

**MACROECONOMIA DEL PACTO SOCIAL**

Eduardo Lora y Cristina Fernández

Fedesarrollo

**Trabajo Presentado al**

**XIV Simposio sobre Mercado de Capitales  
de la Asociación Bancaria de Colombia**

**Medellín, noviembre de 1994**

## MACROECONOMIA DEL PACTO SOCIAL

Eduardo Lora y Cristina Fernández<sup>2</sup>

Fedesarrollo

El fuerte crecimiento que ha enfrentado la demanda agregada en los últimos años ha creado una aguda presión sobre la inflación y por ende, sobre la tasa de cambio real. No parece haber indicios de que esta tendencia se modifique en el futuro cercano, debido a dos fenómenos principales: el aumento en los ingresos provenientes de las exportaciones petroleras y los anuncios que ha realizado el gobierno sobre el papel primordial que tendrán en las decisiones de política los compromisos de gasto público y generación de empleo.

Por estas razones, el gobierno ha adoptado una nueva estrategia que busca disminuir la inflación con efectos menos adversos sobre el empleo y el crecimiento que otras opciones de ajuste. Se trata de un Pacto de Productividad, Precios y Salarios concertado con el sector privado y los trabajadores.

La introducción de un mecanismo de concertación se justifica en el caso colombiano por el alto contenido inercial de la inflación, el cual refleja la pugna entre los diferentes agentes de la economía por ganar una mayor participación en el

---

<sup>2</sup> Los autores agradecen los comentarios y sugerencias de Roberto Stenier.

ingreso en un proceso de expectativas permanentes de aumentos de precios. Si el problema de la inflación se entiende como una falla de coordinación para reducir simultáneamente las expectativas de inflación de todos los agentes, entonces el pacto social puede constituirse en una herramienta adecuada para disminuir los aumentos de precios con costos relativamente moderados, siguiendo el ejemplo de México, Israel, Corea y otros países (Coyuntura Económica, septiembre 1994).

El éxito de la utilización de esta herramienta, descansa sobre tres pilares principales:

- . el peso de los bienes que puedan ser controlados o concertados;
- . el entorno macroeconómico, y en especial el comportamiento de la demanda agregada;
- . la credibilidad que presente el proyecto, que depende no solo de las dos condiciones anteriores, sino también de los compromisos mutuos que puedan desarrollarse durante las negociaciones.

En la primera sección de este trabajo se presenta el proyecto de concertación que propone el gobierno; en la sección II se establecen los precios que serían susceptibles de control o concertación teniendo en cuenta los patrones de agremiación que existen en el país; en la sección III se analiza en qué

medida el Pacto puede contribuir a lograr las metas inflacionarias con diferentes combinaciones de las políticas macroeconómicas claves. Las conclusiones del trabajo se presentan en la sección IV.

## **I. La Propuesta del Gobierno<sup>3</sup>**

El Pacto de Productividad, Precios y Salarios es una iniciativa que pretende involucrar al gobierno, las principales centrales obreras y algunos representantes gremiales. Para el efecto ha sido creada la Comisión Social de Productividad, Precios y Salarios, conformada por representantes del gobierno nacional (6 ministros, el Jefe de Planeación y el Consejero Presidencial para la Competitividad, quien será el coordinador), presidentes de gremios en representación del sector empresarial (Andi, Asobancaria, Sac, Fenalco y Acopi), presidentes de las agremiaciones laborales (CGTD, CTU, CUT, Utracun y Fanal) y los presidentes de dos organizaciones territoriales (la Federación Colombiana de Municipios y la Federación Nacional de Gobernadores).

El Pacto adoptará como meta de inflación la que defina la Junta Directiva del Banco de la República en coordinación con

---

<sup>3</sup> Florez, Luis Bernardo, "Memorando sobre el Pacto Social"; "Palabras del Señor Presidente de la República, Ernesto Samper Pizano, en el Acto de Presentación de las Bases del Pacto Social de Productividad, Precios y Salarios", octubre 27 de 1994; y Decreto 2380 del 25 de octubre de 1994.

el gobierno y deberá entregar sus propuestas y recomendaciones en la primera semana de diciembre.

Siguiendo el ejemplo mexicano reciente, el Pacto involucrará elementos de productividad, considerando que dicha variable puede tener efectos favorables sobre los precios finales y sobre las posibilidades de elevar los salarios sin necesidad de disminuir las utilidades ni la competitividad internacional de los productos colombianos. Se reconocen sin embargo las dificultades que representa la medición de esta variable y se plantea como el primer tema que deberá abordarse en las negociaciones.

El gobierno ha ofrecido como precios claves para su inclusión en el pacto el precio de la gasolina y las tarifas de servicios públicos. El primero se ajustará de manera gradual, por debajo de la meta de inflación, en lugar de elevarse bruscamente al comienzo del año. Ha ofrecido además reforzar los controles de precios sobre los arrendamientos, el transporte, los gastos de educación y los medicamentos. Sorprendentemente, además ha ofrecido reforzar los convenios de absorción de cosechas, con el ánimo de regular la oferta de algunos alimentos procesados.

El gobierno ha manifestado que no es su intención adoptar mecanismos de control de precios (aparte de los mencionados), como tampoco instrumentos legales o coercitivos para asegurar

el cumplimiento de los acuerdos por parte de todos los participantes.

El gobierno no ha definido los límites de la concertación. De un lado, no ha establecido claramente si el Pacto tiene como objetivo primordial la reducción de la inflación o si persigue una mezcla de objetivos. De otra parte, no ha limitado la agenda de temas que pueden ser objeto de negociación, abriendo así la posibilidad de que las negociaciones adquirieran un curso más político que económico.

## **II. Alcance de los Mecanismos de Control de Precios**

La posibilidad de que el Pacto facilite la reducción de la inflación (al margen de otros objetivos, que no se discutirán aquí) depende en forma crucial de qué tan amplio sea el conjunto de precios que pueden ser objeto de control o negociación y de que tan efectivos pueden ser los acuerdos que se hagan sobre dichos precios. Los precios que no pueden ser objeto de negociación, o que no pueden ser efectivamente controlados por quienes participan en las negociaciones, estarán sujetos a presiones inerciales y de demanda que pueden minar la efectividad de todo el Pacto, a menos que se compensen con otras políticas macroeconómicas, como veremos más adelante.

Para establecer cuáles precios son susceptibles de ser controlados a través de diversos mecanismos, incluyendo la

concertación con el sector privado, resulta de utilidad agrupar los artículos de la canasta familiar del índice de precios la consumidor con base en varios criterios:

- . si están sujetos o no a controles oficiales de precios;
- . si son precios concertables a través de las agremiaciones privadas;
- . si son precios sometidos a la tasa de cambio por tratarse de bienes comercializables.

#### Precios Controlados Directamente por el Gobierno

En la actualidad son objeto de controles de precios artículos que representan el 31% de la canasta de consumo. Son controlados los precios de los arrendamientos, los servicios públicos, el transporte, los combustibles y la educación <sup>4</sup>. Sin embargo, los controles no parecen ser efectivos. Como se observa en el Cuadro 1, los precios de los controlados han crecido a tasas sustancialmente mayores que los demás precios. A junio de 1994 venían aumentando a un ritmo del 28.6% anual, más de ocho puntos por encima del resto de la canasta. Los

---

<sup>4</sup> No se incluyen aquí los precios de los medicamentos, sobre los cuales existen también algunos sistemas de regulación de precios, que el Pacto piensa reforzar, según hemos mencionado.

Cuadro 1

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
Variaciones anuales - Controlados y no controlados

Actividad	Ponderación	Junio 1992	Junio 1993	Junio 1994
Total	100.00	28.14	21.38	23.09
No controlados	69.00	28.08	18.05	20.40
Controlados	31.00	28.27	28.87	28.62
Arrendamiento	20.10	23.81	27.17	28.82
Controlados sin arrendamiento	10.90	34.71	31.13	28.35
-Servicios públicos (1)	3.70	32.63	36.91	27.44
-Transporte	3.00	41.03	22.63	22.98
-Combustible	1.70	36.33	28.22	25.68
-Educación	2.50	29.11	35.29	38.40

FUENTE: Cálculos Banco de la República con información suministrada por DNP-UDA-SITOD. Tomado de Banco de la República, Informe de la Junta Directiva al Congreso de la República, julio de 1994



controles menos efectivos son los establecidos sobre los precios de la educación y los arrendamientos, que presentan crecimientos de 38.4% y 28.8% respectivamente. En el caso de los arrendamientos, hay evidencia econométrica que muestra que sus fluctuaciones están estrechamente relacionadas con indicadores de demanda y actividad económica, más que con los límites legales establecidos <sup>5</sup>.

Por consiguiente, aunque está bajo control un porcentaje elevado de la canasta del IPC, la efectividad de estos controles es muy limitada y no logra aislar a estos precios de las presiones de demanda.

#### Precios Concertables con las Agremiaciones de la Producción

Dada la inoperancia de los controles, el éxito del Pacto Social depende de la participación y compromiso que adquiriera el sector privado en las negociaciones. Esto depende de la disponibilidad de los empresarios para realizar un Pacto de esta naturaleza y de la representatividad de las agremiaciones privadas involucradas.

En cuanto a la disponibilidad de los empresarios para realizar el Pacto se tiene que, según una Encuesta de

---

<sup>5</sup> Lora y Polanía (1994) encontraron que el 72% de la inflación de los arrendamientos se explica por el ciclo del PIB y por las entradas de capitales y transferencias para el sector privado. Estas variables tienen un poder explicativo muy superior al límite legal (que equivale al 90% de la inflación del año calendario anterior).

Fedesarrollo realizada en Junio de 1993, el 59.9% de los empresarios encuestados estaría dispuesto a entrar en un proceso de concertación para bajar la inflación; entre las grandes empresas (que son las que ofrecen mayores posibilidades para este tipo de acuerdos) la concertación interesaría al 55.8% de las mismas.

Es interesante señalar, además, que los criterios que los empresarios estarían dispuestos a aceptar como base para la concertación son de tipo retrospectivo. En efecto, el 33% aceptaría como base para la negociación de precios la inflación observada, el 21.2% el ajuste del salario mínimo observado y el 18% la devaluación observada. En contraste, la inflación anunciada sólo sería aceptable para el 14.7% de los casos y la devaluación anunciada para el 7.1% de los mismos.

Estos resultados implican que, además de que los empresarios no están totalmente dispuestos a participar en un Pacto, lo harían solo si las metas que se fijen están atadas a comportamientos pasados. Paradójicamente, ello llevaría a aumentar, no a reducir, los mecanismos de indexación, que son el origen del problema. Aunque estas respuestas provienen de una encuesta realizada a mediados de 1993, seguramente se mantendrían en la coyuntura actual, debido no solo a las presiones de demanda, sino a la mayor incertidumbre actual sobre el manejo macroeconómico <sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> Una encuesta realizada en la primera semana de noviembre señala que sólo el 34.4% de los empresarios estaría dispuesto a subir los precios según lo que se acuerde en el Pacto Social

Independientemente de la actitud de los empresarios individuales, las posibilidades de negociación de un Pacto dependen de la existencia de organizaciones empresariales representativas. Por diversas razones, la estructura gremial colombiana no es la más adecuada para ese tipo de negociaciones. Como veremos a continuación, los problemas se originan en la baja representación en algunos grupos de artículos de la canasta familiar, la atomización gremial, la ausencia de jerarquías claras entre las diferentes organizaciones gremiales y la ausencia de poderes legales de representación gremial.

Con el fin de precisar los problemas anteriores, Fedesarrollo solicitó información a unos 50 gremios acerca de su representatividad por artículos de la canasta del índice de precios al consumidor<sup>7</sup>. El resumen de los resultados aparece en el Cuadro 2<sup>8</sup>. La representatividad por grupos fluctúa entre un máximo del 58% para alimentos y otros gastos y un mínimo del 20% para vivienda. En conjunto, los gremios de la producción

---

(La República, noviembre 2 de 1994). En relación con el clima económico, la encuesta de opinión empresarial de Fedesarrollo muestra que las condiciones económicas para la inversión en agosto de 1994 eran, en balance, negativas, después de haber llegado a un pico positivo superior al 20% en noviembre de 1993 y febrero de 1994.

<sup>7</sup> Se solicitó responder en cada artículo si el porcentaje de producción representada por el gremio era bajo (hasta 33%), medio (33-66%) o alto (más de 66%). Las respuestas se tabularon tomando el punto medio de estos rangos, por lo tanto el margen de error individual para cada gremio es de 16%. Debido a la dispersión de gremios pequeños es de esperarse que el error final haya sido una sobreestimación general de la representatividad.

<sup>8</sup> Véase la información detallada en el Anexo 1.

Cuadro 2

REPRESENTATIVIDAD GREMIAL EN LA PRODUCCION DE  
ARTICULOS DE CONSUMO

Grupo	Peso en el IPC (1)	Porcentaje de Representación (2)	Peso represen- tado en el IPC (1)x(2)	Número de gremios
Alimentos	34.84	58.35	20.33	22
Vivienda	32.58	20.04	6.53	8
Vestuario y calzado	9.23	50.27	4.64	3
Salud	3.83	45.43	1.74	9
Educación y recreación	6.69	38.42	2.57	15
Transporte y comunicaciones	6.79	34.32	2.33	6
Otros gastos	6.04	57.95	3.50	3
Totales	100.00		41.64	47 a/

a/ No corresponde a la suma porque se han deducido las duplicaciones de gremios que participan en varios grupos.

tienen una representatividad del 41.6% dentro de todos los artículos de la canasta del IPC.

Aparte de la baja representatividad, está el problema de atomización gremial, que implica que en la práctica es imposible contar en un proceso de negociación con la totalidad de estas representaciones. Los cálculos anteriores se basan en un conteo de 47 gremios, donde unos pocos concentran el grueso de la representación. En efecto, seis gremios representan 36.5 puntos del total de 41.6%<sup>9</sup>. Aunque esta concentración podría aparecer como una ventaja en el momento de las negociaciones, le resta legitimidad al proceso. De hecho, según una encuesta reciente<sup>10</sup>, el 46.8% de los empresarios de Bogotá no se consideran representados en la Comisión del Pacto Social (cuya conformación se mencionó en la sección I).

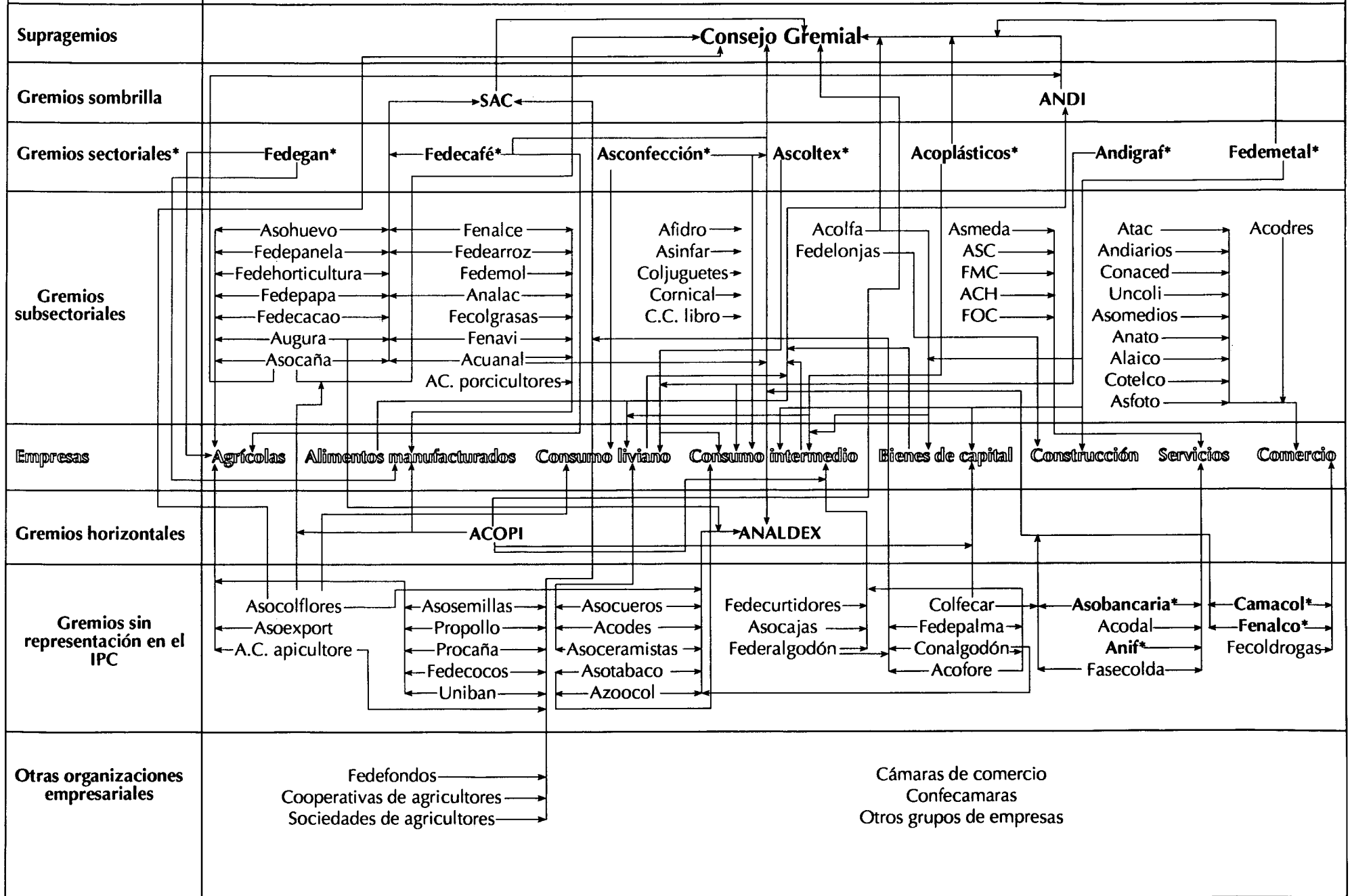
Un problema adicional de la organización gremial es la ausencia de jerarquías claras entre los gremios. El Gráfico 1 hace un esfuerzo por discernir alguna estructura jerárquica en el sistema gremial. En la cúspide aparece el Consejo Gremial, que asocia 13 gremios de importancia. De éstos, solamente 4 son gremios de la producción de artículos de consumo y los demás son gremios de otras actividades económicas (comercio, finanzas, exportación, etc.). Existen dos gremios sombrilla,

---

<sup>9</sup> Son Andi (15.96%), Fedegan (6.79%), Sac (4.24%), Fedelonjas (3.31%), Fedemetal (3.21%), y Asconfección (2.99%). Véase el Anexo 2. Recuérdese sin embargo que los conteos se basan en respuestas con un amplio margen de error.

<sup>10</sup> La República, noviembre 1 de 1994.

# Organización Gremial



que son la SAC y la ANDI. La SAC agrupa directamente a otros gremios del sector agrícola y la ANDI representa empresas de diversos sectores, organizadas a través de cámaras que, en algunos casos, actúan como verdaderos gremios. En un tercer nivel se encuentran los gremios sectoriales, que agrupan empresas heterogéneas de sectores definidos en forma amplia. En un cuarto nivel están los gremios sub-sectoriales cuyos afiliados tienen características más homogéneas porque responden a definiciones sectoriales más restringidas.

En forma paralela con esta estructura vertical, están los gremios de tipo horizontal o cuya afiliación no corresponde a sectores de producción de bienes que inciden directamente en el IPC, sino a otras actividades económicas. Están aquí los gremios del comercio, las finanzas, diversas actividades exportadores y varios gremios de producción de materias primas y otros servicios intermedios. Finalmente, deben mencionarse diversas organizaciones empresariales, como las cámaras y las federaciones, cuyos afiliados comparten otras características (ubicación, origen del capital, etc.), diferentes a los criterios de sector de producción o actividad económica.

Dada esta compleja estructura no existen en realidad jerarquías claras entre las distintas instancias de representación empresarial. Tampoco existe un sistema de afiliación que facilite identificar las posiciones empresariales para que sean representadas por los gremios. De hecho, una misma empresa puede estar afiliada a 3, 4 o más

gremios que pueden tener posiciones que no coinciden entre sí. Por consiguiente, las posiciones de los gremios rara vez comprometen a sus afiliados, y no existe ningún mandato legal ni ninguna delegación de responsabilidades en tal sentido.

Como lo ha señalado José Antonio Ocampo, "quizás la debilidad más notoria del sector gremial es su fragmentación y la ausencia de mecanismos claros para dirimir sus conflictos internos y presentarse como un frente unido en sus negociaciones con el gobierno... La falta de unidad puede incluso paralizar a los gremios en momentos críticos... [ya que] los intentos de unidad gremial, tales como el... actual Consejo Gremial Nacional, no han pasado de ser hasta ahora organismos ad-hoc, sin organización propia"<sup>11</sup>.

De ahí que la organización gremial colombiana no facilite la concertación multilateral como la que pretende el Pacto Social. La aparente respuesta que hasta ahora ha tenido el Pacto Social entre los gremios y los empresarios no se debe a que esperen superar estas deficiencias sino a que, como es costumbre, este nuevo foro de concertación puede fortalecer los canales de influencia de dichos gremios sobre distintas esferas del gobierno para obtener beneficios sectoriales específicos. Los gremios no tienen nada que perder en el proceso de

---

<sup>11</sup> José Antonio Ocampo y María del Pilar Esguerra, "Concertación y política industrial: La experiencia colombiana a la luz de algunos casos internacionales de éxito", IX Congreso Nacional de Exportadores, Analdex, Cartagena, 1992.



concertación, por la sencilla razón de que no tienen nada que comprometer.

Para que este nuevo intento de concertación no desemboque rápidamente en un proceso simbólico, como ha ocurrido en el pasado, es esencial delimitar claramente los objetivos del Pacto y los temas de discusión, cosa que infortunadamente no se ha hecho hasta ahora. Para evitar el riesgo de entrar a discutir todo tipo de temas, la concertación debería concentrarse sobre unas pocas precios y variables macroeconómicas claves, con un liderazgo técnico del gobierno. Al final de la siguiente sección se hacen algunas sugerencias sobre las que deberían ser las líneas centrales de ese liderazgo.

#### Precios Controlables a Través de la Tasa de Cambio

Hemos visto que ni los controles directos de precios ni las representaciones gremiales son medios de eficacia garantizada para manejar los precios que inciden en el IPC. Un tercer mecanismo de control de precios es, en forma indirecta, la tasa de cambio, debido a las condiciones de apertura internacional en que opera actualmente la economía. La tasa de cambio puede actuar como mecanismo de control sobre los precios de los artículos que son importables o exportables en forma libre y amplia, que se denominan "comercializables".

De acuerdo con cálculos del Departamento Nacional de Planeación, es comercializable el 47.8% de la canasta del IPC. En el Cuadro 3 se presenta el cruce entre este criterio de clasificación y el de representatividad gremial discutido en el punto anterior. El 28% de la canasta del IPC son artículos comercializables, que a su vez tienen representación gremial. En este grupo los dos mecanismos de control de precios (por tasa de cambio y por concertación) pueden reforzarse mutuamente. El resto de los agremiados (13.6% de la canasta) no son comercializables y es difícil imponerles disciplina de precios a través de la tasa de cambio. Por su parte, entre los no agremiados, son comercializables artículos que representan el 19.8% de la canasta. Quedan, finalmente, artículos que pesan 38.6% en la canasta de consumo, que no están representados en agremiaciones ni son comercializables. Este es un porcentaje muy alto, que dificulta el logro de las metas inflacionarias basadas en la concertación de precios, incluso si se refuerzan con la política cambiaria.

Puede hacerse un cálculo semejante para los artículos cuyos precios son controlados por el gobierno. En este caso, el resultado es sencillo: la totalidad de los controlados son no comercializables, incluso la gasolina, debido al monopolio estatal de su importación.

La efectividad de la tasa de cambio como mecanismo de control de los precios de los comercializables también dista de ser perfecta. Por ejemplo, en agosto de 1994 la inflación

Cuadro 3

COMPOSICION DE LA CANASTA DE CONSUMO SEGUN  
COMERCIABILIDAD Y REPRESENTACION GREMIAL

Representación Gremial	Comerciabilidad		Totales
	Comercializables	No Comercializables	
Con representación	28.30	13.60	41.64
Sin representación	19.79	38.57	58.36
Totales	47.82	52.12	100.00

de los comercializables era 19%. Si bien era menor que la de los no comercializables (24.4%)<sup>12</sup>, estaba muy por encima del crecimiento anual de la tasa de cambio (1.2%). La limitada efectividad se debe a una diversidad de factores que reducen el grado efectivo de comerciabilidad de los bienes, tales como costos de transporte, diferencias en los patrones de consumo nacionales y externos, limitaciones de las redes de comercialización y muchas otras barreras económicas y extraeconómicas.

#### Limitaciones del análisis

Los indicadores anteriores permiten identificar las dificultades que podrían enfrentar las estrategias de reducción de la inflación basadas en controles directos de precios y en acuerdos con las agremiaciones de productores, incluso si se refuerzan con políticas cambiarias. Sin embargo, estos indicadores no permiten cuantificar si esas u otras estrategias podrían llegar a un objetivo dado de inflación. Esto se debe a que este tipo de indicadores:

no permite tener en cuenta el impacto indirecto de la reducción de los precios claves como los salarios y los precios de los insumos, sobre los precios de los bienes finales;

---

<sup>12</sup> Cálculos del DNP.

no permite captar en forma adecuada el efecto de la tasa de cambio sobre los precios. Como hemos visto, no hay una relación exacta entre la tasa de cambio y los precios de los comercializables. De otro lado, sin embargo, la tasa de cambio incide no solamente sobre los precios de los comercializables, sino también sobre los costos de los bienes no comercializables y sobre la demanda agregada total, afectando en general todos los precios;

no permite establecer el impacto macroeconómico que tienen las medidas de concertación sobre la demanda agregada, los precios no concertables y en general, sobre todas las variables económicas;

no permite establecer con certeza cuál combinación de políticas sería la apropiada para asegurar el éxito de la concertación.

Estas limitaciones pueden ser superadas con la ayuda de un modelo de equilibrio general, que permita tener en cuenta todas las interacciones importantes que produciría en la economía la realización de un pacto social.

### **III. OPCIONES MACRO PARA LLEGAR A LA META DE INFLACION**

La viabilidad del Pacto Social como estrategia para reducir la inflación debe ser analizada en el contexto de las

demás variables macroeconómicas. Puesto que el Pacto es una opción frente a otros mecanismos de reducción de la inflación, es útil comparar su efectividad frente a la de estos. El propósito de este análisis es ayudar a definir la combinación de políticas que pueden hacer posible llegar a la meta de inflación. Este análisis también arroja algunas luces sobre cuál debe ser la meta de inflación.

El instrumento analítico que se utiliza para abordar estos puntos es un modelo de equilibrio general, cuya descripción supera los límites de este trabajo <sup>13</sup>. Basta simplemente con precisar cuáles son las diferencias supuestas en las reglas de formación de precios de los distintos sectores productivos según haya o no Pacto de precios (Cuadro 4).

Teniendo en cuenta los resultados de representatividad de los sectores productivos discutidos en la sección anterior, hemos supuesto que el Pacto puede involucrar a los siguientes sectores: toda la industria (sin trilla de café), el transporte y el resto de los servicios modernos (servicios públicos y comunicaciones, principalmente). En estos casos, hemos supuesto que cuando hay Pacto los precios se ajustan estrictamente de acuerdo con las metas de inflación (en vez de hacerlo según la evolución de sus costos). Además, suponemos que en condiciones

---

<sup>13</sup> Para una descripción muy simplificada véase Previsión Macroeconómica y Sectorial, Anif-Fedesarrollo, julio de 1993, vol. 1, Sección IV. Para una descripción técnica véase World Bank, Colombia: Poverty Assessment Report, agosto 8 de 1994, vol 2, Anexo 2, I.

Cuadro 4

REGIMENES DE PRECIOS DOMESTICOS POR SECTORES  
SUPUESTOS EN LAS SIMULACIONES

	Sin Pacto	Con Pacto
<b>AGRICOLAS</b>		
Café	Gobierno	Gobierno
Alimentos	Mercado	Mercado
Otros agrícolas	Mercado	Mercado
<b>MINERIA Y PETROLEO</b>		
Petróleo	Gobierno	Gobierno
Gasolina y otros refinados	Gobierno	Tasa de cambio
Gas natural	Gobierno	Gobierno
Carbón	Gobierno	Tasa de cambio
Resto de minería	Gobierno	Gobierno
<b>INDUSTRIA</b>		
Café procesado	Gobierno	Gobierno
Alimentos manufacturados	Costos	Pacto
Otros de consumo	Costos	Pacto
Bienes intermedios	Costos	Pacto
Bienes de capital	Costos	Pacto
<b>CONSTRUCCION</b>		
	Costos	Costos
<b>SERVICIOS</b>		
Comercio	Costos	Costos
Transporte	Costos	Pacto
Resto de servicios modernos	Costos	Pacto
Servicios personales	Costos	Costos
Servicios domésticos	Costos	Costos
Arrendamientos	Inercia	Inercia
Servicios del gobierno	Gobierno	Gobierno
<b>TRABAJO</b>		
Rural	Mercado	Mercado
Urbano calificado	Mercado	Mercado
Urbano formal no calificado	Gobierno	Gobierno
Urbano informal no calificado	Mercado	Mercado

de Pacto el precio de la gasolina y otros refinados<sup>14</sup> se ajusta de acuerdo con la tasa de cambio (y no por inercia reproduciendo simplemente la inflación anterior, como suponemos que ocurriría sin Pacto).

Con o sin Pacto, el gobierno controla en forma directa o a través de otros mecanismos de decisión los precios del café, los precios internos del petróleo, el gas natural y otros productos mineros y los precios de sus propios servicios de gobierno. En todos estos artículos los precios supuestos son los mismos con o sin Pacto.

De igual manera, con o sin Pacto, se supone que los precios de los productos agrícolas (excepto café) se rigen por leyes de mercado. Esto quiere decir que los precios se afectan cuando se alteran las condiciones de funcionamiento de cualquier otra variable de la economía.

En el sector de la construcción, comercio, servicios personales y servicios domésticos, los precios con o sin Pacto vienen determinados por sus estructuras de costos (que, obviamente, varían también con las condiciones de toda la economía). Obsérvese que los precios del comercio son únicamente los márgenes de comercialización, no los precios de los artículos vendidos. Obsérvese también que aunque los

---

<sup>14</sup> Junto con el carbón, por razones técnicas de sustituibilidad en la demanda.



precios de la mayoría de los servicios aparecen determinados por costos, su principal y a veces único costo es el laboral.

En relación con el mercado laboral, el modelo considera que únicamente el salario mínimo está bajo control del gobierno y puede negociarse. El salario mínimo determina la remuneración de los trabajadores no calificados del sector formal urbano. Las remuneraciones de los demás trabajadores (rurales, urbanos informales y calificados) se consideran determinadas por el mercado. Este supuesto refleja las condiciones de funcionamiento del mercado laboral en la actualidad: el salario mínimo no se respeta en el campo, en el sector informal rige la competencia y en el segmento calificado formal hay claros indicios de pleno empleo<sup>15</sup>.

### Las Opciones sin Pacto

Es conveniente presentar primero las perspectivas de inflación y otras variables macroeconómicas en ausencia del Pacto. De acuerdo con el escenario básico, que se presenta en la primera columna del Cuadro 5, la inflación en 1995 sería 22.4% y el crecimiento 5.5%. Este resultado se tendría con una devaluación de la tasa de cambio nominal del 12% y un ajuste del salario mínimo del 24%. En términos reales, la revaluación sería 6.5%. En materia fiscal, este escenario supone un

---

<sup>15</sup> Véase **Coyuntura Económica**, Análisis Coyuntural, diciembre de 1994.

Cuadro 5

## ESCENARIOS SIN CONCERTACION DE PRECIOS

(Variaciones porcentuales)

	Básico	Ajuste por			
		Tasa de cambio	Gasto público	Salario mínimo	Mezcla de todo
PIB	5.47	4.75	2.68	6.59	5.24
TCR/a	-6.45	-15.26	-3.30	-3.12	-8.32
TCN	12.00	-1.30	12.00	12.00	6.30
IPC	22.41	17.99	18.01	17.99	17.99
Gasto público	4.02	4.02	-8.70	4.02	2.00
Situación fiscal/b	0.03	-1.28	0.82	-0.29	-0.54
Cuenta corriente/b	4.64	5.08	4.31	4.64	4.77
Salario mínimo	24.00	24.00	24.00	12.60	19.00

a/ Deflactado por el deflactor implícito del PIB, suponiendo inflación externa en dólares del 3%

b/ Puntos como proporción del PIB

crecimiento del gasto corriente de las administraciones públicas del 4% en términos reales. Además, la inversión de las administraciones públicas crece 10% en términos reales (supuesto éste que se mantiene en todos los escenarios siguientes). Es preciso tener en cuenta que este escenario básico se considera simplemente como una combinación razonable de supuestos y resultados y no estrictamente como una proyección. De hecho, los supuestos de devaluación, gasto público y ajuste del salario mínimo no corresponden a programaciones ni a anuncios oficiales.

El interés del escenario básico consiste en servir de punto de comparación para las distintas estrategias de reducción de la inflación para lograr una meta que suponemos es 18% para 1995. En ausencia de Pacto, hay tres opciones básicas para bajar la inflación del 22.4% al 18% puesto como objetivo. Son reducir la devaluación, recortar el gasto público o moderar el ajuste del salario mínimo.

Para bajar la inflación a base de menor tasa de cambio se requeriría una revaluación **nominal** de solo 1.3% en el año, generándose una revaluación real de 15.3 puntos, y reduciéndose el crecimiento al 4.7%. Es importante señalar que la revaluación tiene poca efectividad para disminuir el crecimiento porque no reduce la inversión ni el consumo. Incluso el efecto sobre exportaciones e importaciones es muy

Cuadro 6

ESCENARIOS CON CONCERTACION DE PRECIOS  
(Variaciones porcentuales)

	Básico	Ajuste por			
		Tasa de cambio	Gasto público	Salario mínimo	Mezcla de todo
PIB	6.76	5.77	3.69	6.10	5.43
TCR/a	-3.91	-8.56	-2.89	-2.79	-6.18
TCN	12.00	5.70	12.00	12.00	8.30
IPC	19.50	18.02	18.02	17.99	18.01
Gasto público	4.02	4.02	-4.20	4.02	2.00
Situación fiscal/b	0.18	-0.47	0.63	-0.12	-0.23
Cuenta corriente/b	4.79	4.98	4.43	4.61	4.78
Salario mínimo	21.00	21.00	21.00	12.60	19.00

a/ Deflactado por el deflactor implícito del PIB, suponiendo inflación externa en dólares del 3%

b/ Puntos como proporción del PIB

reducido<sup>16</sup>. Por consiguiente, se requiere una revaluación muy apreciable para recortar la inflación.

Cuando el instrumento para reducir la inflación es el gasto público, se requiere que éste se reduzca 8.7%, en vez de crecer 4%. En este caso se tiene un mayor efecto recesivo, que lleva el crecimiento económico a 2.7%. Obviamente, esta estrategia de reducción de la inflación modera la revaluación, que en este caso es de 3.3%.

La tercera opción básica consiste en moderar el ajuste del salario mínimo. Según los cálculos del modelo, sería necesario que el salario mínimo aumentara tan solo 12.6%, en vez del 24%, para reducir la inflación a 18%. Este método de ajuste disminuye también la revaluación (a 3.1%), pero en vez de reducir el crecimiento, lo eleva a 6.6%. Esto se debe a que la reducción de salarios tiene un efecto favorable sobre las producciones industriales al mejorar su competitividad.

Sobra decir que cualquiera de las estrategias anteriores es limitada. Los ajustes que se requerirían en cualquiera de las tres opciones superan las posibilidades prácticas y, en cualquier caso, ponen de presente la gran rigidez de la inflación colombiana. De ahí que, en ausencia de Pacto, solo

---

<sup>16</sup> Por el lado de las exportaciones, la insensibilidad se debe a la creciente importancia del café, el petróleo y otros productos mineros que son insensibles a la tasa de cambio real en el corto plazo. Por el lado de las importaciones limita la respuesta el comportamiento del consumo privado y la supuesta insensibilidad de la inversión a la tasa de cambio real.

una mezcla de las políticas anteriores puede tener alguna posibilidad de éxito. En la última columna del Cuadro 5 se presenta un escenario donde se llega a la inflación del 18% con la siguiente combinación de políticas: devaluación del 6.3% (y revaluación real del 8.3%), aumento real del gasto público corriente del 2% y aumento del salario mínimo del 19% en términos nominales. Incluso esta combinación puede resultar inaceptable para los distintos agentes involucrados en la pugna distributiva, incluyendo el gobierno. De ahí que el Pacto Social aparezca como una posibilidad.

#### Las Opciones con Pacto

Para simular el efecto del Pacto suponemos que los precios que pueden ser convenidos con las agremiaciones de productores se ajustan estrictamente en el 18% fijado como meta. Este es un supuesto fuerte de efectividad, porque implica que todos los productores de la industria y los servicios de transporte y otros servicios modernos, aunque no sean agremiados, se ciñen a los acuerdos. Por otro lado, se supone que como resultado de la concertación el salario mínimo se ajusta 21%, en vez del 24%, ya que la filosofía de la productividad podría utilizarse para justificar hasta 3 puntos de aumento por encima de la meta de inflación. La devaluación es el mismo 12% supuesto anteriormente, porque ésta no es una variable objeto de concertación (dado que el Banco de la República no forma parte del Pacto). Sin embargo, la devaluación ahora determina el precio de la gasolina y otros refinados, a diferencia de lo que

ocurría cuando no había Pacto (donde el precio de la gasolina se ajustaba 22%).

En el escenario básico con Pacto se logra reducir la inflación del 22.4% al 19.5%. Obsérvese sin embargo que no se logra la meta de inflación del 18%. Esto se debe a que los productos agrícolas y los servicios no concertados experimentan mayores aumentos de precios debido a la fortaleza de la demanda agregada. De hecho, el Pacto aumenta de 5.5% a 6.8% el crecimiento económico, porque se logra una tasa de cambio real más alta y un precio relativo más bajo de los bienes industriales, lo cual estimula su demanda. Como resultado, la industria crece 8.4% y los servicios 5.3%.

Si la economía se encontrara en una situación de baja actividad productiva, los resultados anteriores serían factibles y deseables. Pero en las circunstancias actuales de recalentamiento en algunos sectores y claros indicios de escasez en diversos segmentos del mercado laboral se generarían serias presiones de costos que restarían viabilidad a ese escenario. En efecto, según los cálculos del modelo, el empleo formal no calificado crecería 10.8%, el salario real per cápita del personal calificado aumentaría 8.5% y el de los trabajadores informales no calificados 7%. Por consiguiente, las presiones de costos laborales y la posible escasez de algunos recursos productivos rápidamente harían insostenibles los acuerdos de precios. Es importante mencionar que ésta fue

la experiencia de Brasil y Argentina con los planes de estabilización de 1986 <sup>17</sup>.

Por consiguiente, para lograr su objetivo de inflación y tener viabilidad macroeconómica, el Pacto debe complementarse con otras políticas convencionales de estabilización. Consideremos nuevamente las diferentes alternativas. Si la variable de ajuste es la tasa de cambio, el ritmo de devaluación tendría que reducirse al 5.7%. Obsérvese que esta devaluación es mayor que el -1.3% que tendría que haber en ausencia de Pacto para lograr la misma meta de inflación del 18%. Por consiguiente, el Pacto alivia la necesidad de revaluación como instrumento anti-inflacionario. Esto se debe, esencialmente, a que el Pacto limita las alzas de precios de los servicios concertados (transporte y servicios modernos) y a que transfiere la menor devaluación a la gasolina y otros refinados. El primero de estos efectos no es, sin embargo, de carácter permanente, porque implica reducciones de márgenes (en muchos casos a costa de la situación fiscal). Es interesante señalar que esta combinación de Pacto y menor devaluación coloca nuevamente el crecimiento económico en un nivel semejante al escenario básico (5.8%). En ese sentido, sí se alivian otras tensiones de precios por escasez de recursos.

---

<sup>17</sup> Véase Amadeo, E. J. y J. M. Camargo, "Shocks Heterodoxos y Concertación Social", y "Precios Flexibles y Efectos Ingreso en Economías Indexadas", ambos en Amadeo y otros, Inflación y Estabilización en América Latina: Nuevos Modelos Estructuralistas, Tercer Mundo Editores-Fedesarrollo, 1990.



Si el Pacto se complementa con ajustes fiscales se requiere ahora recortar el gasto corriente de las administraciones públicas en 4.2%, lo cual implica disminuir el crecimiento económico al 3.7%. Por consiguiente, con Pacto es también algo mayor la capacidad estabilizadora del gasto público (cuando no había Pacto era necesario recortar el gasto 8.7% y reducir el crecimiento de la economía a 2.7%).

Cuando se utiliza el salario mínimo como variable de ajuste para lograr la inflación del 18%, se obtendría el mismo resultado con o sin Pacto: el salario mínimo tendría que aumentarse apenas 12.6% (aunque ahora el crecimiento sería ligeramente menor).

Finalmente, sería posible lograr el 18% de inflación con el Pacto, combinando ajustes en las otras variables. Por ejemplo, si el salario mínimo se limitara al 19% y el crecimiento del gasto público se moderara al 2% (que eran los mismos supuestos del escenario comparable sin Pacto de la última columna del Cuadro 5), se requeriría ahora una devaluación del 8.3%, en vez del 6.3%. Así las cosas, gracias al Pacto la devaluación podría ser mayor en dos puntos. Como hemos visto, esto se debe a que en el Pacto se limitan las alzas de precios de algunos servicios y se atan los aumentos de precios de la gasolina a la tasa de cambio.

Es importante señalar que en este último escenario en que se combina el Pacto con los otros instrumentos se suavizan las

presiones de recursos y de costos que aparecían en el escenario básico de Pacto. En efecto, ahora el crecimiento de la industria sería 5.7% y el de los servicios 3.7%, el empleo no calificado formal tendría que crecer a una tasa aun alta pero más factible del 6%, los salarios reales del personal calificado aumentarían 4.1% y los de los informales no calificados 4.4%.

Por consiguiente, si se tiene éxito en concertar los ajustes de precios en la industria y los sectores de servicios organizados (transporte y servicios modernos), el Pacto puede producir resultados razonables siempre que se acuerden ajustes moderados del salario mínimo, se moderen las aspiraciones de gasto público y se acepte un ritmo bajo de devaluación de la tasa de cambio. Todos estos esfuerzos pueden parecer exagerados para alcanzar apenas una inflación del 18%. Ese es el resultado de que sea tan limitado el ámbito de sectores que pueden entrar a la concertación y de que haya prácticas muy rígidas de ajustes de precios en diversos sectores. Por estas mismas razones, no resultaría razonable aspirar a reducir la inflación en forma mucho más rápida. Es bastante moderado el aporte inicial que puede hacer el Pacto para reducir la inflación y para facilitar todo el manejo macroeconómico. Sin embargo, si desde un principio se tienen en cuenta sus propias limitaciones y se plantean metas razonables dentro de un escenario macro consistente, el Pacto puede generar ganancias de credibilidad, que ayudarían en un futuro a mejorar su efectividad, puesto que

ampliarían el espectro de la concertación y reducirían la rigidez de los precios no concertables.

#### **IV. Conclusiones**

En Colombia son limitadas las diversas posibilidades de control de precios. Aunque el gobierno controla directamente una tercera parte de los precios de la canasta del IPC, estos artículos presentan crecimientos mayores que el resto. Las posibilidades de control a través de las agremiaciones de productores también están limitadas. A lo sumo un 42% de la producción de artículos de consumo está representado en agremiaciones organizadas. Además las agremiaciones están atomizadas, carecen de una organización jerárquica clara y de poderes legales de representación. La tasa de cambio también opera en forma limitada como mecanismo de control de precios, y en gran medida lo hace sobre los mismos grupos de artículos que tienen representación gremial. En efecto, el 47.8% de los artículos de la canasta familiar se consideran comercializables, de los cuales solo 19.8% carecen de representación. El 38.6% de la canasta de consumo son bienes no comercializables sin representación gremial.

En ausencia de un Pacto de precios y de medidas de ajuste macroeconómico la inflación tenderá a mantenerse en sus niveles actuales. Debido a los mecanismos de indexación y a la fortaleza del crecimiento económico, se requerirían ajustes muy

severos de la tasa de cambio, el gasto público o el salario mínimo para reducir la inflación a una meta supuesta del 18% en 1995. Incluso una combinación de estas políticas podría resultar inaceptable para las partes involucradas. Se requeriría, por ejemplo, limitar la devaluación al 6.3%, el aumento del salario mínimo al 19% y el crecimiento del gasto público real al 2%. De ahí que el Pacto Social aparezca como una opción de interés.

El Pacto, por sí solo, tampoco lograría la meta. Se quedaría corto en reducir la inflación, generando otros problemas porque estimularía en forma exagerada el crecimiento industrial y de los servicios y porque originaría fuertes presiones de costos laborales. Por consiguiente, el Pacto tendría de todas formas que complementarse con políticas dirigidas a mantener un ritmo moderado de devaluación, recortar el gasto público y limitar los ajustes del salario mínimo.

La limitada efectividad del Pacto no implica que sea un instrumento irrelevante. Dentro de un marco macroeconómico consistente puede facilitar un proceso gradual de reducción de la inflación. En ausencia de este marco, puede generar apenas beneficios pasajeros con un grave costo para la credibilidad de la política macroeconómica.

		%IPC	Gremios representados			Porcentaje de la producción			
TOTAL		100.00							41.64
1. ALIMENTOS									
1.1 Cereales									
Arroz de Ocas	T	1.80	FEDEARROZ			F	83.3	1.50	
Fécula de Maíz	T	0.22	ANDI	FENALCE (A)		A	83.3	0.18	
Harina Precocida de maíz	T	0.42	ANDI	FENALCE (A)		A	83.3	0.36	
Pan	NT	1.66	FEDENOL			F	83.3	1.38	
Galletas de Sal	T	0.64	ANDI			A	83.3	0.46	
Pastas para Ocas	T	0.28	ANDI	FEDENOL		A,F	83.3	0.24	
1.2 Plátanos, papa y otros tubérculos									
Plátano Verde	T	0.81	OAC	AUGURA		A	18.5	0.16	
Papa	T	1.09	OAC	FEDEPAPA		F	18.5	0.18	
Yuca	NT	0.44						0.00	
Huyucos	NT	0.01						0.00	
Mame	NT	0.13						0.00	
Arracacha	NT	0.02						0.00	
1.3 Hortalizas, Legumbres Frescas y Secas									
Tomate	NT	0.68						0.00	
Cebolla Cabezona	NT	0.33						0.00	
Cebolla en Rama	NT	0.24						0.00	
Zanahoria	NT	0.16						0.00	
Arveja Verde	NT	0.18						0.00	
Habichuela	NT	0.10						0.00	
Espinaca	NT	0.00						0.00	
Repollo	NT	0.11						0.00	
Lechuga	NT	0.02						0.00	
Revuelto Verde (masitos)	NT	0.08						0.00	
Frijol Verde	NT	0.07						0.00	
Remolacha	NT	0.03						0.00	
Ahuayana	NT	0.02						0.00	
Coliflor	NT	0.00						0.00	
Haba	NT	0.04						0.00	
Acelgas	NT	0.01						0.00	
Frijol Ocas	T	0.68						0.00	
Arveja Ocas	T	0.13						0.00	
Lentijas	T	0.22						0.00	
Garbanzo	T	0.01						0.00	

% IPC			Gremios representados			Porcentaje de la producción				
						< 33%	33%-66%	> 66%		
1.4 Frutas Frescas										
Bananas	T	0.33	DAG	AUGURA				A	83.3	0.18
Gusayabas	NT	0.15								0.00
Naranjas	NT	0.33	DAG	FEDERORTOFRUTIC		F			16.5	0.05
Limonas	NT	0.12	DAG	FEDERORTOFRUTIC		F			16.5	0.02
Aguaesote	NT	0.15								0.00
Curubas	T	0.07								0.00
Papaya	NT	0.11								0.00
Tomate de Arbol	NT	0.16								0.00
Maracuya	T	0.08	DAG	FEDERORTOFRUTIC		F			16.5	0.01
Noras	T	0.13								0.00
Piñas	T	0.07	DAG	FEDERORTOFRUTIC		F			16.5	0.01
Manzanas	T	0.09								0.00
Lulos	NT	0.10								0.00
Nangos	T	0.03	DAG	FEDERORTOFRUTIC		F			16.5	0.00
Cocos	NT	0.14								0.00
Zapotes	NT	0.00								0.00
Patilla	T	0.01								0.00
1.5 Carnes [2]										
Carne de Res sin Hueso	NT	5.42	FEDEGAN					F	83.3	4.61
Carne de Res con Hueso	NT	0.98	FEDEGAN					F	83.3	0.80
Higado	NT	0.36	FEDEGAN					F	83.3	0.30
Carne de Cordero sin Hueso	NT	0.59	A.G.PORCICULTORES				A		50	0.30
Carnes Embutidas	T	0.32	FEDEGAN	ANDI			F	A	83.3	0.26
Carne de Pollo	T	1.25	FENAVI					F	83.3	1.04
Pescado	T	0.77	ACUAMAL	ANDI		AN	AC		50	0.38
1.6 Productos Lácteos, Grasas y huevos [2]										
Leche Pasteurizada	T	2.33	AMALAC	FEDEGAN		A	F		50	1.17
Leche en Polvo para Lactantes	T	0.45	AMALAC	ANDI		ANA		AND	83.3	0.37
Yogurt y Kumis	T	0.13	AMALAC	ANDI	FEDEGAN	ANA	F	AND	83.3	0.11
Queso	T	0.70	AMALAC	ANDI	FEDEGAN	ANA	F	AND	83.3	0.69
Huevos	NT	1.19	ADONUEVO(A)	FENAVI		A		F	83.3	0.99
Aceite Vegetal	T	1.54	ANDI	FECOLGRADAO			F	AN	83.3	1.29
Margarina	T	0.21	ANDI	FECOLGRADAO			F	AN	83.3	0.18
1.7 Alimentos Varios										
Sal	NT	0.11								0.00
Color y condinos	T	0.18	ANDI					A	83.3	0.14
Salsas de Tomate	T	0.24	ANDI					A	83.3	0.20
Sopas de Vegetales	T	0.21	ANDI					A	83.3	0.17
Bocadillos	T	0.32								0.00
Jugos de Frutas	T	0.45	ANDI			A			16.5	0.07
Azúcar	T	0.80	ADOCANA (ANDI)					A	83.3	0.67
Paneles	NT	0.78	FEDEPANELA				F		50	0.39
Café Molido [2]	T	0.34	FEDECAFE					F	83.3	0.28
Chocolate con Dulce [2]	T	0.43	FEDECACAO	ANDI				F,A	83.3	0.36
Bebidas y Gaseosas	T	1.02	ANDI					A	83.3	0.85

[2] REPRESENTATIVIDAD EN LA PRODUCCION PRIMARIA

						< 33%	33%-66%	> 66%		
<b>1.8 Comidas Fuera del Hogar</b>										
Almuerzo Completo	NT	1.07	ACODREO			A			18.5	0.18
Hamburguesas	NT	0.16	ACODREO			A			18.5	0.03
Perico o Pintado	NT	0.12	ACODREO			A			18.5	0.02
<b>2. VIVIENDA</b>										
<b>2.1 Alquileres</b>										
Alquileres	NT	20.07	FEDELONJAS			F			18.5	3.31
<b>2.2 Servicio Doméstico</b>										
Empleados de por Días	NT	0.42								0.00
<b>2.3 Comestibles y Servicios</b>										
Gas en Cilindro o en Tuberías	T	0.93								0.00
Cocino o Petróleo	NT	0.01								0.00
Energía Eléctrica	NT	1.71								0.00
Acueducto, Alcantarillado y Aseo	NT	1.26								0.00
Teléfono Residencial	T	0.73								0.00
<b>2.4 Muebles del Hogar</b>										
Juego Muebles de Sala	NT	0.49								0.00
Juego Muebles de Comedor	NT	0.28								0.00
Juego Muebles de Alcobas	NT	0.42								0.00
Tejidos para Cortina	T	0.61								0.00
<b>2.5 Aparatos Domésticos</b>										
Televisor a Color	T	0.80	FEDENETAL				F		60	0.30
Equipo de Sonido	T	0.38	FEDENETAL				F		60	0.19
Estufa Eléctrica	T	0.26	FEDENETAL	ANDI			A	F	83.3	0.21
Huerra	T	0.36	FEDENETAL	ANDI				F,A	83.3	0.30
Plancha	T	0.16	FEDENETAL	ANDI			F,A		60	0.07
Licueadora	T	0.11	FEDENETAL	ANDI			A	F	83.3	0.09
Lavadora	T	0.13	FEDENETAL	ANDI			F	A	83.3	0.11
<b>2.6 Utensilios Domésticos</b>										
Ollas de Aluminio	T	0.13	FEDENETAL					F	83.3	0.11
Vajilla Completa	T	0.15	ACOPLASTICOD	ANDI    PORCELANA				A	83.3	0.12
Cubiertos de Mesa	T	0.03	FEDENETAL	ANDI			F	A	83.3	0.02
Baldes	T	0.06	ACOPLASTICOD							0.00
<b>2.7 Ropa del Hogar y Otros Accesorios</b>										
Juego Completo de Sábanas y sobrecubiertas	T	0.18	ACCOLTEX	ADCONFECION	ANDI	A,AF			18.5	0.03
Cobija, Mantas, Colcha y Rueda	T	0.13	ACCOLTEX			A			18.5	0.02
Colchones y Colchonetas	NT	0.17	ACCOLTEX			A			18.5	0.03
<b>2.8 Artículos de Limpieza del Hogar</b>										
Jabón en Barra Para Lavar	T	0.67	ANDI					A	83.3	0.47
Jabón Para Platos	T	0.11	ANDI					A	83.3	0.09
Detergentes en Polvo	T	0.63	ANDI					A	83.3	0.44
Escobas	T	0.22	ACOPLASTICOD							0.00
Esponjillas	T	0.19	FEDENETAL				F		60	0.09
Desinfectantes	T	0.32								0.00
Cera Para Platos	T	0.17								0.00
Borrillos	T	0.11								0.00
Pilas	T	0.19	ANDI	FEDENETAL			F	A	83.3	0.15
Papel Higiénico	T	0.45	ANDI					A	83.3	0.37

			Grupos representativos			Porcentaje de la producción				
						< 33%	33%-66%	> 66%		
<b>3. VESTUARIO Y CALZADO</b>										
<b>3.1 Vestuario Para Hombre</b>										
Camisas Para Hombre	T	0.89	ADCONFECCION	ANDI			A,AF		60	0.44
Pantalones Para Hombre	T	1.09	ADCONFECCION	ANDI			AF	A	83.3	0.91
Vestido Completo Confeco. Hombre	T	0.26	ADCONFECCION	ANDI			A,AF		60	0.13
Calzoncillo y Pantaloncillos Hombre	T	0.24	ADCONFECCION				AF		60	0.12
<b>3.2 Vestuario Para Mujer</b>										
Blusas Para Mujer	T	0.26	ADCONFECCION				AF		60	0.13
Faldas Para Mujer	T	0.07	ADCONFECCION				AF		60	0.03
Pantelones y Olacha Para Mujer	T	0.44	ADCONFECCION				AF		60	0.22
Vestido Completo Confeco. Mujer	T	1.82	ADCONFECCION				AF		60	0.91
Calzones Para Mujer	T	0.29	ADCONFECCION	ANDI			A	AF	83.3	0.24
Brasieres Para Mujer	T	0.17	ADCONFECCION	ANDI			A	AF	83.3	0.14
Medio Pantalón Para Mujer	T	0.14	ADCONFECCION	ANDI		A,AF			16.5	0.02
<b>3.3 Vestuario Para Niños</b>										
Blue Jean Para Niño	T	0.29	ADCONFECCION	ANDI		A	AF		60	0.15
Camisitas Para Niño	T	0.25	ADCONFECCION	ANDI		A	AF		60	0.12
Calzones Para Niña	T	0.08	ADCONFECCION	ANDI		A	AF		60	0.04
Medio Para Niña	T	0.03	ADCONFECCION	ANDI		A,AF			16.5	0.01
<b>3.4 Vestuario Para Bebé</b>										
Camisitas y Vestiditos	T	0.19	ADCONFECCION	ANDI		A	AF		60	0.09
Pijamas y Talegos Dormir	T	0.15	ADCONFECCION	ANDI		A	AF		60	0.07
Pañales Desechables	T	0.06	ANDI			A			16.5	0.01
<b>3.5 Calzado</b>										
Calzado de Suela Hombre	T	0.77	CORNICAL	ANDI		A	C		60	0.39
Calzado Tazón Cuero Mujer	T	0.86	CORNICAL			C			16.5	0.14
Tenis Para Niño	T	0.24	CORNICAL	ANDI		A		C	83.3	0.20
Calzado Plano Suela Niña	T	0.28	CORNICAL	ANDI		A	C		60	0.14
<b>3.6 Servicios al Vestuario</b>										
Lavado, Planchado Fuera Hogar	NT	0.11								0.00
Reparación Calzado en General	NT	0.30								0.00
<b>4.1 Drogas</b>										
Antiácidos	T	0.16	AFIDRO	ANDI	ADINFAR	AF	AO	AN	83.3	0.13
Analgésicos	T	0.25	AFIDRO	ANDI	ADINFAR	AO	AF	AN	83.3	0.21
Antigripales	T	0.20	AFIDRO	ANDI	ADINFAR		AO	AN	83.3	0.17
Antibióticos	T	0.13	AFIDRO	ANDI	ADINFAR	AF,AO		AN	83.3	0.11
Vitaminas y Reconstituyentes	T	0.40	AFIDRO	ANDI	ADINFAR		AF,AO	AN	83.3	0.33
Antidiarréicos	T	0.11	AFIDRO	ANDI	ADINFAR	AF,AO		AN	83.3	0.09
Algodón y Gasa	T	0.12	AFIDRO	ANDI	ADINFAR	AF	AO	AN	83.3	0.10
Alcohol y Yodol	T	0.28	AFIDRO	ANDI	ADINFAR			AN,AO	83.3	0.24
<b>4.2 Servicios Profesionales de la Salud</b>										
Consulta Médica General [A]	NT	0.89	AGNEDA	AGC	FNC	A,A,F			16.5	0.11
Consulta Médica Especializada [A]	NT	0.57	AGNEDA	AGC	FNC	A,A,F			16.5	0.09
Exámen de Laboratorio [A]	NT	0.35	A.C.P.L.C.			A			16.5	0.08
Servicios Odontológicos [A]	NT	0.26	FOG			F			16.5	0.04
Hospitalizaciones [A]	NT	0.30	ACH			A			16.5	0.05



Índice de Precios al Consumidor  
Continuación

			de su gremio donde corresponda			de la producción que representa su gremio				
						< 33%	33%-66%	> 66%		
<b>5.1 Instrucción y Enseñanza</b>										
Matrículas	NT	0.87	CONACED	UNCOLI		C,U			16.5	0.14
Pensiones	NT	1.63	CONACED	UNCOLI		C,U			16.5	0.27
Uniformes	NT	0.37	ANDERGORG			A			16.5	0.06
<b>5.2 Artículos Escolares y Culturales</b>										
Textos	T	0.47	C.C.LIBRO	ANDI		A		C	83.3	0.39
Cuadernos	T	0.12	ANDIGRAF	ANDI			A	AG	83.3	0.10
Bolígrafos	T	0.03	FEDENETAL	ANDI		F		A	83.3	0.03
Colores	T	0.09		ANDI				A	83.3	0.07
Fotocopias	NT	0.07								
Revistas	T	0.44	ASONEDIOS	ANDI		AN		AD	83.3	0.37
Periódicos	NT	0.31	ANDIARIO					A	83.3	0.26
<b>5.3 Artículos Para Aficiones</b>										
Juegos y Juguetes Infantiles	T	0.77	COLJUGUETES	FEDENETAL	ANDI	F,A		C	83.3	0.64
Discos	T	0.53	ACOPLASTICOS	ANDI		A			16.5	0.09
Revelado de Fotografías	T	0.14	ADFOTO					A	83.3	0.11
Alquiler de Videocintas	NT	0.02	ACOPLASTICOS							0.00
<b>5.4 Distracciones y Esparcimiento</b>										
Cines	NT	0.37								0.00
Discotecas	NT	0.12								0.00
Apuestas y Loterías	NT	0.31								0.00
<b>5.5 Gastos en Hoteles</b>										
Hoteles	NT	0.03	ANATO	COTELCO	ANDI	AND		C,AMA	83.3	0.03
<b>6. TRANSPORTE Y COMUNICACIONES</b>										
<b>6.1 Equipo de Transporte Personal</b>										
Vehículos	T	1.97	ACOLFA	FEDENETAL				F,A	83.3	1.66
Gasolina Carro	NT	0.77								0.00
Cambio y Compra de Aceite	NT	0.25	ANDI					A	83.3	0.20
Parqueadero	NT	0.06								0.00
Compra de Baterías	T	0.08	ACOLFA	FEDENETAL			F,A		60	0.04
Compra de Llantas	T	0.30	ACOLFA	FEDENETAL	ANDI			F,AC,AN	83.3	0.25
<b>6.2 Servicio de Transporte y Comunicaciones</b>										
Paseo en Bus Urbano	NT	1.37								0.00
Paseo en Buseta Urbana	NT	0.43								0.00
Taxi Urbano	NT	0.85								0.00
Bus Intermunicipal	NT	0.58								0.00
Paseo en Avión	T	0.34	ALAICO	ANATO	ATAC			A,A,A	83.3	0.28
Cables	T	0.13								

Índice de Precios al Consumidor  
Continuación

			Gremios representados Adicione o tache el nombre de su gremio donde corresponda			Porcentaje de la producción Marque con una X el porcentaje de la producción que representa su gremio				
						< 33%	33%-66%			
7. OTROS GASTOS										
7.1 Bebidas y Tabaco										
Cerveza	T	0.68	ANDI					A	83.3	0.56
Aguardiente	T	0.70								0.00
Whiskey	T	0.02								0.00
Vino	T	0.02								0.00
Cigarrillos	T	0.76	ANDI					A	83.3	0.63
7.2 Artículos para Aseo Personal										
Crema Dental	T	0.44	ANDI					A	83.3	0.36
Jabón de Tocador	T	0.57	ANDI					A	83.3	0.47
Champú	T	0.47	ANDI					A	83.3	0.39
Desodorante	T	0.52	ANDI					A	83.3	0.43
Máquinas de Afeitar	T	0.15	AGOPLASTICOS	FEDENETAL	ANDI		F	A	83.3	0.12
Toallas Sanitarias	T	0.22	ANDI					A	83.3	0.19
Cremas de Belleza	T	0.16	ANDI					A	83.3	0.13
Colorates	T	0.25	ANDI					A	83.3	0.20
Corte de Pelo [Hombre y Mujer]	NT	0.40								0.00
7.3 Artículos de Joyería										
Argollas de Matrimonio	T	0.62								0.00
Relojes de Pulso	T	0.19								0.00
FUENTE: DANE										

Anexo 2  
REPRESENTATIVIDAD DE LOS GREMIOS EN LA PRODUCCION DE ARTICULOS  
DE LA CANASTA DEL CONSUMIDOR

Gremios	Considerando todos los artículos que representan	Considerando sólo los artículos donde son el gremio más representativo
TOTAL	57.32	52.71
(1) ANDI	16.77	15.96
FEDEGAN	7.35	6.78
(1) SAC	3.68	4.24
FEDELONJAS	3.31	3.31
(1) FEDEMETAL	3.59	3.21
ASCONFECION	3.76	2.88
FENAVI	2.03	1.95
ACOLFA	1.85	1.85
FEDEMOL	1.61	1.61
FEDEARROZ	1.50	1.50
CORNICAL	0.87	0.87
(1) ASOCAÑA (ANDI)	0.67	0.67
COLJUGUETES	0.64	0.64
ASMEDA	0.21	0.42
ASC	0.21	0.42
FMC	0.42	0.42
CONACED	0.41	0.41
UNCOLI	0.41	0.41
C.C.LIBRO	0.39	0.39
ACUANAL	0.38	0.38
FEDEPANELA	0.38	0.38
ASOMEDIOS	0.37	0.37
FEDECACAO	0.36	0.36
ANATO	0.31	0.31
A.C.PORCICULTORES	0.30	0.30
FEDECAFE	0.28	0.28
ATAC	0.28	0.28
ALAICO	0.28	0.28
ANDIARIOS	0.26	0.26
ASINFAR	0.68	0.24
ACODRES	0.22	0.22
AUGURA	0.34	0.19
FEDEPAPA	0.18	0.18
A.C.P.L.C.	0.06	0.12
ASFOTO	0.11	0.11
ANDIGRAF	0.10	0.10
ACH	0.05	0.10
FEDEHORTOFRUTICOLA	0.10	0.10
FOC	0.04	0.09
ANDERCORP	0.06	0.06
ASCOLTEX	0.08	0.05
COTELCO	0.03	0.03
FECOLGRASAS	0.88	
ASOHUEVOS(A)	0.20	
ANALAC	0.59	
FENALCE (A)	0.32	
AFIDRO	0.41	

(1) Forma parte del Consejo Gremial Nacional, junto con Asobancaria, Fenalco y Analdex