicas, encaminadas a solventar los problemas, de la comunidad afrocolombiana; la infancia, adolescencia y juventud; el agua potable y saneamiento básico; el turismo, la seguridad; el ordenamiento territorial; el plan de pavimentación; el desarrollo y la gestión institucional, es que definitivamente es posible pensar que la primera conjetura es correcta. Pues es de común conocimiento que

estos problemas no datan de hace unos pocos años, sino de hace mucho tiempo y sin embargo siguen siendo una constante en la región santandereana.

Es interesante que al finalizar el documento, se trazan proyectos estratégicos según las tres áreas de intervención: Humedales del Magdalena Medio, Zona de Ladera y la Zona Alta de Páramos. Las cuales, a su vez, se dividen en ocho Núcleos de Desarrollo Provincial (NDP)¹⁸⁶, cada uno con procesos de planificación prospectiva que arrojan visiones en un proceso de construcción colectiva para una visión departamental desde las provincias y municipios. Es de resaltar la última sección del documento, en la que se exponen las estadísticas actuales del departamento, en todos los sectores, lo cual permite a su vez vislumbrar la evolución de las mismas del año 2004 al 2007.

Para sintetizar, el documento Visión Regional y Prospectiva del departamento, es un estudio interesante en la medida que no se enfoca solo en problemáticas del aspecto económico como tal, sino que devela múltiples aspectos que lo condicionan, como los de carácter social, político y ambiental, este último muy importante hoy en día, ya que sin este factor es imposible consolidar un *desarrollo sostenible*¹⁸⁷ de Santander.

16. Plan de Desarrollo Departamental 2008-2011: “Santander Incluyente” (Gobernación de Santander. Horacio Serpa - Versión Preliminar- 2008)

“Actuando con transparencia y rescatando los mejores valores de nuestra sociedad, Santander será al inicio del año 2012, Líder Nacional en Procesos de Crecimiento Económico, Sostenible con Equidad, para Lograr la Convivencia Pacífica y el Mayor Bienestar Social”¹⁸⁸

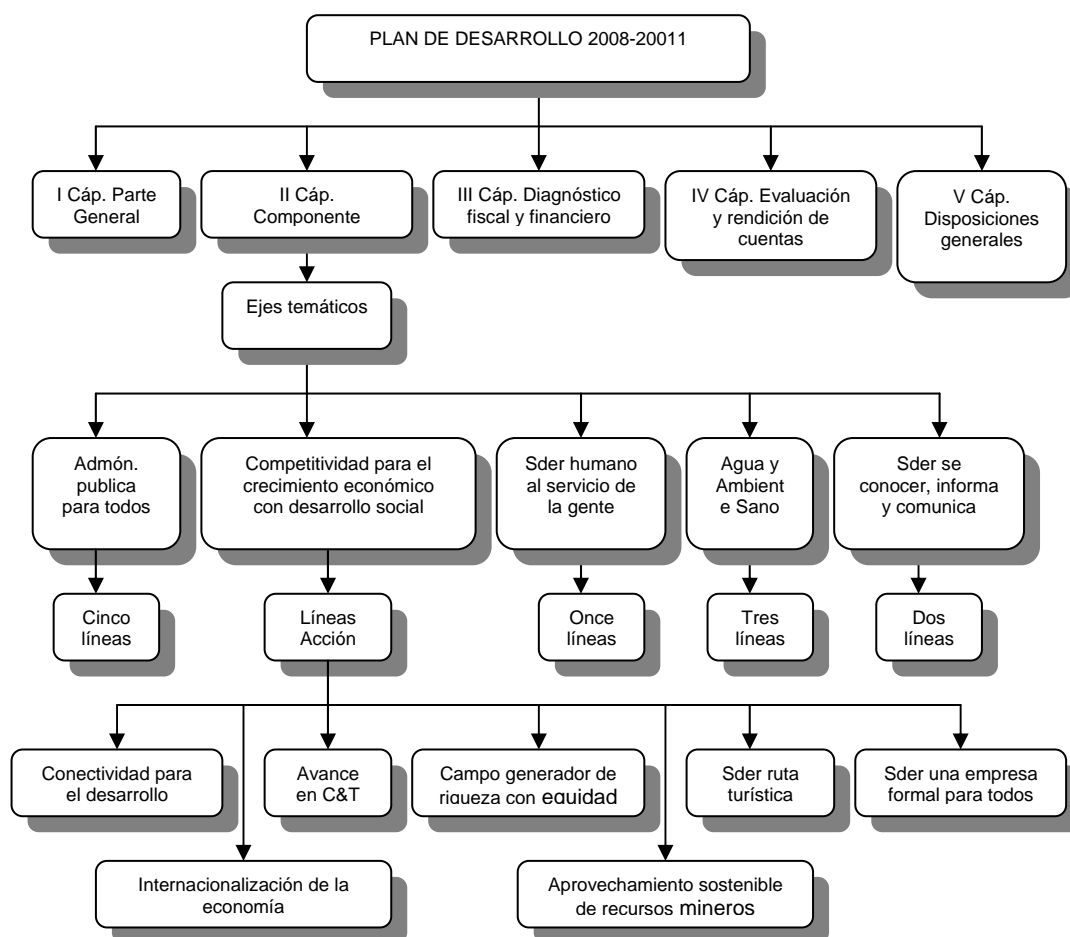
¹⁸⁶ Núcleos de Desarrollo Provincial: Área metropolitana, Comunera, García Rovira, Mares, Soto Norte, Vélez, Carare-Opón y Guanentá.

¹⁸⁷ El término desarrollo sostenible puede desagregarse conceptualmente en tres partes: ambiental, económico y social. Donde se guarda una estrecha relación entre el bienestar social, con el medio ambiente y los recursos económicos. En otras palabras, tiene que ver con la forma como *las generaciones presentes satisfacen sus necesidades, sin llegar a comprometer las posibilidades de las del futuro para atender sus propias necesidades.* (Definición acuñada en el Informe Brundtland elaborado para la ONU, en el cual apareció por primera vez el término Desarrollo Sostenible en 1987).

¹⁸⁸ Gobernación de Santander. Plan de Desarrollo Departamental: “Santander Incluyente 2008-2011”. Gobierno de Horacio Serpa Uribe. Bucaramanga, 2008. p. 35

El Plan de Desarrollo del actual gobierno de Horacio Serpa se esboza a través de cinco capítulos, el primero básicamente hace referencia a la caracterización y diagnóstico socio-económico y ambiental del departamento. Los capítulos III, IV y V corresponden al diagnóstico fiscal y financiero, la rendición de cuentas y las disposiciones generales, respectivamente. El II capítulo es el más importante porque en el se establecen los cinco ejes temáticos que tratara el gobierno, cada eje tiene una serie de líneas estratégicas (en la versión aprobada son en total 28 líneas) con justificación, su situación actual y sus respectivos programas (las 28 líneas suman 126 programas), con sus objetivos y sus correspondientes metas e indicadores para cumplir en el cuatrienio (Ver Figura 4).

Figura 4: Estructura del Plan de Desarrollo 2008-2011



Fuente: Plan de Desarrollo 2008-2011. Elaboración propia

De los cinco ejes temáticos planteados en el plan se observo con más detenimiento el eje número dos, concerniente a “Competitividad para el crecimiento económico con desarrollo social”, donde se plantean siete líneas estratégicas, cada una de ellas referentes a temas que se han tratado a lo largo de las reseñas y que enmarcan el tema de la competitividad en el departamento.

A continuación se describen algunos de los aspectos más importantes de las siete líneas de acción del eje de la Competitividad:

Conectividad para el desarrollo

Santander cuenta con 10.850 Km. de carreteras, que incluyen red primaria, secundaria y terciaria. Pero en términos generales el departamento cuenta con una red desarticulada y en mal estado, lo cual hace que se incrementen los costos de transacción y productividad de los productos que requieren movilización. Debido a esto el gobierno busca mejorar las condiciones de transitabilidad y de movilidad en el departamento, a través del apoyo y priorización de aquellos proyectos que fortalezcan la integración de los diferentes modos de transporte (carretero, aéreo, férreo y fluvial), atendiendo la infraestructura de alto impacto en el sector productivo, turístico y social.¹⁸⁹

Avance en C&T

Colciencias y el Departamento de Santander han venido realizando estrategias para consolidar el sistema departamental de C&T del Departamento, las principales actividades apoyadas son: infraestructura a través de la construcción de la primera fase del parque de ciencia y tecnología de Bucaramanga NEOMUNDO (proyecto que se inicio hace mucho tiempo que aún no se ha podido consolidar), apoyar diversos proyecto como la consolidación de la oferta de ciencia y tecnología a través de la Red de Universidades UNIRED; la demanda a través del Comité Universidad, Empresa Estado de Santander; la provincialización de la C&T a través de las agendas provinciales y la consolidación de los grupos de investigación.

¹⁸⁹ *Ibíd.*, p. 69

Campo generador de riqueza con equidad

Bajo el enfoque de desarrollo integral, el nuevo Gobierno busca hacer del campo santandereano un sector competitivo, eje fundamental para el crecimiento económico y social de sus comunidades, que bajo principios de cooperación, participación, equidad y solidaridad genere empleo productivo sostenible que disminuya la pobreza rural y así lograr su posicionamiento en el contexto nacional para alcanzar un adecuado desarrollo rural.

Santander, ruta turística para Colombia y el mundo

En el Departamento existen treinta y dos municipios con potencial turístico de los cuales se ha desarrollado quince municipios, estos se caracterizan por la presencia de empresas prestadoras de servicios turísticos sobre todo en las Provincias de Guanentá y Comunera, destacándose el turismo de aventura. De esta forma la línea de acción busca fortalecer el sector como una actividad económica que tiene la capacidad de generar empleo y de contribuir al desarrollo económico, social, cultural y ambiental que tiene el departamento de Santander.

Santander una empresa formal para todos

El balance de los indicadores económicos en los últimos cuatro años revela resultados positivos, por ejemplo en el periodo 2004-2007 se han constituido 6.333 empresas, pasado de 36.282 en el 2004 a 42.615 empresas en el 2007. Por esta razón el Gobierno Departamental trabajará durante el cuatrienio, en el apoyo a la conformación de nuevos colectivos empresariales de producción, comercialización y prestación de servicios, que asocien fami y microempresas en sectores claves de la economía Santandereana.¹⁹⁰ Se enfatiza lograr la asociatividad de diversos entes, con el objeto de alcanzar mayor productividad y competitividad, factores claves del desempeño económico, como propulsores de generación de empleo digno, sostenible y con seguridad social y promoción de mayores exportaciones.

¹⁹⁰ *Ibíd.*, p. 85

Internacionalización de la economía santandereana

Pese a que Santander es la cuarta economía nacional, posee muy bajos niveles de exportaciones, lo que sugiere que el departamento cuenta con una economía prácticamente endógena, dirigida a mercados nacionales y regionales. Como se aprecia en el Plan, este factor ya es una problemática regional, sin embargo, se hace hincapié en que Santander posee el recurso humano calificado, empresarial y productivo capaz de reconvertir y dirigir su oferta hacia mercados internacionales lo cual se ha demostrado durante los últimos años donde se ha incrementado la tasa de exportación de Santander, por ello se plantea la meta de alcanzar el 2% del total de exportaciones colombianas.¹⁹¹

Aunque la problemática es grave en materia de Internacionalización, solo se trazan dos programas, el primero de ellos corresponde a la consolidación de la Zona Franca, proyecto que lleva más de una década postulándose; y el segundo corresponde a mejorar la plataforma logística para disminuir los costos de flete de las mercancías a exportar a través de un puerto multimodal en Santander.

Santander aprovecha sosteniblemente sus recursos mineros

El departamento de Santander a pesar de tener tradición minera no cuenta con una estructura logística para interrelacionarse con los actores mineros, pese a ello, se han identificado en varios subsectores de la minería, tales como el carbón y el oro, altas probabilidades de realizar minería tecnificada y de mediana escala para Santander. Por ello se desea convertir estas actividades en una fuente productiva sustentable, respetuosa con el medio ambiente y beneficiosa para la sociedad y el Estado.

Por ultimo es relevante mencionar el quinto eje de acción, referente a “Santander se conoce, informa y comunica”, siendo que identifican la problemática que presenta el departamento en la medida que carece de una base de información confiable que integre las diferentes fuentes de datos,

¹⁹¹ Para el 2007 las exportaciones totales de Santander solo representaron el 1,59% del total exportado por Colombia para este mismo año.

permitiendo el procesamiento e integración de la información y georeferenciandola sobre el territorio, de manera que se convierta en una herramienta eficaz para la toma de decisiones.

De lograrse consolidar una base de datos, como la propuesta, se resolvería la necesidad apremiante de contar con información completa, confiable y actual del territorio, de tal forma que facilitaría la realización de las operaciones, el cumplimiento de funciones, mejoramiento de procesos, toma decisiones y la formulación de políticas acordes a la información.¹⁹²

Esta reseña fue de manera descriptiva, ya que el Plan hasta ahora fue aprobado, razón por la que aún no se puede deducir acerca de su impacto. Sin embargo se observa que los planes y programas, específicamente los referentes al eje temático número dos no son de gran innovación, a diferencia del eje número cinco, el cual si es una necesidad apremiante del departamento, siendo ésta una debilidad que se presentó en la realización del presente capítulo, por el hecho de no contar con una fuente centralizada en la cual se encontrase información estadística acerca de los tópicos aquí tratados.

¹⁹² Gobernación de Santander, Serpa. Op. cit., p. 167

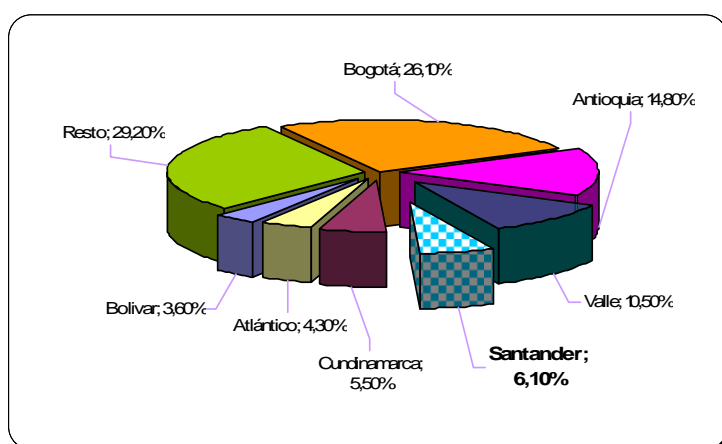
III. SECTOR EXTERNO DE SANTANDER

El comercio exterior es quizás la actividad económica más importante que puede realizar una región, más aún cuando el proceso de apertura para éstas se hace evidente y necesario en medio de una esfera globalizada.

En Santander el comercio Internacional no es reciente, pues se ha llevado a cabo desde hace décadas y sin embargo no se ha logrado consolidar como una actividad lo suficientemente fuerte que jalone su crecimiento. De hecho el departamento se caracteriza por tener una economía diversificada, pero con falencias en materia de competitividad y productividad en algunos de sus renglones, condición que lleva a una escasa promoción de sus productos y servicios en el mercado exterior, situación que se evidenció a lo largo de las reseñas y que se corroborara en el presente capítulo.

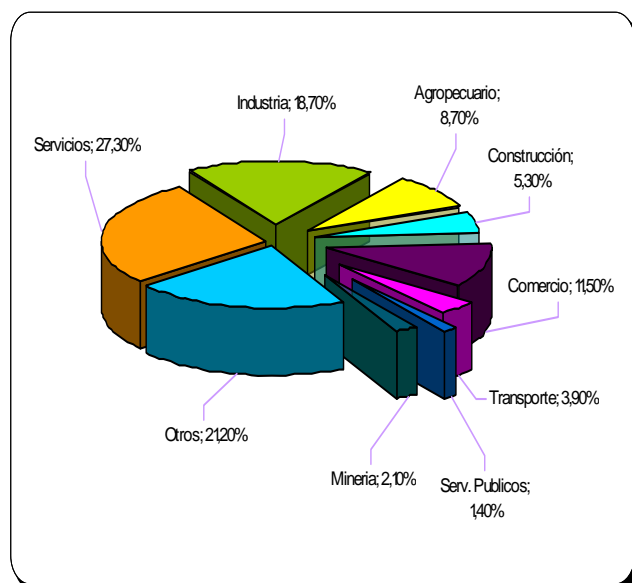
Pese a su poco grado de Internacionalización, el departamento se caracteriza por un continuo crecimiento de su PIB, por ejemplo en el año 2006, Santander registro una tasa de crecimiento del 7,1%, lo cual le concede una participación del 6,1% en el PIB nacional y lo ubica como la cuarta economía, antecedido de Bogotá, Antioquia y Valle (Ver Gráfico 3).

Gráfico 3: PIB Colombia por departamentos 2006



Fuente: Cámara de Comercio de Bucaramanga

Gráfico 4: PIB Santander por sectores 2006

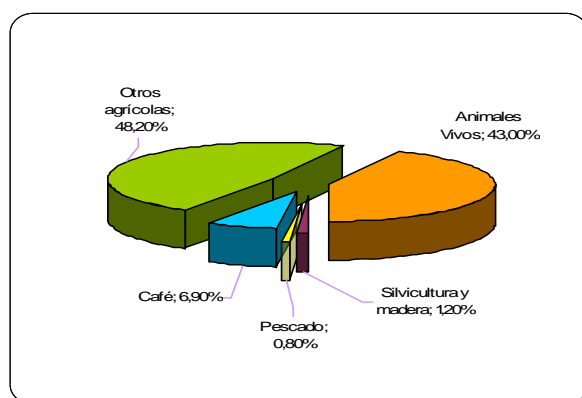


La economía de Santander ha sufrido grandes modificaciones, ya que el departamento netamente agropecuario que se gestaba en siglos pasados, se ha transformado en una región con diversidad de sectores, con el potencial de ser motores de crecimiento, desarrollo y bienestar para los habitantes del departamento.

Fuente: Cámara de Comercio de Bucaramanga

Aunque actualmente el sector agropecuario es el tercer sector en orden de importancia según su nivel de participación en el PIB departamental, sigue siendo un sector tradicional, destacándose los cultivos y plantaciones de café, yuca, plátano, maíz, arroz, papa, cacao y caña panelera. En estos dos últimos ítems el departamento es considerado el primer productor nacional.¹⁹³ La actividad agrícola de la región se complementa con la ganadería, la explotación forestal y la pesca.

Gráfico 5: Subsectores Sector Agropecuario 2006



Fuente: Cámara de Comercio de Bucaramanga

En materia de minerales, el departamento es rico en recursos como el carbón, que se encuentra a lo largo de la cordillera oriental; y el petróleo, que se explota en el valle del Magdalena, en el complejo petrolero de Barrancabermeja.

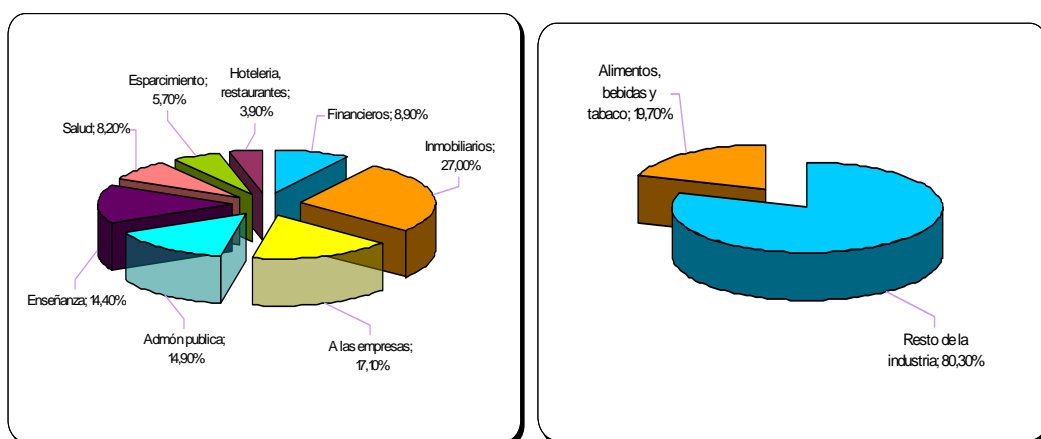
¹⁹³ MINCOMERCIO. *Santander Estructura Productiva y de Comercio Exterior*. Bogotá, 2004. p. 7

Por su parte el sector servicios, que ha ganado participación en años recientes, es respaldado por los servicios inmobiliarios, a las empresas y la administración pública. Así mismo, el sector industrial abarca actividades relacionadas con la refinación del petróleo y sus derivados, como también alimentos, bebidas, tabaco, metalmecánica, textiles y cemento.

Como se puede apreciar en el Gráfico 7, en el año 2006 el sector industrial registro una participación de 18,7% consolidándose como la segunda actividad con mayor aporte a la economía santandereana, de lo cual es importante mencionar que la refinación de petróleo en el municipio de Barrancabermeja juega un papel fundamental en el desempeño industrial, rubro que es calculado por el DANE dentro del subsector de resto de la industria, el cual representa el 80,3% del PIB industrial para dicho año.¹⁹⁴

Según el Informe de la Cámara de Comercio de Bucaramanga sobre el PIB departamental del año 2006, lo anterior no significa que la economía de la región, en especial la industria, sea completamente dependiente de la refinación del petróleo, ya que en realidad el resto de la economía presenta un desenvolvimiento adecuado; por ello se puede decir que existe influencia del subsector de la refinación, más no una dependencia.¹⁹⁵

Gráfico 6: Principales Subsectores Sector Servicios e Industria 2006



Fuente: Cámara de Comercio PIB Santander

¹⁹⁴ Tomado de la Cámara de Comercio: *Informe del Producto Interno Bruto de Santander 2006*. Abril de 2008.

¹⁹⁵ *Ibíd.*, p. 2.

Se puede concluir, por lo tanto que la economía Santandereana depende del sector secundario y terciario principalmente, lo que da como resultado una economía diversificada y urbana, pero endógena.¹⁹⁶

3.1 CARACTERIZACIÓN DEL SECTOR EXTERNO EN SANTANDER 1991-2007

Son muchos los acontecimientos que se han presentado durante el lapso 1991-2007. De esta manera se resalta quizás uno de los más importantes y con el que se da inicio a un país completamente diferente al que se venía gestando, esto es la Apertura Económica.

Mucho se ha dicho acerca de este tema, para algunos una necesidad, para otros no tanto, pero lo cierto es que la misma se llevó a cabo trayendo consecuencias para el País, Regiones, Departamentos y por ende para sus habitantes. Debe reconocerse que una vez abiertas las puertas del país al mundo, no hay vuelta atrás, todo lo contrario, en medio de un panorama cada vez más globalizado y como diría Fazio¹⁹⁷, con redes de interpenetración más fuertes y espacialidades temporalizadas, el país debe mantenerse en el mismo, buscando y encontrando en su oferta, en sus sectores, la estrategia para lograrlo.

Es de suponerse que luego de una década y siete años más, el sector externo del país y de sus departamentos haya sufrido modificaciones profundas, pero realmente ¿qué tan fuertes y profundas han sido las mismas?

Para dar respuesta a este interrogantes en el presente capítulo, se pretende hacer una revisión del comercio exterior del departamento de Santander para el periodo 1991-2007, a partir de estadísticas e información disponible sobre lo que a ello concierne, Exportaciones, Importaciones y Balanza comercial, de tal forma que pueda extraerse las características principales y los cambios que se

¹⁹⁶ Gobernación de Santander, Serpa. Op. cit., p. 24-25

¹⁹⁷ Fazio, Hugo. Artículo: *La Globalización: ¿Un Concepto Elusivo?* en Historia Crítica N. 23, Enero-Junio de 2002 [Versión digital: http://historiacritica.uniandes.edu.co/html/23/resena_fazio.html visitada el día 2 de mayo de 2009]

han dando en el comportamiento de los principales capítulos arancelarios y en las relaciones con los socios comerciales del departamento.

Para obtener una visualización y una idea agregada del comportamiento del comercio exterior, el desarrollo de este apartado se llevo a cabo agrupando los capítulos del arancel por sectores (Ver Anexo 11). De igual forma solo se analizan de manera individual 14 capítulos para las exportaciones y 11 para las importaciones (lo capítulos seleccionados recogen en promedio el 87,32% de las exportaciones y el 85,02% de las importaciones realizadas por el departamento).

3.1.1 Exportaciones de Santander según Sectores y Capítulos Arancelarios 1991-2007

Sector Agropecuario y agroindustrial (Capítulos 01-24)

El primer sector corresponde al Agropecuario y agroindustrial que recoge los capítulos del arancel comprendidos entre el 01 y el 24.

Tabla 7: Participación de las exportaciones del sector 01-24 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander

Años	Total Sder	01-24	% sector en el total Sder	01	% Cap. En el total Sder	02	% Cap. En el total Sder	04	% Cap. En el total Sder	09	% Cap. En el total Sder	18	% Cap. En el total Sder	24	% Cap. En el total Sder
1991	35.994.871	11.180.143	31,06%	3.637.938	10,11%	0	0,00%	3.201.370	8,89%	0	0,00%	4.008.521	11,14%	159.039	0,44%
1992	49.040.223	13.670.668	27,88%	5.411.030	11,03%	0	0,00%	2.117.289	4,32%	0	0,00%	3.644.987	7,43%	919.698	1,88%
1993	46.771.414	9.619.822	20,57%	322.072	0,69%	0	0,00%	1.646.503	3,52%	0	0,00%	4.322.038	9,24%	787.511	1,68%
1994	46.279.907	8.102.458	17,51%	61.017	0,13%	0	0,00%	1.729.438	3,74%	0	0,00%	5.184.632	11,20%	235.473	0,51%
1995	41.856.475	14.217.575	33,97%	910.591	2,18%	0	0,00%	8.647.975	20,66%	0	0,00%	519.100	1,24%	480.770	1,15%
1996	36.579.479	3.258.730	8,91%	624.351	1,71%	0	0,00%	823.909	2,25%	0	0,00%	1.240.909	3,39%	223.620	0,61%
1997	41.637.056	8.320.477	19,98%	596.898	1,43%	0	0,00%	5.770.673	13,86%	204.573	0,49%	1.169.062	2,81%	133.852	0,32%
1998	47.329.496	15.262.941	32,25%	7.366.002	15,56%	0	0,00%	3.719.778	7,86%	2.403	0,01%	1.304.363	2,76%	716.377	1,51%
1999	48.388.742	11.939.974	24,68%	4.864.001	10,05%	0	0,00%	2.529.045	5,23%	0	0,00%	426.838	0,88%	2.359.046	4,88%
2000	108.506.709	19.711.387	18,17%	5.700.702	5,25%	0	0,00%	6.676.093	6,15%	0	0,00%	501.618	0,46%	1.768.098	1,63%
2001	131.754.997	31.514.423	23,92%	10.594.251	8,04%	2.216.159	1,68%	10.049.710	7,63%	0	0,00%	683.013	0,52%	984.251	0,75%
2002	99.231.785	13.513.095	13,62%	4.300.247	4,33%	441.927	0,45%	3.686.401	3,71%	0	0,00%	2.470.853	2,49%	999.679	1,01%
2003	117.655.404	19.158.112	16,28%	1.921.521	1,63%	688.827	0,59%	2.196.602	1,87%	112	0,00%	2.327.440	1,98%	418.086	0,36%
2004	178.944.330	26.147.557	14,61%	6.921.690	3,87%	3.997.721	2,23%	8.751.704	4,89%	126.651	0,07%	0	0,00%	857.539	0,48%
2005	319.847.374	114.181.883	35,70%	16.739.003	5,23%	5.556.828	1,74%	5.748.243	1,80%	74.637.791	23,34%	62.310	0,02%	5.201.244	1,63%
2006	278.476.703	112.355.269	40,35%	8.547.580	3,07%	3.182.750	1,14%	4.836.043	1,74%	85.500.465	30,70%	349.330	0,13%	4.031.002	1,45%
2007	477.389.442	241.884.297	50,67%	3.921.295	0,82%	80.405.702	16,84%	10.375.336	2,17%	138.351.105	28,98%	76.012	0,02%	3.066.807	0,64%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Como se aprecia en la tabla anterior el sector tiene una participación relevante en el total exportado por el departamento, la cual en promedio se ubica alrededor del 25,3%. Con años muy relevantes como el 2006 y 2007, en los cuales las exportaciones del departamento respondieron en un 40% y un 50% a este sector, debido en gran medida al aumento que se dio en las

exportaciones de los capítulos 02 y 09. De igual forma se puede apreciar como en 1996 la participación sólo llegó al 8,91% y esto se debe al decrecimiento que tuvieron los principales capítulos del sector, lo cual obedece a que las exportaciones para este año se desplazaron a los textiles y confecciones, sector del cual se exportó el 40,62%.

En la siguiente tabla se puede apreciar que los capítulos 01, 02, 04, 09, 18 y 24 son los que determinan el comportamiento del sector, ya que los seis en promedio recogen el 83,79% de las exportaciones del mismo.

Tabla 8: Participación de los principales capítulos del sector 01-24 sobre el total exportado por el sector

Años	% Cap. 01	% Cap. 02	% Cap. 04	% Cap. 09	% Cap. 18	% Cap. 24	Total
1991	32,54%	0,00%	28,63%	0,00%	35,85%	1,42%	98,45%
1992	39,58%	0,00%	15,49%	0,00%	26,66%	6,73%	88,46%
1993	3,35%	0,00%	17,12%	0,00%	44,93%	8,19%	73,58%
1994	0,75%	0,00%	21,34%	0,00%	63,99%	2,91%	88,99%
1995	6,40%	0,00%	60,83%	0,00%	3,65%	3,38%	74,26%
1996	19,16%	0,00%	25,28%	0,00%	38,08%	6,86%	89,38%
1997	7,17%	0,00%	69,36%	2,46%	14,05%	1,61%	94,65%
1998	48,26%	0,00%	24,37%	0,02%	8,55%	4,69%	85,89%
1999	40,74%	0,00%	21,18%	0,00%	3,57%	19,76%	85,25%
2000	28,92%	0,00%	33,87%	0,00%	2,54%	8,97%	74,30%
2001	33,62%	7,03%	31,89%	0,00%	2,17%	3,12%	77,83%
2002	31,82%	3,27%	27,28%	0,00%	18,28%	7,40%	88,06%
2003	10,03%	3,60%	11,47%	0,00%	12,15%	2,18%	39,42%
2004	26,47%	15,29%	33,47%	0,48%	0,00%	3,28%	79,00%
2005	14,66%	4,87%	5,03%	65,37%	0,05%	4,56%	94,54%
2006	7,61%	2,83%	4,30%	76,10%	0,31%	3,59%	94,74%
2007	1,62%	33,24%	4,29%	57,20%	0,03%	1,27%	97,65%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

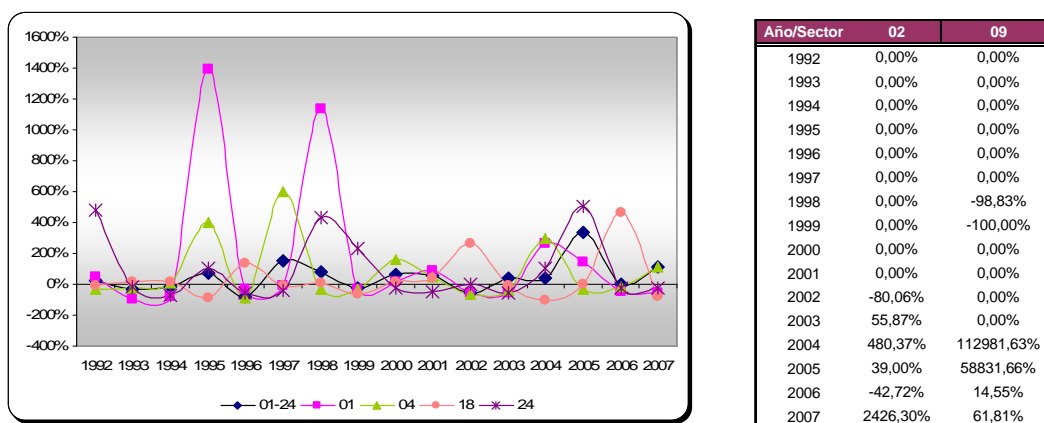
Entre el 2000 y el 2004, se pueden apreciar varios fenómenos que conllevaron a una reducción en la participación total de estos seis capítulos, primero se puede observar la participación nula del capítulo 09; segundo, en estos cuatro años el rubro 15 correspondiente a grasas tuvo una participación promedio de 10,66%; tercero, en el año 2003 el hecho que estos seis capítulos solo alcanzaran una participación del 39,42% se explica por una aparición repentina que tuvo el capítulo 11 de las harinas con una participación sectorial que llegó al 39,88%; y por último se destaca el comportamiento del capítulo 07 (hortalizas), el cual en el año 2000 representó el 17,54% de las exportaciones sectoriales, situación que compensa las participaciones nulas de los capítulos 02 y 09, y el poco aporte que presentó el capítulo 18 (2,54%). De igual forma en años previos, 1993 y 1995, las hortalizas habían presentado participaciones

sectoriales del orden de 15,39% y 22,74% respectivamente, pero en otros años, estas ni siquiera alcanzaron el 1%.

La participación del último año (97,65%) realmente está explicada solo por dos capítulos, el de las carnes (02) el cual comenzó a aparecer a partir del año 2001 y el del café, té y otras especias (09), que toma fuerza desde el 2005.

En cuanto a la variación, en la Gráfica 7 se aprecia como el sector en general se ciñe al comportamiento revelado por estos seis capítulos. El capítulo 02 y 09 no se incluyeron en la gráfica ya que presentaba años (2004, 2005 y 2007) con crecimientos muy altos, que impedían la apreciación del comportamiento de los otros rubros.

Gráfico 7: Variación de las exportaciones del sector 01-24



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

En 1995 los capítulos 01, 04 y 24 son los que determinan el crecimiento del sector (22,28); en 1996 hubo crecimiento del capítulo 18, pero este no fue suficiente para impedir la decaída del sector explicada por los decrecimientos de los capítulos 01, 04 y 24. En 1997 es el capítulo 04 el que jalona el crecimiento del sector y en 1998 son el 01 y el 24.

En el 2002 nuevamente el capítulo 18 presenta un comportamiento contrario a los otros capítulos, pero igual a lo ocurrido en 1996, su crecimiento no impide la caída del sector en general. En el 2003 levemente se aprecia que el sector presento un comportamiento diferente a sus capítulos, los cuales decayeron (a

excepción del 02, que creció 55,87%), esta situación se explica como se menciono anteriormente por la aparición de las exportaciones del capítulo de las harinas (11).

En el año 2004 se presentan crecimientos en los capítulos 01, 02, 04, 09 y 24, el más significativo fue el del café, té y otras especias (09), el cual reaparece con un crecimiento atípico de 112.981,63%. Para el año siguiente este mismo capítulo presenta una variación positiva de 58.831,66% % y hace que el sector 01-24 presente su crecimiento más alto 336,68%.

En el 2006, cuatro de los capítulos decrecen (01, 02, 04 y 24), y pese a que el cacao (18) y el café (09) presentaron crecimientos de 460,63% y 15,55%, el sector decae levemente en 1,6%.

El último año el sector cerró con una variación positiva de 115,29%, explicado por los crecimientos de los capítulos 02, 04 y 09, siendo el más representativo el del capítulo 02 (2.426%), ya que los otros tres (01, 18 y 24) cerraron con variación negativa.

Capítulo 01 Animales Vivos: Las ventas del departamento del capítulo 01, presentan en la gran mayoría de años decrecimientos (1993, 1994, 1996, 1997, 1999, 2002, 2003, 2006 y 2007). El más agudo fue en 1993, cuando las exportaciones exhiben una disminución del 94%, esto quiere decir que el valor de las mismas fue de USD 322 mil, después de haber alcanzado un valor en 1992 de USD 5.4 millones.

Pese a haber caído en promedio en estos nueve años un 51,41%, en 1995 y 1998 se presentan los dos años con el mejor comportamiento del capítulo, con crecimientos del orden de 1.392% y 1.134%. En el primer caso las exportaciones pasaron de USD 61 mil a USD 910 mil, y en el segundo se paso de exportar USD 597 mil a USD 7.4 millones. Pese a estos crecimientos en 1995 la participación del sector solo alcanzo el 2,18% sobre el total exportado por el departamento, y para 1998 el 15,56% de las ventas a exterior fueron de este capítulo.

Lo revelado en estos dos años para este capítulo no se ha vuelto a repetir, al contrario el capítulo ha tenido fuertes decaídas los dos últimos años (decrecimientos del 48,94% y 54,12%), por lo tanto su participación en el total

exportado en el 2007 solo fue de 0,82% en contraste al 10,11% con el que comenzó participando al inicio de la década de los 90`s.

Para este último año 2007 las exportaciones cerraron con un valor de USD 3.9 millones, representados en gallos y gallinas (65,5%) y bovinos machos (22,5%), los cuales tuvieron como único destino a Venezuela.

Capítulo 04 Leche y productos lácteos, huevos de ave y miel natural: Son varios los años, en los que se han presentado decrecimientos en las exportaciones de este capítulo (1992, 1993, 1996, 1998, 1999, 2002, 2003, 2005 y 2006), entre ellos cabe resaltar el año 1996, cuando las exportaciones se redujeron un 90,47%, al contraerse en USD 7.8 millones.

Este decrecimiento esta ubicado en medio de los años en los que el capítulo presento los crecimiento mas significativos 1995 y 1997, años con variaciones de 400% y 600% respectivamente. Esto hace que en estos dos años las exportaciones totales de Santander respondieran en un 20,66% y un 13,86% a este rubro.

En el 2000 y 2004, el sector nuevamente presenta un comportamiento positivo, al crecer un 163,98% y 298,42%, respectivamente.

Para el último año las ventas correspondientes a los productos lácteos fue de USD 10.3 millones, correspondiente a un crecimiento del 114,54% respecto al 2006, cuando solo se exportaron USD 4.8 millones. El capítulo cerró con una participación de 2,17% sobre el total vendido por el departamento y corresponde a exportaciones hacia Venezuela, de productos como los huevos de ave con cáscara (63,9%) y huevo de ave para incubar (36,1%).

Capítulo 09 Café, te, yerba mate y otras especias: Es solo a partir de 1997 que comienzan a aparecer registros de exportaciones de este capítulo cuando se venden USD 204 mil, que corresponden a una incipiente participación de 0,49%. La poca fuerza del rubro se ve descompensada el siguiente año, cuando prácticamente desaparece de las exportaciones totales, al venderse tan solo USD 2 mil dólares. Situación que da como resultado que no se presenten exportaciones en los años 1999, 2000, 2001 y 2002. Para el año 2003

reaparecen las ventas del capítulo con USD 112, las que posteriormente crecen a USD 126 mil en el 2004.

Es para el año 2005 cuando se da el repunte del sector, ya que se vendieron USD 74.6 millones por concepto de café, té y otras especias, que a su vez aumentaron su participación en el total de las exportaciones a 23,34%, siendo este el segundo rubro mayor exportado en este año después de las perlas finas.

En el 2006 y 2007, el capítulo presenta una variación positiva de 14,55% y 61,81%, respectivamente y el rubro se consolida como el sector con mayor participación en las exportaciones totales de Santander, con un 30,70% para el 2006 y 28,98% en el 2007. En este último año las ventas tuvieron un valor de USD 138.3 millones, especialmente de productos como el café tostado o descafeinado (99,7%), dirigido a mercados de Estados Unidos (33,6%), Alemania (21,3%) y Bélgica (7,5%).

Capítulo 18 Cacao: El capítulo 18 comenzó la década de los 90's representando el 11,14% del total exportado por el departamento, pero dicha participación ha venido decayendo debido a los constantes decrecimientos que ha presentado en 1992, 1995, 1997, 1999, 2003, 2004 y 2007. De estos años es notable el año 2004 en el que las exportaciones decaen un 100% y se debe a que extrañamente para este año no se encuentra registro correspondiente a ventas de cacao. De igual forma en 1995 el capítulo decae un 89,99%, cuando se paso de exportar USD 5.18 millones en 1994 a USD 519 mil en este año.

Los años con los mayores crecimientos en las ventas al exterior de este capítulo fueron en 1996, 2002 y 2006, del orden de 139,05%, 261,76% y 460,63%. Al apreciar estos grandes crecimientos, se esperaría igual comportamiento del capítulo sobre el total exportado, pero contrariamente en estos años las participaciones del cacao solo alcanzaron el 3,39%, 2,49% y 0,13% sobre el total exportado, razón por la cual las variaciones del sector 01-24 para estos mismos años se ven poco influenciadas por este capítulo.

El capítulo cierra con un decrecimiento de 78,24%, cuando se registran ventas de USD 76 mil, que equivalen a una participación casi nula (0,02%) sobre el total exportado este año por el departamento.

Sector Minería (Capítulos 25-27)

El sector Minería está conformado por los capítulos 25, 26 y 27, que corresponden a Minerales No metálicos, Metales y Combustibles, respectivamente.

Tabla 9: Participación de las exportaciones del sector 25-27 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector

Años	Total Sder	25-27	% sector en el total Sder	27	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 27
1991	35.994.871	312.045	0,87%	14.090	0,04%	1991	4,52%
1992	49.040.223	347.097	0,71%	20.677	0,04%	1992	5,96%
1993	46.771.414	1.009.155	2,16%	239.866	0,51%	1993	23,77%
1994	46.279.907	1.634.677	3,53%	185.721	0,40%	1994	11,36%
1995	41.856.475	770.448	1,84%	52.201	0,12%	1995	6,78%
1996	36.579.479	1.314.806	3,59%	436.616	1,19%	1996	33,21%
1997	41.637.056	1.009.770	2,43%	377.085	0,91%	1997	37,34%
1998	47.329.496	286.531	0,61%	284.221	0,60%	1998	99,19%
1999	48.388.742	613.845	1,27%	610.845	1,26%	1999	99,51%
2000	108.506.709	759.604	0,70%	699.457	0,64%	2000	92,08%
2001	131.754.997	1.595.519	1,21%	1.523.833	1,16%	2001	95,51%
2002	99.231.785	1.457.905	1,47%	1.405.257	1,42%	2002	96,39%
2003	117.655.404	3.858.238	3,28%	3.791.668	3,22%	2003	98,27%
2004	178.944.330	4.834.910	2,70%	4.721.574	2,64%	2004	97,66%
2005	319.847.374	9.745.571	3,05%	9.702.593	3,03%	2005	99,56%
2006	278.476.703	7.303.884	2,62%	7.285.025	2,62%	2006	99,74%
2007	477.389.442	11.225.876	2,35%	10.787.259	2,26%	2007	96,09%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

En términos generales el sector participa en promedio con un 2,02% sobre el total exportado a lo largo del período. De estas participaciones la más alta se dio en 1996 cuando de las ventas realizadas hacia el exterior el 3,59% correspondía a este sector, específicamente al capítulo 25 (2,40%).

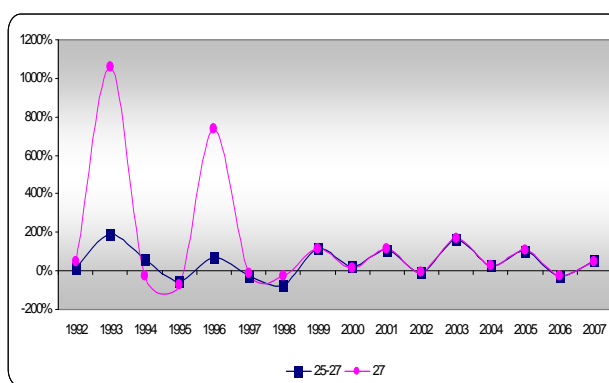
Se puede apreciar además que en los últimos cinco años (2003-2007), el sector ha mantenido una participación más estable sobre el total exportado, ya que para algunos años de la década pasada se aprecia que muchas de las participaciones del sector no alcanzaban ni el 1% (1991, 1992, 1998 y 2000). El mayor peso de las exportaciones del sector en estos últimos años se explica por la participación que ha ganado el capítulo 27 correspondiente a los combustibles.

De hecho se puede apreciar que la participación del capítulo 27 sobre el total exportado por el sector era relativamente baja, ya que era el capítulo 25 el que determinaba el comportamiento del sector, con una participación promedio en

estos siete años de 82,44%. Pero a partir de 1998, el capítulo 27 despegó y se consolidó como el principal rubro exportado de este sector.

Como se puede observar en el Gráfico 8 en los primeros siete años, el sector no se ciñe al comportamiento del capítulo 27, ya que a pesar de que este creció considerablemente, el sector no lo hizo en la misma magnitud, situación que se explica por el hecho de que para estos años el rubro con mayor peso en el sector era el de los minerales no metálicos, el cual creció pero no en la misma proporción que el capítulo 27.

Gráfico 8: Variación de las exportaciones del sector 25-27



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

A partir de 1998 ya se aprecia prácticamente el mismo comportamiento del sector 25-27, con el capítulo 27 y se debe a su significativa participación, la cual se ubicó alrededor de 97,40%.

Capítulo 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación. Materias Bituminosas y Ceras minerales: Pese a tener una participación menor sobre el total exportado por el sector en la década de los 90`s, es en esta misma donde se registran los crecimientos más altos del capítulo, ya que para 1993 y 1996 los aumentos en las exportaciones fueron de 1.060,06% y 736,41%, respectivamente, en el primer caso las ventas alcanzaron un valor de USD 239.8 mil, y en el segundo USD 436.6 mil. En lo corrido de la presente década, se destacan los crecimientos presentados en los años 2001, 2003 y 2005, que responden a variaciones de 117,86%, 169,82% y 105,49%, respectivamente.

Este rubro presenta seis años con decrecimientos (1994, 1995, 1997, 1998, 2002 y 2006), de los cuales se destaca 1995, cuando las ventas correspondientes a combustible decaen en USD 133 mil, equivalentes a una variación negativa de 71,89%.

El capítulo cierra el período de análisis con una participación en el total exportado por Santander de 2,26% y un crecimiento del 48,07%, al pasar a vender al exterior USD 7.28 millones en el 2006 a USD 10.78 millones en este último año.

El 2,26% exportado de este capítulo corresponde a productos como los aceites base para lubricantes (25,6%), parafina (19,7%) y otros aceites lubricantes (15,9%). Los cuales se vendieron principalmente a Ecuador (64,1%), Venezuela (13,4%) y República Dominicana (11,6%).

Sector Químico, petroquímico y plásticos (Capítulos 28-39)

El sector Químico, petroquímico y plástico recoge once capítulos que van desde el 28 hasta el 39. Para el caso de Santander no se tuvo en cuenta el capítulo 37 (productos fotográficos o cinematográficos) ya que no registra exportaciones.

Tabla 10: Participación de las exportaciones del sector 28-39 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector

Años	Total Sder	28-39	% sector en el total Sder	29	% Cap. En el total Sder	32	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 29	% Cap. 32	Total
1991	35.994.871	184.924	0,51%	0	0,00%	0	0,00%	1991	0,00%	0,00%	0,00%
1992	49.040.223	440.686	0,90%	220	0,00%	9.756	0,02%	1992	0,05%	2,21%	2,26%
1993	46.771.414	987.310	2,11%	191.030	0,41%	39.718	0,08%	1993	19,35%	4,02%	23,37%
1994	46.279.907	1.448.647	3,13%	632.732	1,37%	88	0,00%	1994	43,68%	0,01%	43,68%
1995	41.856.475	2.435.134	5,82%	2.073.698	4,95%	0	0,00%	1995	85,16%	0,00%	85,16%
1996	36.579.479	3.645.539	9,97%	3.019.270	8,25%	5.217	0,01%	1996	82,82%	0,14%	82,96%
1997	41.637.056	3.175.644	7,63%	2.481.077	5,96%	0	0,00%	1997	78,13%	0,00%	78,13%
1998	47.329.496	1.610.413	3,40%	1.161.159	2,45%	0	0,00%	1998	72,10%	0,00%	72,10%
1999	48.388.742	12.281.032	25,38%	708.308	1,46%	9.904.798	20,47%	1999	5,77%	80,65%	86,42%
2000	108.506.709	59.849.689	55,16%	1.113.215	1,03%	58.617.000	54,02%	2000	1,86%	97,94%	99,80%
2001	131.754.997	62.584.766	47,50%	1.925.955	1,46%	60.339.000	45,80%	2001	3,08%	96,41%	99,49%
2002	99.231.785	46.855.649	47,22%	1.227.689	1,24%	45.239.000	45,59%	2002	2,62%	96,55%	99,17%
2003	117.655.404	3.035.998	2,58%	2.455.914	2,09%	171	0,00%	2003	80,89%	0,01%	80,90%
2004	178.944.330	2.011.814	1,12%	1.434.012	0,80%	377	0,00%	2004	71,28%	0,02%	71,30%
2005	319.847.374	7.099.663	2,22%	6.264.064	1,96%	0	0,00%	2005	88,23%	0,00%	88,23%
2006	278.476.703	10.065.307	3,61%	8.742.462	3,14%	26.400	0,01%	2006	86,86%	0,26%	87,12%
2007	477.389.442	16.924.920	3,55%	11.653.856	2,44%	316.853	0,07%	2007	68,86%	1,87%	70,73%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Para el Sector 28-39, no es conveniente promediar sus participaciones sobre el total exportado por Santander, ya que estas presentan un comportamiento particular entre los años 1999-2002 como respuesta a la fuerte influencia que ejercen las altas exportaciones del capítulo 32. Es por ello que se observan las participaciones más significativas en estos mismos cuatro años (25,28%, 55,16%, 47,50% y 47,22%, respectivamente) para el sector.

En los últimos cinco años la participación del sector se ubica alrededor del 2,62%, como consecuencia del decrecimiento de las exportaciones y por lo tanto de las participaciones del capítulo 32.

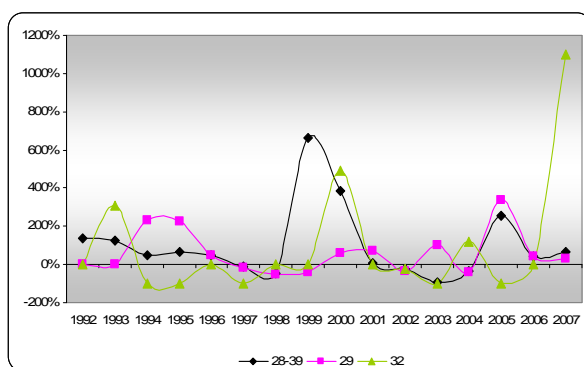
En cuanto a la participación de los capítulos respecto al total exportado por el sector, se aprecia que son los capítulos 29 (química básica orgánica) y 32 (colorantes) los que prácticamente determinan el comportamiento del sector, sobretodo entre 1999-2002.

En 1991 y 1992 los principales rubros del sector eran los explosivo (36) y los plásticos (39) con participaciones de 82,55% y 14,77% para el primer año y 61,09% y 24,3% para el segundo. En 1993 los capítulos 29, 35, 36, 38 y 39 explican el 95,24% de las exportaciones de este sector. Para el año siguiente solo los capítulos 29, 36 y 38 representan el 97,41% de las ventas totales del sector para este año, ya que las enzimas (35) y los plásticos (39) presentaron notables decrecimientos. Entre 1995 y 1998 los capítulos líderes del sector fueron el 29 y el 36 (explosivos), el primero de ellos representó en promedio el 79,55% y el segundo el 12,74%, lo que sumado explicaría en promedio el 92,29% de las exportaciones del sector para estos años.

De 1999 al 2002, la situación cambia totalmente, ya que los capítulos mencionados anteriormente decrecen notablemente y aparecen los colorantes con una participación promedio en estos cuatro años de 92,89%. En el 2003 al decaer las exportaciones del capítulo 32, recobran participación las ventas de los productos de la química básica orgánica (29) y de los plásticos y otros derivados (39), los cuales explican el promedio estos últimos cinco años el 92,02%.

Tal vez la Gráfica 9 sea la menos comprensible respecto al comportamiento del sector 28-39, ya que como se menciona en las participaciones sectoriales, para algunos años su comportamiento responde más a otros capítulos. Pero debido a que son realmente los capítulos 29 y 32 los que tuvieron participaciones sobre el total exportado por Santander, son los que se analizan individualmente y los que se incluyen en las tablas de este sector.

Gráfico 9: Variación de las exportaciones del sector 28-39



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Sin embargo de la gráfica anterior se resalta que el sector presentó en cinco años decrecimientos (1997, 1998, 2002, 2003 y 2004), el mayor de ellos fue en el 2003, cuando las exportaciones de este sector cayeron en 93,52%, año en el que dichas ventas pasaron de USD 46.8 millones a USD 3 millones, como consecuencia de la reducción de casi el 100% de las ventas del capítulo 32. Los puntos más altos de la gráfica corresponden a variaciones del 662,60% para 1999 y del 387,33% para el 2000, que se deben al mismo capítulo 32.

En el 2005 también hay otro crecimiento significativo de 252,90%, pero esta vez se explica por el crecimiento del capítulo 29.

En el 2007 el sector creció un 68,15%, debido a que los capítulos 28, 32 y 34 crecieron sustancialmente (61.055%, 1.100,19% y 129.544%, respectivamente), además del crecimiento del capítulo 29, el cual tiene las mayores participaciones en los últimos cinco años.

Capítulo 29 Química básica orgánica: Este capítulo ha sido el que ha presentado un comportamiento más estable respecto a los otros capítulos que hacen parte de este sector, los cuales crecen y decrecen sustancialmente.

De hecho en el periodo analizado el capítulo revela un decrecimiento promedio de 37,58%, correspondiente a los cinco años con variaciones negativas (1997, 1998, 1999, 2002 y 2004). Mientras que los años restantes se presentaron crecimientos, siendo los más relevantes los observados en 1993, 1994, 1995 y el 2005. Solo para el año 1993 las ventas de este capítulo crecieron atípicamente, ya que presentaron una variación de 86.731,82% (este dato se tuvo que modificar por 0,0% en la Gráfica 9 ya que no permitía apreciar el comportamiento del resto del sector), explicadas por un incremento de las ventas en USD 190.8 mil.

El capítulo mantuvo una participación promedio de 2,29% a lo largo del periodo analizado y cerro con ventas por un valor de USD 11.6 millones correspondientes a productos como la mezcla de isómeros (75,3%) y tolueno (22,4%) con destino Venezuela (47,5%), Ecuador (27,6%) y República Dominicana (13,4%).

Capítulo 32 Extractos curtientes o tintóreos. Taninos y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas: El capítulo 32 tiene un comportamiento similar al capítulo 09, ya que en un inicio era un sector que no contaba con exportaciones y de un momento a otro comenzó a consolidarse a tal punto que en algunos años fue el rubro mayor exportado.

En 1992 y 1993 se registraron ventas al exterior por valor de USD 9 mil y USD 39.7 mil, respectivamente. Pero es hasta 1996 cuando reaparece este rubro con ventas por valor de USD 5.2 mil.

Para 1999 las exportaciones de los productos de este capítulo registraron un valor de USD 9.9 millones y una participación de 20,47% sobre el total exportado por el departamento. Para el siguiente año las ventas se incrementan en 491,80%, cuando se exportaron USD 58.6 millones y el capítulo 32 se consolida como el más exportado, con una participación total de 54,02%.

En el 2001 se da un leve crecimiento de 2,94% y ventas por valor de USD 60.3 millones, correspondientes a un 45,80% de las exportaciones totales para este año. En el 2002 se presenta un decrecimiento de 25,03%, cuando las ventas

caen en USD 15.1 millones, al pasar de USD 60.3 millones como se menciona, a USD 45.2 millones. Sin embargo sigue siendo el capítulo que cuenta con la mayor participación (45,59%) del total vendido por el departamento.

En los dos últimos años las ventas de este capítulo tuvieron un valor de USD 26.4 mil y USD 316.8 mil, respectivamente.

Sector Cuero y manufacturas de cuero (Capítulos 41-43,64)

Este sector comprende los capítulos 41, 42, 43 y 64, los cuales corresponde al cuero, confecciones de cuero, pieles y calzado respectivamente.

Tabla 11: Participación de las exportaciones del sector 41-43,64 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector

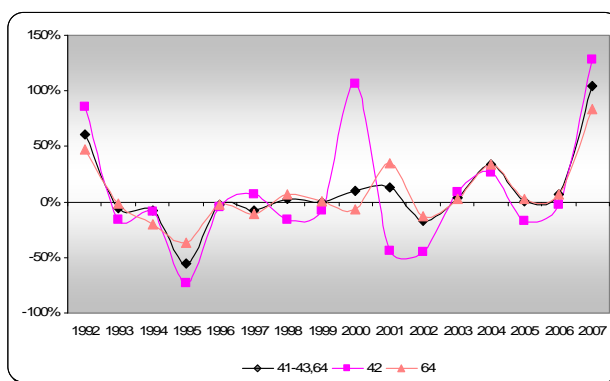
Años	Total Sder	41-43,64	% sector en el total Sder	42	% Cap. En el total Sder	64	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 42	% Cap. 64	Total
1991	35.994.871	9.092.127	25,26%	2.561.807	7,12%	6.466.417	17,96%	1991	28,18%	71,12%	99,30%
1992	49.040.223	14.603.153	29,78%	4.745.962	9,68%	9.527.720	19,43%	1992	32,50%	65,24%	97,74%
1993	46.771.414	13.791.189	29,49%	3.977.923	8,51%	9.434.613	20,17%	1993	28,84%	68,41%	97,25%
1994	46.279.907	12.772.115	27,60%	3.629.851	7,84%	7.563.903	16,34%	1994	28,42%	59,22%	87,64%
1995	41.856.475	5.719.383	13,66%	961.920	2,30%	4.753.524	11,36%	1995	16,82%	83,11%	99,93%
1996	36.579.479	5.552.553	15,18%	915.724	2,50%	4.636.829	12,68%	1996	16,49%	83,51%	100,00%
1997	41.637.056	5.103.218	12,26%	977.340	2,35%	4.125.878	9,91%	1997	19,15%	80,85%	100,00%
1998	47.329.496	5.229.310	11,05%	820.591	1,73%	4.404.366	9,31%	1998	15,69%	84,22%	99,92%
1999	48.388.742	5.215.489	10,78%	754.807	1,56%	4.446.816	9,19%	1999	14,47%	85,26%	99,73%
2000	108.506.709	5.739.066	5,29%	1.557.195	1,44%	4.160.977	3,83%	2000	27,13%	72,50%	99,64%
2001	131.754.997	6.516.419	4,95%	876.234	0,67%	5.614.000	4,26%	2001	13,45%	86,15%	99,60%
2002	99.231.785	5.381.830	5,42%	482.002	0,49%	4.898.201	4,94%	2002	8,96%	91,01%	99,97%
2003	117.655.404	5.562.183	4,73%	524.896	0,45%	5.037.287	4,28%	2003	9,44%	90,56%	100,00%
2004	178.944.330	7.448.862	4,16%	664.596	0,37%	6.761.810	3,78%	2004	8,92%	90,78%	99,70%
2005	319.847.374	7.521.394	2,35%	551.627	0,17%	6.969.767	2,18%	2005	7,33%	92,67%	100,00%
2006	278.476.703	8.047.663	2,89%	537.498	0,19%	7.411.306	2,66%	2006	6,68%	92,09%	98,77%
2007	477.389.442	16.439.794	3,44%	1.226.850	0,26%	13.636.643	2,86%	2007	7,46%	82,95%	90,41%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Como se sabe Santander es considerado un sector fuerte en lo referente al cuero y sus manufacturas, pero lo revelado por los datos es que en los últimos años la participación del sector sobre el total exportado por el departamento ha decaído notoriamente, ya que en promedio en la década pasada esta participación fue de 19,45%, mientras en los siete años que han transcurrido de esta década dicha participación solo alcanza en promedio el 4,15%. Como se ha podido apreciar en líneas anteriores, esta situación obedece a que en los últimos siete años han sido prácticamente tres sectores los que han punteado las exportaciones del sector, el sector agropecuario y agroindustrial (2006 y 2007), el sector químico, petroquímico y plásticos (2000-2002) y el sector de joyas (2004 y 2005), desplazando las ventas del sector del cuero, situación que conlleva a reflexionar acerca de qué está sucediendo con este sector en el

departamento, si es que los productos han perdido productividad y competitividad en el mercado global o si es que realmente los otros sectores han ganado participación gracias a la mejora en estos dos mismos aspectos. Cualquiera que sea la razón que explique el hecho anterior, sectorialmente, se evidencia que son los capítulos 42 y 64 los que en conjunto representan más del 98,21% de las exportaciones del sector. Solo para el año 1994 y el 2007 el capítulo 41, participa con un 12,36% y 9,56%, respectivamente.

Gráfico 10: Variación de las exportaciones del sector 41-43,64



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Respecto al comportamiento revelado por el sector, en la gráfica anterior se puede apreciar como en la mayoría de años el sector sigue el comportamiento de sus principales capítulos, a excepción del año 2000, cuando el capítulo del cuero (42) creció sin jalonar el crecimiento del sector y esto se debe a que este capítulo tiene menor peso que el capítulo 64, el cual decreció (6,43%) para el mismo año. De igual forma ocurre en el 2001, cuando las exportaciones del capítulo 42 decrecen, pero las del 64 crecen, haciendo que el sector solo varíe positivamente en 13,54%. Para los años siguientes el sector sigue la tendencia de ambos capítulos, los cuales se explican individualmente a continuación.

Capítulo 42 Manufacturas de Cuero: En 1992 las ventas de este capítulo obtuvieron un valor de USD 4.7 millones, presentándose un incremento respecto al año anterior en USD 2.1 millones, lo que equivale a una variación de 85,26%.

A pesar de ello la tendencia negativa se hizo evidente en el periodo 1993-1996, y se repite en 1998, 1999, 2001, 2002, 2005 y 2006, años en los cuales las ventas de este capítulo decrecieron en promedio 23,56%, revelando la inestabilidad del capítulo y los pocos años en los que creció. De estos años vale la pena destacar 1995, el cual corresponde al mayor decrecimiento del sector cuando se exportó USD 961.9 mil frente a los USD 3.6 millones vendidos el año previo.

De los seis años de crecimiento es relevante el observado en los años 2000 y 2007, cuando las ventas de este capítulo aumentaron en un 106,30% y un 128,25%, respectivamente.

En cuanto a su participación vale la pena mencionar el capítulo inicio en 1991 con una participación de 7,12% sobre el total exportado por Santander, y cerro en el 2007 con tan solo una participación de 0,26%, valor que se traduce en ventas por valor de USD 1.2 millones correspondientes a productos como los baúles y maletas de cuero natural (38,9%) y baúles y maletas de material textil (36,7%), con destino Venezuela (61,3%), Panamá (7,7%) y Estados Unidos (4,8%).

Capítulo 64 Calzado, polainas, botines y artículos análogos, partes de estos artículos: De 1993 al 1997 el capítulo tuvo un decrecimiento constante como se puede apreciar en la Gráfica 10, siendo 1995 cuando el capítulo presento la caída más grande (37,16%), exportándose un valor de USD 4.7 millones, correspondientes a un 11,36% del total de lo exportado ese año en Santander.

Del periodo 1999 a 2002 se presento una oscilación entre una variación positiva y una negativa. Posterior a este lapso, es decir, desde el 2003 el capítulo ha venido creciendo a una tasa positiva para llegar en el 2007 a registrar el mayor crecimiento (84,0%), cuando las exportaciones pasaron de USD 7.4 millones en el 2006 a USD 13.6 millones. Pese a ello, las exportaciones solo representaron el 2,86% del total exportado dicho año, las

cuales se explican principalmente por productos como calzado con suela de caucho (50,1%) y demás calzados con suela y parte superior de caucho (13,8%), destino Venezuela (62,4%), Panamá (12,3%) y Ecuador (5,7%).

Sector Papel, cartón y editoriales (Capítulos 48-49)

El sector Papel, cartón y editoriales esta conformado por los capítulos del 48 y 49, que corresponden al papel e impresos.

Tabla 12: Participación de las exportaciones del sector 48-49 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector

Años	Total Sder	48-49	% sector en el total Sder	49	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 49
1991	35.994.871	256.199	0,71%	114.783	0,32%	1991	44,80%
1992	49.040.223	230.262	0,47%	171.601	0,35%	1992	74,52%
1993	46.771.414	466.711	1,00%	309.237	0,66%	1993	66,26%
1994	46.279.907	807.613	1,75%	196.272	0,42%	1994	24,30%
1995	41.856.475	210.454	0,50%	191.698	0,46%	1995	91,09%
1996	36.579.479	236.217	0,65%	224.098	0,61%	1996	94,87%
1997	41.637.056	279.217	0,67%	192.375	0,46%	1997	68,90%
1998	47.329.496	675.427	1,43%	294.464	0,62%	1998	43,60%
1999	48.388.742	382.231	0,79%	309.374	0,64%	1999	80,94%
2000	108.506.709	215.913	0,20%	191.779	0,18%	2000	88,82%
2001	131.754.997	428.010	0,32%	420.688	0,32%	2001	98,29%
2002	99.231.785	302.439	0,30%	285.082	0,29%	2002	94,26%
2003	117.655.404	330.194	0,28%	259.962	0,22%	2003	78,73%
2004	178.944.330	534.476	0,30%	464.437	0,26%	2004	86,90%
2005	319.847.374	293.815	0,09%	267.110	0,08%	2005	90,91%
2006	278.476.703	762.746	0,27%	689.830	0,25%	2006	90,44%
2007	477.389.442	3.128.950	0,66%	3.060.064	0,64%	2007	97,80%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

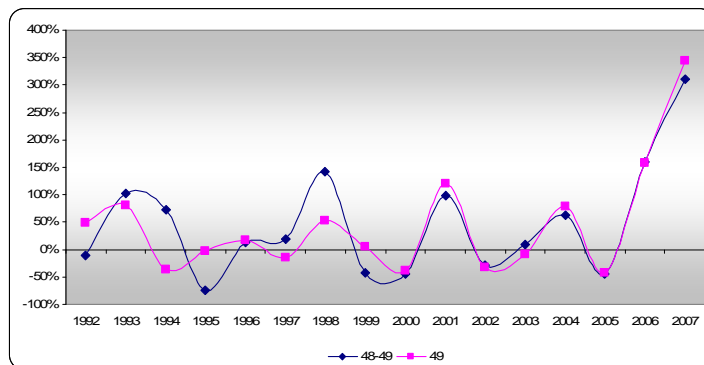
En Santander este sector es poco relevante, ya que observando las participación de todo el periodo estas solo alcanzan un promedio de 0,61%.

En cuanto al comportamiento de los dos capítulos que conforman el sector se puede apreciar que el papel (48) tuvo participaciones significativas en los periodos 1991-1994 (promedio 47,53%), 1997-2000 (promedio 29,44%) y 2003 (21,27%), pero como se puede apreciar es el capítulo 49 el cual en la mayoría de los años jalona el comportamiento del sector.

Respecto a las variaciones del sector se puede observar claramente que en el lapso 1992-1999, el sector no sigue la tendencia del capítulo 49 y esto se debe a que en algunos de estos años el capítulo 48 presento mayor participación que el capitulo 49. Por ejemplo en 1994 el capítulo 48 tuvo una participación de 75,70% y un crecimiento de 288,22%, lo cual explica el crecimiento del sector

en 73,04%. En 1995 el capítulo 49 registro un decrecimiento de 2,33%, pero el sector 48 lo hizo en un 96,93%, por lo tanto el sector en general decayó un 73,94%. En 1998 el 56,40% del total exportado en el sector correspondió al capítulo del papel (48) registrando un crecimiento de 338,69% respecto al año anterior, y es por esta razón que el sector presento un crecimiento de 141,90%.

Gráfico 11: Variación de las exportaciones del sector 48-49



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

A partir del año 2000 el comportamiento del sector obedece únicamente al capítulo de los impresos (49), el cual presenta notables crecimientos en el 2001, 2004 y 2007, siendo el mayor de ellos en este último año, cuando las ventas de este capítulo se incrementan en un 343,60% y se ubicaron en USD 3 millones, valor que se traduce materialmente en productos como los diccionarios y enciclopedias (72,1%), los demás libros y revistas (22,1%), hacia países como Venezuela (95,8%) y Puerto Rico (1,5%).

Sector Textil y confecciones (Capítulos 50-63)

El sector Textil y confecciones es otro de los sectores por los cuales se conoce a Santander en el exterior. Este sector está conformado por los capítulos del arancel desde el 50 al 63. Para el caso departamental no se incluye el capítulo 50, ya que Santander no cuenta con registros de exportaciones de seda.

Tabla 13: Participación de las exportaciones del sector 50-63 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector

Años	Total Sder	50-63	% sector en el total Sder	61	% Cap. En el total Sder	62	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 61	% Cap. 62	Total
1991	35.994.871	9.770.469	27,14%	777.501	2,16%	8.562.826	23,79%	1991	7,96%	87,64%	95,60%
1992	49.040.223	12.545.043	25,58%	1.856.833	3,79%	10.382.874	21,17%	1992	14,80%	82,76%	97,57%
1993	46.771.414	15.233.027	32,57%	2.016.320	4,31%	12.785.244	27,34%	1993	13,24%	83,93%	97,17%
1994	46.279.907	15.625.167	33,76%	1.636.353	3,54%	13.296.736	28,73%	1994	10,47%	85,10%	95,57%
1995	41.856.475	11.408.456	27,26%	954.369	2,28%	9.815.480	23,45%	1995	8,37%	86,04%	94,40%
1996	36.579.479	14.859.189	40,62%	1.035.255	2,83%	13.277.307	36,30%	1996	6,97%	89,35%	96,32%
1997	41.637.056	12.026.484	28,88%	1.480.036	3,55%	9.708.390	23,32%	1997	12,31%	80,73%	93,03%
1998	47.329.496	9.704.203	20,50%	1.314.460	2,78%	7.329.811	15,49%	1998	13,55%	75,53%	89,08%
1999	48.388.742	10.385.801	21,46%	1.515.563	3,13%	8.018.016	16,57%	1999	14,59%	77,20%	91,79%
2000	108.506.709	14.233.277	13,12%	1.850.116	1,71%	10.669.788	9,83%	2000	13,00%	74,96%	87,96%
2001	131.754.997	17.951.434	13,62%	3.021.428	2,29%	13.256.258	10,06%	2001	16,83%	73,85%	90,68%
2002	99.231.785	17.039.334	17,17%	2.688.265	2,71%	13.277.895	13,38%	2002	15,78%	77,92%	93,70%
2003	117.655.404	19.792.607	16,82%	3.924.257	3,34%	14.782.926	12,56%	2003	19,83%	74,69%	94,52%
2004	178.944.330	30.861.640	17,25%	5.777.598	3,23%	21.280.995	11,89%	2004	18,72%	68,96%	87,68%
2005	319.847.374	31.309.959	9,79%	4.583.926	1,43%	20.709.949	6,47%	2005	14,64%	66,14%	80,79%
2006	278.476.703	33.256.581	11,94%	5.160.744	1,85%	20.455.321	7,35%	2006	15,52%	61,51%	77,03%
2007	477.389.442	48.932.301	10,25%	9.844.349	2,06%	27.530.635	5,77%	2007	20,12%	56,26%	76,38%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

A diferencia del sector del cuero que ha disminuido notablemente su participación en las exportaciones totales de Santander, el sector 62 textil y de confecciones, aunque ha reducido su participación, se ha logrado mantener por encima del 10%. De igual forma en la década de los 90's la participación promedio se ubicó alrededor del 28,64% y en el periodo de esta década ha sido de 13,75%.

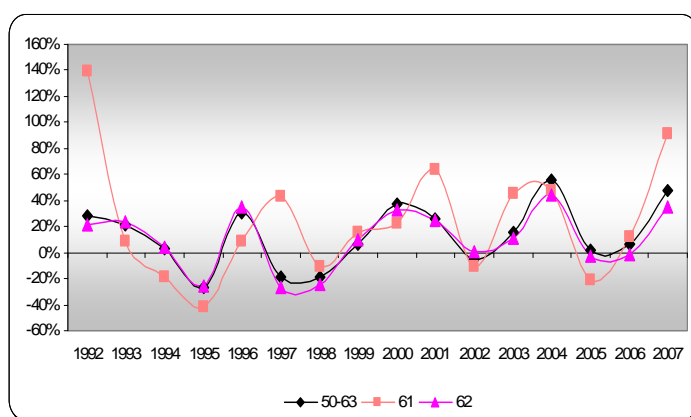
Como se ve la participación del sector sobre el total exportado por el departamento obedece en gran medida al capítulo 62 correspondiente a las confecciones excepto las de punto y en menor medida al capítulo 61 de confecciones de punto. El resto de capítulos no se tuvieron en cuenta, ya que si se observan sus participaciones en el total vendido por el departamento, estas no alcanzan en su mayoría ni el 1%.

El hecho de que solo estos capítulos tengan peso en el total exportado por el departamento, se debe a que prácticamente estos mismos sean los que presenten las mayores participaciones a nivel sectorial, ya que en promedio ambos sectores representan el 90,54% del sector.

Tan solo para los últimos cuatro años aparece el capítulo 52 (algodón), con participaciones del orden de 7,31%, 9,55%, 9,43% y 13,75%, respectivamente para cada año.

En el Gráfico 12 se aprecia como estos dos capítulos determinan el comportamiento del sector, claro esta que el capítulo 61 presenta algunos años contrarios al comportamiento general, no teniendo mayor influencia sobre el comportamiento del sector y se debe, como se menciona anteriormente, a que el capítulo 62 tiene una participación mucho mayor lo cual hace que el sector se vea mas influenciado por este.

Gráfico 12: Variación de las exportaciones del sector 50-63



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Capítulo 61 Prendas y complementos de vestir de punto: El buen comportamiento de las ventas de este capítulo se presenta desde 1992 con una variación del 138,8%, cuando las ventas incrementan su valor a USD 1.8 millones después de haber sido de USD 777 mil en 1991.

Por su parte se presentan decrecimiento en 1994, 1995, 1998, 2002 y 2005, el mayor de ellos se da en 1995 cuando las ventas caen aproximadamente en USD 681 mil respecto al año anterior.

Los años restantes corresponden a variaciones positivas, las más representativas se dieron en 1993 (138,82%) y en el 2007, cuando las ventas al exterior de este capítulo se incrementan un 90,75%.

En este último año las ventas registraron un valor de USD 9.84 millones en productos como las prendas de algodón para bebés (16,2%), camisas para hombres y niños (15,6%) y camisetas de algodón (12,1%). Productos que fueron vendidos al mercado venezolano (51,2%), mexicano (23,4%) y estadounidense (13,8%).

Capítulo 62 Prendas y complementos de vestir excepto los de punto: Este capítulo fue hasta 1997 el rubro que más se exportaba en el departamento, con participaciones por ejemplo de 28,73% en el 1994 o 36,30% en 1996.

En 1995, 1997 y 1998 se registraron las tres caídas más agudas del sector, 26,18%, 26,88% y 24,5%, respectivamente, situaciones que poco a poco han llevado al decaimiento de las participaciones de este capítulo. De hecho después de 1997 el capítulo ha sido desplazado por otros, hasta el punto en que en el año 2007 solo el 5,77% de las exportaciones totales corresponde a este rubro, equivalentes a un valor de USD 27.5 millones, que se traducen en productos como prendas de algodón para bebés (19,5%) y trajes de algodón para mujer y niña (13,0%) con destino Venezuela (47,9%), Estados Unidos (32,7%) y Ecuador (5,0%).

El decaimiento del sector también se debe a que las variaciones positivas del mismo no son abruptas, revelando en realidad muy poco crecimiento de un año a otro, tal es el caso del crecimiento presentado en el lapso 1999-2004, siendo este último el año en que se registro la variación mas alta de 43,96%; cuando se vendieron productos por un valor de USD 21.28 millones.

Sector Manufacturas de piedra, yeso y cerámica (Capítulos 68-69)

Este sector solo recoge los capítulos 68 (Manufacturas de piedra) y 69 (Cerámica).

Tabla 14: Participación de las exportaciones del sector 68-69 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector

Años	Total Sder	68-69	% sector en el total Sder	68	% Cap. En el total Sder	69	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 68	% Cap. 69	Total
1991	35.994.871	2.400	0,01%	210	0,00%	2.190	0,01%	1991	8,75%	91,25%	100,00%
1992	49.040.223	95.199	0,19%	669	0,00%	94.530	0,19%	1992	0,70%	99,30%	100,00%
1993	46.771.414	49.188	0,11%	4.716	0,01%	44.472	0,10%	1993	9,59%	90,41%	100,00%
1994	46.279.907	68.562	0,15%	66.944	0,14%	1.618	0,00%	1994	97,64%	2,36%	100,00%
1995	41.856.475	7.543	0,02%	0	0,00%	7.543	0,02%	1995	0,00%	100,00%	100,00%
1996	36.579.479	5.436	0,01%	5.192	0,01%	244	0,00%	1996	95,51%	4,49%	100,00%
1997	41.637.056	25.653	0,06%	21.517	0,05%	4.136	0,01%	1997	83,88%	16,12%	100,00%
1998	47.329.496	152.760	0,32%	152.760	0,32%	0	0,00%	1998	100,00%	0,00%	100,00%
1999	48.388.742	53.586	0,11%	52.926	0,11%	660	0,00%	1999	98,77%	1,23%	100,00%
2000	108.506.709	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	2000	0,00%	0,00%	0,00%
2001	131.754.997	66.974	0,05%	48.227	0,04%	18.747	0,01%	2001	72,01%	27,99%	100,00%
2002	99.231.785	78.376	0,08%	63.240	0,06%	15.136	0,02%	2002	80,69%	19,31%	100,00%
2003	117.655.404	42.191	0,04%	14.182	0,01%	28.009	0,02%	2003	33,61%	66,39%	100,00%
2004	178.944.330	204.567	0,11%	178.930	0,10%	25.637	0,01%	2004	87,47%	12,53%	100,00%
2005	319.847.374	729.419	0,23%	717.405	0,22%	12.013	0,00%	2005	98,35%	1,65%	100,00%
2006	278.476.703	360.987	0,13%	338.814	0,12%	22.173	0,01%	2006	93,86%	6,14%	100,00%
2007	477.389.442	589.466	0,12%	74.373	0,02%	515.093	0,11%	2007	12,62%	87,38%	100,00%

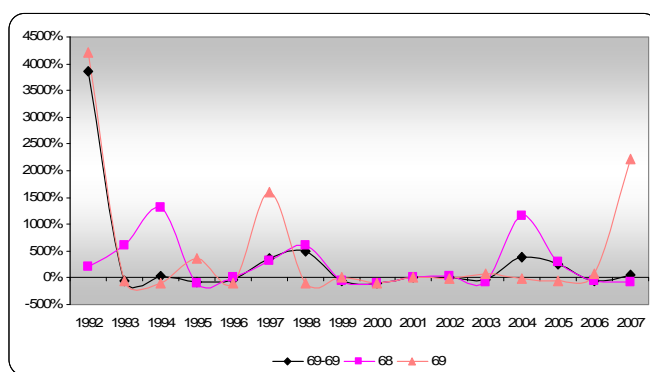
Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

El sector 68-69 cuenta con muy poca participación sobre el total exportado por Santander, de hecho en ninguno de los años del periodo escogido alcanza el 1%. Su promedio de participación solo llega al 0,1%. Para el año 2000 no hubo registro de exportaciones de ninguno de los dos capítulos, por ende la participación del sector fue 0,0%.

No es posible determinar cual de sus capítulos influye más en su comportamiento, ya que como se aprecia en la Tabla 14, para unos años es el capítulo 68 el que tiene mayor participación sobre el total exportado por el sector (1994, 1996, 1997, 1998, 1999, 2001, 2002, 2004, 2005 y 2006), mientras que en los otros años la participación se la lleva las cerámicas (69).

El peso que refleja cada rubro en cada año, es el que a su vez va a influir sobre la variación que presente el sector. Por ejemplo en la Gráfica 13 se aprecia que para los mismos años en que el capítulo 68 presentó mayores participaciones, fueron los mismos años en que el sector se ciñó a su comportamiento. De igual forma sucede con el capítulo 69, el cual tuvo sus mayores participaciones en 1991, 1992, 1993, 1995, 2003 y 2007, por lo tanto en estos años es este capítulo el que determina la variación del sector.

Gráfico 13: Variación de las exportaciones del sector 68-69



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

En cuanto a los puntos más altos para el capítulo 68 se destacan dos picos 1994 y 2004 con crecimientos del orden de 1.319,51% y 1.161,97%; y para el capítulo 69, 1992, 1997 y 2007, con 4.216,44%, 1.595,08% y 2223,11%,

respectivamente. De manera consecuente son 1992, 1998 y 2004 cuando se dan las variaciones positivas más altas del sector.

En términos generales se puede decir que es un sector con fuertes oscilaciones, y a que a pesar de contener solo dos capítulos, estos se comportan de manera diversa en algunos años.

Sector Hierro y acero (Capítulos 72-73)

Al igual que el sector anterior el del Hierro y acero solo está conformado por dos capítulos el 72 (Siderurgia) y el 73 (Metalmeccánica).

Tabla 15: Participación de las exportaciones del sector 72-73 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector

Años	Total Sder	72-73	% sector en el total Sder	73	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 73
1991	35.994.871	938.803	2,61%	827.675	2,30%	1991	88,16%
1992	49.040.223	443.242	0,90%	310.856	0,63%	1992	70,13%
1993	46.771.414	121.171	0,26%	95.942	0,21%	1993	79,18%
1994	46.279.907	482.294	1,04%	482.294	1,04%	1994	100,00%
1995	41.856.475	479.915	1,15%	455.400	1,09%	1995	94,89%
1996	36.579.479	868.254	2,37%	834.543	2,28%	1996	96,12%
1997	41.637.056	999.194	2,40%	992.341	2,38%	1997	99,31%
1998	47.329.496	182.159	0,38%	179.020	0,38%	1998	98,28%
1999	48.388.742	297.720	0,62%	295.785	0,61%	1999	99,35%
2000	108.506.709	380.476	0,35%	359.951	0,33%	2000	94,61%
2001	131.754.997	378.585	0,29%	378.167	0,29%	2001	99,89%
2002	99.231.785	253.326	0,26%	253.326	0,26%	2002	100,00%
2003	117.655.404	231.758	0,20%	230.237	0,20%	2003	99,34%
2004	178.944.330	660.029	0,37%	657.509	0,37%	2004	99,62%
2005	319.847.374	598.408	0,19%	503.748	0,16%	2005	84,18%
2006	278.476.703	1.751.904	0,63%	660.109	0,24%	2006	37,68%
2007	477.389.442	3.282.490	0,69%	1.297.239	0,27%	2007	39,52%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

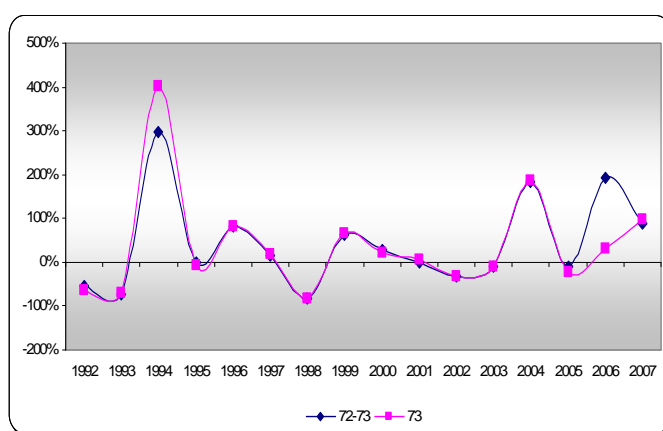
Mirando las participaciones del sector se puede apreciar que este no es muy fuerte, de hecho solo hubo tres años (1991, 1996 y 1997) donde el sector alcanzó a tener participaciones en las ventas de Santander alrededor del 2,46%. Se destaca que para estos mismos años el capítulo 73 fue el que influyó, ya que este también alcanzó participaciones en ese mismo orden sobre el total exportado por el departamento.

En cuanto a las participaciones sectoriales, es el capítulo 73 (metalmeccánica) el que explica el comportamiento del sector, logrando una participación promedio de 93,54%, sin incluir 2006 y 2007, ya que debido a que en los últimos tres años el capítulo 72 ha crecido a tasas significativas, ha aumentado su participación en el total exportado por el sector, alcanzando para estos dos años participaciones de 62,32% y 60,48%, respectivamente.

La situación descrita anteriormente se evidencia totalmente en el Gráfico 14 de las variaciones, ya que el sector 72-73 y el capítulo 73 parecen una sola línea, a excepción de 2006, que como se dijo, se explica por un crecimiento del 1.053,39% que tuvo la siderurgia.

Los picos presentando en 1994 y 2004, responden a variaciones de 402,68% y 185,58%, y los punto más agudos en 1993 y 1998 a decrecimientos de 69,14% y 81,96%, respectivamente.

Gráfico 14: Variación de las exportaciones del sector 72-73



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Para el último año, el capítulo 72 vendió USD 1.98 millones, lo cual responde a un crecimiento del 81,83%, y corresponde a productos como desperdicios de acero inoxidable (99,5%) y productos laminados (0,3%), exportados hacia Países bajos (59,0%) y España (40,5%).

El capítulo 73 creció en el 2007 un 96,56%, y por concepto de las demás manufacturas de hierro o acero (52,5%) y bridas (24,1%) se vendieron USD 1.29 millones hacia Venezuela (80,2), Ecuador (10,5%) y México (5,9%).

Sector No ferroso y sus manufacturas (Capítulos 74-81)

El sector No ferroso y sus manufacturas recoge seis capítulos, el 74, 76, 78, 79, 80 y 81, el capítulo 75 (Níquel y manufacturas de níquel) no figura en las exportaciones de Santander y el capítulo 77 no está clasificado.

Tabla 16: Participación de las exportaciones del sector 74-81 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander y el sector

Años	Total Sder	74-81	% sector en el total Sder	74	% Cap. En el total Sder	76	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 74	% Cap. 76	Total
1991	35.994.871	2.226	0,01%	1.651	0,00%	575	0,00%	1991	74,17%	25,83%	100,00%
1992	49.040.223	1.404	0,00%	1.404	0,00%	0	0,00%	1992	100,00%	0,00%	100,00%
1993	46.771.414	42.559	0,09%	32.279	0,07%	10.280	0,02%	1993	75,85%	24,15%	100,00%
1994	46.279.907	183	0,00%	0	0,00%	183	0,00%	1994	0,00%	100,00%	100,00%
1995	41.856.475	101.426	0,24%	77.400	0,18%	24.026	0,06%	1995	76,31%	23,69%	100,00%
1996	36.579.479	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	1996	0,00%	0,00%	0,00%
1997	41.637.056	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	1997	0,00%	0,00%	0,00%
1998	47.329.496	6.886	0,01%	0	0,00%	6.446	0,01%	1998	0,00%	93,61%	93,61%
1999	48.388.742	21.687	0,04%	0	0,00%	19.445	0,04%	1999	0,00%	89,66%	89,66%
2000	108.506.709	2.005	0,00%	59	0,00%	1.400	0,00%	2000	2,94%	69,83%	72,77%
2001	131.754.997	9.832	0,01%	35	0,00%	8.261	0,01%	2001	0,36%	84,02%	84,38%
2002	99.231.785	2.445	0,00%	0	0,00%	1.333	0,00%	2002	0,00%	54,52%	54,52%
2003	117.655.404	242.256	0,21%	877	0,00%	238.223	0,20%	2003	0,36%	98,34%	98,70%
2004	178.944.330	153.534	0,09%	417	0,00%	142.106	0,08%	2004	0,27%	92,56%	92,83%
2005	319.847.374	104.515	0,03%	10	0,00%	90.355	0,03%	2005	0,01%	86,45%	86,46%
2006	278.476.703	8.961.336	3,22%	7.458.185	2,68%	1.491.888	0,54%	2006	83,23%	16,65%	99,87%
2007	477.389.442	7.284.480	1,53%	5.619.342	1,18%	1.662.240	0,35%	2007	77,14%	22,82%	99,96%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Observando las participaciones totales de los Minerales No ferrosos, se aprecia que realmente en Santander las exportaciones de este sector son prácticamente nulas, a excepción de 2006 y 2007, donde estas alcanzan un 3,22% y 1,53%, respectivamente y responden a la aparición de ventas por concepto de metalurgia de cobre (74), únicos años en los que este rubro mostró participación en las exportaciones totales de Santander.

Si se observa las participaciones sectoriales, se puede deducir que en la mayoría de años son estos dos sectores los que determinan las exportaciones que se presentan en este sector. En 1998, 2000 y 2002 el 6,39%, 27,23% y 19,14% restante en cada año corresponden al capítulo 78 (metalurgia del plomo); y en 1999, 2001 y 2002 el capítulo 81 (metalurgia de otros) participa con el 9,07%, 15,62% y 25,52%, respectivamente.

Tabla 17: Variación de las exportaciones del sector 74-81

Año/Sector	74-81	74	76
1992	-36,93%	-14,96%	-100,00%
1993	2931,27%	2199,07%	0,00%
1994	-99,57%	-100,00%	-98,22%
1995	55324,04%	0,00%	13028,96%
1996	-100,00%	-100,00%	-100,00%
1997	0,00%	0,00%	0,00%
1998	0,00%	0,00%	0,00%
1999	214,94%	0,00%	201,66%
2000	-90,75%	0,00%	-92,80%
2001	390,37%	-40,68%	490,07%
2002	-75,13%	-100,00%	-83,86%
2003	9808,22%	0,00%	17771,19%
2004	-36,62%	-52,51%	-40,35%
2005	-31,93%	-97,60%	-36,42%
2006	8474,17%	74581746,90%	1551,13%
2007	-18,71%	-24,66%	11,42%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Para este sector, la variación no se pudo presentar gráficamente, ya que como se aprecia las oscilaciones son demasiado grandes, por lo tanto en el momento de realizar el gráfico se perdían en el mismo.

Estas grandes variaciones dejan ver la gran inestabilidad en las exportaciones del sector, resaltando que para unos años no hay datos y en otros aparecen exportaciones significativas dando como resultado los grandes crecimientos.

En crecimientos se puede destacar el año 2006, en el cual ambos capítulos presentaron variaciones muy significativas, sobretudo el capítulo 74, el cual al crecer a esta tasa revirtió su comportamiento, obteniendo una participación sectorial mayor que la del capítulo 76, siendo que en años previos tenía participaciones ínfimas en comparación con este capítulo.

Para el siguiente año el capítulo 74 decreció e hizo que el sector en general también decayera, pues el crecimiento del capítulo 76 no fue suficiente para impedir dicha caída en el sector.

Sin embargo ambos rubros cerraron con exportaciones relevantes, para el caso de cobre (74), se registraron ventas por USD 5.6 millones y de aluminio (76) USD 1.66 millones. Para el primer caso las ventas fueron de desperdicios de cobre (92,5%), con destino China (57,4%), República de Corea (25,3%) y Brasil (7,5%); y para el segundo, desperdicios de aluminio (94,0%), puertas, ventanas y sus marcos (3,2%), con destino Brasil (65,5%), España (11,8%) y Países bajos (5,7%).

Sector Metalmecánica (Capítulos 82-86)

El sector metalmecánica esta integrado por los capítulos 82, 83, 84 y 85, ya que el 86 (Vehículos y material para vías férreas) no se exporta en Santander.

El sector metalmecánica tiene una participación constante en el total exportado por Santander, la cual en promedio esta alrededor del 4,01%, teniendo presente que en 1997, 1998 y 1999 fueron los mejores años para este sector con participaciones que alcanzaron el 6,47%, 12,55% y 9,88%, respectivamente. Este comportamiento del sector responde al capítulo 84 (maquinaria mecánica).

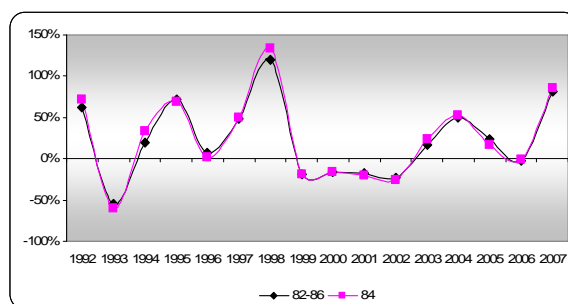
Tabla 18: Participación de las exportaciones del sector 82-86 y sus principales capítulos sobre el total exportado por Santander

Años	Total Sder	82-86	% sector en el total Sder	84	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 84
1991	35.994.871	1.118.600	3,11%	1.004.469	2,79%	1991	89,80%
1992	49.040.223	1.812.610	3,70%	1.725.605	3,52%	1992	95,20%
1993	46.771.414	824.530	1,76%	692.484	1,48%	1993	83,99%
1994	46.279.907	985.280	2,13%	925.989	2,00%	1994	93,98%
1995	41.856.475	1.691.452	4,04%	1.559.161	3,73%	1995	92,18%
1996	36.579.479	1.813.727	4,96%	1.580.451	4,32%	1996	87,14%
1997	41.637.056	2.695.028	6,47%	2.370.695	5,69%	1997	87,97%
1998	47.329.496	5.940.593	12,55%	5.547.296	11,72%	1998	93,38%
1999	48.388.742	4.782.318	9,88%	4.464.897	9,23%	1999	93,36%
2000	108.506.709	4.030.414	3,71%	3.755.240	3,46%	2000	93,17%
2001	131.754.997	3.313.835	2,52%	3.009.502	2,28%	2001	90,82%
2002	99.231.785	2.557.727	2,58%	2.214.064	2,23%	2002	86,56%
2003	117.655.404	2.973.459	2,53%	2.722.442	2,31%	2003	91,56%
2004	178.944.330	4.451.021	2,49%	4.135.585	2,31%	2004	92,91%
2005	319.847.374	5.500.600	1,72%	4.851.857	1,52%	2005	88,21%
2006	278.476.703	5.395.951	1,94%	4.795.855	1,72%	2006	88,88%
2007	477.389.442	9.771.669	2,05%	8.861.326	1,86%	2007	90,68%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

En promedio el capítulo 84 explica el 90,58% del sector, sin embargo el capítulo 83 y 85 participaron en promedio a lo largo del periodo con 3,46% y 5,47%, respectivamente.

Gráfico 15: Variación de las exportaciones del sector 82-86



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

En cuanto a las variaciones registradas, en este caso el sector sigue exactamente el mismo comportamiento que su capítulo más influyente (84), el cual se analiza individualmente a continuación.

Capítulo 84 Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos: En el comportamiento del capítulo 84 se pueden resaltar dos grandes periodos, uno de crecimiento y otro de decrecimiento continuo. Para 1992 se puede apreciar la variación positiva (71,79%) que presentó el rubro, para decaer 59,87% el siguiente año cuando las ventas fueron de USD 692 millones y una participación total de 1,48%. Seguidamente se presenta el periodo de

crecimiento que comprende desde 1994 hasta 1998, destacándose el pico de 133,99% presentado en este último año, cuando las exportaciones pasaron de USD 2.3 millones en 1997 a USD 5.5 millones en este año.

Posteriormente se puede apreciar de 1999 al 2002 una decaída promedio de 20,42% en las exportaciones del rubro, cifra inferior a la que se registro en 1993, cuando el decrecimiento fue de 59,87%.

Los años 2003, 2004 y 2005 son años de recuperación a los decrecimientos de los años previos, en estos tres años se presentaron variaciones positivas de 22,96%, 51,91% y 17,32% respectivamente.

El capítulo cierra con un crecimiento de 84,77% al exportarse mercancías por valor de USD 8.8 millones, en contraste a los USD 4.79 millones que se habían vendido el año anterior.

El valor de USD 8.8 millones exportados corresponde principalmente a productos como los aparatos para filtrar lubricantes (23,5%) y las máquinas y aparatos mecánicos (18,7%) que tienen como destino Honduras (28,5%), Venezuela (26,8%) y Ecuador (18,4%).

Sectores 40, 70, 71, 87, 88, 90 y 94

Los capítulos Caucho y manufacturas de caucho (40), Vidrios (70), Joyas y artículos relacionados (71), Automotor (87), Navegación aérea o espacial (88), Óptica (90) y Muebles (94), son considerados a su vez como sectores independientes, debido a esto la información concerniente se consolidó en las siguientes tablas:

Tabla 19: Participación de las exportaciones de los sectores 40, 70, 71, 87, 88, 90 y 94 sobre el total exportado por Santander y el sector

Años	Total Sder	40	% sector en el total Sder	70	% Cap. En el total Sder	71	% Cap. En el total Sder
1991	35.994.871	27.777	0,08%	2.057	0,01%	8.849	0,02%
1992	49.040.223	14.141	0,03%	20.919	0,04%	128.908	0,26%
1993	46.771.414	2.096	0,00%	13.313	0,03%	157.444	0,34%
1994	46.279.907	11.081	0,02%	7.620	0,02%	90.578	0,20%
1995	41.856.475	0	0,00%	0	0,00%	182.136	0,44%
1996	36.579.479	0	0,00%	1.200	0,00%	51.800	0,14%
1997	41.637.056	0	0,00%	0	0,00%	22.000	0,05%
1998	47.329.496	40	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
1999	48.388.742	0	0,00%	480	0,00%	155.693	0,32%
2000	108.506.709	11.534	0,01%	41.745	0,04%	54.209	0,05%
2001	131.754.997	4.925	0,00%	327.634	0,25%	177.880	0,14%
2002	99.231.785	260	0,00%	140.470	0,14%	8.226.745	8,29%
2003	117.655.404	321	0,00%	271.494	0,23%	59.302.842	50,40%
2004	178.944.330	5.477	0,00%	113.133	0,06%	93.205.512	52,09%
2005	319.847.374	20.883	0,01%	88.480	0,03%	130.617.258	40,84%
2006	278.476.703	5.143	0,00%	280.276	0,10%	73.761.774	26,49%
2007	477.389.442	195.975	0,04%	522.541	0,11%	94.029.705	19,70%

87	% Cap. En el total Sder	88	% Cap. En el total Sder	90	% Cap. En el total Sder	94	% Cap. En el total Sder	Total
2.988.588	8,30%	0	0,00%	5.837	0,02%	31.764	0,09%	8,51%
4.062.459	8,28%	0	0,00%	16.932	0,03%	137.014	0,28%	8,93%
3.597.138	7,69%	0	0,00%	20.925	0,04%	352.065	0,75%	8,86%
3.933.087	8,50%	0	0,00%	50.164	0,11%	25.685	0,06%	8,90%
4.535.902	10,84%	0	0,00%	9.054	0,02%	3.963	0,01%	11,30%
4.873.106	13,32%	0	0,00%	9.000	0,02%	2.129	0,01%	13,50%
7.839.360	18,83%	34.300	0,08%	14.800	0,04%	437	0,00%	19,00%
8.014.131	16,93%	8.742	0,02%	191.551	0,40%	6.219	0,01%	17,37%
2.119.045	4,38%	17.872	0,04%	21.952	0,05%	2.844	0,01%	4,79%
3.099.562	2,86%	0	0,00%	17.848	0,02%	143.299	0,13%	3,10%
6.547.904	4,97%	0	0,00%	10.037	0,01%	77.306	0,06%	5,42%
3.217.095	3,24%	0	0,00%	5.634	0,01%	68.243	0,07%	11,75%
2.510.572	2,13%	1.300	0,00%	3.022	0,00%	76.849	0,07%	52,84%
7.859.764	4,39%	0	0,00%	5.227	0,00%	107.815	0,06%	56,61%
11.177.195	3,49%	50.000	0,02%	46.745	0,01%	153.057	0,05%	44,44%
13.840.399	4,97%	0	0,00%	134.161	0,05%	1.195.500	0,43%	32,04%
20.115.599	4,21%	0	0,00%	55.887	0,01%	1.413.486	0,30%	24,37%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Respecto a las participaciones se puede resaltar que los capítulos 40, 70, 88 90 y 94, tienen participaciones que no alcanzan ni el 1% del total exportado por Santander, por ello no se tuvieron en cuenta en el momento de realizar los análisis individuales.

Tabla 20: Variación de las exportaciones de los sectores 40, 70, 71, 87, 88, 90 y 94

Año/Sector	40	70	71	87	88	90	94
1992	-49,09%	916,97%	1356,75%	35,93%	0,00%	190,08%	331,35%
1993	-85,18%	-36,36%	22,14%	-11,45%	0,00%	23,58%	156,95%
1994	-428,67%	-42,76%	-42,47%	9,34%	0,00%	139,73%	-92,70%
1995	-100,00%	-100,00%	101,08%	15,33%	0,00%	-81,95%	-84,57%
1996	0,00%	0,00%	-71,56%	7,43%	0,00%	-0,60%	-46,28%
1997	0,00%	-100,00%	-57,53%	60,87%	0,00%	64,44%	-79,47%
1998	0,00%	0,00%	-100,00%	2,23%	-74,51%	1194,26%	1323,11%
1999	-100,00%	0,00%	0,00%	-73,56%	104,44%	-88,54%	-54,27%
2000	0,00%	8596,88%	-65,18%	46,27%	-100,00%	-18,70%	4938,64%
2001	-57,30%	684,85%	228,14%	111,25%	0,00%	-43,76%	-46,05%
2002	-94,72%	-57,13%	4524,88%	-50,87%	0,00%	-43,87%	-11,72%
2003	23,46%	93,28%	620,85%	-21,96%	0,00%	-46,36%	12,61%
2004	1606,35%	-58,33%	57,17%	213,07%	-100,00%	72,95%	40,23%
2005	281,25%	-21,79%	40,14%	42,21%	0,00%	794,37%	41,96%
2006	-75,37%	216,77%	-43,53%	23,83%	-100,00%	187,01%	681,08%
2007	3710,36%	86,44%	27,48%	45,34%	0,00%	-58,34%	18,23%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

De la tabla anterior se aprecia que en muchos años los capítulos mencionado en el párrafo anterior no tienen registro de exportaciones por ello se observan variaciones del 0%, y de -100%. Sin embargo a continuación se presentan los

comportamientos de los dos sectores o capítulos más importantes de este grupo.

Capítulo 71 Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares: Entre el año 1991 y 1992 este capítulo presentó un crecimiento de 1.356,75%, sin embargo es para el 2002 cuando se da el más grande crecimiento registrado por el capítulo, 4.524%, variación que le otorga una participación de 8,29% en el total exportado. Este crecimiento obedece a que las exportaciones aumentaron USD 8.05 millones, al pasar de USD 177 mil en el 2001 a USD 8.2 millones en dicho año.

En el año siguiente con un crecimiento de 620,85%, el capítulo se consolida como el sector de mayor exportación, representando la mitad de las exportaciones totales de dicho año (50,40%), por valor de USD 59.3 millones. La calificación anterior se repite para el 2004 y 2005, esta vez con un peso de 52,09% y 40,84%, respectivamente, en el total vendido al exterior.

Para el año 2006 la situación cambia totalmente ya que el rubro presenta una variación negativa de 43,53%, y su participación se reduce notablemente al representar solo el 26,49% del total, ya que el capítulo del café, té y otras especias comienza a incrementar sus exportaciones y a desplazar al capítulo 71. En el 2007 definitivamente el capítulo 09 se consolida como el de mayor exportación, rezagando a las perlas finas en un segundo lugar con una participación en el total de las exportaciones de 19,7% y ventas principalmente a Suiza y Venezuela, de productos como desperdicios y desechos de oro (85,9%), oro en bruto (12,8%) y joyería (0,6%), por un valor de USD 94 millones.

Capítulo 87 Vehículos, automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios: Pese a sus altibajos el capítulo 87 es un rubro que se ha mantenido vigente en la oferta exportable de Santander. En el periodo de análisis comenzó con una participación de 8,30% cuando se vendieron casi USD 3 millones del rubro. Del capítulo se destaca que solo tuvo cuatro años con variaciones negativas, 1993 (11,45%), 1999 (73,56%), 2002 (50,87%) y 2003 (21,96%).

Los años 1995, 1996 y 1997 presentaron crecimientos del 15,3%, 7,43% y 60,87% respectivamente, esta última variación hizo que del total de lo exportado para este año, el 18,83% correspondiera a los vehículos y sus partes, siendo el segundo capítulo más exportado en 1997, después del capítulo 62.

En el 2001 y 2004 se registraron los crecimientos más grandes del sector correspondientes al 111,25% y 213,07%. Desde este año (2004), el capítulo ha presentado un comportamiento de variación positiva, cerrando en el 2007 un crecimiento de 45,34% correspondientes a USD 20.1 millones, representados en productos como partes y accesorios para vehículos (61,0%) y transmisiones cardánicas (19,3%), dirigidos a mercados de Venezuela (81,9%), Ecuador (17,7%) y Uruguay (0,3%).

3.1.2 Exportaciones de Santander por País de Destino 1991-2007

En el caso de las exportaciones por país de destino, para Santander son diez los países que recogen el 85,46% de las ventas realizadas. Ya que el 14,54% restante se explica por casi otros 100 países con ínfimas participaciones.

Para el análisis de los diez países, estos se han recogido en tres agrupaciones: los Principales Socios, Resto de América y Europa.

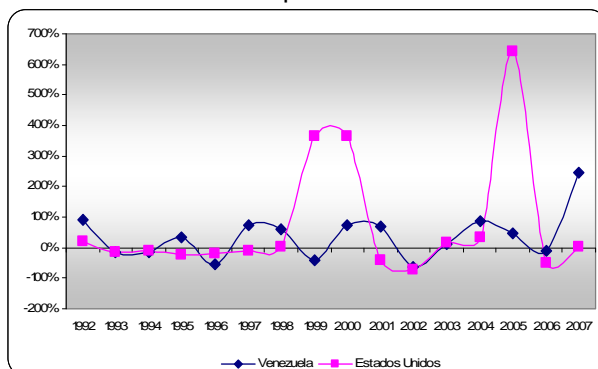
Tabla 21: Participación de las exportaciones por países sobre el total exportado por el departamento

Países/Años	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total Santander	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Venezuela	32,32%	45,74%	40,57%	34,92%	51,64%	26,49%	40,45%	56,73%	32,72%	25,05%	34,70%	17,80%	16,79%	20,64%	17,08%	17,38%	34,93%
Estados Unidos	15,25%	13,50%	12,35%	11,35%	9,63%	8,98%	7,22%	6,42%	29,13%	60,26%	29,28%	10,88%	10,61%	9,39%	39,01%	22,43%	13,36%
Suiza	0,08%	0,07%	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,22%	22,62%	52,17%	50,01%	51,73%	14,81%	21,45%	19,51%
Ecuador	1,06%	1,86%	2,51%	6,52%	3,96%	6,95%	8,29%	5,03%	6,19%	2,59%	3,32%	4,26%	6,55%	4,04%	3,17%	5,97%	4,03%
Puerto Rico	8,29%	7,60%	6,98%	5,89%	5,63%	7,90%	5,74%	4,57%	6,54%	2,16%	2,20%	2,94%	3,06%	2,21%	1,66%	1,76%	0,52%
Reino Unido	7,71%	3,41%	5,94%	9,68%	7,19%	13,31%	8,50%	4,58%	4,64%	1,40%	1,00%	0,99%	0,80%	0,82%	0,98%	0,77%	1,12%
Panamá	5,32%	4,26%	5,36%	5,13%	5,87%	8,08%	6,14%	4,43%	4,60%	1,74%	1,33%	1,56%	2,70%	3,13%	1,40%	1,76%	1,11%
México	4,34%	4,18%	2,44%	3,46%	1,18%	1,72%	1,60%	1,13%	0,47%	0,60%	0,73%	1,27%	2,66%	2,07%	1,24%	1,47%	0,99%
España	4,16%	3,92%	4,88%	5,84%	0,58%	1,81%	0,72%	0,31%	0,57%	0,18%	0,08%	0,05%	0,10%	0,52%	0,88%	1,95%	1,25%
Países Bajos	6,01%	2,67%	2,04%	1,07%	0,41%	0,81%	0,42%	0,37%	0,87%	0,00%	0,02%	0,16%	0,11%	0,01%	0,32%	0,69%	1,00%
Total	84,54%	87,22%	83,10%	83,86%	86,12%	76,06%	79,07%	83,58%	85,74%	94,18%	95,30%	92,07%	93,41%	94,66%	80,55%	75,64%	77,81%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Principales Socios Comerciales

Gráfico 16: Variación de las exportaciones hacia Venezuela y USA



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Exportaciones hacia Venezuela: Venezuela es el destino de muchos de los productos del departamento, pero debido a diferentes factores como por ejemplo los cambios en la moneda y las crisis diplomáticas, las exportaciones hacia este país han presentado decrecimientos para los años 1994, 1996, 1999 y 2002, de igual manera la participación en el total de las exportaciones de Santander también disminuyó para estos años, siendo estas de 34,9%, 26,4%, 32,7%, y 17,8%, respectivamente.

En cuanto a los crecimientos de las exportaciones, se destacan los observados en los años 1992, 1997, 2000, 2004 y 2007.

En 1992, el incremento de las exportaciones fue de USD 10.7 millones ya que el valor alcanzado fue de USD 22.4 millones, con una variación porcentual de 92,8%. Posteriormente a este crecimiento las disminuciones fueron evidentes, sin embargo en 1997, se alcanza un valor de las ventas de USD 16.8 millones, mostrando una variación positiva respecto al año anterior de 73,8%.

En el 2000 las ventas rodearon un valor de USD 27.1 millones, de tal forma que la variación porcentual fue como se observa en el gráfico de 71,6%.

Así mismo en el 2004, el valor de las ventas a este país fueron de USD 36.9 millones, lo que indica un incremento de 86,9%.

Por último debe decirse que el 2007, fue el año que alojó el mayor crecimiento de las exportaciones a Venezuela (244,46%), indicando que las ventas crecieron de USD 48.4 millones en el 2006 a USD 166.7 millones en el 2007,

valor que corresponde a productos como la carne (48,2%), partes de vehículos (9,9%) y prendas de vestir (7,9%).

Exportaciones hacia Estados Unidos: Luego de 5 años (1993-1997) en los que se presentaban solo disminuciones en las ventas a este país, el departamento las incrementa a finales del Siglo XX a un valor de USD 14 millones en 1999, presentándose así una variación respecto a 1998 de 364,23%, crecimiento que se manifiesta en similar proporción el año siguiente (363,8%), cuando las ventas alcanzaron un valor de USD 65.4 millones para el año 2000, es decir, USD 51.3 millones más que en el año anterior.

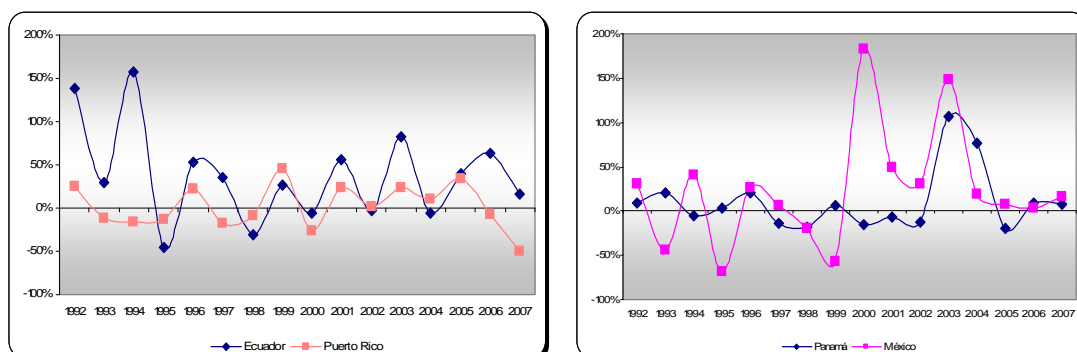
Contrariamente a estos representativos crecimientos, los años 2001 y 2002 muestran disminuciones de las exportaciones de Santander del orden del 41% y 72%, es decir que se exportaron USD 38.5 y USD 10.79 millones.

Por su parte en el 2005, se presento el mayor crecimiento en las ventas a este país, registradas en un valor de USD 124.7 millones, mostrando una variación de 642,2% respecto al 2004. El siguiente año registra un decrecimiento de las exportaciones a Estados Unidos cercano al 50%, ya que solo se exporto hacia este país USD 62.4 millones.

Vale la pena mencionar que en el 2004 y en el 2005 Estados Unidos fue el principal destino de las exportaciones del departamento. situación que no se logra repetir en el 2007, cuando solo se presento una recuperación del 2,11% y Estados Unidos es rezagado como el tercer socio comercial de Santander, al destinarse solo el 13,36% del total exportado, cifra que equivale a USD 63.7 millones, representados en productos tales como café (72,8%), prendas de vestir (14,1%) y tabaco (3,5%).

Resto de América

Gráfico 17: Variación de las exportaciones hacia el resto de América



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Exportaciones hacia Ecuador: Son pocos los decrecimientos en las ventas que se muestran durante el periodo escogido, no obstante pueden destacarse los años 1995, 1998, 2000, 2002 y 2004.

En 1995 se presenta la mayor disminución de las exportaciones al pasar estas de USD 3 millones el año anterior a USD 1.6 millones. Luego de dos años de crecimiento, debe decirse que en 1998 se presenta el segundo mayor decrecimiento de las exportaciones a este país (30,98%). Los decrecimientos para los años 2000, 2002 y 2004 no fueron muy significativos, 6,3%, 3,5% y 6.7% respectivamente, por lo tanto la reducción en la participación de este país como destino de las exportaciones no fue tan grande al ser estas de 2,59%, 4,26% y 4,02% para los mismos años.

Por su parte los crecimientos más representativos se observaron en el siglo pasado en los años 1992 y 1994, cuando las ventas pasaron a ser para el primer año de USD 913 mil, presentando una variación de 138,8% respecto al año anterior; y para el caso de 1994, las ventas se incrementaron a un valor de USD 3 millones, mostrando así una variación de 156,78%, respecto a 1993. En estos años Ecuador como país destino representó el 1,86% y 6,52% del total exportado es Santander.

Los años más representativos del presente siglo, en cuanto a crecimiento, han sido 2003 y 2006, ya que en el 2003, se presentó una variación de 82,5% y en el 2006 de 63,79%.

Para el último año de análisis las exportaciones hacia Ecuador tuvieron un valor de USD 19.3 millones representadas en combustibles minerales (36,0%), partes de vehículos (18,6%) y productos químicos (16,7%).

Exportaciones hacia Puerto Rico: El mayor crecimiento de las ventas a Puerto Rico se registró en 1999, al pasar de USD 2.1 millones a USD 3.1 millones, presentando una variación de 46,2%.

Por su parte la mayor disminución (17,2%), en la primera parte del periodo escogido se presenta en 1997, cuando las exportaciones decrecen a un valor de USD 2.39 millones frente a USD 2.8 del año anterior.

En lo corrido del siglo XXI, se presentan crecimientos estables, aunque este inicia y termina con disminuciones en las exportaciones.

Para el caso del año 2000, la variación negativa es del 26%, lo que indica que las exportaciones disminuyen en su valor a USD 2.34 millones después de haber sido en 1999 USD 3.1 millones.

Para el caso del último año, 2007, se pasa de USD 4.9 millones a USD 2.4 millones lo cual explica la variación negativa de 49,8%. Así mismo la participación disminuye a tan solo un 0,52% después de representar el 1,76% en el 2006. Hacia Puerto Rico se exportó este último año prendas de vestir (39,1%), calzado (26,1%) y prendas de vestir de punto (16,0 %).

Por último debe decirse que en promedio la participación de este país como destino de exportación en el primer periodo fue de 6,57%, mientras que para lo corrido del siglo XXI se ubicó alrededor de 2.06%.

Exportaciones hacia Panamá: Panamá comenzó el periodo con una participación de 5,32%, la cual al siguiente año se reduce a 4,26%, pese al crecimiento del rubro en 9,20%. Pero para 1993 se registra nuevamente un crecimiento positivo de 19,88%, el cual le concede de nuevo una participación de 5,36% del total exportado por Santander en este año.

Para el año 1994 se presenta la primera caída del rubro, la cual fue de 5,25%, la menor variación negativa del capítulo y que se recupera en 1995 y 1996, con crecimiento del orden de 3,48% y 20,36%, respectivamente.

Los años 1997 y 1998 son decrecimientos para el capítulo, cuando las exportaciones pasan de USD 2.95 millones a USD 2.5 millones en 1997 y USD 2.1 en 1998.

El año posterior se presenta una leve recuperación de tan solo 6,21%, para dar paso a otro periodo de variación negativa. Para los años 2000, 2001 y 2002, se presentaron decrecimientos de 15,18%, 6,99% y 12,07%, respectivamente.

Para el 2003 se registra el mayor crecimiento del rubro (106,02%), debido al incremento de las exportaciones en USD 1.6 millones. Nuevamente para el 2004 se aprecia un variación positiva de 75,53%, que decrece en el 2005 en 19,82%.

Los dos últimos años del periodo de análisis presentan leves crecimientos de 9,71% y 8,19%, correspondientes a valores de USD 4.9 millones y USD 5.3 millones, que de igual forma equivalen a participaciones del sector en el total exportado de 1,76% y 1,11% respectivamente. El total exportado de este capítulo en el 2007 corresponde a grasas y aceites vegetales (47,1%), calzado (31,6%) y prendas de vestir (6,9%).

Exportaciones hacia México: En la última década del siglo XX las exportaciones hacia México presentaron decrecimientos en 1993 (44,32%), 1995 (69,03%), 1998 (19,65%) y 1999 (57,40%). Por lo tanto en la otra mitad de la década se registró aumentos en las ventas con destino al mercado mexicano, siendo 1992, 1994 y 1996 los más significativos.

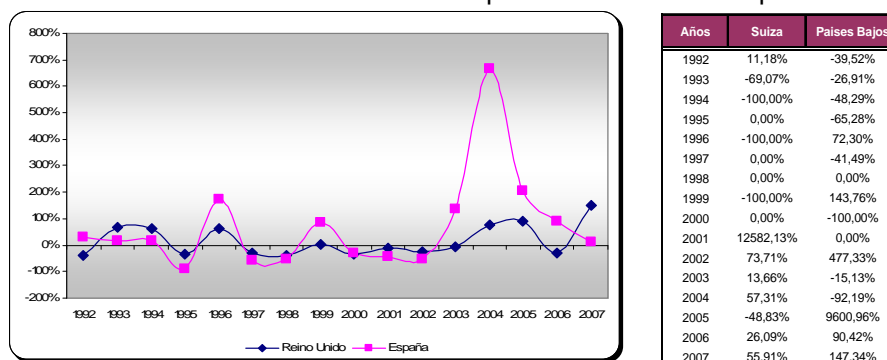
Posteriormente en los primeros siete años del tercer milenio se han presentado crecimientos en el comportamiento de las exportaciones hacia este país. Tal es el caso de los años 2000 y 2003, cuando se presentaron las variaciones positivas más grandes (182,73% y 148,53%) que han tenido las ventas a México, por un valor de USD 646 mil y USD 3.1 millones.

Aunque en el 2005 y 2006, los crecimientos solo fueron de 7,84% y 3,11% se resalta la mejoría que se ha presentado en la participación de este país como destino de las exportaciones santandereanas, ya que para estos dos años fueron de 1,24% y 1,47% frente a las participaciones registradas en el 2000 y 2001 de 0,60% y 0,73%, respectivamente.

En el año 2007 las exportaciones crecieron en USD 642 mil, es decir un 15,68%, correspondientes a prendas de vestir de punto (48,5%), tejidos de punto (15,0%) y prendas de vestir (10,8%).

Europa

Gráfico 18: Variación de las exportaciones hacia Europa



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Exportaciones hacia el Reino Unido: Los mayores crecimientos de la década de los 90's, se presentan en 1993, 1994 y 1996, pero es también en este periodo es donde se presentan los mayores decrecimientos entre ellos el observado en 1992 (39,74%), año en el que las exportaciones mostraron un valor de USD 1.6 millones, frente a USD 2.7 millones del año anterior.

Por su parte el mayor crecimiento observado para este período es de 66,2% en 1993, ya que después de haberse presentado la disminución nombrada anteriormente, las exportaciones alcanzan un valor de USD 2.7 millones.

Esta misma tendencia de disminuciones y crecimientos continúa hasta 1999, pues a partir de este año se registra un periodo de decrecimiento hasta el 2003, ya que en el siguiente año, las exportaciones aumentan a un valor de USD 1.65 millones, luego de ser de USD 942 mil dólares en el 2003, lo que corresponde por lo tanto a un crecimiento de 75,05%.

Del 2004 al 2007, exceptuando la disminución del 2006, se presentaron aumentos significativos en las ventas del departamento a este mercado, mostrándose el mayor de ellos en el último año, cuando las exportaciones alcanzan un valor de USD 5.3 millones que obedecen a rubros como el café (77,3%), prendas de vestir (17,6%) y calzado (3,0%).

Exportaciones hacia España: España ha tenido un comportamiento muy particular, ya que comenzó con una participación de 4,16% en 1991 cuando se registraron ventas por USD 1.49 millones, las que al año siguiente se incrementan a USD 1.9 millones, representadas en una variación positiva de 28,28%, tendencia que continua en 1993 (18,87%) y 1994 (18,31%).

En 1995 se presenta la primera gran caída de las ventas hacia España, cuando estas disminuyen un 91,02% pasando de USD 2.7 millones en el año anterior, a solo USD 242 mil en este año. Esta decaída de las exportaciones se recupera temporalmente en 1996 con un crecimiento de 173,16%.

De 1997 al 2002 (a excepción de 1999 que creció un 87,39%) se presenta un lapso de variaciones negativas significativas las cuales dan como resultado que se reduzca notablemente el porcentaje del total de las exportaciones del departamento destinadas a España.

En contraste al periodo anterior, desde el 2003 se han venido presentado los crecimientos más relevantes en las ventas hacia España, los cuales corresponde a 138,07%, 665,23%, 204,63% y 92,51%. Estos mismos crecimientos han hecho que la participación de las exportaciones de este país mejore levemente, siendo por ejemplo en el 2006 de 1,95%, frente a la de 0,88% que se registro en el 2005.

Para el 2007 las exportaciones solo crecieron un 9,73%, equivalentes a ventas por USD 5.9 millones y una participación de 1,25%. Las ventas hacia el país europeo corresponden a café (75,3%), hierro y acero (13,5%) y prendas de vestir (3,7%).

Exportaciones hacia Suiza: Uno de los destinos a los que en mayor medida se ha destinado las exportaciones del departamento es Suiza, país que en la década de los 90`s prácticamente no tuvo participación. Sin embargo en el año 2001 se presenta un caso particular ya que se exporta hacia este país una cifra cercana a los USD 30 millones y lo ubica inmediatamente como el tercer socio comercial del departamento con una participación de 22,62%.

La historia de su crecimiento se repite para el 2002, cuando se da un incremento en las exportaciones hacia Suiza de 73,71%, equivalentes a USD 51.7 millones y que lo posiciona para este año como el principal destino de las

exportaciones del departamento. La misma situación se mantiene para el 2003 y 2004, pero desafortunadamente para el 2005 las exportaciones caen un 48,83% y nuevamente Suiza es desplazado al tercer lugar de destino.

En el 2006 y 2007 se registran crecimientos del orden de 26,09% y 55,91%, los cuales ubican a Suiza como el segundo socio comercial de Santander en materia de ventas. Para este último año las ventas alcanzaron un valor de USD 93.1 millones, los cuales se traducen principalmente en ventas de oro (99,9%) y café (0,1%).

Exportaciones hacia los Países Bajos: Para el caso de las exportaciones hacia Países Bajos, se puede apreciar un constante decrecimiento de las mismas, por ejemplo del lapso 1992 a 1995 se registraron variaciones negativas como se puede apreciar en la Gráfica 18, tan solo en 1996 hay un aumento de las ventas hacia estos países de un 72%, que caen nuevamente 1997 en un 41,49%.

En 1998 se registra la misma cantidad del valor exportado en 1997, es decir, USD 173 mil, siendo esta la razón por la cual la variación para este año es del 0%. En 1999 se presenta una recuperación cuando las ventas se incrementan en USD 248 mil. La variación del 100% para el año 2000 obedece a que para dicho año no hay registro de exportaciones realizadas hacia este destino.

En el 2002 se registra un crecimiento de las ventas hacia este país de 477,33%, las cuales decaen el año siguiente en un 15,13%.

Del 2005 al 2007 se han presentado solo crecimientos positivos, siendo el revelado en el 2005 el más alto (9.600,96%).

Para el 2007, año en que se registro la segunda variación positiva más alta (147,37%), solo el 1% de las exportaciones totales tuvo como destino los Países Bajos; participación equivalente a USD 4.75 millones en compras a Santander de café (71,8%), hierro y acero (24,6%) y aluminio (2,0%).

3.1.3 Exportaciones de Santander Frente a algunos de los Tratados y Pactos Comerciales firmados por Colombia

ATPA y ATPDEA: El Andean Trade Preference Act, ATPA, en español, Ley de Preferencias Arancelarias Andinas, es un programa unilateral de preferencias arancelarias, llevado a cabo desde 1992, con el cual Estados Unidos permite a los países andinos (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú), el ingreso sin arancel de ciertos artículos, que sean cultivados, producidos o manufacturados en estos países y que cumplan con los requisitos establecidos. Entre los sectores beneficiados, se encuentran, el químico, agrícola, metalmecánico, plástico, artesanías, maderas y muebles; y papel y litografía.¹⁹⁸

El ATPA venció en el año 2001, pero en octubre de 2002, el Congreso de los Estados Unidos expidió una ley que no sólo prorrogó el Tratado, sino que además amplió su aplicación a productos antes excluidos, como las confecciones, atún empacado al vacío en bolsas de aluminio, calzado y manufacturas de cuero, petróleo y derivados del petróleo, relojes y partes para relojes, entre otros. La nueva Ley se conoce como APTDEA (Andean Trade Preference and Drug Erradication Act) o Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y de Erradicación de Drogas.

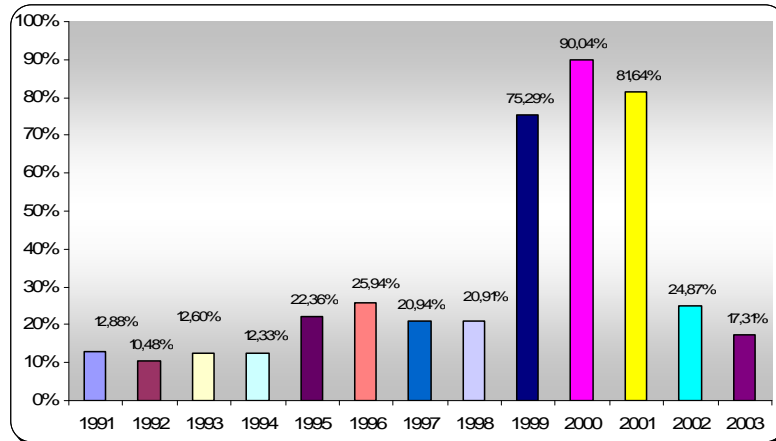
Según datos del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, puede decirse que el departamento, desde la puesta en marcha de este, ha utilizado moderadamente las preferencias arancelarias, por ejemplo en promedio de 1992 a 1994 sólo el 11,8% del total de las exportaciones a Estados Unidos se hizo utilizando dichas preferencias.¹⁹⁹

¹⁹⁸ PROEXPORT. *Comercio Exterior, Colombia 2005*. [Versión digital: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/library/documents/DocNewsNo5638DocumentNo4709.PDF> visitada el día 20 de mayo de 2008]

¹⁹⁹ Teniendo en cuenta estadísticas publicadas por el MINCOMEX se hizo posible deducir la participación de las exportaciones del departamento hacia Estados Unidos utilizando esta ley de preferencias, respecto al total exportado por Santander hacia este mismo país. De esta manera el 11,8%, es el resultado de promediar la participación de las exportaciones hacia Estados Unidos utilizando las preferencias para estos tres años, las cuales fueron de 10,48%; 12,60% y 12,33% respectivamente.

La situación mejora un poco más en el periodo de 1995-1998, pues la utilización de este mecanismo a la hora de exportar fue en promedio de 22,53%.²⁰⁰

Gráfico 19: Participación de las Exportaciones a Estados Unidos con Preferencias ATPA Y ATPDEA



Fuente: MINCOMERCIO. Elaboración propia

Pero cuando definitivamente se hizo uso de estas preferencias fue de 1999-2002, período en el cual la vigencia de este tratado comenzaba a finalizar.

Es así como luego de seis años de regimiento del ATPA (1992-1998), en 1999 las exportaciones de Santander a Estados Unidos por medio de esta ley de preferencias empiezan a aumentar. El crecimiento por tanto, respecto al año anterior, es de 1571,73%, lo cual significa que las exportaciones a este país alcanzaron un valor de USD 10.6 millones luego de haber sido en 1998 de tan solo de USD 634.9 mil. Como se observa en el Gráfico 19, la participación por tanto de las exportaciones bajo la ley de preferencias frente a las totales a Estados Unidos, fue de 75,29% para 1999.

Sin embargo, este año no fue el único testigo del alto uso de las preferencias, pues los dos años siguientes muestran que el departamento hizo uso de estas en un 90% y 81,6% para los años 2000 y 2001 respectivamente.

Pero la tendencia del uso de estas preferencias disminuye a los años siguientes pues la participación de estas respecto al total exportado a Estados Unidos alcanza valores similares a los presentados en el periodo de 1995-

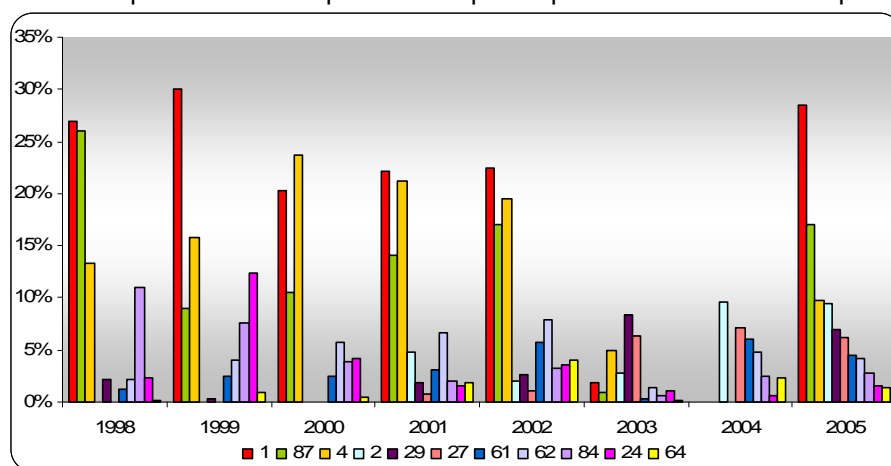
²⁰⁰ Las participaciones para este período comprendido de 1995-1998, fueron de 22,36%; 25,94%; 20,94% y 20,91% respectivamente.

1998, de esta manera las participaciones para los años 2002 y 2003 son de 24,8% y 17,31% respectivamente.

TLC-G3: El Tratado de Libre Comercio de los Tres o grupo de los tres es llamado así porque había estado conformado por Colombia, Venezuela y México, pero en noviembre del 2006, Venezuela dejó de hacer parte del mismo.

Este tratado de libre comercio que entró en vigencia en 1995, consiste básicamente en reducir gradualmente en un periodo de 10 años, las tasas arancelarias de los productos comercializados, a excepción de algunos derivados del sector agropecuario.²⁰¹

Gráfico 20: Participación de las Exportaciones por Capítulo Arancelario al Grupo de los Tres



Fuente: CAMARADIRECTA. Elaboración propia

Teniendo en cuenta estadísticas publicadas por la Cámara de Comercio sobre las exportaciones de Santander bajo la utilización de este tratado, puede decirse que los capítulos que más utilizaron las preferencias de este desde 1998-2002, fueron en su gran mayoría animales vivos (01), Vehículos automóbiles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres (87), Leche y productos lácteos (04), excepto en los años 2003 y 2004 cuando su participación es casi nula. Pero a pesar de la disminución presentada en estos

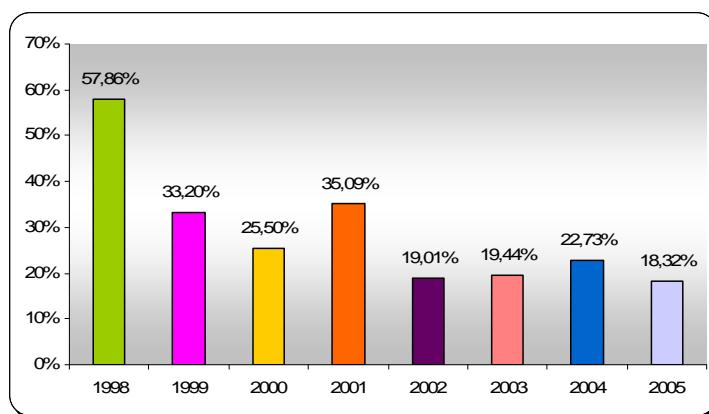
²⁰¹ Comercio Exterior Colombia 2005. publicado por PROEXPORT Colombia y COINVERTIR. [Versión digital: <http://www.proexport.com.co/VBeContent/library/documents/DocNewsNo5638DocumentNo4709.PDF> visitada el día 20 de mayo de 2008]

años, en el 2005 retoman la participación siendo para estos capítulos de 28,51%, 17% y 9,81% respectivamente.

Vale la pena mencionar que gran parte de los capítulos que empezaron utilizando los beneficios de este tratado en la década de los 90`s, mostraron un comportamiento contrario al iniciar el presente siglo, es el caso de Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto (62), Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (84), entre otros.

De manera contraria, el capítulo 02 concerniente a carnes, muestra una participación mayor en las exportaciones a los miembros del G3 como son Venezuela y México para los años 2004 y 2005, pues desde 1998 hasta el 2003 la participación de dicho capítulo era casi nula.

Gráfico 21: Participación de las Exportaciones del G3 en las Exportaciones Totales de Santander



Fuente: CAMARADIRECTA. Elaboración propia

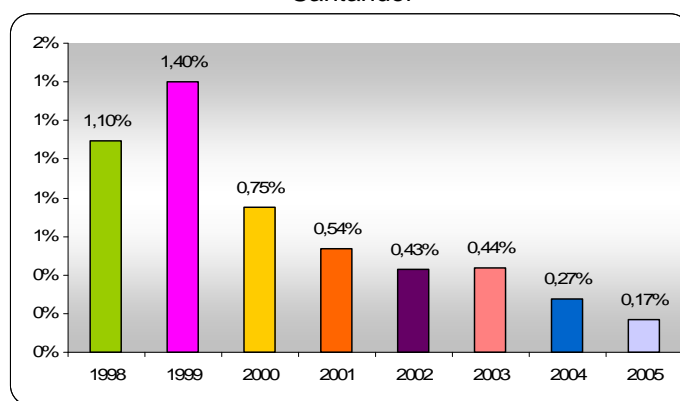
Por otra parte debe indicarse que el año en el que más se utilizaron los beneficios del tratado fue en 1998, pues aquí se resalta que más de la mitad de las exportaciones de Santander tuvieron como destino los países miembros del grupo de los tres, es decir Venezuela y México, pero debe resaltarse que el primer país es aquel que compra en mayor medida los bienes del departamento, siendo muy poco lo que se exporta al otro país miembro, a saber México.

En general puede decirse que aunque no se cubre la totalidad de las exportaciones del departamento bajo este tratado, estas sí muestran una participación significativa, con repuntes en unos años más que en otros, como los observados en 1998 y 2001.

CARICOM: Comunidad del Caribe, es un acuerdo, vigente desde el primero de enero de 1995, que busca liberar el comercio pero siempre teniendo en cuenta la diferencia entre los niveles de desarrollo de los países miembros, pues cabe destacar que de estos, Colombia es el país con mayor desarrollo económico. De esta manera, los 12 países que participan como signatarios de este Acuerdo de Alcance Parcial son: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana, Antigua y Barbuda, Belice, Dominica, Granada, Monserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas.²⁰²

En cuanto a Santander, cabe resaltar que no son muchas las exportaciones del departamento que se destinan a estos mercados, como puede verse en el gráfico, el año en el que en mayor medida se utilizaron las preferencias de este acuerdo fue en 1999 cuando las ventas a estos países alcanzaron un valor de USD 678.5 mil, mostrando una participación de 1,40% respecto al total exportado en Santander. Así mismo, cabe resaltar que desde inicios del actual siglo, las exportaciones hacia estos destinos han disminuido paulatinamente.

Gráfico 22: Participación de las Exportaciones a CARICOM en las Exportaciones Totales de Santander



Fuente: CAMARADIRECTA. Elaboración propia

Respecto a las ventas del departamento a los países miembros de este acuerdo debe decirse que éstas se concentran principalmente en Calzado,

²⁰² Tomado de Guía de Inversión Extranjera Elaborada por PROEXPORT. Capítulo. Mercado Potencial. [Versión digital: http://www.proexport.com.co/invest/GuiaInversionExtranjera2006/html_v2/pdf/cap_01.pdf visitada el día 20 de mayo de 2008]

polainas, botines, y artículos análogos; partes de estos artículos (64), Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto (62), Manufacturas de cuero; artículos de guamicionería y de talabartería (42), entre otros.

CAN: La Comunidad Andina de Naciones es un acuerdo vigente desde el 31 de enero de 1993, es considerada como la integración más importante del país, pues permite la liberación total del comercio de bienes entre las demás naciones signatarias, como lo son, Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela.

Debe destacarse que Venezuela ya no hace parte de la comunidad, pues en abril de 2006, el presidente de este país anunció el retiro de su país de ésta.

Sin embargo es importante resaltar, que así Venezuela no haga parte de la Comunidad Andina, gran parte de las exportaciones del país y del departamento van dirigidas a este mercado.

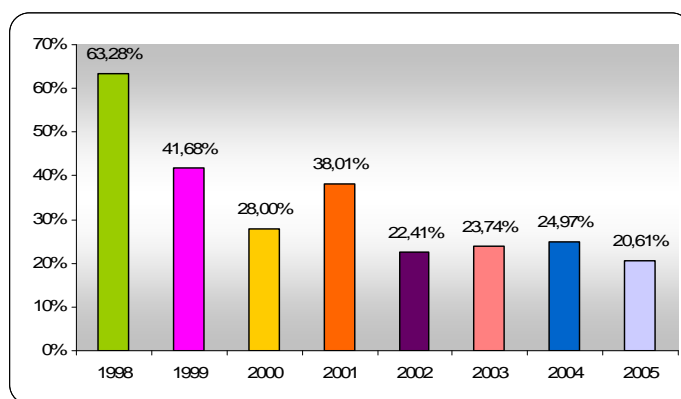
Las ventas del departamento a la CAN, se concentran en ciertos capítulos, como Animales vivos (1), Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres (87), Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (27), Productos químicos orgánicos (29), Leche y productos lácteos, huevos de ave; miel natural (4), Carnes y despojos comestibles (2), y otros capítulos como 64, 82 y 84.²⁰³

En el siguiente gráfico se muestra como la CAN aparentemente es uno de los destinos más importantes para las ventas del departamento, sin embargo debe resaltarse que el hecho de que se presenten altas participaciones de las exportaciones a este grupo como en 1998 por ejemplo, no quiere decir que esta participación, 63,28%, se reparta de igual forma entre los miembros de la comunidad, ya que de este porcentaje, Venezuela recoge el 56,73%²⁰⁴, lo cual significa que tan solo el 6,55% de las ventas de Santander se dirigen a los demás miembros de esta comunidad, situación que también se repite para los años siguientes.

²⁰³ Tomado del Informe sobre Exportaciones Totales a la Comunidad del Caribe. CAMARADIRECTA.

²⁰⁴ Este porcentaje corresponde a la participación de las exportaciones con destino a Venezuela respecto al total de las mismas en Santander.

Gráfico 23: Participación de las Exportaciones a la CAN en las Exportaciones Totales de Santander



Fuente: CAMARADIRECTA. Elaboración propia

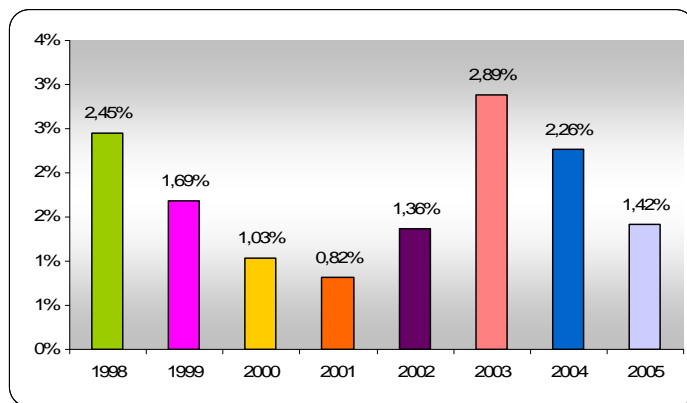
Lo anterior lleva a pensar que de manera general el grupo andino excluyendo a Venezuela, no constituye un destino tan fuerte como se piensa, pues así lo demuestran las estadísticas reveladas por fuentes confiables como lo son la Cámara de Comercio y el Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

ALADI: La Asociación Latinoamericana de Integración tiene su origen en 1960, pero en 1980 ésta es transformada con el Tratado de Montevideo el cual pretende que los doce países latinoamericanos, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, construyan un propio mercado común.²⁰⁵

Al igual que los tratados nombrados anteriormente, este permite la libre comercialización de productos a las áreas de integración económica de América Latina, sumado a ello debe destacarse que bajo el amparo de la ALADI, Colombia ha desarrollado muchos acuerdos vigentes con los demás países de la región, salvo el nombrado anteriormente con la Comunidad Andina.

²⁰⁵ OMC (Organización Mundial del Comercio). Examen de las Políticas Comerciales de Colombia. p. 9 [Versión digital: www.analdex.org/eContent/library/documents/DocNewsNo417DocumentNo472.PDF]

Gráfico 24: Participación de las Exportaciones a la ALADI en las Exportaciones Totales de Santander



Fuente: CAMARADIRECTA. Elaboración propia

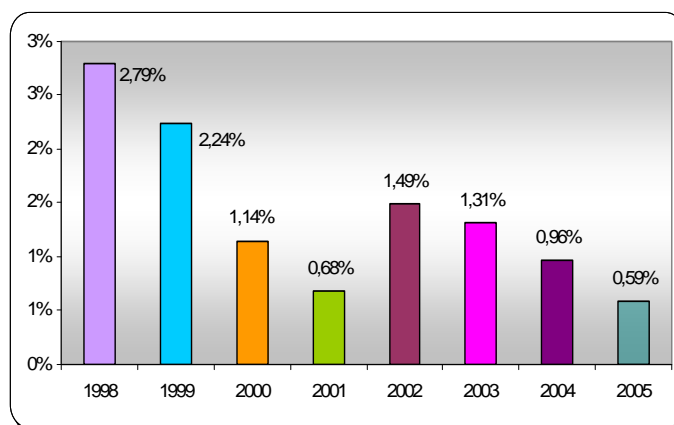
Existen capítulos que se exportan a nivel departamental bajo el amparo de la ALADI, y que han ganado participación los últimos años; ejemplo de ellos son los concernientes al sector confecciones como Tejidos de punto (60), Prendas y complementos de vestir, de punto (61), Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto (62). Por otra parte existen otros capítulos que se han mantenido con el pasar de los años aunque con una participación menor, se tiene así al Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos (84), Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres (87) que se agrupan en el sector metalmecánico.

De igual forma, cabe resaltar que desde 1998 al 2005, las preferencias brindadas por este acuerdo se han utilizado moderadamente en el departamento. En el Gráfico 24 puede observarse la tendencia decreciente desde 1999 y la tendencia contraria desde el año 2002, pues al parecer los beneficios de este acuerdo se han utilizado en mayor medida, alcanzando la mayor participación en el 2003, cuando el valor de las exportaciones del departamento es de USD 3.3 millones.

Mercado Común Centroamericano: El mercado Común Centroamericano, MCCA, vigente desde 1961, está conformado por Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, cuyo objetivo principal es unificar las economías, impulsar en forma conjunta el desarrollo de Centroamérica y mejorar las condiciones de vida de sus habitantes.

Santander ha dirigido parte de sus exportaciones a este mercado, pero en realidad han sido muy pocas si se analiza el periodo escogido. Como se observa en el gráfico el año en que en mayor medida se dirigieron las ventas a estos países fue en 1998, cuando dichas ventas alcanzaron un valor de USD 1.3 millones, mostrando así una participación de 2,79%.

Gráfico 25: Participación de las Exportaciones al MCCA en las Exportaciones Totales de Santander



Fuente: CAMARADIRECTA. Elaboración propia

Los capítulos que el departamento ha exportado principalmente a estos países son el 84, referente a Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, el 62 relacionado con Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto, el 83 que tiene ver con Manufacturas diversas de metales comunes y por último el 64 concerniente a Calzado, polainas, botines, y artículos análogos.

3.1.4 Importaciones de Santander según Sectores y Capítulos Arancelarios 1993-2007

Sector Agropecuario y agroindustrial (Capítulos 01-24)

Para el análisis de este sector se tuvieron en cuenta veinticuatro capítulos, puesto que del capítulo 03 (pescados) no se encontraron registros en el período 1993-2003.

Tabla 22: Participación de las importaciones del sector 01-24 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander

Años	Total Sder	01-24	% sector en el total Sder	10	% Cap. En el total Sder	12	% Cap. En el total Sder	23	% Cap. En el total Sder
1993	127.272.031	40.214.109	31,60%	16.177.276	12,71%	11.559.644	9,08%	8.539.017	6,71%
1994	194.576.399	51.409.281	26,42%	27.369.759	14,07%	6.735.483	3,46%	8.997.634	4,62%
1995	299.440.379	84.799.471	28,32%	45.956.352	15,35%	8.327.094	2,78%	8.323.180	2,78%
1996	290.264.533	96.603.679	33,28%	55.127.210	18,99%	16.682.343	5,75%	19.640.716	6,77%
1997	334.449.252	91.822.516	27,45%	43.954.496	13,14%	20.979.059	6,27%	19.102.141	5,71%
1998	220.746.441	87.419.388	39,60%	46.722.238	21,17%	17.333.430	7,85%	13.959.463	6,32%
1999	168.074.377	75.058.163	44,66%	37.129.398	22,09%	13.148.281	7,82%	18.683.846	11,12%
2000	191.627.053	88.688.978	46,28%	42.124.057	21,98%	13.562.391	7,08%	24.656.797	12,87%
2001	176.413.517	79.349.393	44,98%	36.449.067	20,66%	12.165.509	6,90%	21.225.579	12,03%
2002	182.581.031	89.242.610	48,88%	47.220.065	25,86%	13.907.747	7,62%	22.352.183	12,24%
2003	177.173.989	94.666.373	53,43%	54.910.916	30,99%	14.315.333	8,08%	20.227.054	11,42%
2004	267.838.892	117.158.862	43,74%	63.928.410	23,87%	20.713.461	7,73%	26.541.183	9,91%
2005	287.988.361	120.141.519	41,72%	66.669.350	23,15%	21.225.658	7,37%	23.163.191	8,04%
2006	352.505.408	154.462.012	43,82%	93.573.771	26,55%	21.578.396	6,12%	32.017.523	9,08%
2007	441.272.970	218.197.933	49,45%	127.048.501	28,79%	29.996.843	6,80%	48.442.541	10,98%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

A pesar que Santander se considere una región apta para el cultivo y la siembra de muchos productos, se aprecia que el sector agropecuario tiene participaciones muy importantes en las compras que realiza el departamento en materia de estos productos, específicamente de cereales (10), semillas (12) y alimentos para animales (23), productos que son empleados como insumos para las otras actividades del sector.

En promedio Santander desde 1993 al 2007, el 40,24% de las compras que hace al exterior han tenido que ver con el sector agropecuario y agroindustrial.

Tabla 23: Participación de los principales capítulos del sector 01-24 sobre el total importado en el sector

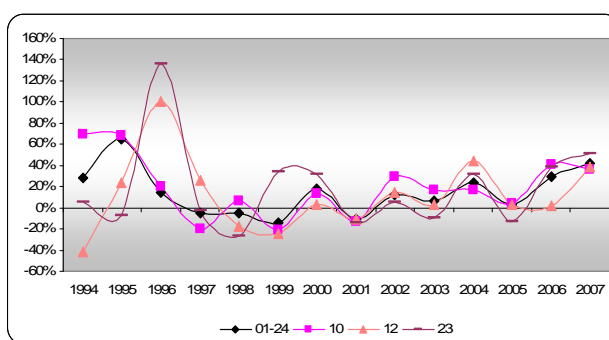
Años	% Cap. 10	% Cap. 12	% Cap. 23	Total
1993	40,23%	28,75%	21,23%	90,21%
1994	53,24%	13,10%	17,50%	83,84%
1995	54,19%	9,82%	9,82%	73,83%
1996	57,07%	17,27%	20,33%	94,67%
1997	47,87%	22,85%	20,80%	91,52%
1998	53,45%	19,83%	15,97%	89,24%
1999	49,47%	17,52%	24,89%	91,88%
2000	47,50%	15,29%	27,80%	90,59%
2001	45,93%	15,33%	26,75%	88,02%
2002	52,91%	15,58%	25,05%	93,54%
2003	58,00%	15,12%	21,37%	94,49%
2004	54,57%	17,68%	22,65%	94,90%
2005	55,49%	17,67%	19,28%	92,44%
2006	60,45%	13,94%	20,69%	95,08%
2007	58,03%	13,70%	22,13%	93,86%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Sectorialmente estos tres capítulos explican el 90,57% de las importaciones de Santander, siendo de ellos el de los cereales (10), el producto que explica en la mayoría de los años más del 50% de las compras del sector.

En términos generales el sector sigue el comportamiento de estos tres capítulos, a excepción de años como 1996, en el cual crecen las importaciones de los capítulos 12 y 23, pero debido a su menor peso respecto a los cereales, el sector no se ve jalonado por estos dos crecimientos, además otros capítulos como el 04, 08, 09, 11, 13, 15, 16, 17, 18 20 y 22 decrecieron, lo cual también explica el hecho de que el sector solo haya alcanzado un crecimiento del 13,92% para este mismo año.

Gráfico 26: Variación de las importaciones del sector 01-24



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

En 1999 el capítulo 23 presentó variación positiva, pero contrariamente el sector decreció 14,14%, debido al decrecimiento del 20,53% que presentó el capítulo 10, el cual en este mismo año tuvo un peso sectorial de 49,47%.

Capítulo 10 Cereales: Desde 1994, este capítulo exhibe un crecimiento paulatino, pero debe resaltarse que fue en este año en el que alcanzó su mayor tasa de crecimiento, 69,19%, cuando el departamento pasó de comprar USD 16.1 millones en 1993 a USD 27.3 millones en 1994.

En 1995 nuevamente se exhibe un crecimiento del 67,91%, situación que da paso en 1996 a un periodo de alternancia entre una variación positiva (1996, 1998, 2000 y 2002) y una negativa (1997, 1999 y 2001) que se prolonga hasta el 2002, cuando dicho periodo culmina con un crecimiento de 29,55%.

Del 2003 en adelante solo se han presentado incrementos en las importaciones de este capítulo, situación que se ha debido en gran parte a la revaluación que ha presentado el peso en estos años, lo que ha hecho que se tenga más capacidad para adquirir esta clase de productos.

Capítulo 12 Semillas y frutos oleaginosos, semillas y frutos diversos, plantas industriales o medicinales, papa y forraje: En 1993 se comenzó importando un valor cercano a los USD 11.6 millones, cifra que contrasto con las reducción de las compras para el siguiente año, ya que se registro una reducción en las mismas de 41,73%, situación que se verifica aún más, al mirar la participación de este rubro en la totalidad de las importaciones del departamento, pasando de 9.08% en 1993 a 3,46% en 1994.

Entre 1994 y 1995 se presento un crecimiento significativo de 23,63%, correspondiente a un incremento en el valor importado en USD 1.6 millones. Este crecimiento es el impulso para que en 1996 se registre una duplicación de las compras de este rubro (100,34%). De igual manera para 1997, se presentó un crecimiento del 25,76%, es decir hubo compras alrededor de los USD 20.79 millones, cifra acorde a una participación de 6,27%.

A excepción del 2001, del 2000 en adelante este capítulo presenta crecimientos positivos, siendo el mayor de ellos el presentado en el 2004, ya que las compras del departamento por concepto de este capítulo fueron USD 20.7 millones, es decir un crecimiento de 44,69% respecto al año anterior.

Para el último año el 6,80% de las importaciones totales de Santander correspondieron a productos de este capítulo.

Capítulo 23 Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias, alimentos preparados para animales: El capítulo 23 ha presentado bastantes decrecimientos durante el periodo 1993-2007. El primero de ellos en 1995, de 7,50%. Al año siguiente se observa el mayor crecimiento de las compras del rubro, 135,98%, equivalentes a compras por un valor de USD 19.6 millones.

Para 1997, las importaciones caen levemente en 2,74%, y posteriormente decrecen 26,92% en 1998, cuando se adquirieron productos de este capítulo por un valor de USD 13.9 millones, es decir, USD 5.1 millones menos que el año anterior.

En cuanto a los decrecimientos en lo corrido del siglo XXI, estos se ubicaron en los años 2001, 2003 y 2005, al presentar una variación de 13,92%, 9,51% y 12,73% respectivamente. En contraste a lo anterior, se resalta el crecimiento

significativo en los años 2004, 2006 y 2007, ya que en promedio crecieron un 40,25%, cuando se adquirieron USD 48.4 millones en productos del capítulo y que hacen de éste el tercer rubro con mayor participación (10,98%) en las importaciones totales, después del capítulo 10 y 84.

Sector Minería (Capítulos 25-27)

Las importaciones del sector Minería no han sido muy relevantes, a excepción de años como 1996 y 2003, cuando del total importado en el departamento el 7,5% y 4,95%, correspondieron a este sector. Esto a su vez se explica por el capítulo 27, el cual tuvo participaciones prácticamente del mismo orden.

Tabla 24: Participación de las importaciones del sector 25-27 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander

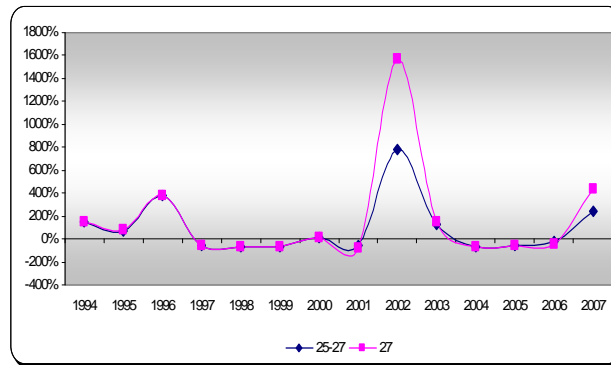
Años	Total Sder	25-27	% sector en el total Sder	27	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 27
1993	127.272.031	1.086.694	0,85%	984.095	0,77%	1993	90,56%
1994	194.576.399	2.731.866	1,40%	2.515.542	1,29%	1994	92,08%
1995	299.440.379	4.590.496	1,53%	4.516.244	1,51%	1995	98,38%
1996	290.264.533	21.777.241	7,50%	21.670.140	7,47%	1996	99,51%
1997	334.449.252	8.470.409	2,53%	8.412.596	2,52%	1997	99,32%
1998	220.746.441	2.485.084	1,13%	2.429.263	1,10%	1998	97,75%
1999	168.074.377	828.458	0,49%	788.751	0,47%	1999	95,21%
2000	191.627.053	919.906	0,48%	914.655	0,48%	2000	99,43%
2001	176.413.517	439.729	0,25%	209.284	0,12%	2001	47,59%
2002	182.581.031	3.877.628	2,12%	3.492.574	1,91%	2002	90,07%
2003	177.173.989	8.778.660	4,95%	8.700.715	4,91%	2003	99,11%
2004	267.838.892	2.863.646	1,07%	2.838.781	1,06%	2004	99,13%
2005	287.988.361	1.247.990	0,43%	1.105.254	0,38%	2005	88,56%
2006	352.505.408	1.031.419	0,29%	658.096	0,19%	2006	63,80%
2007	441.272.970	3.541.227	0,80%	3.506.108	0,79%	2007	99,01%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Al observar las participaciones sectoriales, se ve que al igual que en las exportaciones, es el capítulo 27, el que explica el 96,01% de las compras del sector, sin incluir los años 2001 y 2006, puesto que para el primer año el capítulo 26 participo con un 52,41% sobre el total importado en el sector, y en el segundo el 100% importado se distribuyo entre el capítulo 25 (21,11%), 26 (15,08%) y 27 (63,80%).

Pese a que en estos dos años el peso de las importaciones del capítulo 27 fue un poco menor que la presentada en otros años, en las variaciones se aprecia que esta situación no influyo y por lo tanto el sector sigue el mismo comportamiento de dicho capítulo.

Gráfico 27: Variación de las importaciones del sector 25-27



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Capítulo 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su

destilación. Materias Bituminosas y Ceras minerales: El capítulo 27 revela entre 1994 y 1996 un comportamiento positivo, al observarse variaciones de 155,6% entre 1993 y 1994; 79,53% entre 1994 y 1995; y la tercera variación positiva mal alta, 379,83% entre 1995 y 1996, cuando se importó mercancías por un valor de USD 21.6 millones, cifra que a su vez le concede la participaciones mas significativa que ha tenido el capítulo, 7,47% del total importado para dicho año.

En 1997 comenzó la tendencia negativa de las importaciones, puesto que las compras descendieron en promedio un 66,1% hasta 1999, y aunque en el 2000 se presentara un crecimiento de 15,96%, al año siguiente las importaciones nuevamente decaen un 77,12%.

No debe obviarse, que después de estos años negativos para las importaciones, se presentó un gran repunte de 1.568,8%, como se observa en el gráfico, debido a que las compras pasaron de USD 209 mil en el 2001 a USD 3.5 millones en el 2002. Aunque en el 2003 el crecimiento no alcanza a ser tan atípico como el anterior, si se aprecia un aumento de 149,12%, valor que no se repite para los tres años posteriores, 2004, 2005 y 2006, en los cuales contrariamente las importaciones de combustibles minerales decaen en 67,37%, 61,07% y 40,47% respectivamente. Pasando de compras por un valor de USD 2.8 millones en el 2004 a tan solo USD 658 mil en el 2006.

Para el año 2007 se presentó una recuperación del rubro correspondiente a un crecimiento de 432,83% e importaciones por USD 3.5 millones.

Sector Químico, petroquímico y plásticos (Capítulos 28-39)

Santander realiza importaciones de los doce capítulos que conforman el sector Químico, petroquímico y plástico, el cual participa en promedio con un 6,61% sobre el total importado en el departamento.

Tabla 25: Participación de las importaciones del sector 28-39 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander

Años	Total Sder	28-39	% sector en el total Sder	28	% Cap. En el total Sder	29	% Cap. En el total Sder	38	% Cap. En el total Sder	39	% Cap. En el total Sder
1993	127.272.031	4.287.840	3,37%	210.126	0,17%	924.161	0,73%	1.025.537	0,81%	1.825.187	1,43%
1994	194.576.399	8.935.610	4,59%	447.402	0,23%	1.684.822	0,87%	4.055.833	2,08%	2.208.381	1,13%
1995	299.440.379	12.206.623	4,08%	627.732	0,21%	1.152.922	0,39%	3.245.404	1,08%	3.612.331	1,21%
1996	290.264.533	11.644.956	4,01%	396.277	0,14%	1.799.069	0,62%	2.906.652	1,00%	3.608.705	1,24%
1997	334.449.252	14.645.547	4,38%	550.598	0,16%	3.597.552	1,08%	4.754.016	1,42%	5.137.635	1,54%
1998	220.746.441	15.064.427	6,82%	243.879	0,11%	3.513.626	1,59%	4.807.218	2,18%	5.863.916	2,66%
1999	168.074.377	12.762.054	7,59%	495.783	0,29%	2.757.445	1,64%	4.530.208	2,70%	4.730.105	2,81%
2000	191.627.053	13.096.724	6,83%	634.903	0,33%	2.573.127	1,34%	4.525.647	2,36%	4.808.359	2,51%
2001	176.413.517	13.102.472	7,43%	557.658	0,32%	3.152.179	1,79%	4.016.699	2,28%	4.655.869	2,64%
2002	182.581.031	13.802.717	7,56%	628.110	0,34%	1.483.663	0,81%	6.343.491	3,47%	4.463.555	2,44%
2003	177.173.989	11.959.724	6,75%	543.055	0,31%	1.403.267	0,79%	3.327.933	1,88%	5.852.248	3,30%
2004	267.838.892	19.618.075	7,32%	576.543	0,22%	2.994.078	1,12%	7.994.745	2,98%	6.466.931	2,41%
2005	287.988.361	29.852.581	10,37%	873.046	0,30%	5.085.975	1,77%	12.931.050	4,49%	8.701.685	3,02%
2006	352.505.408	35.963.502	10,20%	1.489.060	0,42%	6.640.838	1,88%	14.337.607	4,07%	11.412.194	3,24%
2007	441.272.970	34.916.644	7,91%	1.448.447	0,33%	3.638.181	0,82%	9.742.603	2,21%	17.115.471	3,88%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

De estos doce capítulos se destacan el 28, 29, 38 y 39, sobretodo estos dos últimos, ya que tienen participaciones alrededor del 2,3% sobre el total de las compras que realiza el departamento a otros países.

En el 2005 y 2006 se aprecia que Santander destino un poco más del 10% de sus importaciones en la adquisición de productos del sector, específicamente del capítulo 38.

Tabla 26: Participación de los principales capítulos del sector 28-39 sobre el total importado en el sector

Años	% Cap. 28	% Cap. 29	% Cap. 38	% Cap. 39	Total
1993	4,90%	21,55%	23,92%	42,57%	92,94%
1994	5,01%	18,86%	45,39%	24,71%	93,97%
1995	5,14%	9,45%	26,59%	29,59%	70,77%
1996	3,40%	15,45%	24,96%	30,99%	74,80%
1997	3,76%	24,56%	32,46%	35,08%	95,86%
1998	1,62%	23,32%	31,91%	38,93%	95,78%
1999	3,88%	21,61%	35,50%	37,06%	98,05%
2000	4,85%	19,65%	34,56%	36,71%	95,76%
2001	4,26%	24,06%	30,66%	35,53%	94,50%
2002	4,55%	10,75%	45,96%	32,34%	93,60%
2003	4,54%	11,73%	27,83%	48,93%	93,03%
2004	2,94%	15,26%	40,75%	32,96%	91,92%
2005	2,92%	17,04%	43,32%	29,15%	92,43%
2006	4,14%	18,47%	39,87%	31,73%	94,21%
2007	4,15%	10,42%	27,90%	49,02%	91,49%

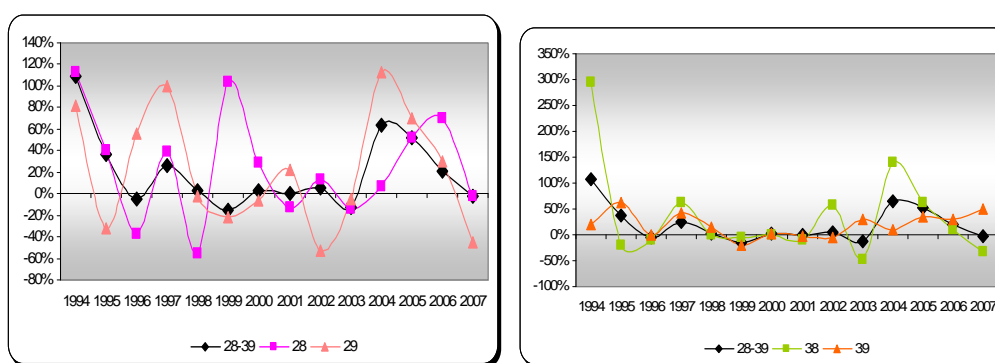
Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Sectorialmente estos cuatro capítulos recogen el 91,27% del total importado en el sector, sin embargo en 1995 y 1996, el capítulo 31 (fertilizantes) tuvo

apariciones repentinas con participaciones de 24,44% y 19,39%, respectivamente.

Aunque no es tan fácil determinar cual es el patrón de comportamiento que sigue el sector, se puede apreciar que este se ajusta un poco más a los capítulos 38 y 39, y esto se explica por el hecho que ambos representan mayor peso en el total importado en el sector.

Gráfico 28: Variación de las importaciones del sector 28-39



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

No obstante hay que reconocer algunos jalonamientos que presenta el capítulo 29 en los años 1997 y 2004, donde el sector creció 25,27% y 64,03%, respectivamente.

Capítulo 38 Productos diversos de las industrias químicas: El análisis del capítulo inicia en 1994 presentando la mayor tasa de crecimiento (295,48%) cuando las compras del mismo recogieron un valor de USD 4 millones. Posteriormente cabe resaltar que se presentó una disminución de 19,98% y 10,44% en 1995 y 1996 y con ello una disminución de la participación, siendo en ambos años del 1%.

En 1997 se incrementan las importaciones del rubro al crecer estas un 63,56%, es decir, se importó USD 1.8 millones más que en 1996.

Al entrar el Siglo XXI, la situación del capítulo no parece cambiar mucho, pues se presentaron crecimientos relevantes en el 2002, 2004, 2005 y 2006 de 57,93%, 140,23%, 61,74% y 10,88%, respectivamente. Pese a que los anteriores crecimientos fueron muy significativos, el capítulo solo logró

participar, en el total de las importaciones de Santander, con un 3,47%, 2,98%, 4,49% y 4,07% en estos mismos cuatro años.

En el último año las importaciones concernientes a productos químicos decaen un 32,05%, lo cual revela el decrecimiento de las mismas en USD 4.6 millones, al pasar de USD 14.3 millones en el año previo a USD 9.7 millones este año.

Capítulo 39 Manufacturas plásticas y manufacturas de estas materias: El mayor crecimiento del rubro se presentó en 1995, cuando el valor de las importaciones creció un 63,57%, al pasar de USD 2.2 millones en 1994 a USD 3.6 millones en este año.

Luego de los crecimientos revelados en 1997 y 1998 de 42,3% y 14,4%, respectivamente, el Siglo XX terminó con una cifra negativa para las importaciones, ya que las compras disminuyeron un 19,34% en 1999, paradójicamente pese a esta reducción, el porcentaje de participación fue el más alto (2,81%) en esta década.

En el nuevo siglo solo se registran leves decrecimientos en el 2001 y 2002, de 3,17% y 4,13%, respectivamente. Lo cual muestra un comportamiento positivo en las importaciones, resaltando así que este ha sido uno de los capítulos que más ha mostrado una tendencia clara al alza desde el año 2003.

En este último periodo de crecimientos, las importaciones han pasado de USD 5.8 millones en el 2003 a USD 17.1 millones en el 2007, situación que revela un aumento de las mismas en USD 11.26 millones.

Sector Cuero y manufacturas de cuero (Capítulos 41-43,64)

Para el caso de las importaciones del sector Cuero y manufacturas, no se incluyó el capítulo 43 correspondiente a pieles, ya que no hay registros de compras hechas por el departamento respecto a este producto.

En contraste con la participación presentada en las exportaciones, para este caso el sector del cuero solo participa en promedio alrededor del 0,55%, de lo cual se deduce la vocación exportadora que tiene Santander en estos productos.

Tabla 27: Participación de las importaciones del sector 41-43,64 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander y el sector

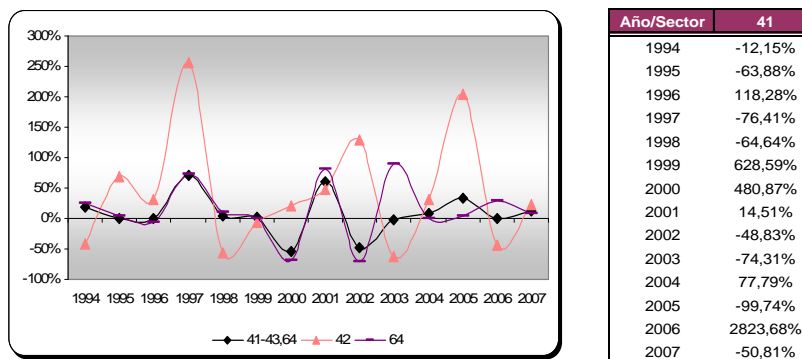
Años	Total Sder	41-43,64	% sector en el total Sder	41	% Cap. En el total Sder	42	% Cap. En el total Sder	64	% Cap. En el total Sder
1993	127.272.031	953.155	0,75%	101.026	0,08%	38.924	0,03%	813.205	0,64%
1994	194.576.399	1.127.290	0,58%	88.756	0,05%	22.442	0,01%	1.016.092	0,52%
1995	299.440.379	1.133.679	0,38%	32.063	0,01%	37.767	0,01%	1.063.849	0,36%
1996	290.264.533	1.127.059	0,39%	69.987	0,02%	49.750	0,02%	1.007.322	0,35%
1997	334.449.252	1.935.763	0,58%	16.507	0,00%	177.257	0,05%	1.741.999	0,52%
1998	220.746.441	1.996.418	0,90%	5.837	0,00%	76.728	0,03%	1.913.853	0,87%
1999	168.074.377	2.041.480	1,21%	42.528	0,03%	72.011	0,04%	1.926.941	1,15%
2000	191.627.053	920.085	0,48%	247.032	0,13%	87.572	0,05%	585.481	0,31%
2001	176.413.517	1.468.369	0,83%	282.881	0,16%	129.247	0,07%	1.056.241	0,60%
2002	182.581.031	752.245	0,41%	144.762	0,08%	295.090	0,16%	312.393	0,17%
2003	177.173.989	742.374	0,42%	37.196	0,02%	113.000	0,06%	592.178	0,33%
2004	267.838.892	802.917	0,30%	66.133	0,02%	147.952	0,06%	588.832	0,22%
2005	287.988.361	1.065.985	0,37%	174	0,00%	449.792	0,16%	616.018	0,21%
2006	352.505.408	1.057.774	0,30%	5.092	0,00%	256.832	0,07%	795.851	0,23%
2007	441.272.970	1.188.233	0,27%	2.504	0,00%	315.809	0,07%	869.920	0,20%

Años	% Cap. 41	% Cap. 42	% Cap. 64	Total
1993	10,80%	4,08%	85,32%	100,00%
1994	7,87%	1,99%	90,14%	100,00%
1995	2,83%	3,33%	93,84%	100,00%
1996	6,21%	4,41%	89,38%	100,00%
1997	0,85%	9,16%	89,99%	100,00%
1998	0,29%	3,84%	95,86%	100,00%
1999	2,08%	3,53%	94,39%	100,00%
2000	26,85%	9,52%	63,63%	100,00%
2001	19,26%	8,80%	71,93%	100,00%
2002	19,24%	39,23%	41,53%	100,00%
2003	5,01%	15,22%	79,77%	100,00%
2004	8,24%	18,43%	73,34%	100,00%
2005	0,02%	42,20%	57,79%	100,00%
2006	0,48%	24,28%	75,24%	100,00%
2007	0,21%	26,58%	73,21%	100,00%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Pese a que el capítulo con mayor participación promedio es el 64, se incluyeron los tres capítulos del sector, pues vale la pena apreciar que para el periodo 2000-2002 se incrementaron las importaciones sectoriales del capítulo 41. Además, desde el año 2002 el capítulo de las confecciones del cuero (42) ha incrementado notoriamente su participación, destacándose los años 2002 y 2005.

Gráfico 29: Variación de las importaciones del sector 41-43,64



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

En términos generales, el sector muestra un comportamiento muy similar al capítulo 64, el cual como se dijo anteriormente tiene un peso más considerable que los otros. Aunque se puede mencionar el año 2003, en el cual el capítulo 64 creció un 89,56%, pero el sector en general decayó un 1,31%, explicado por los decrecimientos del 74,31% y 61,71% que tuvieron los capítulos 41 y 42, respectivamente.

El capítulo 41 no se incluyó dentro de la Gráfica 29, ya que las variaciones que presentó en los años 1999, 2000 y 2006, no permitían apreciar el resto de variaciones de los otros sectores al salirse del rango que estos presentaron.

Sector Papel, cartón y editoriales (Capítulos 48-49)

El sector del Papel participa en promedio con un 0,96% del total importado por Santander. Porcentaje que corresponde en su mayoría a productos del papel (capítulo 48).

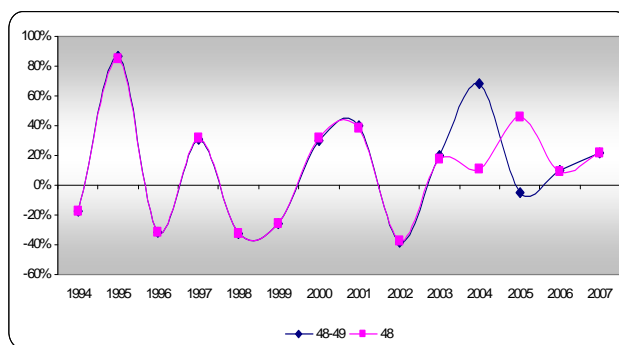
Tabla 28: Participación de las importaciones del sector 48-49 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander y el sector

Años	Total Sder	48-49	% sector en el total Sder	48	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 48
1993	127.272.031	1.926.628	1,51%	1.891.042	1,49%	1993	98,15%
1994	194.576.399	1.584.039	0,81%	1.562.740	0,80%	1994	98,66%
1995	299.440.379	2.958.042	0,99%	2.895.910	0,97%	1995	97,90%
1996	290.264.533	2.023.424	0,70%	1.984.101	0,68%	1996	98,06%
1997	334.449.252	2.647.434	0,79%	2.609.817	0,78%	1997	98,58%
1998	220.746.441	1.791.920	0,81%	1.751.349	0,79%	1998	97,74%
1999	168.074.377	1.335.081	0,79%	1.301.451	0,77%	1999	97,48%
2000	191.627.053	1.739.222	0,91%	1.714.458	0,89%	2000	98,58%
2001	176.413.517	2.433.790	1,38%	2.369.455	1,34%	2001	97,36%
2002	182.581.031	1.494.919	0,82%	1.471.682	0,81%	2002	98,45%
2003	177.173.989	1.794.157	1,01%	1.723.505	0,97%	2003	96,06%
2004	267.838.892	3.017.579	1,13%	1.911.635	0,71%	2004	63,35%
2005	287.988.361	2.855.042	0,99%	2.794.712	0,97%	2005	97,89%
2006	352.505.408	3.139.329	0,89%	3.058.347	0,87%	2006	97,42%
2007	441.272.970	3.816.075	0,86%	3.726.881	0,84%	2007	97,66%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Contrario al caso de las exportaciones donde el comportamiento del sector lo determinaba el capítulo 49, en las importaciones se adquiere es papel, con un promedio de 95,55%. Aunque en el año 2006 se presentó un incremento de las importaciones de los impresos (capítulo 49), alcanzando una participación de 36,65%.

Gráfico 30: Variación de las importaciones del sector 48-49



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

El sector sigue en términos generales el mismo comportamiento del capítulo 48, debido a sus altas participaciones. Destacándose el revelado en 1995, cuando tanto el capítulo, como el sector crecieron por encima del 85%.

En el 2002 se presenta un decrecimiento en el sector del 38,58%, explicado por los papeles que a su vez cayeron en 37,89%.

En el 2004 y 2005 el sector se comporta de manera contraria al capítulo 48 y se debe a que en el 2004 (año en el que el capítulo 49 tuvo su participación más alta) los impresos crecieron 1.465,34%, jalonando el crecimiento del sector; pero para el siguiente año estos mismos decaen un 94,54%, explicando los dos puntos de comportamiento disímil.

Sector Textil y confecciones (Capítulos 50-63)

Del sector Textil y confecciones, se destaca que no es un sector concentrado en uno o en dos capítulos, sino que al contrario existen importaciones de la mayoría de ellos, sobretodo de productos que tienen que ver con insumos y materias primas, ya que como se mencionaba en alguna de la reseñas del capítulo II, los insumos locales no son de muy buena calidad y los proveedores no son oportunos.

Tabla 29: Participación de las importaciones del sector 50-63 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander

Años	Total Sder	50-53	% sector en el total Sder	52	% Cap. En el total Sder	54	% Cap. En el total Sder	55	% Cap. En el total Sder	58	% Cap. En el total Sder	59	% Cap. En el total Sder	62	% Cap. En el total Sder	63	% Cap. En el total Sder
1993	127.272.031	1.556.640	1,22%	320.825	0,25%	114.071	0,09%	262.291	0,21%	72.469	0,06%	288.653	0,23%	75.408	0,06%	10.008	0,01%
1994	194.576.399	2.389.580	1,23%	379.618	0,20%	77.324	0,04%	271.093	0,14%	94.700	0,05%	304.939	0,16%	51.202	0,03%	805.420	0,41%
1995	299.440.379	2.183.175	0,73%	163.881	0,05%	204.114	0,07%	175.041	0,06%	87.926	0,03%	120.308	0,04%	34.829	0,01%	845.777	0,28%
1996	290.264.533	3.840.065	1,32%	126.421	0,04%	85.272	0,03%	137.971	0,05%	89.307	0,03%	74.656	0,03%	853.241	0,29%	1.676.230	0,58%
1997	334.449.252	2.669.115	0,80%	346.270	0,10%	293.123	0,09%	200.867	0,06%	141.453	0,04%	57.643	0,02%	65.550	0,02%	1.222.782	0,37%
1998	220.746.441	2.655.630	1,20%	413.088	0,19%	380.837	0,17%	329.722	0,15%	121.929	0,06%	120.656	0,05%	80.945	0,04%	536.377	0,24%
1999	168.074.377	2.491.946	1,48%	367.705	0,22%	374.667	0,22%	462.265	0,28%	212.981	0,13%	130.614	0,08%	147.977	0,09%	437.932	0,26%
2000	191.627.053	5.321.528	2,78%	1.708.345	0,89%	936.393	0,49%	749.118	0,39%	652.821	0,34%	482.583	0,25%	66.790	0,03%	383.607	0,20%
2001	176.413.517	3.736.588	2,12%	953.604	0,54%	868.329	0,49%	501.571	0,28%	388.897	0,22%	361.117	0,20%	138.280	0,08%	74.404	0,04%
2002	182.581.031	5.919.982	3,24%	3.133.866	1,72%	574.512	0,31%	485.031	0,27%	196.489	0,11%	370.516	0,20%	149.973	0,08%	252.786	0,14%
2003	177.173.989	5.828.112	3,29%	2.880.601	1,63%	724.216	0,41%	1.131.888	0,64%	350.165	0,20%	166.909	0,09%	185.104	0,10%	38.206	0,02%
2004	267.838.892	7.238.518	2,70%	2.935.036	1,10%	947.864	0,35%	1.345.990	0,50%	370.310	0,14%	142.529	0,05%	518.445	0,19%	149.891	0,06%
2005	287.988.361	9.000.341	3,13%	2.629.994	0,91%	671.996	0,23%	2.117.055	0,74%	826.717	0,29%	196.294	0,07%	978.656	0,34%	73.023	0,03%
2006	352.905.408	13.530.294	3,84%	7.054.920	2,00%	836.411	0,24%	2.240.935	0,64%	1.025.887	0,29%	58.539	0,02%	659.801	0,19%	109.280	0,03%
2007	441.272.970	8.177.005	1,85%	2.484.860	0,56%	588.519	0,13%	1.865.212	0,42%	1.085.341	0,25%	87.558	0,02%	635.388	0,14%	47.340	0,01%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

El sector de los textiles presenta en general una participación promedio de 2,06% respecto al total adquirido por el departamento en el periodo analizado.

Tabla 30: Participación de los principales capítulos del sector 50-63 sobre el total importado en el sector

Años	% Cap. 52	% Cap. 54	% Cap. 55	% Cap. 58	% Cap. 59	% Cap. 62	% Cap. 63	Total
1993	20,58%	7,32%	16,83%	4,65%	18,52%	4,84%	0,64%	73,38%
1994	15,89%	3,24%	11,34%	3,96%	12,76%	2,14%	33,71%	83,04%
1995	7,51%	9,35%	8,02%	4,03%	5,51%	1,60%	38,74%	74,75%
1996	3,29%	2,22%	3,59%	2,33%	1,94%	22,22%	43,65%	79,25%
1997	12,97%	10,98%	7,53%	5,30%	2,16%	2,46%	45,81%	87,21%
1998	15,56%	14,34%	12,42%	4,59%	4,54%	3,05%	20,20%	74,69%
1999	14,76%	15,04%	18,55%	8,55%	5,24%	5,94%	17,57%	85,64%
2000	32,10%	17,60%	14,08%	12,27%	9,07%	1,26%	7,21%	93,58%
2001	25,52%	23,24%	13,42%	10,41%	9,66%	3,70%	1,99%	87,95%
2002	52,94%	9,70%	8,19%	3,32%	6,26%	2,53%	4,27%	87,22%
2003	49,43%	12,43%	19,42%	6,01%	2,86%	3,18%	0,66%	93,98%
2004	40,55%	13,09%	18,59%	5,12%	1,97%	7,16%	2,07%	88,55%
2005	29,22%	7,47%	23,52%	9,19%	2,18%	10,87%	0,81%	83,26%
2006	52,14%	6,18%	16,56%	7,58%	0,43%	4,88%	0,81%	88,58%
2007	30,39%	7,20%	22,81%	13,27%	1,07%	7,77%	0,58%	83,09%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

En materia de participaciones sectoriales, pese a que en este caso todos los capítulos cuentan con algún tipo de participación, se escogieron según su peso sectorial los siete más representativos. No obstante hay algunos años como por ejemplo 1993, 1995, 1996 y 1998, donde otros capítulos tuvieron participaciones relevantes, como por ejemplo el lino (capítulo 53) que participo en 1993 con el 13,26%; en 1995, los tejidos de punto (capítulo 60) con el 11,68%; en 1996 las confecciones de punto (capítulo 61) con el 10,43% y en 1998 los demás textiles (capítulo 56) con el 14,90%.

Tabla 31: Variación de las importaciones del sector 50-63

Año/Sector	50-63	52	54	55	58	59	62	63
1994	53,31%	18,33%	-32,21%	3,36%	30,68%	5,64%	-32,10%	7947,76%
1995	-8,64%	-56,83%	163,97%	-35,43%	-7,15%	-60,55%	-31,98%	5,01%
1996	75,89%	-22,86%	-58,22%	-21,18%	1,57%	-37,95%	2349,80%	98,19%
1997	-30,49%	173,90%	243,75%	45,59%	58,39%	-22,79%	-92,32%	-27,05%
1998	-0,51%	19,30%	29,92%	64,15%	-13,80%	109,32%	23,49%	-56,13%
1999	-6,16%	-10,99%	-1,62%	40,20%	74,68%	8,25%	82,81%	-18,35%
2000	113,55%	364,60%	149,93%	62,05%	206,52%	269,47%	-54,86%	-12,40%
2001	-29,78%	-44,18%	-7,27%	-33,05%	-40,43%	-25,17%	107,04%	-80,60%
2002	58,43%	228,63%	-33,84%	-3,30%	-49,48%	2,60%	8,46%	239,75%
2003	-1,55%	-8,08%	26,06%	133,36%	78,21%	-54,95%	23,42%	-84,89%
2004	24,20%	1,89%	30,88%	18,88%	5,75%	-14,61%	180,08%	292,32%
2005	24,34%	-10,39%	-29,11%	57,33%	123,25%	37,72%	88,77%	-51,28%
2006	50,33%	168,25%	24,48%	5,85%	24,09%	-70,18%	-32,58%	49,65%
2007	-39,57%	-64,78%	-29,64%	-16,77%	5,80%	49,57%	-3,70%	-56,68%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Debido a la diversidad de capítulos, sus variaciones se presentaron en Tabla, ya que como algunos capítulos tienen participaciones significativas para unos años y otros para otros, el sector en general no se ciñe a unos capítulos específicamente, sino que se amolda a los más importantes de cada año.

Esta también es la razón por la cual el sector en general no presenta puntos atípicos, siendo 113,55% en el 2000 su crecimiento más alto y 39,57% en el 2007 su decrecimiento más agudo.

Sector Manufacturas de piedra, yeso y cerámica (Capítulos 68-69)

El promedio de las importaciones del sector de las Manufacturas de piedra, yeso y cerámica es de 0,26% en lo corrido entre 1993-2007.

Tabla 32: Participación de las importaciones del sector 68-69 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander

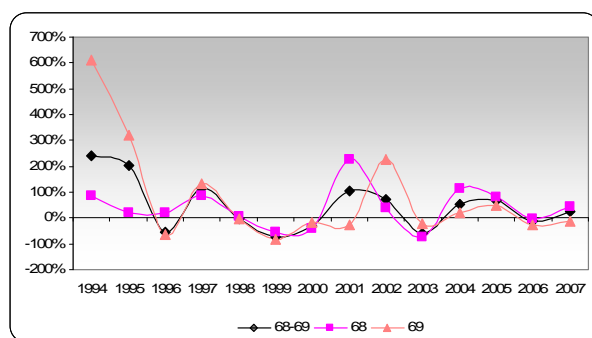
Años	Total Sder	68-69	% sector en el total Sder	68	% Cap. En el total Sder	69	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 68	% Cap. 69	Total
1993	127.272.031	115.704	0,09%	81.632	0,06%	34.072	0,03%	1993	70,55%	29,45%	100,00%
1994	194.576.399	395.137	0,20%	152.598	0,08%	242.539	0,12%	1994	38,62%	61,38%	100,00%
1995	299.440.379	1.199.027	0,40%	183.281	0,06%	1.015.746	0,34%	1995	15,29%	84,71%	100,00%
1996	290.264.533	561.021	0,19%	219.247	0,08%	341.774	0,12%	1996	39,08%	60,92%	100,00%
1997	334.449.252	1.202.263	0,36%	412.677	0,12%	789.586	0,24%	1997	34,33%	65,67%	100,00%
1998	220.746.441	1.188.047	0,54%	431.423	0,20%	756.624	0,34%	1998	36,31%	63,69%	100,00%
1999	168.074.377	331.479	0,20%	198.607	0,12%	132.872	0,08%	1999	59,92%	40,08%	100,00%
2000	191.627.053	221.091	0,12%	113.360	0,06%	107.731	0,06%	2000	51,27%	48,73%	100,00%
2001	176.413.517	447.450	0,25%	368.495	0,21%	78.955	0,04%	2001	82,35%	17,65%	100,00%
2002	182.581.031	774.548	0,42%	515.582	0,28%	258.966	0,14%	2002	66,57%	33,43%	100,00%
2003	177.173.989	329.198	0,19%	125.437	0,07%	203.761	0,12%	2003	38,10%	61,90%	100,00%
2004	267.838.892	510.109	0,19%	267.580	0,10%	242.530	0,09%	2004	52,46%	47,54%	100,00%
2005	267.988.361	848.016	0,29%	488.557	0,17%	359.459	0,12%	2005	57,61%	42,39%	100,00%
2006	352.505.408	738.541	0,21%	480.784	0,14%	257.757	0,07%	2006	65,10%	34,90%	100,00%
2007	441.272.970	911.972	0,21%	684.467	0,16%	227.505	0,05%	2007	75,05%	24,95%	100,00%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Según las participaciones sectoriales ambos capítulos (68 y 69) juegan un papel relevante en el sector, ya que algunos años (1993, 2001, 2002, 2006 y 2007) el capítulo de las manufacturas de piedra (68) participa con más del 60%, mientras que en otros (1994, 1995, 1996, 1997, 1998 y 2003) lo hace el capítulo de la cerámica (69).

Debido a la participación conjunta que presentan ambos capítulos sobre el total importado en el sector, se puede apreciar en el gráfico de variaciones que el sector en general se ajusta al comportamiento que presentan dichos capítulos.

Gráfico 31: Variación de las importaciones del sector 68-69



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

En cuanto a los crecimientos se pueden resaltar los presentados en 1994 (241,51%), 1995 (203,45%), 1996 (114,30%) y 2000 (102,38%). Mientras que los mayores decrecimientos se dieron en 1999 (72,10%) y 2003 (57,50%).

Sector Hierro y acero (Capítulos 72-73)

El sector del Hierro y el acero presenta una participación constante y variada en el total importado por Santander, ya que se aprecian años de bastante contraste como 1995 y 2000. En el primero, del total importado por el departamento, el 25,29% le correspondió a este sector, específicamente al capítulo 73. Pero en el segundo año, 2000, la situación de decrecimiento que presentó el Hierro y el acero hizo que las importaciones solo fueran de 0,99%.

Tabla 33: Participación de las importaciones del sector 72-73 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander

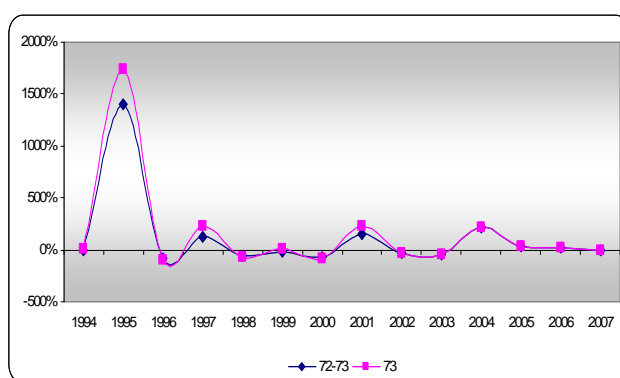
Años	Total Sder	72-73	% sector en el total Sder	73	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 73
1993	127.272.031	5.704.855	4,48%	3.702.165	2,91%	1993	64,89%
1994	194.576.399	5.036.728	2,59%	4.059.157	2,09%	1994	80,59%
1995	299.440.379	75.721.938	25,29%	74.578.560	24,91%	1995	98,49%
1996	290.264.533	9.751.766	3,36%	6.147.145	2,12%	1996	63,04%
1997	334.449.252	22.097.121	6,61%	20.461.012	6,12%	1997	92,60%
1998	220.746.441	8.458.681	3,83%	5.622.152	2,55%	1998	66,47%
1999	168.074.377	6.913.712	4,11%	5.940.359	3,53%	1999	85,92%
2000	191.627.053	1.899.427	0,99%	1.340.458	0,70%	2000	70,57%
2001	176.413.517	4.758.498	2,70%	4.408.873	2,50%	2001	92,65%
2002	182.581.031	3.481.042	1,91%	3.285.298	1,80%	2002	94,38%
2003	177.173.989	1.926.213	1,09%	1.758.994	0,99%	2003	91,32%
2004	267.838.892	6.065.187	2,26%	5.596.255	2,09%	2004	92,27%
2005	287.988.361	8.259.459	2,87%	7.492.915	2,60%	2005	90,72%
2006	352.505.408	9.553.061	2,71%	9.060.853	2,57%	2006	94,85%
2007	441.272.970	9.649.258	2,19%	8.939.783	2,03%	2007	92,65%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Sectorialmente el capítulo 73 presenta las mayores participaciones, aunque se resalta que para 1993, 1996, 1998 y 2000, el capítulo de la siderurgia (72) represento el 35,11%, 36,96%, 33,53% y 29,33%, respectivamente.

Como se puede observar en el Gráfico 32 el sector sigue de manera casi exacta el comportamiento del capítulo 73, y ya que este presenta participaciones relevantes en el total importado por el departamento, a continuación se realiza su análisis individual.

Gráfico 32: Variación de las importaciones del sector 72-73



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Capítulo 73 Manufacturas de Fundición de hierro o acero: El capítulo 73 ha tenido grandes oscilaciones en el periodo analizado. Inicia con una variación de 9,64% entre 1993 y 1994, para crecer 1.737,29% en 1995, cuando se realizan compras por valor de USD 74.5 millones. Este gran crecimiento de las importaciones de manufacturas del hierro llevo a que este rubro fuese el más importado en 1995 con una participación de 24,91%.

Pese al anterior crecimiento, en 1996 se registra una caída considerable en las importaciones, 91,76%, equivalentes a un valor de tan solo USD 6.1 millones por concepto de compras de este rubro para este año. Para 1997 se observa un notable crecimiento, de hecho el segundo más alto (232,85%).

Los años 1998 y 2000, fueron negativos en materia de importaciones, ya que estas decrecieron un 72,52% y 77,43%, respectivamente. A pesar de la decaída para estos dos años, en el 2001 se puede apreciar la tercera variación positiva más alta, 228,15%, que obedece a compras por valor de USD 4.4 millones.

Los años 2002 y 2003 son nuevamente negativos, cayendo las importaciones en 25,48% y 46,46%. De igual forma que en el caso anterior donde tras dos años negativos se vislumbra uno positivo, en este caso, es decir para el 2004, se puede observar el cuarto crecimiento más alto con un 218,15% de variación con respecto al año anterior.

La tendencia al aumento de las importaciones de este capítulo se extiende para los años 2005 y 2006, con variaciones positivas de 33,89% y 20,93%, respectivamente. En el último año solo el 2,03% de las importaciones totales corresponde al capítulo 73, lo que representa importaciones por valor de USD 8.9 millones, cifra inferior en USD 120 mil con respecto al 2006.

Sector No ferroso y sus manufacturas (Capítulos 74-81)

El sector de No ferrosos y sus manufacturas esta compuesto por siete capítulos, ya que como se menciona en las exportaciones el capítulo 77 no está clasificado.

Tabla 34: Participación de las importaciones del sector 74-81 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander y el sector

Años	Total Sder	74-81	% sector en el total Sder	74	% Cap. En el total Sder	76	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 74	% Cap. 76	Total
1993	127.272.031	775.672	0,61%	471.262	0,37%	107.375	0,08%	1993	60,76%	13,84%	74,60%
1994	194.576.399	1.405.316	0,72%	606.143	0,31%	234.498	0,12%	1994	43,13%	16,69%	59,82%
1995	299.440.379	2.199.624	0,73%	1.605.994	0,54%	416.757	0,14%	1995	73,01%	18,95%	91,96%
1996	290.264.533	1.319.421	0,45%	1.006.646	0,35%	73.889	0,03%	1996	76,29%	5,60%	81,89%
1997	334.449.252	2.563.659	0,77%	1.211.198	0,36%	1.066.787	0,32%	1997	47,24%	41,61%	88,86%
1998	220.746.441	2.853.066	1,29%	874.840	0,40%	1.694.819	0,77%	1998	30,66%	59,40%	90,07%
1999	168.074.377	2.503.816	1,49%	118.204	0,07%	2.259.698	1,34%	1999	4,72%	90,25%	94,97%
2000	191.627.053	560.070	0,29%	211.568	0,11%	188.439	0,10%	2000	37,78%	33,65%	71,42%
2001	176.413.517	1.213.000	0,69%	566.496	0,32%	591.660	0,34%	2001	46,70%	48,78%	95,48%
2002	182.581.031	1.435.548	0,79%	572.602	0,31%	824.719	0,45%	2002	39,89%	57,45%	97,34%
2003	177.173.989	1.491.912	0,84%	326.358	0,18%	1.145.690	0,65%	2003	21,88%	76,79%	98,67%
2004	267.838.892	2.114.176	0,79%	885.452	0,33%	1.187.957	0,44%	2004	41,88%	56,19%	98,07%
2005	287.988.361	6.277.182	2,18%	5.542.423	1,92%	620.886	0,22%	2005	88,29%	9,89%	98,19%
2006	352.505.408	20.457.048	5,80%	14.561.856	4,13%	5.815.627	1,65%	2006	71,18%	28,43%	99,61%
2007	441.272.970	17.148.495	3,89%	14.728.390	3,34%	2.353.218	0,53%	2007	85,89%	13,72%	99,61%

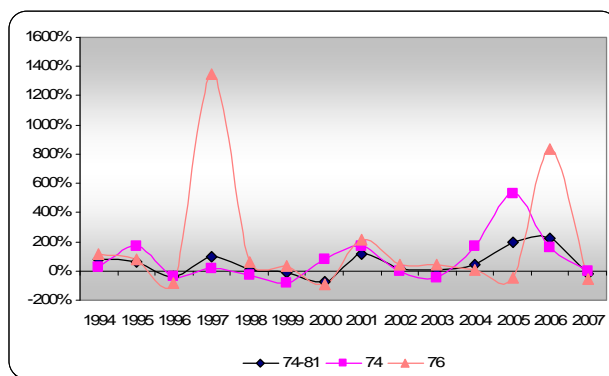
Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

De 1993 al 2004 el sector solo presento dos años (1998 y 1999) en los que sus participaciones superaron el 1,20%, mientras que en los últimos tres años se puede apreciar un crecimiento en las importaciones del sector, lo que ha desatado un aumento en sus participaciones.

Los sectores con mayor participación sectorial siguen siendo el 74 y 76, con un promedio de 89,37%. Aunque vale la pena resaltar algunos años como 1993,

1996, 1997 y 2000, en los que el capítulo 79 (metalurgia del zinc) participo con el 14,98%, 15,06%, 11,13% y 21,14%, respectivamente. Y 1994, cuando el rubro 75 (metalurgia del níquel) registró su única participación representativa del 29,55%.

Gráfico 33: Variación de las importaciones del sector 74-81



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Según los crecimientos y decrecimientos del sector, se aprecia que este sigue la tendencia de sus dos capítulos más representativos. De estas variaciones se resalta la registrada en 1997, cuando las importaciones del capítulo 76 crecieron 1.343,77% y el sector 94,30%.

En el 2001 el sector creció 116,58% y fue el resultado del crecimiento de sus capítulos 74 y 76, en 167,76% y 213,98%, respectivamente.

En el 2005 el capítulo 74 vario positivamente en un 525,94% lo cual jalono el crecimiento del sector en un 196,91%. Pero es en el 2006 cuando se registra el mayor crecimiento del sector, del orden de 225,90%.

El sector solo mostró cuatro años de decrecimientos (1996, 1999, 2000 y 2007), de ellos el más agudo fue en el 2000 con una caída de las importaciones en 77,63%.

Sector Metalmecánica (Capítulos 82-86)

Aunque en los primeros años del periodo de análisis las participaciones del sector Metalmecánica era mayores que las presentadas en los últimos tres años, este sector es bastante representativo en las importaciones totales de

Santander, sobretodo en lo referente a maquinaria mecánica (capítulo 84) y eléctrica (capítulo 85).

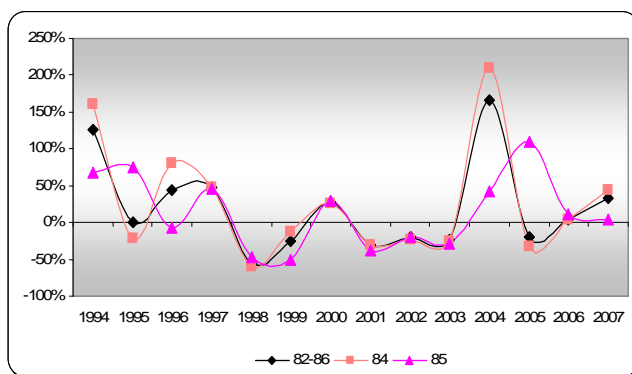
Tabla 35: Participación de las importaciones del sector 82-86 y sus principales capítulos sobre el total importado por Santander y el sector

Años	Total Sder	82-86	% sector en el total Sder	84	% Cap. En el total Sder	85	% Cap. En el total Sder	Años	% Cap. 84	% Cap. 85	Total
1993	127.272.031	28.847.150	22,67%	18.991.050	14,92%	8.383.068	6,59%	1993	65,83%	29,06%	94,89%
1994	194.576.399	65.127.309	33,47%	49.555.111	25,47%	14.090.253	7,24%	1994	76,09%	21,63%	97,72%
1995	299.440.379	65.327.898	21,82%	38.469.889	12,85%	24.634.329	8,23%	1995	58,89%	37,71%	96,60%
1996	290.264.533	94.163.306	32,44%	69.707.482	24,02%	23.068.454	7,95%	1996	74,03%	24,50%	98,53%
1997	334.449.252	139.104.446	41,59%	103.506.556	30,95%	33.697.429	10,08%	1997	74,41%	24,22%	98,63%
1998	220.746.441	61.332.517	27,78%	42.263.736	19,15%	17.867.869	8,09%	1998	68,91%	29,13%	98,04%
1999	168.074.377	46.162.347	27,47%	36.749.940	21,87%	8.776.647	5,22%	1999	79,61%	19,01%	98,62%
2000	191.627.053	58.649.578	30,61%	46.402.465	24,21%	11.377.530	5,94%	2000	79,12%	19,40%	98,52%
2001	176.413.517	40.455.407	22,93%	32.357.591	18,34%	7.037.120	3,99%	2001	79,98%	17,39%	97,38%
2002	182.581.031	32.105.024	17,58%	24.583.472	13,46%	5.682.848	3,11%	2002	76,57%	17,70%	94,27%
2003	177.173.989	24.800.371	14,00%	18.434.444	10,40%	4.002.384	2,26%	2003	74,33%	16,14%	90,47%
2004	267.838.892	66.012.223	24,65%	57.099.550	21,32%	5.703.480	2,13%	2004	86,50%	8,64%	95,14%
2005	287.988.361	53.479.088	18,57%	38.271.135	13,29%	11.915.172	4,14%	2005	71,56%	22,28%	93,84%
2006	352.505.408	55.712.687	15,80%	39.940.835	11,33%	13.006.849	3,77%	2006	71,69%	23,88%	95,58%
2007	441.272.970	73.676.659	16,70%	57.711.755	13,08%	13.890.753	3,15%	2007	78,33%	18,85%	97,18%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Entre los dos capítulos (84 y 85) recogen el 96,36% de las importaciones que se realizan en el sector metalmecánica, por esta razón se puede apreciar que el sector sigue el comportamiento de estos. No obstante se aprecian dos años en los cuales el capítulo 85 mostró un comportamiento diferente, en 1996 este decreció 6,36% pero debido a que su peso era inferior al 84, el sector en general no se vio afectado. De igual manera ocurre en el 2005, cuando se incrementaron las importaciones de maquinaria eléctrica (85), pero el sector decreció 18,99%, como consecuencia de la caída del capítulo 84.

Gráfico 34: Variación de las importaciones del sector 82-86



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Capítulo 84 Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, partes de estas máquinas: La importancia de este rubro radica en que a través de los años ha

sido uno de los de mayor participación en las importaciones totales del departamento. De hecho en 1994 del total importado el 25,47% correspondía a este capítulo, que a su vez presento una variación positiva de 160,94% frente a 1993.

En 1995 las importaciones de este rubro caen un 22,37%, que seguidamente se recuperan en 1996 y 1997 cuando pasan de USD 38.4 millones a USD 69.9 millones en 1996, y de este valor a USD 103.5 millones en 1997, es decir, crecimiento de 81,20% y 48,49%, respectivamente.

El periodo 1998-2003, a excepción del año 2000, se caracteriza por presentar variaciones negativas, siendo la del primer año la más aguda con un decrecimiento de 59,17%. En el 2003 las importaciones alcanzaron un valor de USD 18.4 millones, que corresponde a un participación de 10,40%, cifra bastante inferior frente a las registradas en los años 90`s.

Una vez el departamento se sobrepone al periodo de recesión anterior, las compras de este capítulo se disparan en el 2004, con un crecimiento de 209,74%, lo que inmediatamente lo ubican, con una participación de 21,32%, como el segundo rubro más importado ese año. En el 2005 las compras de artefactos mecánicos decaen nuevamente en un 32,97%. Pese a esto los años 2006 y 2007 han significado crecimientos del orden de 4,36% y 44,49%, respectivamente. El capítulo cierra con importaciones por valor de USD 57.12 millones y una participación en el total importado de 13,08%.

Capítulo 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido e imagen, partes y accesorios de los mismos: Para este capítulo, los años 1994 y 1995 mostraron variaciones positivas del 68,08% y 74,83%, con participaciones en los mismos de 7,24% y 8,23%, respectivamente.

Al igual que el capítulo 84, en este capítulo se observa un periodo de variaciones negativas que comprende los años 1998, 1999, 2001, 2002 y 2003. Lo cual probablemente se deba a etapas recesivas en dichos años.

En 1999 se puede apreciar la mayor caída (50,88%) de las importaciones de material eléctrico, cuando estas pasaron de USD 17.8 millones en 1998 a USD 8.8 millones en dicho año. La tendencia decreciente continuo hasta el 2003,

como se menciona anteriormente, año en el que del total importado solo el 2,26% correspondía al capítulo 85 y que en términos monetarios tenía un valor de USD 4 millones.

Los años posteriores han sido todos de crecimientos, destacándose 2004 y 2005, donde las importaciones se recuperaron en un 42,5% y 108,91%, siendo este último el más alto crecimiento registrado por las importaciones del rubro. En el 2007 las importaciones solo alcanzaron un crecimiento de 4,39% y una participación de 3,15%, correspondientes a compras por valor de USD 13.8 millones.

Sectores 40, 70, 71, 87, 88, 90 y 94

De estos siete sectores individuales, solo se destacan el 87 y el 90 los cuales tienen participaciones promedio de 11,28% y 2,93%, respectivamente.

Tabla 36: Participación de las importaciones de los sectores 40, 70, 71, 87, 88, 90 y 94 sobre el total importado por Santander

Años	Total Sder	40	% sector en el total Sder	70	% Cap. En el total Sder	71	% Cap. En el total Sder
1993	127.272.031	1.152.442	0,91%	601.568	0,47%	22.690	0,02%
1994	194.576.399	1.499.810	0,77%	923.175	0,47%	127.318	0,07%
1995	299.440.379	2.307.878	0,77%	883.265	0,29%	181.339	0,06%
1996	290.264.533	2.458.307	0,85%	1.461.641	0,50%	23.009	0,01%
1997	334.449.252	2.945.894	0,88%	1.936.315	0,58%	100.054	0,03%
1998	220.746.441	3.217.185	1,46%	2.029.265	0,92%	37.569	0,02%
1999	168.074.377	2.235.225	1,33%	1.700.656	1,01%	87.217	0,05%
2000	191.627.053	2.317.112	1,21%	1.021.674	0,53%	97.786	0,05%
2001	176.413.517	3.351.330	1,90%	599.659	0,34%	238.926	0,14%
2002	182.581.031	2.726.228	1,49%	260.369	0,14%	388.721	0,21%
2003	177.173.989	2.172.005	1,23%	434.141	0,25%	272.708	0,15%
2004	267.838.892	3.448.320	1,29%	272.907	0,10%	271.257	0,10%
2005	287.988.361	5.441.024	1,89%	680.296	0,24%	448.052	0,16%
2006	352.505.408	5.619.624	1,59%	703.113	0,20%	717.411	0,20%
2007	441.272.970	9.007.882	2,04%	867.096	0,20%	562.581	0,13%

87	% Cap. En el total Sder	88	% sector en el total Sder	90	% Cap. En el total Sder	94	% Cap. En el total Sder	Total
33.464.831	26,29%	0	0,00%	5.199.336	4,09%	391.960	0,31%	32,08%
41.769.416	21,47%	128.003	0,07%	9.035.761	4,64%	270.532	0,14%	27,63%
35.734.403	11,93%	63.117	0,02%	6.757.713	2,26%	269.669	0,09%	15,43%
29.858.771	10,29%	972	0,00%	11.166.993	3,85%	494.109	0,17%	15,66%
31.440.004	9,40%	129.979	0,04%	8.655.240	2,59%	383.590	0,11%	13,63%
21.617.734	9,79%	1.249	0,00%	6.513.766	2,95%	273.770	0,12%	15,26%
8.194.364	4,88%	9.724	0,01%	3.302.422	1,96%	187.554	0,11%	9,35%
11.962.576	6,24%	2.868	0,00%	2.596.042	1,35%	132.691	0,07%	9,46%
16.246.689	9,21%	21.364	0,01%	6.451.158	3,66%	204.392	0,12%	15,37%
15.988.580	8,76%	19.732	0,01%	8.046.496	4,41%	317.651	0,17%	15,20%
15.683.673	8,85%	533.270	0,30%	3.353.287	1,89%	271.551	0,15%	12,82%
26.652.900	9,95%	575.353	0,21%	6.114.219	2,28%	428.409	0,16%	14,10%
34.105.614	11,84%	442.955	0,15%	9.291.206	3,23%	659.395	0,23%	17,73%
34.380.713	9,75%	22.620	0,01%	10.779.466	3,06%	631.233	0,18%	14,99%
46.281.618	10,49%	23.643	0,01%	7.926.657	1,80%	886.452	0,20%	14,86%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Los análisis individuales se hicieron de los dos capítulos con participaciones representativas en el total importado por Santander, ya que los otros capítulos (40, 70, 71, 88 y 94) no mostraron comportamientos relevantes en sus importaciones.

Tabla 37: Variación de las importaciones de los sectores 40, 70, 71, 87, 88, 90 y 94

Año/Sector	40	70	71	87	88	90	94
1994	30,14%	53,46%	461,12%	24,82%	0,00%	73,79%	-30,98%
1995	53,88%	-4,32%	42,43%	-14,45%	-50,69%	-25,21%	-0,32%
1996	6,52%	65,48%	-87,31%	-16,44%	-98,46%	65,25%	83,23%
1997	19,83%	32,48%	334,85%	5,30%	13272,33%	-22,49%	-22,37%
1998	9,21%	4,80%	-62,45%	-31,24%	-99,04%	-24,74%	-28,63%
1999	-30,52%	-16,19%	132,15%	-62,09%	678,54%	-49,30%	-31,49%
2000	3,66%	-39,82%	12,12%	45,99%	-70,51%	-21,39%	-29,25%
2001	44,63%	-41,31%	144,34%	35,81%	644,91%	148,50%	54,04%
2002	-18,65%	-56,58%	62,70%	-1,59%	-7,64%	24,73%	55,41%
2003	-20,33%	66,74%	-29,84%	-1,91%	2602,56%	-58,33%	-14,51%
2004	58,76%	-37,14%	-0,53%	69,94%	7,89%	82,34%	57,76%
2005	57,79%	149,28%	65,18%	27,96%	-23,01%	51,96%	53,92%
2006	3,28%	3,35%	60,12%	0,81%	-94,89%	16,02%	-4,27%
2007	60,29%	23,32%	-21,58%	34,62%	4,52%	-26,47%	40,43%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Capítulo 87 Vehículos, automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios:

El capítulo 87 ha tenido un comportamiento interesante en la media que a pesar sus variaciones que se alternan entre positivas y negativas, el rubro ha conservado una participación significativa al pasar de los años.

En 1994 se inicia con un crecimiento del orden de 24,82%. Este buen comienzo no fue repetitivo ya que entre 1995 y 1999, a excepción de 1997, las importaciones de vehículos y sus partes decrecen en 14,45%, 16,44%, 31,24% y 62,09%, respectivamente cada año. En este periodo las importaciones pasaron de USD 35.7 millones en 1995 a USD 8.2 millones en 1999, consecuentemente la participación también se redujo notablemente al decrecer de 11,93% a 4,88% en los mismos años.

Al iniciar el nuevo siglo las importaciones se recuperaron, al crecer 45,99% y 35,81% en el 2000 y 2001, respectivamente. Los dos años siguientes, 2002 y 2003 muestran unas pequeñas caídas de tan solo 1,59% y 1,91%. Situación que es recompensada por el crecimiento que se ha venido dando en los últimos cuatro años. En el 2007 las importaciones crecieron en USD 11.9 millones, al pasar de USD 34.3 millones en el 2006 a USD 46.2 millones en este último año. Crecimiento equivalente a un 34,62% y una participación de 10,49%.

Capítulo 90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión, instrumentos y aparatos médicos quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos:

El capítulo 90 inicia con un crecimiento de 73,79% que corresponde a un incremento en las compras de estos artículos por valor de USD 3.8 millones.

Este es un capítulo que también se ve afectado por un prolongado periodo recesivo, ya que desde 1995 hasta el 2000 se observa reducción en las compras hechas en el departamento referentes al capítulo 90. Una excepción se presenta en 1996, cuando en medio de la recesión se incrementan las compras en un 65,25%.

El periodo negativo mencionado anteriormente, se caracteriza por presentar variaciones negativas significativas, del orden de 25,21%, 22,49%, 24,74%, 49,30% y 21,39% para los años 1995, 1997, 1998, 1999 y 2000, respectivamente. En estos cinco años las importaciones pasaron de registrar un valor de USD 6.7 millones y una participación de 2,26% en 1995, a USD 2.6 millones y 1,35% en el 2000.

Del 2001 al 2007 solo se han presentado dos variaciones negativas, la primera de ellas en el 2003, de 58,33%, siendo este el mayor decrecimiento presentado; y la segunda en el 2007, año que cerró con una caída de 26,46% ocasionada por una reducción de las compras de este rubro en USD 2.8 millones.

En el 2001 se presentó el crecimiento más alto (148,50%) cuando las importaciones alcanzaron un valor de USD 6.4 millones y una participación de 3,66% del total importado por el departamento para dicho año. De igual forma se destaca el crecimiento observado en el 2004 y 2005, de 82,33% y 51,96%, respectivamente.

3.1.5 Importaciones de Santander por País de Procedencia 1993-2007

Al igual que en el caso de las exportaciones, se escogieron los países con mayor participación en las importaciones de Santander, los cuales tienen una

participación promedio de 82,04% como origen de las compras hechas en el departamento.

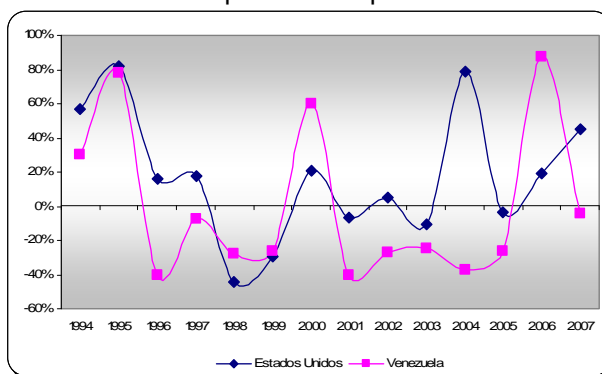
Tabla 38: Participación de las importaciones por países sobre el total importado por el departamento

Países/Años	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total Santander	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Estados Unidos	40,47%	41,57%	49,08%	58,61%	59,83%	50,79%	47,02%	49,94%	50,84%	51,77%	47,80%	56,43%	50,60%	49,16%	57,00%
Venezuela	20,94%	17,81%	20,64%	12,68%	10,17%	11,13%	10,83%	15,21%	9,87%	6,93%	5,37%	2,24%	1,54%	2,36%	1,81%
Brasil	3,13%	3,76%	7,17%	2,27%	6,27%	3,82%	2,17%	3,01%	3,59%	3,44%	4,67%	5,60%	6,25%	4,34%	5,65%
Bolivia	1,51%	0,15%	0,09%	0,00%	0,20%	0,23%	9,09%	4,91%	3,80%	6,78%	5,87%	4,01%	1,99%	0,32%	1,00%
Argentina	2,60%	2,08%	1,09%	1,98%	2,64%	4,65%	1,55%	1,36%	1,75%	1,35%	4,78%	6,50%	5,77%	5,05%	2,89%
Japón	5,16%	4,29%	2,45%	2,35%	2,31%	2,29%	2,00%	1,39%	1,11%	1,21%	1,23%	1,19%	1,58%	1,08%	0,86%
China	0,30%	0,53%	0,62%	0,55%	0,87%	2,16%	2,90%	3,31%	4,26%	5,26%	6,93%	6,62%	8,05%	6,85%	9,66%
Taiwan	1,71%	1,42%	1,35%	1,41%	1,35%	1,68%	1,37%	1,61%	2,19%	2,58%	2,39%	1,93%	1,96%	1,40%	1,27%
México	1,43%	1,80%	1,03%	1,20%	1,50%	2,25%	1,23%	1,31%	3,23%	2,16%	1,76%	2,18%	4,29%	3,61%	4,58%
Alemania	3,46%	2,43%	1,33%	2,15%	1,11%	0,91%	1,76%	0,74%	1,01%	1,25%	1,00%	0,80%	0,92%	0,76%	0,90%
Total	80,71%	75,84%	84,85%	83,20%	86,24%	79,92%	79,92%	82,80%	81,66%	82,73%	81,81%	87,50%	82,95%	74,88%	85,62%

Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

Principales Socios Comerciales

Gráfico 35: Variación de las importaciones procedentes de USA y Venezuela



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Importaciones de Estado Unidos: Sin duda alguna este país es uno de los principales socios comerciales de Colombia y de Santander. En el Gráfico 35 puede notarse las sendas de crecimiento que el mismo ha mostrado en la historia de las importaciones del departamento, destacando el mayor de ellos en 1995 (81,7%), cuando las compras del departamento fueron del orden de USD 146.9 millones. Así mismo de la participación revelada en 1995 (49,08%) evidencia que este año la mitad de las compras realizadas por el departamento fueron hechas al país del Norte.

La situación cambia un poco los años siguientes, sobre todo en 1998, cuando se presenta una disminución de las importaciones procedentes de este país en un 43,96%, esto significa que la salida de divisas pasó de USD 200 millones en 1997 a USD 112 millones en 1998. De igual forma la participación de este país

en el total de las importaciones santandereanas se redujo de 59,83% en 1997 a 50,79% en 1998.

La tendencia que se presentó entre 1999 y el 2006 fue una alternancia entre una variación negativa y una positiva, siendo por lo tanto 1999, 2001, 2003 y 2005, años en los cuales se presentó reducción en las compras a Estados Unidos. Por el contrario el 2000, 2002, 2004 y 2006, fueron años en los que el departamento amplió sus compras a este país; la mayor de ellas se registró en el 2004 cuando las importaciones pasaron de USD 84.7 millones a USD 151 millones, lo que muestra un incremento de USD 66.4 millones o una variación porcentual de 78,44%. De manera consecuente en este año la participación de Estados Unidos en el total de las importaciones se ubica en 56,43%, reflejando nuevamente su consolidación como el principal proveedor de productos del departamento.

Las importaciones procedentes de Estado Unidos cierran el periodo de análisis con un incremento de 45,16%, equivalente a un aumento de las mismas en USD 78.2 millones, ya que estas pasaron de USD 173.2 millones en el 2006 a USD 251.5 millones en este último año. Las compras que realiza Santander a Estados Unidos son principalmente de cereales (49,9%) y de residuos y desperdicios de la industria alimenticia (14,6%), entre otros productos.

Importaciones de Venezuela: Algo muy importante de la historia comercial del departamento con este país, es que a pesar de ser frontera, las importaciones han venido decreciendo desde 1993 al 2007, situación que se puede apreciar cuando se analizan las participaciones de este país en total importado por el departamento. En el primer año del periodo el 20,9% de las importaciones de Santander provenían de este país, mientras que para el último año tan solo el 1,81% de las compras se realizan a Venezuela. Esta situación se debe, entre otras cosas, a los problemas diplomáticos presentados entre estos dos países en los últimos años.

En cuanto al comportamiento de las importaciones procedentes de Venezuela en el periodo 1993-2007, se puede apreciar que solo se han presentado cuatro variaciones positivas, es así como en 1994, 1995, 2000 y 2006, se presentan

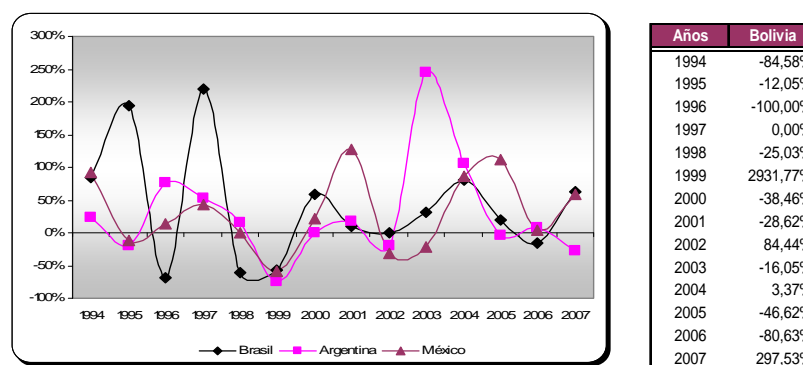
crecimientos del 30,06%, 78,29%, 60,08% y 87,30% respectivamente, siendo este ultimo el pico más alto.

De manera contraria los años restantes revelaron decrecimientos en las importaciones, siendo 1996 y 2001, los años con los mayores decrecimientos.

En el 2007 las compras a Venezuela solo alcanzaron un valor de USD 7.9 millones, cifra inferior en USD 336 mil frente a los USD 8.3 millones registrados en el 2006. Este valor corresponde a compras principalmente de combustibles minerales (34,5%), autopartes (14,5%) y manufacturas de hierro (13,0%).

Resto de América

Gráfico 36: Variación de las importaciones procedentes del resto de América



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Importaciones de Brasil: Las importaciones de este país muestran un comportamiento particular. Para la primera parte del periodo escogido las compras del departamento muestran significativos crecimientos del orden de 83,4%, 193,4% y 218,6% para 1994, 1995 y 1997 respectivamente.

Así mismo la participación de este país en el total de las importaciones del departamento es apreciable, se resalta de ellas las presentadas en 1995 y 1997, las cuales fueron de 7,17% y 6,20% respectivamente. El mayor decrecimiento en la primera mitad del periodo se exhibió en 1996, cuando las compras de este país disminuyeron a USD 6.5 millones después de haber sido en 1995 de USD 21.4 millones, un diferencial por tanto de USD 14.8 millones.

Por otra parte, los crecimientos en la segunda parte del periodo fueron positivos pero moderados para algunos años, entre ellos 2000, 2001 y 2003 con una variación de 57,9%, 9,8%, 31,8% respectivamente.

Debe resaltarse que en el total del periodo escogido, el mayor crecimiento se presentó en el 2004 al ser de 81,18%, esto quiere decir que las importaciones alcanzaron un valor de USD 14.9 millones, luego de haber sido en el año previo de USD 8.2 millones.

En general las compras a este país han aumentado paulatinamente, más que todo en la segunda parte del periodo escogido, de esta manera las disminuciones han sido pocas y pequeñas.

A pesar de la disminución de las compras en el 2006 (14,97%), Brasil se considera como uno de los proveedores más importantes del departamento, pues estas han sido en promedio del 5,3% del 2003 al 2007. De igual manera para este último año las importaciones registraron un valor de USD 24.9 millones los cuales corresponde a productos como los residuos de la industria alimenticia (16,1%) y autopartes (15,7%).

Importaciones de Argentina: Las importaciones en Argentina han mantenido un buen ritmo en lo corrido del periodo escogido, el crecimiento de este rubro ha sido paulatino solo con algunos decrecimientos presentados en los años 1995, 1999, 2002, 2005 y 2007. El mayor de ellos es exhibido en el año 1999, cuando las importaciones disminuyeron su valor a USD 2.6 millones, después de los USD 10.2 millones presentados en 1998, lo cual explica la reducción de 74,62% de las importaciones argentinas. Otra de las disminuciones más representativas de este rubro, fue la presentada en el 2002, al mostrarse un decrecimiento del valor de las compras en USD 622 mil, es decir una variación negativa del 20,19% respecto al 2001.

Por otra parte, cabe resaltar que tanto en la primera y segunda mitad del periodo escogido, las importaciones han mostrado crecimientos significativos. Se resalta entre ellos el observado en 1996, cuando las compras implicaron una salida de divisas de USD 5.7 millones, mostrando así una variación del 76.4% respecto a 1995.

De la segunda mitad del periodo escogido, puede resaltarse la gran variación que se presentó en los años 2003 y 2004. Del primero puede decirse que las importaciones aumentaron a USD 8.4 millones, mostrando una variación de 244,61%. En cuanto al segundo, el valor de las importaciones estuvo alrededor

de USD 17.4 millones, cifra que duplica a la exhibida en el 2003 y que explica la variación de 105,46% registrada este año.

Argentina presenta una participación relevante en el total de importaciones de Santander, sobre todo en los últimos años, en promedio esta ha sido desde 2003 hasta 2006 de 5.53%. Sin embargo cabe resaltar que en el 2007 la participación se frenó un poco respecto a las anteriores, esta situación se explica por el decrecimiento en USD 5 millones en las compras realizadas a este país en productos como los residuos de la industria alimenticia y las manufacturas de hierro.

Importaciones de México: Al iniciar el periodo de análisis, las importaciones tuvieron un incremento de 92,99% frente al año anterior. En 1995 se presenta la primera variación negativa de 12,39%, al reducirse las compras en USD 434 mil respecto al año previo. Entre 1996 y 1997 se presenta una recuperación, ya que las compras aumentan en 13,51% y 43,72%, respectivamente, de manera consecuente, la participación para estos dos mismos años fue 1,20% y 1,50%. En 1999 se da la mayor caída (58,27%) de las importaciones procedentes de este país, al pasar de USD 4.9 millones en 1998 a USD 2 millones. Lo cual a su vez reduce el nivel de participación de las mismas al decrecer de 2,25% en el año previo a 1,23% en 1999.

Los años 2000 y 2001 son positivos para México, ya que Santander aumento sus compras a este país en un orden del 20,84% y 127,55%, siendo este último dato la mayor variación positiva presentada, cuando se importaron USD 5.7 millones, correspondientes a una participación de 3,23%.

Contrariamente entre el 2002 y 2003, las importaciones decaen en promedio alrededor de 25,85 puntos porcentuales.

En los últimos años, es decir, desde el 2004 las importaciones procedentes de México solo han presentado crecimientos, observándose en el 2005 el segundo más alto (111,07%) y una participación de 4,29%.

En el último año también se presentó un crecimiento significativo de 59,16%, al incrementarse las compras en USD 7.5 millones respecto al año 2006. En este año del total comprado por el departamento el 4,58%, correspondió a

importaciones de autopartes (69,1%) y aparatos eléctricos (8,7%) provenientes de México.

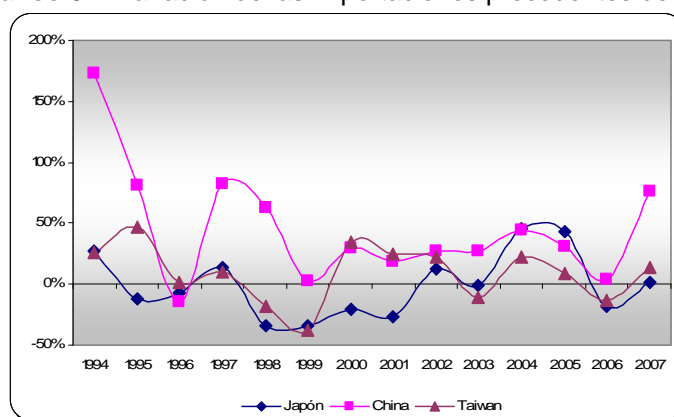
Importaciones de Bolivia: En la mayoría de los años del Siglo XIX (desde 1994 a 1998), las importaciones no mostraron algún crecimiento significativo. Sin embargo en 1999, se presentó un crecimiento de 2.931,77% cuando se registraron importaciones por valor de USD 15.28 millones.

En lo corrido del presente siglo se aprecian cinco años con decrecimientos en las compras hechas a Bolivia, específicamente en el 2000, 2001, 2003, 2005 y 2006, del orden de 38,46%, 28,62%, 16,05%, 46,62% y 80,63%, respectivamente.

Mientras que en el 2002 y en el 2007 se dieron dos crecimientos relevantes, de 84,44% y 297,53% para cada año. Para este último año las importaciones revelaron un valor de USD 4.4 millones, USD 3.3 millones más respecto al 2006. El valor de las compras realizadas a Bolivia se materializa en productos como los residuos de la industria alimenticia (87,0%) y las grasas y aceites (13,0%).

Asia

Gráfico 37: Variación de las importaciones procedentes de Asia



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Importaciones de Japón: En general desde 1995 hasta el 2001, a excepción de 1997, se presentaron decrecimientos en las importaciones procedentes de Japón. La primera disminución de las compras se encuentra en 1995 cuando

se pasa de comprar productos por un valor de USD 8.3 millones en 1994, a USD 7.3 millones en este año, es decir se presenta una variación negativa para estos años de 12,36%. La mayor disminución se da en 1998, ya que las importaciones luego de presentar un crecimiento en 1997 de 13,45%, disminuyeron un 34,4%, al reducirse las compras en USD 2.66 millones respecto a las realizadas en 1997.

El crecimiento de las importaciones se mostró en mayor medida en la segunda parte del periodo escogido, específicamente en los años 2002, 2004 y 2005. Al respecto puede decirse que el mayor crecimiento se mostró en el año 2004, ya que el valor de las importaciones se incrementó en USD 995 mil entre el 2003 y este año.

En el 2005 se presentó un crecimiento de 43,41%, lo que significa un incremento de las compras en USD 1.38 millones más respecto al año anterior. Para 2007 las importaciones fueron de USD 3.79 millones, mostrando un diferencial respecto al año anterior de USD 66.9 mil o un crecimiento de 1,79%, correspondiente a productos como autopartes (32,4%), aparatos mecánicos (31,9%) e instrumentos de óptica (14,8%).

Importaciones de China: Este es uno de los casos hasta ahora tratados en los que claramente se ve el crecimiento de las importaciones procedentes de este país. Solo se presenta en 1996 una disminución de las compras por valor de USD 260 mil equivalentes a un decrecimiento del 13,97%, como puede verse en el gráfico.

El mayor crecimiento en la década de los 90`s se presenta en 1994, cuando las importaciones al mostrar un valor de USD 1 millón, presentan una variación positiva de 173,38% respecto a 1993, año en el que las importaciones fueron solo de USD 377 mil.

El segundo año más representativo fue 1997, pues las importaciones representaron un valor de USD 2.9 millones; aproximadamente USD 1.3 millones más que en 1996, valor equivalente a una variación de 81,8%. La participación por su parte en el total de las importaciones de Santander para 1997, fue de 0,87%, una cifra no tan significativa pero que si muestra la evolución que este va adquiriendo con el paso de los años.

De la misma manera se muestra una tendencia positiva en los siguientes años, observándose en el 2007 la tercera variación positiva mas alta (76,56%); en esta oportunidad el valor de las compras tuvieron una participación significativa de 9,66%, representadas en un valor de USD 42.6 millones, los cuales se emplearon en la compra de aparatos mecánicos (31,6%), caucho (13,7%) y autopartes (13,7%).

Importaciones de Taiwán: Como se puede apreciar en la gráfica las importaciones procedentes de Taiwán han presentado en la mayoría de los años un crecimiento moderado, siendo solo 1998, 1999, 2003 y 2006, los únicos años en los que se presentaron decrecimientos de las compras a este país. Las reducciones de estos años son de 17,80%, 38,28%, 10,28% y 12,83%, respectivamente.

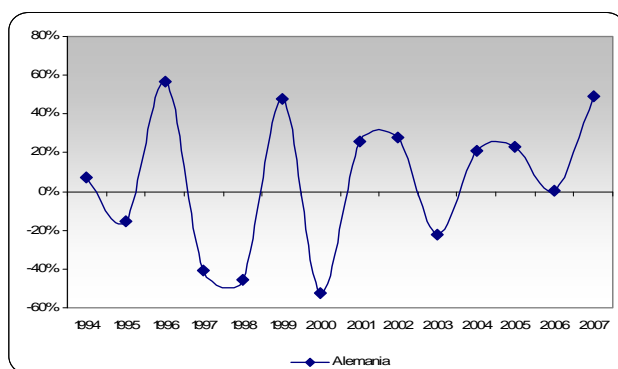
De los años restantes, en los cuales, como se menciono anteriormente se presentaron solo crecimientos, se destaca 1995 cuando se registra la variación positiva mas alta de 46,81%, año en el cual se importaron mercancías por valor de USD 4 millones, correspondientes a una participación 1,35%.

La segunda variación mas alta se registra en el año 2000, cuando las importaciones crecen un 34,45%, al pasar de USD 2.29 millones en 1999 a USD 3.08 millones en este año. La tendencia anterior se refleja en los años 2001, 2002 y 2004, con crecimientos de 24,95%, 22,27% y 22,18%, respectivamente.

En el último año, el 1,27% de las importaciones totales del departamento fueron adquiridas a Taiwán, porcentaje que tiene una equivalencia en cifras monetarias a USD 5.58 millones, con los cuales se compraron autopartes (53,8%), caucho (24,9%) y aparatos mecánicos (6,0%).

Europa

Gráfico 38: Variación de las importaciones procedentes de Europa



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Importaciones de Alemania: Como se puede apreciar en el gráfico el comportamiento de Alemania ha sido particular, presentando constantes oscilaciones pero sin registrar crecimientos atípicos.

El mayor crecimiento de la década de los 90's se da en 1996, cuando las importaciones pasan de USD 3.99 millones a USD 6.25 millones en este año, incrementándose las compras por lo tanto en USD 2.25 millones. De igual forma en 1999 se presenta de un notable crecimiento, el cual corresponde a 47,93%, pese a ello la participación para este año solo fue de 1,76%. La situación de crecimiento solo se vuelve a presentar en el 2001 y 2002, cuando las importaciones aumentan en 26,03% y 27,92%, respectivamente.

Contrario a la situación descrita anteriormente en los años 1995, 1997, 1998, 2000 y 2003, se registran decrecimientos en las compras hechas a este país. En 1997 y 1998 fueron de 40,76% y 45,89%, respectivamente, mientras que en el 2000, se da la decaída mas aguda al registrarse una variación de 52,21%, ya que las importaciones cayeron en USD 1.5 millones. De manera consecuente la participación para este año solo fue de 0,74%. En el 2003 las compras a Alemania varían negativamente en 22,16%.

Para el 2004, 2005 y 2006 se presentan variaciones positivas de 21,27%, 22,99% y 0,43%, respectivamente.

Para el último año las importaciones alcanzan un crecimiento de 49,08%, y un valor de USD 3.9 millones, con los cuales se le compro a Alemania productos

como autopartes (28,4%), aparatos mecánicos (25,6%) y materias plásticas (13,4%)

3.2 ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA BALANZA COMERCIAL PERIODO 1993-2007

Para realizar un análisis más concienzudo del comportamiento de la Balanza Comercial del departamento es pertinente primero observar el comportamiento de rubros sintetizados en la Tabla 39, como las exportaciones totales, así como sus variaciones y participaciones, para posteriormente ver un poco como han sido las compras hechas por Santander a otros países, y de esta forma deducir el comportamiento de su Balanza Comercial.

Tabla 39: Principales rubros del Sector Externo de Santander 1991-2007

Año	Importaciones (USD CIF)	Exportaciones (USD FOB)	Variación X Sder	Balanza Comercial	Total X Colombia (USD FOB)	Participación Sder
1991	-	35.994.871	-	-	7.244.282.000	0,50%
1992	-	49.040.223	36,24%	-	7.065.146.000	0,69%
1993	127.272.031	46.771.414	-4,63%	-80.500.617	7.123.446.000	0,66%
1994	194.576.399	46.279.907	-1,05%	-148.296.492	8.537.528.000	0,54%
1995	299.440.379	41.856.475	-9,56%	-257.583.904	10.201.064.000	0,41%
1996	290.264.533	36.579.479	-12,61%	-253.685.054	10.647.564.205	0,34%
1997	334.449.252	41.637.056	13,83%	-292.812.196	11.549.028.844	0,36%
1998	220.746.441	47.329.496	13,67%	-173.416.945	10.865.625.464	0,44%
1999	168.074.377	48.388.742	2,24%	-119.685.635	11.617.040.585	0,42%
2000	191.627.053	108.506.709	124,24%	-83.120.344	13.037.357.275	0,83%
2001	176.413.517	131.754.997	21,43%	-44.658.520	12.282.256.823	1,07%
2002	182.581.031	99.231.785	-24,68%	-83.349.246	11.879.667.810	0,84%
2003	177.173.989	117.655.404	18,57%	-59.518.585	13.128.524.194	0,90%
2004	267.838.892	178.944.330	52,09%	-88.894.562	16.729.662.561	1,07%
2005	287.988.361	319.847.374	78,74%	31.859.013	21.185.799.289	1,51%
2006	352.505.408	278.476.703	-12,93%	-74.028.705	24.367.250.018	1,14%
2007	441.272.970	477.389.442	71,43%	36.116.472	29.717.770.323	1,61%

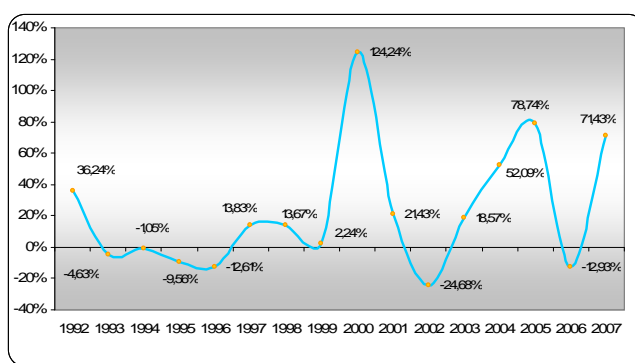
Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Cálculo de las Autoras

En el Gráfico 39 se aprecia el comportamiento que han presentado las ventas realizadas por Santander al exterior, las cuales han revelado oscilaciones positivas y negativas entre un año y otro, pero sin observarse crecimientos atípicos o grandes repuntes.

El primer crecimiento se da en 1992, cuando las exportaciones pasan de USD 35.9 millones a USD 49 millones, valores que reflejan un crecimiento de 36,24%. De igual manera las participaciones de las exportaciones de Santander en el total de las exportaciones de Colombia, para estos dos años solo fueron de 0,50% y 0,69%.

Después de 1992, se presenta un lapso de cuatro años, 1993, 1994, 1995 y 1996, en los que solo se registran decrecimientos de las exportaciones, del orden de 4,63%, 1,05%, 9,56% y 12,61%, respectivamente. En este periodo de decrecimiento las exportaciones se redujeron en USD 10.19 millones, al pasar de USD 46.77 millones en 1993 a USD 36.58 en 1996. Consecuentemente las participaciones de las ventas también fueron bastante bajas estos cuatro años, a saber 0,66%, 0,54%, 0,41% y 0,34%, para cada uno de ellos.

Gráfico 39: Variación de las exportaciones de Santander 1991-2007



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

Contrario al comportamiento revelado en los cuatro años anteriores, de 1997 al 2001, se presentan aumentos en las ventas al exterior, de 13,83%, 13,67%, 2,24%, 124,24% y 21,43%, respectivamente. Entre ellos se destaca el crecimiento del año 2000 (124,24%), única variación positiva que se puede considerar como muy significativa, ya que las exportaciones pasaron de USD 48.88 millones en 1999 a USD 108.5 millones, es decir que se incrementaron en USD 60.12 millones. El aumento de las ventas presentado en este año obedece entre otros factores a una tasa de cambio real favorable para las exportaciones.²⁰⁶

Pese a que en estos años las exportaciones crecieron, sus participaciones en el total exportado por el país, continúan siendo muy bajas, 0,36%, 0,44%, 0,42%, 0,82% y 1,07% para 1997, 1998, 1999, 2000 y 2001, respectivamente. Después de presentar un comportamiento relativamente estable y positivo, en el 2002 se observa una decaída de las exportaciones en USD 32.53 millones,

²⁰⁶ ICER. *Informe de Coyuntura Económica Regional*. Cuarto Trimestre de 2000., Banco de la República y Cámara de Comercio de Bucaramanga. p. 14

equivalentes a una variación de 24,68%, registrándose ventas de tan solo USD 99.23 millones. Para este año, del total exportado por Colombia, solo el 0,82% fueron ventas de Santander.

Nuevamente del 2003 al 2005, se presentan aumentos en las ventas, correspondientes a variaciones del orden 18,57%, 52,09% y 78,74%. En estos tres años se registraron exportaciones por valor de USD 117.65 millones, USD 178.94 millones y USD 319.84 millones. Cifras que respondieron a una participación de 0,90%, 1,07% 1,51%, para el 2003, 2004 y 2005, correspondientemente.

En el 2006 se redujeron las ventas al exterior en USD 41.37 millones, ya que a diferencia del 2005, para este año solo se exporto USD 278.46 millones y se participo con 1,14% en el total vendido por el país para este año.

Afortunadamente el periodo de análisis cierra con un crecimiento relevante de 71,43%, al exportarse un valor de USD 477.39 millones, lo cual representa el 1,59% del total exportado por Colombia en el 2007.

Exportaciones por capítulos y destinos

De 1991 a 1997, las Prendas y complementos de vestir excepto los de punto (capítulo 62) fue el rubro más se exportado con una participación promedio de 26,3% del total exportado por el departamento para cada uno de estos años.

El siguiente año fue para las exportaciones de los vehículos y sus partes (capítulo 87), pues fue el único año donde presento la participación más alta correspondiente a 16,93%.

En el periodo 1999-2002, el capítulo mas vendido fue el 32, que se refiere a extractos curtientes o tintóreos, ya que en promedio del total exportado por Santander en estos cuatro años, el 41,29% se refería a estos productos.

En los años 2003, 2004 y 2005, fue la oportunidad para las perlas finas o cultivadas (capítulo 71), exportándose en promedio el 47,54% del total departamental en dichos años. En los dos últimos años, el capitulo 9 (Café, té y otras especias) se consolida como el más exportado por el departamento con participaciones de 30,70% y 28,30%, respectivamente.

En cuanto al destino de las exportaciones también se pueden apreciar periodos, por ejemplo de 1991 a 1999 fue Venezuela, el principal socio comercial de Santander, con una participación promedio de 40,17%. Estados Unidos se ubica como segundo socio, ya que desde 1994 ha venido decreciendo su participación como comprador de los productos departamentales. Sin embargo en 1999 se recuperan un poco las exportaciones hacia este país, dando como resultado que en el año 2000, el 60,26% de las ventas tuvieron como destino a Estados Unidos.

En el 2001 las exportaciones hacia el país fronterizo se recuperan, con una participación de 34,70%. Para los tres años siguientes, 2002, 2003 y 2004, la situación cambia completamente, ya que Suiza se convierte en el principal comprador de las exportaciones santandereanas, al captar en promedio el 51,3% del total de las mismas.

Para el 2005 se recuperan las exportaciones con destino Estados Unidos, al venderse a este país el 39,01%. En el 2006 las exportaciones hacia estos tres países son muy parejas, ya que a Venezuela, Estados Unidos y Suiza, se exporto el 17,38%, 22,43% y 21,45%, respectivamente. En el 2007 se recuperaron las exportaciones hacia Venezuela, quien cierra siendo el principal socio comercial con un 34,93% de participación.

Importaciones por capítulos y procedencia

En 1993 las mayores importaciones corresponden con un 26,29% de participación al capítulo 87 (Vehículos y sus partes).

En los años 1994, 1996, 1997 y 2000, Santander adquirió productos del capítulo 84 que hace referencia a las máquinas y artefactos mecánicos, en promedio la participación de este rubro en el total importado fue de 26,16%.

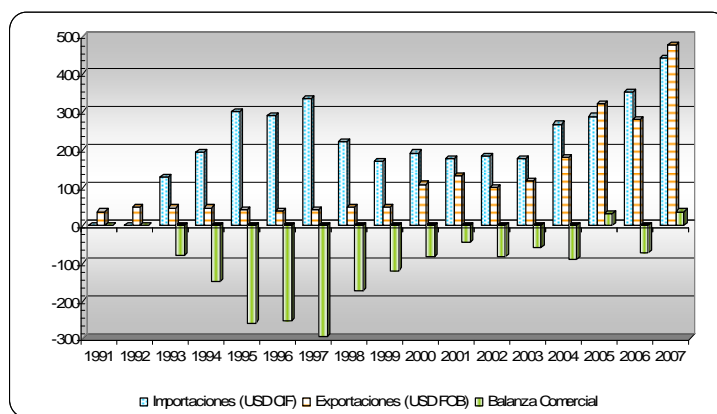
El año para el capítulo 73 de manufacturas de fundición de hierro o acero, fue 1995 cuando del total adquirido por el departamento, el 24,91% correspondió a estos productos. Los años 1998, 1999 y del 2001 en adelante el capítulo que se consolido como el mas importado fue el 10 (cereales), el cual registra una participación promedio de 24,78% del total adquirido por el departamento en estos nueve años.

En todos los años del periodo escogido Estados Unidos figura como el principal proveedor del departamento de Santander, ya que en promedio el 50,72%, del total comprado por el departamento cada año, provenía de este país.

Balanza Comercial

En términos generales las compras hechas por el departamento casi siempre han sobrepasado sus ventas, como se puede apreciar en la Gráfica 40 y en la Tabla 39.

Gráfico 40: Balanza Comercial de Santander 1991-2007. USD millones



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

De 1993 a 1997 las importaciones presentan un notable crecimiento, que en contraste con las pocas exportaciones, arroja una balanza comercial deficitaria que pareciera reflejar el mismo comportamiento creciente de las importaciones, ya que se pasó de registrar una balanza negativa de USD 80.5 millones en 1993 a USD 292.8 millones en 1997.

En 1998 y 1999, el déficit comercial se reduce un poco, pero no por aumento de las exportaciones, sino porque se presentó recesión en las importaciones. Para estos dos años la balanza tuvo un déficit de USD 173.41 y 119.68 millones, respectivamente.

A diferencia de los años anteriores, en el 2000, la balanza se redujo, pero esta vez como consecuencia del crecimiento que presentaron las exportaciones del departamento (124,24%). Para este año el déficit fue de USD 83.12 millones, cifra inferior en USD 36.56 millones con respecto al año anterior.

En el 2001 el déficit se reduce a USD 44.65 millones, debido al incremento de las exportaciones y reducción de las importaciones, las cuales se mermaron en USD 15.21 millones frente a los USD 191.62 millones importados en el 2000.

En el 2002 se aprecia un aumento del déficit de la balanza, explicado por la caída de las exportaciones en 24,68% y un leve aumento de las importaciones de 3,4%, lo que da como resultado un déficit comercial de USD 83.35 millones. A partir del año 2003 se observa un constante crecimiento en las importaciones del departamento, que de igual forma ha sido acompañado por el crecimiento de las exportaciones. Sin embargo en el 2003 y 2004 se presentan déficit significativos por valor de USD 59.52 y 88.89 millones.

De los 15 años analizados solo en el 2005 y 2007 se presentan saldos positivos en la balanza comercial de Santander, el primero de ellos de USD 31.86 millones y el segundo de USD 36.11 millones, explicados por crecimientos de 78,74% y 71,43% en las exportaciones para estos dos años

A modo de conclusión se puede deducir que el departamento de Santander no actúa de manera coherente con la teoría que arguye que las economías con mayor profundidad del comercio internacional tienden a tener tasas de crecimiento más altas; puesto que del comportamiento revelado a lo largo del capítulo se concluye que Santander tiene registro de altas tasas de crecimiento (7,1% para el 2006 y del 9,4% para el 2005), pero no como resultado de un comercio internacional, ya que Bucaramanga figura como la quinceava ciudad en el ranking de competitividad para el factor internacionalización de la economía²⁰⁷, de lo cual se puede deducir claramente que dicho crecimiento en el Producto Interno Bruto Departamental responden a otros sectores, como el Industrial. Por tanto, es pertinente reevaluar las políticas locales y departamentales, de tal forma que se promueva e incentive el comercio internacional, transformando a este sector en un recurso más para seguir logrando altas de crecimiento y de esta forma promover el bienestar social

²⁰⁷ Grupo de Investigación en economía y competitividad del Caribe Colombiano. *Indicador Global de Competitividad de las ciudades colombianas, 2007: el caso de Cartagena de Indias*. Cartagena, 2007. p. 30

IV. INDICADORES DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA SANTANDEREANA

Luego de hacer un análisis detallado sobre el comportamiento del comercio exterior del departamento, en este apartado se establecen los Indicadores que explican el proceso de Internacionalización y a partir de ellos el nivel de competitividad de la economía regional y su capacidad para insertarse y competir en el mercado global; pues como bien lo planteó Michel Porter, cuando el entorno local o nacional permite que las empresas consoliden ventajas competitivas que las hagan aptas para competir en cualquier lugar del mundo, automáticamente la región o país que las cobija se convierten también en un ente competitivo. Así entonces, los indicadores de Internacionalización²⁰⁸, darán cuenta de que tan desarrollada está la capacidad exportadora del departamento y a la vez sobre la necesidad de desarrollar políticas, planes y estrategias con el fin de crear el entorno adecuado para que las empresas se consoliden como organizaciones exportadoras, conllevando a que la población santandereana se vea beneficiada del comercio internacional, teniendo presente el potencial con que cuenta el departamento.

4.1 Coeficiente de Internacionalización²⁰⁹

El Coeficiente de Internacionalización (CI), además de sus indicadores complementarios, es uno de los indicadores más importantes para evaluar el grado de inserción de Santander en el mercado mundial, pues este evalúa el flujo del comercio exterior, es decir exportaciones (X) e importaciones (M), respecto al Producto Interno Bruto (PIB) del departamento. De esta manera el

²⁰⁸ La descripción metodológica de todos los Indicadores se presentan en el Anexo 12. Sin embargo para cada Indicador se incluye su respectiva formula.

²⁰⁹
$$CI_j = \frac{X_j + M_j}{PIB_j}; j = \text{departamen to}$$

indicador puede aumentar (disminuir) si las X o M aumentan (disminuyen) ó si el PIB departamental disminuye (aumenta).

Tabla 40: Coeficiente de Internacionalización

Año	Coeficiente Internacionalización	Tasa de apertura exportadora	Tasa Importadora
2000	5,38%	1,94%	3,43%
2001	5,43%	2,32%	3,11%
2002	4,93%	1,73%	3,19%
2003	5,27%	2,10%	3,17%
2004	6,17%	2,47%	3,70%
2005	6,37%	3,35%	3,02%
2006	6,03%	2,66%	3,37%

Fuente: Cálculo de las Autoras

Tabla 41: Tasas de Crecimiento del Flujo de Exportaciones, Importaciones y PIB

Año	Tasa de crec. PIB	Tasa de Crec. X	Tasa de Crec. M
2000	ND	124,24%	14,01%
2001	2,36%	21,43%	-7,94%
2002	2,61%	-24,68%	3,50%
2003	3,31%	18,57%	-2,96%
2004	7,28%	52,09%	51,17%
2005	8,04%	78,74%	7,52%
2006	5,67%	-12,93%	22,40%
2007	ND	71,43%	25,18%

Fuente: Cálculo de las Autoras

Como puede observarse en la Tabla 40, este indicador ha venido aumentando paulatinamente desde el año 2000, lo cual significa que el comercio exterior de Santander año tras año representa un porcentaje cada vez mayor de todo aquello que se produce, sin embargo debe resaltarse que para el último año en el que el coeficiente fue hallado, a saber 2006²¹⁰, este disminuyó a 6,03%, debido a dos situaciones particulares, la primera de ellas concerniente al aumento del PIB del departamento (a precios constantes) en un 5,67%, al pasar de ser en el 2005 de USD 13.5 millones a ser de USD 14.6 millones en el 2006. Y la segunda situación se debe al descenso de las exportaciones totales del departamento para este año, las cuales alcanzaron un valor de USD 278 millones frente a USD 319 millones del año inmediatamente anterior, es decir se presenta una variación negativa de las mismas de 12,93% (Ver Tabla 41).

²¹⁰ Cabe destacar que no fue posible calcular el Coeficiente de Internacionalización para el año 2007, debido a la inexistencia del PIB departamental para este año.

Debe resaltarse también que a pesar de que el coeficiente indica mejoras o aumentos en el flujo del comercio exterior del departamento, este último aún no constituye participaciones altamente significativas en su producción interna. De esta manera, si se toma como referencia al año 2005, puede decirse que el CI alcanzó su mayor valor al ser de 6,37%, pero este valor al mismo tiempo dice que el comercio exterior del departamento aporta tan sólo el 6,37% a la producción total del mismo, lo que lleva a pensar que la dinámica productiva de Santander obedece en mayor medida a lo que se comercializa internamente.

4.1.1 Tasa Exportadora²¹¹

La Tasa de Apertura Exportadora (TAE), es la participación de las exportaciones en el PIB departamental y de esta manera ayuda a comprender si el Coeficiente de Internacionalización se debe en parte al comportamiento de las exportaciones.

Al mirar la Tabla 40 a grandes rasgos se podría llegar a pensar que la Internacionalización de la Economía del departamento no obedece en su totalidad al comportamiento de las exportaciones sino de las importaciones por ser la TAE menor que la Tasa Importadora.

Pero al observar y comparar estas dos tasas detenidamente durante todo el período, puede decirse que ambas, aunque no en la misma proporción, ayudan a comprender en el comportamiento del CI.

Por ejemplo luego de que la TAE exhibiera un aumento de 2,31% en el 2001, y decreciera al año siguiente a 1,73%, el valor del CI también decreció a su medida, pues además de que se presentó el aumento del PIB para este año en 2,61% y el aumento de las importaciones de 3,5%, la disminución de las exportaciones en un 24,6% fue responsable en gran medida del comportamiento del CI para este año.

De la misma manera, en el año 2006, se evidencia un decrecimiento en la TAE, que redundó, en la disminución del CI para ese mismo año.

²¹¹
 $TE_j = \frac{X_j}{PIB_j}; j = Departamento$

También puede decirse que para el año 2005, la TAE contribuyó significativamente con un 3,35% en el mayor CI observado para el período escogido. Así, pese al evidente crecimiento del PIB del 8,04% que pudo haber desembocado en un menor CI; el notable crecimiento de las exportaciones para este año en un 78,74%, fue suficiente para jalonar finalmente a dicho Coeficiente.

En general debe resaltarse que la TAE ha venido creciendo a buen ritmo, aportando significativamente al CI, lo cual significa que las exportaciones también toman su protagonismo, pero al igual que el CI, la TAE representa valores muy pequeños de la producción del departamento, situación que debe tenerse en cuenta a la hora de impulsar políticas que impliquen crecimientos en el comercio exterior, en especial en las exportaciones.

4.1.2 Tasa Importadora²¹²

La Tasa Importadora (TI) indica la participación de las importaciones en la producción interna de Santander. Al respecto se destaca que la contribución de las importaciones en el PIB departamental no mantiene una tendencia, pues su comportamiento varía año tras año, presentando así aumentos en los últimos (Ver Tabla 40).

La TI en general muestra valores mayores que la TAE por tal razón se podría pensar que en el comercio internacional las importaciones toman mucha importancia. Es necesario decir que aunque la TI ha decrecido algunos años, no significa que su comportamiento se deba a que las importaciones también lo hayan hecho. De hecho en el 2005, cuando la TI presentó el menor valor durante todo el período, las importaciones crecieron en 7,52%, y en realidad esa disminución de la TI se debió a aumentos en el PIB, el cual alcanzó un valor para ese año de 8,04%.

²¹² $TI_j = \frac{M_j}{PIB_j}; j = Dpto$

Así, la baja participación de las importaciones para los primeros cuatro años parece revertirse en los años siguientes, pues a pesar de que el PIB ha venido aumentando las importaciones también lo hacen, situación reflejada en últimas en valores crecientes de la TI.

4.1.3 Tasas de crecimiento flujos de comercio internacional y actividad económica nacional

Debe resaltarse que estos indicadores refuerzan el comportamiento de los indicadores nombrados anteriormente, por esa razón fueron utilizados para los anteriores análisis.

Se destaca entonces que el crecimiento de las exportaciones redunda en la evolución de la TAE, a pesar de que se presenten grandes crecimientos en el PIB. De igual forma el crecimiento de las importaciones conlleva a tasas importadoras altas. Pero debe tenerse en cuenta que aunque generalmente las importaciones son mayores que las exportaciones, las tasas de crecimiento de esta últimas han superado a las de importaciones, sobre todo para estos últimos años, por tanto, la concepción de que la TAE sea menor a la TI, no debe ser suficiente para pensar que las exportaciones no toman protagonismo en el flujo del comercio exterior del departamento (Ver Tabla 41).

4.2 Tasa de Orientación de Exportaciones (TOE)²¹³

Este indicador muestra la estructura de la oferta exportable de la región al relacionar las exportaciones no tradicionales²¹⁴ con las exportaciones totales.

²¹³ $TOE_j = \frac{X_{No_tradicionales}}{X_{Totales}}; j = Dpto$

²¹⁴ Según la fuente de donde se obtuvieron las estadísticas de las exportaciones No tradicionales (Cámara de Comercio de Bucaramanga- Informes Santander exporta), estas no incluyen Café, Petróleo, Carbón y Ferróniquel.

Tabla 42: Tasa de Orientación de Importaciones

Exportaciones/Años	2004	2005	2006	2007
Exportaciones No Tradicionales	174.624.000	236.564.000	187.158.000	330.077.000
Exportaciones Totales	178.944.330	319.847.374	278.476.703	477.389.442
Tasa de Orientación de Exportaciones (TOE)	97,59%	73,96%	67,21%	69,14%

Fuente: Cámara de Comercio. Cálculo de las Autoras

Para el caso de Santander debe decirse que la oferta exportable de la región se concentra en mayor medida en las exportaciones no tradicionales, sin embargo en los últimos años la TOE ha decrecido, lo cual significa que las exportaciones No tradicionales respecto al total de exportaciones del departamento disminuyeron, dándole espacio a las tradicionales como el café (09) que precisamente para estos años tomó fuerza.

4.2.1 Tasa de Diversificación Exportadora por Producto (TDEP)²¹⁵

La TDEP es un indicativo de la concentración de la estructura productiva alrededor de un solo bien, en este caso de un solo capítulo.

Al observar la siguiente Tabla 43, podría decirse que Santander NO es un departamento monoexportador, pues de 97 capítulos exportados por Colombia, el departamento ha venido aumentando la exportación de muchos de ellos en el orden de 63% al 77%.

Tabla 43: Tasa de Diversificación Exportadora por Producto

No de capítulos Exportados	SANTANDER	COLOMBIA	TDEP
2000	62	97	63,92%
2001	63	97	64,95%
2002	63	97	64,95%
2003	73	97	75,26%
2004	69	97	71,13%
2005	72	97	74,23%
2006	71	97	73,20%
2007	75	97	77,32%

Fuente: Cálculo de las Autoras

²¹⁵
$$TDE_j^{No.Q} = \frac{No.Q_{Región}^x}{No.Q_{País}^x}$$

Con este indicador se corrobora aún más que las exportaciones de Santander están orientadas a las No tradicionales, pues la existencia de gran variedad de capítulos exportados así lo deja ver. Sin embargo debe resaltarse que muchas veces la existencia de tantos capítulos no da lugar a que sobre ellos se tenga una ventaja competitiva. Por ejemplo para el año 2007 la TDEP fue de 77,32%, pero esto no significa que en la totalidad de los capítulos exportados se tenga una ventaja competitiva, producto de una especialización en los mismos. Dicho de otra forma, aunque en Santander se esté aumentando la oferta exportable no significa que todos los capítulos participen de manera uniforme todos los años, pues existen muchos de ellos como el 09 dedicado a café, mate y especias que exhiben un comportamiento intermitente, contribuyendo con una participación mínima o nula para el 2000-2003, y con una significativa para el resto del período, situación que se repite para muchos otros capítulos.

4.2.2 Tasa de Contribución de las Exportaciones de Santander (TCE)²¹⁶

Para tener un poco más clara la idea de que manera participan las exportaciones del departamento de forma más desagregada, se tomó la clasificación de los principales sectores por capítulos arancelarios, expuesta en el capítulo anterior.

Tabla 44: Tasa de Contribución de las Exportaciones

Sectores	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
01-24	Agropecuario y Agroindustrial	18,17%	23,92%	13,62%	16,28%	14,61%	35,70%	40,35%	50,67%
25-27	Minería	0,70%	1,21%	1,47%	3,28%	2,70%	3,05%	2,62%	2,35%
28-39	Químicos, petroquímicos y plásticos	55,16%	47,50%	47,22%	2,58%	1,12%	2,22%	3,61%	3,55%
40	Caucho y manufacturas de caucho	0,01%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,01%	0,00%	0,04%
41-43,64	Cuero y manufacturas de cuero	5,29%	4,95%	5,42%	4,73%	4,16%	2,35%	2,89%	3,44%
48-49	Papel, cartón y editoriales	0,20%	0,32%	0,30%	0,28%	0,30%	0,09%	0,27%	0,66%
50-63	Textiles y confecciones	13,12%	13,62%	17,17%	16,82%	17,25%	9,79%	11,94%	10,25%
68-69	Manufacturas de piedra, yeso y cerámica	0,00%	0,05%	0,08%	0,04%	0,11%	0,23%	0,13%	0,12%
70	Vidrios y sus manufacturas	0,04%	0,25%	0,14%	0,23%	0,06%	0,03%	0,10%	0,11%
71	Joyas y artículos relacionados	0,05%	0,14%	8,29%	50,40%	52,09%	40,84%	26,49%	19,70%
72-73	Hierro, acero y sus manufacturas	0,35%	0,29%	0,26%	0,20%	0,37%	0,19%	0,63%	0,69%
74-81	No ferrosos y sus manufacturas	0,00%	0,01%	0,00%	0,21%	0,09%	0,03%	3,22%	1,53%
82-86	Metalmecánica y bienes de capital	3,71%	2,52%	2,58%	2,53%	2,49%	1,72%	1,94%	2,05%
87	Automotor	2,86%	4,97%	3,24%	2,13%	4,39%	3,49%	4,97%	4,21%
88	Navegación aérea o espacial	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,02%	0,00%	0,00%
90	Óptica	0,02%	0,01%	0,01%	0,00%	0,00%	0,01%	0,05%	0,01%
94	Muebles	0,13%	0,06%	0,07%	0,07%	0,06%	0,05%	0,43%	0,30%

Fuente: Cálculo de las Autoras

²¹⁶

$$c_j^s = \frac{X_j^s}{X_j^T}; s = \text{sector}$$

La tasa de contribución de las exportaciones en este caso, se refiere a la participación sectorial en el total de las exportaciones del departamento. Al respecto puede decirse que los sectores que más contribuyen en el total exportado son el agropecuario y agroindustrial (01-24); joyas y artículos relacionados (71); textiles y confecciones (50-63); automotor (87); cuero y manufacturas de cuero (41-43, 64) y químicos, petroquímicos y plásticos (28-39).

Sin embargo debe resaltarse que algunos de estos sectores no han contribuido uniformemente en el total de las exportaciones del departamento a lo largo del período escogido. De esta manera es posible decir que para el período comprendido del 2000-2002, el departamento concentra en promedio el 83,1% de sus exportaciones en tan sólo tres sectores como lo son el 28-39 (49,96%); 01-24 (18,57%) y 50-63 (14,64%), mientras que para el período restante, en promedio, el 82,63% de las exportaciones se concentran en los mismos sectores salvo el sector de químicos, el cual es reemplazado por el de joyas y artículos relacionados (71) que en promedio del 2003-2005 contribuye aproximadamente con un 48%, mientras que el sector agropecuario e industrial (01-24) toma protagonismo en los años 2006 y 2007 al contribuir, en promedio, con un 45%.

Al igual que la contribución de estos sectores respecto al total de exportaciones del departamento, es posible deducir los capítulos que más contribuyeron en estos períodos. De esta manera del 2000-2002; 2003-2005 y 2006-2007 dichos capítulos fueron los concernientes a colorantes (32), piedras preciosas y joyas (71) y café, mate y especias (09) respectivamente.²¹⁷

De esta manera puede concluirse que pese a los altos valores presentados anteriormente en la TDEP, las contribuciones de cada uno de esos capítulos en el total de las exportaciones de Santander no son tan significativas como se creía, llevando a pensar que Santander concentra la mayor parte de sus exportaciones en solo unos capítulos como los aquí nombrados.

²¹⁷ Las contribuciones en promedio de los capítulos para cada uno de los tres períodos fueron de 48,5%; 48% y 29,8%.

4.2.3 Coeficiente de Especialización Exportadora (CEE)²¹⁸

Este coeficiente evalúa las diferencias existentes en la estructura de la oferta exportable de la región y la nacional, al comparar las exportaciones sectoriales de cada una de ellas.

Para los casos en los que el CEE es mayor que 1, significa que Santander exporta relativamente más de ese sector, que lo que exporta el país del mismo.

Tabla 45: Coeficiente de Especialización Exportadora

Sectores	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
01-24	Agropecuario y Agroindustrial	0,77	1,04	0,56	0,71	0,69	1,66	2,01	2,60
25-27	Minería	0,02	0,03	0,04	0,09	0,07	0,08	0,07	0,06
28-39	Químicos, petroquímicos y plásticos	5,16	4,04	4,02	0,26	0,11	0,25	0,40	0,40
40	Caucho y manufacturas de caucho	0,02	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00	0,07
41-43,64	Cuero y manufacturas de cuero	3,76	3,06	3,99	3,60	3,37	2,26	2,68	2,06
48-49	Papel, cartón y editoriales	0,08	0,10	0,10	0,09	0,11	0,04	0,11	0,25
50-63	Textiles y confecciones	2,16	2,00	2,78	2,53	2,42	1,63	2,16	1,53
68-69	Manufacturas de piedra, yeso y cerámica	0,00	0,07	0,09	0,04	0,13	0,27	0,14	0,13
70	Vidrios y sus manufacturas	0,09	0,47	0,20	0,35	0,11	0,05	0,15	0,20
71	Joyas y artículos relacionados	0,05	0,13	4,13	9,24	12,56	11,54	6,60	5,87
72-73	Hierro, acero y sus manufacturas	0,12	0,08	0,07	0,04	0,07	0,03	0,10	0,10
74-81	No ferrosos y sus manufacturas	0,00	0,01	0,00	0,20	0,07	0,03	1,43	0,70
82-86	Metalmecánica y bienes de capital	1,37	0,70	0,81	0,94	0,76	0,58	0,60	0,58
87	Automotor	1,60	1,38	1,11	2,18	1,72	1,10	1,55	1,06
88	Navegación aérea o espacial	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,07	0,00	0,00
90	Óptica	0,10	0,04	0,03	0,01	0,01	0,07	0,24	0,05
94	Muebles	0,32	0,10	0,14	0,14	0,12	0,09	0,73	0,40

Fuente: Cálculo de las Autoras

Antes de analizar el CEE respecto a las dos unidades territoriales, debe decirse que al observar la Tasa de Contribución de las Exportaciones Sectoriales para Colombia (necesaria para hallar este indicador), se identificó que tres de los sectores que concentran casi la totalidad de las exportaciones de Santander para los años 2000-2002, a saber 01-24; 28-39 y 50-63, concentran casi la mitad de las exportaciones totales en Colombia para todo el período del 2000-2007, ya que la otra mitad esta compuesta por tan sólo el sector minero. De esta manera se resalta que al tener en cuenta la TCE, Colombia concentra el grueso de las exportaciones en solo unos sectores desde el 2000-2007 de

$$CEX^S_J = \frac{\frac{X^S_j}{X^T_j}}{\frac{X^S_n}{X^T_n}}$$

manera constante, mientras que en Santander pasa lo mismo pero para diferentes períodos, como anteriormente se mencionó.

Pues bien, al tener en cuenta la Tabla 45, es posible decir que Santander exporta más de sectores como joyas y artículos relacionados (71), cuero y manufacturas (41-43,64), textiles y confecciones (50-63) y automotor (87) en comparación con Colombia, es decir existe una evidente especialización en el departamento de esos sectores, al presentar una tasa de contribución mayor que la de estos mismos sectores para Colombia.

En la tabla también se observa que existe una especialización del sector químicos, petroquímicos y plásticos (28-39), pero como se dijo anteriormente esta aplica solo para los años 2000-2002, pues su contribución para el resto del período no es muy significativa, mientras que en Colombia la contribución de las exportaciones si se mantiene, participando en promedio del 2000-2007 con un 10%.

4.2.4 Tasa de Diversificación Exportadora por Mercado Destino (TDEMD)²¹⁹

Este indicador evalúa la dependencia del comercio internacional, al medir la relación existente entre el número de países destino de la oferta exportable de la región en comparación con la del país.

Tabla 46: Tasa de Diversificación por Mercado Destino

No mercados Exportados	SANTANDER	COLOMBIA	TDEMD
2000	59	162	36,42%
2001	56	173	32,37%
2002	56	176	31,82%
2003	65	168	38,69%
2004	67	181	37,02%
2005	81	173	46,82%
2006	85	186	45,70%
2007	89	182	48,90%

Fuente: Cálculo de las Autoras

²¹⁹
$$TDE_j^{No.Mercados} = \frac{No.Mercados_{Región}^x}{No.Mercados_{País}^x}$$

Al respecto debe decirse que la TDEM ha venido aumentando a buen ritmo, alcanzando un valor de 48,9% en el 2007 luego de haber sido del 36,4% a principio de siglo. Lo cual significa que el número de países al que se dirigen las exportaciones de la región esta creciendo. Sin embargo, al igual que en la TDEP, el hecho de que el número de países esté aumentando, no quiere decir que las exportaciones a estos lo hagan de la misma manera y significativamente. En otras palabras, existe concentración de las exportaciones del departamento hacia determinados países.

De esta manera se destaca que en promedio del 2000-2007, el 80,76% de las exportaciones se concentra tan solo en 4 países a saber Venezuela (23,05%), Estados Unidos (24,40%), Suiza (29,06%) y Ecuador (4,24%)²²⁰, lo que demuestra que aunque la TDEM ha aumentado, la tasa de contribución de las exportaciones de los resto de países no lo ha hecho de forma paralela. Así, si se toman únicamente los cuatro países, la TDEM sería de tan solo 2,20% para el 2007, lo cual deja ver en mayor medida la diferencia.²²¹

Entonces, es posible concluir que el comportamiento del comercio internacional de Santander depende en cierta manera de estos cuatro países.

4.3 Tasa de Orientación de Importaciones (TOI)²²²

Este indicador evalúa la relación entre el tipo de importaciones, sean bienes de consumo, intermedios y de capital, y las importaciones totales, con el objetivo de identificar la estructura de las importaciones.

Tabla 47: Tasa de Orientación de Importaciones

Clasificación Cuode/Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Bienes de Consumo	5,07%	7,07%	5,04%	4,78%	5,20%	5,52%	4,38%	4,01%
Materias Primas	60,78%	60,69%	67,81%	73,37%	60,94%	64,82%	68,46%	66,53%
Bienes de Capital	34,15%	32,23%	27,14%	21,81%	33,84%	29,35%	26,30%	23,42%

Fuente: Cálculo de las Autoras

²²⁰ Debe tenerse en cuenta que estos son promedios. Si embargo se resalta que suiza en los últimos años se ha convertido en el principal destino de las exportaciones del departamento.

²²¹ El 2,06% sería la TDEM para el año 2007, luego de dividir 4/182

²²²
$$TOM_j = \frac{M^s}{M_{Totales}}; j = región; s = Sector$$

En la tabla anterior, se puede apreciar que las compras del departamento se hacen en su gran mayoría de materias primas, seguido de bienes de capital y en menor medida de bienes de consumo, participando en promedio para estos ocho años con 75,42%; 28,52% y 5,13% respectivamente.

En cuanto a los capítulos que conforman esta clasificación, puede decirse que en promedio el 80% de los bienes de consumo lo conforman los capítulos concernientes a productos alimenticios (33,77%), otros bienes de consumo no duraderos (29,06%), objetos de adorno uso personal (13%) y en menor medida vestuario y otras confecciones de textiles (5,18%). De la misma manera, en promedio el 80,3% de materias primas esta conformado por materias primas para productos alimenticios (50%), alimentos para animales (17,1%) y productos mineros (12,5%). Y por último el 74,3% de bienes de capital se refiere a maquinaria industrial (33%), partes y accesorios de equipo de transporte (27,2%) y maquinaria y aparatos de oficina (13,5%).

4.3.1 Tasa de Contribución de las Importaciones (TCI)²²³

Este indicador al igual que la TCE, mide la participación de las importaciones respecto al total importado, con el objetivo de determinar si existe cierta dependencia importadora en la región.

De esta manera se tiene que en promedio el 84,08% de las compras del departamento se concentran en cuatro sectores como lo son el agropecuario e industrial (01-24), metalmecánica y bienes de capital (82-86), automotor (87) y químicos, petroquímicos y plásticos (28-39), aportando con el 45,64%; 20,1%; 9,39% y 8,5% respectivamente (Ver Tabla 48).

Al respecto puede decirse que a diferencia de las exportaciones, las importaciones han contribuido de manera más uniforme en todo el período, pues la contribución promedio de los sectores aquí nombrados así lo demuestra.

²²³
$$C_j^s = \frac{M_j^s}{M_j^T}; s = \text{sec tor}$$

Tabla 48: Tasa de Contribución de las Importaciones

Sectores	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
01-24	Agropecuario y Agroindustrial	46,28%	44,98%	48,88%	53,43%	43,74%	41,72%	43,82%	49,45%
25-27	Minería	0,48%	0,25%	2,12%	4,95%	1,07%	0,43%	0,29%	0,80%
28-39	Químicos, petroquímicos y plásticos	6,83%	7,43%	7,56%	6,75%	7,32%	10,37%	10,20%	7,91%
40	Caucho y manufacturas de caucho	1,21%	1,90%	1,49%	1,23%	1,29%	1,89%	1,59%	2,04%
41-43,64	Cuero y manufacturas de cuero	0,48%	0,83%	0,41%	0,42%	0,30%	0,37%	0,30%	0,27%
48-49	Papel, cartón y editoriales	0,91%	1,38%	0,82%	1,01%	1,13%	0,99%	0,89%	0,86%
50-63	Textiles y confecciones	2,78%	2,12%	3,24%	3,29%	2,70%	3,13%	3,84%	1,85%
68-69	Manufacturas de piedra, yeso y cerámica	0,12%	0,25%	0,42%	0,19%	0,19%	0,29%	0,21%	0,21%
70	Vidrios y sus manufacturas	0,53%	0,34%	0,14%	0,25%	0,10%	0,24%	0,20%	0,20%
71	Joyas y artículos relacionados	0,05%	0,14%	0,21%	0,15%	0,10%	0,16%	0,20%	0,13%
72-73	Hierro, acero y sus manufacturas	0,99%	2,70%	1,91%	1,09%	2,26%	2,87%	2,71%	2,19%
74-81	No ferrosos y sus manufacturas	0,29%	0,69%	0,79%	0,84%	0,79%	2,18%	5,80%	3,89%
82-86	Metalmecánica y bienes de capital	30,61%	22,93%	17,58%	14,00%	24,65%	18,57%	15,80%	16,70%
87	Automotor	6,24%	9,21%	8,76%	8,85%	9,95%	11,84%	9,75%	10,49%
88	Navegación aérea o espacial	0,00%	0,01%	0,01%	0,30%	0,21%	0,15%	0,01%	0,01%
90	Óptica	1,35%	3,66%	4,41%	1,89%	2,28%	3,23%	3,06%	1,80%
94	Muebles	0,07%	0,12%	0,17%	0,15%	0,16%	0,23%	0,18%	0,20%

Fuente: Cálculo de las Autoras

Ahora, las principales compras que el departamento hace del sector 01-24, conciernen a cereales (28,79%), alimentos para animales (10,8%) y forrajes (7,21%). Del sector metalmecánica por su parte, se resalta que el capítulo que más se importa es el 84 referentes a maquinaria mecánica al participar en promedio con un 15,68%. Mientras que del sector 28-39, se resaltan los capítulos 29, 38 y 39 dedicados a química básica orgánica, otros químicos y plásticos.

Así, al observar la contribución de las importaciones por sectores y principales capítulos, se llega a la conclusión de que los capítulos que más se importan son cereales, alimentos para animales, concernientes a materias primas, tal y como se había dicho anteriormente según la clasificación CUODE.

4.3.2 Tasa de Diversificación Importadora por Mercado de Origen (TDIMO)²²⁴

Este indicador al medir la relación entre el número de países fuente de las importaciones de la región en comparación con el país, determina la dependencia importadora de la región.

224

$$TDE_j^{No.Mercados} = \frac{No.Mercados_{Región}^M}{No.Mercados_{País}^M}$$

Tabla 49: Tasa de Diversificación Importadora por Mercado de Origen

No mercados Importados	SANTANDER	COLOMBIA	TDIMO
2000	56	200	28,00%
2001	60	193	31,09%
2002	64	192	33,33%
2003	56	181	30,94%
2004	61	186	32,80%
2005	67	191	35,08%
2006	66	191	34,55%
2007	66	197	33,50%

Fuente: Cálculo de las Autoras

Al observar la Tabla 49, debe decirse que la TDIMO, ha venido aumentando paulatinamente a lo largo del período escogido, lo cual significa que los proveedores del departamento también lo han hecho.

Sin embargo, al igual que con la TDEM, debe resaltarse que las compras del departamento se concentran tan solo en unos cuantos países. De esta manera se observa que en promedio del 2000-2007, el 51,69% de las importaciones totales proviene de Estados Unidos, mientras que el 43,81% restante se reparte en participaciones muy pequeñas en el resto de países, destacándose China, Venezuela, Brasil, Argentina, Bolivia, México con participaciones promedio de 6,3%; 5,6%; 4,5%; 3,6%; 3,5% y 2,98% respectivamente.

Así mismo debe resaltarse que aunque la TDEM y la TDIMO han crecido a un ritmo casi parejo, al mirar la contribución de las importaciones por países, se revela que existe mayor dependencia en las compras del departamento que en las ventas del mismo, ya que como se mencionó anteriormente la mitad de todas las importaciones provienen de Estados Unidos.

4.4 Balanza Comercial Relativa de Santander por Sectores (BCR)²²⁵

La BCR mide la balanza comercial de cada sector en relación con el flujo de comercio, es decir exportaciones e importaciones de dicho sector.²²⁶

$$^{225} BCR^s = \frac{(X - M)^s}{(X + M)^s}$$

²²⁶ Al ubicarse la BCR entre -1 y 1, se alcanza una ventaja comparativa cuando es positivo y una desventaja cuando es negativo. el modo como se calcula la BCR y todos los demás indicadores se encuentra en la parte de metodología. Sin embargo es importante resaltar que la BCR, se puede leer de

De esta manera la BCR por sectores para Santander arroja que son pocos los sectores en los que se presenta ventaja competitiva, entre ellos se destaca el 41-43,64 dedicado a cuero y manufacturas, 50-63 de textiles y confecciones, 71 concerniente a joyas y artículos relacionados y el sector minero 25-77 para los últimos tres años.

Tabla 50: Balanza comercial Relativa por Sectores

Sectores	Descripción	2000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007
		BCR Santander							
01-24	Agropecuario y Agroindustrial	-0,64	-0,43	-0,74	-0,66	-0,64	-0,03	-0,16	0,05
25-27	Minería	-0,10	0,57	-0,45	-0,39	0,26	0,77	0,75	0,52
28-39	Químicos, petroquímicos y plásticos	0,64	0,65	0,54	-0,60	-0,81	-0,62	-0,56	-0,35
40	Caucho y manufacturas de caucho	-0,99	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-1,00	-0,96
41-43,64	Cuero y manufacturas de cuero	0,72	0,63	0,75	0,76	0,81	0,75	0,77	0,87
48-49	Papel, cartón y editoriales	-0,78	-0,70	-0,66	-0,69	-0,70	-0,81	-0,61	-0,10
50-63	Textiles y confecciones	0,46	0,66	0,48	0,55	0,62	0,55	0,42	0,71
68-69	Manufacturas de piedra, yeso y cerámica	-1,00	-0,74	-0,82	-0,77	-0,43	-0,08	-0,34	-0,21
70	Vidrios y sus manufacturas	-0,92	-0,29	-0,30	-0,23	-0,41	-0,77	-0,43	-0,25
71	Joyas y artículos relacionados	-0,29	-0,15	0,91	0,99	0,99	0,99	0,98	0,99
72-73	Hierro, acero y sus manufacturas	-0,67	-0,85	-0,86	-0,79	-0,80	-0,86	-0,69	-0,49
74-81	No ferrosos y sus manufacturas	-0,99	-0,98	-1,00	-0,72	-0,86	-0,97	-0,39	-0,40
82-86	Metalmecánica y bienes de capital	-0,87	-0,85	-0,85	-0,79	-0,87	-0,81	-0,82	-0,77
87	Automotor	-0,59	-0,43	-0,66	-0,72	-0,54	-0,51	-0,43	-0,39
88	Navegación aérea o espacial	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,80	-1,00	-1,00
90	Óptica	-0,99	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99	-0,98	-0,99
94	Muebles	0,04	-0,45	-0,65	-0,56	-0,60	-0,62	0,31	0,23

Fuente: Cálculo de las Autoras

Por otra parte no puede aducirse de manera general que Santander practica un comercio intrasectorial constante a lo largo del período, sin embargo puede resaltarse que este comportamiento pudo observarse para algunos sectores en determinados años, como en el sector agropecuario e industrial, el sector de manufacturas piedra, yeso y cerámica, y el de vidrios y sus manufacturas, entre otros, este último para los años 2000, 2001 y 2007.

Ahora, aunque a nivel sectorial se presente esta situación debe resaltarse que la misma varía en cuanto a los capítulos que lo conforman. Así, del sector agropecuario se destaca que los capítulos exportados no son los mismos importados. De esta manera los capítulos que más contribuyen a las exportaciones de este sector son café, mate y especias; carnes; y animales vivos, mientras que los que más aportan a las importaciones de este sector se relacionan en mayor medida con cereales, seguido de alimentos para animales y finalmente forrajes. Lo cual deja ver que si existe un comercio intrasectorial

la siguiente manera: si esta se encuentra entre 0.33 y 1, existe una ventaja comparativa. Si esta entre -0.33 y -1, existe una desventaja, y si se encuentra entre -0.33 y 0.33, existe una tendencia hacia comercio intrasectorial.

pero no sucede un comercio intraproducto, al tener en cuenta los principales capítulos de cada rubro, es decir exportaciones e importaciones. Sin embargo en el sector 68-69 y el 70, los capítulos exportados e importados son los mismos. Para el primer sector, Santander compra cerámica y piedra, pero también la vende, y para el segundo sector el departamento compra y vende vidrios, por lo que en estos dos casos si se ve un comercio intraproducto.

4.4.1 Dinámica y Permanencia

A partir de la BCR se puede deducir si la ventaja competitiva se ha mantenido en lo corrido de este siglo, tomando como referencia dos períodos. Es a esto a lo que se le llama permanencia.²²⁷

Tabla 51: Dinámica y Permanencia de la BCR por sectores

Sectores	Descripción	Dinámica		Permanencia	
		00-03	04-07	00-03	04-07
BCR Promedio		0,0	0,0	-1,0	0,0
01-24	Agropecuario y Agroindustrial	-0,2	0,2	-1,0	-0,5
25-27	Minería	-0,7	0,0	-0,5	1,0
28-39	Químicos, petroquímicos y plásticos	-0,3	0,2	0,5	-1,0
40	Caucho y manufacturas de caucho	0,0	0,0	-1,0	-1,0
41-43,64	Cuero y manufacturas de cuero	0,1	0,1	1,0	1,0
48-49	Papel, cartón y editoriales	0,1	0,5	-1,0	-1,0
50-63	Textiles y confecciones	0,0	0,0	1,0	1,0
68-69	Manufacturas de piedra, yeso y cerámica	0,0	-0,1	-1,0	-1,0
70	Vidrios y sus manufacturas	0,4	0,3	-1,0	-1,0
71	Joyas y artículos relacionados	1,2	0,0	0,0	1,0
72-73	Hierro, acero y sus manufacturas	0,0	0,3	-1,0	-1,0
74-81	No ferrosos y sus manufacturas	0,1	0,5	-1,0	-1,0
82-86	Metalmecánica y bienes de capital	0,0	0,1	-1,0	-1,0
87	Automotor	-0,2	0,1	-1,0	-1,0
88	Navegación aérea o espacial	0,0	-0,1	-1,0	-1,0
90	Óptica	0,0	0,0	-1,0	-1,0
94	Muebles	-0,4	0,9	-0,5	0,0

Fuente: Cálculo de las Autoras

Por su parte, la Dinámica²²⁸ al ser la diferencia de los promedios de la BCR, muestra la pérdida o ganancia de competitividad de los sectores en estos dos períodos.

²²⁷ Si la Permanencia es más cercana a 1 entonces mayor será la ventaja competitiva, y si es más cercana a -1 menor será la permanencia y por tanto más son los años en los que se ha presentado déficit comercial.

²²⁸ Si la Dinámica es más cercana a 1 quiere decir que el sector ha ganado competitividad. Si es más cercano a -1, se hace alusión a pérdida de competitividad.

De esta manera se debe tener presente que una permanencia negativa de determinado sector, no conlleva a decir que no se esté mejorando paulatinamente su posición en el mercado global, es decir ganado competitividad. A continuación se explica más detalladamente el resultado de estos dos indicadores para los sectores según la tipología de competitividad comercial.

4.4.2 Tipología de Competitividad Comercial (TCC)

Una vez hallada la Dinámica (D) y la Permanencia (V), pueden identificarse los sectores como estratégicos, sensibles, sensibles al comercio interno y no sensibles, de acuerdo a la siguiente tabla.

Tabla 52: Tipología de Competitividad Comercial para los períodos 2000-2003 y 2004-2007

Tipología de Competitividad Comercial	D	V
Estrategico	+	+
Sensible	+	-
Sensible Comercio Interno	-	+
No sensible	-	-

Tipología de Competitividad Comercial		V permanencia		Tipología de Competitividad Comercial		V permanencia	
		Positivo	Negativo			Positivo	Negativo
D dinámica	Positivo	41-43,64; 50-63 y 71	40; 48-49; 68-69; 70; 72-73; 74-81; 82-86; 88 y 90	D dinámica	Positivo	25-27; 41-43,64; 50-63; 71 y 94	01-24; 28-39; 40; 48-49; 70; 72-73; 74-81; 82-86; 87 y 90
	Negativo	28-39	01-24; 25-27; 87 y 94		Negativo		68-69 y 88

Fuente: Cálculo de las Autoras

Así, puede resaltarse el comportamiento positivo o negativo que exhibieron los sectores para ambos períodos.²²⁹

²²⁹ Debe aclararse que los tres cuadrantes Estratégico, Sensible y Sensible al comercio interno son preferibles a No Sensibles, ya que no se exhibe ganancia en competitividad como tampoco permanencia de esta.

Hechos positivos

- Que el sector minero (25-27) y el sector (94) referente a muebles se posicionen como sectores estratégicos luego de haber sido para el primer período No Sensibles. Manteniendo una ventaja competitiva el sector minero y ganando en ésta el sector de muebles, aunque no haya presentado superávit todos los años.
- Que el sector cuero y manufacturas (41-43,64) se haya mantenido como estratégico para ambos períodos, al presentar ganancia y permanencia en competitividad. Así mismo que el sector textiles (50-63) haya mantenido la ventaja competitiva durante todo el período, exhibiendo superávit en todos los años. Y por último que el sector de joyas (71) mantuviera la competitividad ganada en el primer período.
- Por otra parte que los sectores papel y cartón (48-49); vidrios y manufacturas (70); no ferrosos (74-81) y metalmecánica de bienes de capital (82-86) se mantuvieran como sensibles, es decir con balanzas comerciales relativas negativas pero con ganancia de competitividad.
- Que los sectores no sensibles como 01-24 y 87 cambiaran su comportamiento a ser considerados como sensibles para el segundo período exhibiendo de esta manera ganancias en competitividad.

Hechos Negativos

- Que el sector de químicos, petroquímicos y plásticos 28-39 dejara perder la ventaja competitiva, al mostrar superávit del 2000-2003 y pasara a ser un sector sensible. Sin embargo al ser sensible se está diciendo que por lo menos se está volviendo a ganar competitividad, pues las exportaciones están aumentando, pero, no más que las importaciones.
- Que sectores como manufacturas de yeso y cerámica (68-69) y navegación aérea o espacial (88) pasaran a ser sectores no sensibles luego de por lo menos haber exhibido una ganancia en competitividad en el primer período.

4.5 Balanza Comercial Relativa con Estados Unidos

La BCR en este caso mide la balanza comercial existente entre Estados Unidos y Santander para los sectores clasificados.

Así, a grandes rasgos puede decirse que los sectores en los que se exhibe una ventaja competitiva son los relacionados con cuero y manufacturas; textiles y confecciones y joyas y artículos relacionados. Lo cual muestra similitud con el comportamiento de la BCR total del departamento, por lo menos en los sectores con ventaja competitiva.

Tabla 53: Balanza Comercial Relativa con Estados Unidos

Sectores	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
	BCR Total	-0,19	-0,40	-0,79	-0,74	-0,80	-0,08	-0,47	-0,60
01-24	Agropecuario y Agroindustrial	-0,99	-1,00	-1,00	-0,98	-0,98	-0,54	-0,52	-0,59
25-27	Minería	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,35	0,53
28-39	Químicos, petroquímicos y plásticos	0,86	0,69	-0,99	-0,99	-1,00	-1,00	-1,00	-0,79
40	Caucho y manufacturas de caucho	-0,99	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
41-43,64	Cuero y manufacturas de cuero	0,80	0,99	0,99	1,00	1,00	0,98	0,99	0,97
48-49	Papel, cartón y editoriales	-0,70	-0,76	-0,61	-0,53	-0,79	-0,74	-0,63	-0,97
50-63	Textiles y confecciones	0,91	0,96	0,93	0,94	0,91	0,74	0,59	0,75
68-69	Manufacturas de piedra, yeso y cerámica	-1,00	-0,97	-0,96	0,55	-0,94	-0,97	-1,00	-1,00
70	Vidrios y sus manufacturas	-0,98	0,21	-0,01	-0,01	-0,39	-1,00	-1,00	-1,00
71	Joyas y artículos relacionados	0,09	0,07	0,86	0,68	0,83	1,00	0,98	0,23
72-73	Hierro, acero y sus manufacturas	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-0,99
74-81	No ferrosos y sus manufacturas	-0,99	-0,99	-0,98	0,33	-0,99	-0,95	-0,32	-0,79
82-86	Metalmecánica y bienes de capital	-1,00	-0,98	-0,99	-0,90	-0,98	-0,96	-0,98	-0,98
87	Automotor	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
88	Navegación aérea o espacial	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
90	Óptica	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00	-1,00
94	Muebles	0,65	-1,00	-0,67	0,86	-0,60	-0,69	-0,94	-0,78

Fuente: Cálculo de las Autoras

Esta BCR es un insumo grande e importante para saber que Santander no se encuentra preparado para una firma de libre comercio con Estados Unidos, ya que sólo podría competir con estos tres sectores por no decir capítulos, pues como se ha mencionado aquí, la alta participación de estos sectores es recogida por tan solo uno o dos capítulos.

Ahora bien, aunque se exhibe una BCR positiva para los sectores mencionados, debe destacarse que a pesar de eso la ventaja competitiva del sector de textiles y confecciones ha venido disminuyendo, lo cual debe prender las alarmas a este sector en la búsqueda de estrategias que no hagan posible su decadencia.

4.5.1 Tipología de Competitividad Comercial con Estados Unidos

De la misma manera que con la BCR total del departamento analizada anteriormente, se pretende explicar el comportamiento de los sectores según la TCC, utilizando para ello la Permanencia y la Dinámica de las ventajas competitivas de los sectores frente a Estados Unidos, establecidas en la siguiente tabla.

Tabla 54: Dinámica y Permanencia de la BCR con Estados Unidos

Sectores	Descripción	Dinámica		Permanencia	
		00-03	04-07	00-03	04-07
	BCR Promedio	-0,5	-0,2	-1	-1
01-24	Agropecuario y Agroindustrial	0,0	0,2	-1,0	-1,0
25-27	Minería	0,0	1,2	-1,0	-0,5
28-39	Químicos, petroquímicos y plásticos	-1,8	0,1	0,0	-1,0
40	Caucho y manufacturas de caucho	0,0	0,0	-1,0	-1,0
41-43,64	Cuero y manufacturas de cuero	0,1	0,0	1,0	1,0
48-49	Papel, cartón y editoriales	0,2	-0,1	-1,0	-1,0
50-63	Textiles y confecciones	0,0	-0,2	1,0	1,0
68-69	Manufacturas de piedra, yeso y cerámica	0,0	0,0	-0,5	-1,0
70	Vidrios y sus manufacturas	0,3	-0,2	-0,5	-1,0
71	Joyas y artículos relacionados	0,8	0,0	1,0	1,0
72-73	Hierro, acero y sus manufacturas	0,0	0,0	-1,0	-1,0
74-81	No ferrosos y sus manufacturas	0,9	0,5	-0,5	-1,0
82-86	Metalmecánica y bienes de capital	0,0	0,0	-1,0	-1,0
87	Automotor	0,0	0,0	-1,0	-1,0
88	Navegación aérea o espacial	0,0	0,0	-1,0	-1,0
90	Óptica	0,0	0,0	-1,0	-1,0
94	Muebles	-0,4	-0,2	0,0	-1,0

Fuente: Cálculo de las Autoras

Tabla 55: Tipología de Competitividad con Estados Unidos

Tipología de Competitividad Comercial		V permanencia	
		Positivo	Negativo
D dinámica	Positivo	41-43,64; 50-63 y 71	01-24; 25-27; 40; 48-49; 68-69; 70; 72-73; 74-81; 82-86; 87; 88 y 90
	Negativo	28-39 y 94	

Tipología de Competitividad Comercial		V permanencia	
		Positivo	Negativo
D dinámica	Positivo	41-43,64 y 71	01-24; 25-27; 28-39; 40; 68-69; 72-73; 74-81; 82-86; 87; 88 y 90
	Negativo	50-63	48-49; 70 y 94

Fuente: Cálculo de las Autoras

Hechos Positivos:

- A pesar de que la BCR frente a este país muestra valores negativos para casi la mayoría de los sectores, la TCC revela que la gran mayoría de estos se encuentran ubicados como sectores sensibles, lo que significa que se ha ganado ventajas competitivas, a pesar a la No permanencia de éstas. Los sectores implicados son agropecuario e industrial, minería, caucho, manufacturas de piedra, yeso y cerámica, hierro y acero, automotor, navegación aérea o espacial y óptica.
- Que los sectores cuero y manufacturas; y joyas y artículos relacionados exhibieran superávit comercial para todo, mostrando tanto permanencia como dinámica de la ventaja competitiva.
- Que el sector de químicos luego de haber perdido la ventaja competitiva exhibida en el primer período, muestre al menos ganancias en competitividad, al ser catalogado como sensible en el segundo período.

Hechos Negativos:

- Que el sector de textiles y confecciones sea considerado como sensible al comercio interno, al disminuir la dinámica de la ventaja competitiva revelada durante el primer período.
- Que los sectores papel, cartón y editoriales, vidrios y sus manufacturas perdieran la competitividad ganada en el primer período, ubicándose en el segundo como sectores que no han ganado competitividad ni mucho menos la han mantenido, es decir no sensibles.
- Que el sector muebles, luego de haber mantenido más superávit que déficit del 2000 al 2004, sea considerado como no sensible en el segundo período.

De esta manera, existen sectores que develan ciertas ventajas y que aparentemente no se distinguían, sin embargo esto no significa que el departamento se encuentre preparado para asumir un libre comercio, pues al no encontrarse permanencia de la ventaja competitiva de estos sectores la volatilidad de las exportaciones se hace presente, existiendo para unos años pero para otros no. Razón por la cual más aún se debe hacer énfasis en dichos sectores considerados como sensibles.

4.6 Balanza Comercial Relativa con Venezuela

En este caso la BCR con Venezuela se mide la balanza comercial existente entre este país y Santander para los sectores clasificados.

Tabla 56: Balanza Comercial Relativa con Venezuela

Sectores	Descripción	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
		BCR Total	-0,04	0,44	0,16	0,35	0,72	0,85	0,71
01-24	Agropecuario y Agroindustrial	-0,09	0,45	0,42	0,36	0,92	0,96	0,94	0,99
25-27	Minería	-0,91	0,25	-0,88	0,92	0,70	0,95	1,00	-0,31
28-39	Químicos, petroquímicos y plásticos	-0,96	-0,09	-0,43	0,42	0,26	0,62	0,81	0,80
40	Caucho y manufacturas de caucho	-1,00	-0,98	-1,00	1,00	-0,99	-0,59	-1,00	1,00
41-43,64	Cuero y manufacturas de cuero	0,97	0,98	1,00	0,97	0,99	0,85	1,00	1,00
48-49	Papel, cartón y editoriales	-0,82	-0,96	0,98	-0,13	-0,60	-0,63	1,00	1,00
50-63	Textiles y confecciones	0,76	0,93	0,63	0,32	0,80	0,79	0,91	0,96
68-69	Manufacturas de piedra, yeso y cerámica	-1,00	0,03	0,50	-1,00	0,85	0,95	0,78	0,87
70	Vidrios y sus manufacturas	-0,91	-0,56	-0,35	-1,00	-1,00	-1,00	-0,50	0,29
71	Joyas y artículos relacionados	0,00	1,00	1,00	-1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
72-73	Hierro, acero y sus manufacturas	-0,25	-0,31	-0,55	-0,63	-0,34	-0,29	-0,48	0,00
74-81	No ferrosos y sus manufacturas	-0,99	-1,00	-1,00	-1,00	-0,98	-0,98	-1,00	-0,84
82-86	Metalmecánica y bienes de capital	-0,15	0,49	0,35	0,56	0,69	0,91	0,97	1,00
87	Automotor	0,24	0,48	0,29	0,39	0,74	0,83	0,87	0,87
90	Óptica	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,00	-0,69	-0,93
94	Muebles	1,00	0,99	1,00	0,75	0,72	1,00	1,00	1,00

Fuente: Cálculo de las Autoras

De la anterior tabla se desprende que con Venezuela la situación mejora, pues las ventajas competitivas exhibidas con este país se encuentran en más sectores que las encontradas en Estados Unidos (Debe recordarse que sólo fueron tres los sectores estratégicos).

Además de los sectores en los que tradicionalmente se encuentran ventajas competitivas como lo son cuero y manufactura, textiles, y joyas, los sectores agropecuario e industrial; minería; químicos, petroquímicos y plásticos; manufacturas de piedra y yeso metalmecánica de bienes de capital, automotor y muebles también exhiben ventajas. Situación que muestra a Venezuela como el principal socio comercial del departamento.

4.6.1 Tipología de Competitividad Comercial con Venezuela

Así las cosas, la TCC con Venezuela ayuda a comprender cual ha sido realmente el comportamiento de los sectores pues ya es sabido que existen ventajas competitivas en varios sectores pero aún no se sabe si estas han sido momentáneas o si se han mantenido a lo largo del período.

Tabla 57: Dinámica y Permanencia de la BCR con Venezuela

Sectores	Descripción	Dinámica		Permanencia	
		00-03	04-07	00-03	04-07
	BCR Promedio	0,0	0,1	1	1
01-24	Agropecuario y Agroindustrial	0,2	0,0	0,5	1,0
25-27	Minería	0,0	-0,9	0,0	0,5
28-39	Químicos, petroquímicos y plásticos	0,3	0,3	-0,5	1,0
40	Caucho y manufacturas de caucho	0,0	1,6	-0,5	-0,5
41-43,64	Cuero y manufacturas de cuero	0,0	0,1	1,0	1,0
48-49	Papel, cartón y editoriales	1,1	1,6	-0,5	0,0
50-63	Textiles y confecciones	-0,3	0,2	1,0	1,0
68-69	Manufacturas de piedra, yeso y cerámica	0,6	-0,1	0,0	1,0
70	Vidrios y sus manufacturas	0,1	1,1	-1,0	-0,5
71	Joyas y artículos relacionados	-0,1	0,0	0,3	1,0
72-73	Hierro, acero y sus manufacturas	-0,3	0,2	-1,0	-0,8
74-81	No ferrosos y sus manufacturas	0,0	0,0	-1,0	-1,0
82-86	Metalmecánica y bienes de capital	0,3	0,2	0,5	1,0
87	Automotor	-0,1	0,1	1,0	1,0
90	Óptica	0,0	-1,7	0,0	-0,3
94	Muebles	0,0	0,1	1,0	1,0

Fuente: Cálculo de las Autoras.

Tabla 58: Tipología de Competitividad con Venezuela

Tipología de Competitividad Comercial		V permanencia	
		Positivo	Negativo
D dinámica	Positivo	01-24; 41-43,64; 68-69; 82-86 y 94	28-39; 40; 48-49; 70 y 74-81
	Negativo	25-27; 50-63; 71; 87 y 90	72-73

Tipología de Competitividad Comercial		V permanencia	
		Positivo	Negativo
D dinámica	Positivo	01-24; 28-39; 41-43,64; 48-49; 50-63; 71; 82-86; 87 y 94	40; 70; 72-73 y 74-81
	Negativo	25-27; 68-69	90

Fuente: Cálculo de las Autoras.

Hechos Positivos:

- Indudablemente la ganancia y permanencia de la ventaja competitiva durante todo el período de los sectores agropecuario e industrial; cuero y manufacturas; metalmecánica y bienes de capital y muebles.
- Que los sectores concernientes a químicos; papel, cartón y editoriales mantuvieran para el segundo período la ganancia en competitividad adquirida en el primero, es decir que luego de ser sectores sensibles sean considerados como estratégicos.

- Así mismo que los sectores textiles y confecciones; automotor, y joyas y artículos relacionados pasaran de presentar más superávit que déficit en la BCR, es decir sensibles al comercio interno, a ser estratégicos, manteniendo así la ventaja adquirida y aumentándola aún más.
- Que el sector hierros, manufacturas y acero luego de ser un sector poco importante pasara a ganar competitividad en el segundo período a pesar de los diferentes déficit exhibidos, ubicándose como un sector sensible.

Hechos Negativos:

- Que el sector óptica se conciba para el segundo período como un sector no sensible, luego de haber presentado al menos una permanencia en la ventaja competitiva, es decir luego de haber presentado más superávit que déficit en los primeros cuatro años.
- Que el sector manufacturas de piedra, yeso y cerámica a pesar de mantener la ventaja competitiva en este país, la disminuyera en mayor medida para el segundo período, considerándose así como un sector sensible al comercio interno.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Todos los entes económicos, sociales, culturales, políticos, etc., han sido sensibles a los impactos de la Globalización, situación que ha hecho que se remodelen los parámetros de interacción entre dichos entes y el nuevo contexto global, de tal forma que no se desvinculen del mercado mundial. Es por ello que se aprecia la proliferación de los términos productividad y competitividad, como los dos aspectos cruciales que permiten la vigencia de cualquier institución o ente, en el panorama de la Globalización.

De esta forma se aprecia la gran cantidad de documentos que se han plasmado a nivel internacional, nacional y regional, con el objeto de realizar diagnósticos y análisis de tipo prospectivo, que permitan a las instituciones o países conocer su realidad competitiva respecto a determinado factor, o en otros casos, respecto a determinado bien o servicio.

Es común en la mayoría de los trabajos establecer una idea de competitividad a partir de la creación de indicadores confiables y comprensibles, de tal manera que se pueda no solo tener una idea cuantitativa del grado de competitividad, sino que además, se puedan establecer análisis comparativos con entes u organismos análogos.

Es por ello que en el primer capítulo se procuró recopilar aquellos estudios más importantes, teniendo presente no sólo la Internacionalización de la Economía, sino otros factores que determinan la competitividad, sin embargo, debe resaltarse que la Internacionalización es uno de los más relevantes y difíciles de alcanzar, puesto que para lograr un grado de importante de este, se requiere que muchos de los otros factores, como la infraestructura, equipamiento, recursos humanos, sistemas tecnológicos, instituciones eficientes, seguridad, organización territorial, entre otros, se encuentren muy consolidados, permitiendo así, atraer nuevos compradores de los productos regionales como también inversión extranjera.

Consecuente con lo planteado anteriormente, en el segundo capítulo se realizaron las reseñas críticas de dieciséis documentos de competitividad elaborados para Santander, a través de ellos se revelaba de alguna manera la realidad competitiva del departamento en diversos factores, según el tema o los temas que abordara cada documento, por ejemplo se analizaron factores como la C&T, la I&D, la infraestructura, el turismo, entre muchos otros.

Con ello se buscaba detectar falencias en los factores competitivos, siendo estas mismas las razones que explicarían la débil articulación del departamento con el resto del mundo, o en otras palabras, la Internacionalización de su Economía.

En términos generales se pudo apreciar que definitivamente Santander tiene el potencial para competir, pero aún tiene falencias competitivas en muchos aspectos, como rezagos tecnológicos, infraestructura, logística, organización empresarial y capacitación de recursos humanos, lo cual se traduce en un rezago en su vocación exportadora.

Otra de las razones del segundo capítulo era observar el impacto que han tenido los trabajos, según los objetivos y metas que cada uno de ellos se trazaba, de tal forma que se pudiera deducir la relevancia que le otorgan las diferentes instituciones o gremios afines al tema abordado en cada trabajo. Se debe tener presente que un impacto casi nulo es sinónimo de poca difusión, acogida y apoyo por parte de las entidades o individuos relacionados.

El resultado que se evidenció fue que pese a que el departamento ha visto la necesidad y ha desarrollado trabajos prospectivos de competitividad muy interesantes, muchos de ellos no tienen continuidad, como tampoco, evaluación de su impacto. De esto se pueden deducir dos cosas: la primera de ellas hace referencia a la necesidad de **crear un ente auditor que vele por el total seguimiento y desarrollo de los diversos trabajos propositivos que se elaboran en el o para el departamento.** Esto con el propósito de no subestimar y menospreciar más, el tiempo, los costos y las propuestas de los trabajos, al no ejecutarlas o ponerlas en práctica. Con ello se busca además, evitar caer en un ciclo vicioso de diagnóstico y proposición de los mismos temas o tópicos.

Segundo, se evidencia una total necesidad de **crear un sistema de información estadística actualizada y un observatorio de comercio exterior**. El primero de ellos con el objeto de suplir la necesidad que se presenta en el momento de actualizar estadísticas de trabajos anteriores, como lo ocurrido al momento de realizar las reseñas críticas, cuando no se encontraba un ente que recopilara estadísticas de los principales sectores o aspectos competitivos de Santander, por ejemplo en turismo, C&T, Infraestructura, etc.

De igual forma resultaría interesante, que Santander contara con un Observatorio de Comercio Exterior, el cual hiciera posible la publicación de un Anuario de Comercio Exterior que no sólo incluyera informes tipo ascensor, sino que también se hiciera énfasis en la descripción de los factores coyunturales que explicarían el verdadero comportamiento de dicho comercio. Vale la pena mencionar que esta fue una de las debilidades al momento de realizar el tercer capítulo correspondiente a la caracterización del sector externo de Santander, ya que para algunos años se encontró información coyuntural, pero para otros no. Además la extensión del periodo estudiado y la forma en que se analizó la información (por sectores y capítulos) hacia más complicada la descripción de fenómenos explicativos.

Respecto a la creación de un sistema de información es importante señalar que el actual Plan de Desarrollo Departamental (Santander Incluyente 2008-2011) se propone, en su quinto eje temático, la creación de un sistema información georeferenciada. De lograrse consolidar esta idea se estaría no sólo supliendo una necesidad del departamento, sino también se estaría avanzando enormemente en materia de competitividad.

Ahora, pasando a aspectos más específicos, a continuación se presentan algunas conclusiones y sus respectivas recomendaciones, obtenidas de este mismo capítulo.

En muchos de los trabajos reseñados o en documentos leídos se resaltaba la premisa que la **mentalidad es un factor de obstáculo para la toma de**

decisiones y que impide actuar, explicada por el hecho de que los santandereanos presentan un problema cultural, ya que muchos de sus empresarios se podrían calificar como aversos al riesgo, constituyéndose este como un impedimento a la hora de abrirse a los mercados externos.

Por tal razón, se debe promover una mente abierta entre los empresarios, para que asuman riesgos y por lo tanto inviertan; además se debe promover el cooperativismo y el trabajo en grupo, siendo las asociaciones, las cadenas y los cluster, las formas más apropiadas de competir en el mundo globalizado.

Se dice que parte de este pensamiento, es producto del sistema de sustitución de importaciones, donde los empresarios no tenían que asumir ningún riesgo y mucho menos competir con el exterior, por ello, estos esperaban que el Gobierno de turno resolviera sus problemáticas.

Con el modelo actual, el Gobierno simplemente se debe encargar, como lo dice Porter, de crear las condiciones adecuadas para un ambiente de negocios próspero en el que las empresas se puedan desarrollar y competir tanto local, como externamente. Estas condiciones incluyen mantener una estabilidad macroeconómica, garantizar seguridad a sus habitantes y establecer relaciones comerciales a través de la firma de tratados o pactos con otros países o bloques económicos²³⁰, entre otros aspectos.

Aparte de la mentalidad santandereana, se destaca la necesidad de lograr que **la competitividad departamental sea un producto de la interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermediarias y la capacidad organizativa de la sociedad.**

Actualmente existe el convenio CUEE (Comité Universidad Empresa Estado), que se constituye en un adelanto significativo para alcanzar la premisa anterior. No obstante, se cree que el aporte realizado desde la academia, como promotora de conocimiento para acceder a la investigación y el desarrollo, es más que todo para detectar y establecer un diagnóstico de la problemática local

²³⁰ Es importante mencionar que los tratados requieren un análisis concienzudo en relación costo-beneficio, y que además, por sí solos no pueden desencadenar un proceso sostenido de desarrollo, puesto que requieren una consolidación de la competitividad interna. Sin embargo, constituyen una puerta abierta, que podría ser aprovechada favorablemente por una actividad política, económica o social.

y departamental, y no puede alcanzar un impacto más profundo en la realidad, si las empresas y el Estado no acogen dichos estudios o tesis para implementarlas y de esta manera no queden empolvándose en los anaqueles de las bibliotecas.

A nivel microeconómico ***las empresas santandereanas deben invertir para establecer condiciones que incentiven la ciencia, tecnología e innovación, de tal forma que les permita crear productos de calidad y con valor agregado, con acceso más factible a nuevos nichos de mercado, así como también crear nuevos procesos que eleven su productividad y competitividad.***

Debido a esto las Pymes deben mejorar sus competencias básicas para poder exportar; mejorar sus productos cumpliendo con las normas técnicas y de calidad establecidas; capacitar su personal; operar con una cartera de clientes más diversificada; utilizar más canales de comercialización; disponer de recursos humanos dedicados a las actividades del comercio exterior; mayor presencia en ferias y misiones comerciales a los mercados potenciales; promocionar los productos con estrategias de inserción externa más integrales y diversificadas (como contacto personal y comunicación constante con los clientes externos); incrementar el número de visitas e invitaciones a clientes potenciales; y adquirir un mayor nivel de conocimiento de los mercados de destino y el seguimiento del desempeño de los productos exportados.

Todo lo anterior apunta al hecho de que se requiere ***diversificación de la oferta exportable, de los mercados de destino y de nuevas estrategias de Internacionalización.***

Por lo tanto, cuando se desea incursionar en mercados extranjeros, es importante hacer un estudio de aquellos que a penas se están formando y cuyo nivel de desarrollo tecnológico esté al alcance de la región, puesto que es más complicado entrar a mercados saturados de productos con alto nivel tecnológico. De esta manera, si el departamento no cuenta con productos apetecidos y cuyo mercado no es incipiente, la única salida es imprimir en ellos valor agregado hasta hacerlos competitivos internacionalmente.

A parte de las ya mencionadas formas de comercialización y promoción de los productos en el exterior, la Internacionalización también se alcanza por medio de estrategias como las alianzas, licencias, franquicias, adquisiciones, nuevas subsidiarias, es decir canalizando otras formas de integración sectorial en el proceso logístico, lo cual puede suponer una reducción de costos, un aumento de Know-how, entre otros beneficios para la empresas pactantes.

Teniendo presente que las anteriores apreciaciones responden a la necesidad de concretar los mecanismos que hagan de la Internacionalización de la Economía de Santander un proceso más amplio y fortalecido, se aprecia un sector externo, descrito en el tercer capítulo, con muchas debilidades, puesto que pese a la variedad de oferta potencial exportable con la que cuenta Santander, su comercio revela una dinámica muy débil, con alta concentración de productos y de países.

Específicamente, respecto a las exportaciones se puede decir que en los últimos años, estas han estado concentradas en tres productos. En el periodo 2000-2002, en promedio el 48,47% del total exportado por Santander, correspondió al capítulo 32 (pigmentos y colorantes). En el lapso 2003-2005, las exportaciones se concentraron en los productos del capítulo 71 referente a las perlas finas; de hecho en promedio se destinó el 47,78% del total de las exportaciones a dichos productos. Los dos últimos años de análisis (2006 y 2007), el rubro del que se exporta el 29,84% ha sido el de café, té y otras especias (capítulo 09). De lo anterior se puede apreciar el desplazamiento que han sufrido los sectores del Cuero, calzando y confecciones, por el café y el oro.

Además, de un mercado mundial tan extenso, Santander dirige un 85,46% de sus ventas al exterior a solo diez países (recordar los diez países analizados en el capítulo III). De estos, Venezuela capta en promedio en el periodo analizado el 32,11%, seguido de Estados Unidos, con un 18,18% y Suiza, 13,69%, destacándose la disminución de las exportaciones de Santander hacia Estados Unidos en el 2000- 2001, pasando de 60,26% a 29,28%, debido a que Suiza se

ha convertido en un buen mercado para las diferentes formas de oro, producto que a su vez le ha dado mayor dinamismo a las exportaciones las cuales crecen a tasas superiores a las presentadas en la última década del siglo XX.

De manera consecuente con las exportaciones de Santander, es revelante mencionar que, de los Acuerdos Internacionales que ha firmado Colombia y a partir de la información disponible para los años nombrados, el departamento utiliza muy poco las preferencias ofrecidas por dichos acuerdos.

Aunque, aparentemente se podría decir que las preferencias que más utiliza el departamento son las ofrecidas por la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y por el Grupo de los Tres (G3), pero debe resaltarse que de ambos acuerdos hace parte el vecino país Venezuela, y como se ha venido reiterando a lo largo de este capítulo, este país se constituye como el principal destino de las exportaciones del departamento, lo cual da entender que aunque las estadísticas revelan que la CAN y el G3 absorben parte importante de las exportaciones del departamento, en realidad lo hace solo un país, que en este caso es Venezuela.

Se destaca que aunque Venezuela no haga parte actualmente de los tratados anteriormente nombrados, este país se sigue considerando como el principal comprador de los bienes del departamento, lo que demuestra aún más que es muy poco lo que se exporta a los demás miembros de los acuerdos y tratados como la CAN y el G3, a saber Bolivia, Ecuador, Perú y México.

En materia de importaciones de Santander, se podría decir que éstas han declinado, sin embargo son representativas y más diversas; se destacan los capítulos 10, 12, 23, 84, 85 y 87, correspondientes a los cereales, forrajes, alimentos para animales, maquinaria mecánica, maquinaria eléctrica y automóviles y sus partes, respectivamente. Los primeros capítulos corresponden a materias primas y productos intermedios, con énfasis en productos alimenticios para el sector avícola.

Las importaciones provienen, en promedio en los últimos quince años, de Estados Unidos en un 50,73%, seguido en menor medida por Venezuela, 9,97%. Se destaca el crecimiento de la participación de las importaciones

procedentes de China, las cuales en 1993 solo llegaban al 0,03% del total importado y para el año pasado alcanzaron un 9,66%. Lo cual es una noticia desalentadora para muchos empresarios, sobretodo del calzado, ya que es bien conocido que los productos chinos provienen con unos precios ínfimos que desplazan la venta de los productos locales.

En cuanto a los servicios, vale la pena mencionar que no existen registros, razón por la cual el Ministerio de Comercio está acopiando información de aquellos exportadores que se registran para obtener beneficios como exenciones en el IVA. Así, aunque esta información pueda ser de tipo parcial, sirve para tener una idea de los sectores y destinos en que los empresarios están prestando servicios; de hecho por ahora se sabe que Santander exporta servicios profesionales, científicos y técnicos, a Ecuador, Venezuela y Brasil.

Como resultado del comportamiento de las exportaciones e importaciones del departamento, se devela una Balanza Comercial en recuperación, debido primero que todo al aumento de las exportaciones, y segundo, al declive que han mostrado las importaciones, pese a la revaluación de la moneda nacional frente al dólar y la buena dinámica en la demanda interna que presionaron el aumento de éstas en el 2007.

El aumento en las exportaciones se ha dado, entre otras cosas, porque algunos sectores han implantado nuevas tecnologías y están cambiando de estructura, sin embargo los bienes primarios y los basados en los recursos naturales siguen teniendo un peso en la canasta.

Un ejemplo de lo anterior es el caso revelado en el año 2000, cuando se presentó el mayor dinamismo de la Balanza como resultado del crecimiento de las exportaciones en un 124,24%, explicado por las ventas de pigmentos o colorantes (capítulo 32), que se vendieron directamente por la empresa C.I Metales preciosos, y que anteriormente se vendían a intermediarios exportadores del departamento de Antioquia.

Por último es relevante mencionar que después de doce años de déficit comercial (1993-2004), la Balanza arroja saldos positivos en el 2005 y 2007, correspondientes a USD 31.86 millones y USD 36.12 millones.

A simple vista sólo se tienen cifras y porcentajes del comercio exterior, las cuales por sí solas no permiten deducir mayor cosa respecto a la Internacionalización de la Economía del departamento, por ello a continuación se presentan las conclusiones que se obtuvieron una vez calculados los diferentes Indicadores propuestos para evaluar dicho factor en el departamento.

Se observó que el Coeficiente de Internacionalización (CI) ha aumentado, lo cual indica que el flujo del comercio exterior aporta cada vez más a la producción del departamento. Sin embargo el coeficiente aún es bajo, llevando a pensar que la dinámica productiva del departamento, reflejado en los constantes aumentos del PIB, no obedece a su comercio exterior.

Respecto a los Indicadores auxiliares del CI, se evidencia que la Tasa de Apertura Exportadora (TAE) ha venido creciendo a buen ritmo, aportando significativamente al CI. Sin embargo, la TAE aún representa valores muy pequeños de la producción del departamento, situación que debe tenerse en cuenta a la hora de impulsar políticas que impliquen crecimientos en el comercio exterior, en especial en las exportaciones.

Pese a lo anterior se debe resaltar que la baja participación de las importaciones para los primeros cuatro años parece revertirse en los años siguientes, pues a pesar de que el PIB ha venido aumentando las importaciones también lo hacen, situación reflejada en últimas en valores crecientes de la Tasa Importadora (TI).

Se destaca entonces que el crecimiento de las exportaciones redundará en la evolución de la TAE, a pesar de que se presenten grandes crecimientos en el PIB. De igual forma el crecimiento de las importaciones conlleva a Tasas Importadoras altas. Pero debe tenerse en cuenta que aunque generalmente las

importaciones son mayores que las exportaciones, las tasas de crecimiento de esta últimas han superado a las de importaciones, sobre todo para estos últimos años, por tanto, la concepción de que la TAE sea menor a la TI, no debe ser suficiente para pensar que las exportaciones no toman protagonismo en el flujo del comercio exterior del departamento.

En cuanto a la Tasa de Orientación de las Exportaciones (TOE), se observó su disminución para los últimos años, lo que conlleva a pensar que las exportaciones No tradicionales han disminuido para darle protagonismo a aquellas tradicionales como el café, como realmente ha ocurrido en los dos últimos años.

Por otro lado, a pesar de que la Tasa de Diversificación Exportadora por Producto (TDEP), muestre un valor significativo del 77% (tomando como referencia el 2007), la tasa de contribución de cada uno de esos capítulos en el total de las exportaciones de Santander revela que estos no son tan significativas como se creería, llevando a pensar que Santander concentra la mayor parte de sus exportaciones en sólo unos capítulos.

Uno de los Indicadores auxiliares de la TOE, corresponde al Coeficiente de Especialización Exportadora (CEE), en el cual se aprecia una evidente especialización en el departamento en sectores como Joyas y artículos relacionados (71), Cuero y manufacturas (41-43,64), Textiles y confecciones (50-63) y Automotor (87) en comparación con Colombia, ya que estos presentan una tasa de contribución mayor en el departamento que la de estos mismos sectores para el país.

La Tasa de Diversificación Exportadora por Mercado de Destino (TDEMD) reveló resultados por debajo del 50% y esto se debe a que el comercio internacional de Santander depende prácticamente de cuatro países, de hecho promediando las exportaciones hacia Estados Unidos, Venezuela, Suiza y en menor medida Ecuador, se obtuvo que del total exportado, el 80,76% de las exportaciones tiene como destino alguno de estos países.

En materia de Importaciones (Tasa de Orientación de las Importaciones) se obtuvo que las compras del departamento son en su gran mayoría materias

primas, seguido de bienes de capital y en menor medida de bienes de consumo, participando en promedio para estos ocho años con 75,42%; 28,52% y 5,13% respectivamente.

Aunque la TDEM y la TDIMO (Tasa de Diversificación Importadora por Mercado de Origen) han crecido a un ritmo similar, sí se observa con detenimiento la Tasa de Contribución de las Importaciones (TCI) por países, se revela que existe mayor dependencia en las compras del departamento que en las ventas del mismo, ya que la mitad de todas las importaciones provienen de Estados Unidos.

En cuanto a la Balanza Comercial Relativa (BCR) tanto por Sectores de Santander, como la calculada con Estados Unidos, se obtuvo que son pocos los sectores en los que se presenta ventaja competitiva, entre ellos cuero y manufacturas, textiles y confecciones, joyas y artículos relacionados y el sector minero.

Sin embargo la situación cambia para la BCR con Venezuela ya que además de dichos sectores, los concernientes a agropecuario e industrial; químicos, petroquímicos y plásticos; manufacturas de piedra y yeso metalmecánica de bienes de capital, automotor y muebles también exhiben ventajas competitivas relativas, lo que hace ver a Venezuela como el principal socio comercial del departamento.

Al observar la Tipología de Competitividad Comercial (TCC) y por ende la Dinámica (D) y la Permanencia (V) con Estados Unidos, sobresalen ciertos sectores que develan algunas ventajas y que aparentemente no se distinguían, sin embargo esto no significa que el departamento se encuentre preparado para asumir un TLC con este país, pues al no encontrarse permanencia de la ventaja competitiva de estos sectores, la volatilidad de las exportaciones se hace presente, existiendo para unos años pero para otros no. Razón por la cual se debe hacer énfasis en dichos sectores considerados como sensibles.

Para concluir, se observa que el resultado obtenido en los diferentes Indicadores corrobora la hipótesis que se tenía acerca de la debilidad del departamento respecto al factor Internacionalización de la Economía, lo cual da muestra, no de la poca importancia que se le ha prestado al mismo, sino del insuficiente impacto o acogida que han demostrado las políticas y programas encaminados a su fortalecimiento. Por ello se hace un llamado a la entidades pertinentes para dar solución a esta problemática, teniendo presente que Santander es la cuarta economía a nivel nacional, pero no gracias a su vocación exportadora.

“El subdesarrollo empresarial esta en la mente de sus directivos que se aferran, sin saberlo, a esquemas mentales que los coloca en franca desventaja para asumir los retos de la competitividad y globalización de la economía” Lawrence Harrison

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ARAUJO Ibarra & Asociados Ltda. (1992). Departamento de Santander: Oportunidades de Desarrollo Regional en el Contexto de la Apertura. Bogotá.
- _____. (2006). Quinientos Nuevos Productos y Servicios, para Nueve Regiones de Colombia, con Gran Potencial de Mercado en Estados Unidos. MINCOMERCIO, PROEXPORT, ANDI. Bogotá.
- BADILLO, Mónica y CÁCERES, Diana (2004). Análisis de la Competitividad del Departamento de Santander a partir del comportamiento de los Factores: Internacionalización de la economía y Ciencia y tecnología 1998-2002. Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ciencias Humanas- Escuela de Economía. Bucaramanga.
- BARROSO, María de la O y FLÓREZ, David (2006). La Competitividad Internacional de los Destinos Turísticos: del enfoque Macroeconómico al enfoque estratégico. Cuadernos de turismo. Enero-Junio, número 017. pp. 7-24. Universidad de Murcia. Murcia, España.
- BERUMEN, Sergio A. (2006). Una aproximación a los Indicadores de la Competitividad Local y Factores de la Producción. Cuadernos de administración. Enero-Junio, año/vol. 19, número 031. pp. 145- 163. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá.
- BOTERO, María Helena (2004). Desarrollo Regional e Internacionalización de las Regiones. Documento de investigación N° 3, Grupo de Estudios Regionales Universidad del Rosario. Bogotá.
- CAF (Corporación Andina de Fomento) (2006). Informe XVIII Congreso Nacional de Exportadores: Futuro de la Inserción de Colombia en la Economía Global. Bogotá.
- CÁMARA de Comercio de Bogotá (2003). Presentación Fundamentos de la Competitividad. Asesoría al Consejo Departamental de Competitividad Santa Cruz. Bolivia. [Versión digital: <http://www.cainco.org.bo/WebCDC-SCZ/Documentos/fundamentos%20competitividad.pps>]

- _____. (2005). Informe Final: Posición competitiva de Bogotá en contexto latinoamericano, según el ranking de las mejores ciudades para hacer negocios. Bogotá. [Versión digital:
http://camara.ccb.org.co/documentos/651_2007_1_17_17_12_41_Posicion_competitiva_de_Bogota.pdf]
- CAMARADIRECTA (Cámara de Comercio de Bucaramanga) (2006). Plan Sectorial Parcial de Turismo de Santander - Eje Aventura. Bucaramanga.
- _____. (2006). Informe de Actualidad Económica: PIB Santander 2004. Número 50. Bucaramanga.
- _____. (2007). Informe de Actualidad Económica: PIB Santander 2005. Número 57. Bucaramanga.
- _____. (2008). Informe de Actualidad Económica: PIB Santander 2006. Número 61. Bucaramanga.
- _____. (2006). Informe de Actualidad Económica: Innovación y Desarrollo Tecnológico en la Industria. Número 48. Bucaramanga.
- _____. (2008). Informe de Actualidad Económica: Importaciones de Santander 2007. Número 59. Bucaramanga.
- _____. (2008). Indicadores Económicos de Santander, diciembre 2007. Número 29. Bucaramanga.
- _____. (2006). Informe Santander Exporta: Exportaciones totales año 2005. Número 7. Bucaramanga.
- _____. (2007). Informe Santander Exporta: Exportaciones totales año 2006: Número 15. Bucaramanga.
- _____. (2008). Informe Santander Exporta: Exportaciones totales año 2007. Número 28. Bucaramanga.
- CARCE (Comité Asesor Regional de Comercio Exterior) (2003). Estrategia de Competitividad del Departamento de Santander. Bucaramanga.
- CASTELLS, Manuel (1974). La cuestión Urbana. Siglo XXI, Editores S.A. [Versión digital:
http://www.farq.edu.uy/estructura/servicios_docentes/institutos/itu/InvBasica/amm/delim/txtdelim.htm]
- CEC (Centro de Estrategia y Competitividad). Universidad de los Andes, Facultad de Administración (2006). Santander Entorno de Negocios

Competitivo Frente al mundo. Estudio Elaborado para la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Bogotá. [Versión digital: <http://cec.uniandes.edu.co/cms/docs/200779307245e7046739cd1.pdf>]

CEPAL (Comisión Económica Para América Latina y el Caribe) (2000). Alianza del Sector Público, Sector Privado y Academia para el Desarrollo Productivo y la Competitividad de Bucaramanga, Colombia. Proyecto CEPAL/GTZ “Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina”. Santiago, Chile.

CID (Centro de Investigación para el Desarrollo) -Universidad Nacional de Colombia (2002). Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental. Informe final, Bogotá. [Versión digital: <http://www.bogota.gov.co/bogota/galeria/SICD%20Informe%20Final.pdf>]

_____. (2005). Estudio de las Barreras al Comercio de Bienes y Servicios de Bogotá en el Contexto de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. Para el Departamento Administrativo de Planeación Distrital (DAPD) con el apoyo del Plan de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Bogotá.

CONPES Documento 3439 (Consejo Nacional de Política Económica y Social) (2006). Institucionalidad y Principios Rectores de Política para la Competitividad y Productividad. República de Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Alta Consejería Presidencial para la Competitividad y la Productividad. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. DNP-DDE Bogotá.

_____. Documento 3072 (2000). Agenda de Conectividad. República de Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Ministerio de Comunicaciones. DNP: UINFE-DITEL. Bogotá.

_____. Documento 3080 (2000). Política Nacional de Ciencia y Tecnología 2000-2002. República de Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Colciencias. DNP: UDE. Bogotá.

_____. Documento 3297 (2004). Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad: Metodología. República de Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. DNP: DDE-DDTS. Bogotá.

- _____. Documento 3280 (2004). Optimización de los Instrumentos de Desarrollo Empresarial. República de Colombia. Departamento Nacional de Planeación. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. DNP: DDE. Bogotá.
- CONSEJO para la Competitividad de Antioquia. Indicadores Antioquia Siglo XXI. [Versión digital:
http://www.comfama.com/contenidos/bdd/814/ind_sxxi.rtf]
- CONSEJO Privado de Competitividad (2007). Informe Nacional de Competitividad. [Versión digital:
http://www.mineducacion.gov.co/cvn/1665/articles151341_archivo_pdf.unknown]
- CORPLAN (Corporación Metropolitana de Planeación y Desarrollo de Bucaramanga) (2003). Plan Estratégico Área Metropolitana de Bucaramanga 2015. Bucaramanga.
- CRC (Comisión Regional de Competitividad) (2008). Presentación de la Directora Ejecutiva Martha Pinto de Hart. Iniciativa de Competitividad de Santander. Bucaramanga. [Versión digital:
<http://www.camaradirecta.com/vea.php?IDe=550>]
- CRECE (Centro de Estudios Regionales y Cafeteros y Empresariales) (2003). Observatorio de la Competitividad. Manizales, Caldas. [Versión digital:
<http://www.recintodelpensamiento.com/crece/observa.asp>]
- CUERVO, Luis Mauricio (2000). Ciudad y Competitividad: Entre las Partes y el Todo. Territorios. Enero, número 003. pp. 69-80. Universidad de los Andes. Bogotá.
- _____. (2006). Globalización y Territorio. Serie Gestión Pública N° 56. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). Área de Gestión del Desarrollo Local y Regional. Naciones Unidas – CEPAL. Chile.
- DNP (Departamento Nacional de Planeación) (2005). Agenda Interna para la Productividad y Competitividad. Resultados del Proceso y Propuestas Iniciales. Bogotá.
- DURÁN, José; DE MIGUEL, Carlos y SCHUSCHNY, Andrés (2007). Los Acuerdos Comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados

- Unidos: efectos sobre el Comercio, la Producción y el Bienestar. Revista de la CEPAL. N° 91. Abril. pp. 68-94.
- FAZIO, Hugo (2002). EL mundo frente a la globalización, diferentes maneras de asumirla. Bogotá: Universidad de los Andes, CESO; Universidad Nacional de Colombia, IEPRI; Alfaomega Colombiana.
- _____. (2002). Artículo: La Globalización: ¿Un Concepto Elusivo? en Historia Crítica N. 23, Enero-Junio. [Versión digital: http://historiacritica.uniandes.edu.co/html/23/resena_fazio.html]
- FERRER, Juliana (2005). Competitividad Sistémica. Niveles analíticos para el fortalecimiento de sectores de actividad económica. Revista ciencias sociales. Abril, año/vol. XI., número 001. pp. 149-166. Universidad del Zulia. Maracaibo, Venezuela.
- GARAY, Luís Jorge (dir.) (1998), La industria de América Latina ante la globalización Económica. Tomo I: Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996, DNP – Colciencias, Consejería Económica y de Competitividad, Mincomex, Minhacienda, Proexport, Bogotá. [Versión digital: <http://www.lablaa.org/blaavirtual/economia/industrialatina/indice.htm>]
- GOBERNACIÓN de Santander - Universidad Externado de Colombia (1994). Plan de Desarrollo Turístico departamento de Santander. Bucaramanga.
- _____. (1997) Secretaria de Planeación. Plan Prospectivo de Santander Siglo XXI.
- _____. (1998). Plan Prospectivo de Ciencia y Tecnología de Santander 1997-2010: “Educación, Ciencia y Tecnología, Construcción de la Nueva Sociedad del Conocimiento en Santander Hacia el Tercer Milenio”. Bucaramanga.
- _____; Cámara de Comercio (2005). Agenda Interna de Productividad y Competitividad de Santander. Bucaramanga.
- _____. (2004). Plan de Desarrollo Departamental 2004-2007: “Santander en serio”. Gobernador Hugo Aguilar. Bucaramanga.
- _____. (2008). Plan de Desarrollo Departamental 2008-2011: “Santander Incluyente”. Gobernador Horacio Serpa Uribe. Bucaramanga.

- _____ ; Secretaría de Planeación (2005). Anuario Estadístico de Santander 2003-2004. Grupo de Planificación y Sistemas de Información. Bucaramanga.
- GOMEZ, Arnulfo (2006). Globalización, competitividad y comercio exterior. Análisis Económico, segundo cuatrimestre de 2006, año/vol. XXI, número 047. Universidad Autónoma Metropolitana. Azcapotzalco. México, DF. pp. 131-178 [Versión digital: <http://www.analisiseconomico.com.mx/pdf/4708.pdf>]
- GRECO (Grupo de Estudios del Crecimiento Económico Colombiano). Comercio Exterior y Actividad Económica de Colombia en el Siglo XX: Exportaciones Totales y Tradicionales. Borrador del capítulo II del libro El crecimiento económico colombiano en el siglo XX. Bogotá.
- GRUPO Regional de Investigación en Economía y Competitividad del Caribe Colombiano (2006). Estado actual de la Competitividad de Cartagena: indicador global de competitividad. Cartagena. [Versión digital: http://www.cccartagena.org.co/economica/competitividad_indicador_global.pdf]
- _____. (2007). Indicador Global de Competitividad de las Ciudades Colombianas: el caso de Cartagena de Indias. Cartagena.
- GUERREO, Amado y FUENTES, Anyella (Comp.) (2008). Desarrollo Regional, Globalización y Competitividad. Universidad Industrial de Santander. Cátedra Low Maus. Vicerrectoría Académica. Bucaramanga.
- HELD, David; McGrew, Anthony; Goldblatt, David y PERRATON, Jonathan (2002). Transformaciones Globales: Política, economía y cultura. Oxford, University Press.
- ICER (Informe de Coyuntura Económica Regional) Departamento de Santander (2007). Convenio Inter administrativo No. 111 de abril de 2000. DANE-Banco de la Republica. Bogotá.
- KRUGMAN, Paul y OBSTFELD, Maurice (1994). Economía Internacional. Mcgraw-Hill. Madrid.
- LLINÁS, Fernando (1997). Competitividad Internacional y Estratégica de las Empresas Colombianas. Gestión. Universidad del Norte. 3: 1-23. Barranquilla.

- LOTERO, Jorge (2006). Organización Espacial y Sistemas Productivos Locales en la Industria Manufacturera Colombiana durante la Integración de los noventa. En: Integración, Desarrollo y Competitividad de la Industria de las regiones y departamentos colombianos: análisis y perspectivas. Centro de Investigaciones Económicas de la Universidad de Antioquia. Medellín.
- MILESI, Darío; MOORI, Virginia; ROBERT, Verónica y YOGUEL, Gabriel (2007). Desarrollo de Ventajas Competitivas: Pymes exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia. Revista de la CEPAL N° 9 2. Agosto. pp. 26-43. Chile.
- MINAGRICULTURA (2006). Anuario Agroindustria y Competitividad, Estructura y dinámica en Colombia 1992-2005. (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura -IICA). Observatorio Agrocadenas Colombia. [Versión digital:
<http://www.agrocadenas.gov.co/documentos/anuario2005/Introduccion.pdf>
- MINCOMERCIO (2004). Estructura Productiva y de Comercio Exterior del Departamento del Atlántico. Bogotá. [Versión digital:
<http://www.presidencia.gov.co/tlc/documentos/atlantico.pdf>]
- _____. (2004). Estructura Productiva y de Comercio Exterior del Departamento de Santander. Bogotá. [http://www.mincomercio.gov.co/econtent/Documentos/negociaciones/TLC/11_difusion/Santander/Estructuraproductiva.pdf]
- _____. (2004). Perfil de Comercio Exterior Santander. Dirección de Promoción y Cultura Exportadora. República de Colombia. Bogotá.
- MONCADA, Oscar y RIVERA, Carolina (2004). Estructura Económica y Sector Importador: Una Revisión para el caso de Santander durante 1996 – 2001. Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración. Bucaramanga.
- MONITOR Company (1994). Estudio Regional de Competitividad: Construyendo la Ventaja Competitiva de Cinco Ciudades Colombianas. Bogotá.
- _____. (1994). Creando la Ventaja Competitiva para Colombia. Sumario de Conclusiones. Bogotá.

- OHMAE, Kenichi (1991). El mundo sin Fronteras, Poder y estrategia en la economía entrelazada. McGraw-Hill. México.
- ORTÍZ, Renato (2005). Mundialización: saberes y creencias. Editorial Gedisa, S.A. Barcelona, España.
- PEÑA, Antonio Rafael (2006). Las Disparidades Económicas Intrarregionales en Andalucía. España. [Versión digital: <http://www.eumed.net/tesis/2006/arps/>]
- PEÑALOZA, Marlene (2005). Competitividad: ¿Nuevo paradigma económico? Forum Empresarial. Mayo, año/vol. 10, número 001. pp. 42-67. Universidad de Puerto Rico. Puerto Rico. [Versión digital: <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=63110103>]
- PÉREZ, Luis M. (2002). Las Instituciones y el Sector Exportador en el Área Metropolitana de Bucaramanga. Colección Creando Región. Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ciencias Humanas-Escuela de Economía. Centro de Estudios Regionales. Bucaramanga.
- PORRAS, Ivonne y SANABRIA, Laura (2007). Productividad y Competitividad de los Sectores Confecciones y Calzado en Santander. Un análisis comparado con los departamentos de Antioquia y Valle. Universidad Industrial de Santander. Facultad de Ciencias Humanas. Escuela de Economía y Administración. Bucaramanga.
- PORTER Michael E. (1990). La Ventaja Competitiva de las Naciones. Ed. Vergara. Buenos Aires/ Argentina.
- PROEXPORT (2004). Informe de Tendencias: Exportaciones Colombianas por Departamento –Santander-. Dirección de Información Comercial. Bogotá.
- PULIDO, Medina Liliana (2000). Indicadores de Ventajas Competitivas Comerciales de Bogotá D.C. Departamento Administrativo de Planeación Distrital, Gerencia de competitividad e innovación. Bogotá.
[Versión digital: http://www.dapd.gov.co/www/resources/ijw_ventajas%20competitivas.doc]
- RAMIREZ, Juan Carlos; OSORIO, Horacio y PARRA-PEÑA, Rafael (2007) Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia. CEPAL Bogotá. [Versión digital: <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/3/29973/LCL.2684-P.pdf>]

- ROLDAN, Luna Diego (2001). Los Indicadores en el contexto de los Acuerdos de Competitividad de las Cadenas Productivas. Colección Documentos IICA Serie Competitividad No.17. Bogotá. [Versión digital: <http://www.agrocadenas.gov.co/home.htm>]
- SÁNCHEZ, Clara (2008). Presentación: Dirección de Calidad y Desarrollo Sostenible del Turismo. Encuentro de Autoridades Regionales de Turismo. [Versión digital: <http://www.gobant.gov.co/organismos/scompetividad/encuentrodeautoridades/losconveniosdecompetividad.ppt>]
- SÁNCHEZ, Fabio y ACOSTA, Paula (2001). Proyecto indicadores de competitividad: Colombia proyecto andino de competitividad. Colombia. – CEDE- Universidad de los Andes. Bogotá. [Versión digital: http://www.cid.harvard.edu/archive/andes/documents/workingpapers/indicators/indicators_colombia.pdf]
- SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) (2007). Inversión Social del SENA en el sector textil 2002-2006. Dirección de Planeación y Direccionamiento Corporativo. [Versión digital: www.sena.edu.co/.../Planeacion/Cartillas%20sectores%202007/CARTILLA%20SECTOR%20TEXTIL%202002-2006.pdf]
- _____. (2007). Inversión Social del SENA en el sector turismo 2002-2006. Dirección de Planeación y Direccionamiento Corporativo. [Versión digital: <http://www.sena.edu.co/downloads/2007Portal/Planeacion/Cartillas%20sectores%202007/CARTILLA%20SECTOR%20TURISMO%2020022006.pdf>]
- SIERRA, María Pilar y MARTÍNEZ, Almudena (2006). El Comercio Exterior de Castilla y León. Especialización Productiva y Geográfica. Boletín Económico de Ice N° 2881. España.
- SOBRINO, Jaime (2002). Competitividad y Ventajas Competitivas: Revisión teórica y ejercicio de aplicación a treinta ciudades de México. Estudios Demográficos y Urbanos. Mayo-agosto, número 050. pp. 311-361. El Colegio de México A.C. Distrito Federal, México.
- UNIVERSIDAD Industrial de Santander (2008). Boletín Cátedra Libre La opción. Especial: Ciencia y Tecnología. Abril, N° 108. Bucaramanga.

VILLENA, Pedro César (2005). Comercio exterior de la región de Arequipa y sus ventajas comparativas. Universidad San Agustín. Facultad de Economía. Arequipa, Perú. Tesis de doctorado. [Versión digital: <http://www.eumed.net/tesis/2006/pvp/index.htm>]

WEBGRAFÍA

www.presidencia.gov.co
www.banrep.gov.co
www.planeacion.cundinamarca.gov.co
www.mincomercio.gov.co
www.mineduacion.gov.co
www.minambiente.gov.co
www.agrocadenas.gov.co
www.dnp.gov.co
www.dane.gov.co
www.accionsocial.gov.co
www.snc.gov.co
www.saludsantander.gov.co
www.piusantander.gov.co
www.imc.gov.co
www.cdmb.gov.co
www.observatorio.saludsantander.gov.co
www.amb.gov.co
www.giron.gov.co
www.floridablanca.gov.co
www.alcaldiadepiedecuesta.gov.co
www.bucaramanga.gov.co
www.camaradirecta.com
www.xegmento.com
www.vanguardia.com
www.elfrente.com.co
www.andigraf.com.co
www.andi.com.co
www.uis.edu.co
www.santandertierradeaventura.com.co
www.adel.org.co
www.col.ops-oms.org
www.profamilia.org.co
www.federacionnacionaldedepartamentos.org.co
www.transparency.org
www.imd.ch
www.weforum.org/en/
www.atkearney.com
www.eclac.cl

Anexo 1: Factores asociados a la competitividad

Condiciones de entrada	{ Dotación de factores, oferta ambiental y espacial, localización y niveles de acumulación de capital.
Condiciones de competencia	{ Estructuras de mercado, nivel de exposición al mercado internacional, eficiencia y gestión empresarial (formación de costos y de precios, calidad de la oferta y la demanda)
Condiciones de Transformación Productiva	{ Capacidad de generación y adopción sistémica de las nuevas tecnologías, especialmente tecnologías de conocimiento e información, para lo cual resultan decisivos los niveles de educación, investigación y desarrollo, la capacidad de las estructuras de trabajo y empresariales de adoptar las nuevas tecnologías.
Condiciones de Sostenibilidad	{ Sostenibilidad en el uso de los factores (recursos naturales, medio ambiente), pero también sostenibilidad económica (en la capacidad financiera, en la organización social y política, en el sistema institucional, etc.) en relación con las necesidades y demandas de las próximas generaciones.
Condiciones de integración Y Cohesión social	{ Capacidad para construir socialmente proyectos compartidos de futuro a partir de la pertenencia ciudadana a una ciudad, región o nación. Esto es, capacidad de aprovechamiento competitivo, en un contexto de globalización, de las especificidades de lo local, regional o nacional, tales como tradiciones, habilidades, destrezas, cultura, fortaleza de las instituciones, calidad del gobierno, calidad de vida, seguridad, paisaje, herencia arquitectónica, natural y biológica.
Condiciones internas de Negociación	{ La competitividad se asocia a la capacidad de crear espacios de participación y acuerdos sociales básicos entre los diferentes grupos de interés (incluyendo las relaciones capital trabajo en las empresas), para el logro de metas compartidas de progreso y modernidad (acuerdos y compromisos institucionales).
Condiciones de desarrollo	{ Nivel y calidad de vida, condiciones de equidad en la distribución del ingreso, calidad y nivel del empleo, etc., es decir, capacidad de crecer con calidad.

Fuente: "Sistema de Indicadores de Competitividad Departamental" CID-UNAL Elaboración propia

Anexo 2: Diamante de Porter

Condición de los Factores:

Los factores de producción son los insumos necesarios para competir en cualquier sector. Pero a diferencia del papel que juegan los factores en la teoría estándar del comercio (en la cual los factores se limitan a dotaciones), en la teoría de la ventaja competitiva estos no simplemente se heredan, sino que se crean dentro de una organización. Los factores se agrupan en cinco categorías genéricas:

- Recursos Humanos: Hacen referencia a la cantidad, calidad y coste del personal.
- Recursos Físicos: Corresponde a la abundancia, calidad, accesibilidad y coste de la tierra, agua, yacimientos minerales, reservas madereras, fuentes de energía hidroeléctrica, zonas pesqueras y otros recursos materiales, las condiciones climatológicas y la localización geográfica.
- Recursos de Conocimiento: En ellos se incluyen la dotación que la nación tenga de conocimientos científico, técnicos y de mercado que transfieran a los bienes y servicios.
- Recursos de Capital: Hace referencia a la cuantía y coste del capital disponible para financiar la industria.
- Infraestructura: Corresponde al sistema de transporte, de la red de comunicaciones, los servicios postales, de mensajería, asistencia sanitaria, dotación de viviendas e instituciones culturales que afecten la calidad de vida y el atractivo de una nación.

Vale la pena resaltar que la ventaja competitiva no se deriva solo de la disponibilidad de factores, sino del grado de eficiencia y efectividad con que se empleen, por ello es necesario diferenciar entre los tipos de factores: los *factores básicos*, como los recursos naturales, clima, localización, fuerza laboral y capital (son los mismos en los que se basa la ventaja comparativa); y los *factores avanzados*, entre lo que se encuentran las comunicaciones, personal con educación superior, institutos de investigación y otros.

Condiciones de la Demanda:

El segundo determinante de la ventaja competitiva son las condiciones de la demanda interior, la cual está compuesta por la forma en que las empresas perciben, interpretan y dan respuesta a las necesidades del comprador.

Hay tres características de la composición de la demanda interior que resultan relevantes en la construcción y consolidación de la ventaja competitiva:

- Estructura segmentada de la demanda: hace referencia a la distribución de la demanda para unas variedades en particular, ya que en la mayoría de los sectores la demanda esta segmentada.
- Compradores entendidos y exigentes: son estos compradores los que revelan las necesidades de los clientes más avanzados. El contacto con este tipo de clientes ayuda a las empresas a detectar las nuevas necesidades del mercado, presionando para que estas alcancen niveles más altos de calidad, características y servicio de los productos.
- Necesidades precursoras de los compradores: Es más fácil para una empresa de una nación ser la precursora en ofrecer cierto bien o servicio diferenciado, si sus compradores son los primeros en demandarlo.

Industrias Relacionadas y de Apoyo:

El tercer determinante del Diamante corresponde a la presencia de sectores proveedores o conexos que sean internacionalmente competitivos.

Los proveedores ayudan a las empresas a detectar nuevos métodos y oportunidades para la aplicación de la tecnología mas avanzada, las empresas consiguen un rápido acceso a la información, a nuevas ideas y percepciones, y a las innovaciones de los proveedores.

Por su lado los sectores conexos brindan muchas oportunidades para el flujo de información y los intercambios técnicos.

La idea es contar con proveedores y sectores conexos resididos en el territorio local, con el objeto de obtener beneficios de la interacción entre ellos.

Estrategia, Estructura y Rivalidad de las Empresas:

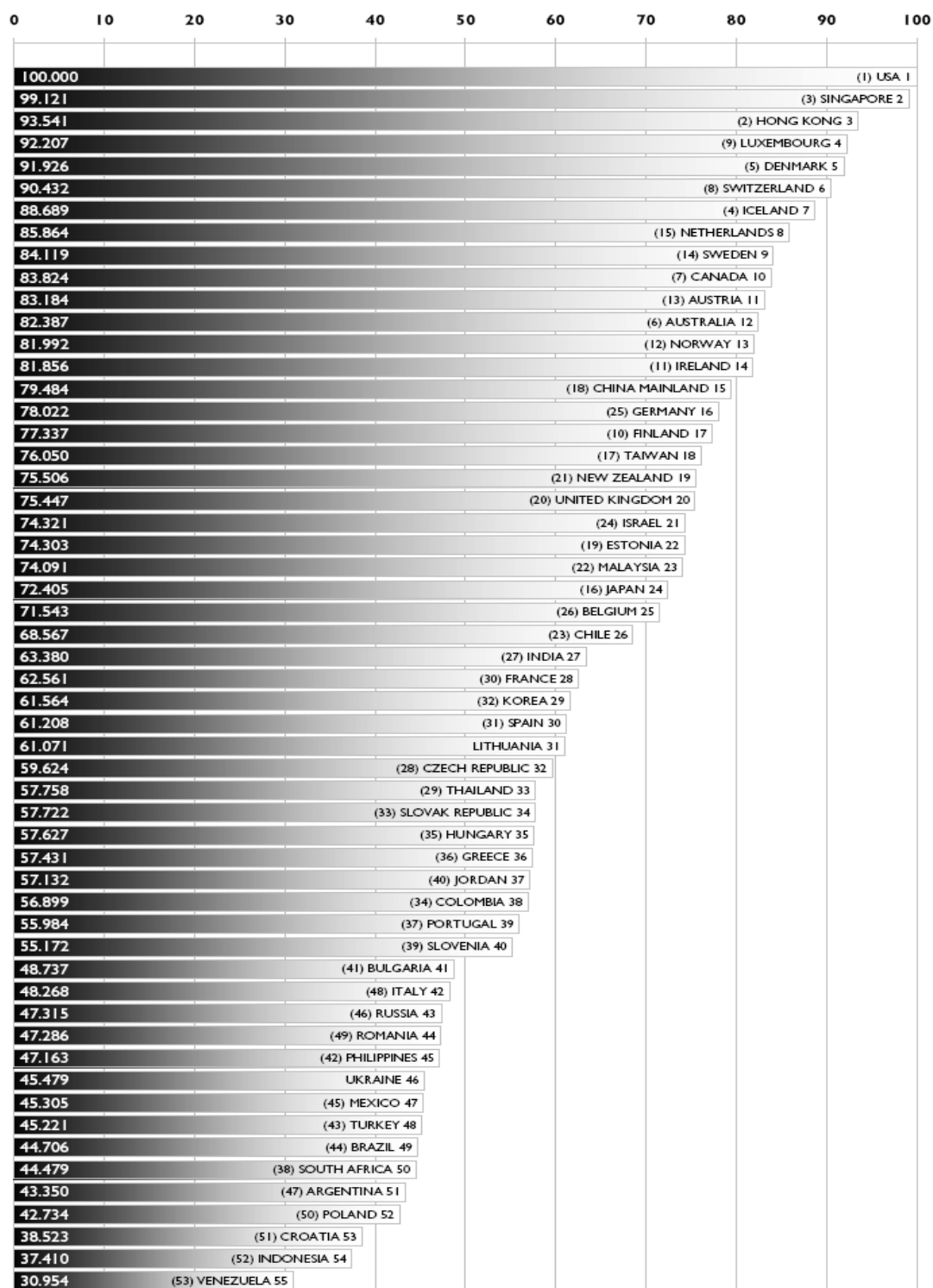
El cuarto y último determinante de la ventaja competitiva concierne al contexto en que se crean, organizan y gestionan las empresas, así como la rivalidad existente entre ellas.

Las circunstancias nacionales de un entorno adecuado y las prácticas directivas son cruciales para las fuentes de ventaja competitiva. De hecho la política gubernamental desempeña un papel fundamental en crear las condiciones que faciliten o dificulten la internacionalización de las empresas domésticas.

La idea de la rivalidad entre empresas, se fundamenta en la idea en que de igual forma que cualquier otro tipo de rivalidad, ésta crea presión sobre las empresas para que mantengan un ritmo de mejoría e innovación continuo.

Las fuerzas de Causalidad y Gobierno, fueron expuestas con anterioridad en el Enfoque de Porter, explicado en el capítulo I.

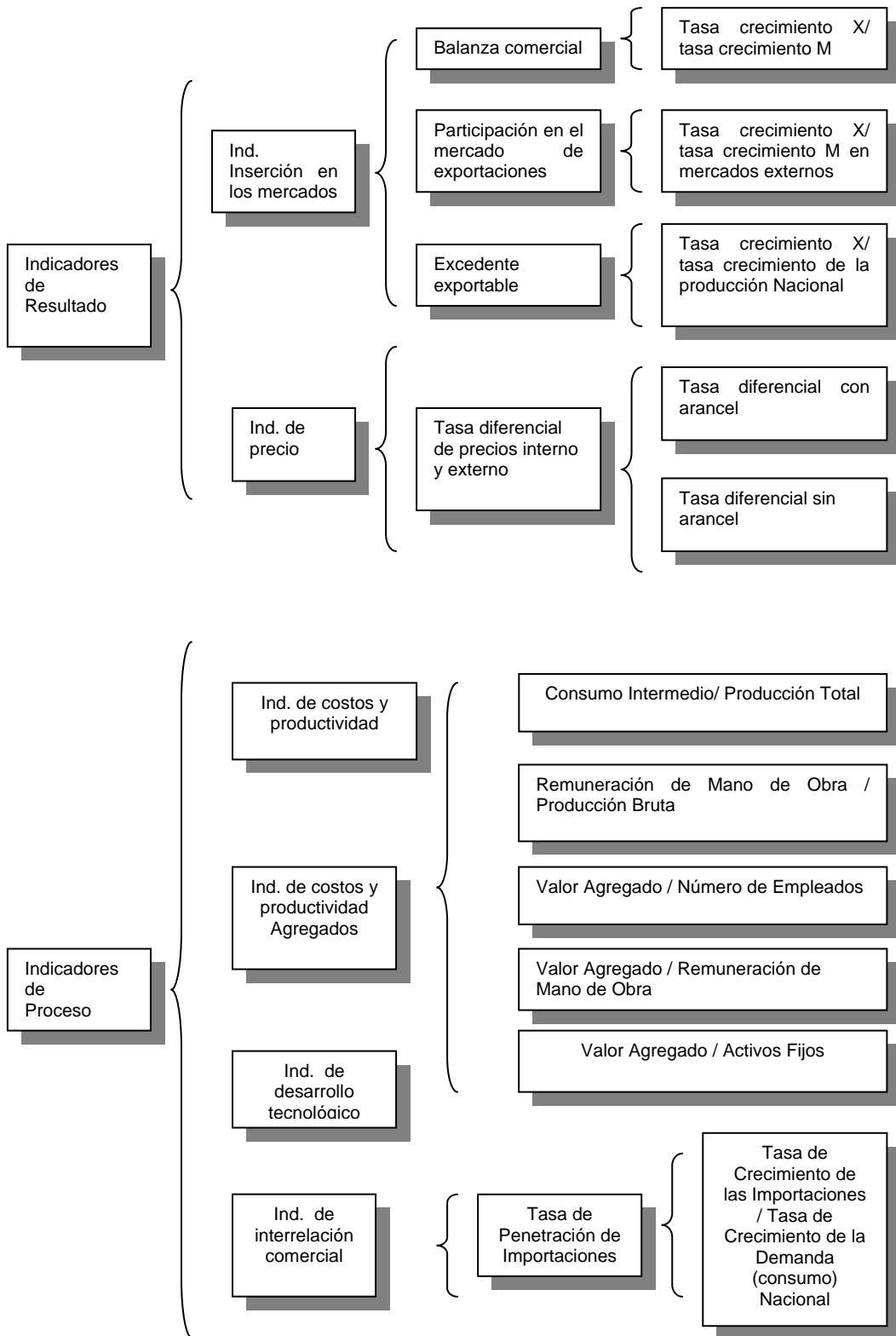
Anexo 3: The World competitiveness scoreboard 2007



(2006 rankings are in brackets)

Fuente: Tomado del IMD

Anexo 4: Indicadores calculados en el documento: “Los Indicadores en el Contexto de los Acuerdos de Competitividad de las Cadenas Productivas”



Fuente: Los Indicadores en el Contexto de los Acuerdos de Competitividad de las Cadenas Productivas. Elaboración propia

Anexo 5: Indicadores calculado en el Anuario Agroindustria y Competitividad, Estructura y dinámica en Colombia 1992-2005

Indicadores de competitividad, productividad y eficiencia	
1	Indicadores de eficiencia en el proceso productivo
1.1	Componenetes de la produccion bruta
1.2	Produccion Bruta y consumo intermedio
1.3	Consumo en la generacion de valor agregado
2	Indicador de productividad laboral en relacion al personal total ocupado
3	Indicador de productividad laboral en relacion a la remuneracion salarial
Indicadores del comercio exterior	
1	Indice de especializacion internacional (Lafay)
2	Indice modo de inserccion al mercado mundial (Fajnzylver)
3	Indice de transabilidad
Indicadores Financieros	
1	Razón Corriente
2	Apalancamiento
3	Margen Operacional
4	Liquidez
Indicadores de Inversion	
1	Inversion Bruta
2	Tasa de inversion a valor agregado

Fuente: Anuario Agroindustria y Competitividad

Anexo 6: Inversión en Cursos del Sena

Programa	Cursos	Total cupo de alumnos	Inversión en cursos Millones de Pesos
Formación titulada sector textil	172	4.272	2.745
Formación tecnólogos	2	53	103
Formación técnico profesional	12	314	337
Formación complementaria	1172	29.034	3.733
Jovenes rurales en formación (2004-2006)	17	310	n.d
Formación virtual	1	20	n.d

Fuente: Inversión del Sena en el Sector textil y confecciones 2002-2006

Anexo 7: Oferta de cursos del SENA

Cursos en tecnología profesional
Confección industrial
Diseño de modas en confección
Planeación y supervisión de la producción en confecciones
Cursos en técnico profesional
Confección industrial
Confección acabados y supervisión
Supervisión producción de hilanderías
Supervisión de producción de tejido plano
Supervisor de producción de tintorería, estampación y acabados textiles
Producción de marroquinería

Fuente: Inversión del Sena en el Sector textil y confecciones 2002-2006

Anexo 8: Estadísticas EIMI 2003-2007

AÑO	Expositores	Compradores Internacionales	Compradores Nacionales	Visitantes	TOTAL (CI+CN+V)
2007	132	135	327	2.908	3.370
2006	136	140	350	2.890	3.380
2005	143	120	328	2.037	2.485
2004	115	113	281	2.057	2.451
2003	70	75	192	940	1.207

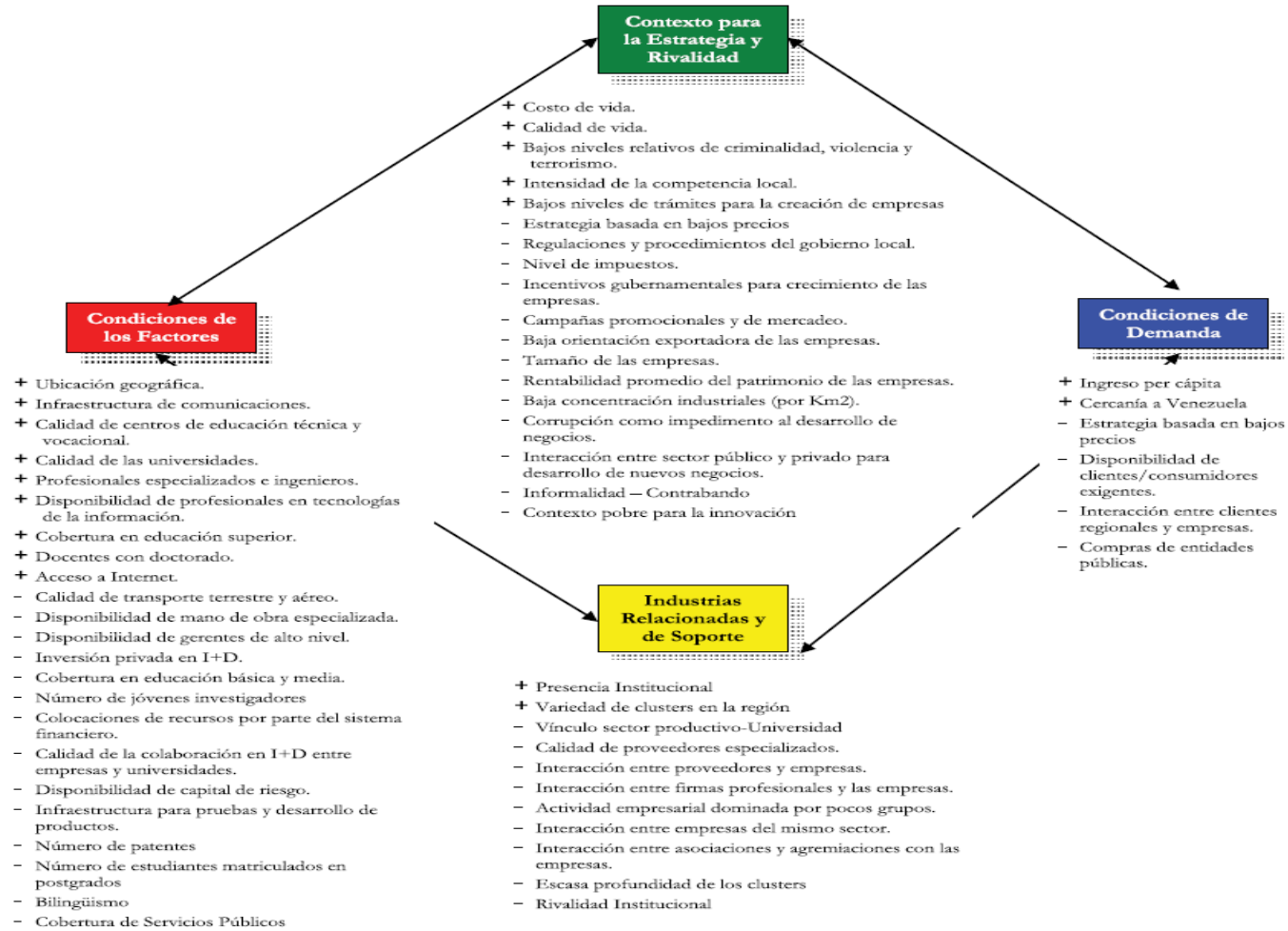
Fuente: Acopi Santander

Anexo 9: Ponderación de las cadenas Agenda Interna de Productividad y Competitividad

SECTOR, CLUSTER, O CADENAS PRODUCTIVAS	Puntaje	PRODUCTOS	Promedio	Posición
1.CADENAS AGROINDUSTRIALES	29.4	Cacao – Chocolate - Derivados	19.1%	1
		Palma - Óleo química	18.7%	2
		Frutas - (piña, guayaba, mora, cítrico, aguacate) – alimentos Procesados.	15.6%	3
		Caña - Panela - Alcohol	15.1%	4
		Forestal – Madera	9.2%	5
		Caucho	6.6%	6
		Lácteos(pasa a proteína animal)	6.2%	7
		Café – Derivados	5.7%	8
		Fique – Fibras	4.2%	9
		Hortalizas	4.1%	10
		Tabaco	2.8%	11
2.SERVICIOS ESPECIALIZADOS	24.4	Educación (es un requerimiento transversal)	26.4%	1
		Salud	24.4%	2
		Turismo	23.8%	3
		Nuevas Tecnologías Informática y Comunicaciones	12.7%	4
		Artes Gráficas	11.2%	5
		Ambientales	8.5%	6
3.MANUFACTURA E INDUSTRIA	20	Confecciones	25.0%	1
		Oro, Joyas, Tintes	23.1%	2
		Cuero, Calzado y Marroquinería	19.2%	3
		Metal mecánica	17.2%	4
		Artesanías	11.0%	5
		Dulces procesados	10.8%	6
4.PROTEÍNA ANIMAL	18.8	Avícola	25.8%	1
		Bovino	17.6%	2
		Maíz	16.2%	3
		Caprino	11.5%	4
		Piscícola	10.9%	5
		Porcino	8.6%	6
		Yuca	8.2%	7
		Soya	5.1%	8
		Sorgo	4.6%	9
5.HIDROCARBUROS, MINERÍA Y ENERGÍA	7.5	Petróleo y Gas (es del resorte Nacional)	35.8%	1
		Hidro energía (es del resorte Nacional)	25.8%	2
		Carbón	23.1%	3
		Petroquímica Liviana	15.4%	4

Fuente: Agenda Interna de Productividad y Competitividad de Santander

Anexo 10: Diamante de Porter para Santander



Fuente: Santander Entorno de Negocios Competitivo Frente al Mundo

Anexo 12. Metodología de Indicadores

1. Coeficiente de Internacionalización²³¹: Busca evaluar el grado de inserción de la economía regional al comercio exterior, de tal forma que mide la relación entre el comercio conjunto de importaciones y exportaciones, y la actividad económica de la región.

Ecuación:
$$CI_j = \frac{X_j + M_j}{PIB_j}; j = departamento$$

Donde:

X_j = Exportaciones totales de Santander, expresadas en USD FOB.

M_j = Importaciones totales de Santander, expresadas en USD CIF.

PIB_j = Producto Interno Bruto de Santander a Precios Corrientes en USD.

1.1 Tasa Exportadora: Mide la relación entre el flujo de exportaciones y la actividad económica de la región, con el propósito de determinar la oferta exportable de la economía local.

El indicador al revelar que porcentaje de la producción se exporta, toma valores entre cero y uno [0,1]. Si es 1 significa que el 100% de la producción se exporta y si es 0 quiere decir que las exportaciones son nulas.

Ecuación:
$$TE_j = \frac{X_j}{PIB_j}; j = Departamento$$

Donde:

X_j = Exportaciones totales de Santander, expresadas en USD FOB.

PIB_j = Producto Interno Bruto de Santander a Precios Corrientes en USD.

1.2 Tasa Importadora: Mide la relación entre el flujo de importaciones y la actividad económica de la región, con el propósito de determinar el nivel de participación de la oferta exportable del mundo en la economía local.

²³¹ Este indicador, así como todos los demás fue hallado para el período comprendido entre el 2000-2007. Para expresar todas las variables en una misma medida, se hizo necesario expresar el PIB de Santander a Precios Corrientes Base año 2000, en dólares, utilizando para ello el promedio anual de la Tasa Representativa de Mercado (TRM) para estos mismos años.

Ecuación:
$$TI_j = \frac{M_j}{PIB_j}; j = Dpto$$

Donde:

M_j = Importaciones de Santander, expresadas en USD CIF.

PIB_j = Producto Interno Bruto de Santander a Precios Corrientes en USD.

1.3 Tasas de crecimiento flujos de comercio internacional y actividad económica nacional: Evalúa comparativamente el desempeño de los flujos de importaciones, exportaciones y actividad económica para determinar comportamientos diferenciales en las tendencias de crecimiento.

Ecuación:

$$\Delta PIB_j = \frac{PIB_j^{t+1}}{PIB_j^t} - 1$$

$$\Delta X_j = \frac{X_j^{t+1}}{X_j^t} - 1$$

$$\Delta M_j = \frac{M_j^{t+1}}{M_j^t} - 1$$

Donde:

PIB^{t+1} = Producto Interno Bruto Total de Santander un año adelante.²³²

PIB_j^t = Producto Interno Bruto Total de Santander al año cero (0).

X_j^{t+1} = Exportaciones Totales de Santander un año adelante.

X_j^t = Exportaciones Totales de Santander al año cero (0).

M_j^{t+1} = Importaciones Totales de Santander un año adelante.

M_j^t = Importaciones Totales de Santander al año cero.

2. Tasa de Orientación de Exportaciones: Evalúa la relación entre las exportaciones no tradicionales y las exportaciones totales, para identificar la estructura de la oferta exportable de la región. Las exportaciones tradicionales se definen como: Café, ferroníquel, petróleo y sus derivados.

²³² Para este Indicador se emplea el PIB de Santander a Precios Constantes en Pesos, año Base 2000.

Ecuación:

$$TOE_j = \frac{X_{No_tradicionales}}{X_{Totales}}; j = Dpto$$

Donde:

$X_{No_tradicionales}$ = Exportaciones No tradicionales de Santander para los años 2004-2007, expresadas en USD FOB.

$X_{Totales}$ = Exportaciones totales de Santander para los años 2004-2007, expresadas en USDFOB.

2.1 Tasa de Diversificación Exportadora por Producto (TDEP): Este indicador puede establecer agregada y sectorialmente, lo que podría ser un indicativo de la concentración de la estructura productiva alrededor de un solo bien.

Mide la relación entre el número de productos ofertables de la región, en comparación con el país, con el propósito de evaluar la dependencia del comercio internacional y, de esta manera, determinar la tendencia de mono exportador, bajo el supuesto que los bienes exportados corresponden a aquellos con ventajas competitivas, resultado del proceso de especialización de la actividad económica.

Ecuación:

$$TDE_j^{No.Q} = \frac{No.Q_{Región}^X}{No.Q_{País}^X}$$

Donde:

$No.Q_{Región}^X$ = Número de Capítulos Exportados por la Región, el periodo 2000-2007.

$No.Q_{País}^X$ = Número de Capítulos Exportados por Colombia, en el periodo 2000-2007.

2.2 Tasa de Contribución de las Exportaciones: Mide el nivel de participación del sector en el total de exportaciones que realiza la región. El objetivo es determinar la participación sectorial de las exportaciones y, de esta manera, establecer las ventajas y desventajas potenciales de la oferta exportable.

Ecuación:
$$c_j^s = \frac{X_j^s}{X_j^T}; s = \text{sector}$$

Donde:

X_j^s = Exportaciones Sectoriales de Santander, expresadas en USD FOB.

X_j^T = Exportaciones Totales de Santander, expresadas en USD FOB.

2.3 Coeficiente de Especialización Exportadora: Evalúa las diferencias entre la estructura de la oferta exportable de la región y la nacional, comparando la participación de las exportaciones por sector.

Ecuación:
$$CEX_j^s = \frac{\frac{X_j^s}{X_j^T}}{\frac{X_n^s}{X_n^T}}$$

Donde:

X_j^s = Exportaciones Sectoriales de Santander, expresadas en USD FOB

X_j^T = Exportaciones Totales de Santander, expresadas en USD FOB

X_n^s = Exportaciones Sectoriales de Colombia, expresadas en USD FOB

X_n^T = Exportaciones Totales de Colombia, expresadas en USD FOB.

2.4 Tasa de Diversificación Exportadora por Mercado Destino²³³: Mide la relación entre el número de países destino de la oferta exportable de la región, en comparación con el país, con el propósito de evaluar la dependencia del comercio internacional.

Ecuación:
$$TDE_j^{No.Mercados} = \frac{No.Mercados_{Región}^x}{No.Mercados_{País}^x}$$

Donde:

$No.Mercados_{Región}^x$ = Número de mercados de destino de las exportaciones de la Región

$No.Mercados_{País}^x$ = Número de mercados de destino de las exportaciones de Colombia.

²³³ El dato del número de países a los cuales les vende Santander no incluye las Zonas Francas, ni los países no declarados. De igual forma para el dato de Colombia.

3. Tasa de Orientación de Importaciones: Evalúa la relación entre el tipo de importaciones (bienes de consumo, intermedio y capital) y las importaciones totales de la región, para identificar la estructura de las mismas. Para su cálculo fue necesario tomar en cuenta la Clasificación Según Uso o Destino Económico (CUODE), para los años 2000-2007.

Ecuación:
$$TOM_j = \frac{M^s}{M_{Totales}}; j = región; s = Sector$$

Donde:

M^s = Importaciones Sectoriales, expresadas en USD CIF.

$M_{Totales}$ = Importaciones Totales, expresadas en USDCIF.

3.1 Tasa de Contribución de las Importaciones: Mide el nivel de participación del sector en el total de importaciones que realiza la región. El objetivo es identificar la cantidad de sectores con mayor participación, para determinar la dependencia importadora de la región.

Ecuación:
$$C_j^s = \frac{M_j^s}{M_j^T}; s = sector$$

Donde:

M_j^s = Importaciones Sectoriales de Santander, expresadas en USD CIF.

M_j^T = Importaciones Totales de Santander, expresadas en USD CIF.

3.2 Tasa de Diversificación Importadora por Mercados de Origen²³⁴: Mide la relación entre el número de países fuente de las importaciones de la región, en comparación con el país, con el propósito de evaluar la dependencia del comercio internacional.

Ecuación:
$$TDE_j^{No.Mercados} = \frac{No.Mercados_{Región}^M}{No.Mercados_{País}^M}$$

²³⁴ El dato del número de países a los cuales les compra Santander no incluye a Colombia, las Zonas Francas, ni los países No declarados. Para el caso de Colombia no incluye las Zonas Francas, ni los países no declarados.

Donde:

No.Mercados^M_{Región} = Número de países de origen de las importaciones de Santander.

No.Mercados^M_{País} = Número de países de origen de las importaciones de Colombia.

4. Balanza Comercial Relativa (BCR) por Sectores: Mide la Balanza Comercial de cada sector en relación con el flujo de comercio, es decir las exportaciones e importaciones de dicho sector.

Ecuación:

$$BCR^{Si} = \frac{(X - M)^S}{(X + M)^S}$$

Donde:

$(X-M)^S$ = La balanza comercial entre para el sector “s”.

$(X+M)^S$ = Comercio total bilateral para el sector “s”.

El rango de la BCR se ubica entre -1 y 1 , reflejando una ventaja competitiva cuando es positivo y una desventaja cuando es negativo. La ventaja será mayor entre más cercana esté de 1 y la desventaja mayor entre más se acerque a -1 .²³⁵

4.1 Dinámica y Permanencia: El criterio de Dinámica muestra la evolución de la competitividad de una región o país, en términos del comportamiento de la BCR para dos períodos de tiempo analizados. De esta manera, si D^S es mayor que cero, existe Ganancia de Competitividad en determinado sector; pero, si D^S es menor que cero, habrá pérdida de competitividad en el mismo.

Ecuación:

$$D^S = BCR^{S(t+1)} - BCR^{S(t)}$$

Donde:

²³⁵ CID – UNAL. *Estudio de las Barreras al Comercio de Bienes y Servicios de Bogotá en el Contexto de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos*. Bogotá, 2005. p. 11

$BCR^{s(t+1)}$ = Balanza Comercial Relativa por sector, un período adelante.

$BCR^{s(t)}$ = Balanza Comercial Relativa por sector, al año cero.

En cuanto a permanencia, de acuerdo a los momentos de análisis, es decir, el número de años o períodos para los cuales se calculó el indicador BCR, que en este caso fueron 8 años, se obtiene un rango de referencia de V, de dos períodos, definidos desde el año 2000-2003 y desde el 2004-2007, estableciendo la siguiente interpretación:

Si V tiende a +1: la “permanencia” de la ventaja comparativa es mayor, porque se han registrados mayor número de períodos o años con superávit comercial.

Si V tiende a -1: la “permanencia” de la ventaja comparativa es menor, debido a que se ha presentado con mayor frecuencia déficit comercial.

4.1.1 Tipología de Competitividad Comercial (TCC)

A partir de los indicadores de Dinámica (D) y Permanencia (V) nombrados anteriormente, es posible definir esta Tipología de Competitividad.

Tipología de Competitividad Comercial	D	V
Estrategico	+	+
Sensible	+	-
Sensible Comercio Interno	-	+
No sensible	-	-

De esta manera si D y V son mayores que cero (0), se consideran como estratégicos, es decir aquellos sectores que además de haber presentado más años con superávit en lugar de déficit en la BCR, presentan una ganancia en competitividad.

Sensibles si D es mayor que cero y V es menor que cero, es decir aquellos sectores a pesar de haber presentado déficit en la BCR han ganado competitividad.

Por su parte, aquellos sectores que pese a la permanencia de superávit en la BCR han perdido competitividad, son considerados Sensibles al Comercio Interno.

Por último, son sectores no sensibles aquellos que además de haber presentado déficit en la BCR, no manifiestan una ganancia en competitividad.

4.2 Balanza Comercial Relativa (BCR) con Estados Unidos

La BCR en este caso mide la Balanza Comercial existente entre Estados Unidos y Santander para los sectores clasificados. Así, el numerador se refiere a la Balanza Comercial entre el país “n” el cual es Estados Unidos y la región “j” la cual es Santander, para el sector “s”. Y el denominador se refiere al comercio total bilateral entre el país “n” y la región “j”.

Ecuación:

$$BCR^{Si} = \frac{(X - M)_{jn}^S}{(X + M)_{jn}^S}$$

Donde:

$(X-M)_{jn}^S$ = La Balanza Comercial entre Estados Unidos (n) y Santander (j) para el sector “s”

$(X+M)_{jn}^S$ = Comercio total bilateral entre Estados Unidos y Santander.

Los parámetros de Interpretación son exactamente los mismos que para el caso de la BCR de Santander por sectores.

4.3 Balanza Comercial Relativa (BCR) con Venezuela

El numerador se refiere a la Balanza Comercial entre el país “n” el cual es Venezuela y la región “j” la cual es Santander, para el sector “s”. Y el denominador se refiere al comercio total bilateral entre estas dos regiones.

Ecuación:

$$BCR^{Si} = \frac{(X - M)_{jn}^S}{(X + M)_{jn}^S}$$

Donde:

$(X-M)_{jn}^S$ = La Balanza Comercial entre Venezuela (n) y Santander (j) para el sector “s”.

$(X+M)_{jn}^S$ = Comercio total bilateral entre Venezuela y Santander.

5. Otros Indicadores

A continuación se presentan los otros Indicadores que se presentaron en la propuesta inicial, pero que por razones técnicas no pudieron calcularse.

5.1 Índice de Ventaja Competitiva Revelada (IVCR)²³⁶: El indicador de Ventaja Competitiva Revelada ajusta el indicador BCR con la participación del flujo de comercio del socio comercial, es decir el porcentaje del flujo de comercio del bien sobre el flujo comercial total.

$$\text{Ecuación: } VCR_s = \frac{BCR_{s,n}}{T_{s,n}} \Rightarrow T_{s,n} = \frac{X_{s,n} + M_{s,n}}{X_{T,n} + M_{T,n}}$$

Donde:

$BCR_{s,n}$ = Balanza Comercial Relativa por sector y para determinado país

$X_{s,n} + M_{s,n}$ = Exportaciones e importaciones por sector y por país.

$X_{T,n} + M_{T,n}$ = Exportaciones e Importaciones Totales de determinado país.

5.2 Coeficiente de Apertura Exportadora por Sector²³⁷: Mide la relación por sector del flujo de exportaciones y la actividad económica de la región, con el propósito de determinar la oferta exportable de cada sector de la economía local.

$$\text{Ecuación: } CAE_j^s = \frac{X_j^s}{PIB_j^s}$$

Donde:

X_j^s = Exportaciones sectoriales del Departamento, expresadas en USD FOB

PIB_j^s = Producto Interno Bruto de Santander por Sector, a precios corrientes.

²³⁶ Debe resaltarse que este indicador no se calculó debido a la falta de información sobre las Exportaciones e Importaciones Totales de determinados países como Estados Unidos y Venezuela.

²³⁷ El cálculo de este Indicador no fue posible debido a la inexistencia de información del PIB de Santander de acuerdo a la clasificación sectorial escogida para el presente trabajo.

5.3 Índice de Especialización Exportadora²³⁸: Evalúa el grado en el cual la producción industrial de una región se especializa en exportar. Compara la distribución de las exportaciones y de la producción bruta del país por región y departamento.

Ecuación:

$$IEE_j = \frac{\frac{X_j}{X_{nacional}}}{\frac{PIB_j}{PIB_{nacional}}}; j = Dpto$$

Donde:

X_j = Exportaciones Totales de Santander, expresadas en USD FOB.

X_n = Exportaciones Totales de Colombia, expresadas en USD FOB

PIB_j = Producto Interno Bruto Sectorial de Santander, a precios corrientes.

$PIB_{nacional}$ = Producto Interno Bruto sectorial de Colombia, a precios corrientes.

²³⁸ El cálculo de este Indicador no fue posible debido a la inexistencia de información del PIB de Santander y de Colombia de acuerdo a la clasificación sectorial escogida para el presente trabajo.