

LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA SANTANDEREANA (2007-2017)

El papel del comercio internacional

Guerrero Rincón, Amado Antonio¹
Romero Arciniegas, Wilfred Alonso²

Bucaramanga, junio de 2018



¹ Economista. Doctor en Historia. Profesor Titular Escuela de Economía y Administración de Empresas, UIS, Investigador y director del IdEAD.

² Economista. Magister en Historia. Profesor cátedra Asociado de la Escuela de Economía y Administración de Empresas, UIS, Investigador IdEAD.

Resumen

El comercio internacional tiene un rol significativo en el impulso económico de los territorios. Gracias al comercio internacional se tejen relaciones mercantiles que posibilitan el incremento de las transacciones comerciales, como también culturales. Bajo esta perspectiva, este texto centra su análisis en los resultados de la internacionalización de la economía santandereana en los último 10 años. Para ello, se presenta una serie estadística de las principales variables de internacionalización que va desde 1991 hasta el 2017, para posteriormente calcular los principales indicadores del tema. De este modo, se describen los resultados de las series y los indicadores como insumo para elaborar a futuro políticas de internacionalización que cambien el rumbo de la economía santandereana a mejores resultados.

Palabras claves: Internacionalización, exportación, importación, balanza comercial, ventaja comparativa.

Abstract

International trading has a significant role to enhance territorial economy. Commercial relations are sewed thanks to international trading, this increases not only commercial transactions, but cultural as well. Thus, this paper focus its analysis in the results of the last 10 years of internationalization in Santander`s economy. In this sense, a group of statistics series of the main internationalization variables are presented for the period from 1991 to 2017, hence it is possible to calculate the main indicators in this subject. Therefore, the results from the series and indicators are described to enrich future internationalization policies and change the path of Santander`s economy in a better perspective.

Key words: internationalization, export, import, commercial balance, comparative advantage.

Tabla de contenido

1. Introducción.....	4
2. Algunas reflexiones previas	4
3. El papel del comercio internacional de Santander	8
4. Un análisis comparativo con Antioquia, Caldas, Valle del Cauca y Norte de Santander a partir de sus indicadores.....	11
4.1. Coeficiente de Internacionalización	11
4.2. Tasa de Apertura Exportadora (TAE):	12
4.3. Tasa Importadora (TI):	13
4.4. Las Tasas de Crecimiento del Flujo del Comercio:	14
5. De Colombia para el Mundo.....	15
5.1. Tasa de Contribución de las Exportaciones (TCE):	15
6. Del mundo para Colombia.....	16
6.1. Tasa de Orientación de las Exportaciones (TOE):	16
6.2. Tasa de Orientación de Importaciones (TOI):	17
6.3. Tasa de Contribución de las Importaciones (TCI).....	19
7. La Competitividad medida a través de la Balanza Comercial Relativa ..	20
7.1. Hacia la Internacionalización de Santander... ..	20
8. Bibliografía.....	22

1. Introducción

El surgimiento de la ciencia económica está ligada estrechamente con una de las preocupaciones que la ha atravesado a lo largo de su historia: la naturaleza y causa del comercio internacional. Múltiples variantes han reflexionado sobre diversos aspectos, haciendo énfasis en algunos de ellos, pero siempre teniendo como objetivo tratar de explicarse el porqué de la necesidad del comercio entre países, y a partir de ello investigan sobre los tipos de productos que exportan-importan, volúmenes, y siguen las preocupaciones por definir y determinar la forma como se configuraran los precios internacionales, los impactos sobre los sistemas económicos internos, en su estructura económica y su estrecha relación con las tasas de crecimiento económico; para finalmente analizar todo lo relacionado con el rol de la política económica, pues ella define, en últimas, la orientación de la economía de un país con mecanismos de protección o de liberalización económica, para volver a replantearse la conveniencia o no de participar en la constitución de bloques económicos regionales, o simplemente entrar en procesos de negociación que conduzcan al establecimiento de tratados de libre comercio.

2. Algunas reflexiones previas

Hasta mediados del siglo pasado las respuestas a estas inquietudes y las investigaciones sobre comercio internacional estaban orientadas por la llamada teoría tradicional³, del comercio internacional, basada en los supuestos de la competencia perfecta y los rendimientos constantes a escala. Desde esta perspectiva la especialización de los países se explica por la división internacional del trabajo a partir de la competitividad resultante de los costos relativos de producción. La teoría de los costos comparativos, ya sea por la productividad del trabajo (Modelo Ricardo) o por la abundancia o dotación relativa factorial (Modelo H-O-S), ofreció un argumento en pro de la especialización y la libertad del comercio al determinar que cada país producirá bienes en los que tenga una ventaja relativa, este tipo de intercambios mejora el bienestar mundial ya que el comercio se concibe como un método indirecto de producción; en vez de producir un bien por sí mismo, un país puede producir otro bien e intercambiarlo por el bien codiciado el cual no puede producir por tener una menor productividad del trabajo, o una menor dotación factorial en el cual es intensivo dicho bien.

A raíz de esto, las investigaciones empíricas a menudo utilizaron como concepto sinónimo de competitividad internacional la estructura de la ventaja comparativa. En este sentido, la competitividad era interpretada como un fenómeno netamente comercial, y en este sentido el indicador que se empleaba para medir la competitividad relativa de los distintos sectores de una economía eran las llamadas Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) del cual se pueden deducir dos interpretaciones: en primer lugar, que

³ La teoría tradicional postula que i) el comercio debe darse entre países complementarios, es decir, con desigualdad en la productividad de trabajo y/o dotación de factores relativamente muy diferentes; ii) la composición del comercio es el reflejo de la ventaja comparativa; iii) dado que el intercambio internacional de bienes es un medio sustitutivo para la movilidad internacional de factores productivos, deben generarse importantes efectos en la distribución del ingreso entre países especialmente en el modelo (H-O-S)

una economía que participa del comercio internacional tiene por definición sectores que son más competitivos y otros que no lo son. En segundo lugar, la interpretación del índice no puede manifestar la pérdida o el incremento de la competitividad de una economía en su conjunto. Lo que sí puede revelar es que se produzca un cambio en la estructura de ventajas comparativas tal que sectores que antes eran competitivos dejen de serlo". (Chudnovsky y Porta, 1990:12.); para evaluar este cambio ocurrido en las ventajas comerciales, se suele recurrir a dos indicadores: el saldo comercial relativo (SCR)⁴ y el índice de contribución al saldo (ICS)⁵. Ambos índices son complementarios y permiten conocer, el primero de ellos, si la buena o mala posición comercial se debe a un comportamiento generalizado de la mayoría de los sectores, o solamente es el resultado del comportamiento de alguno de ellos, mientras que el segundo de los indicadores muestra la contribución que cada sector hace al saldo en términos relativos, al compararlo con el que tiene la economía regional. Es decir, su aplicación permite conocer la diversificación comercial, siendo considerados como indicadores de las Ventajas Comparativas Reveladas.

Así entonces, las explicaciones tradicionales hasta finales de la década de los setenta del siglo pasado sobre el comercio internacional se enfocaban en los intercambios de tipo inter-industrial, motivados en las discrepancias en las dotaciones factoriales y productividad del trabajo entre los países. Según la teoría, los flujos de comercio se explicaban exclusivamente por una especialización productiva de las economías resultado directo del aprovechamiento de "ventajas comparativas" derivadas de los costos de oportunidad relativos en cada país⁶.

Posterior a la segunda guerra mundial, las tendencias y composición del comercio internacional, variaron significativamente, presentándose un incremento de los flujos comerciales especialmente entre países desarrollados con similares dotaciones factoriales, dando lugar al intercambios de productos desde y hacia un mismo sector, sumado a esto, la falta de realismo de los supuestos de dichas teorías y sobre todo el desarrollo de nuevos trabajos⁷ empíricos empezaron a contradecir los alcances y

⁴ El SCR varía entre +100 y -100: en el primer caso sólo existen exportaciones y la ventaja es máxima; en el segundo caso sólo existen importaciones y la desventaja es máxima. Este se calcula así:

$$SRC_i = \left(\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \right) \times 100$$

⁵ El ICS se expresa como la diferencia entre el saldo relativo de un sector y el correspondiente al conjunto de la economía, corregido por un factor de ponderación construido a partir del peso relativo de los flujos comerciales del sector. Se calcula de la siguiente manera:

$$ICS_i = \left[\frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} - \frac{\sum_i X_i - \sum_i M_i}{\sum_i X_i + \sum_i M_i} \right] \left[\frac{\frac{X_i + M_i}{\sum_i X_i + \sum_i M_i}}{\frac{2}{\sum_i X_i + \sum_i M_i}} \right] \times 100$$

⁶ Durante mucho tiempo, las investigaciones del comercio internacional estaban apoyadas exclusivamente sobre las contribuciones de David Ricardo y el modelo Heckscher –Ohlin-Samuelson.

⁷ Entre estos trabajos se encuentra el de Dreze (1961), Verdoorn (1960) y Balassa (1966) quienes estudiando las consecuencias de la integración de la Comunidad Económica Europea (CCE) y dieron cuenta de un importante intercambio de bienes que correspondían a un mismo grupo

explicaciones del comercio internacional, ocasionando que desde mediados del siglo XX, el cuerpo teórico dominante fuera puesto entredicho, surgiendo nuevas aportaciones que, en un comienzo trataron de corregirlo y enfrentarlo, pero luego se convirtieron en un enfoque complementario. La nueva teoría orientó su objeto de estudio partiendo de elaboraciones teóricas fundamentadas en los fallos e imperfecciones del mercado. Esta nueva forma de explicar el intercambio incorpora los conceptos de rendimientos crecientes de escala, las barreras a la industria, la diferenciación de productos y la importancia de los accidentes históricos en la localización de las industrias. En este esquema, las exportaciones e importaciones simultáneas de bienes que se encuentran clasificados dentro de una misma categoría industrial o comercio Intraindustrial son teóricamente posible.

Frente a esta nueva realidad, existen dos clases de explicaciones para la existencia del comercio intraindustrial, la de Helpman y la de Krugman (1989). El primero, para de considerar que el comercio intraindustrial se deriva de la interacción entre la diferenciación del producto y las economías de escala. Este razonamiento reconoce una amplia gama de productos diferenciados en cada industria. Esta variedad es limitada por el país, al existir economías de escala. La segunda explicación fue propuesta por Brander (1981) y elaborada por Brander y Krugman (1985), que considera que el comercio intraindustrial representa un comercio en dos sentidos de productos idénticos, debido fundamentalmente a la discriminación de precios, el razonamiento sostiene que las empresas segmentan sus mercados, restringiendo los envíos al mercado interno para mantener un precio interno alto, mientras que venden en el mercado externo. El resultado es un dumping recíproco.

A nivel empírico, el debate posterior se centró en mejorar los métodos de estimación, y a nivel teórico, la formalización de un esquema de competencia monopolística chamberliliano por Dixit y Stiglitz en 1977, que constituyó la base para el surgimiento de las teorías que posteriormente se denominaron comercio intraindustrial horizontal⁸. Bajo este esquema fue posible modelar una estructura de mercado en la cual existe un gran número de empresas capaces de producir bienes diferenciados en sus características secundarias. A finales de los años ochenta y principios de los noventa,

industrial. Linder (1961) argumentaba que era la similitud y no la diferencia en la demanda o la diferencia de proporciones de factores, la que determina el comercio de manufacturas, también encontró por lado de la oferta que cada país tendía a especializarse en un número determinado de variedades, favoreciendo el surgimiento de economías de escala en la producción. Raymond Vernon (1966) fue otro de los predecesores de esa nueva interpretación del comercio internacional, al desarrollar la conocida teoría del ciclo del producto, donde el patrón y los flujos del comercio internacional son el resultados de factores claves como, la tecnología, el capital humano y el marketing internacional y Kaldor (1978) al indagar sobre evidencias empíricas de las teorías neoclásicas sobre comercio internacional, se encontró con que los resultados no son los esperados de acuerdo con los postulados tradicionales, ya que en la mayoría de los países en los que se producen incrementos de la actividad comercial (medida a través de cuotas de mercado). se dan al mismo tiempo, fuertes aumentos de los precios y de los costes salariales, como sucede por ejemplo en el caso de EEUU.

⁸. La diferenciación horizontal se refiere al comercio intraindustrial de productos de una misma calidad, producidos con técnicas muy similares, y cuyas características diferenciadas y nivel de servicio dan lugar a que satisfagan necesidades idénticas. Barker (1977) y Stiglitz (1977), plantearon que las preferencias de los consumidores son iguales para cualquier variedad de un producto, y que su grado de satisfacción va cambiando en la medida en que las condiciones de la renta y la abundancia de productos permitan consumir distintas variedades de dicho producto.

el debate teórico evolucionó hacia una visión menos dual del problema, al considerar que la diferenciación de productos no siempre consiste en más variedades, sino también en productos de distintas calidades o comercio intraindustrial de naturaleza vertical⁹. Esta diferenciación no puede explicarse con los mismos instrumentos teóricos que la diferenciación horizontal, puesto que los productos de distintas calidades provienen de funciones de producción distintas.

Este nuevo marco está basado en estructura de mercado oligopolísticas, las diferencias de calidad se originan en las diferencias en las dotaciones relativas de factores Falvey, (1981); Falvey y Kierzkowski, (1987) y Flam y Helpman (1987) (modelos Neo-Heckscher-Ohlin) y el de Shaked y Sutton (1984), quienes parten de la idea de que para llevar a cabo estrategias de diferenciación vertical, las empresas necesitan aumentar sus esfuerzos en investigación, con un importante incremento de los costes. Ante ello, optan por la estrategia de concentrarse en la producción de una variedad del producto, pero tratando de capturar una mayor parte del mercado correspondiente a dicha variedad, reduciendo los costos fijos.

En palabras de Álvarez (2004), la distinción entre el comercio intraindustrial horizontal y vertical es importante a la hora de considerar los costes de ajuste que se producirán en el país en términos de productividad y empleo. El primero lleva a unos costes de ajuste menores que el segundo. En esta medida, las economías de escala y la diferenciación del producto explicarían el comercio intraindustrial horizontal, mientras que las diferencias tecnológicas, el capital humano y la tecnología el de carácter vertical.

Como se observa, la teoría sobre comercio internacional ha evolucionado en los últimos años, pues se han descartado conceptos tradicionales como el de la competencia perfecta y los rendimientos constantes a escala, para hacer tránsito a la búsqueda de explicaciones sobre la base de la competencia imperfecta y las economías de escala sobre el comercio internacional, buscando captar la problemática sobre las diferencias en el desarrollo de la producción y en los procesos de difusión tecnológica como son; el capital humano, el progreso técnico, la innovación, el ciclo del producto, la diferenciación estructural de los mercados, la dinámica sectorial nacional entre otros aspectos. Uno de los rasgos principales de estas nuevas teorías es reconocer la diferenciación de las condiciones que determinan en general las relaciones internacionales de comercio entre países con o sin discrepancias estructural y desarrollo

⁹. La diferenciación vertical se refiere a los intercambios de productos de un mismo sector con distintos niveles de calidad. Entre sus principales exponentes se destacan Falvey y Kierzkowski (1987) y Flam y Helpman (1987), quienes basándose en el modelo H-O explicaban que el comercio intraindustrial vertical, se determina principalmente por la diferenciación en las ventajas comparativas, expresando que existen países con dotaciones factoriales para producir bienes de alta calidad como lo es la tecnología, y a su vez existen países con abundante mano de obra para producir el mismo bien, pero de baja calidad. En este contexto, y teniendo en cuenta la desigual distribución en la renta, los países en un acto recíproco satisfacen la demanda de los distintos tipos de consumidores existentes en sus economías

de las naciones¹⁰. Estos enfoques no aspiran a sustituir la teoría tradicional, sino más bien complementarla. Como lo afirma Helpmán (1999) el objetivo fue llegar a una visión integradora del comercio internacional que permita una interacción entre economías de escala, diferenciación del producto y la proporción de factores.

Las repercusiones del nuevo enfoque no se redujeron solamente al ámbito teórico, sino que se extendieron al campo de la política comercial abriendo un abanico de posibilidades de investigación y estudios empíricos que buscan darles nuevas respuestas a los viejos interrogantes del comercio internacional. Como es el caso de los estudios que se pueden realizar a través de modelos de competencia monopolísticas, los cuales al enfatizar la preferencia por la variedad de los consumidores dejan claro que la integración entre países que intercambian mayoritariamente productos similares pero diferenciados, tienen mayores ganancias que la especialización según el principio de la ventaja comparativa; puesto que el aprovechamiento de las economías de escala, facilitado por un acceso a un mercado más amplio induciría a una reasignación de los recursos entre empresas del sector, mientras que la especialización según la ventaja comparativa desplazaría recursos hacía el sector intensivo en el factor abundante o de mayor productividad en el trabajo. Otro campo de estudio es examinar la conveniencia de mantener alguna selectividad por sectores y mercados por medio de soporte estatal firme a ciertas actividades complementarias del desarrollo productivo, debido a que estas nuevas teorías no respaldan totalmente las recomendaciones de la teoría tradicional del liberalismo económico, y por el contrario el nuevo marco de referencia teórico permite el establecimiento de este tipo de políticas.

En general el propósito de las investigaciones y trabajos empíricos en la actualidad están orientados a contrastar mediante estimaciones econométricas las principales hipótesis que se derivan de los modelos de competencia imperfecta, como son la de verificar si la similitud en la composición de los factores y el tamaño de los países que explican el comercio intraindustrial y que tipo de este comercio es el predominante, en qué medida la similitud de ingresos, gustos, cultura, idioma entre otros influyen sobre el comercio internacional, el papel del capital humano y el progreso técnico como determinante del comercio intraindustrial entre otros.

3. El papel del comercio internacional de Santander

El comercio internacional para Santander ha crecido de manera significativa en forma nominal, siendo mayor el crecimiento en las exportaciones que sus importaciones. La tabla 1 y la gráfica 1 permiten ver cómo el valor de los productos importados se multiplicó cuatro veces en el 2016 con respecto a 1993 (una variación del 400%), mientras que el de los exportados creció en más de 1500%. Este hecho ha permitido una disminución del déficit a lo largo del nuevo milenio con respecto al último lustro del siglo XX, pues a excepción de los años 2010 - 2012, la diferencia entre exportaciones e importaciones

¹⁰. Ocampo presenta una reseña que destaca algunos de los aspectos más importantes desde la perspectiva de los países en vías de desarrollo.

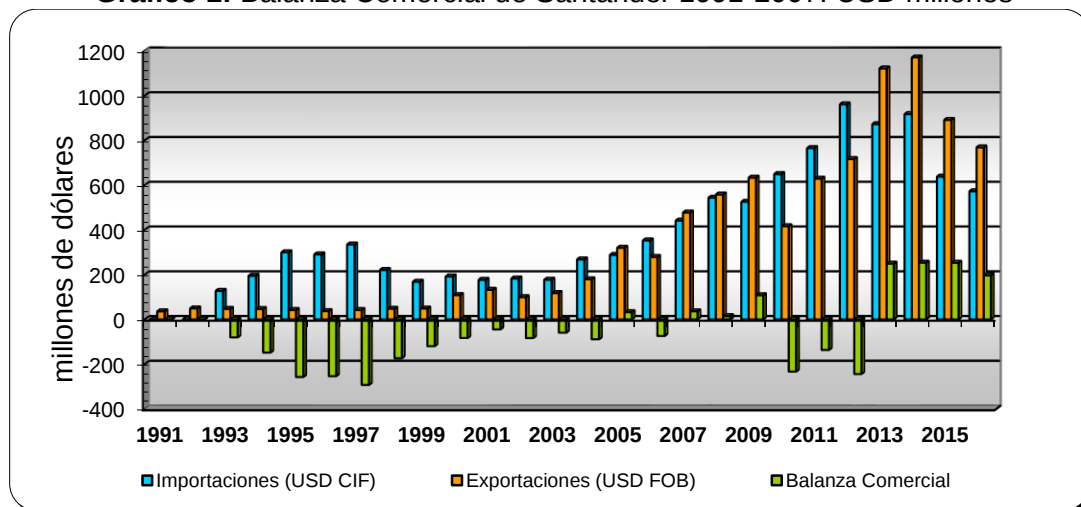
nunca ha bajado de los -100 millones de dólares. Incluso desde el año 2013 comienza a presentarse un superávit comercial.

Tabla 1: Importaciones y Exportaciones de Santander

Año	Importaciones (USD CIF)	Exportaciones (USD FOB)	Variación X Sder
1991	-	35,994,871	-
1992	-	49,040,223	36.24%
1993	127,272,031	46,771,414	-4.63%
1994	194,576,399	46,279,907	-1.05%
1995	299,440,379	41,856,475	-9.56%
1996	290,264,533	36,579,479	-12.61%
1997	334,449,252	41,637,056	13.83%
1998	220,746,441	47,329,496	13.67%
1999	168,074,377	48,388,742	2.24%
2000	191,627,053	108,506,709	124.24%
2001	176,413,517	131,754,997	21.43%
2002	182,581,031	99,231,785	-24.68%
2003	177,173,989	117,655,404	18.57%
2004	267,838,898	178,944,300	52.09%
2005	287,988,000	319,847,400	78.74%
2006	352,505,408	278,476,700	-12.93%
2007	441,273,000	477,389,000	71.43%
2008	543,577,979	557,779,088	16.84%
2009	525,341,230	633,100,689	13.50%
2010	648,961,503	415,871,351	-34.31%
2011	765,105,272	628,557,572	51.14%
2012	960,574,619	716,364,084	13.97%
2013	872,169,682	1,121,215,329	56.51%
2014	917,192,082	1,170,241,525	4.37%
2015	637,911,728	890,694,381	-23.89%
2016	572,143,935	768,449,875	-13.72%
2017		767,595,034	-0.11%

Fuente: DIAN-SIEX, MINCOMERCIO

Gráfico 1: Balanza Comercial de Santander 1991-2007. USD millones



Fuente: SIEX-MINCOMERCIO. Elaboración propia

El crecimiento de las exportaciones entre el periodo 2008 y 2016 se debió principalmente a la exportación de petróleo, encerrada dentro del capítulo arancelario “combustibles minerales y aceites minerales”. Mientras que el valor exportado en el último año aumentó 209 millones de dólares con respecto al de 2008, el de los combustibles lo hizo en más de 485 millones (una contribución del 231%). Cabe aclarar que dicho aumento se llevó a cabo especialmente entre 2011 y 2014, cuando el precio promedio del crudo se triplicó. Sin embargo, en 2015 se detuvo la tendencia alcista del precio del barril, y, por tanto, las exportaciones de petróleo y las de Santander se vieron afectadas.

Otro de los sectores que contribuyó en el crecimiento de las exportaciones entre 2008 y 2016 es el del café. En el último año, el valor santandereano exportado de este producto aumentó 48 millones de dólares, representando el 22% del cambio total en las compras foráneas de productos del departamento. El tabaco, el cacao y las materias plásticas también aportaron significativamente - alrededor de 5% - a que las exportaciones aumentaran. Entre tanto, los productos cárnicos y lácteos, así como las perlas preciosas, tuvieron detrimentos importantes en sus exportaciones (-204, -35 y -21 millones de dólares respectivamente), disminuyendo así el crecimiento potencial de las exportaciones santandereanas.

Con respecto a las importaciones, puede decirse que el capítulo arancelario que más contribuyó a su aumento en 2016 con respecto al 2008 fue el del cobre y sus manufacturas, pues tuvo una variación de 15 millones de dólares en estos dos años, representando el 53% del alza en el valor importado santandereano. Los sectores de la carne y los productos lácteos, que - como se mencionó en el párrafo anterior - vieron disminuir significativamente sus exportaciones, también están en la lista de actividades económicas que más aumentaron sus importaciones. El primero de ellos, en 2016 importó 9 millones de dólares más que en 2008, contribuyendo en 32% a aumentar las importaciones totales. Para el caso de los lácteos el alza fue mayor (más de 10 millones de dólares, 37% del incremento en las compras realizadas en el extranjero).

Además de los sectores antes mencionados, otras actividades también aumentaron significativamente su valor importado: las semillas y frutos oleaginosos, con una variación de más de 11 millones de dólares (40% del cambio en las importaciones santandereanas), el equipo eléctrico, que aumentó casi 10 millones - una contribución del 34% en el alza de las importaciones -. Otras actividades, disminuyeron tanto sus importaciones que lograron debilitar el crecimiento de las compras totales en el extranjero. Tal es el caso de los cereales, pues en 2016 se importó casi 25 millones de dólares menos que en 2008. También el de los reactores nucleares, máquinas y calderas, así como el de los automóviles, pues vieron disminuir sus importaciones en 24 y 11 millones de dólares respectivamente.

Por el lado de la balanza comercial, encontramos que los siguientes productos contribuyeron en gran medida a que se revirtiera el déficit comercial que reinó por más de 10 años en la última década del siglo XX y la primera del XXI: los combustibles y lubricantes, el café y los cereales. En el primer sector, el departamento pasó de tener un superávit de 21 millones de dólares en 2008 a 531 millones en 2016 (es decir, una mejora de 509 millones, 280% del cambio en la balanza santandereana en 2016 con respecto al 2008). En el segundo de ellos, el superávit aumentó 28% entre los dos años, contribuyendo en un 14% a mejorar la balanza santandereana. En cuanto a los cereales, se denota una disminución de 15% en el déficit comercial (pasó de USD -167 millones en 2008 a -142 millones de dólares en 2016), una contribución de igual magnitud que en el café.

Finalmente, cabe mencionar algunos sectores que impidieron una mejor posición comercial del departamento. En primer lugar, tenemos el de las carnes, pues pasó de tener un superávit de 206 millones de dólares en 2008 a un déficit de 6 millones en 2016, empeorando su balanza en 212 millones de dólares (-117% del cambio en la balanza total santandereana). Algo similar ocurrió con los lácteos, pues en 2008 se tenía un superávit de 36 millones de dólares en esta actividad, y en 2016 tuvo un déficit de 10 millones (un cambio de -130%). Las perlas finas y piedras preciosas, así como las prendas de vestir también empeoraron significativamente su posición comercial.

4. Un análisis comparativo con Antioquia, Caldas, Valle del Cauca y Norte de Santander a partir de sus indicadores

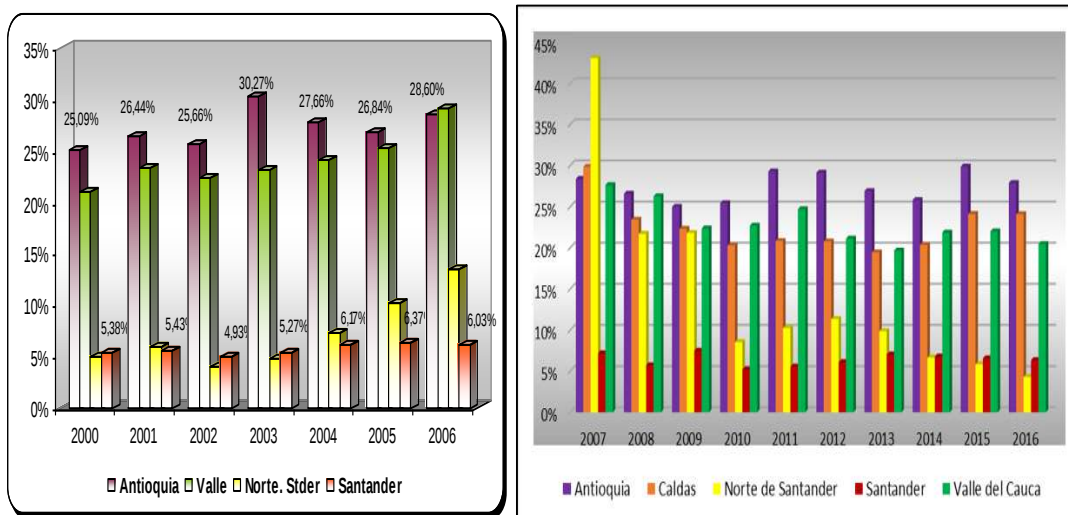
4.1. Coeficiente de Internacionalización: el coeficiente busca evaluar el grado de inserción de la economía regional en el comercio exterior, de tal forma que mide la relación entre el comercio conjunto de importaciones y exportaciones, y la actividad económica de la región. Su cálculo se sigue a partir de la siguiente fórmula:

$$CI_j = \frac{X_j + M_j}{PIB_j}; j = departamento$$

Los gráficos 2 y 3 enseñan la evolución del coeficiente de internacionalización para los departamentos de Antioquia, Valle, Norte de Santander y Santander entre 2000 y 2016, y para Caldas entre 2007 y 2016. De ellos podemos concluir que, a pesar del aumento nominal en el comercio internacional santandereano, el departamento sigue teniendo una inserción relativamente baja en los mercados foráneos.

En comparación con Antioquia, Valle del Cauca y Caldas, cuyo coeficiente de internacionalización se sitúa entre 20 y 30%, el de Santander ha estado entorno al 5 y 6%, sin tener un cambio significativo en los últimos años. Incluso, desde 2004 hasta 2014 el índice era más bajo que el de Norte de Santander. Sin embargo, debido al deterioro de las relaciones comerciales con Venezuela, el departamento fronterizo ha vivido una fuerte caída en sus indicadores de comercio exterior.

Gráficos 2 y 3: Coeficiente de Internacionalización en cinco departamentos, 2000 – 2006 (gráfico 1) y 2007 – 2016 (gráfico 2).



Fuente: DIAN-SIEX. Elaboración propia

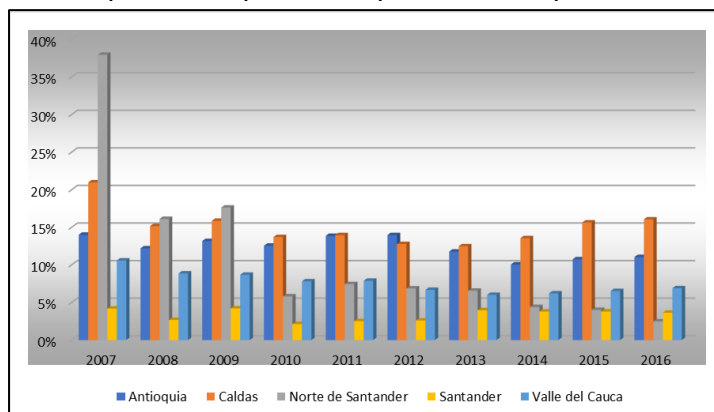
El CI se puede desagregar en dos indicadores más: la Tasa de Apertura Exportadora (TAE) y la Tasa Importadora (TI).

4.2. Tasa de Apertura Exportadora (TAE): La Tasa Exportadora, cuya fórmula se muestra a continuación, 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 qué 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.

$$TE_j = \frac{X_j}{PIB_j}; j = \text{Departamento}$$

La gráfica 4 muestra la evolución de la tasa de apertura exportadora para los cinco departamentos antes mencionados en el periodo 2007 - 2016. Al igual que ocurre con el coeficiente de internacionalización, la TAE para Santander es relativamente baja si se le compara con departamentos como Antioquia, Caldas y Valle del Cauca. En cuanto a su cambio a lo largo del periodo seleccionado, se encuentra cierto aumento entre el 2010 y el 2016, pero no con respecto a los años 2007 - 2009. Se resalta, sin embargo, una disminución en las tasas para Valle del Cauca y Norte de Santander.

Gráfico 4: Tasa de Apertura Exportadora para cinco departamentos (2007 – 2016)



Fuente: DIAN-SIEX. Elaboración propia

4.3. Tasa Importadora (TI): La 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 las importaciones del mundo en la economía local. Su cálculo se sigue de la fórmula mostrada a continuación:

$$TI_j = \frac{M_j}{PIB_j}; j = Dpto$$

Las tablas 2 y 3 muestran los cálculos de la TI para Valle del Cauca, Antioquia, Norte de Santander y Santander (tabla 2), así como para Caldas (tabla 3), en los periodos 2000 - 2006 y 2007 - 2016 respectivamente. En ellas se puede notar cómo los departamentos con los coeficientes de internacionalización más altos - Antioquia, Caldas y Valle del Cauca - se caracterizan no solo por altas tasas exportadoras, sino también por tener importaciones relativamente altas con respecto a sus PIB. En Valle y el departamento antioqueño el valor de los productos importados representa aproximadamente el 14 y 17% del PIB respectivamente, y en Caldas 8%. Mientras tanto, en los Santanderes la TI está entre el 2% y el 3% aproximadamente. Adicionalmente, para los dos departamentos santandereanos la razón ha caído, pasando de 2.12% en Norte de Santander y 3.43% en Santander a inicios del milenio, a 1.8 y 3% en 2016 respectivamente.

Tablas 2 y 3: Tasa Importadora entre 2000 y 2006 (tabla 2), y entre 2007 - 2016 (tabla 3)

Año	TASA IMPORTADORA (TI)				Año	Tasa Importadora				
	Valle	Antioquia	Norte. Stder	Santander		Antioquia	Caldas	Norte de Santander	Santander	Valle del Cauca
2000	13.10%	12.80%	2.12%	3.43%	2007	14.4%	8.9%	5.1%	3.0%	17.0%
2001	13.97%	13.31%	2.48%	3.11%	2008	14.4%	8.3%	5.6%	3.0%	17.4%
2002	13.41%	13.63%	1.57%	3.19%	2009	11.8%	6.5%	4.2%	3.3%	13.7%
2003	13.21%	15.48%	2.23%	3.17%	2010	12.9%	6.6%	2.7%	3.1%	14.9%
2004	13.81%	13.48%	3.77%	3.70%	2011	15.4%	6.9%	2.8%	3.0%	16.8%
2005	14.53%	12.67%	4.25%	3.02%	2012	15.2%	8.0%	4.5%	3.5%	14.4%
2006	17.35%	13.94%	4.70%	3.37%	2013	15.1%	7.0%	3.3%	3.1%	13.6%
Promedio	14.20%	13.62%	3.02%	3.28%	2014	15.8%	6.8%	2.3%	3.0%	15.6%
Variación	32.43%	8.92%	121.86%	-1.98%	2015	19.1%	8.5%	1.8%	2.8%	15.5%
					2016	16.8%	8.0%	1.8%	2.7%	13.6%
					Promedio	15%	8%	3%	3%	15%
					Variación	17%	-9%	-65%	-10%	-20%

Fuente: DIAN-SIEX. Elaboración propia

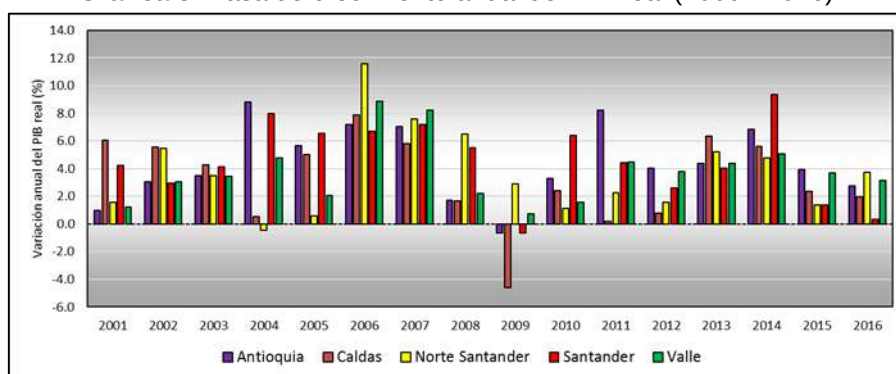
4.4. Las Tasas de Crecimiento del Flujo del Comercio: Las Tasas de crecimiento de los flujos de comercio internacional y la actividad económica nacional evalúa comparativamente el desempeño de los flujos de importaciones, exportaciones y actividad económica para determinar comportamientos diferenciales en las tendencias de crecimiento. Estas variaciones se calculan de la siguiente manera:

$$\Delta PIB_j = \frac{PIB_j^{t+1}}{PIB_j^t} - 1$$

$$\Delta X_j = \frac{X_j^{t+1}}{X_j^t} - 1$$

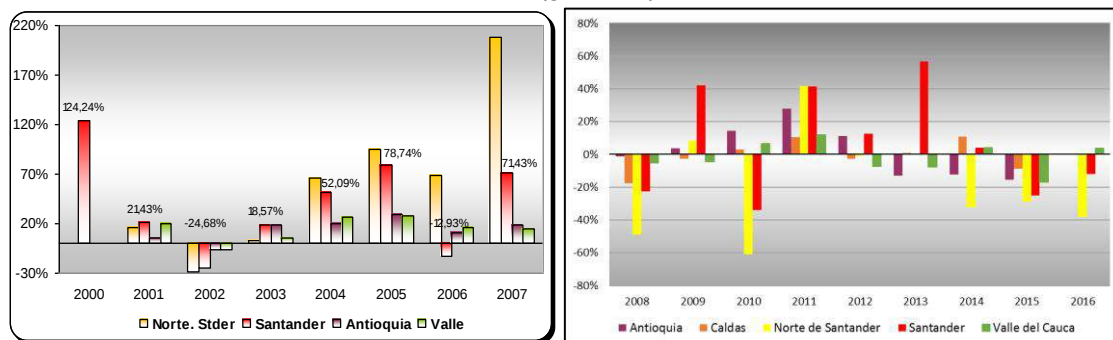
$$\Delta M_j = \frac{M_j^{t+1}}{M_j^t} - 1$$

Gráfica 5: Tasa de crecimiento anual del PIB real (2000 - 2016).



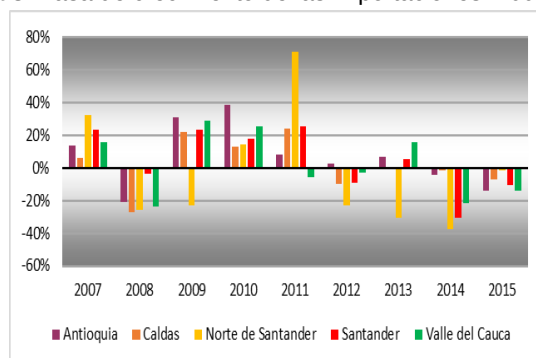
Fuente: DANE. Cuentas nacionales. Elaboración propia.

Gráficas 6 y 7: Tasa de Crecimiento de las Exportaciones. 2000 – 2007 (gráfica 5) y 2008 – 2016 (gráfica 6)



Fuente: DIAN- SIEX. Elaboración propia

Gráfica 8: Tasa de crecimiento de las importaciones. 2007 – 2015.



Fuente: DIAN- SIEX. Elaboración propia

La gráfica 5 muestra la tasa de crecimiento anual del PIB real para los departamentos en cuestión, mientras que las tres figuras siguientes enseñan las variaciones del flujo comercial. Lo primero que se resalta es la mayor volatilidad en las cuentas comerciales que en la actividad económica: la desviación estándar en el cambio de la producción entre 2000 y 2016 fue de 2.7% para Antioquia, 3.2% para Caldas, 3% para Norte de Santander, 2.8% para Santander y 2.3% para Valle del Cauca. Entre tanto, para la variación en las exportaciones este estadístico fue de 14, 9, 32, 33 y 9% respectivamente. En el caso de las importaciones, el error típico fue de 19, 16, 36, 19 y 20% para los departamentos antes mencionados.

Con respecto a la tasa de crecimiento del PIB, Santander se muestra como el departamento que más ha crecido para el periodo 2000 - 2016 entre los cinco seleccionados, con una variación anual promedio de 4.6%. Después le sigue Antioquia con 4.4%, Valle del Cauca con 3.8%, Norte de Santander con 3.7%, y Caldas con 3.2%. Cabe denotar que la media a nivel nacional fue de 4.1% para el periodo objeto de análisis.

En la década 2007 - 2016, Santander también se presenta como el departamento con mayor crecimiento promedio en sus exportaciones, con una tasa anual media de 7%, seguido de Antioquia con 2%. Los otros tres departamentos tuvieron variaciones promedio negativas: -1%, -2% y -18% para Caldas, Valle del Cauca y Norte de Santander respectivamente. Con respecto a las importaciones, Antioquia registró el mayor crecimiento medio con 7% en ese rango de tiempo, seguido por Santander con 5%, Caldas y Valle del Cauca con aproximadamente 2%, y por último Norte de Santander, con una variación promedio de -3%.

5. De Colombia para el Mundo...

5.1. Tasa de Contribución de las Exportaciones (TCE): 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. La TCE se sigue de la siguiente fórmula:

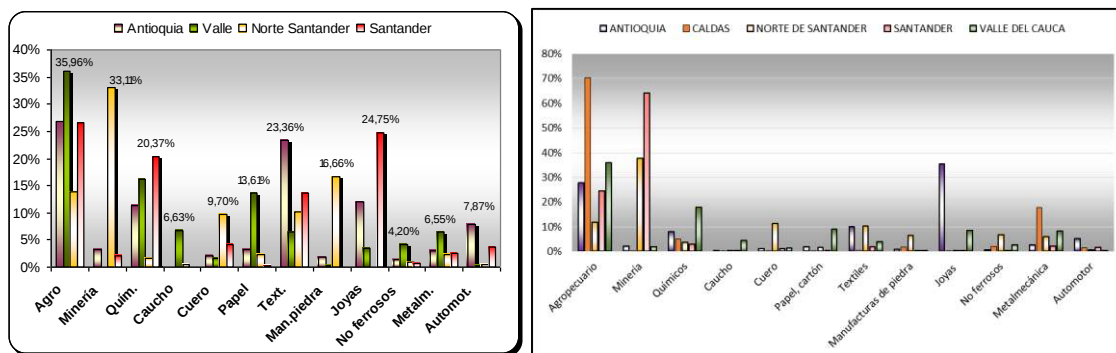
$$c_j^s = \frac{X_j^s}{X_j^T}; s = \text{sector}$$

Las gráficas 9 y 10 muestran los cálculos de las TCE para 12 sectores en 5 departamentos. Estas permiten ver que Antioquia presentó una especialización en los sectores textiles y confecciones, joyas y artículos, automotor y manufacturas de piedra y cerámica. Santander, por su parte, mostró una especialización alta comparativamente con Colombia en sectores como joyas, cuero y textiles. Sin embargo, es de resaltar la especialización en los últimos años de la primera década del nuevo milenio en el sector agropecuario e industrial, como lo muestra el gráfico 9.

Observando el gráfico 10, por otro lado, se puede notar que al parecer esa especialización en los sectores agropecuario e industrial se ha visto un poco afectada por la alta dependencia que siempre se ha tenido del petróleo y tras su crisis en el 2015 se afectaron estos sectores, disminuyendo su especialización exportadora. Esto ha

ocurrido tanto en Santander como en el resto del país. Por otra parte, se resalta en este nuevo gráfico al departamento de Caldas, cuya economía está siendo altamente competitiva con los principales departamentos del país. Vemos que su coeficiente de especialización se está concentrando en los productos agropecuarios y el sector metalmeccánico.

Gráfico 9 y 10: Tasa de Contribución Promedio de las Exportaciones 2000 – 2007 y 2008 – 2016



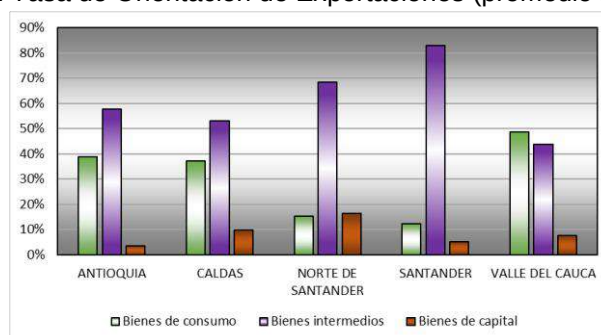
Fuente: DIAN- SIEX. Elaboración propia

6. Del mundo para Colombia...

6.1. Tasa de Orientación de las Exportaciones (TOE): Evalúa la relación entre el tipo de exportaciones (bienes de consumo, intermedio y capital) y las exportaciones totales de la economía (en este caso el departamento), para identificar la estructura de estas. Para su cálculo fue necesario tomar en cuenta la Clasificación Según Uso o Destino Económico (CUODE), que hace referencia a Bienes de Consumo, Intermedio y Bienes de Capital. La tasa se calcula siguiendo la fórmula que aparece a continuación:

$$TOE_j^s = \frac{X_j^s}{X_j^T}; s = \text{sector y } j = \text{depto}$$

Gráfico 11. Tasa de Orientación de Exportaciones (promedio 2008 – 2016)



Fuente: DANE. Elaboración propia

La gráfica 11 muestra la TOE promedio entre 2008 y 2016 para los cinco departamentos seleccionados. Puede verse que, a excepción de Valle del Cauca, los bienes intermedios han representado más de la mitad de las exportaciones departamentales. Esto aplica especialmente para Santander, debido al sector petrolero, pues este renglón incluye los combustibles. La segunda categoría en importancia son los bienes de

consumo, y después los bienes de capital, aunque en Norte de Santander estas agrupaciones están en niveles iguales de contribución.

- En Antioquia, la subcategoría que mayor se exporta es la de materias primas y materiales para la industria, pues entre 2008 y 2017 representó casi el 56% del valor de las exportaciones antioqueñas. Le siguen los bienes de consumo no duradero, cuyo producto exportado representó más del 31% del total antioqueño. Cabe resaltar que dentro de la primera subclase se encuentran algunos productos alimenticios y agropecuarios no alimenticios, así como productos químicos y mineros. En la segunda se hayan algunos productos alimenticios, las bebidas, el tabaco, las confecciones y algunos farmacéuticos.
- En Caldas, la subcategoría que más exporta también es la de materias primas y productos intermedios para la industria. Sin embargo, tiene un menor peso que en Antioquia (representa el 53% del total exportado entre 2008 y 2017). La subclase que le sigue en términos de importancia es la de los bienes de consumo no duradero (26%); los de consumo duradero también tienen un porcentaje relevante (11%). Esta última categoría agrupa los utensilios domésticos, adornos de uso personal, muebles, equipos y maquinaria para el hogar, así como los vehículos de transporte particular y las armas.
- En el periodo de tiempo estudiado, Norte de Santander tuvo una estructura más diversificada que los anteriores entes. Los combustibles y lubricantes representaron el 34% de las compras foráneas, seguida de las materias primas y productos intermedios para la industria (33%). Los bienes de consumo no duradero y los materiales de construcción también representaron partes significativas dentro de la canasta exportadora, pues se atribuyeron respectivamente el 14 y 11% de las exportaciones totales. Cabe resaltar que esta diversidad ha caído en los últimos años, pues los combustibles representaron el 73%
- Valle del Cauca ha concentrado sus exportaciones en dos subcategorías: los bienes de consumo no duraderos y las materias primas y productos intermedios para la industria. La primera representó el 45% de las exportaciones entre 2008 y 2017, y la segunda el 42%.
- Por último, Santander tiene un alto grado de concentración en sus exportaciones, pues el 63% del valor de estas entre 2008 y 2017 están en la subcategoría de los combustibles y lubricantes. El restante se divide principalmente en las materias primas y productos intermedios para la industria (20%), y los bienes de consumo no duradero (12%).

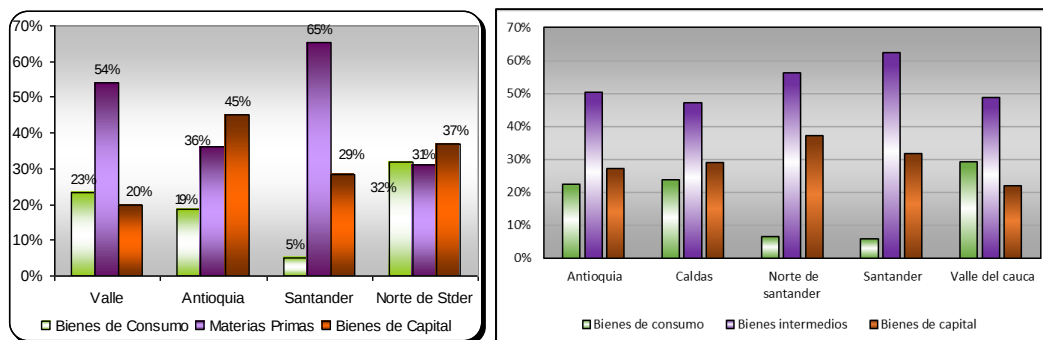
6.2. Tasa de Orientación de Importaciones (TOI): Evalúa la relación entre el tipo de importaciones (bienes de consumo, intermedio y capital) y las importaciones totales de la región, para identificar la estructura de estas. Para su cálculo también fue necesario tomar en cuenta la CUODE, y aplicar la siguiente fórmula:

$$TOM_j = \frac{M^s}{M_{Totales}}; j = región, s = Sector$$

De esta manera y según el gráfico 12, es de resaltar que en general lo que menos se importa son bienes de consumo, y aquel que lo hace en menor medida es Santander, pues en promedio el 5% de sus compras se refería a este rubro entre 2000 y 2007, y 12% entre 2008 y 2016, con una tendencia decreciente en el primer rango, pero creciente en el segundo. Así mismo es de destacar que el departamento que en mayor medida compraba bienes de consumo en los primeros 7 años del nuevo milenio era Norte de Santander, manteniendo una proporción casi pareja con la compra de materias primas y bienes de capital. Entre 2008 y 2016, sin embargo, este departamento disminuyó la importación de este renglón, siendo sobrepasado por Caldas, Antioquia y Valle.

Adicional a lo anterior, puede verse en el gráfico 13 que lo más importado por los departamentos son los bienes intermedios, lo cual incluye combustibles y materias primas para la agricultura y la industria. Esto aplica en mayor medida a Santander, porque entre 2000 y 2016 ha sido el que más importa productos de esta categoría con relación a sus compras totales en el exterior. En el último renglón (bienes de capital) puede verse que entre 2000 y 2007 el que mayor los importaba proporcionalmente era Antioquia, seguido por Norte de Santander. Entre 2008 y 2016, este último departamento pasa al primer lugar, mientras Valle sigue siendo el ente territorial con la menor TOI para esta categoría.

Gráfico 12 y 13: Tasa de Orientación Promedio de las Importaciones 2000 – 2007 y 2008 – 2016



Fuente: DIAN- SIEX. Elaboración propia

Un análisis más detallado por categoría se presenta a continuación:

- En Antioquia, las materias primas y los bienes intermedios para la industria representaron el 45% de las importaciones entre 2008 y 2016. Le siguen los bienes de capital para la industria (15%), los bienes de consumo duradero y no duradero (12 y 11% respectivamente). El equipo de transporte también representa un porcentaje relevante (10%). Cabe resaltar que en la segunda subcategoría se encuentran las máquinas y aparatos de oficina y las herramientas, así como el equipo industrial y sus partes. En el equipo de transporte está el equipo rodante y el fijo para el transporte, así como sus partes y accesorios.
- Para Caldas, casi el 70% de las importaciones en este periodo de tiempo fueron atribuidas a las materias primas, los bienes intermedios y de capital para la industria. Los bienes de consumo (duradero y no duradero) también

representaron un porcentaje relativamente significativo del valor de los productos importados: 24%.

- En Norte de Santander, las importaciones están menos concentradas que en los entes anteriores. Las materias primas y bienes intermedios para la industria representaron el 46% del total importado entre 2008 y 2016, seguidos por los materiales para construcción (19%), los bienes de capital para la industria (14%), y los combustibles (9%).
- Valle del Cauca se resalta como el departamento donde más se importan bienes de consumo como porcentaje de todas las compras de mercancías extranjeras. Estos representaron casi 30% del importado entre 2008 - 2016. Aun así, este grupo de productos no alcanzan a superar en importancia a las materias primas y bienes intermedios para la industria, cuyo valor importado representó el 42% del total. Los bienes de capital y equipo de transporta también se atribuyeron porcentajes relevantes.
- En Santander las materias primas y los bienes de consumo intermedio para la industria fueron la subcategoría con mayor peso dentro de las importaciones (51% el total en el periodo analizado). Le siguen los bienes de capital para la industria (19%), las materias primas y los bienes intermedios para la agricultura (10%) y el equipo de transporte (9%).

6.3. Tasa de Contribución de las Importaciones (TCI), Para complementar el análisis, se establece la TCI para saber de manera detallada qué sectores y por tanto qué productos son los que están adquiriendo los departamentos en el exterior. La Tasa de Contribución de las Importaciones mide el nivel de participación del sector en el total de importaciones que realiza la región (ver la siguiente formula). El objetivo es identificar la cantidad de sectores con mayor participación, para determinar la dependencia importadora de la región.

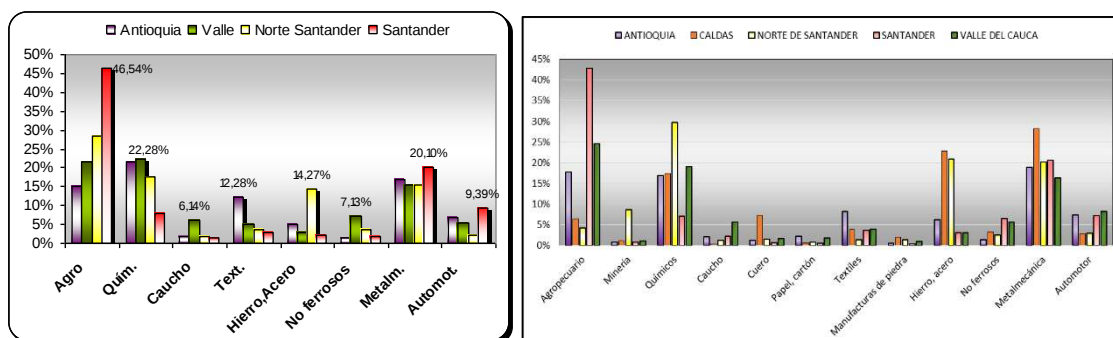
$$C_j^s = \frac{M_j^s}{M_j^T}; s = \text{sector y } j = \text{depto}$$

En el gráfico 14 se resalta el caso de Antioquia, donde el 21,4% de lo que importaba entre 2000 y 2007 era del sector químico y petroquímico, seguido del metalmecánico (17%), agropecuario e industrial (15%) y para el sector textil el 12%. Cabe resaltar que, aunque se llevan a cabo exportaciones e importaciones de este último sector, no existe una convergencia entre ellas, es decir, lo que se importa se refiere a materias primas como algodón y filamentos sintéticos y se exportan prendas y complementos de vestir.

Por su parte el 47% de lo que compraba Santander en el mismo periodo de tiempo, se debía en promedio al sector agropecuario. Le seguía el sector metalmecánico (20%), y debe destacarse que, pese a las altas exportaciones hechas por el primer sector, no se vendía lo mismo que se compraba, pues entre las importaciones se destacaban los cereales y alimentos para animales, mientras que las exportaciones, entre otras cosas, sobresalía el café, animales vivos y lácteos. Por último, Norte de Santander disponía en promedio el 76% de sus compras en aquellos sectores débiles en sus exportaciones como lo son el agropecuario (28,4%), químicos (18%), metalmecánica (15,3%) y hierro y acero (14,2%).

En cuanto al gráfico 15, se observa que entre 2008 y 2016 Antioquía importó en promedio aproximadamente el 17% para el sector agropecuario, el 16% para el sector químico, el 19% para el metalmecánico y el 9% para el sector textil. Por su parte en Santander, en promedio el 43% de lo que se importó en el mismo periodo fue para el sector agropecuario, el 7% para el sector químico, un 8% para el sector automotor y el 21% para el sector metalmecánico. Por parte del departamento de Caldas, se tiene que el 30% fue para el sector metalmecánico, el 24% hierro y acero, el 17% para el sector de los químicos y el 6% para el sector agropecuario.

Gráfico 14 y 15: Tasa de Contribución Promedio de las Importaciones 2000 – 2007 y 2008 – 2016



Fuente: DIAN-SIEX. Elaboración propia

7. La Competitividad medida a través de la Balanza Comercial Relativa

Uno de los indicadores más importantes para medir las ventajas o desventajas competitivas de una región respecto a otra es la **Balanza Comercial Relativa (BCR)**, definida como la diferencia entre las exportaciones e importaciones, sobre la sumatoria de ambos rubros. Para el caso de Estados Unidos, la BCR mostró que, de los diecisiete sectores analizados, sólo tres revelaron una **ventaja competitiva**: el cuero y sus manufacturas, los textiles y confecciones y las joyas y artículos relacionados; los restantes muestran una desventaja con este país.

7.1. Hacia la Internacionalización de Santander...

Estudiar la economía santandereana es un proceso complejo, puesto que su estructura productiva y económica es bastante diversa, lo que lleva a pensar que el Departamento crece a ritmos acelerados, pero a diferencia de otros Departamentos, no posee una especialización productiva y mucho menos depende de su comercio exterior. Esto da como resultado una economía cambiante que se ajusta a las condiciones y demandas mundiales, a medida que el proceso de globalización avanza.

Aunque, para lograr un grado de Internacionalización más alto es pertinente solventar algunas falencias reveladas en otros factores de la Competitividad, como los rezagos tecnológicos en los diferentes sectores, infraestructura inadecuada, falta de logística y organización empresarial, deficiente sistema de comercialización de los productos y reducida capacitación intelectual, que no permiten consolidar una adecuada articulación

del Departamento con el entorno internacional. A ello, se suma un problema de tipo cultural que se asocia a un gremio empresarial averso al riesgo¹¹, constituyéndose en la principal limitante a la hora de exportar. Sin embargo, se resalta la labor de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, entidad que se ha preocupado por subsanar esta problemática a través de la ejecución de talleres y seminarios, así como la promoción de los productos a través de Ferias Internacionales, con el objeto de crear una cultura exportadora en la región y dar garantías a los empresarios que quieran comenzar a cambiar su mentalidad.



La labor de la Cámara de Comercio va de la mano con la Comisión Regional de Competitividad, quienes además de promover una mente más abierta entre los empresarios, se han preocupado por incentivar el cooperativismo y el trabajo en grupo, siendo las asociaciones, las cadenas y los clusters, las formas más apropiadas de competir en el mundo globalizado, ya que todas estas formas de integración sectorial en el proceso productivo o logístico, suponen una reducción de costos, un aumento de Know-how, entre otros beneficios para la empresas pactantes.

Por último, debe anotarse que hasta que los empresarios santandereanos no se mentalicen, que para poder consolidar un proceso de Internacionalización deben invertir y crear condiciones que incentiven la ciencia, la tecnología y la innovación, los esfuerzos de los entes como la Cámara y la Comisión deben orientarse a lograr dicha mentalidad. Es de resaltar también que sin la inclusión de estrategias que permitan crear productos de calidad y con valor agregado, con acceso más factible a nuevos nichos de mercado, así como nuevos procesos que eleven su productividad y competitividad, Santander probablemente continuará siendo la cuarta economía del país, pero no gracias a su vocación exportadora.

¹¹ En la teoría microeconómica se denomina averso al riesgo a aquellas personas con baja tolerancia al riesgo, especialmente cuando se refiere a inversiones.

8. Bibliografía

ÁLVAREZ, Dorotea de Diego. Un análisis de la variación del comercio intra-industrial en España (1988-1999): medida y costes de ajuste. Trabajo de grado Doctor en Economía. España.: Universidad Complutense de Madrid. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Economía Aplicada II (Estructura Económica y Economía Industrial). 2005

ARNOLD. Lutz G. Existence of equilibrium in the Helpman-Krugman model of international trade with imperfect competition (En línea). Disponible en: http://www.awi.uni-heidelberg.de/with2/seminar/WS%200708/Arnold_extra2.pdf (Consulta: Diciembre 2009)

BAJO RUBIO, Oscar. Teorías del Comercio internacional (en línea). Disponible en: <[http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=274408\(Revista\)_ISSN_0213-3865](http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=274408(Revista)_ISSN_0213-3865)> (Consulta: Junio 2010)

BRANDDER, J. y KRUGMAN. P. (1983): «A Reciprocal Dumping Model of International Trade», Journal of international Economics, volumen 15, número 3-4, noviembre, páginas 313-321.

CHUDNOVSKY, Daniel y PORTA, Fernando. La competitividad internacional Principales cuestiones conceptuales y metodológicas. En: Centro de Investigaciones para el desarrollo. CENIT. DT 3. 1990

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

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

KRUGMAN, P y OBSTFELD. Economía Internacional. Teoría y política. Capítulos 2, 4, 5 y 6. Editorial Mc. Graw Hill. Sexta Edición. 1995.

OCAMPO, José Antonio. Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vía de desarrollo. Revista Pensamiento Iberoamericano, No. 20, Madrid, julio-diciembre 1991.

STEIMBERG, Federico. La nueva teoría del comercio internacional y la política comercial estratégica. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/libreria/2004/fs/fs.htm>. (Consulta: junio 2010)

TUGORES QUEZ, Juan. Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y sus implicaciones para la Política Comercial. Universidad de Barcelona 2007.

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

Anexo 1: Clasificación de los sectores y sus respectivos capítulos del arancel

01-24	Agropecuario y Agroindustrial	57	ALFOMBRAS Y CORDELERIA
01	ANIMALES VIVOS	58	OTROS PRODUCTOS DE TEXTILES, BORDADOS
02	CARNES	59	TEXTILES INDUSTRIALES, GEOTEXTILES
03	PESCADOS	60	TEJIDOS DE PUNTO
04	LACTEOS, HUEVOS Y MIEL NATURAL	61	CONFECCIONES DE PUNTO
05	OTROS DE ORIGEN ANIMAL	62	CONFECCIONES: VESTIDO
06	PLANTAS VIVAS	63	CONFECCIONES: HOGAR
07	HORTALIZAS		
08	FRUTAS	68-69	Manufacturas de piedra, yeso y cerámica
09	CAFE, TE Y ESPECIES	68	MANUFACTURAS DE PIEDRA
10	CEREALES	69	CERAMICA
11	HARINAS		
12	FORRAJES	70	Vidrios y sus manufacturas
13	EXTRACTOS VEGETALES	70	VIDRIO
14	OTROS DE ORIGEN VEGETAL		
15	GRASAS	71	Joyas y artículos relacionados
16	CARNES Y MARISCOS EN CONSERVA	71	PIEDRAS PRECIOSAS, JOYAS
17	AZUCAR Y CONFITERIA		
18	CACAO	72-73	Acero y sus manufacturas
19	PANADERIA Y GALLETERIA	72	SIDERURGIA
20	FRUTOS EN CONSERVA	73	METALMECANICA ESTRUCTURAL
21	EXTRACTOS DE CAFE Y OTROS		
22	BEBIDAS	74-81	No ferrosos y sus manufacturas
23	ALIMENTOS ANIMALES	74	METALURGIA DEL COBRE
24	TABACO	75	NIQUEL Y MANUFACTURAS DE NIQUEL
		76	MATALURGIA DEL ALUMNIO
		78	METALURGIA DEL PLOMO
		79	METALURGIA DEL ZINC
		80	METALURGIA DEL ESTADO
		81	METALURGIA DE OTROS
25-27	Minería		
25	MINERALES NO METALICOS	82-86	Metalmecánica y bienes de capital
26	METALES	82	FERRERIA: HERRAMIENTAS
27	COMBUSTIBLES	83	FERRERIA: OTROS
		84	MAQUINARIA MECANICA
		85	MAQUINARIA ELECTRICA
		86	VEHICULOS Y MATERIAL PARA VÍAS FERREAS
28-39	Químicos, petroquímicos y plásticos	87	Automotor
28	QUIMICA BASICA INORGANICA	87	AUTOMOVILES Y OTROS VEHICULOS
29	QUIMICA BASICA ORGANICA		
30	PRODUCTOS FARMACEUTICOS	88	Navegacion aerea o espacial
31	FERTILIZANTES	88	NAVEGACIÓN AÉREA O ESPACIAL
32	COLORANTES		
33	COSMETICOS	90	Óptica
34	JABONES	90	INSTRUMENTOS Y APARATOS DE ÓPTICA, FOTO
35	ENZIMAS		
36	EXPLOSIVOS	94	Muebles
37	PRODUCTOS FOTOGRAFICOS O CINEMATOGRAF.	94	MANUFACTURAS DE DIVERSOS MATERIALES
38	OTROS QUIMICOS		
39	PLASTICOS Y OTROS DERIVAD		
40	Caucho y manufacturas de caucho		Otros
40	CAUCHO	44	MADERA
		45	CORCHO Y SUS MANUFACTURAS
41-43,64	Cuero y manufacturas de cuero	46	CESTERIA
41	CUERO	47	PULPA DE PAPEL
42	CONFECCIONES DE CUERO	65	SOMBREROS, FIELTROS
43	PIELES	66	OTRAS MANUFACTURAS Y CONFECCIONES
64	CALZADO	67	DEMÁS TEXTILES Y CONFECCIONES
		89	NAVEGACIÓN MARÍTIMA O FLUVIAL
48-49	Papel, cartón y editoriales	91	RELOJERIA
48	PAPEL	92	INSTRUMENTOS MUSICALES
49	IMPRESOS	93	ARMAS Y MUNICIONES SUS PARTES Y ACCESO
		95	JUGUETERIA
50-63	Textiles y confecciones	96	VARIOS
50	SEDA	97	ARTISTICOS
51	LANA, PELO, HILADOS Y TEJIDOS DE CRIN	98	AUTOPARTES
52	ALGODON		
53	LINO Y OTRAS FIBRAS TEXTILES		
54	TEXTILES SINTETICOS		
55	TEXTILES MEZCLAS		
56	DEMÁS TEXTILES		

Fuente: Elaboración propia.