

ATLÁNTICO. BALANZA COMERCIAL Y TASA DE CAMBIO. ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR DEL DEPARTAMENTO ENTRE EL AÑO 2000 Y EL 2009*

Atlantico. Balance of trade and exchange rate. Analysis of the evolution of the foreign trade of the Department between 2000 and 2009

Edgardo Fernández Martínez**

Recibido: Julio 3 de 2012/Aceptado: Agosto 17 de 2012

RESUMEN

Existe una creciente movilidad en el comercio internacional: Los países y regiones promueven acuerdos de integración comercial para lograr mercados y mejores niveles de desarrollo, Colombia es activa en este tipo de propuesta comercial y adelanta acuerdos comerciales con varios países, la Región Caribe posee puertos competitivos y se prevé mayor beneficio ante esta nueva realidad comercial. Un análisis al comercio exterior del Atlántico para el periodo 2000-2009, con base en indicadores (balanza comercial, tasa de cambio, precio implícito y tasa de cobertura de las exportaciones) y el análisis de situaciones asociadas a instrumentos de control comercial ponen en evidencia una precariedad en la actividad comercial de quienes promueven y ejercen el comercio exterior: la competitividad comercial del Departamento.

Palabras clave: Atlántico, Competitividad, Exportaciones, Importaciones, Balanza comercial, Tasa de cambio, Indicadores comerciales.

ABSTRACT

An increasing mobility exists in the international trade; the countries and regions promote agreements of commercial integration to achieve markets and better levels of development; Colombia is active in this type of commercial offer and advances commercial agreements with several countries. The Caribbean Region possesses competitive ports and major benefit is foreseen before this new commercial reality; an analysis to the exterior trade of the Atlantic for the period 2000-2009; With base in indicators (commercial scale, exchange rate, implicit price and rate of coverage of the exports) and the analysis of situations associated with instruments of commercial control they put in evidences a precariousness in the commercial activity of those who promote and exercise the exterior trade; the commercial competitiveness of the department.

Keywords: Atlantic, Competitiveness, Exports, Imports, Trade balance, Rate of change, Business indicators.

Cómo referenciar este artículo: Fernández Martínez, E. (2013). Atlántico. Balanza comercial y tasa de cambio. Análisis de la evolución del comercio exterior del departamento entre el año 2000 y el 2009. *Ad-Gnosis*, 2(2), 95-113.

* El autor agradece los insumos y comentarios del Economista Dr. Thomas Rodríguez Ching, aportes que fueron de gran utilidad en el desarrollo de este trabajo. Este artículo es producto de la investigación titulada "Análisis de la evolución del comercio exterior del departamento del Atlántico", realizada con recursos propios asignados de la Dirección de Impuestos Nacionales, DIAN, 2012. Artículo de reflexión.

** Economista. Especialista en Economía; M.Sc. (C) Comercio Internacional. Funcionario de la Dirección Seccional de Aduanas de Barranquilla. Ha publicado varios artículos en el ICER Atlántico, Banrepública y DANE Regional Norte sobre Tributación y Comercio Exterior. efernandezm@dian.gov.co

Introducción

La existencia del comercio entre los países se justifica por el principio fundamental de que si existe una relación económica es porque reporta beneficios. Siempre necesitamos tener exportaciones e importaciones: Los países necesitan importar algunos bienes para la economía doméstica (materias primas y maquinaria para la industria, alimento para la población y otros bienes de consumo, etc.), y además necesitan conseguir dinero con qué pagar estos bienes; es así como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía está determinado por la forma como se coloca nuevos productos en los mercados externos.

A medida que mejoran las vías de comunicación, se desarrolla más el comercio y la especialización logra menores costos en la producción y mejores productos con alta innovación y desarrollo, capaces de penetrar mercados exigentes y satisfacer consumidores igual de exigentes, y aumenta más el bienestar del mundo; esta argumentación básica sirve para justificar la movilidad existente en el comercio internacional. De allí que los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales estén buscando cada día mucha más integración y/o acuerdos comerciales que posibiliten un crecimiento real de sus economías.

El notable crecimiento de los flujos de comercio de mercancías y de servicios durante las últimas décadas se ha dado de forma simultánea con la gradual supresión de obstáculos que los limitan. Este proceso ha tenido al menos tres

vías de desarrollo: Las decisiones unilaterales, las que se dan en marco de la Organización Mundial del Comercio y las que resultan de las negociaciones entre grupos de países, como son los tratados de integración económica.

Colombia ha sido un agente activo en este proceso y ha tomado opciones en las tres vías mencionadas. Esto significa que desde hace varios años el país viene comprometido en el logro de una mayor inserción internacional, aboga por un comercio más libre y cuenta con una agenda amplia de negociaciones con otros países.

Frente a estos procesos de integración comercial y en especial el TLC con Estados Unidos, con frecuencia se escucha en los diferentes escenarios un argumento reiterativo relacionado con las ventajas naturales que tienen las regiones localizadas en los litorales o zonas costeras; en efecto, el departamento del Atlántico goza de ese privilegio, lo cual le da un cierto grado de competitividad frente a otros departamentos del país.

En este contexto, es de suma importancia mirar cuál es el comportamiento real del sector externo del departamento y las regiones, tener unas nociones básicas (indicadores, por ejemplo) que permitan visualizar la evaluación del dinamismo del comercio exterior —el estudio de la naturaleza del patrón exportador e importador—, lo que puede verse reflejado en una mejora en la productividad y competitividad del aparato productivo.

En esa perspectiva, se plantea unos estudios sobre el comportamiento del comercio exterior del departamento entre el año 2000 y 20009; se establece el déficit comercial del departamento, se analiza el impacto de la tasa de cambio y su efecto tanto en las compras como en las ventas externas y se detallan algunos indicadores de competitividad comercial.

La información seleccionada corresponde a bases de datos internas producidas por la Dirección Seccional de Aduanas de Barranquilla, que aparecen registrados en el SIEX (Sistema Estadístico de Comercio Exterior).

La importancia del comercio exterior como motor de desarrollo en las nuevas teorías de comercio internacional

Las causas que explican el elevado comercio intra-industrial de los países más desarrollados son las economías de escala y las imperfecciones de los mercados, especialmente la importancia de la diferenciación de productos (competencia monopolística). Las ventajas de los rendimientos crecientes de escala (que no eran tenidos en cuenta por la teoría tradicional), sumados a la diversificación de la demanda en los países desarrollados (que hace que ningún país pueda satisfacer completamente la diversidad de productos que incluyen las funciones de utilidad de todos sus diversos y heterogéneos consumidores), han abierto la posibilidad a nuevas explicaciones de por qué se comercia, así como explicaciones de las “nuevas” ventajas que suponen los intercambios internacionales (tanto para los consumi-

dores como para los productores) derivados de la relación de los supuestos de la teoría tradicional.

La explicación tradicional sobre el comercio internacional atribuía el comercio internacional a diferencias entre los países. Aunque esta explicación sigue siendo válida para exportaciones basadas en clima o recursos naturales, no resulta satisfactoria para el comercio intra-sectorial; visto de otra forma, los flujos de comercio están determinados exclusivamente por una especialización productiva de las economías, resultado directo del aprovechamiento de “ventajas comparativas” derivadas de los costos de oportunidad relativos en ambos países.

La nueva teoría del comercio internacional deja de lado las diferencias entre los países en cuanto a recursos y se enfoca en las decisiones de los empresarios. La nueva teoría pone énfasis en la heterogeneidad de las empresas, en la relevancia de la productividad y en los diversos costos fijos en que incurren las empresas para producir para el mercado doméstico o para mercados internacionales.

Por la vía de los nuevos enfoque sobre competitividad (Porter, 1990) y geografía económica (Krugman), cobran importancia los territorios que toman la iniciativa de impulsar activamente su desarrollo. En ese sentido, factores como geografía del capital humano, el crecimiento urbano, la concentración urbana, la estructura regional de la producción, externalidades del

sector industrial y la evolución de la jerarquía de los sistemas urbanos destacan la relevancia de la geografía física y el entorno natural y son importantes para explicar el crecimiento económico de los territorios.

Otro enfoque que se aplica a la conceptualización y medición comparativa del desarrollo regional está asociado a la forma como compiten las ciudades (Moss) y como compiten las regiones –competitividad sistémica– (CEPAL).

Lo que finalmente buscan las regiones y los gobiernos locales es convertirse en socio, facilitador y árbitro del desarrollo y, por qué no decirlo, de la competitividad; las regiones más avanzadas, por ejemplo, están desarrollando, además, sus propias estrategias internacionales, una especie de para-diplomacia o política interméstica (intermestics) tendente a asegurar recursos económicos y forjar alianzas con otras regiones.

En el caso del departamento del Atlántico y de la ciudad de Barranquilla, los últimos informes sobre competitividad –Informe Doing Business en Colombia 2010; del Banco Mundial y el informe Indicador Global de la Competitividad de las ciudades del Caribe colombiano año 2008 realizado por el Observatorio del Caribe colombiano y la Cámara de Comercio de Cartagena– denotan una especie de rezago de la competitividad local y departamental, como si fuera la asignatura más difícil de ganar por parte de quienes orientan el desarrollo de estos espacios territoriales (una especie de asignatura pendiente).

Se necesita mucha más información y análisis sobre los problemas estructurales que afrentan el desarrollo local y la competitividad, que permitan soluciones reales y efectivas, precisamente en estos tiempos de una fuerte movilidad en comercio internacional.

Atlántico. Exportaciones. Año 2009

Durante el año 2009, las exportaciones del país fueron del orden de US\$ 32 mil millones de dólares, siendo el departamento de Bolívar o la Dirección Seccional de Aduanas de Cartagena la aduana más utilizada para el movimiento de carga con destino de mercados externos con el 42,09 % del total nacional, seguida de Santa Marta (8,6 %) y La Guajira (Riohacha) con el 8,3 % de las exportaciones generales.

Las exportaciones realizadas por el departamento del Atlántico o registradas por la Dirección Seccional de Aduanas de Barranquilla para el año 2009 estuvieron por el orden de los US\$ mil millones de dólares, lo que representa el 3,4 % de la carga o productos exportados hacia mercados externos; este porcentaje es relativamente pequeño si miramos la importancia estratégica del puerto local y la importancia económica del departamento (ver Tabla y Figura 1).

Evolución de las exportaciones del Atlántico. Período 2000-2009

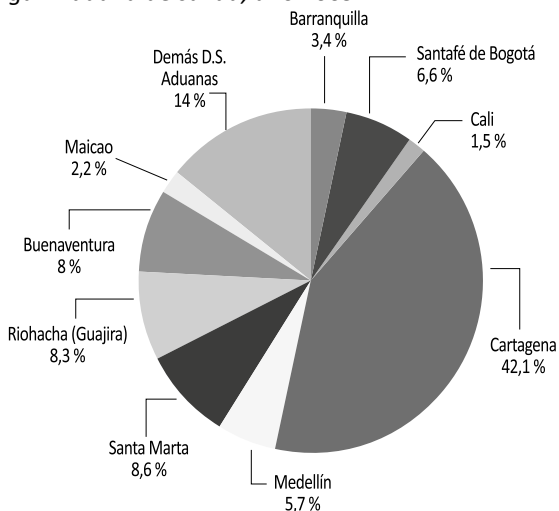
Durante la última década, las exportaciones del departamento, que utiliza como puerto de salida la Dirección Seccional de Aduanas de Barranquilla, presenta un crecimiento prome-

Tabla 1. Atlántico. Valor Fob US\$ de las exportaciones según Dirección Seccional de Aduanas. Año 2009. Part. % sobre el total general

Aduana	Valor Fob (US\$)	Part %
Barranquilla	1.100.850.247,05	3,351
Santafé de Bogotá	2.146.539.834,17	6,534
Cali	480.158.645,23	1,462
Cartagena	13.829.772.798,47	42,096
Medellín	1.886.373.826,24	5,742
Santa Marta	2.835.412.563,26	8,631
Riohacha (Guajira)	2.742.214.296,92	8,347
Buenaventura	2.610.102.380,76	7,945
Maicao	716.683.415,03	2,181
Subtotal	28.348.108.007,13	86,288
Demás D.S. Aduanas	4.504.886.724,56	13,712
Total General	32.852.994.731,69	100,000

Fuente: SIEX, DIAN, mayo de 2010

Figura 1. País exportaciones generales; Part % según Aduana de salida, año 2009



dio del 11 %; las exportaciones registran una tendencia creciente a partir del año 2003, aun cuando moderada: Se aproximan a los 800 millones de dólares al año, con una participación al 3,4 % (año 2009), en el total de exportaciones de Colombia.

Durante el período 2006 al 2007 se logró un in-

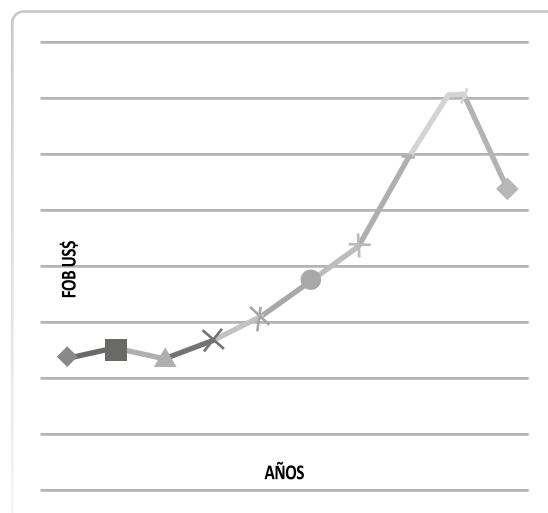
cremento sustancial del 35 %, como resultado del mayor crecimiento económico que experimentó la nación y la economía mundial en general; sin embargo, entre el año 2008 y 2009, la variación fue negativa, con un valor cercano al (24 %) (ver Tabla y Figura 2); estos últimos años la economía mundial experimentó una fuerte recesión que afectó la demanda global.

Tabla 2. Atlántico. Valor Fob US\$ y Var % de las exportaciones. Periodo 2000-2009

Año	Valor Fob (US\$)	Var %
2000	480.253.748,00	
2001	509.405.614,00	6,070
2002	479.666.779,00	-5,838
2003	539.572.457,00	12,489
2004	624.249.316,95	15,693
2005	754.795.775,04	20,913
2006	879.487.163,22	16,520
2007	1.191.313.833,99	35,456
2008	1.421.790.521,97	19,346
2009	1.087.639.253,00	-23,502

Fuente: SIEX, DIAN, mayo de 2010

Figura 2. Atlántico. Valor Fob US\$ de las exportaciones. Periodo 2000-2009



Atlántico. Comportamiento de las importaciones. Año 2000-2009

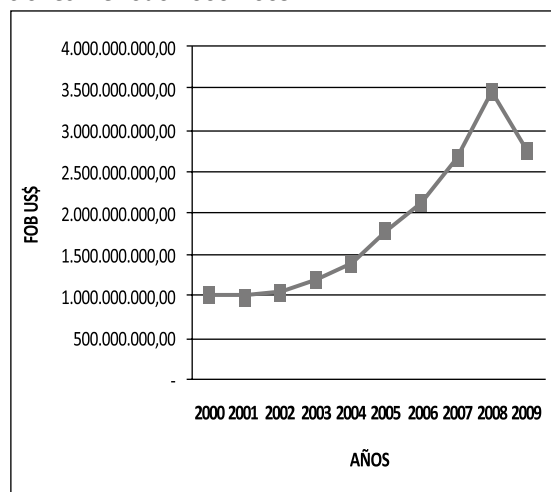
El promedio simple de las importaciones en los últimos 10 años es de US\$ 2 billones de dólares: Durante esta década el incremento promedio fue del orden del 12 %. La tendencia del valor de las importaciones fue similar al de las exportaciones, con fuerte incremento entre el período 2006-2007, cercano al 30 %, y una caída para el período 2008-2009 del 20 %;

Tabla 3. Atlántico. Valor Fob US\$ y Var % de las importaciones. Período 2000-2009

Año	Valor Fob (US\$)	Var %
2000	1.030.012.315,00	
2001	1.010.707.043,00	-1,9
2002	1.056.227.371,00	4,5
2003	1.196.797.436,35	13,3
2004	1.394.674.713,23	16,5
2005	1.799.345.176,37	29,0
2006	2.139.649.163,98	18,9
2007	2.666.374.508,65	24,6
2008	3.453.060.531,55	29,5
2009	2.753.267.878,31	-20,3

Fuente: SIEX, DIAN, mayo de 2010

Figura 3. Atlántico. Valor Fob US\$ de las importaciones. Período 2000-2009



las variaciones analizadas están explicadas en el comportamiento de la demanda mundial y la demanda interna (ver Tabla y Figura 3).

Atlántico: Balanza comercial. Superávit o déficit comercial. Período 2000-2009

Toda una década de déficit comercial. La balanza comercial del Atlántico, durante la década de análisis 2000-2009, ha sido deficitaria: El valor de las importaciones supera en 1 billón de dólares el valor de las exportaciones que salen por el puerto o la aduana local hacia mercados externos, el déficit promedio es de 14 %, lo que significa la balanza comercial desfavorable está creciendo a un promedio de 14 % anual; factores como la desindustrialización local, la poca o casi nula competitividad de las empresas locales para conquistar o penetrar mercados externos exigentes, no contar con clústeres o encadenamientos, sobre todo en sectores primarios de alto valor agregado, y factores como la falta de emprendimiento o visión comercial global de los que ejercen la actividad comercial externa en el departamento pueden estar explicando la situación actual de comercio exterior del mismo (ver Tablas 4 y 5 y Figura 4).

Tasa de cambio y dinámica comercial del departamento del Atlántico. Período 2000-2009

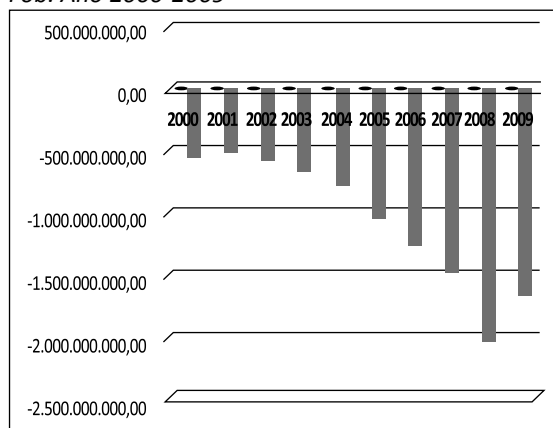
La tasa de cambio es fundamental en la dinámica de nuestra economía y del éxito o fracaso de nuestros industriales, comerciantes y financieros, y vital para el manejo de la deuda externa tanto del sector oficial como del privado. En la literatura económica, los cambios en

Tabla 4. Atlántico. Balanza comercial (Superavit o Déficit) según Valor Fob US\$ de las exportaciones y las importaciones. Periodo 2000-2009

Año	Importaciones	Exportaciones	Balanza Comercial (Déficit o Superavit)	Var %
2000	1.030.012.315,00	430.253.478,00	(549.758.567,00)	
2001	1.010.707.043,00	509.405.614,00	(501.301.429,00)	-8,81
2002	1.056.227.371,00	479.666.779,00	(576.560.592,00)	15,01
2003	1.196.797.436,35	539.572.457,00	(657.224.979,35)	13,99
2004	1.394.674.713,23	624.249.316,95	(770.425.396,28)	17,22
2005	1.799.345.176,37	754.795.775,04	(1.044.549.401,33)	35,58
2006	2.139.649.163,98	879.487.163,22	(1.260.162.000,76)	20,64
2007	2.666.374.508,65	1.191.313.833,99	(1.475.060.674,66)	17,05
2008	3.453.060.531,55	1.421.790.521,97	(2.081.270.009,58)	37,71
2009	2.753.267.878,31	1.087.639.253,00	(1.665.628.625,31)	-18,00

Fuente: SIEX, DIAN, mayo de 2010

Figura 4. Atlántico. Déficit comercial, valor Fob US\$ Fob. Año 2000-2009



la tasa de cambio pueden afectar las transacciones finales: Si el peso colombiano se devaluó frente al dólar, por ejemplo, se afectan los exportadores y se benefician los importadores cuya capacidad adquisitiva permitiría realizar mayores compras externas; lo contrario entonces beneficia a exportadores, dado que la apreciación de la moneda nacional frente al dólar, por efecto de monetización genera mayores ingresos para los productores o exportadores nacionales o en este caso locales, lo que induciría o incentivaría las exportaciones.

En esta parte del análisis, que es de carácter meramente descriptivo, a partir de las variaciones de las variables tasa de cambio promedio, variaciones en el nivel de importaciones, exportaciones y balanza comercial, no se establece un análisis empírico de correlación o congregación; dado que la serie de tiempo no es muy amplia, se buscan indicios, en el caso del Atlántico, para establecer si la tasa de cambio (las fluctuaciones) afecta las decisiones finales de ventas o compra de quienes ejercen o realizan actividad comercial externa –importaciones y exportaciones–.

Figura 5. País. Valor Fob US\$ de las exportaciones, periodo 2000-2009

Aduana/Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Barranquilla	480.253.748,00	480.253.748,00	509.405.614,00	479.666.779,00	624.249.316,95	754.795.775,04	879.487.163,22	1.191.313.833,99	1.421.790.521,97	1.087.639.253,00
Sta. Fé de Bogotá	1.066.278.309,00	1.066.278.309,00	1.261.375.337,00	1.302.534.894,00	1.426.504.860,73	1.478.646.961,21	523.835.015,84	2.552.295.450,42	2.657.643.611,08	2.146.539.834,17
Cali	165.893.961,00	165.893.961,00	220.436.292,00	185.353.479,00	281.783.117,23	576.248.081,05	481.082.897,87	532.030.064,09	512.173.504,33	480.158.645,23
Cartagena	6.440.050.736,00	6.440.050.736,00	5.150.466.260,00	5.219.810.041,00	7.237.249.981,23	16.302.378.389,76	10.730.020.636,26	12.610.499.794,19	16.841.182.028,08	13.824.445.799,06
Medellín	779.678.014,00	779.678.014,00	774.275.655,00	711.310.359,00	1.271.752.117,97	2.275.838.479,32	1.453.408.032,31	1.583.871.338,64	1.569.199.753,71	1.881.018.528,69
Santa Marta	518.183.245,00	518.183.245,00	631.642.448,00	667.676.278,00	1.226.414.680,30	2.639.171.625,39	1.969.592.260,61	2.340.419.976,93	2.945.689.504,43	2.835.412.563,26
Riohacha (Gujaira)	527.527.310,00	527.527.310,00	676.479.217,00	483.002.817,00	883.733.007,26	1.732.816.426,13	1.253.174.850,19	1.597.234.879,59	2.175.093.294,70	2.742.214.296,92

Fuente: SIEX, DIAN, mayo de 2010

País. Valor Fob US\$ de las importaciones, periodo 2000-2009

Aduana/Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Barranquilla	1.090.012.315.00	1.010.707.043.00	1.056.227.371.00	1.196.797.436.35	1.394.674.713.23	1.799.345.176.37	2.139.649.163.98	2.666.374.508.65	3.453.060.531.55	2.753.267.878.31
Sta. Fé de Bogotá	2.732.737.379.00	3.584.447.310.00	3.605.138.736.00	3.457.720.006.32	3.481.882.863.34	4.822.096.830.11	5.915.221.924.78	8.825.462.234.30	10.293.782.664.79	10.248.380.145.75
Cali	485.737.986.00	486.127.030.00	472.241.048.00	451.705.331.11	467.267.798.34	549.801.855.46	754.790.370.84	1.106.541.922.28	1.329.903.819.03	954.073.448.71
Cartagena	2.583.030.090.00	2.790.858.780.00	2.748.598.753.00	3.039.930.207.37	3.906.967.654.41	4.988.897.096.55	6.556.849.260.21	8.375.548.703.99	9.434.360.047.51	7.016.814.321.07
Medellín	498.534.317.00	493.908.587.00	533.866.727.00	621.602.478.01	669.438.735.86	801.563.563.95	907.783.726.22	1.132.952.377.73	1.123.458.633.12	903.710.124.65
Santa Marta	446.449.884.00	415.917.208.00	387.806.397.00	538.626.309.40	727.672.044.79	835.398.739.77	957.743.544.25	1.296.030.942.93	2.977.724.708.77	2.309.260.646.17
Riohacha (Guajira)	277.618.060.00	245.334.951.00	181.482.230.00	155.359.898.90	273.987.662.74	398.207.379.88	457.011.136.62	574.789.528.65	704.446.010.58	474.115.754.10

Fuente: SIEX, DIAN, mayo de 2010

Lo que la evidencia sugiere es que la tasa de cambio no afecta las importaciones o exportaciones finales de los empresarios locales. La lógica que aplica el importador o exportador local es la necesidad de comprar o vender porque existe una demanda interna y externa fija. El comercio exterior nuestro se realiza a tientas (simplemente es indiferente) por parte de quienes lo ejercen: Una fluctuación en la tasa de cambio no cambia la decisión final de abstenerse para obtener mayores beneficios de la

devaluación o la apreciación del peso frente al dólar.

Tanto importaciones como exportaciones a lo largo de la década de análisis tienen la misma tendencia de incremento sostenido indistinto de comportamiento de la tasa de cambio. Es más: Durante el período 2006-2007, donde la tasa de crecimiento de las exportaciones tuvo su mayor cresta (37 %), la tasa cambio promedio del dólar caía a -12 %, la más baja entre un período y otro, lo que en la lógica económica hubiese significado contraer las exportaciones, debido a que la disposición final de moneda nacional hubiese tenido un decremento significativo.

Otro evento importante, que parecería explicar un incentivo a los importadores, ocurre en la variación entre los años 2004-2005: Después de una fuerte caída desde el 2003, las importaciones tuvieron un incremento sustancial; sin embargo, igual situación pasó con las exportaciones, con incremento similar a las importaciones (Figura 6 y Tabla 6).

Figura 5. Relación entre la tasa de cambio promedio, importaciones, exportaciones y déficit comercial. Año 2000-2009

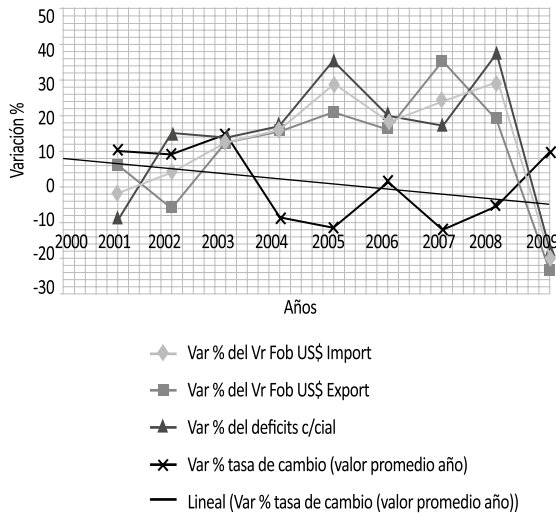
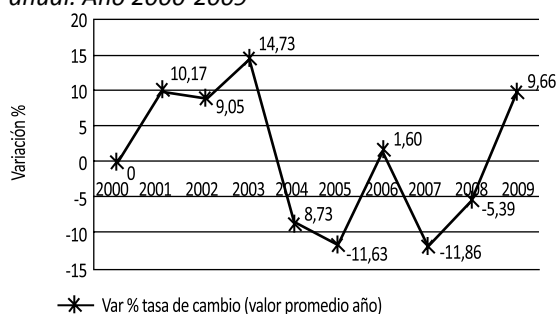
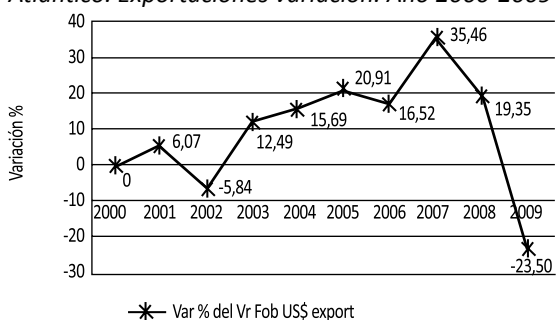


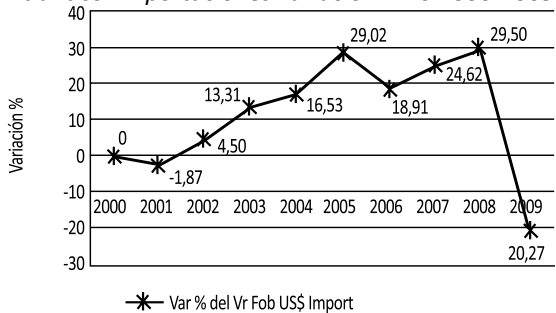
Figura 6
Atlántico. Tasa de cambio variación del promedio anual. Año 2000-2009



Atlántico. Exportaciones variación. Año 2000-2009



Atlántico. Importaciones variación. Año 2000-2009



Atlántico. Déficit comercial variación. Año 2000-2009

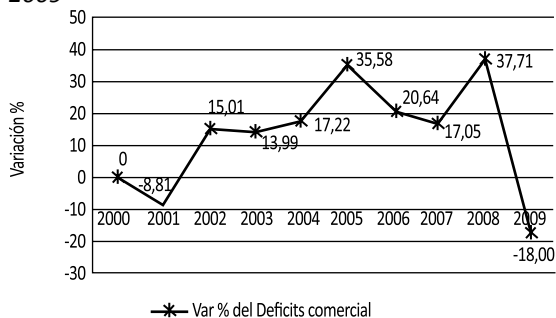


Tabla 6. Atlántico. Cuadro comparativo de las variaciones en el comportamiento de las importaciones, exportaciones, déficits comercial y tasa de cambio promedio. Período 2000-2009

Año	Var % del Vr Fob US\$ Import	Var % del Vr Fob US\$ Export	Var % del Deficits Comercial	Var % tasa de cambio (valor promedio año)
2000				
2001	-1,87	6,07	-8,81	10,17
2002	4,50	-5,84	15,01	9,05
2003	13,31	12,49	13,99	14,73
2004	16,53	15,69	17,22	-8,73
2005	29,02	20,91	35,58	-11,63
2006	18,91	16,52	20,64	1,60
2007	24,62	35,46	17,05	-11,86
2008	29,50	19,35	37,71	-5,39
2009	-20,27	-23,50	-18,00	9,66

Indicadores de la dinámica comercial del departamento del Atlántico

Precio Implícito de las Exportaciones Finales del departamento del Atlántico. Período 2000-2009.

En esta parte del documento se presenta un indicador básico del comportamiento del precio de las exportaciones: El precio implícito como la relación Valor FOB/Cantidad, incluyendo además la unidad comercial; es un indicador o referente global, por cuanto las características propias de las mercancías como marcas, modelos y tamaño, incluso la naturaleza de la mercancía, inciden en el precio o en su peso.

En términos generales, el precio implícito da idea del valor de venta en el exterior, medido por la relación FOB/Kg, de los productos importados, una distorsión de la relación de pre-

cios puede dar idea también de sub o sobre facturación.

$$Prim = \frac{Xm_{it}}{Pn_{it}}$$

Donde *Prim*; es el precio implícito; Xm_{it} , Valor de FOB (US\$) de las exportaciones y Pn_{it} , Precio Neto en Kg.

Este indicador puede utilizarse para medir el precio implícito de las importaciones, incluso medir valores de precio por países de origen o destino y valor de mercancías, tanto importadas como exportadas. En este apartado se calcula el precio implícito de las exportaciones totales, para establecer el valor del kilogramo neto de los mercados externos.

Para el período de análisis 2000-2009, el precio promedio por kilogramo neto de las exportaciones

nacionales estaba 0,3 centavos de dólar el kilogramo neto exportado, mientras que el kilogramo neto de las exportaciones del departamento en la última década alcanzó un valor cercano a los 0,4 centavos de dólar; las exportaciones generales de la nación son jaladas por productos primarios como el café, las flores y el banano; con precios, para la mayoría estos productos básicos, establecidos por organismos internacionales que regulan los precios y cuotas de ventas internacionales. En el departamento, sus exportaciones se basan en productos del sector metalúrgico –metálicas básicas de hierro y acero (15,7 %), diversos y no clasificados (15,6 %), químicos industriales (13,2 %)– entre los productos más representativos (ver Tabla 7), cuyos precios son relativamente altos en los mercados externos, además de volúmenes exportados (Tabla 8 y Figura 7).

Tabla 7. Atlántico. Valor Fob US\$ de los productos exportados, según clasificación CIU, (Part % sobre el T.LG/Ralfob US\$). Año 2009

Descripción	Peso Neto (Kgm)	Valor Fob (US\$)	Valor Cif (US\$)	Part % Fob US\$/T Gnal
Metálicas básicas de hierro y acero	880.358.907,16	432.468.991,38	463.906.268,55	15,7
Diversos y no clasificados	440.306.704,18	429.610.684,95	457.876.371,41	15,6
Químicos industriales	407.996.809,99	363.021.206,04	389.713.952,40	13,2
Maquinaria excluida la eléctrica	29.311.467,85	331.267.858,81	344.395.230,65	12,0
Producción agropecuaria	1.140.415.299,10	239.689.849,58	269.939.744,34	8,7
Fabricación de productos alimenticios	290.919.409,63	160.663.359,40	175.156.393,01	5,8
Caucho	23.067.917,09	90.441.522,06	95.813.015,00	3,3
Textiles	20.523.147,21	79.122.672,17	82.723.455,25	2,9
Material de transporte	9.114.594,40	77.588.619,22	81.068.217,24	2,8
Fabricación de otros productos alimenticios	51.984.496,91	77.226.262,16	81.005.919,01	2,8
Metalmecánica excluida maquinaria	20.246.636,64	75.794.181,35	79.594.866,29	2,8
Metálicas básicas de metales no ferrosos	28.194.595,25	66.449.278,09	68.188.806,38	2,4
Otros químicos	22.690.097,75	63.768.198,83	67.384.057,67	2,3
Maquinaria eléctrica	9.149.217,09	59.159.756,65	61.996.939,73	2,1
Plásticos	8.182.208,95	28.155.474,70	29.979.330,08	1,0
Equipo profesional y científico	1.544.852,05	23.926.258,29	24.994.901,32	0,9

Otras industrias manufactureras	6.722.502,77	20.620.459,86	22.525.294,40	0,7
Refinería de petróleo	17.903.212,90	14.782.057,02	16.011.760,51	0,5
Calzado	1.769.115,51	14.399.319,60	14.866.789,68	0,5
Prendas de vestir	1.765.075,42	13.827.714,69	14.407.564,58	0,5
Papel y sus productos	14.997.234,43	12.386.116,17	13.850.605,82	0,4
Otros minerales no metálicos	52.827.091,19	12.225.206,06	14.094.690,66	0,4
Extracción otros minerales	139.863.860,15	9.534.509,96	13.944.363,87	0,3
Vidrio y sus productos	17.344.374,48	8.088.204,91	9.633.106,29	0,3
Extracción de minerales metálicos	31.302.525,04	7.962.705,25	8.950.640,53	0,3
Imprentas y editoriales	3.494.395,61	7.186.383,57	7.551.393,14	0,3
Derivados del petróleo	4.461.281,13	6.939.022,20	7.543.162,65	0,3
Bebidas	10.371.404,13	6.511.591,99	7.004.832,34	0,2
Comercio al por mayor	33.211.191,96	5.861.302,52	7.763.803,08	0,2
Muebles de madera	2.399.105,74	4.416.441,98	4.966.347,95	0,2
Madera y sus productos	4.852.942,70	3.307.573,39	3.801.520,99	0,1
Cuero y sus derivados	1.008.704,31	2.960.714,27	3.232.023,97	0,1
Barro, loza, etc.	1.805.913,63	2.321.164,55	2.572.476,06	0,1
Tabaco	222.224,30	872.977,55	927.467,05	0,0
Silvicultura	25.258,23	380.396,89	418.803,69	0,0
Petróleo y gas	129.256,58	139.875,56	148.413,68	0,0
Pesca	19.540,00	105.538,38	134.665,07	0,0
Películas cinematográficas y otros	16.054,01	81.247,86	91.356,90	0,0
Extracción de minas de carbón	4,15	2.922,00	2.951,75	0,0
Caza ordinaria	0,80	200,00	348,54	0,0
Servicios prestados a las empresas	17,63	58,40	62,84	0,0
T. General	3.730.518.647,95	2.753.267.878,31	2.948.181.914,37	100,0

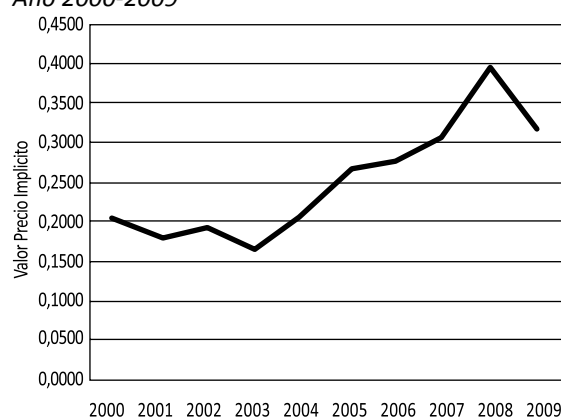
Fuente: SIEX, DIAN, mayo de 2010

Tabla 8. País. Precio implícito de las exportaciones. Año 2000-2009

Año	Peso Neto (Kgm)	Valor Fob (US\$)	Precio implícito (Fob/Kg Neto)
2000	63.313.570.897,00	13.037.357.275,00	0,2059
2001	67.326.636.440,00	12.282.256.823,00	0,1824
2002	61.639.046.081,00	11.879.667.810,00	0,1927
2003	78.424.179.673,00	13.128.524.194,00	0,1674
2004	79.116.295.888,06	16.729.662.561,01	0,2115
2005	131.777.125.245,22	35.183.465.430,01	0,2670
2006	88.062.455.826,59	24.367.250.017,65	0,2767
2007	96.174.844.483,80	29.717.770.322,60	0,3090
2008	94.750.221.989,28	37.625.882.065,09	0,3971
2009	103.446.928.468,24	32.852.994.731,69	0,3176

Fuente: SIEX, mayo de 2010
Cálculos propios

Figura 7. País. Precio implícito de las exportaciones. Año 2000-2009



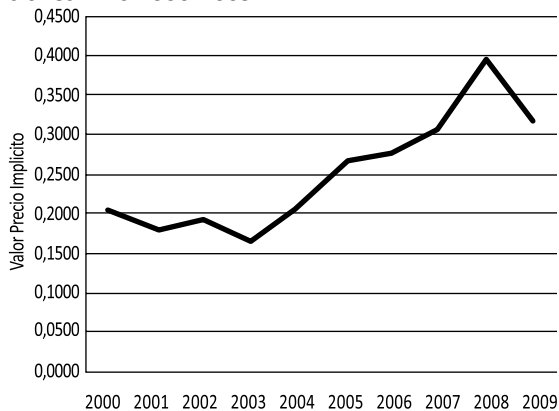
El valor en dólares por kilogramo neto en los últimos años se ha venido incrementando, llegando a 0,6 centavos de dólar el kilogramo neto, muy por encima del precio nacional, lo que significa un mayor valor venta externa de los excedentes producidos y exportados (Ver Tabla 9 y Figura 8).

Tabla 9. Atlántico. Precio implícito de las exportaciones. Año 2000-2009

Año	Peso Neto (Kgm)	Valor Fob (US\$)	Precio implícito (Fob/Kg Neto)
2000	1.703.295.247,00	480.253.748,00	0,2820
2001	1.730.685.515,00	509.405.614,00	0,2943
2002	1.747.483.304,00	479.666.779,00	0,2745
2003	2.007.777.542,00	539.572.457,00	0,2687
2004	2.017.427.778,15	624.249.316,95	0,3094
2005	2.226.263.656,24	754.795.775,04	0,3390
2006	2.199.604.406,71	879.487.163,22	0,3998
2007	2.355.717.788,08	1.191.313.833,99	0,5057
2008	2.399.888.973,71	1.421.790.521,97	0,5924
2009	1.935.529.554,04	1.087.639.253,00	0,5619

Fuente: SIEX, mayo de 2010
Cálculos propios

Figura 8. Atlántico. Precio implícito de las exportaciones. Año 2000-2009



Indicadores económicos de competitividad de las exportaciones del departamento. Período 2000-2009

Cobertura de exportaciones. Este índice mide el grado de cobertura que tienen las exportaciones de bienes y servicios en función de las importaciones totales de un país determinado en un año dado. Si este índice es mayor que 1 se estaría indicando que el valor de las exportaciones de bienes y servicios alcanza a cubrir el monto de las importaciones de bienes y servicios. En el caso contrario, cuando el índice es menor a la unidad, estaríamos en el caso de un comercio deficitario, que requiere ser financiado con reservas y/o créditos extranjeros en la cuenta de capital.

$$CX_{bys} = \frac{X_{bys_{it}}}{M_{bys_{it}}}$$

Donde X_{bys} = exportaciones de bienes y servicios; M_{bys} = importaciones de bienes y servicios.

Cuando el análisis se hace mirando comercio interregional o entre países o regiones y países (departamento, por ejemplo), el indicador entrega luces sobre posibles cambios en la política comercial. Se hace notar que entonces son necesarios otros indicadores adicionales, como por ejemplo, análisis de la estructura de protección de los socios comerciales, a fin de estudiar las reales posibilidades de revertir un indicador negativo en el caso del comercio bilateral. Situaciones como estas pueden alentar, por ejemplo, negociaciones de acuerdos comerciales para potenciar el comercio recí-

proco entre países, permitiendo mirar la forma de penetrar nuevos mercados (en el caso de las regiones).

La tabla siguiente ejemplifica, con los datos de varias Aduanas del país, la situación de la cobertura a que dan lugar las exportaciones totales de bienes y servicios en términos de las demandas de bienes y servicios importados. Entre las Aduanas seleccionadas, que finalmente representan las importaciones y exportaciones de los departamentos considerados, hay 4 con índices de cobertura superior a 1, señalados con el color azul –Cartagena, Medellín, Santa Marta y Riohacha– y tres con índices bajos, señalados con rojo –Barranquilla, Santa fé de Bogotá y Cali– (ver Tabla 10).

Oportunidades reales y efectivas derivadas de la política aduanera del país: El caso de la restricción aduanera de puertos para productos sensibles, textiles, confecciones y zapatos La negación comercial. Las importaciones son un elemento esencial para estimular la competencia, son la manera como el país aumenta su dotación de capital físico y adquiere nueva tecnología en beneficio de su productividad; en ese sentido, su dinamismo puede entenderse como positivo y, por lo tanto, deseable. Esta es una premisa central de la teoría del comercio internacional.

Generalmente, tiende a interpretarse que un país que importa mucho más de lo que exporta presenta un déficit comercial y, por lo tanto, presenta una economía dependiente. Mirar el

Tabla 10. País. Cobertura de exportaciones. Periodo 2000-2009

Aduana/Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Barranquilla	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Sta. Fe de Bogotá	0,4	0,3	0,3	0,4	0,4	0,3	0,1	0,3	0,3	0,2
Cali	0,3	0,3	0,5	0,4	0,6	1,0	0,6	0,5	0,4	0,5
Cartagena	2,5	2,3	1,9	1,7	1,9	3,3	1,6	1,5	1,8	2,0
Medellín	1,6	1,6	1,5	1,1	1,9	2,8	1,6	1,4	1,4	2,1
Santa Marta	1,2	1,2	1,6	1,2	1,7	3,2	2,1	1,8	1,0	1,2
Riohacha (Guajira)	1,9	2,2	3,7	3,1	3,2	4,4	2,7	2,8	3,1	5,8

Fuente: SIEX, DIAN, mayo de 2010
Elaboración y cálculos propios

El índice de cobertura > 1 (< 1) significa una relación comercial superavitaria (o deficitaria). En este caso, el Atlántico presenta una relación comercial deficitaria o de baja cobertura comercial. Visto de otra forma, los valores exportados no alcanzan a cubrir los valores utilizados para importar.

comercio exterior y asociar sus beneficio a la dinámica de las exportaciones puede ser un sesgo anti comercial. El país, las regiones, los gobiernos locales, los sectores productivos, tienen una orientación productiva definida; necesariamente se necesita de insumos, materias primas, desarrollos tecnológicos, etcé-

tera, incluso capital externo, para el fomento de la productividad. En el entorno local, por ejemplo, y ya en términos de la promoción del desarrollo, debe entenderse que las importaciones pueden ser elemento clave en los procesos de reconversión industrial.

Muchas decisiones de política fiscal y aduanera y/o comercial, la parte de ellas que surge de la necesidad del Estado colombiano de garantizar una estabilidad macroeconómica (el caso de las reformas tributarias, o de la restricción de puertos como forma de controlar el contrabando técnico o abierto que afecta la producción nacional) generalmente no consulta la realidad económica regional y local; sin embargo, esas decisiones impactan en alguna medida la economía local y el sector productivo. El hecho de no consultar la realidad local como política discrecional posibilita también un total desconocimiento y finalmente un efecto nulo en la dinámica productiva interna. Estas externalidades finalmente son negativas.

Un ejemplo de externalidades negativas está asociado a la restricción de puertos¹.

1 El 29 de junio de 2005, cuando la autoridad aduanera colombiana, DIAN, dictó la primera de varias resoluciones por las que se establecían precios franco a bordo ("FOB") indicativos para un cierto número de productos, incluidos determinados textiles, confecciones y calzado clasificables en los capítulos 50 a 64 de arancel de Aduanas y procedentes de Panamá, China y otros países; adicionalmente se dieron otras medidas entre las cuales se encuentran: Declaración Anticipada para las mercancías provenientes de Panamá consistentes en textiles, artículo 1º de la Resolución 7373 de 2007; restricción de ingreso de la mercancía exclusivamente por las jurisdicciones de la Administración Especial de Aduanas de Bogotá y Local de Aduanas de Barranquilla, so pena de que la misma fuera aprehendida y posteriormente decomisada; precios Indicativos, resolución especial para importadores autorizados para importar este tipo de productos y etiquetado final de los productos de estos capítulos del arancel (50-64).

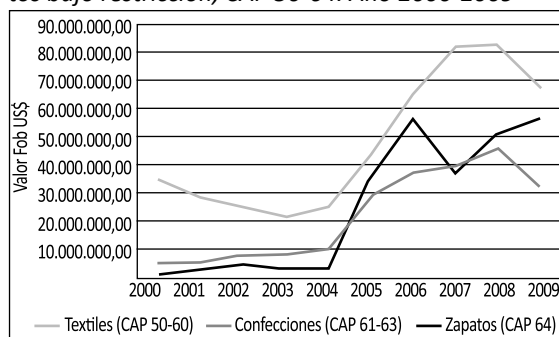
La responsabilidad otorgada al puerto, la aduana y la economía local, lleva implícita una ventaja para la economía en general y el desarrollo de nuevos productos y servicios asociados al comercio exterior, principalmente lo relacionado con la logística, vista como la forma de simplificar y mejorar permanentemente los procesos de aprovisionamiento, de producción y de distribución con el fin de reducir los costos o el plazo de entrega de mercancía.

Esta medida generó controversia sobre todo en los países afectados, que impusieron demandas a las normas ante organismos que regulan las decisiones comerciales entre las naciones que la integran, especialmente la OMC; las disposiciones utilizadas por la Aduana colombiana finalmente fueron desaprobadas y la autoridad aduanera prácticamente dejó de utilizar esta medida de control que busca frenar el contrabando en sus distintas expresiones, especialmente de productos considerados sensibles, dado que afectan sectores industriales, que a pesar de tener mercados efectivos tanto internos como externos, no están en capacidad de producir y competir con productos importados subfacturados.

A continuación se presentan datos estadísticos del comportamiento de las importaciones de productos bajo medida de restricción –textiles, confecciones y zapatos, capítulos 50 al 64 de arancel colombiano–. Se toma un período de tiempo entre 2000 y 2009 para mirar el comportamiento de las importaciones en varios escenarios: Antes de la expedición de la

norma, el auge de las importaciones de los productos relacionados y el final de la restricción.

Figura 9. Atlántico. Comportamiento de las importaciones medidas por el valor Fob US\$, de productos bajo restricción, CAP 50-64. Año 2000-2009



Entre el 2000 y 2009 se presenta un incremento de las importaciones de los productos sensibles bajo restricción de un valor aproximado al 35 %: Mientras que en el 2000 se importaban US\$ 41 millones, en la última etapa de la restricción las importaciones fueron del orden de US\$ 156.3 millones, cuatro veces lo importado en el año 2000.

Los tres productos bajo restricción representan el 6 % de la importación total del año 2009. La participación en las importaciones generales por productos se da de la siguiente manera: Los productos del capítulo 50 al 61, textiles, representan el 2 % de las importaciones generales del departamento; confecciones (cap. 61 al 63) el 1 % y zapatos (capítulo 64 del arancel) el 2 %.

Cuando se analiza la participación de los productos sensibles sobre el total general acumulado de los tres productos bajo restricción, la distribución se presenta más o menos equilibrada: Tomando la importaciones de 2009, los textiles representa el 43 %, confecciones el 21 % y calzado el 36 %; esta distribución homogénea contrasta en parte con la forma como se presentaba las importaciones de los tres productos en el año 2000, cuando no operaba la restricción. En efecto, los textiles representaban el 83 % del acumulado de los tres productos y las confecciones el 13 % (Ver Tablas 11 y 12).

Tabla 11. Atlántico. Comportamiento de las importaciones generales (medidas por el valor Fob US\$ de las mismas) y productos bajo restricción de puerto (CAP 50-64)

Año/Import	Importación T. General	Textiles (CAP 50-60)	Confecciones (CAP 61-63)	Zapatos (CAP 64)	T. General (CAP 50-64)
2000	1.030.012.315,00	34.631.493,00	5.600.118,00	1.349.209,00	41.580.820,00
2001	1.010.707.043,00	28.684.846,00	5.924.289,00	3.153.296,00	37.762.431,00
2002	1.056.227.371,00	25.274.090,00	8.529.724,00	4.815.538,00	38.619.352,00
2003	1.196.797.436,35	21.533.669,97	8.385.452,04	3.360.307,13	33.279.429,14
2004	1.394.674.713,23	25.257.277,08	10.800.161,20	3.389.052,19	39.446.490,47
2005	1.799.345.176,37	43.090.895,74	29.081.797,70	36.097.805,84	108.270.499,28
2006	2.139.649.163,98	64.916.269,31	37.397.390,61	56.561.078,42	158.874.738,34
2007	2.666.374.508,65	82.195.598,77	39.570.785,69	37.127.853,04	158.894.237,50
2008	3.453.060.531,55	82.748.621,85	46.335.066,45	51.405.114,75	180.488.803,05
2009	2.753.267.878,31	67.263.268,50	32.150.010,85	56.873.363,15	156.286.642,50

Fuente: DIAN SIEX, mayo de 2010

Tabla 12. Atlántico. Productos bajo restricción de puerto, (CAP 50-64), en el total de las importaciones generales (medidas por el valor Fob US\$ de las mismas). Periodo 2000-2009

Año/Import		Textiles (CAP 50-60) T. General (%)	Confecciones (CAP 61-63) T. General (%)	Zapatos (CAP 64) T. General (%)	T. General (CAP 50-64) T. General (%)
2000		3,36	0,54	0,13	4,04
2001		2,84	0,59	0,31	3,74
2002		2,39	0,81	0,46	3,66
2003		1,80	0,70	0,28	2,78
2004		1,81	0,77	0,24	2,83
2005		2,39	1,62	2,01	6,02
2006		3,03	1,75	2,64	7,43
2007		3,08	1,48	1,39	5,96
2008		2,40	1,34	1,49	5,23
2009		2,44	1,17	2,07	5,68

Fuente: DIAN SIEEX, mayo de 2010

Tabla 13. Atlántico. Productos bajo restricción de puerto, (CAP 50-64), textiles, confecciones y zapatos en agregado general de la restricción. Periodo 2000-2009

Año/Import		Textiles (CAP 50-60) T. General (%)	Confecciones (CAP 61-63) T. General (%)	Zapatos (CAP 64) T. General (%)	
2000		83,29	13,47	3,24	
2001		75,96	15,69	8,35	
2002		65,44	22,09	12,47	
2003		64,71	25,20	10,10	
2004		64,03	27,38	8,59	100 %
2005		39,80	26,86	33,34	
2006		40,86	23,54	35,60	
2007		51,73	24,90	23,37	
2008		45,85	25,67	28,48	
2009		43,04	20,57	36,39	

Fuente: DIAN SIEEX, mayo de 2010

Más del 90 % de la importación estos productos (textiles, confecciones y zapatos) se trasladan hacia los departamentos de Antioquia, Bogotá Bucaramanga o los Santanderes; menos del 10 % es de consumo local. En la literatura económica nos hablan de externalidades positivas en producción, cuando un evento (como el que analizamos) produce bienestar en otros agentes económicos; en ese sentido, y sin el

desconocimiento de la estructura productiva de cada departamento y de los problemas estructurales del nuestro (desindustrialización espúrea –Bonnet, 2005–), en Antioquia se ha consolidado un sector industrial y empresarial asociado a la actividad productiva de los textiles y confecciones; en efecto, en este departamento, por ejemplo, se adelanta un desarrollo productivo del sector de textiles y confeccio-

Tabla 14. Atlántico. Valor Fob de las importaciones de textiles, confecciones y calzado (CAP 50-64), productos bajo restricción. Años 2000-2009

Agrupación	Capítulo/Año	Valor Fob US\$									
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Textiles (capítulos 50-60 del arancel con unidad comercial m ²)	50	4.069,00	10.991,00	11.257,00	54.698,08	59.320,73	92.902,22	46.880,38	105.060,53	150.827,86	288.666,08
	51	3.228,00	62.053,00	1.216,00	67.910,48	67.401,66	555.207,91	320.562,76	310.282,39	45.234,12	108.172,76
	52	11.691.401,00	10.703.201,00	9.438.512,00	9.952.092,84	14.633.548,57	17.771.652,17	22.560.992,65	39.733.772,80	24.747.400,22	27.132.507,33
	53	224.966,00	91.843,00	176.532,00	335.372,57	274.145,95	1.082.325,26	1.074.065,51	1.088.169,09	1.573.987,43	1.364.939,19
	54	11.530.392,00	7.683.207,00	5.907.158,00	5.890.955,23	4.724.021,45	8.578.793,79	12.463.097,39	13.395.679,12	18.206.776,63	10.344.950,75
	55	7.478.658,00	6.422.498,00	6.834.060,00	2.362.972,60	2.648.146,76	7.378.878,88	16.049.657,59	18.087.879,70	27.419.523,18	17.236.097,28
	56	1.373.701,00	1.305.704,00	1.038.410,00	993.628,34	736.626,56	2.350.224,09	2.495.197,60	1.742.076,16	2.766.010,60	4.458.922,42
	57	378.259,00	412.391,00	351.107,00	398.285,91	177.687,94	312.167,29	1.015.653,09	1.132.262,44	1.786.446,48	1.184.612,73
	58	674.319,00	410.894,00	383.299,00	387.274,57	621.889,17	3.515.441,27	6.724.349,88	3.382.640,13	2.546.278,79	2.329.676,96
	59	834.294,00	930.029,00	739.005,00	866.399,45	962.086,37	835.095,19	1.230.431,36	1.118.224,91	1.063.782,64	812.431,85
60	436.206,00	650.034,00	391.532,00	222.076,90	350.397,92	616.202,67	933.375,10	2.097.594,50	2.440.345,90	2.000.282,15	
Sub total (Cap 50-60)		34.631.493,00	28.684.846,00	25.274.090,00	21.533.669,97	25.257.277,08	43.090.895,74	64.916.269,31	82.195.598,77	82.748.621,85	67.263.268,50
Confecciones (capítulos 61-63 del arancel)	61	1.331.449,00	1.157.146,00	1.970.206,00	2.276.534,03	2.936.929,91	8.081.386,17	12.106.840,66	12.507.365,06	13.659.962,64	9.576.959,75
	62	2.706.651,00	2.907.370,00	4.472.372,00	4.311.687,08	5.242.334,02	13.778.354,10	16.390.165,01	17.932.356,30	21.688.938,68	14.796.242,85
	63	1.562.018,00	1.859.773,00	2.087.146,00	1.797.230,93	2.620.897,27	7.222.057,43	8.900.384,94	9.131.064,33	10.986.165,13	7.776.808,25
Subtotal (Cap 61-63)		5.600.118,00	5.924.289,00	8.529.724,00	8.385.452,04	10.800.161,20	29.081.797,70	37.397.390,61	39.570.785,69	46.335.066,45	32.150.010,85
Calzado (capítulo 64 del arancel)	64	1.349.209,00	3.153.296,00	4.815.538,00	3.360.307,13	3.389.052,19	36.097.805,84	56.561.078,42	37.127.853,04	51.405.114,75	56.873.363,15
	Subtotal (Cap 64)	1.349.209,00	3.153.296,00	4.815.538,00	3.360.307,13	3.389.052,19	36.097.805,84	56.561.078,42	37.127.853,04	51.405.114,75	56.873.363,15
	T. General (Cap 50-64)	41.580.820,00	37.762.431,00	38.619.352,00	33.279.429,14	39.446.490,47	108.270.499,28	158.874.738,34	158.894.237,50	180.488.803,05	156.286.642,50

Fuente: DIAN SIEX, mayo de 2010

nes y fuerte complemento de comercialización que se ve materializado en eventos como el de Colombiamoda: En 4 días comercializa varias veces el PIB del departamento del Atlántico. Igual sucede con el departamento de Santander en el tema del calzado: Desarrollan un clúster del sector, con zona franca para calzado y estrategias de asociación pública-privada para la penetración de mercados externos (una CI del calzado y las manufacturas de cuero).

Vista esta situación como externalidad, dado que una decisión de orden nacional de política aduanera de control al contrabando y que se escoge el puerto o la aduana local por ventajas que garantizan la efectividad de la norma, esta –la restricción– termina siendo una externalidad negativa, lo que profundiza la negación comercial en la que se ahoga el emprendimiento local.

Conclusiones

El concepto de competitividad también puede aplicarse a los ámbitos regionales, donde aparece asociado a la capacidad de las estructuras económicas y a las condiciones institucionales de las regiones (ciudades y departamentos) para constituirse como espacios únicos con potencialidades diferentes en los mercados nacionales e internacionales; hoy en día se habla de ciudades o regiones que compiten.

Este debate es relevante y se apuesta que el dinamizador del crecimiento hacia el futuro debe ser el comercio exterior y la inversión

extranjera, en el marco de que precisamente el país le apuesta a varios procesos de integración (TLC).

El comercio exterior del departamento representa el 3,4 % del total nacional: Durante esta última década, el crecimiento de las exportaciones ha sido sostenido y cercano al crecimiento del promedio nacional (11 %); para el 2009 las exportaciones, medidas por el valor FOB US\$ de las mismas, presentan una leve caída, producto de cierre de mercados gravitacionales, especialmente Venezuela; en el caso de las importaciones la tendencia es similar, con crecimiento sostenido y un leve descenso en el último año.

Nuestra balanza comercial es deficitaria a largo de la década, cercana a los US\$ 1.7 billones de dólares, lo que denota una pobre cobertura de nuestras exportaciones (índice menor que 1); nuestros precios de intercambio (precio implícito) están por encima del promedio, explicados por la participación en las ventas de productos de la industria metalmecánica; no somos fuertes en comercialización externa de productos de sector primario o minero, que generan, en el caso de La Guajira y Magdalena, indicadores de cobertura exportadora superiores a 1.

Una mayor crítica se desprende de factores como el desaprovechamiento de externalidades positivas, producto de decisiones de política fiscal o aduanera o macroeconómicas, lo

que denota una negación comercial, en el sentido de estar de espaldas a la movilidad existente en comercio exterior circundante.

Referencias

Bonnet, J. (2005). *Desindustrialización y tercerización espuria en el departamento del Atlántico, 1990-2005. Documentos de Trabajo sobre Economía Regional, 60*. Cartagena: Centro de Estudios Regionales CEER Banco de la República.

DIAN (2008). *Precios implícitos globales para exportaciones*. División de Estudios Económicos - División de Estadísticas.

Durán, J. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: Generalidades metodológicas e indicadores básicos*. CEPAL.

Durán, J. & Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: Mediciones de posición y dinamismo comercial*. CEPAL.

Durán, J. & Álvarez, M. (2008). *Indicadores de comercio exterior y política comercial: Análisis y derivaciones de la balanza de pagos*. CEPAL.

