

COYUNTURA ECONOMICA

DICIEMBRE DE 1994

**ANALISIS
Y
PERSPECTIVAS
DE LA
ECONOMIA
COLOMBIANA**

DIRECTOR EJECUTIVO

Eduardo Lora Torres

EDITORIA COYUNTURA ECONOMICA

Cristina Lanzetta

SECRETARIA GENERAL

María Mercedes Carrasquilla

INVESTIGADORES

Rosario Córdoba
María Teresa Delgado
Andrés Escobar
Cristina Fernández
Ursula Giedion
Catalina Gutiérrez
Martha Luz Henao
Olga Lucía Jaramillo
Juan Mauricio Ramírez
Natalia Salazar
Andrea Wüllner

INVESTIGADORES ASOCIADOS

Mauricio Cárdenas
Carlos Felipe Jaramillo
Pedro Nel Ospina

ENCUESTA DE OPINION EMPRESARIAL

Jesús Alberto Cantillo
Over Libardo Garzón

ASISTENTES DE INVESTIGACION

Aura Janeth Parra
Doris Polanía

DIRECTORA BIBLIOTECA

Lucía Fenney Pérez

CONSEJO DIRECTIVO

Germán Botero de los Ríos	Rodrigo Botero Montoya
Carlos Caballero Argáez	Jorge Cárdenas Gutiérrez
José Alejandro Cortés Osorio	Doris Eder de Zambrano
Carlos Antonio Espinosa Soto	Alejandro Figueroa Jaramillo
Hernando Gómez Otálora	José Fernando Isaza Delgado
Cecilia López Montaña	Benjamín Martínez Moriones
Alvaro Hernán Mejía Pabón	Jorge Mejía Salazar
José Vicente Mogollón Vélez	José Antonio Ocampo Gaviria
Francisco Ortega Acosta	Guillermo Perry Rubio
Oliverio Phillips Michelsen	Javier Ramírez Soto
Juan Gonzalo Restrepo Londoño	Maristella Sanín Posada
Rodolfo Segovia Salas	María del Rosario Sintés Ulloa
Ricardo Villaveces Pardo	

Tarifa Postal Reducida

Resolución No. 3608 del 30 de noviembre de 1992 - Permiso No. 468

CE

Coyuntura Económica

VOL. XXIV No. 4 DICIEMBRE DE 1994

Coyuntura Económica ISSN 0120-3576 Licencia del Ministerio de Gobierno No. 00374 es una publicación de la
Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo, FEDESARROLLO.

COYUNTURA ECONOMICA

ISSN 0120-3576

Licencia del Ministerio de Gobierno No. 00374

FEDESARROLLO

Calle 78 No. 9 - 91

Tels. 312 53 00

Apartado Aéreo 75074

Bogotá, D.E., Colombia

ARTES

Myriam Consuelo Lozano G.

FEDESARROLLO

IMPRESION

Editorial Presencia Ltda.

Calle 23 No. 24 - 20

Esta revista está impresa en papel
propalcote Mate de 90 gramos
manufacturado con fibra
de caña de azúcar

Contenido

EDITORIAL	5
INDICADORES DE COYUNTURA	
I. Actividad productiva	11
II. Indicadores laborales	23
III. Indicadores del sector externo	25
IV. Indicadores de la situación fiscal	37
V. Indicadores monetarios y financieros	39
VI. Indicadores de precios y salarios	43
ANALISIS COYUNTURAL	49
INFORMES DE ACTUALIDAD	
Apertura y protección: criterios para una reforma arancelaria <i>Luis Alfonso Torres</i>	83
INFORMES DE INVESTIGACION	
Reformas comerciales en América Latina <i>Sebastian Edwards</i>	99
Comercio intraindustrial: el caso colombiano <i>Carlos Pombo</i>	119
Efecto de la volatilidad de la tasa de cambio en las exportaciones no tradicionales <i>Roberto Steiner</i> <i>Andrea Wüllner</i>	139
COMENTARIOS	
Comentarios al artículo "Indices de precios y deflatores de la tasa de cambio" <i>Felipe Arango</i> <i>Adolfo Meisel</i>	157
Comentarios a la ley general de desarrollo agropecuario y pesquero (Ley 101 de 1993) <i>José Leibovich</i>	165



CUENTA SUPERDIARIO



SUPER AHORRO UPAC



CDT SUPER 90

CREDITOS PARA CONSTRUCTORES



CREDITOS DE LINEA CAFETERA



CREDITOS DE

LIBRE INVERSION CAFETERA



CREDITOS DE LIBRE INVERSION



CREDITOS PARA

ADQUISICION DE VIVIENDA



CREDITOS PARA CONSTRUCCION



TARJETAS DE

CREDITO INTERNACIONALES



SUPER LINEA 9800 CONCASA



CONCASA VIA

SATELITE



CAJEROS AUTOMATICOS INTERNACIONALES CIRRUS



SERVIBANCA

RECAUDO DE FACTURAS



TRANSFERENCIA ELECTRONICA DE FONDOS



CONSIGNACIONES DE CHEQUES AL COBRO



PAGOS A CUENTAS ESPECIALES

CENTRALIZACION DE FONDOS



PLAT



DEBITO AUTOMATICO



PAGO DE

PROVEEDORES



TARJETA DEBITO AL INSTANTE



AUTOSERVICIO 1.2.3

AUTOCAJA UPAC AL INSTANTE



RECAUDO AUTOMATICO DE CUOTAS



CAJEROS AUTOMATICOS REDEBAN



PUNTOS DE PAGO DE LA RED MULTICOLOR



CAJEROS AUTOMATICOS RED MULTICOLOR



CENTRO DE AUTORIZACIONES

115 OFICINAS EN 45 CIUDADES DEL PAIS



SERVICAJAS CAFETERAS ELECTRONICAS

HORARIOS ADICIONALES



CUENTA EMPRESARIAL



PAGO DE NOMINA



SUPER CREDITO AL INSTANTE



VIGILADO SUPERINTENDENCIA BANCARIA

CUENTA CONTODO

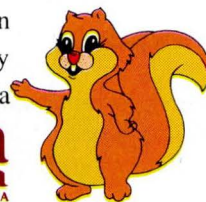
La gente Concasa cuenta con la más avanzada tecnología en la realización de todas sus transacciones, el más completo portafolio de productos y servicios financieros y la amabilidad que hemos brindado siempre a cada uno de nuestros clientes.

Cuente con todo lo que le ofrecemos.



concasa
es su casa

CORPORACION CAFETERA DE AHORRO Y VIVIENDA



A B O N E L O A S U C U E N T A

Editorial

El exceso de demanda y la abundancia de divisas han sido las fuerzas determinantes del desempeño económico reciente. Aunque diversos sectores se han beneficiado de la fortaleza de la demanda, limitaciones del aparato productivo y la escasez de algunos recursos han impedido que la producción nacional crezca al mismo ritmo que la demanda. Como resultado de esta situación se han creado presiones inflacionarias y revaluacionistas, han continuado elevándose las importaciones y se ha reducido el crecimiento exportador. Debido a la revaluación, la actividad productiva se ha orientado hacia las actividades menos expuestas a la competencia internacional, como la construcción y los servicios, y se han deteriorado las posibilidades de los sectores más comerciables de la industria y la agricultura.

En este contexto, las autoridades monetarias han dirigido todos sus esfuerzos a frenar el crecimiento de la demanda privada mediante un mayor control de la liquidez. Con este propósito, a principios del año amplió el margen de libre flotación de la tasa de cambio y entre los meses de marzo y junio se impusieron controles, que a la postre resultaron

poco efectivos, al crecimiento de la cartera del sistema financiero. En los últimos meses, el Banco Central se ha abstenido de irrigar mayores recursos a la economía en los momentos de iliquidez del sistema financiero, limitando así el ritmo de expansión crediticia. Por último, en el mes de septiembre flexibilizó la fórmula para la fijación de las tasas de interés de las operaciones de mercado abierto, con el fin de fortalecer su capacidad de esterilización monetaria.

Frente a la fortaleza de la demanda de crédito, este conjunto de medidas ha producido un aumento muy sustancial de las tasas de interés, hasta niveles no muy distantes de los observados durante 1991. Las tasas de interés de captación se han situado cerca del 40% y el costo de los créditos ha alcanzado tasas alrededor del 50%.

Dado el comportamiento del tipo de cambio de mercado han surgido diferenciales de rentabilidad muy elevados, superiores al 30%, que son un estímulo a las entradas de capitales. Debido a los sobrecostos que implica el endeudamiento registrado, por la exigencia de constituir depósitos, las

presiones a la entrada de capitales pueden dar lugar a ingresos encubiertos por los más diversos canales y a un mayor diferencial entre las tasas de cambio de mercado y paralelo.

La abundancia de divisas y las altas tasas de interés han llevado a un virtual estancamiento de la tasa de cambio de mercado. Puesto que las bandas de flotación cambiaría se han devaluado a un ritmo del 11% anual, se ha estrechado el margen de flotación, hasta el punto que en noviembre, el tipo de cambio de mercado tocó durante algunos días el límite inferior.

Mientras tanto, la expansión de los medios de pago ha excedido casi en forma permanente los límites de crecimiento fijados por la propia autoridad monetaria. De esta manera, en la práctica han sido inconsistentes los objetivos de manejo cambiario y monetario. Esta inconsistencia debe ser resuelta en la programación macroeconómica de 1995. Pero relajar las metas monetarias sería contrario al objetivo de reducir la inflación, y modificar el sistema de bandas perjudicaría seriamente la credibilidad del actual sistema de bandas cambiarias, abriendo paso a una mayor revaluación del tipo de cambio.

* * *

Puesto que no sería razonable propiciar mayores tasas de interés ni es deseable agudizar el proceso de revaluación, la salida a este dilema debe buscarse en el frente fiscal. Infortunadamente, el plan de desarrollo propuesto por el gobierno a consideración pública el pasado mes de noviembre, viene a demostrar una vez más que la prioridad oficial es la realización de los programas de gasto anunciados durante la campaña, antes que la estabilización monetaria o la defensa de la tasa de cambio. Para todo el cuatrienio el plan de desarrollo plantea un crecimiento del gasto del sector público consolidado del 8% anual en términos reales, que supera las proyecciones de crecimiento del PIB.

El ajuste fiscal que requiere la actual situación macroeconómica no implica necesariamente sacrificar los objetivos sociales del plan de desarrollo, sino hacer un gran esfuerzo para aumentar la eficiencia en la ejecución de estos programas. Con el objeto de mejorar la eficiencia del gasto se deben desarrollar los mecanismos para que las entidades territoriales asuman la responsabilidad del suministro de los servicios de educación, salud y vivienda. Sólo así podrán contrarrestarse las tendencias de aumento del déficit del gobierno central.

De otra parte, el ajuste fiscal también deberá recaer en un fortalecimiento de los ingresos tributarios del gobierno central. Las autoridades económicas deben llevar a la práctica sus anuncios de eliminar exenciones tributarias, simplificar el régimen de diversos tributos y combatir la evasión. Por esta vía pueden elevarse sustancialmente los recaudos, sin introducir mayores distorsiones a la producción ni aumentar las tasas tributarias sobre las actividades y las empresas que ya se encuentran gravadas. No debe perderse de vista, sin embargo, que la efectividad de estos esfuerzos quedará limitada por la necesidad de transferir un porcentaje creciente de los recaudos adicionales a las regiones.

* * *

El fortalecimiento del ahorro público también será indispensable para el éxito del Pacto Social. Como lo enseña la experiencia internacional, las posibilidades de éxito de un acuerdo de esta naturaleza dependen en forma crucial de la disciplina fiscal, especialmente cuando los sectores informales y poco organizados tienen un peso elevado dentro de la actividad productiva.

En las actuales circunstancias macroeconómicas, la viabilidad del Pacto requiere de una gran moderación en todos los frentes de la política económica. La meta del 18% de inflación no es compatible

con los crecimientos previstos del gasto público y de la tasa de cambio. Para alcanzar dicha meta es necesario que el gasto público corriente crezca tan sólo 2% en términos reales y que la devaluación nominal sea del orden de 8% nominal. En adición, es preciso que el ajuste del salario mínimo sea apenas del 19% y que los diversos precios de los servicios públicos y los combustibles, que están bajo control del gobierno, se ajusten a la meta global de inflación. Si el gobierno y las demás partes involucradas en la negociación del Pacto consideran que estos sacrificios son exagerados, harían mejor en olvidarse de este instrumento, en lugar de poner en juego su efectividad como mecanismo de reducción de la inflación.

* * *

La escasa disponibilidad de mano de obra calificada se ha convertido en la principal limitación para el crecimiento de los sectores productivos tecnificados. Las bajas tasas de desempleo actuales han sido propiciadas por el aumento en el empleo urbano en actividades poco tecnificadas, como el comercio o la construcción. En cambio en los sectores industriales el empleo se ha reducido, no sólo por la adopción de tecnologías ahorradoras de mano de obra, sino por el encarecimiento del trabajo calificado, como resultado de una situación de escasez. En estas circunstancias ha quedado de presente la necesidad de mejorar y ampliar los métodos de capacitación.

El SENA debe desempeñar un papel importante, aunque no exclusivo, en la capacitación de la mano de obra. El gobierno no debe ahorrar esfuerzos en proseguir la renovación de esta importante entidad, y ello implica, ante todo, crearle mecanismos de competencia para elevar su eficiencia. Desde fuera, la competencia debe provenir de los centros de formación y capacitación privados, cuya creación debe facilitarse. Internamente, el propio SENA puede crear mecanismos de competencia, descentralizando el manejo de sus centros y obli-

gándolos a competir entre sí por la afiliación de las empresas. Además, el SENA debe concentrarse en aquellas áreas y programas donde están sus ventajas comparativas. Sería absurdo esperar que una sola entidad pueda impartir formación actualizada en todas las áreas de la actividad productiva.

El encarecimiento de la mano de obra no solamente es atribuible a factores macroeconómicos como la revaluación, o a la escasez de recursos calificados. Diversos sobrecostos a la nómina han reforzado estos factores adversos, en algunos casos en forma injustificada.

En particular, carece actualmente de justificación el 4% de la nómina que debe pagarse a las cajas de compensación, el cual se destina a cubrir un enredado sistema de subsidios cruzados en las áreas de salud, compensación familiar, recreación y mercadeo, parcialmente duplicando aportes a otros sistemas, como el de la seguridad social. Las cajas son instituciones muy útiles para el país, que deben seguir operando, pero sobre un sistema de afiliación voluntaria que les exija responder directamente a las demandas de sus afiliados, y que no desaliente la creación de nuevos puestos de trabajo en el sector formal de la economía.

Tampoco es justificable el financiamiento que recibe el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar a través del 3% de recargo a la nómina. Las actividades del ICBF son de beneficio social y por consiguiente deberían financiarse con impuestos de carácter general, recaudados sobre bases más amplias, y no exclusivamente sobre la nómina del sector formal de la economía.

Los recargos a la nómina con fines cuasifiscales o con propósitos aparentemente distributivos son un legado del pasado, que resultan perjudiciales e insostenibles en una economía abierta. No será posible generar más y mejores empleos si las empresas no están en capacidad de competir internacionalmente.

ESTE NO ES UN AUTOMOVIL PARA QUIENES QUIEREN APARENTAR.

ES PARA QUIENES NO NECESITAN APARENTAR.



Mazda 929: Motor V6. 3.000 c.c. 24 Válvulas. Inyección Electrónica de Combustible.
Transmisión Automática. Dirección Hidráulica. Frenos ABS. Climatización Computarizada.
Piloto Automático. Vidrios y Espejos Eléctricos. Bloqueo Central y Equipo de Sonido con CD.
Si usted es de las personas que no necesitan aparentar, usted debe conocer el Mazda 929.

MAZDA. EN EL CAMINO DE LA CIVILIZACION.

MAZDA
IMPORTADO POR
MAZDA

mazda
COMPANIA COLOMBIANA AUTOMOTRIZ S.A.

Indicadores de Coyuntura



CORFINSTURA

CORPORACION FINANCIERA
NACIONAL Y SURAMERICANA S.A.

**ES APOYO
CON FORTALEZA Y SOLIDEZ.**

I. Indicadores de la actividad productiva

Cuadro 1. TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB
(Variación porcentual anual)

	1992	1993	Proyección			
			1994		1995	
	Dane	Dane	Oficial	Fedesarrollo	Oficial	Fedesarrollo
Agricultura	-1.85	2.70	2.69	2.38	3.60	5.08
Café pergamino	-	-15.27	-11.50	-12.00	13.46	8.23
Resto de la agricultura	-	6.57	4.60	4.60	-	4.08
Minería	-2.76	-0.64	1.11	9.29	30.00	22.95
Petróleo	0.08	3.41	-	13.59	-	27.52
Gas natural	-5.92	4.23	-	4.23	-	5.53
Carbón	-1.68	0.09	-	8.56	-	27.83
Resto de la minería	8.74	-10.06	-	2.01	-	6.13
Industria	5.89	1.90	2.63	2.17	3.70	4.53
Café elaborado	31.92	-19.10	-11.00	-7.39	-	5.27
Industria sin trilla	2.25	5.69	4.50	3.49	-	4.44
Alimentos elaborados	-6.86	4.07	-	2.53	5.03	4.25
Bienes de consumo liviano	-1.11	1.68	-	3.08	2.70	4.15
Bienes de consumo intermedio	5.87	4.54	-	5.53	3.07	4.25
Bienes metálicos	11.10	17.00	-	0.80	3.38	5.47
Construcción	8.36	7.00	8.00	6.66	3.72	6.71
Servicios	4.05	5.96	7.44	5.15	-	4.76
Comercio, restaurantes y hoteles	4.33	5.00	5.88	4.82	6.53	4.11
Transporte y almacenamiento	5.69	4.25	5.40	6.06	-	5.69
Resto de servicios modernos	3.93	9.33	8.50	5.01	-	6.06
Servicios personales	2.25	4.00	5.50	5.74	-	4.86
Servicios domésticos	2.25	4.00	3.00	3.70	-	3.04
Alquiler de vivienda	2.50	3.10	3.00	3.72	-	3.65
Servicios del gobierno	4.70	7.66	15.00	5.98	-	4.07
PIB total	3.83	5.27	5.30	4.96	6.26	5.84

Fuente: Dane, DNP y Fedesarrollo.

- * Ingram investigó acerca de la influencia de la infraestructura sobre el crecimiento económico de los países. Concluyó que la calidad de los servicios prestados por la infraestructura es por lo menos tan importante como el acervo de bienes de infraestructura para explicar el dinamismo económico de un país.
- * Birdsall encontró que desigualdades en la distribución de la educación y del ingreso pueden tener un efecto negativo en las tasas de crecimiento económico. Al mismo tiempo, las lentas tasas de crecimiento económico y las desigualdades en la distribución del ingreso limitan la oferta y la demanda de educación.

Cuadro 2. CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO POR TIPO DE GASTO
(Variación porcentual anual)

	Proyección					
	1992	1993	1994		1995	
	Dane	Dane	Oficial	Fedesarrollo	Oficial	Fedesarrollo
PIB	3.83	5.27	5.30	4.96	6.26	5.84
Consumo total	4.55	10.08	-	5.61	-	6.30
Consumo privado	4.17	8.76	-	5.54	3.15	6.72
Consumo del gobierno	6.84	17.80	-	6.00	8.10	4.02
Inversión total	38.96	27.67	-	13.49	6.72	8.77
Formación bruta de capital fijo	16.71	33.05	-	10.85	-	10.17
Inversión privada	26.06	43.27	-	13.76	3.77	7.73
Inversión gobierno	5.87	18.92	-	6.00	11.70	14.54
Variación de existencias	282.04	9.73	-	22.06	-	7.30
Exportaciones	5.29	5.50	-	2.37	8.52	8.05
Demanda interna	8.90	11.90	-	6.35	-	7.21
Importaciones	40.89	43.09	-	15.41	6.26	12.94

Fuente: Dane, DNP y Fedesarrollo.

- * Las principales conclusiones de un trabajo de Corbo sobre el crecimiento económico en América Latina son las siguientes:

Los cambios en los términos de intercambio afectan de manera significativa el crecimiento.

Mejoras en la calidad y cantidad de capital humano afectan positivamente el crecimiento, y estimulan la inversión privada.

La participación del gasto público como proporción del PIB tiene efectos negativos sobre la tasa de crecimiento económico y la inversión.

La inestabilidad política limita el crecimiento a través de menores tasas de inversión.

Para lograr un proceso de crecimiento sostenido es necesario acompañar el incremento en las tasas de inversión con un aumento en las tasas de ahorro. La vía más directa de elevar la tasa de ahorro nacional es a través de un aumento en las tasas de ahorro del sector público.

- * Siendo las tasas de ahorro una variable determinante del crecimiento económico, es importante conocer sus determinantes. Edwards encontró que las tasas de ahorro privado responden a variables demográficas, los gastos en seguridad social y el grado de profundización financiera. Por su parte, los ahorros públicos dependen de la inestabilidad política y del balance en cuenta corriente.

ACTIVIDAD INDUSTRIAL

Cuadro 3. PRODUCCION INDUSTRIAL (Tasas anuales de crecimiento)^a

		Total industria	Trilla de café	Total industria sin trilla	Vehículos	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital sin vehículos
1989	I	-3.1	21.7	-4.3	-8.4	-7.4	0.6	-3.9
	II	1.6	-14.7	2.8	-3.6	7.9	0.4	-1.2
	III	3.1	31.9	1.7	-12.1	5.8	2.5	-6.8
	IV	8.0	38.6	6.3	-3.0	9.4	4.2	7.7
1990	I	12.5	60.3	9.4	-6.6	12.5	6.0	14.2
	II	5.5	61.4	2.3	-16.4	1.4	5.4	4.6
	III	4.7	-1.6	5.2	-13.1	3.1	4.7	19.5
	IV	4.3	1.3	4.5	4.9	0.7	3.1	11.8
1991	I	-6.1	-27.2	-4.0	-23.5	-2.6	-1.6	-13.6
	II	-0.3	-20.2	1.6	-16.8	2.4	4.0	-0.7
	III	1.6	3.3	1.2	-9.6	1.5	3.9	-7.2
	IV	3.0	9.8	2.1	-17.0	4.1	4.0	-0.1
1992	I	10.2	30.8	8.2	14.5	8.3	6.1	12.2
	II	3.5	37.1	0.5	3.3	-0.1	-0.5	10.1
	III	8.1	36.7	6.1	17.4	2.7	5.7	25.5
	IV	6.8	29.2	4.8	43.1	1.9	1.9	15.0
1993	I	4.9	9.1	5.0	66.0	-1.8	4.2	16.1
	II	3.9	-19.4	6.7	62.2	1.5	3.6	14.1
	III	1.3	-28.4	4.3	38.6	3.0	0.9	1.3
	IV	1.7	-17.4	4.2	14.6	2.7	5.3	8.8
1994	I	1.6	-28.2	4.5	2.6	3.8	5.5	7.4
	II	4.2	-4.3	4.9	5.1	2.3	7.8	9.4
Enero-junio								
1993/92		4.4	-6.1	5.8	64.0	-0.1	3.9	15.0
1994/93		2.9	-17.3	4.7	4.0	3.0	6.7	8.5

^a Se refiere al crecimiento de la producción de cada trimestre con respecto a igual período del año anterior.

Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 1A. PRODUCCION INDUSTRIAL SIN TRILLA DE CAFE (Variación porcentual anual)
Enero 1990 - junio 1994

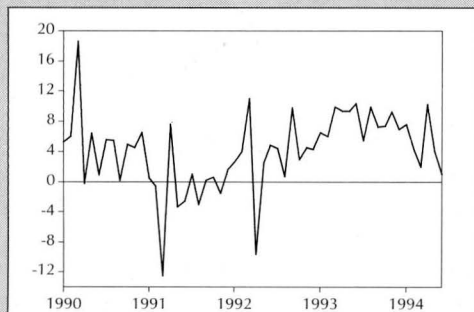
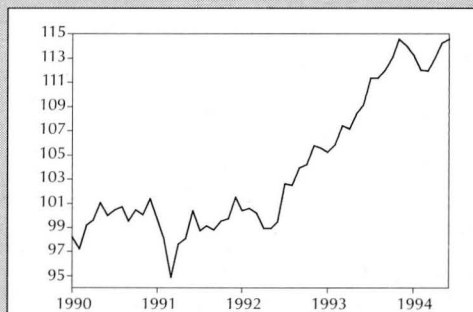
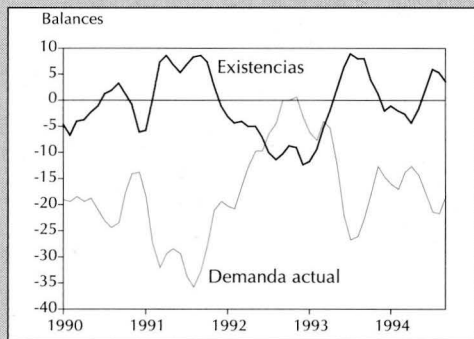
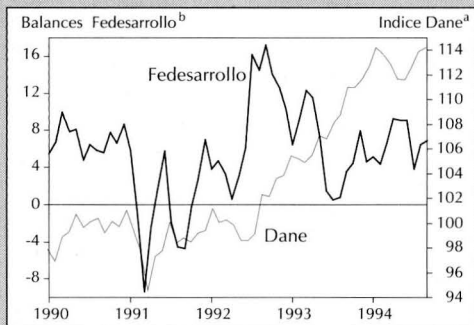


Gráfico 1B. ACTIVIDAD PRODUCTIVA SECTOR INDUSTRIAL Datos suavizados y desestacionalizados
(Índice base 1990 = 100) Enero 1990 - junio 1994



Fuente: Dane, Muestra Mensual Manufacturera y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 2. INDICADORES DE OPINION SOBRE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL Enero 1990 - septiembre 1994



a Índice de producción industrial suavizado y desestacionalizado. Datos hasta abril de 1994.

b Balances: diferencia entre porcentaje de respuestas: positivas (más, alto, mayor, bueno) y negativas (menos, bajo, menor, malo).

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo y Dane.

* El exceso de demanda interna ha beneficiado las ramas de la producción industrial dedicadas a la producción de bienes no comerciables con el exterior.

* Por el contrario, el exceso de demanda interna ha perjudicado a las industrias productoras de bienes comerciables, a través de su efecto sobre la tasa de cambio y la inflación interna.

* El incremento de los costos laborales es una de las principales causas de pérdida de competitividad de algunas ramas industriales.

* Un estudio de Planeación Nacional muestra la evolución regional de la producción real de la industria acumulada hasta el primer trimestre de 1994:

Producción Variación % acumulada anual

Bogotá	10.2
Antioquia	13.1
Valle del Cauca	4.5
Resto	-2.5
Total	3.6

* El Plan de Acción Exportadora revela el empleo generado por algunas ramas industriales :

Empleos en 1993

Metalmecánica	119,242
Confecciones	66,246
Textil	62,604
Industria gráfica	27,785
Plásticos	25,932
Calzado	15,522
Papel y cartón	13,861
Cueros	8,587

Cuadro 4. CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL POR SECTORES (%)

	1990/1989	1991/1990	1992/1991	1993/1992	Enero - junio	
					1993/1992	1994/1993
Alimentos (sin trilla)	5.5	0.9	4.9	0.5	-0.6	2.0
Bebidas	2.5	-0.4	-4.7	6.2	-5.4	9.6
Tabaco	-0.4	16.1	-16.8	-11.9	-16.4	-12.8
Textiles	2.7	0.1	7.1	-1.7	0.1	0.0
Vestuario	6.9	-2.8	4.2	-5.7	-2.4	-14.2
Cuero, pieles, excepto calzado	17.7	9.2	-3.6	-8.3	-10.1	-0.4
Calzado	-7.5	22.5	1.0	-3.5	-3.6	-4.6
Industria de madera	6.4	-4.1	-0.8	12.9	14.7	-3.2
Muebles de madera	-5.8	-5.7	10.2	15.9	21.7	11.0
Papel	13.0	11.5	9.0	-7.1	-6.5	4.9
Imprentas y editoriales	-4.9	4.4	1.0	8.3	3.6	14.7
Químicos	1.9	4.1	-3.0	0.7	1.7	3.0
Otros productos químicos	7.6	1.2	7.4	5.0	7.6	3.7
Petróleo	2.4	2.3	-11.9	5.5	-1.3	11.5
Otros derivados del petróleo	-8.6	-8.0	4.8	-1.5	8.1	9.3
Caucho	5.0	3.9	7.6	-1.0	0.4	-5.0
Plásticos	10.1	-0.7	15.9	11.2	18.6	14.8
Barro, loza y porcelana	-2.0	11.4	11.7	13.6	9.1	16.3
Vidrio	7.8	-1.3	-1.5	4.0	9.5	2.6
Productos minerales no metálicos	-4.0	10.8	4.8	10.1	8.3	10.1
Hierro y acero	0.1	-1.8	13.1	2.0	5.3	13.6
Metales no ferrosos	20.8	-1.0	9.4	-1.8	3.8	0.5
Prod.metálicos excepto maquinaria	13.7	-9.4	10.4	13.5	15.6	12.7
Maquinaria, excepto la eléctrica	46.6	0.9	14.9	12.5	17.1	10.8
Maquinaria, aparatos eléctricos	-6.9	-8.8	16.4	7.7	13.7	6.9
Equipo y material de transporte	-8.7	-16.4	19.2	42.5	64.0	4.0
Equipo profesional y científico	-2.1	6.1	-17.1	-3.4	5.7	-2.3
Industrias diversas	-10.5	3.3	3.0	13.0	19.8	-1.6
Total	6.6	-0.4	7.0	2.9	4.4	2.9
Trilla de café	27.0	-10.3	33.2	-14.5	-6.1	-17.3
Total excepto trilla	5.2	0.3	4.8	5.0	5.8	4.7

Fuente: Dane, Muestra Mensual Manufacturera y cálculos de Fedesarrollo.

ACTIVIDAD COMERCIAL

Cuadro 5. COMERCIO MINORISTA POR SECTORES (Tasas anuales de crecimiento)^a

		Total comercio ^b	Vehículos y respuestas	Total sin vehículos ^c	Alimentos y bebidas	Cacharrerías, bazares y misceláneas	Mercancías no clasificadas	Farmacias	Artículos de ferretería	Muebles y electrodomésticos	Vestuario y calzado	Combustibles y lubricantes
1990	I	-0.8	-11.3	-0.8	2.4	7.1	-4.9	0.7	-1.1	1.4	-5.7	0.4
	II	-5.1	-15.7	-5.0	-1.4	-10.8	-10.3	-12.7	-11.3	-4.0	-2.1	2.6
	III	-5.3	-11.2	-5.1	-4.3	-11.7	-4.0	-6.7	-10.7	0.3	-2.4	2.0
	IV	-0.5	2.3	-0.6	-3.8	-7.2	3.8	-21.2	5.7	8.9	9.8	-7.1
1991	I	-1.6	-8.6	-1.5	-0.6	-12.1	4.0	-19.9	-8.0	2.9	9.5	-2.4
	II	0.9	-0.7	0.9	0.3	-4.9	28.1	-13.5	0.3	-3.7	4.3	1.1
	III	0.1	-3.3	0.2	0.4	-4.7	17.9	-13.2	0.6	-1.2	0.6	1.3
	IV	-1.0	-15.0	-12.6	-2.2	-4.7	24.4	-2.4	-1.4	-4.4	5.5	1.3
1992	I	2.0	20.0	2.0	-1.8	12.6	8.0	-2.8	24.4	0.6	-7.3	7.3
	II	3.2	52.3	3.2	-3.2	5.5	-3.7	-10.7	18.0	3.4	-3.8	4.3
	III	7.1	65.5	7.1	-4.9	7.0	8.6	-0.3	14.1	12.2	4.9	1.1
	IV	8.6	56.6	8.5	0.8	12.7	13.5	2.3	2.2	13.4	3.6	1.7
1993	I	2.8	12.2	2.7	0.0	2.9	-4.4	-3.8	-7.5	16.5	7.4	-1.9
	II	5.3	-4.8	5.0	6.5	8.2	2.9	0.9	-11.8	15.8	11.9	-6.3
	III	3.2	-12.2	3.1	8.6	11.6	1.2	-6.3	-3.2	10.8	2.6	-2.5
	IV	6.0	-1.3	5.8	9.2	15.5	-0.4	-5.2	1.5	8.7	4.7	-5.6
1994	I	11.2	20.2	10.8	8.5	6.9	13.7	-1.9	5.8	23.4	11.1	-5.4
	II	2.8	5.3	2.7	1.8	-6.6	3.4	0.8	7.2	19.8	-2.3	-2.1
Enero-agosto												
1993/92		4.0	-1.8	3.8	4.7	6.7	-0.4	-3.2	-8.9	15.1	8.4	-3.8
1994/93		6.2	7.9	6.0	5.5	-1.1	6.4	0.3	5.0	20.2	4.2	-3.3

^a Las tasas de crecimiento corresponden a los datos de las series empalmadas que construyó el Dane. Estas cifras fueron revisadas desde 1985.

^b Sin combustibles.

^c Incluye combustibles.

Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 3A. INDICE DE VENTAS DEL COMERCIO
Serie desestacionalizada y suavizada
Enero 1990 - julio 1994 (Base 1989 = 100)

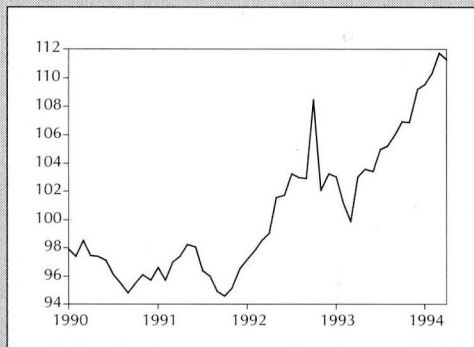
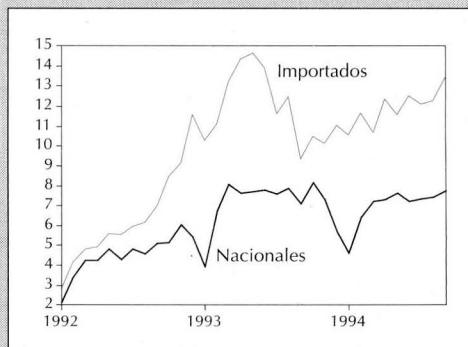
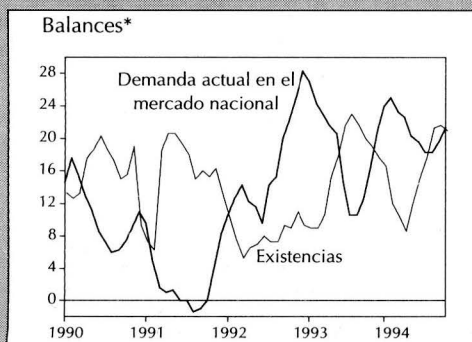
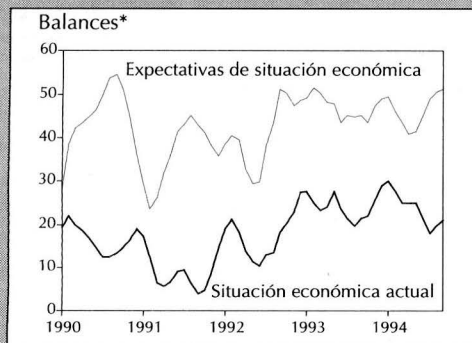


Gráfico 3B. VENTAS DE VEHICULOS AL MERCADO NACIONAL (Miles de unidades mensuales)
Enero 1992 - septiembre 1994

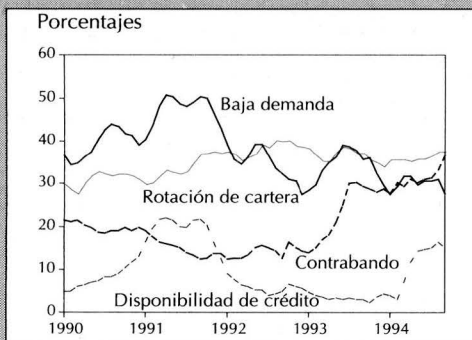


Fuente: Dane, Muestra Mensual del Comercio al por menor, Fedemetal y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 4. INDICADORES DE OPINION SOBRE LA ACTIVIDAD COMERCIAL
Enero 1990 - septiembre 1994



PROBLEMAS



* Balances: diferencia entre porcentaje de respuestas: positivas (más, alto, mayor, bueno) y negativas (menos, bajo, menor, malo).
Fuente: Encuesta de Comercio Fedesarrollo-Fenalco. Series suavizadas.

- * Según el Censo Económico de 1990 los sectores más importantes del comercio al por menor en términos de número de establecimientos son los siguientes:

ActiVidad económica	No. establec.
Tiendas de alimentos	143,171
Ventas especializadas de alimentos	94,107
Textiles, confecciones, calzado y cuero	54,234
Reparaciones y ventas varias	30,263
Pequeños almac. de departamentos	23,505
Droguerías y perfumerías	14,264
Ferreterías, pintura y vidrios	11,248
Vehículos, motos y repuestos	10,390
Lotería y chance	8,356
Librerías, papelerías y revistas	6,337
Utensilios domésticos	3,752
Total	439,162

- * Según el valor de las ventas, las principales ramas de actividad económica del comercio al por menor en Colombia son las siguientes:

Actividad económica	Ventas prom. mes (Mill. \$ de 1990)
Vehículos, motos y repuestos	61,066
Textiles, confecciones, calzado y cuero	60,668
Tiendas de alimentos	54,425
Ventas especializadas de alimentos	36,779
Supermercados de alimentos	29,123
Combustibles y lubricantes	22,595
Ferreterías, pintura y vidrios	15,563
Grandes almac. de departamentos	14,715
Droguerías y perfumerías	14,166
Electrodomésticos	12,452
Pequeños almac. de departamentos	10,051
Equipo de oficina, computadores y sus componentes	8,508
Total	389,122

ACTIVIDAD CONSTRUCTORA

Cuadro 6. INDICADORES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION
(Tasas anuales de crecimiento)

	1991/1990	1992/1991	1993/1992	Enero - julio ^a	
				1993/1992	1994/1993
Licencias aprobadas de construcción (miles de mt ²)					
Bogotá	48.1	42.4	-23.8	-29.8	45.0
Resto del país	24.0	27.2	10.7	15.9	-0.9
Total nacional	32.7	33.3	-4.2	-2.8	12.7
Licencias aprobadas de construcción de vivienda (miles de mt ²)					
Bogotá	59.7	53.7	-28.4	-39.7	12.3
Resto del país	31.6	28.4	8.7	13.5	-4.6
Total nacional	42.0	38.8	-8.3	-9.7	-0.3
Valor nominal acumulado del flujo neto de préstamos de las CAV (millones de pesos)					
Préstamos aprobados	98.0	73.5	75.9	74.3	22.7
Préstamos entregados	43.7	66.5	92.8	116.6	39.4
Constructores	37.5	62.2	84.4	105.4	45.1
Individuales	56.9	72.5	104.8	134.2	25.9
Industriales	-	-	314.6	394.4	311.1
Indice de costos de la construcción (Base marzo de 1989=100)	22.1	24.4	25.3	26.54	22.09
Producción de cemento (toneladas)					
Producción total según DANE	0.4	6.2	14.7	7.74	22.78
Despachos nacionales según ICPC	1.3	11.9	13.6	8.82	17.04

^a La producción de cemento según Dane corresponde al período enero - junio. Los cálculos del índice de costos van hasta agosto. La información sobre préstamos y despachos de cemento se refiere al período enero - septiembre.

Fuente: Dane, Icavi e Instituto de Productores de Cemento (ICPC).

Gráfico 5. CARTERA DE LAS CAV A septiembre de 1994 LICENCIAS APROBADAS A julio de 1994

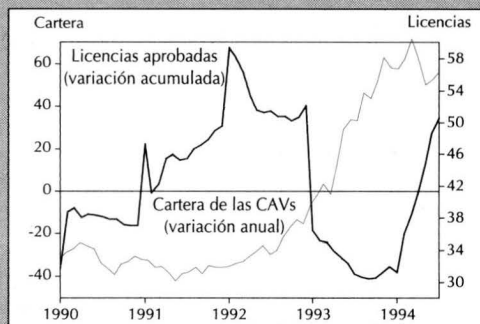
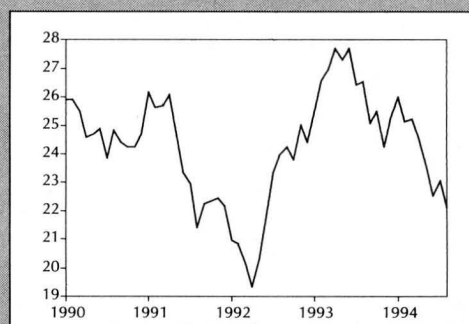


Gráfico 6. INDICE DE COSTOS DE LA EDIFICACION DE VIVIENDA (Variación porcentual anual) Enero 1990 - agosto 1994



Fuente: Dane, Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 7A. VENTAS DE VIVIENDA
(Balances con respecto al trimestre anterior)

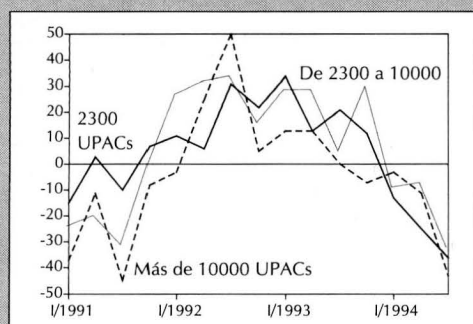
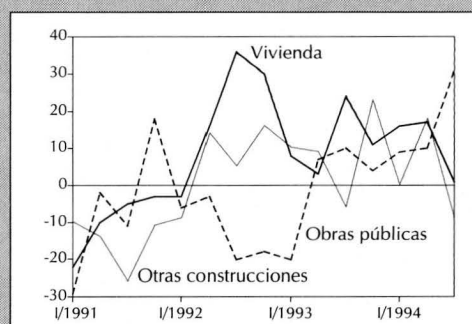


Gráfico 7B. ACTIVIDAD CONSTRUCTORA
(Balances con respecto al trimestre anterior)



Fuente: Encuesta del sector de la construcción, Fedesarrollo - Camacol Cundinamarca.

- * Un estudio de Fedesarrollo sobre el sector inmobiliario muestra que los ciclos de la construcción en los últimos 24 años han dependido de los siguientes factores:

Las entradas de capitales y transferencias. A partir de 1990, se estima que por cada US\$100 que han entrado por capitales y transferencias privadas \$16 han financiado en forma directa o indirecta la inversión en finca raíz.

La oferta de activos financieros. La inversión inmobiliaria es una alternativa frente a otras inversiones en activos físicos o financieros, de tal forma que la relación entre estas dos variables es inversa. Por cada \$100 de aumento en los activos financieros se reduce en \$3 la inversión inmobiliaria nueva.

- * El estudio de Fedesarrollo no encontró relación estadísticamente significativa entre los ciclos de la inversión inmobiliaria y los siguientes factores a los que suelen atribuirse:

La oferta de crédito.

Los ciclos de la actividad económica.

La tasa de cambio o los precios externos.

Cuadro 7. DETERMINANTES DE LAS VENTAS DE VIVIENDA (Balances)

Factores	Trimestres 1992				Trimestres 1993				Trimestres 1994		
	I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III
Condiciones para el pago de la cuota inicial	9	14	19	24	22	23	23	26	24	20	23
Condiciones para el pago de la deuda	3	-3	-1	12	6	13	15	18	7	3	2
Mercado de vivienda usada	5	-2	3	8	1	-1	3	-2	0	-7	-5
Situación de la competencia	1	2	0	1	2	-2	-1	7	11	5	4
Precios de venta	13	8	6	17	18	15	8	21	14	13	7

Fuente: Encuesta del sector de la construcción, Fedesarrollo - Camacol Cundinamarca.

Cuadro 8. ACTIVIDAD MINERA REAL (Tasas anuales de crecimiento)^a

		Petróleo	Gas	Oro	Carbón	Níquel	Indice de producción minera ^b
1989	I	24.2	-8.6	10.5	29.7	-2.2	20.8
	II	-2.1	-12.8	-1.0	-2.4	9.2	-2.8
	III	6.9	-1.7	-2.2	36.0	11.8	9.0
	IV	5.3	2.3	0.2	63.5	-14.3	11.8
1990	I	-1.7	3.2	-4.5	15.9	-5.9	1.0
	II	27.8	5.7	-2.5	9.9	18.2	19.4
	III	8.4	7.6	2.5	37.6	3.3	12.5
	IV	2.7	4.5	-1.5	-9.1	21.1	0.2
1991	I	-9.2	0.3	8.1	-9.7	21.3	-7.6
	II	-0.2	3.4	17.6	5.7	-0.6	2.7
	III	-1.7	2.1	31.2	-28.5	8.2	-3.6
	IV	-2.8	2.6	21.5	9.5	11.3	1.9
1992	I	20.8	5.4	10.3	14.4	1.3	18.4
	II	-1.3	-3.2	-2.1	8.7	-2.3	0.1
	III	7.6	-3.2	-18.9	13.7	6.0	4.2
	IV	-11.7	-4.8	-16.3	-4.1	-4.8	-10.5
1993	I	0.6	-1.0	-14.7	-11.7	-4.7	-3.3
	II	8.7	5.2	-18.8	-26.3	11.1	-0.8
	III	-7.1	6.8	-15.5	-6.5	-14.8	-7.1
	IV	13.5	5.8	-9.3	-2.4	9.6	7.5
1994	I	0.1	-3.0	-10.7	11.1	11.3	0.5
	II	-11.0	-1.1	-9.0	30.1	-14.6	-
	III	-	-	-	1.2	19.5	-
Enero-agosto							
1993/92		0.6	3.2	-15.5	-15.5	-4.7	-3.8
1994/93		-1.6	-1.9	-	13.1	3.1	-

^a Se refiere al crecimiento de la producción de un trimestre con respecto a igual período del año anterior.

^b Índice para cuatro productos calculado por el DANE. Este índice tiene cifras sólo hasta abril de 1994.

Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 8A. COMPORTAMIENTO DE LA ACTIVIDAD MINERA (Variación porcentual anual)
Enero 1990 - agosto 1994

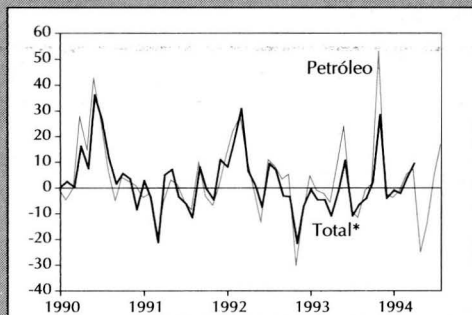
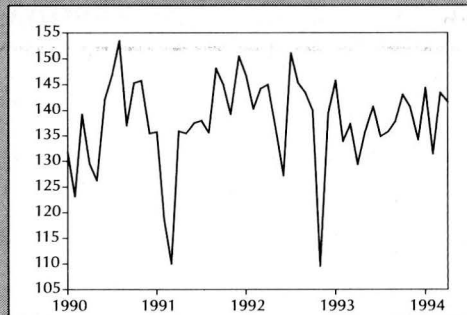


Gráfico 8B. INDICE DE PRODUCCION MINERA
Enero 1990 - abril 1994 (Base 1986 = 100)



* Datos hasta abril de 1994.

Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

ACTIVIDAD AGROPECUARIA

- * La crisis rural ha aumentado la pobreza en las regiones central y pacífica. En las zonas de la costa atlántica y oriental la pobreza ha descendido.

Porcentaje de población pobre del área rural según línea de indigencia L.I. y línea de pobreza L.P.

Región	1988		1992	
	L.I.	L.P.	L.I.	L.P.
Atlántica	39.5	74.2	33.1	66.3
Oriental	41.8	72.8	35.7	65.0
Central	22.4	56.2	22.9	60.1
Pacífica	30.0	63.3	36.2	69.6
Total	33.1	66.3	31.2	64.6

- * La cifras del CEGA muestran el efecto de la crisis agropecuaria sobre el empleo agrícola:

Empleo directo (Millones de jornales en el año)

	1988	1991	1993
Cultivos transitorios	96.6	98.4	82.6
Cultivos permanentes (sin café)	150.0	156.6	166.7
Total agricultura sin café	246.6	255.0	249.2
Café	132.6	158.4	143.6
Total agrícola	379.2	403.5	392.9

Gráfico 9A. PRECIO INTERNO REAL DEL CAFE
(Miles de pesos de diciembre de 1988)
Enero 1990 - septiembre 1994

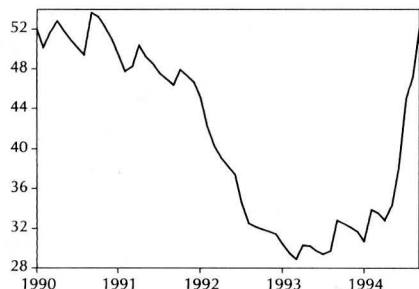
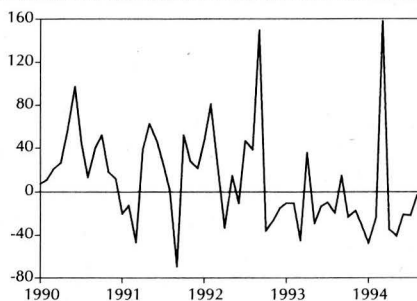


Gráfico 9B. VOLUMEN COSECHA CAFETERA
(Variación porcentual anual)
Enero 1990 - septiembre 1994



Fuente: Fedecafé y cálculos de Fedesarrollo.

Fuente: Fedecafé y cálculos de Fedesarrollo.

Cuadro 9. SUPERFICIE COSECHADA

	Superficie (has)			Variación porcentual		
	1990	1993	1994 ^a	Anual		Total período
				1994/1993	1994/1990	1994/1990
Cultivos que muestran una recuperación en el último año						
Arroz	419,755	300,286	315,014	4.9	-6.9	-25.0
Maíz	836,900	730,504	768,763	5.2	-2.1	-8.1
Sorgo	253,824	201,807	217,742	7.9	-3.8	-14.2
Fríjol	164,600	134,111	144,434	7.7	-3.2	-12.3
Plátano exportación	7,000	23,045	23,411	1.6	35.2	234.4
Caña azucarera	114,826	129,188	140,907	9.1	5.3	22.7
Caña panelera	199,634	197,887	209,392	5.8	1.2	4.9
Ñame	4,547	6,059	8,326	37.4	16.3	83.1
Coco	15,860	10,028	11,310	12.8	-8.1	-28.7
Frutales	70,900	114,132	118,132	3.8	13.7	67.1
Cultivos que muestran un decrecimiento en el último año						
Cebada	54,785	41,340	27,155	-34.3	-16.1	-50.4
Trigo	47,298	52,377	48,267	-7.8	0.5	2.0
Semilla de algodón	199,804	127,009	81,658	-35.7	-20.0	-59.1
Ajonjolí	12,450	15,389	14,543	-5.5	4.0	16.8
Algodón fibra	199,804	127,009	81,658	-35.7	-20.0	-59.1
Tabaco rubio	7,490	6,149	3,341	-45.7	-18.3	-55.4
Arracacha	7,876	6,711	6,576	-2.0	-4.4	-16.5
Yuca	207,310	186,498	177,461	-4.8	-3.8	-14.4
Fique	15,756	15,959	15,495	-2.9	-0.4	-1.7
Tabaco negro	12,416	12,989	11,926	-8.2	-1.0	-3.9
Café	906,254	920,000	900,000	-2.2	-0.2	-0.7
Cultivos que muestran desaceleración en el último año						
Soya	115,300	54,202	-63,850	17.8	-13.7	-44.6
Maní	3,350	7,783	9,222	18.5	28.8	175.3
Papa	161,350	185,080	197,348	6.6	5.2	22.3
Hortalizas	87,600	85,478	87,541	2.4	-0.0	-0.1
Banano exportación	32,400	44,141	45,516	3.1	8.9	40.5
Plátano	344,803	371,223	378,738	2.0	2.4	9.8
Palma africana	84,786	114,556	115,702	1.0	8.1	36.5
Cacao	120,712	125,642	128,022	1.9	1.5	6.1

^a Cifras preliminares.

Fuente: Gremios de la producción, Ministerio de Agricultura y cálculos del Departamento de Estudios Agroeconómicos de la SAC.

II. Indicadores laborales

Gráfico 10A. TASAS DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO Y LA POBLACION EN EDAD DE TRABAJAR (Variación porcentual anual) Enero 1990 - septiembre 1994

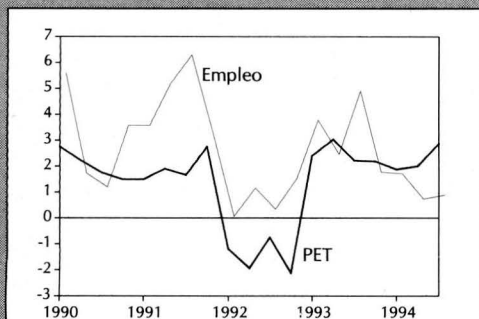
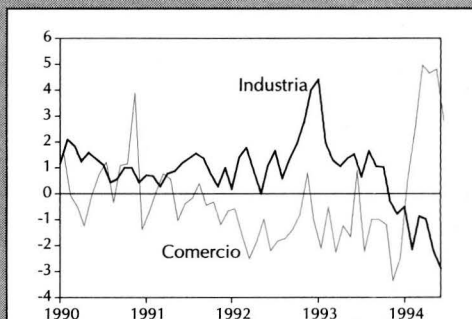


Gráfico 10B. EMPLEO EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO (Tasa de crecimiento anual) Enero 1990 - junio 1994



Nota: En 1990 se revisaron los datos de PET producidos por el Dane.
Fuente: Encuesta Nacional de Hogares, Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Fuente: Muestra Mensual Manufacturera y Encuesta del Comercio al por Menor, Dane.

Cuadro 10. TASAS DE PARTICIPACION, OCUPACION Y DESEMPLEO URBANO (Porcentajes)

	Siete áreas metropolitanas			Bogotá		Medellín y Valle de Aburrá		Cali y Yumbo		Barranquilla y Soledad	
	Particip. (PEA/PET)	Ocupac. (E/PET)	Desempleo (D/PEA)	Ocupac. (E/PET)	Desempleo (D/PEA)	Ocupac. (E/PET)	Desempleo (D/PEA)	Ocupac. (E/PET)	Desempleo (D/PEA)	Ocupac. (E/PET)	Desempleo (D/PEA)
Promedios anuales: ^a											
1988	57.9	51.4	11.3	54.6	10.5	47.7	12.8	52.0	11.2	45.5	11.6
1989	57.5	51.8	9.9	54.5	8.0	48.6	12.4	53.2	10.3	45.3	11.7
1990	58.3	52.2	10.5	55.1	9.4	48.5	12.5	53.3	9.6	46.3	10.9
1991	59.5	53.5	10.2	56.1	8.6	49.4	13.8	55.0	9.4	48.5	9.7
1992	60.8	54.6	10.2	57.4	8.4	50.8	13.8	55.1	9.7	50.4	11.0
1993	60.1	54.9	8.6	57.3	6.4	51.6	11.9	55.7	9.2	49.4	10.0
Cifras a septiembre											
1989	56.8	51.7	9.0	54.4	7.4	47.7	11.8	53.4	7.7	45.8	11.5
1990	57.2	51.3	10.2	53.9	8.8	48.0	13.7	52.5	8.7	45.1	10.4
1991	59.4	53.6	9.8	56.3	8.1	49.0	13.6	54.9	9.1	49.0	10.4
1992	59.5	54.1	9.1	56.4	7.3	51.3	12.2	54.8	8.9	48.7	10.7
1993 ^p	60.2	55.4	7.9	58.6	5.3	52.0	11.4	54.7	9.2	50.0	9.1
1994 ^p	58.8	54.3	7.6	57.5	5.0	51.5	8.6	53.7	11.5	47.1	10.3

^a Promedio de las cuatro encuestas de hogares realizadas anualmente por el Dane.

^p provisional.

Notación: PEA: población económicamente activa. PET: población en edad de trabajar. E: población empleada. D: población desempleada.

Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

- ❖ Los costos laborales se han convertido en una pesada carga para los sectores productivos del país. Como ilustra la información del Dane, aún los sectores industriales en crisis han tenido que realizar aumentos de salarios superiores a la inflación. El ajuste se ha dado a través de cambios en el número de empleados:

	Variación porcentual primer semestre 1994 vs. primer semestre 1993		
	Producción	Empleo	Salarios ^a
Alto crecimiento			
Barro, loza y porcelana	16.3	4.0	28.0
Plásticos	14.8	-5.1	28.3
Imprentas y editoriales	14.7	1.6	30.0
Hierro y acero	13.6	0.8	2.1
Productos metálicos, excepto maquinaria	12.7	9.3	26.2
Petróleo	11.6	5.4	33.0
Muebles de madera	11.0	4.2	30.8
Maquinaria, excepto la eléctrica	10.8	8.4	27.4
Productos minerales no metálicos	10.1	9.0	26.9
Crecimiento positivo			
Bebidas	9.6	-2.5	26.4
Otros derivados del petróleo	9.3	8.0	25.5
Maquinaria, aparatos eléctricos	6.9	1.9	26.6
Papel	4.9	1.7	22.8
Equipo y material de transporte	4.0	-5.3	24.2
Otros productos químicos	3.7	3.0	27.5
Químicos	3.0	-4.5	32.6
Vidrio	2.6	-1.0	32.9
Alimentos (sin trilla)	2.0	-0.2	30.1
Metales no ferrosos	0.5	-6.9	34.9
Crecimiento negativo			
Textiles	0.0	-3.3	23.4
Cuero, pieles, excepto calzado	-0.4	-1.6	17.9
Industrias diversas	-1.6	-0.6	28.8
Equipo profesional y científico	-2.3	-3.7	31.9
Industria de madera	-3.2	8.7	29.2
Calzado	-4.6	-9.5	33.7
Caucho	-5.1	-0.8	21.4
Tabaco	-12.9	-28.2	30.4
Vestuario	-14.2	-14.7	22.8
Total	3.0	-1.6	26.4
Trilla de café	-17.3	-	28.2
Total excepto trilla	4.7	-1.4	26.4

^a Enero-mayo 1994 vs. enero - mayo 1993.

III. Indicadores del sector externo

TASA DE CAMBIO

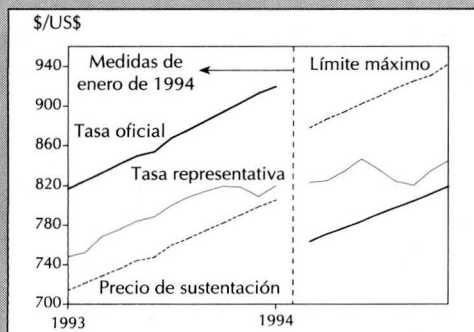
Cuadro 11. TASA DE CAMBIO DE MERCADO (\$/dólar)

	Representativa del mercado			Devaluación anual de la tasa de mercado			Devaluación mensual anualizada de la tasa de mercado		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
Enero	643.11	744.42	815.96	12.02	15.75	9.61	27.21	19.79	18.80
Febrero	635.93	747.71	817.58	8.88	17.58	9.34	-12.60	5.43	2.41
Marzo	640.10	764.45	819.78	7.81	19.43	7.24	8.16	30.43	3.29
Abril	649.72	771.79	829.36	7.62	18.79	7.46	19.60	12.15	14.95
Mayo	659.40	779.71	841.39	7.44	18.24	7.91	19.42	13.03	18.86
Junio	677.17	784.24	831.36	8.49	15.85	6.01	37.59	7.21	-13.39
Julio	705.05	795.08	818.85	16.23	12.77	2.99	62.28	17.90	-16.64
Agosto	695.13	804.61	814.67	15.75	15.75	1.25	-15.64	15.38	-5.96
Septiembre	696.70	809.63	829.76	9.45	16.21	2.49	2.74	7.74	24.64
Octubre	706.90	814.45	839.06	8.68	15.21	3.02	19.05	7.39	14.31
Noviembre	722.72	814.06		13.04	12.64		30.42	-0.58	
Diciembre	733.30	804.33		16.33	9.69		19.05	-13.43	

Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

- * Desde el segundo trimestre del año la tasa de cambio de mercado se ha mantenido virtualmente estancada. Las medidas de política no han resultado efectivas para contener la oferta de divisas y frenar las expectativas de lenta devaluación.

Gráfico 11. BANDAS DE TASA DE CAMBIO DE MERCADO
Enero 1993 - octubre 1994 (Promedio mensual)



Fuente: Banco de la República.

Cuadro 11A. VOLUMEN EXPORTADO Y PRECIOS
EXTERNOS DEL GRANO (Enero - septiembre)

	Volúmen de miles de sacos de 60 kg.	Precio "otros suaves" (US\$/Lb.)
1990	10,674	89.83
1991	8,897	87.38
1992	11,787	62.49
1993	9,783	68.07
1994p	8,883	138.63

p: provisional

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros.

Cuadro 12. BALANZA COMERCIAL

	Año completo					Enero - julio ^a		
	Millones de dólares			Tasas de crecimiento		Millones de dólares		%
	1991	1992	1993	92/91	93/92	1993	1994	94/93
Balanza comercial	2960	1234	-1656			-1395	-1845	
Exportación de bienes	7508	7263	7429	-3.3	2.3	4309	4506	4.6
Café	1324	1259	1140	-4.9	-9.5	616	863	40.2
Mineras	2643	2440	2305	-7.7	-5.5	1405	1209	-14.0
Petróleo y derivados	1461	1396	1323	-4.4	-5.2	858	675	-21.3
Carbón	630	555	567	-11.9	2.1	300	292	-2.6
Ferróníquel	144	125	102	-12.8	-18.6	63	68	7.6
Oro	409	364	313	-11.0	-14.0	184	174	-5.5
Menores	3541	3565	3985	0.7	11.8	2289	2434	6.3
Importación de bienes	4548	6029	9086	32.6	50.7	5705	6351	11.3
Derivados del petróleo	237	344	350	45.0	1.8	208	156	-24.8
Otras	4311	5686	8736	31.9	53.7	5497	6195	12.7

^a Cifras provisionales.

Fuente: Importaciones y exportaciones según manifiestos de aduana del DANE. Compras de oro según Balanza Cambiaria del Banco de la República.

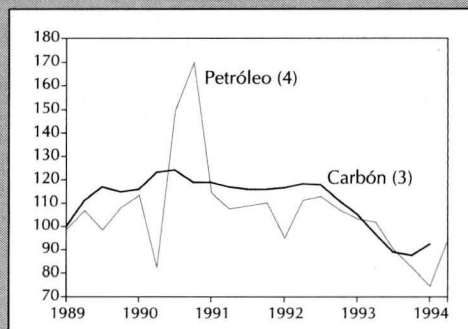
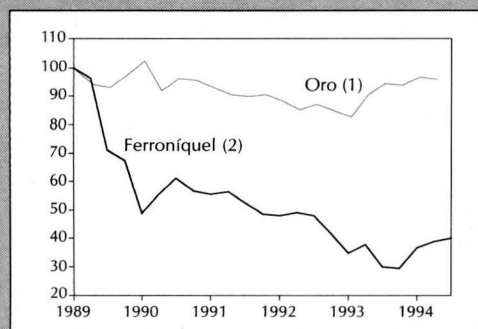
- * Las presiones de demanda han contribuido a la revaluación. Cuando hay un exceso de demanda interna la tasa de cambio tiende a disminuir para desestimular las exportaciones, aumentar las importaciones y corregir, por esta vía, el desequilibrio macroeconómico.
- * En noviembre, la tasa representativa del mercado tocó por primera vez el límite inferior de la banda de tasa de cambio.
- * Cuando la tasa de mercado se pega a la banda, es el Banco de la República quien adquiere las divisas legales que entran al país. Estas transacciones aumentan la cantidad de dinero circulante en la economía.
- * Las intenciones del la Junta del Banco de la República de llevar a cabo una política monetaria más apretada pueden diluirse, de mantenerse la política de sostener la tasa de cambio a partir de un punto mínimo.
- * Un estudio reciente de Fedesarrollo, encontró que la inestabilidad de la tasa de cambio no tiene efecto estadísticamente significativo sobre el total de las exportaciones menores en Colombia.
- * Según dicho estudio, la inestabilidad de la tasa de cambio afecta negativamente las exportaciones de sectores como el cuero y las confecciones en los cuales hay una alta participación de pequeñas empresas con poca tradición en el negocio exportador.

Cuadro 13. PRECIO Y VOLUMEN DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES MINERAS

	CARBON		PETROLEO		FUEL OIL		FERRONIQUEL		ORO	
	Volumen miles ton. métricas	Precio US\$ ton. métrica	Volumen miles bls.	Precio US\$/ bl.	Volumen miles bls.	Precio US\$/ bl.	Volumen miles de ton.	Precio US\$/ libra	Volumen onzas troy	Precio US\$/ onza troy
1991	13,356	38.33	61,970	18.61	23,455	10.34	42.87	3.33	1,116,625	362.35
1992	11,898	38.04	65,880	18.00	17,503	11.40	44.34	2.93	1,032,601	343.69
1993	13,880	31.06	55,915	15.98	17,529	10.60	47.69	2.06	880,828	359.82
1991 I	2,492	39.00	13,120	19.30	5,599	12.11	11.48	3.48	249,204	370.49
II	3,007	38.33	14,941	18.17	6,490	9.15	9.97	3.53	266,306	360.73
III	4,194	38.00	17,040	18.40	6,039	9.26	8.96	3.29	320,415	357.56
IV	3,663	38.00	16,869	18.58	5,328	10.84	12.46	3.05	280,700	360.61
1992 I	3,050	38.23	20,408	16.05	4,408	8.24	8.97	3.00	274,911	351.07
II	2,562	38.83	14,750	18.79	5,185	11.10	12.63	3.08	262,267	338.87
III	3,323	38.64	17,653	19.06	4,558	12.75	11.52	3.01	260,354	347.02
IV	2,962	36.45	13,070	18.09	3,352	13.51	11.22	2.61	235,070	337.80
1993 I	2,735	34.48	15,751	17.46	4,421	11.34	11.60	2.17	234,559	329.38
II	2,938	31.75	15,480	17.23	4,510	11.38	11.15	2.38	213,040	360.18
III	4,284	29.22	10,496	15.29	4,164	10.41	12.99	1.87	219,997	375.99
IV	3,924	28.80	14,188	13.92	4,435	9.26	11.96	1.84	213,233	373.72
1994 I	3,243	30.29	16,629	12.66	5,344	11.08	12.34	2.29	209,433	384.21
II	3,542	-	12,801	16.02	4,839	10.75	10.33	2.44	191,529	381.83
III	3,506	-	-	-	-	-	9.70	2.51	-	-
Enero-agosto 1993	8,653	32.25	37,819	16.89	11,817	11.11	31.28	2.20	600,240	355.14
1994	9,016	-	37,197	15.03	12,878	11.53	29.17	2.40	520,476	382.99

Fuente: Carbocol, Interco, Ecopetrol, Cerromatoso y Banco de la República.

**Gráfico 12. INDICES DE PRECIOS EXTERNOS PRINCIPALES EXPORTACIONES MINERAS
Enero 1989 - septiembre 1994 (Base I trimestre 1989 = 100)**



Fuente: (1) Datos hasta el segundo trimestre de 1994. Banco de la República, (2) Cerromatoso, (3) Datos hasta el primer trimestre de 1994, Carbocol, Interco, (4) Datos hasta el segundo trimestre de 1994, Ecopetrol y cálculos de Fedesarrollo.

Cuadro 14A. EXPORTACIONES MENORES - DOCUMENTOS UNICOS DE EXPORTACION

Enero - julio 1993-1994

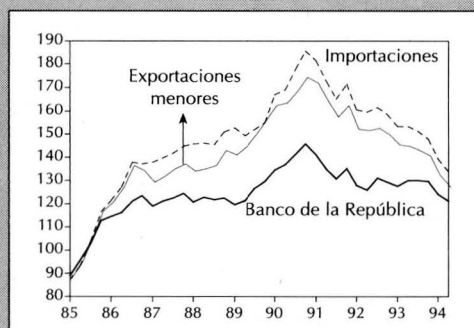
	Miles de US\$		Variación %	Participación	
	1993	1994		1993	1994
Agropecuaria	547,331	578,317	5.7	23.5	23.2
Minería ^a	215,676	214,296	-0.6	9.3	8.6
Derivados del petróleo	49,366	60,743	23.0	2.1	2.4
Industria	1,513,367	1,635,278	8.1	65.1	65.7
Alimentos, bebidas y tabaco	284,277	357,026	25.6	12.2	14.3
Textiles	99,114	104,549	5.5	4.3	4.2
Prendas de vestir	305,440	291,060	-4.7	13.1	11.7
Cuero y sus productos	87,958	84,519	-3.9	3.8	3.4
Calzado	54,373	43,573	-19.9	2.3	1.8
Madera y muebles	15,237	11,093	-27.2	0.7	0.4
Papel e imprentas	112,142	115,776	3.2	4.8	4.7
Químicos	254,896	305,249	19.8	11.0	12.3
Caucho plásticos	34,937	38,641	10.6	1.5	1.6
Barro, loza y porcelana	12,030	14,058	16.9	0.5	0.6
Vidrio y productos de vidrio	13,124	14,761	12.5	0.6	0.6
Minerales no metálicos	35,704	42,582	19.3	1.5	1.7
Metálicas básicas	25,974	19,943	-23.2	1.1	0.8
Productos metálicos	42,159	59,960	42.2	1.8	2.4
Maquinaria y equipo	83,851	80,641	-3.8	3.6	3.2
Material de transporte	23,000	17,339	-24.6	1.0	0.7
Otras	29,152	34,509	18.4	1.3	1.4
Total	2,325,739	2,488,634	7.0	100.0	100.0

^a Incluye esmeraldas.

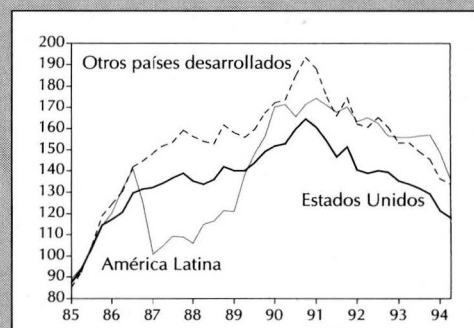
Fuente: Cálculos de Fedesarrollo a partir de cifras del Dane.

Gráfico 13. INDICES DE TASAS DE CAMBIO REAL PONDERADAS
Marzo 1985 - junio 1994 (Base 1985 = 100)

A. De importaciones y exportaciones



B. Según destino de las exportaciones



Fuente: Banco de la República, Fondo Monetario Internacional y cálculos de Fedesarrollo.

* Indicadores del comercio exterior en algunos países de América Latina:

	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial
	Mill.US\$	93/92	Mill.US\$	93/92	Mill. US\$
Argentina	13,092	7.0	16,787	12.9	-3,695
Brasil	38,700	7.8	25,692	25.0	13,008
Colombia	7,429	2.3	9,086	50.7	-2,242
Chile	9,202	-7.9	10,181	10.2	-978
México	51,886	9.6	65,367	3.7	-13,481
Venezuela	14,222	1.9	11,013	-10.2	3,209

* El Plan de Acción Exportadora contiene información sobre el desempeño reciente de las exportaciones menores:

* El crecimiento de las exportaciones no tradicionales entre 1990 y 1993 ha estado totalmente concentrado en unos pocos mercados:

48% del aumento de las exportaciones no tradicionales (excluyendo las esmeraldas) se debió a las ventas a Venezuela. Este mercado creció a una tasa del 57.9% anual.

23.3% del aumento se debió a Estados Unidos. Este mercado creció sólo 7.1% anual, inferior al 12.1% del total de las exportaciones no tradicionales.

22.2% del aumento tuvo lugar en los demás países del Grupo Andino. La tasa de crecimiento en este caso fue de 34.9% anual.

10.5% del aumento se originó en países de la Aladi sin Grupo Andino ni México, mercado que aumentó 31.2%.

Los demás mercados no contribuyeron de manera sustancial al crecimiento de las exportaciones no tradicionales. Las ventas al resto de América cayeron a un ritmo de 8.4% anual, a la Unión Europea aumentaron sólo 3.4% anual. Al resto de Europa cayeron 21.7% anual y a Japón disminuyeron 2.6% anual.

* El dinamismo de las exportaciones no tradicionales ha estado concentrado en unos pocos sectores, algunos con una gran influencia de Venezuela:

Los productos agropecuarios, los químicos industriales y las confecciones explican la mitad del crecimiento que tuvieron las exportaciones no tradicionales entre 1990 y 1993. Al excluir a Venezuela, los productos agropecuarios y los químicos industriales explican el 65% del crecimiento. Las confecciones venían creciendo exclusivamente gracias a Venezuela. Para los demás mercados el crecimiento anual de las confecciones fue de sólo 1.2%.

El resto del crecimiento exportador entre 1990 y 1993 se originó en una gran diversidad de sectores.

Las exportaciones de textiles fueron en 1993, 11% inferiores que tres años atrás. Al excluir el mercado venezolano la disminución fue del 30%.

Considerando la incidencia del mercado venezolano en el desarrollo exportador reciente, los sectores más vulnerables son textiles, cueros, confecciones y alimentos.

Cuadro 14B. EXPORTACIONES MENORES COLOMBIANAS - VALORES Y VOLUMENES

CIIU	Actividad	Enero - julio 1993		Enero - julio 1994		Variaciones %	
		Miles toneladas	Miles US\$ FOB	Miles toneladas	Miles US\$ FOB	En toneladas	En valor
111	Producción agropecuaria	1,083,390	543,938	1,028,471	567,458	-5.1	4.3
113	Caza	14	472	88	4,438	551.5	840.6
121	Silvicultura	80	204	711	2,714	791.1	1228.9
122	Extracción de madera	287	21	6,297	242	2097.8	1081.3
130	Pesca	112	2,696	100	3,464	-10.9	28.5
210	Explotación de minas de carbón	53	9	314	31	492.7	251.6
230	Extracción de minerales metálicos	5,442	3,596	1,175	2,674	-78.4	-25.6
290	Extracción de otros minerales	24,558	212,071	4,810	211,591	-80.4	-0.2
311	Fab. de prod. alimenticios, exēep. bebidas	493,811	228,582	517,161	288,165	4.7	26.1
312	Fab. de prod. alimenticios diversos	14,398	39,866	18,798	58,021	30.6	45.5
313	Industria de bebidas	1,016	1,640	4,215	3,302	314.7	101.4
314	Industria del tabaco	4,117	14,189	3,008	7,538	-26.9	-46.9
321	Fab. de textiles	19,616	99,114	20,093	104,549	2.4	5.5
322	Fab. de prendas de vestir, exēep. calzado	13,143	305,440	12,895	291,060	-1.9	-4.7
323	Industria del cuero y sus productos	6,904	87,958	7,851	84,519	13.7	-3.9
324	Fab. de calzado, exc. el de caucho vulcanizado	3,177	54,373	2,541	43,573	-20.0	-19.9
331	Ind. de la madera y sus productos, exēep. muebles	12,972	9,770	7,716	6,981	-40.5	-28.5
332	Fab. de muebles y accesorios	1,146	5,467	842	4,113	-26.5	-24.8
341	Fabricación de papel y sus productos	34,929	34,549	43,454	38,112	24.4	10.3
342	Imprentas, editoriales e ind. conexas	16,365	77,593	15,893	77,664	-2.9	0.1
351	Fab. de sustancias químicas industriales	210,197	213,641	246,117	242,735	17.1	13.6
352	Fab. de otros productos químicos	11,368	41,255	22,535	62,514	98.2	51.5
353	Refinerías de petróleo	257,732	45,134	346,962	55,217	34.6	22.3
354	Fab. de prod. derivados del petróleo y carbón.	57,262	4,232	63,062	5,526	10.1	30.6
355	Fabricación de productos de caucho	4,183	12,113	4,293	12,309	2.6	1.6
356	Fabricación de productos plásticos	4,973	22,824	5,672	26,332	14.1	15.4
361	Fab. de objetos de barro, loza y porcelana	8,887	12,030	10,037	14,058	12.9	16.9
362	Fab. de vidrio y productos de vidrio	24,312	13,124	26,146	14,761	7.5	12.5
369	Fab. de otros prod. minerales no metálicos	748,225	35,704	799,355	42,582	6.8	19.3
371	Industrias básicas de hierro o acero	8,157	6,968	15,713	11,953	92.6	71.6
372	Industrias básicas de metales no ferrosos	1,105	19,006	1,063	7,990	-3.8	-58.0
381	Fab. de prod. metálicos, exēep. maquin. y equipo	12,944	42,159	17,061	59,960	31.8	42.2
382	Fab. de maquinaria, exēep. la eléctrica	8,716	39,840	7,490	30,412	-14.1	-23.7
383	Fab. de maquinaria y aparatos eléctricos	9,130	44,012	10,082	50,229	10.4	14.1
384	Fab. de equipo y material de transporte	3,546	23,000	3,110	17,339	-12.3	-24.6
385	Fab. de equipo profesional y científico	757	10,620	1,015	12,334	34.1	16.1
390	Otras industrias manufactureras	1,514	18,532	1,717	22,175	13.4	19.7
Total		3,108,538	2,325,739	3,277,867	2,488,634	5.4	7.0

^a Incluye esmeraldas (Pos. nandina 7103101000 y 710 391 2000).

Nota: Las exportaciones menores excluyen café, petróleo, fuel oil, gas oil, carbón y ferróníquel.

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo a partir de cifras del Dane.

Cuadro 14C, EXPORTACIONES MENORES POR REGIONES DE DESTINO
Enero - julio 1994 (Miles de US\$ FOB corrientes)

CIU	Actividad	U.S.A.	Canadá	Aladi sin Mexico	Mexico	Grupo Andino sin Venez.	Venz.	U.E.	Resto de Europa	Japón	Resto del Mundo	Total
111	Producción agropecuaria	340,662	5,043	1,448	24	930	15,052	166,618	8,863	2,034	26,783	567,458
113	Caza	0	0	0	0	0	0	481	0	45	3,912	4,438
121	Silvicultura	131	0	0	0	13	60	818	0	250	1,442	2,714
122	Extracción de madera	0	0	0	0	1	9	232	0	0	0	242
130	Pesca	2,119	4	6	15	4	120	757	33	368	36	3,464
210	Explotación de minas de carbón	0	0	0	0	8	22	0	0	0	1	31
230	Extracción de minerales metálicos	0	0	136	0	0	0	0	88	2,450	0	2,674
290	Extracción de otros minerales	62,734	36	1,638	20	582	279	45,971	23,765	53,703	22,864	211,591
311	Fab. de prod. alimenticios, excep. bebidas	60,953	537	2,016	1,913	35,503	28,277	75,435	83	7,780	75,670	288,165
312	Fab. de prod. alimenticios diversos	6,073	2,586	742	31	4,924	3,257	18,877	4,101	10,407	7,023	58,021
313	Industria de bebidas	791	0	11	39	1,803	372	23	1	0	261	3,302
314	Industria del tabaco	837	1	0	0	0	213	6,468	1	0	17	7,538
321	Fab. de textiles	28,651	1,143	6,008	4,152	12,650	23,223	18,239	579	16	9,888	104,549
322	Fab. de prendas de vestir, excep. calzado	164,501	1,016	10,606	4,938	5,147	62,737	18,532	201	117	23,264	291,060
323	Industria del cuero y sus productos	31,205	1,008	76	1,260	2,772	26,486	11,642	322	834	8,914	84,519
324	Fab. de calzado, exc. el de caucho vulcanizado	13,038	149	510	77	3,287	8,859	7,593	47	343	9,671	43,573
331	Ind. de la madera y sus productos, excep. muebles	2,857	52	14	146	265	2,926	256	4	1	460	6,981
332	Fabricación de muebles y accesorios	1,633	1	243	14	272	1,844	42	0	0	64	4,113
341	Fabricación de papel y sus productos	1,499	0	1,120	846	16,171	10,998	1,859	0	109	5,509	38,112
342	Imprentas, editoriales e ind. conexas	13,049	11	12,445	14,893	11,511	8,481	2,043	50	300	14,881	77,664
351	Fabricación de sustancias químicas industriales	11,295	1,344	53,223	11,884	68,328	44,219	6,851	139	157	45,295	242,735
352	Fabricación de otros productos químicos	6,819	12	6,172	1,327	24,457	12,671	1,974	37	96	8,949	62,514
353	Refinerías de petróleo	0	0	6,815	0	521	415	51	7	15	47,393	55,217
354	Fab. de prod. derivados del petróleo y carbón	75	0	864	88	305	2,266	0	0	0	1,928	5,526
355	Fabricación de productos de caucho	740	5	428	7	6,700	1,992	13	1	0	2,424	12,309
356	Fabricación de productos plásticos	3,508	1	879	2,531	8,734	5,840	116	17	0	4,706	26,332
361	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	2,107	699	1,034	1,036	3,330	2,971	173	9	11	2,687	14,058
362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	778	7	1,754	32	7,183	1,739	26	0	0	3,242	14,761
369	Fab. de otros prod. minerales no metálicos	21,633	84	507	184	6,477	3,961	136	20	0	9,579	42,582
371	Industrias básicas de hierro o acero	2,041	11	777	134	2,195	5,179	176	1	114	1,325	11,953
372	Industrias básicas de metales no ferrosos	3,223	0	179	0	1,443	486	951	0	0	1,708	7,990
381	Fab. de prod. metálicos, excep. maquin. y equipo	21,874	220	2,497	3,484	11,799	7,404	524	34	6	12,117	59,960
382	Fabricación de maquinaria, excepto la eléctrica	3,154	11	1,062	1,494	8,581	7,394	496	117	194	7,908	30,412
383	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	7,067	6	3,185	3,356	12,181	14,366	254	158	8	9,649	50,229
384	Fabricación de equipo y material de transporte	4,038	151	1,307	525	6,387	3,467	212	2	21	1,228	17,339
385	Fabricación de equipo profesional y científico	1,696	14	2,170	561	2,302	1,897	704	423	39	2,528	12,334
390	Otras industrias manufactureras	6,844	77	998	1,176	4,107	4,294	1,426	96	58	3,098	22,175
Total		827,630	14,230	120,867	56,187	270,874	313,777	389,968	39,200	79,477	376,424	2,488,634

^a Incluye esmeraldas.

Nota: Las exportaciones menores excluyen café, petróleo, fuel oil, gas oil, carbón y ferromnquel.

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo a partir de cifras del Dane.

Cuadro 14D. CRECIMIENTO EXPORTACIONES MENORES POR REGIONES DE DESTINO
Enero - julio 1993 vs Enero - julio 1994 (Tasas de crecimiento)

CIU	Actividad	U.S.A.	Canadá	Aladi sin México	México	Grupo Andino sin Venz.	Venz.	U.E.	Resto de Europa	Japón	Resto del mundo	Total
111	Producción agropecuaria	12.5	5.2	41.1	0	29.3	-5.0	-3.0	-3.4	102.1	-27.2	4.3
113	Caza	0	0	0	0	0	0	80.3	0	0	1806.3	840.6
121	Silvicultura	92.0	0	0	0	5890.5	2258.8	1662.5	-100.0	64002.6	1576.7	1228.9
122	Extracción de madera	0	0	0	0	0	-55.6	0	0	0	-87.8	1081.3
130	Pesca	19.1	0	-8.8	18.5	0	0	26.9	223.0	51.2	-23.0	28.5
210	Explotación de minas de carbón	0	0	0	0	22.6	1915.4	0	0	0	-13.3	251.6
220	Prod. de petróleo crudo y gas natural	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
230	Extracción de minerales metálicos	-100.0	0	0	0	0	0	0	0	-31.8	0	-25.6
290	Extracción de otros minerales ^a	-39.1	3.6	0	-45.8	60.8	-80.0	273.9	73.3	8.8	-28.3	-0.2
311	Fab. de prod. alimenticios, excep. bebidas	-13.7	2.8	133.8	75.3	27.4	-26.9	117.8	-83.8	21.1	59.8	26.1
312	Fab. de prod. alimenticios diversos	11.1	90.8	-33.1	203.6	67.2	327.2	54.8	40.0	27.5	42.4	45.5
313	Industria de bebidas	-5.3	-100.0	-80.6	0	534.2	12.4	-34.0	0	-100.0	305.7	101.4
314	Industria del tabaco	-89.1	0	-100.0	0	0	99.8	111.6	-99.8	0	-99.3	-46.9
321	Fab. de textiles	-0.2	-14.0	-9.5	143.4	44.8	-6.1	5.7	-14.9	323.1	6.3	5.5
322	Fab. de prendas de vestir, excep. calzado	3.0	-2.6	-2.8	46.6	57.9	-24.6	9.0	-63.2	395.4	-12.0	-4.7
323	Industria del cuero y sus productos	7.8	10.5	-38.5	70.1	83.8	-32.2	32.6	-23.2	322.5	22.8	-3.9
324	Fab. de calzado, exc. el de caucho vulcanizado	-4.2	-74.5	225.4	791.8	62.3	-48.9	-9.3	-77.1	-63.2	-13.3	-19.9
331	Ind. de la madera y sus productos, excep. muebles	-12.8	2787.6	-55.8	-28.1	29.0	-40.8	-45.9	22.3	-76.6	-27.1	-28.5
332	Fabricación de muebles y accesorios	15.3	0	18.8	2361.9	-15.8	-42.6	-71.8	-100.0	0	-61.2	-24.8
341	Fabricación de papel y sus productos	78.5	0	11.0	-5.6	12.5	4.3	61.7	-100.0	12731.2	-3.9	10.3
342	Imprentas, editoriales e ind. conexas	-20.0	-77.7	-11.6	5.7	36.6	-32.5	-21.5	-52.6	-22.7	66.0	0.1
351	Fabricación de sustancias químicas industriales	4.3	83.4	10.0	44.5	26.8	7.9	58.5	-55.3	0	-1.4	13.6
352	Fabricación de otros productos químicos	25.4	-83.2	99.2	205.5	66.9	54.5	-10.5	-82.2	209.2	29.4	51.5
353	Refinerías de petróleo	-100.0	0	-55.2	-100.0	-94.7	259.8	-81.3	-59.7	0	201.5	22.3
354	Fab. de prod. derivados del petróleo y carbón	0	0	0	885.2	-52.7	-11.2	0	0	0	88.6	30.6
355	Fabricación de productos de caucho	6.7	-92.1	20.7	-97.0	3.9	12.2	-30.7	0	0	-4.2	1.6
356	Fabricación de productos plásticos	-27.2	-48.7	-9.0	143.6	49.6	-10.8	97.5	29.9	-100.0	32.8	15.4
361	Fab. de objetos de barro, loza y porcelana	-18.2	82.3	-22.6	64.5	246.5	-15.0	-12.7	342.2	-59.8	11.0	16.9
362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	6.4	0	42.1	24.1	19.4	-28.4	559.9	0	-100.0	20.7	12.5
369	Fabricación de otros prod. minerales no metálicos	136.8	-50.0	-52.3	-35.6	51.3	-7.5	62.5	-41.7	0	-41.5	19.3
371	Industrias básicas de hierro o acero	94.6	15.9	105.6	78547.6	66.1	189.4	970.5	0	-23.9	-41.2	71.6
372	Industrias básicas de metales no ferrosos	-79.3	0	53.1	-100.0	34.4	-49.7	919.1	0	0	41.3	-58.0
381	Fab. de prod. metálicos, excep. maquin. y equipo	136.3	13.8	27.5	137.2	20.9	-17.5	116.2	46.0	-1.2	17.9	42.2
382	Fabricación de maquinaria, excep. la eléctrica	-30.0	818.9	9.9	12.3	46.2	-43.4	-29.6	100.3	34.3	-40.1	-23.7
383	Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	112.5	-56.7	42.6	107.0	63.3	-38.8	-60.7	201.0	31.1	86.0	14.1
384	Fabricación de equipo y material de transporte	51.1	188.6	11.9	13.6	89.3	-76.1	24.9	0	0	114.0	-24.6
385	Fabricación de equipo profesional y científico	-5.9	-22.2	-15.3	58.4	49.7	1.7	2.1	32.3	-7.5	77.2	16.1
390	Otras industrias manufactureras	50.8	426.2	33.9	2.0	38.2	-13.5	11.9	-33.9	3.2	16.1	19.7
Total con esmeraldas		0.2	15.2	2.1	42.5	30.8	-20.1	29.2	31.6	12.2	14.9	7.0
Total sin reservas		5.8	15.3	0.7	42.6	30.8	-19.9	18.9	-4.0	20.0	19.6	7.7

^a Incluye esmeraldas.

Nota: Las exportaciones menores excluyen café, petróleo, fuel oil, gas oil, carbón y ferromnquel.

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo a partir de cifras del Dane.

Cuadro 15. CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES^a (%)

	Importaciones totales		Importaciones de combustibles ^b		Importaciones sin combustibles		Giros por importaciones
	INCOMEX	DANE	INCOMEX	DANE	INCOMEX	DANE	BANREPUBLICA
1989/88	14.5	0.1	26.7	30.6	13.7	-1.0	10.5
I	7.3	0.1	3.4	8.3	7.4	-0.3	13.7
II	30.1	-2.8	22.6	17.9	30.4	-3.6	19.5
III	25.3	5.5	81.1	48.5	23.7	4.1	-0.4
IV	-2.2	-2.9	7.7	49.4	-3.9	-4.9	10.1
1990/89	4.7	4.2	37.2	40.9	3.9	2.5	-3.6
I	-3.3	14.9	116.8	101.3	-7.0	11.0	-1.0
II	-2.4	5.0	6.5	16.0	-2.7	4.5	-16.7
III	-2.5	-14.3	-45.8	-41.9	-0.7	-13.0	-3.4
IV	28.9	16.1	125.3	99.2	28.2	11.2	8.0
1991/90	2.7	-2.6	-15.7	-13.2	3.3	-1.9	17.9
I	10.5	-5.4	-43.6	-30.2	14.4	-3.4	25.2
II	3.3	-6.0	30.6	24.8	2.3	-7.5	22.6
III	15.9	4.4	61.1	66.1	14.9	2.5	1.4
IV	-14.6	-3.1	-41.4	-41.7	-13.9	1.0	21.4
1992/91	47.2	28.1	84.7	5.5	45.7	29.4	29.0
I	29.8	10.6	3.6	-29.1	30.7	12.9	2.7
II	42.2	20.6	27.6	0.2	42.9	21.9	10.1
III	53.6	48.3	162.2	27.4	50.2	49.3	24.3
IV	62.5	31.9	157.6	24.6	58.7	32.3	29.1
1993/92	21.4	51.1	-31.5	21.4	24.0	52.5	22.0
I	47.3	70.1	31.5	131.7	47.8	67.9	14.0
II	11.5	66.8	-36.9	3.2	13.6	70.2	29.1
III	19.0	25.3	-34.3	14.6	22.0	25.7	34.6
IV	13.1	51.0	-46.8	-15.5	17.1	54.8	22.0
1994/93	-	-	-	-	-	-	-
I	23.1	5.2	-14.1	-46.8	24.0	7.8	24.5
II	37.9	16.4	105.5	10.4	36.3	16.6	23.3
III	29.6	-	-9.8	-	30.8	-	-
Enero-julio							
1994/93	26.8	11.3	37.3	-24.8	26.5	12.7	-

^a Se refiere al crecimiento del valor con respecto a igual período del año anterior.

^b Incluye además lubricantes y conexos.

Fuente: Banco de la República, Dane e Incomex.

* Las importaciones de bienes de consumo han sido las de mayor dinamismo durante 1994.

* Entre las importaciones de bienes de capital se destaca el crecimiento de los materiales de construcción y equipo para la agricultura.

Cuadro 16A. IMPORTACIONES TOTALES SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO Y CARACTER DEL IMPORTADOR - REGISTROS DE IMPORTACION (Millones de dólares FOB y tasas de crecimiento)
Enero - septiembre

	Oficiales			Privadas			Totales		
	1993	1994	Var. %	1993	1994	Var. %	1993	1994	Var. %
Bienes de consumo	155.9	74.1	-52.5	2309.3	3419.4	48.1	2465.2	3493.5	41.7
No duradero	6.8	15.3	125.0	961.0	1596.6	66.1	967.8	1611.9	66.6
Duradero	149.1	58.8	-60.6	1348.3	1822.8	35.2	1497.4	1881.6	25.7
Materias primas y productos intermedios	247.8	277.7	12.1	3716.3	4948.1	33.1	3964.1	5225.8	31.8
Combustibles	212.0	202.1	-4.7	35.6	107.8	202.8	247.6	309.9	25.2
Para agricultura	0.8	2.0	150.0	325.2	566.5	74.2	326.0	568.5	74.4
Para industria	35.0	73.6	110.3	3355.5	4273.8	27.4	3390.5	4347.4	28.2
Bienes de capital	274.6	252.8	-7.9	3029.8	3678.9	21.4	3304.4	3931.7	19.0
Materiales de construcción	2.4	9.4	291.7	158.1	278.4	76.1	160.5	287.8	79.3
Para agricultura	0.2	2.2	-	44.7	63.3	41.6	44.9	65.5	45.9
Para industria	170.9	202.3	18.4	1691.6	2070.9	22.4	1862.5	2273.2	22.1
Equipo de transporte	101.1	38.9	-61.5	1135.4	1266.3	11.5	1236.5	1305.2	5.6
Bienes diversos	0.0	0.0	-	0.0	0.0	-	0.0	0.0	-
Total importaciones	678.3	604.6	-10.9	9055.4	12046.4	33.0	9733.7	12651.0	30.0

Fuente: Incomex.

Cuadro 16B. IMPORTACIONES SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO - MANIFIESTOS DE ADUANA (Millones de dólares y tasas de crecimiento) Enero - julio ^a

	1993	1994	Variación	
			Absoluta	Relativa
Bienes de consumo	1010.0	1181.7	171.7	17.0
Duraderos	680.1	693.0	12.9	1.9
No duraderos	329.9	488.7	158.8	48.1
Materias primas y productos intermedios	2450.3	2674.1	223.8	9.1
Combustibles	207.5	156.1	-51.4	-24.8
Para agricultura	165.1	234.7	69.6	42.2
Para industria	2077.7	2283.3	205.6	9.9
Bienes de capital	2242.9	2492.8	249.9	11.1
Materiales de construcción	63.1	105.2	42.1	66.7
Para agricultura	29.6	45.4	15.8	53.4
Para industria	1300.2	1584.1	283.9	21.8
Equipo de transporte	850.0	758.1	-91.9	-10.8
Bienes diversos	1.3	2.6	1.3	100.0
Total importaciones	5704.5	6351.2	646.7	11.3

^a Cifras provisionales.

Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

- * El Departamento Nacional de Planeación construyó una matriz de destino sectorial de las importaciones de 1993.
- * Los sectores que más importaron bienes y servicios durante 1993 fueron los siguientes:
 - Construcción de material de transporte
 - Fabricación de otros productos químicos
 - Fabricación de textiles
 - Consumo de los hogares
 - Equipo de transporte
 - Vehículos de transporte particular
 - Fabricación de productos alimenticios excepto bebidas
 - Industrias básicas de hierro y acero
 - Fabricación de productos plásticos
 - Fabricación de sustancias químicas industriales
 - Productos alimenticios diversos
 - Producción agropecuaria
- * Las importaciones de bienes de capital estuvieron concentradas en los siguientes sectores:
 - Construcción de material de transporte
 - Equipo de transporte
 - Comunicaciones
 - Electricidad, gas y agua
 - Transporte aéreo
 - Fabricación de textiles
 - Construcción
 - Producción de petróleo crudo y gas natural
 - Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo
 - Alquiler y arrendamiento de maquinaria y equipo
- * Las importaciones de materias primas y productos intermedios se dirigieron principalmente a los siguientes sectores:
 - Fabricación de otros productos químicos
 - Fabricación de textiles
 - Combustibles
 - Fabricación de sustancias químicas industriales
 - Industrias básicas del hierro y acero
 - Fabricación de productos alimenticios excepto bebidas
 - Fabricación de productos plásticos
 - Productos alimenticios diversos
 - Producción agropecuaria
 - Producción de petróleo crudo y gas natural
 - Imprentas y editoriales

Cuadro 17. BALANZA DE PAGOS
(Millones de dólares)

	1992 Estimado	1993 Estimado	Proyección		Tasas de crecimiento		
			1994	1995	93/92	94/93	95/94
Cuenta corriente	920.5	-2242.0	-2349.0	-2861.7			
Balanza comercial	1234.1	-1656.8	-1756.3	-1484.5			
Exportaciones FOB	7263.2	7428.9	8923.7	10772.5	2.3	20.1	20.7
No tradicionales	3564.7	3984.9	4194.0	4497.0	11.8	5.2	7.2
Tradicionales	3698.5	3444.0	4729.7	6275.5	-6.9	37.3	32.7
Hidrocarburos	1395.6	1323.0	1614.0	2566.0	-5.2	22.0	59.0
Café	1258.9	1139.5	2128.0	2494.0	-9.5	86.7	17.2
Carbón	555.4	567.2	562.0	757.0	2.1	-0.9	34.7
Ferroñíquel	125.1	101.8	91.2	105.3	-18.6	-10.4	15.5
Oro	363.5	312.5	334.5	353.2	-14.0	7.0	5.6
Importaciones FOB	6029.1	9085.7	10680.0	12257.0	50.7	17.5	14.8
Bienes de consumo	825.3	1668.7	2096.0	2531.0	102.2	25.6	20.8
Bienes intermedios	3258.9	3795.1	4240.0	4825.0	16.5	11.7	13.8
Bienes de capital	1944.9	3621.9	4344.0	4901.0	86.2	19.9	12.8
Balanza de servicios	-2047.4	-1721.2	-1784.9	-2638.6			
Transferencias netas	1733.8	1136.0	1192.2	1261.4	-34.5	4.9	5.8
Cuenta de capital	69.3	1979.1	2999.4	4243.2			
Capital de largo plazo	230.2	976.2	3170.5	3118.3			
Inversión directa neta y de cartera	864.8	1410.8	1692.4	2261.9			
Endeudamiento externo neto	-634.6	-434.6	1478.1	856.4			
Capital de corto plazo	-160.9	1002.9	-171.1	1124.9			
Contrapartidas	-55.9	224.9	0.0	0.0			
Errores y omisiones	221.5	242.2	0.0	0.0			
Cambio en reservas brutas	1155.4	204.2	650.4	1381.5			
Reservas internacionales brutas	7727.9	7932.1	8582.5	9964.0	2.6	8.2	16.1

Fuente: Banco de la República y proyecciones de Fedesarrollo (julio de 1994).

Cuadro 18. INDICADORES DEL SECTOR EXTERNO

	1992	1993	1994	1995
Devaluación real anual (%)	-2.3	-2.2	-12.0	-6.2
Deuda externa total (Miles mill. US\$)	16.3	17.4	19.3	20.8
Deuda externa neta/PIB (%)	17.2	16.8	15.7	13.7
Déficit corriente/PIB (%)	1.8	-4.0	-3.4	-3.6
Transferencias/PIB (%)	3.5	2.0	1.7	1.6
Reservas en meses de importación	15.4	10.5	9.6	9.8
Importaciones/PIB (%)	12.1	16.2	15.6	15.4

Fuente: Banco de la República y Fedesarrollo.

IV. Indicadores de la situación fiscal

Cuadro 19. OPERACIONES EFECTIVAS DEL GOBIERNO CENTRAL

(Miles de millones de pesos)

	1992	1993	Var. %	Enero - junio		
				1993	1994	Var. %
Ingresos corrientes^a	4102.3	5740.9	39.9	2533.5	4405.3	73.9
Ingresos tributarios netos	3706.9	5007.9	35.1	2438.9	3354.2	37.5
Ingresos no tributarios ^a	395.5	733.0	85.3	94.6	1051.1	1011.7
Gastos totales	4159.9	6086.0	46.3	2555.3	3746.7	46.6
Corrientes	3345.4	4903.5	46.6	2147.8	3232.0	50.5
Servicios personales	788.8	1165.4	47.7	523.6	731.2	39.6
Gastos generales ^b	265.7	358.5	34.9	159.3	192.6	20.9
Transferencias ^c	1881.5	2813.7	49.5	1237.4	1959.7	58.4
Intereses	409.4	566.0	38.3	227.5	348.5	53.2
Internos ^d	123.7	243.5	96.8	58.1	168.3	189.8
Externos	285.7	322.5	12.9	169.4	180.2	6.4
Inversión	814.5	1182.4	45.2	407.5	514.7	26.3
Pagos de tesorería	602.0	967.4	60.7	341.4	480.2	40.7
Pagos directos en el exterior	23.2	55.0	136.8	24.6	29.5	19.8
Pagos indirectos sector descentralizado	93.9	61.7	-34.3	41.4	5.0	-87.9
Otros pagos ^e	95.4	98.4	3.2	-	-	-
Préstamo neto	666.3	271.3	-59.3	116.5	47.2	-59.5
Superávit (+) o déficit (-)^a	-723.9	-616.4	-14.9	-138.3	611.4	-542.0

^a Incluye Cuenta Especial de Cambios. En 1994 incluye \$978,500 millones por telefonía celular.

^b Incluye compra de equipo militar (crédito de proveedores).

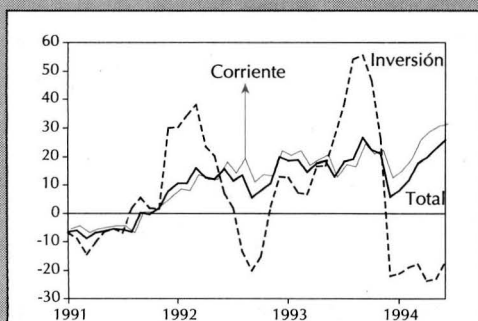
^c Su valor para 1994 se explica básicamente por la implementación de Ley 60 de agosto de 1993.

^d Incluye intereses TAN.

^e Incluye embargos.

Fuente: Contraloría General de la República, Informe Financiero.

Gráfico 14. GASTO PÚBLICO
(Variación porcentual real en doce meses)
Enero 1991 - junio 1994



Fuente: Informe Financiero de la Contraloría General de la República.

SITUACION FISCAL

- * En este momento de altos niveles de demanda interna por parte del sector privado, la estabilidad de precios y la defensa de la tasa de cambio requieren gran austeridad fiscal.
- * Austeridad fiscal significa un crecimiento del componente del gasto público que genera demanda interna cercano a cero en términos reales.
- * El presupuesto de la Nación aprobado en octubre por el Congreso tiene un valor de \$17.5 billones de pesos, e implica un crecimiento de los gastos totales de 18.1% con respecto al presupuesto de 1994.

Cuadro 20. SECTOR PUBLICO NO FINANCIERO
(Miles de millones de pesos)

	1994	1994	1995	1995
	Déficit/ superávit real	Déficit/superávit (% PIB)	Déficit/superávit real	Déficit/superávit (% PIB)
Sector eléctrico	274	0.52	529	0.81
Ecopetrol	191	0.36	360	0.55
Carbocol	-0	-0.00	17	0.03
Telecom	54	0.10	55	0.08
Metro Medellín	-258	-0.49	-161	-0.25
Resto entidades	-40	-0.08	-2	-0.00
Seguridad Social	317	0.60	849	1.30
Regional y Local	-17	-0.03	123	0.19
Entidades no incluidas	-11	-0.02	56	0.09
Fondo Nal. del Café	386	0.73	905	1.38
Gobierno Nacional	345	0.65	-2,255	-3.44
Total	1,240	2.35	476	0.73

Fuente: Confis, Ministerio de Hacienda y DNP.

- * Al deducir el servicio de la deuda que, a excepción de los intereses de la deuda interna, no ejerce presiones de demanda interna, el presupuesto de 1995 aumenta 30%.
- * Los rubros más dinámicos del presupuesto son la inversión (37.3%), los servicios personales (30%) y las transferencias (27.4%).
- * Los gastos de funcionamiento tienen una participación del 57.7% en el presupuesto de gastos de la Nación para 1995, la inversión participa con el 25.2% y el servicio de la deuda con el 17.1%.
- * Los sectores que muestran mayor crecimiento en los gastos del Gobierno Central para 1995 son salud, educación y ciencia y tecnología. También se observan crecimientos importantes en los sectores de defensa nacional y justicia, los cuales se destinarán al aumento de las remuneraciones de los empleados de la justicia y de las fuerzas militares.
- * Se espera para 1995 un déficit de las finanzas del Gobierno Central equivalente a 3.44% del PIB. Este será compensado por superávit en otras entidades como el Fondo Nacional del Café, la seguridad social, el sector eléctrico y Ecopetrol.
- * Para el consolidado de sector público no financiero se espera un superávit de 0.73% del PIB.
- * Preocupa la tendencia al déficit de las finanzas del Gobierno Central, la cual refleja en buena parte las crecientes transferencias que debe realizar a los gobiernos departamentales y locales.
- * Es urgente que los entidades territoriales asuman las responsabilidades que les fueron delegadas en el proceso de descentralización para evitar que el gasto público siga creciendo a los ritmos observados desde 1991.
- * Buena parte del gasto de la Red de Solidaridad Social para educación y salud debería ser financiada con recursos de las entidades territoriales.

V. Indicadores monetarios y financieros

INDICADORES MONETARIOS

Cuadro 21. INDICADORES MONETARIOS (Tasas anuales de crecimiento)

	Diciembre				Septiembre	
	1990	1991	1992	1993	1993	1994
Indicadores^a						
Base monetaria	23.3	54.5	37.2	32.6	40.1	34.1
Efectivo ^b	28.6	29.1	37.2	21.9	33.1	34.1
Reserva bancaria	16.1	92.8	37.3	43.4	54.6	34.1
Liquidez secundaria	30.6	-3.5	53.4	18.9	24.2	25.3
Medios de pago	25.8	34.1	41.3	28.8	35.2	31.6
Efectivo en poder del público	28.4	26.4	37.1	22.2	22.5	32.9
Cuentas corrientes	24.2	36.8	43.8	32.8	36.2	30.5
Cuasidineros ^c	32.6	36.1	52.1	46.7	42.3	49.4
Oferta monetaria ampliada (M2) ^c	29.7	34.8	48.1	40.6	39.0	44.0
Coefficientes						
Multiplicador monetario	1.54	1.34	1.38	1.34	1.40	1.37
Efectivo/cuentas corrientes	0.64	0.68	0.58	0.53	0.46	0.46
Reserva/cuentas corrientes	0.42	0.67	0.58	0.62	0.60	0.61
Cuasidineros/M1	1.61	1.64	1.76	2.01	2.28	2.59

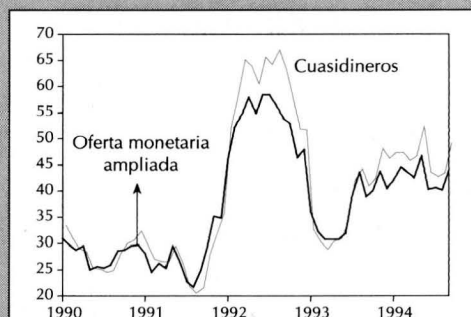
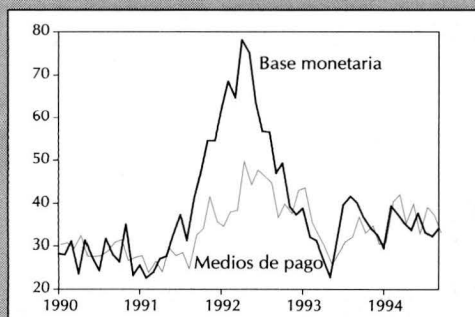
^a Tasas de crecimiento anual con base en el saldo del último día del mes.

^b Incluye depósitos de particulares en Banco de la República.

^c Incluye depósitos de ahorro y a término en el sistema bancario y en las corporaciones financieras y depósitos totales en las CAV. A partir de enero de 1992 se incluyen las captaciones de las Compañías de Financiamiento Comercial.

Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 15. PRINCIPALES AGREGADOS MONETARIOS (Tasas anuales de crecimiento)
Enero 1990 - septiembre 1994



Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

Cuadro 22. TASAS EFECTIVAS DE INTERES Y MARGENES DE INTERMEDIACION (%)

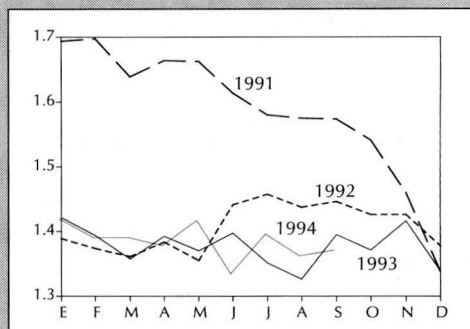
Fin de	Captación	Colocación	Margen de intermediación
1987	32.79	42.22	9.43
1988	32.09	41.00	8.91
1989	34.91	43.27	8.36
1990	38.43	46.38	7.96
1991	37.00	46.83	9.84
1992	27.51	35.25	7.75
1993	26.91	37.10	10.19
1994			
Enero	25.98	36.40	10.42
Febrero	25.27	36.48	11.21
Marzo	25.46	37.11	11.65
Abril	25.50	37.87	12.37
Mayo	26.15	38.62	12.47
Junio	27.88	39.73	11.85
Julio	29.82	40.85	11.04
Agosto	31.24	41.56	10.33
Septiembre	31.63	42.56	10.93
Octubre	35.27	43.64	8.37

Fuente: Superintendencia Bancaria, Informes Semanales.

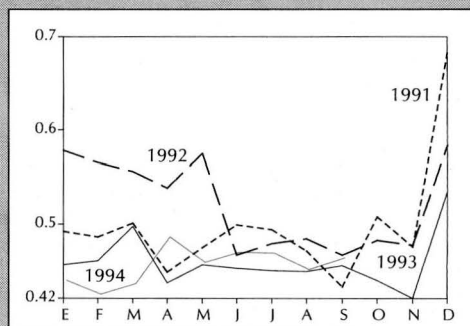
- * A partir del segundo trimestre de este año, la autoridad monetaria ha hecho esfuerzos por reducir la abundante liquidez observada desde 1992.
- * En marzo se impusieron controles al crecimiento de la cartera del sistema financiero y depósitos sobre los créditos externos del sector privado. Aunque esta medida no logró controlar el crecimiento de estas variables, sí tuvo algún efecto sobre las tasas de interés.
- * A partir de junio se abstuvo de irrigar recursos al mercado en los momentos en que hubo crisis de liquidez.
- * En agosto se aumentaron los depósitos sobre el endeudamiento externo y se redujeron a 4 meses los plazos mínimos para realizar los giros para pagos de importaciones.

Gráfico 16. COEFICIENTES MONETARIOS
Enero 1991 - septiembre 1994

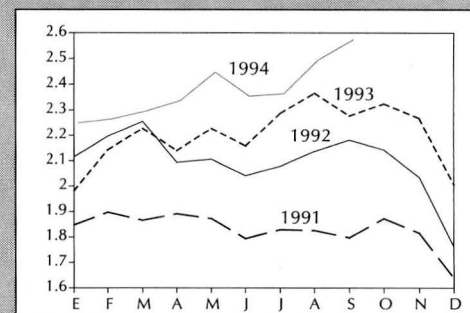
A. Multiplicador monetario



B. Relación efectivo/Cuentas corrientes

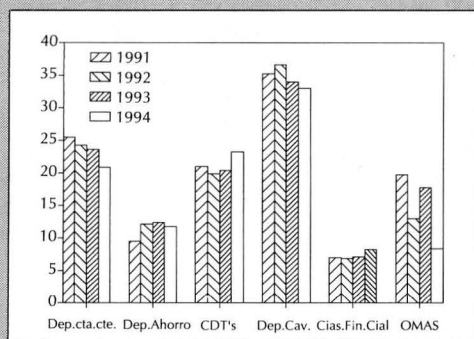


C. Relación Cuasidineros/Medios de pago



Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

**Gráfico 17. PRINCIPALES ACTIVOS FINANCIEROS
A septiembre (distribución porcentual)**

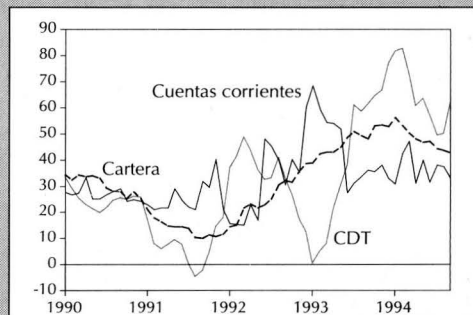


Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

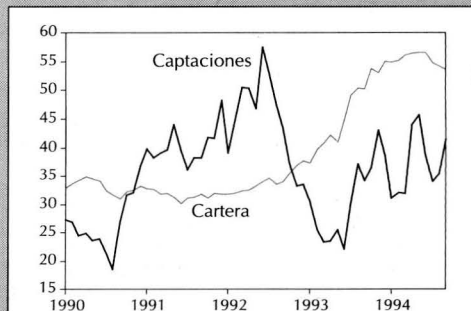
- * En septiembre se cambió la fórmula para la fijación de la tasa de cambio de las OMA, haciéndola más flexible para seguir la evolución de la tasa de interés de mercado. De esta forma se evita que al aumentar la tasa de mercado se liquiden las OMA y aumente la cantidad de dinero en la economía.
- * A lo largo del año se mantuvo la fortaleza de la demanda por dinero. Debido a las políticas monetarias y crediticias se produjo un aumento sustancial de tasa de interés.
- * El incremento de las tasas de interés tiene un límite impuesto por la entrada de capitales procedentes del exterior.
- * En noviembre la tasa de cambio tocó el límite inferior de la banda de tasa de cambio. De mantenerse esta situación la política de mayor control monetario se Vería muy obstaculizada.
- * Los mayores ingresos de divisas por las exportaciones tradicionales dificultarán el control monetario durante 1995.

**Gráfico 18. EVOLUCION DE LAS CAPTACIONES Y
CARTERA (Tasas anuales de crecimiento)
Enero 1990 - septiembre 1994**

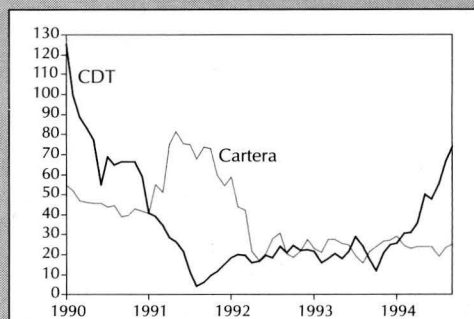
A. Bancos



B. Corporaciones de Ahorro y Vivienda



C. Corporaciones Financieras



Fuente: Banco de la República.

Cuadro 23. PRINCIPALES ACTIVOS FINANCIEROS (Tasas anuales de crecimiento)

	Septiembre			
	1991/1990	1992/1991	1993/1992	1994/1993
Efectivo en poder del público	26.1	51.6	16.7	35.4
Sistema financiero	23.2	37.5	44.7	46.0
Depósitos en cuenta corriente ^a	32.0	30.6	41.0	28.7
Depósitos de ahorro	22.4	76.2	46.7	39.3
Certificados de depósito a término	1.1	30.3	48.2	67.0
Bancos	-1.1	34.4	61.2	64.2
Corporaciones financieras	6.4	20.8	15.0	77.1
Depósitos CAV	38.2	43.3	34.2	41.6
Captación cías. de financ. comercial	13.7	35.6	50.5	68.4
Sector público	53.5	-29.1	-27.1	-34.2
Títulos de ahorro nacional ^b	-28.5	-92.4	-77.0	-
Certificados eléctricos valorizables y TER	459.8	9.0	-25.1	-33.3
Banco de la República	58.8	-12.8	40.6	-36.5
Certificados de cambio	1173.8	26.8	-46.5	-57.3
Operaciones de mercado abierto	195.4	-9.9	98.8	-30.8
Títulos de participación	268.4	-4.8	99.8	-30.7
Títulos canjeables ^c	-29.8	-91.3	-75.3	-
Títulos de fomento	-86.8	-27.4	-	-
Otras operaciones con títulos	-50.3	-80.9	48.3	-75.6

^a Incluye depósitos en cuenta corriente en el sistema bancario únicamente.

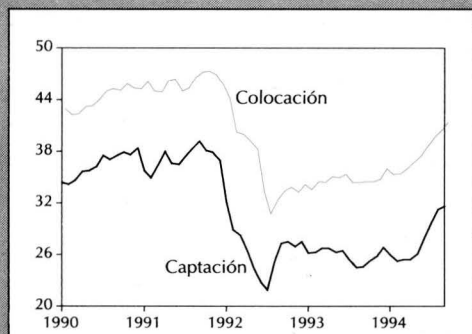
^b Valorados al costo de adquisición.

^c Resolución 66/86 y 72/88 de la Junta Monetaria. Inversiones Canjeables Resolución 52/91.

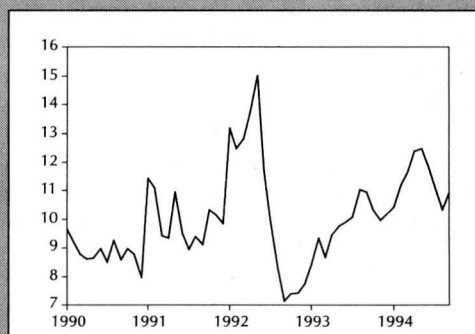
Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 19. TASAS DE INTERES EFECTIVAS Y MARGENES DE INTERMEDIACION (Porcentajes) Enero 1990 - septiembre 1994

A. Tasa de interés



B. Margen de intermediación



Fuente: Superintendencia Bancaria, Informes Semanales.

VI. Indicadores de precios y salarios

Cuadro 24. INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR SEGUN GRUPO DE ORIGEN

	Tasas de crecimiento Octubre - octubre			Ponderación	Contribución Octubre - octubre		
	92/91	93/92	94/93		1989	1992	1993
Alimentos	30.91	11.80	22.27	34.84	10.77	4.11	7.76
Cereales	19.79	10.05	18.36	4.92	0.97	0.49	0.90
Plátano, papa y otros	34.01	7.74	33.15	2.60	0.89	0.20	0.86
Hortalizas y legumbres	38.39	5.48	25.06	2.99	1.15	0.16	0.75
Frutas frescas	22.62	23.11	27.32	1.94	0.44	0.45	0.53
Carnes	43.82	6.95	16.89	9.66	4.23	0.67	1.63
Productos lácteos	23.86	13.93	22.05	6.54	1.56	0.91	1.44
Alimentos Varios	20.27	20.83	27.39	4.83	0.98	1.01	1.32
Comida fuera del hogar	33.54	22.04	24.77	1.36	0.46	0.30	0.34
Vivienda	24.50	29.26	24.60	32.58	7.98	9.53	8.01
Arrendamientos	24.69	29.89	27.67	20.07	4.96	6.00	5.55
Servicio doméstico	22.23	23.02	20.99	0.42	0.09	0.10	0.09
Combustibles y servicios	32.91	35.87	25.3	4.64	1.53	1.66	1.17
Muebles del hogar	19.56	22.84	17.38	1.80	0.35	0.41	0.31
Aparatos domésticos	10.97	13.14	11.25	1.97	0.22	0.26	0.22
Utensilios domésticos	18.33	22.75	14.51	0.36	0.07	0.08	0.05
Ropa del hogar	16.70	20.61	16.14	0.47	0.08	0.10	0.08
Artículos de limpieza	20.61	26.79	17.34	2.84	0.58	0.76	0.49
Vestuario	19.36	19.64	13.25	9.23	1.79	1.81	1.22
Vestuario hombre	22.12	19.62	12.08	2.47	0.55	0.48	0.30
Vestuario mujer	13.54	15.87	10.33	3.17	0.43	0.50	0.33
Vestuario niños	18.90	17.66	13.81	0.64	0.12	0.11	0.09
Vestuario bebé	18.61	24.63	11.06	0.39	0.07	0.10	0.04
Calzado	22.18	21.89	15.16	2.15	0.48	0.47	0.33
Servicio del vestuario	28.49	29.89	26.86	0.41	0.12	0.12	0.11
Salud	30.71	28.16	27.37	3.83	1.17	1.08	1.05
Drogas	30.34	27.83	25.18	1.65	0.50	0.46	0.42
Servicios profesionales	31.06	28.47	29.37	2.17	0.67	0.62	0.64
Educación	25.18	28.66	25.98	6.69	1.68	1.92	1.74
Instrucción y enseñanza	32.29	34.80	34.49	2.86	0.92	1.00	0.99
Artículos escolares	21.36	25.23	21.25	1.54	0.33	0.39	0.33
Artículos aficiones	15.45	16.73	15.70	1.46	0.23	0.24	0.23
Distracciones y esparcimiento	24.16	30.97	16.11	0.80	0.19	0.25	0.13
Gastos en hoteles	40.01	48.43	27.16	0.03	0.01	0.02	0.01
Transporte	20.24	25.72	19.23	6.79	1.37	1.75	1.31
Equipo y transporte personal	14.00	21.93	14.59	3.31	0.46	0.72	0.48
Transporte y comunicaciones	25.07	28.41	22.34	3.49	0.87	0.99	0.78
Otros gastos	25.76	23.88	18.23	6.04	1.56	1.44	1.10
Bebidas y tabacos	34.02	24.08	17.69	2.17	0.74	0.52	0.38
Artículos aseo personal	21.79	24.40	19.17	3.16	0.69	0.77	0.61
Artículos de joyería	13.15	19.99	15.41	0.71	0.09	0.14	0.11
Total	26.32	21.69	22.38	100.00	26.32	21.69	22.38

Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Cuadro 25. INDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR^a (Tasas anuales de crecimiento)

	Total	Procedencia de los bienes				Uso o destino económico de los bienes ^b			
		Producidos y consumidos	Importados	Exportados	Exportados sin café	Consumo intermedio ^c	Consumo final ^c	Formación de capital	Materiales de construcción
Diciembre									
1990	29.9	30.9	26.0	61.1	50.4	26.3	33.3	27.4	24.1
1991	23.1	24.9	13.4	-3.1	-4.1	21.2	28.2	18.0	17.8
1992	17.9	19.5	8.6	5.5	15.2	15.1	23.5	9.7	22.1
1993	13.2	13.7	10.0	9.7	2.7	10.9	15.5	12.9	22.1
Octubre									
1990	28.6	29.4	24.9	63.1	55.2	24.6	32.1	27.5	24.6
1991	24.9	26.6	17.6	5.1	2.9	22.9	29.9	19.9	17.2
1992	18.7	20.8	7.0	1.1	12.1	15.5	25.7	8.9	20.3
1993	12.5	12.8	10.9	13.0	6.2	10.9	13.4	13.6	22.5
1994	19.9	21.5	9.3	48.1	7.2	20.4	21.3	12.7	14.7

^a A partir de enero de 1991 el índice de precios al productor reemplazó al índice de precios al por mayor del comercio en general.

^b Adaptación del Banco de la República de los grupos según uso o destino económico utilizados por la Cepal.

^c Denominado en el IPM materias primas.

Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

* En octubre la tasa anual de inflación al consumidor llegó a 22.4%, superior en 0.7 puntos porcentuales a la inflación del mismo período de 1993.

* La mayor inflación de alimentos fue parcialmente compensada por menores ritmos de crecimiento de los precios de la vivienda, vestuario, educación y transporte.

Gráfico 20A. INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (Variación porcentual anual)
Enero 1990 - octubre 1994

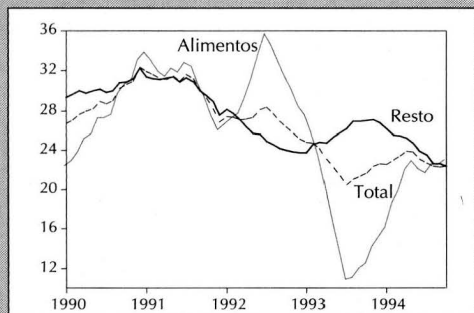
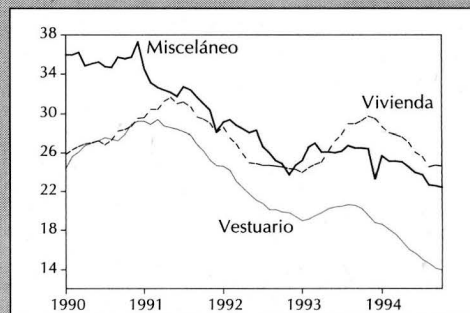


Gráfico 20B. INFLACION DE PRODUCTOS NO ALIMENTICIOS (Variación porcentual anual)
Enero 1990 - octubre 1994



Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Cuadro 26. SALARIOS REALES ^a (Variación porcentual anual)

		Mínimo legal	Industria		Comercio empleados
			Empleados	Obreros	
1990	I	-0.89	3.23	-0.24	2.87
	II	-1.87	2.10	1.12	3.36
	III	-2.56	0.80	0.66	2.97
	IV	-4.05	-2.93	-4.12	3.37
	Acumulado	-2.28	0.80	-0.64	3.16
1991	I	-4.22	-3.45	-2.76	-0.24
	II	-3.93	-1.00	-2.46	-0.73
	III	-3.72	-0.65	-3.39	-1.98
	IV	-1.59	1.68	-1.67	-2.08
	Acumulado	-3.43	-0.89	-2.58	-1.28
1992	I	-0.98	3.90	0.96	10.05
	II	-1.16	2.50	-0.67	-1.56
	III	-1.27	4.35	0.92	6.11
	IV	0.25	6.46	3.05	5.44
	Acumulado	-0.81	4.29	1.04	4.89
1993	I	0.37	6.98	2.90	-0.13
	II	2.29	8.95	5.93	8.59
	III	3.35	9.46	5.99	4.44
	IV	2.28	7.64	4.36	-1.49
	Acumulado	2.02	8.26	4.80	2.66
1994	I	-1.52	5.54	1.52	2.94
	II	-2.05	-	-	0.28
Enero - mayo					
1993/92		0.97	7.45	4.05	1.21
1994/93		-1.81	5.24	0.49	0.85

^a Variaciones porcentuales del salario real promedio de cada trimestre con respecto al del mismo trimestre del año anterior.
Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

- * El principal instrumento de lucha anti-inflacionaria de la administración Samper es el Pacto Social.
- * El Pacto Social busca reducir el componente inercial de la inflación y de esta forma atenuar los efectos recesivos típicos de los programas anti-inflacionarios.
- * Los acuerdos de precios y salarios exitosos han estado siempre acompañados de una fuerte disciplina fiscal y monetaria. En algunos casos también se ha utilizado la tasa de cambio como ancla nominal de los precios.
- * Las políticas monetaria y fiscal de los últimos años han sido muy expansivas.
- * Aunque desde finales de 1990, la tasa de cambio ha aumentado a un ritmo muy inferior a la inflación, los efectos anti-inflacionarios de la revaluación no se han aprovechado plenamente en la medida en que se han anunciado tasas de devaluación muy superiores que las que finalmente se han observado.
- * El gobierno ha ofrecido el precio de la gasolina y las tarifas de los servicios públicos para su inclusión en el Pacto.
- * Las principales nubes sobre el buen desempeño del Pacto Social son el fuerte nivel de la demanda interna, y en particular la del gobierno, y la representatividad de los sectores que negocian este Pacto.

CUADERNOS DE ECONOMIA

Año 31

Abril 1994

Nº 92

SUMARIO

FACTORES DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES BRASILEÑAS DURANTE LA DÉCADA DE 1980 <i>Graciela Moguillansky</i>	3
UN MODELO DE SELECCIÓN DE LICEOS DE ENSEÑANZA MEDIA <i>Carlos Cáceres S.</i> <i>Eugenio Bobenrieth H.</i>	27
REGULACIÓN ÓPTIMA DE PROBLEMAS DE CONTAMINACIÓN DIFUSA <i>Guillermo Donoso H.</i>	45
VOLATILIDAD Y EFICIENCIA EN EL MERCADO ACCIONARIO: EVIDENCIA RECIENTE PARA EL CASO CHILENO <i>Miguel Basch</i> <i>Carlos Budnevich</i>	59
EL CICLO POLÍTICO-ECONÓMICO: TEORÍA, EVIDENCIA Y EXTENSIÓN PARA UNA ECONOMÍA ABIERTA <i>Paola Assael</i> <i>Felipe Larraín</i>	87
RESEÑA DE LIBROS	115
RESÚMENES DE TESIS	119

INSTITUTO DE ECONOMIA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE

PRECIO SUBSCRIPCION ANUAL 1994 (CUATRIMESTRAL)

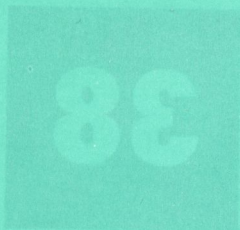
Chile	\$	7.000	
América Latina	US\$	38	(incluye envío aéreo)
Europa y USA	US\$	46	(incluye envío aéreo)

NUMEROS SUELTOS O ATRASADOS

Chile	\$	2.500	
Extranjero	US\$	15	(incluye envío aéreo)

Enviar pedidos de suscripción y cheque o giro (libre de comisiones y gastos bancarios) a nombre de:

Pontificia Universidad Católica de Chile
Instituto de Economía
Oficina de Publicaciones
Casilla 76, Correo 17, Santiago
CHILE
FAX 56-2-5521310

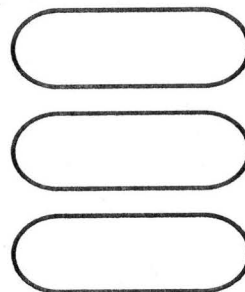


coleccion
estudios
CIEPLAN

Análisis Coyuntural

Análisis Coyuntural

Editorial por CIEPLAN, Mapocho 125, 8° piso, Casilla 18498
Correo 3, Santiago, Chile.



**Educación media general vs. técnica:
retorno económico y deserción**

**Andrea Butelmann
Pilar Romaguera**

**Manejo macroeconómico de los
flujos de capitales de corto plazo:
la experiencia de Chile**

**Carlos Budnevich
Rodrigo Cifuentes**

¿Hay que desestacionalizar el IPC?

**Francisco Aracena
Miguel Basch
Rodrigo Valdés**

DOCUMENTOS

**¿Hacia dónde va la sociedad chilena?
Mesa Redonda**

**Oscar Muñoz G.
Claudio di Girolamo
Tomás Moulián
Jorge Edwards
Humberto Giannini
Francisco J. Cuadra
Martín Hopenhayn
Cecilia Montero**

Análisis Coyuntural

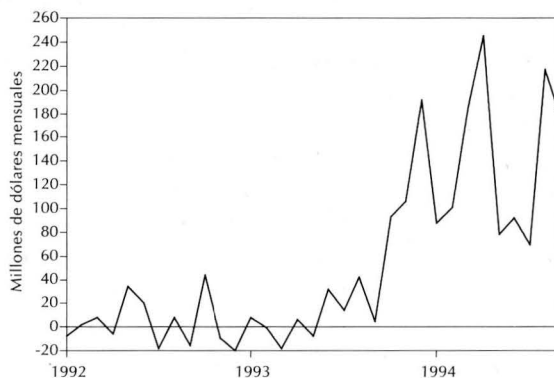
I. EL PANORAMA MACROECONOMICO

Durante el segundo semestre del presente año, la economía ha seguido impulsada por una gran fortaleza de la demanda interna. El sector privado ha gozado de amplias fuentes de financiamiento para su consumo e inversión. Por su parte, el gasto del gobierno central, hasta junio, venía creciendo al 46.6% anual y se proyecta que al final del año habrá aumentado 42%.

A pesar de los mayores controles al endeudamiento externo establecidos desde el mes de agosto, los préstamos netos del sector privado registrados en la balanza cambiaria llegaron a US\$1,255 millones en los nueve primeros meses del año, US\$1,100 millones más que en 1993 (gráfico 1). En el momento en que se impusieron los mayores controles se habían registrado US\$4,243 millones, sin incluir US\$377 millones para el Banco de Colombia y US\$1005 para la telefonía celular, partidas no cubiertas por las nuevas medidas.

En relación con el financiamiento doméstico, aunque durante todo el año se ha observado una tendencia a la desaleración del ritmo de creci-

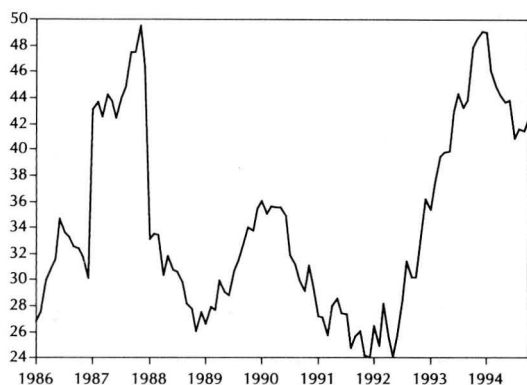
Gráfico 1. ENDEUDAMIENTO EXTERNO NETO DEL SECTOR PRIVADO
(Enero 1992 - septiembre 1994)



Fuente: Banco de la República.

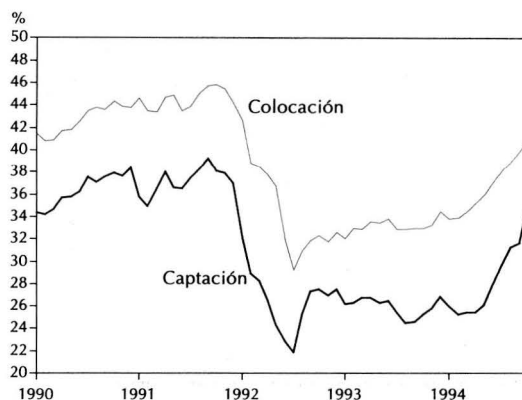
miento de la cartera del sistema financiero nacional, ésta ha seguido aumentando a tasas superiores al 40% anual (gráfico 2). Los esfuerzos del gobierno por disminuir esta fuente de recursos, mediante la imposición de un límite del 2.2% al crecimiento de la cartera entre los meses de marzo y junio, y de intentos de persuasión a las entidades del sistema, no han rendido el fruto esperado debido a la fortaleza de la demanda por crédito.

Gráfico 2. CRECIMIENTO DE LA CARTERA DEL SISTEMA FINANCIERO Enero 1986 - octubre 1994 (Variaciones porcentuales anuales)



Fuente: Banco de la República.

Gráfico 3. TASAS DE INTERES ANUAL Enero 1990 - octubre 1994



Fuente: Superintendencia Bancaria, Informes Semanales.

La intensa demanda por recursos financieros, unida a una actitud más firme del Emisor de limitar el crecimiento de los medios de pago, ha llevado a mayores tasas de interés a partir del segundo trimestre de este año (gráfico 3). Para aumentar su capacidad de control monetario, en el mes de septiembre el Banco de la República cambió la fórmula de fijación de la tasa de interés de colocación de sus papeles atándola más estrechamente a la evolución de las tasas del mercado. De esta manera se ha intentado fortalecer la capacidad de esterilización de las operaciones de mercado abierto y reducir el grado de endogeneidad de la oferta monetaria. Con todo, el crecimiento de los medios de pago ha sido a lo largo del año superior al corredor monetario.

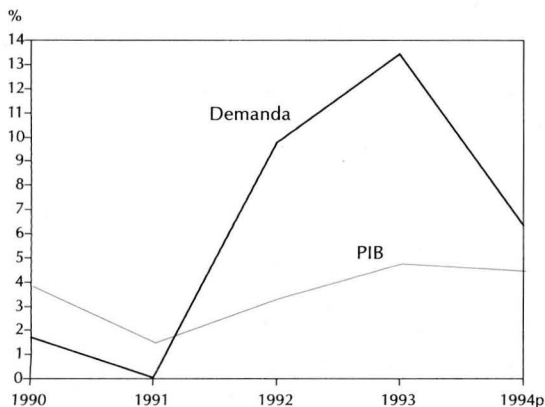
La fortaleza de la demanda agregada ha impulsado la actividad productiva nacional. El sector de la construcción ha seguido siendo el más dinámico de la economía: los despachos de cemento en los ocho primeros meses del año superaron en 17% los del mismo período del año pasado. Por su parte, las ventas del comercio crecieron 6% durante entre enero y julio de este año. La industria sin trilla de café aumentó 4.7% durante el primer semestre, siendo particularmente fuerte el dina-

mismo de los sectores relacionados con el sector de la construcción. Únicamente en el sector agrícola se proyecta un pobre desempeño, representado por un aumento de sólo 2.1% en el área cosechada en productos distintos al café.

Sin embargo, las restricciones de recursos productivos y de capacidad en algunos sectores han impedido que el sistema productivo nacional crezca al mismo ritmo de la demanda agregada. Fedesarrollo estima que durante 1994 la demanda interna crecerá a un ritmo cercano al 6.5% en tanto que la producción nacional lo hará al 5% (gráfico 4).

El exceso de demanda interna ha creado presiones inflacionarias, concentradas en los bienes que no se pueden importar. En efecto, los rubros de salud, educación y vivienda han tenido incrementos de precios superiores al 24% anual hasta el mes de octubre (gráfico 5). Mientras tanto, los bienes manufacturados, que en su mayoría son importables han mostrado una inflación de aproximadamente 19%, debido a la lenta devaluación del tipo de cambio. Por su parte, el grupo de alimentos, entre los que hay bienes comerciables y no comerciables han aumentado a un ritmo intermedio de 22.3%,

Gráfico 4. DEMANDA INTERNA VS PRODUCTO INTERNO BRUTO
(Tasas de crecimiento anual)



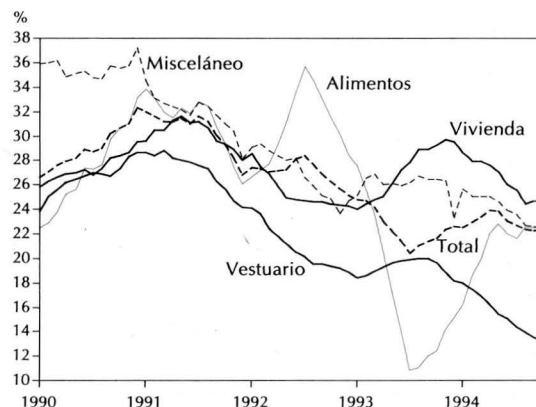
Fuente: Cuentas Nacionales, Dane.

el cual coincide con el ritmo global de inflación al consumidor.

El mismo fenómeno se observa en el índice de precios al productor. A octubre la inflación de bienes producidos y consumidos en el país fue de 24.5% en tanto que la de bienes importados se situó en 9.3% (gráfico 6). Resulta muy preocupante la tendencia al alza de la inflación del grupo de producidos y consumidos, ya que entre julio de 1993 y octubre de este año aumentó casi 10 puntos.

El exceso de demanda y la abundancia de dólares han afectado también la tasa de cambio. Son muchos los signos de abundancia de divisas. Es cierto que las reservas internacionales se han mantenido alrededor de los US\$7,900 millones desde hace casi un año, pero esto se debe al tipo de manejo cambiario adoptado que permite que la tasa de cambio se mueva libremente dentro de ciertos límites de acuerdo con las fuerzas de oferta y demanda, sin necesidad de que el Banco de la República tenga que acumular divisas. Pues bien, la situación de oferta y demanda de este mercado indica claramente que hay abundancia, ya que la tasa de cambio representativa sólo se ha elevado

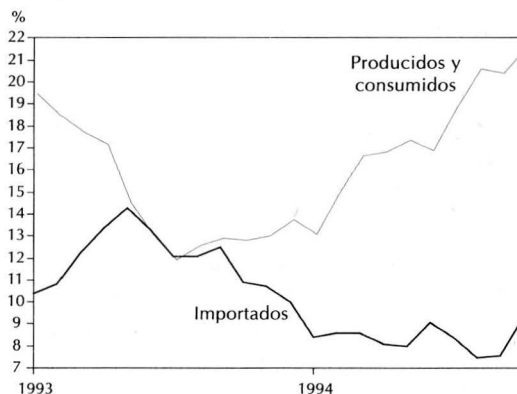
Gráfico 5. TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR
Enero 1990 - octubre 1994



Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

3% en los últimos 12 meses. Hasta ahora la abundancia de divisas ha estado alimentada no tanto por las exportaciones, que en los primeros siete meses del año aumentaron 4.6%, sino por la afluencia de capitales de los más diversos orígenes. Como se mencionó anteriormente, el endeudamiento externo neto del sector privado ha llegado a niveles sin precedentes en el pasado reciente. Agréguese a esto los ingresos por inversión extranjera, que en

Gráfico 6. TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DE LOS PRECIOS AL PRODUCTOR
Enero 1990 - octubre 1994



Fuente: Banco de la República.

los primeros ocho meses aumentaron 12.9%, y las entradas de capitales que están teniendo lugar a través del contrabando de importaciones y de las más diversas formas de lavado de dólares.

La abundancia de divisas y los elevados niveles de gasto público y privado conforman un cuadro típico de enfermedad holandesa, que puede tener consecuencias muy negativas para el desarrollo económico en el mediano y largo plazo. Las presiones inflacionarias y la revaluación de la tasa de cambio debilitan los sectores de bienes comerciables, reduciendo con el tiempo la capacidad competitiva del país y aumentando su vulnerabilidad frente a cambios en la situación externa.

II. DIRECTRICES DE POLITICA ECONOMICA

Este diagnóstico de la situación macroeconómica es, en esencia, compartido por el gobierno. Para resolver las tensiones inflacionarias y revaluacionistas, en los primeros meses del nuevo gobierno se han adoptado medidas en diversos frentes de las políticas fiscal, cambiaria, monetaria, y se ha iniciado la discusión del Pacto de productividad, precios y salarios.

A. Política fiscal

Con el objeto de detener las presiones inflacionarias y revaluacionistas, el gobierno anunció que llevaría a cabo una política fiscal austera. Sin embargo, el presupuesto de la nación y los programas propuestos por el plan de desarrollo evidencian que la prioridad es la realización de los programas sociales anunciados durante la campaña presidencial, antes que la estabilización y la defensa de la tasa de cambio.

1. El presupuesto de la nación para 1995

El presupuesto de la nación para 1995, aprobado por el congreso en el mes de octubre, tiene un valor de \$17.5 billones con una participación del 57.7% de los gastos de funcionamiento (o 41.5%

excluyendo transferencias), 17.1% del servicio de la deuda y 25.2% de la inversión (cuadro 1).

Globalmente el presupuesto de 1995 supera el de 1994 en sólo 18.1%, pero la inversión y los gastos de funcionamiento muestran crecimientos mucho mayores, de 37.3% y 26.8%, respectivamente. Las transferencias también crecen un importante 27.4% como resultado, principalmente, del proceso de descentralización, de las pérdidas del Banco de la República y de las crecientes transferencias para la seguridad social. Únicamente en el renglón del servicio de la deuda se aprecia una reducción (-17.9%), debido a la caída del servicio de la deuda interna (-31.7%) ya que se utilizarán los US\$1,200 millones de la telefonía celular y de las otras privatizaciones para financiar el gasto. Al excluir el servicio de la deuda externa, la tasa de crecimiento del presupuesto de gastos se incrementa al 20%, y al 30% si se excluye además el servicio de la deuda interna.

De esta manera, aunque la tasa de crecimiento del presupuesto total es bastante cercana a las metas provisionales de inflación, el incremento de los gastos que ejercen presión directa sobre los factores productivos escasos, y en particular sobre la fuerza de trabajo, es muy superior a dichas metas. Este argumento se refuerza cuando se recuerda que la base sobre la cual crece el gasto público ha venido aumentando a tasas cercanas al 50% anual a partir de 1991.

El crecimiento de las partidas presupuestales de los distintos sectores refleja claramente las prioridades del gobierno en materia de gasto público (cuadro 2). El presupuesto de salud casi se duplica entre 1994 y 1995, alcanzando una participación del 8.6% del gasto total, y el de educación se incrementa en algo menos del 50%, llegando a representar el 11.9% del presupuesto. Aunque su participación sigue siendo muy pequeña, aumentan de manera notable los recursos destinados a la protección de los recursos naturales no renovables y al ordenamiento urbano y rural. Por su parte, los

Cuadro 1. GASTOS DEL PRESUPUESTO GENERAL DE LA NACION

Concepto	Millones de pesos			Variación (%)		Particip.
	1993	1994	1995	94/93	95/94	1995 (%)
Servicios personales	1,570,335	1,818,322	2,362,934	15.8	30.0	
Gastos generales	883,495	677,591	798,375	-23.3	17.8	
Transferencias	4,132,019	5,338,391	6,802,637	29.2	27.4	
Gastos de operación comercial	283,895	130,784	134,344	-53.9	2.7	
Total gastos de funcionamiento	6,869,745	7,965,088	10,098,289	15.9	26.8	57.7
Servicio de la deuda externa	1,295,340	1,533,142	1,550,089	18.4	1.1	
Servicio de la deuda interna	611,264	2,104,968	1,437,842	244.4	-31.7	
Total servicio de la deuda	1,906,604	3,638,110	2,987,932	90.8	-17.9	17.1
Inversión	2,811,579	3,217,687	4,416,955	14.4	37.3	25.2
Total presupuesto	11,587,928	14,820,885	17,503,176	27.9	18.1	100.0

Fuente: Confis, Ministerio de Hacienda y DNP.

recursos destinados al trabajo y la seguridad social, que son los de mayor peso dentro del presupuesto, crecen 19%. Llama la atención el bajo crecimiento de la partida para vivienda social (5.9%) y la disminución de la destinada a cultura, deporte y recreación (-9.4%), no obstante ser áreas de gasto social.

El presupuesto es financiado en un 46.5% por ingresos corrientes, 34.4% por ingresos de capital, 13.3% por recursos administrados por las entidades descentralizadas y 5.8% por rentas parafiscales (cuadro 3). Para los ingresos corrientes se supone un crecimiento de 19.2%, resultado que refleja, principalmente, el aumento esperado de los ingresos tributarios (18%). Se espera un lento incremento de los recaudos por el impuesto de renta y complementarios (15.2%), el cual es parcialmente compensado por el alza de los impuestos indirectos y en especial del impuesto a las ventas (22.8%). Para los ingresos no tributarios se asume un mejora del 68.1% que se explica, principalmente, por el fuerte aumento de la contribución a la explotación y exploración de hidrocarburos debido a la creciente producción de los pozos de Cusiana y

Cupiagua. Estos supuestos de los ingresos corrientes parecen prudentes, aunque podrían verse afectados por cambios en algunas variables difíciles de predecir como el precio del petróleo o la tasa de devaluación.

Los ingresos de capital, por valor de \$6 billones, están constituidos en un 60% por recursos de crédito. Se espera conseguir en el mercado interno \$2,707 millones.

Las rentas parafiscales aumentan en forma muy notoria entre los presupuestos de 1994 y 1995 al pasar de \$615,868 millones a \$1 billón, debido, principalmente, a aumentos del 50% en la contribución para la descentralización, pagada por el sector petrolero, y de casi el 200% en el Fondo de Prestaciones Sociales del Magisterio.

Con estas cifras se presupuesta un déficit del gobierno central equivalente a 3.44% del PIB, el cual será compensado, principalmente, por el superávit del Fondo Nacional del Café (1.38% del PIB), de la seguridad social (1.3%), del sector eléctrico (0.81%) y de Ecopetrol (0.55%) (cuadro 4). Para el conjun-

Cuadro 2. DISTRIBUCION SECTORIAL DEL PRESUPUESTO NACION

	1994 (Miles de millones de pesos)			1995 (Miles de millones de pesos)			Tasa de crecimiento anual (Porcentaje)			Participación 1995 (%)
	Funciona- miento	Inversión	Total	Funciona- miento	Inversión	Total	Funciona- miento	Inversión	Total	
Recursos naturales no renovables	6.6	31.5	38.0	28.5	205.3	233.8	333.4	552.9	514.9	1.3
Ordenamiento urbano y rural	0.0	9.3	9.3	0.0	22.0	22.0	-	137.0	137.0	0.1
Salud	410.3	350.4	760.7	821.3	681.0	1,502.3	100.2	94.4	97.5	8.6
Educación	1,247.5	169.9	1,417.3	1,796.7	291.9	2,088.6	44.0	71.9	47.4	11.9
Ciencia y tecnología	20.8	85.5	106.3	28.6	124.3	152.9	37.3	45.3	43.8	0.9
Industria, comercio y turismo	111.4	16.5	127.9	141.8	27.9	169.6	27.2	69.3	32.6	1.0
Defensa nacional	659.5	93.5	753.0	844.6	146.5	991.0	28.1	56.6	31.6	5.7
Justicia	563.2	75.7	638.9	722.4	112.7	835.1	28.3	49.0	30.7	4.8
Administración superior del Estado	684.1	75.9	760.0	892.9	84.6	977.4	30.5	11.4	28.6	5.6
Obras públicas y transporte	146.0	892.6	1,038.6	116.8	1,188.7	1,305.5	-20.0	33.2	25.7	7.4
Desarrollo e integración regional	1,002.0	47.0	1,049.0	1,224.3	54.6	1,278.9	22.2	16.1	21.9	7.3
Comunicaciones	45.0	16.4	61.3	29.1	45.7	74.7	-35.3	179.2	21.9	0.4
Trabajo y seguridad social	2126.4	301.0	2,427.5	2,520.5	367.9	2,888.4	18.5	22.2	19.0	16.5
Agua potable y saneamiento ambiental	0.0	135.5	135.5	0.0	159.6	159.6	-	17.8	17.8	0.9
Orden público y seguridad	515.4	40.8	556.2	624.7	26.0	650.7	21.2	-36.2	17.0	3.7
Recursos naturales renovables	75.0	334.3	409.3	75.3	367.6	442.9	0.2	10.0	8.2	2.5
Vivienda social	95.5	242.9	338.4	81.3	277.0	358.3	-14.9	14.0	5.9	2.0
Cultura, deporte y recreación	30.3	51.1	81.4	31.6	42.1	73.7	4.2	-17.5	-9.4	0.4
Deuda pública	3,791.8	0.0	3,791.8	2,987.9	0.0	2,987.9	-21.2	-	-21.2	17.0
Energía	272.7	170.5	443.3	124.1	98.3	222.3	-54.5	-42.4	-49.8	1.3
Catástrofes y calamidades públicas	1.9	11.3	13.2	1.5	4.8	6.3	-21.9	-57.9	-52.6	0.0
Otros gastos no clasificados	0.0	0.0	0.0	16.1	99.8	115.9	-	-	-	0.7
Reducciones netas	-202.4	-66.4	-268.8	-	-	-	-	-	-	-
Total	11,603.2	3,217.7	14,820.9	13,086.1	4,417.0	17,503.1	12.8	37.3	18.1	100.0

Fuente: DIAN.

Cuadro 3. INGRESOS DE LA NACION
(Millones de pesos)

Rubros	1994	1995	Var. %	Participación 1995 (%)
Ingresos corrientes	6,832,599	8,142,833	19.2	46.5
Ingresos tributarios	6,677,689	7,882,410	18.0	
Impuestos directos	2,915,575	3,358,648	15.2	
Sobre la renta y complementarios	2,915,575	3,358,648	15.2	
Impuestos indirectos	3,762,114	4,523,762	20.2	
Sobre aduana y recargo	654,501	787,276	20.3	
A las ventas	2,593,985	3,184,810	22.8	
A la gasolina y el ACPM	421,847	526,699	24.9	
Otros	91,781	24,977	-72.8	
Ingresos no tributarios	154,910	260,423	68.1	
Tasas multas y contribuciones	151,670	254,374	67.7	
Rentas contractuales y participaciones	3,240	6,049	86.7	
Recursos de capital de la nación	5,431,507	6,012,892	10.7	34.4
Recursos de crédito externo	1,358,533	918,182	-32.4	
Recursos de crédito interno	2,249,660	2,707,072	20.3	
Otros recursos de capital	1,823,314	2,387,638	31.0	
Recursos administrados por la entidad	2,076,988	2,334,462	12.4	13.3
Rentas parafiscales	615,868	1,012,989	64.5	5.8
Contribuciones	114,874	240,374	109.3	
Para la descentralización	83,760	126,302	50.8	
De las entidades vigiladas por la Contraloría General de la República	-	69,844	-	
Otros	31,114	44,228	42.1	
Fondos	379,559	628,167	65.5	
De prestaciones sociales magisterio	73,220	212,161	189.8	
Nacional de Regalías	180,774	140,000	-22.6	
Fondo de Solidaridad y Garantías de Salud	50,000	144,197	188.4	
Otros	75,565	131,809	74.4	
Otros	125,014	144,448	15.5	
Financiación del sector justicia	32,464	46,571	43.5	
Otros	88,971	97,877	10.0	
Subtotal	14,956,962	-	-	-
Reducciones efectuadas al aforo de ingresos	136,077	-	-	-
Total	14,820,885	17,503,176	18.1	100.0

Fuente: DIAN.

Cuadro 4. SECTOR PUBLICO NO FINANCIERO
(Miles de millones de pesos y % del PIB)

	1994 Déficit/ superávit real	1994 Déficit/superávit (% del PIB)	1995 Déficit/superávit real	1995 Déficit/superávit (% del PIB)
Total	1.240	2.35	476	0.73
Sector eléctrico	274	0.52	529	0.81
Ecopetrol	191	0.36	360	0.55
Carbocol	-0	-0.00	17	0.03
Telecom	54	0.10	55	0.08
Metro Medellín	-258	-0.49	-161	-0.25
Resto entidades	-40	-0.08	-2	-0.00
Seguridad social	317	0.60	849	1.30
Regional y local	-17	-0.03	123	0.19
Entidades no incluidas	-11	-0.02	56	0.09
Fondo Nal. del Café	386	0.73	905	1.38
Gobierno nacional	345	0.65	-2,255	-3.44

Fuente: Confis, Ministerio de Hacienda y DNP.

to del sector público no financiero se espera un superávit equivalente a 0.95% del PIB, comparado con uno de 2.7% para este año.

2. Impacto fiscal del plan de desarrollo

En la misma línea del presupuesto de la nación para 1995, en la propuesta del gobierno para el plan de desarrollo se plasma la decisión de incrementar la inversión social, y los recursos dedicados a infraestructura vial, ciencia y tecnología, desarrollo agropecuario y medio ambiente. A continuación se reproducen los apartes más significativos del "Salto Social" en materia fiscal¹.

Para incrementar el gasto público en estas áreas estratégicas se plantea que el gobierno reducirá los gastos en otros sectores, se hará uso de los recursos que contempla el plan de concesiones y privati-

zaciones, se contará con los aumentos previstos en los recaudos tributarios y se mejorará la administración tributaria. Se mantendrán las tasas tributarias establecidas por la Ley 6 de 1992, que en principio eran sólo transitorias, y se hará un esfuerzo de racionalizar los impuestos existentes, es decir eliminar exenciones y disminuir la evasión, para que generen mayores ingresos fiscales. Para la realización de estas reformas, a comienzos de 1995, el gobierno presentará al congreso un proyecto de ley de reforma tributaria.

De cumplirse estas metas, el gasto real del sector público consolidado, medido a través de operaciones efectivas, se incrementará a una tasa del 8% anual durante la administración Samper.

En cuanto al destino sectorial de la inversión, el gasto social del sector público en su conjunto, sin incluir el régimen contributivo de salud ni los pagos de pensiones, se incrementará del 10.13% del PIB como promedio entre 1991 y 1994, al 13.28% del PIB en este cuatrienio (cuadro 5).

¹ Presidencia de la República y Departamento Nacional de Planeación (1994), *El Salto Social. Bases para el Plan Nacional de Desarrollo 1994-1998*.

Dentro del contexto de la descentralización, gran parte del gasto adicional, en especial en educación, salud, agua potable y saneamiento ambiental será realizado por los departamentos y municipios. La inversión y las transferencias del presupuesto nacional destinadas a gasto social se incrementarán del 4.76% al 7.18% del PIB entre 1994 y 1998 (cuadro 6). Estos recursos se destinarán, principalmente, a los programas asociados con el desarrollo de la educación básica, del sistema de salud y de la Red de Solidaridad Social.

En cuanto a las políticas para aumentar la competitividad del sector productivo nacional, en

materia de ciencia y tecnología el plan establece que durante el cuatrienio se elevará del 0.5% al 1% del PIB la inversión total, y la de la nación del 0.2% del PIB al 0.5%. Por su parte, las inversiones públicas en el sector agropecuario se elevarán del 0.64% del PIB al 1.2% en el mismo período. El gasto en infraestructura física será un 97% superior al de los cuatro años precedentes, pasando de un promedio de 5.83% del PIB a 9.36%. Este aumento se compone de un crecimiento sustancial de la participación privada en el sector y de un aumento en la inversión pública, especialmente en el sector vial. En su conjunto, se estima que las inversiones privadas, incluidas aquéllas que se realizarán en el

Cuadro 5. INVERSION Y TRANSFERENCIAS DEL SECTOR PUBLICO CONSOLIDADO POR SECTORES (% del PIB)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	91-94	95-98
Social^a	4.58	4.83	5.42	5.83	7.39	8.99	9.34	8.94	5.17	8.66
Educación	2.21	2.15	2.51	2.98	3.19	3.65	3.83	3.93	2.46	3.65
Salud	1.02	1.10	1.33	1.33	1.95	2.72	2.64	2.16	1.20	2.37
Agua potable y saneamiento ambiental	0.40	0.40	0.51	0.50	0.53	0.62	0.75	0.62	0.46	0.63
Cultura, deporte y recreación	0.08	0.11	0.07	0.13	0.15	0.19	0.20	0.21	0.10	0.19
Vivienda social	0.05	0.11	0.10	0.18	0.22	0.25	0.25	0.26	0.11	0.24
Seguridad social ^b	0.00	0.00	0.00	0.00	0.06	0.10	0.11	0.12	0.00	0.10
Trabajo, empleo y participación	0.07	0.06	0.07	0.10	0.47	0.52	0.54	0.56	0.08	0.52
Otros	0.49	0.64	0.60	0.26	0.49	0.53	0.58	0.67	0.50	0.57
Gasto social rural ^c	0.26	0.27	0.23	0.33	0.34	0.43	0.43	0.41	0.27	0.40
Justicia	0.09	0.08	0.06	0.11	0.16	0.16	0.16	0.16	0.09	0.16
Defensa y seguridad	0.23	0.34	0.51	0.22	0.23	0.28	0.29	0.29	0.33	0.27
Infraestructura	3.93	4.47	4.94	4.18	4.88	4.98	5.42	5.01	4.38	5.07
Obras públicas	1.14	1.30	1.25	1.42	1.73	1.86	2.06	2.13	1.28	1.95
Comunicaciones	1.04	0.90	1.00	0.85	0.92	0.93	0.92	0.91	0.95	0.92
Minas	0.70	1.03	1.53	1.04	1.41	1.39	1.27	0.89	1.07	1.24
Eléctrico	1.04	1.25	1.16	0.87	0.82	0.80	1.16	1.07	1.08	0.96
Agrícola	0.30	0.35	0.26	0.36	0.24	0.29	0.34	0.41	0.32	0.32
Administración del estado	0.71	1.09	0.68	0.80	0.56	0.57	0.58	0.60	0.82	0.58
Industria y comercio	0.50	0.25	0.03	0.02	0.03	0.02	0.02	0.02	0.20	0.02
Medio ambiente	0.09	0.05	0.05	0.10	0.36	0.43	0.46	0.52	0.07	0.44
Ciencia y tecnología	0.19	0.18	0.26	0.21	0.19	0.35	0.43	0.53	0.21	0.37
Total	10.63	11.64	12.21	11.82	14.03	16.08	17.06	16.47	11.58	15.91

^a Incluye de solidaridad social distribuida.

^b Pensiones sistema no contribuido.

^c Incluye fondo DRI e INCORA, excluido del sector agrícola.

Fuente: Presidencia de la República y DNP. *El Salto Social. Bases para el plan nacional de desarrollo 1994-1998.*

Cuadro 6. INVERSION Y TRANSFERENCIAS DEL GOBIERNO CENTRAL POR SECTORES (% del PIB)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	91-94	95-98
Social^a	3.28	3.76	4.08	4.76	5.77	7.19	7.40	7.18	3.97	6.88
Educación	1.69	1.81	2.04	2.42	2.48	2.78	2.88	2.99	1.99	2.78
Salud	0.57	0.66	0.82	1.18	1.76	2.53	2.46	1.97	0.81	2.18
Agua potable y saneamiento ambiental	0.07	0.11	0.16	0.14	0.13	0.21	0.27	0.30	0.12	0.23
Cultura, deporte y recreación	0.08	0.11	0.07	0.13	0.15	0.19	0.20	0.21	0.10	0.19
Vivienda social	0.05	0.11	0.10	0.18	0.22	0.25	0.25	0.26	0.11	0.24
Seguridad social ^b	0.00	0.00	0.00	0.00	0.06	0.10	0.11	0.12	0.00	0.10
Trabajo, empleo y participación	0.07	0.06	0.07	0.10	0.14	0.19	0.21	0.24	0.08	0.20
Otros	0.49	0.64	0.60	0.26	0.49	0.53	0.58	0.67	0.50	0.57
Gasto social rural ^c	0.26	0.27	0.23	0.33	0.34	0.43	0.43	0.41	0.27	0.40
Justicia	0.09	0.08	0.06	0.11	0.16	0.16	0.16	0.16	0.09	0.16
Defensa y seguridad	0.23	0.34	0.15	0.22	0.23	0.28	0.29	0.29	0.33	0.27
Infraestructura	0.80	0.77	0.78	0.95	1.17	1.35	1.61	1.67	0.83	1.45
Obras públicas	0.73	0.70	0.72	0.84	1.01	1.11	1.37	1.49	0.75	1.24
Comunicaciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.09	0.08	0.04	0.00	0.06
Minas	0.07	0.07	0.05	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.05	0.02
Eléctrico	0.00	0.00	0.00	0.08	0.09	0.14	0.14	0.11	0.02	0.12
Agrícola	0.20	0.28	0.19	0.29	0.23	0.29	0.34	0.40	0.24	0.31
Administración del estado	0.64	1.01	0.54	0.73	0.50	0.52	0.52	0.54	0.73	0.52
Industria y comercio	0.50	0.25	0.03	0.02	0.03	0.02	0.02	0.02	0.20	0.02
Medio ambiente	0.09	0.05	0.05	0.10	0.12	0.17	0.23	0.28	0.07	0.20
Ciencia y tecnología	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Total	5.83	6.55	6.24	7.17	8.21	9.98	10.57	10.54	6.45	9.82

^a Incluye de solidaridad social distribuida.

^b Pensiones sistema no contribuido.

^c Incluye fondo DRI e INCORA, excluido del sector agrícola.

Fuente: Presidencia de la República y DNP. *El Salto Social. Bases para el plan nacional de desarrollo 1994-1998.*

sector de hidrocarburos, aumentarán del 1.49% del PIB, en promedio, entre 1991 y 1994 al 4.12% entre 1995 y 1998. Por su parte, la inversión pública crecerá durante la administración Samper del 4.34% del PIB al 5.24%.

De otro lado, las inversiones en desarrollo sostenible se elevarán del 0.36% en 1995 al 0.52% del PIB en 1998. Los recursos destinados por el presupuesto nacional a este sector aumentarán del 0.1% del PIB en 1994 al 0.28% en 1998.

En materia de ingresos se espera que la política de privatizaciones aporte recursos anuales equiva-

lentes, en promedio, al 1% del PIB y que los recaudos se eleven gradualmente hasta alcanzar el 1.42% del PIB en 1998.

Con estos supuestos, el sector público consolidado alcanzará un superávit promedio del 0.3% del PIB durante los cuatro años, resultado que combina déficit crecientes del sector central y excedentes financieros del sector descentralizado. En efecto, el gobierno proyecta que el déficit del gobierno central alcanzará, en promedio, 3.65% del PIB durante el cuatrienio, el cual resulta, principalmente, de un incremento sustancial de las transferencias a municipios y departamentos (cuadro 7).

Cuadro 7. SECTOR PUBLICO NO FINANCIERO
(% del PIB)

Conceptos	1994			1995			1996			1997			1998		
	Descen.	Gob.Nal.	Total	Descen.	Gob.Nal.	Total	Descen.	Gob.Nal.	Total	Descen.	Gob.Nal.	Total	Descen.	Gob.Nal.	Total
Ingresos totales	30.98	16.73	47.71	34.77	15.01	49.77	34.73	16.21	50.94	34.17	16.81	50.98	34.38	16.81	51.18
Explotación bruta	12.92	0.00	12.92	14.61	0.00	14.61	14.15	0.00	14.15	13.41	0.00	13.41	13.34	0.00	13.34
Aportes del gob. central nal.	7.35	0.00	7.35	9.09	0.00	9.09	9.74	0.00	9.74	9.98	0.00	9.98	10.23	0.00	10.23
Funcionamiento	5.99	0.00	5.99	7.27	0.00	7.27	7.65	0.00	7.65	7.98	0.00	7.98	8.29	0.00	8.29
Inversión	1.35	0.00	1.35	1.81	0.00	1.81	2.09	0.00	2.09	2.00	0.00	2.00	1.94	0.00	1.94
Ingresos tributarios	6.90	12.45	19.34	7.74	12.71	20.45	7.76	13.57	21.33	7.62	14.27	21.89	7.47	14.76	22.24
Otros ingresos	3.81	4.29	8.10	3.33	2.30	5.62	3.08	2.64	5.72	3.15	2.54	5.69	3.34	2.04	5.38
Pagos totales	29.34	16.07	45.41	30.63	18.23	48.86	31.17	19.66	50.83	30.36	20.46	50.81	0.00	21.16	51.16
Pagos corrientes	21.51	13.62	35.13	22.69	15.30	37.99	22.76	15.85	38.62	22.02	16.18	38.20	21.84	16.47	38.31
Intereses deuda externa	0.75	0.77	1.52	0.66	0.68	1.34	0.58	0.61	1.19	0.54	0.62	1.16	0.42	0.61	1.03
Intereses deuda interna	1.25	0.80	2.05	1.09	1.00	2.09	1.07	1.55	2.63	1.07	1.69	2.76	1.07	1.79	2.86
Otros	19.51	12.05	31.56	20.94	13.62	34.56	21.11	13.69	34.80	20.42	13.86	34.28	20.34	14.07	34.41
Servicios personales	4.92	3.16	8.08	4.45	3.31	7.76	4.37	3.31	7.68	4.28	3.21	7.48	4.22	3.12	7.34
Op. comercial y compra	6.79	0.00	6.79	8.26	0.00	8.26	8.64	0.00	8.64	8.35	0.00	8.35	8.32	0.00	8.32
Transferencias	7.53	7.81	15.34	7.98	9.20	17.18	7.85	9.33	17.18	7.54	9.65	17.18	7.55	9.99	17.54
Resto	0.27	1.08	1.35	0.26	1.10	1.36	0.25	1.05	1.31	0.25	1.01	1.26	0.25	0.96	1.21
Pagos de capital	7.83	2.46	10.28	7.94	2.93	10.87	8.40	3.81	12.21	8.33	4.28	12.61	8.16	4.69	12.86
Formación bruta de capital fijo	7.30	2.46	9.76	7.49	2.93	10.42	7.97	3.81	11.78	7.92	4.28	12.20	7.76	4.69	12.46
Otros	0.53	0.00	0.53	0.45	0.00	0.45	0.43	0.00	0.43	0.41	0.00	0.41	0.40	0.00	0.40
(Déficit)/superávit real	1.64	0.66	2.30	4.13	-3.22	0.91	3.56	-3.45	0.11	3.82	-3.65	0.17	4.38	-4.36	0.02
Préstamo neto	-0.40	0.44	0.05	-0.57	0.53	-0.04	-0.32	0.31	0.00	-0.23	0.23	0.00	-0.08	0.08	0.00
(Déficit)/superávit (1-2-3)	2.04	0.22	2.25	4.70	-3.75	0.95	3.88	-3.76	0.11	4.05	-3.88	0.17	4.46	-4.44	0.02
Financiamiento	-2.04	-0.22	-2.25	-4.70	3.75	-0.95	-3.88	3.76	-0.11	-4.05	3.88	-0.17	-4.46	4.44	-0.02
Crédito externo	-0.39	0.25	-0.14	0.16	0.14	0.30	-0.17	1.10	0.93	-0.30	0.79	0.49	-0.53	0.61	0.08
Mediano y largo plazo	-0.36	0.25	-0.10	0.17	0.14	0.31	-0.19	1.10	0.91	-0.26	0.79	0.53	-0.56	0.61	0.05
Desembolsos	1.13	2.17	3.30	1.24	0.94	2.18	0.74	1.96	2.70	0.60	1.54	2.13	0.37	1.32	1.69
Amortizaciones	1.49	1.92	3.40	1.07	0.80	1.88	0.93	0.86	1.79	0.86	0.74	1.60	0.93	0.71	1.64
Corto plazo neto	-0.04	0.00	-0.04	-0.01	0.00	-0.01	0.02	0.00	0.02	-0.04	0.00	-0.04	0.03	0.00	0.03
Crédito interno neto	-0.04	0.83	0.79	-0.26	-1.16	-1.42	-0.50	-0.51	-1.01	-0.29	-0.49	-0.79	-0.18	-0.11	-0.29
Desembolsos	0.84	2.29	3.13	0.55	0.00	0.55	0.29	0.00	0.29	0.23	0.00	0.23	0.17	0.00	0.17
Amortizaciones	0.87	1.46	2.34	0.80	1.16	1.97	0.79	0.51	1.30	0.53	0.49	1.02	0.35	0.11	0.46
Fodex	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.02	0.00	-0.02	-0.01	0.00	-0.01	-0.01	0.00	-0.01
Giros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Reintegros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02	0.00	0.02	0.01	0.00	0.01	0.01	0.00	0.01
Otros	-1.61	-1.30	-2.90	-4.61	4.78	0.17	-3.19	3.18	-0.01	-3.44	3.58	0.14	-3.74	3.94	0.20

Fuente: Presidencia de la República y DNP. *El Salto Social. Bases para el plan nacional de desarrollo 1994-1998.*

Esto exige, por lo tanto, una transferencia de recursos desde el sector descentralizado hacia el gobierno nacional a través de inversiones forzosas de las entidades estatales, incluido el ISS, en títulos de deuda del gobierno. Fuera de ello, el financiamiento del plan prevé que el saldo de la deuda externa del gobierno central se mantendrá constante en términos del PIB, lo cual equivale a un endeudamiento nuevo de aproximadamente US\$1,000 millones de dólares por año a partir de 1996. El resto de las necesidades del gobierno central se logra en el mercado privado, como inversiones de los fondos de pensiones privados y otros agentes.

3. Efectos macroeconómicos de la política fiscal

El gasto público es el componente de la demanda sobre el cual las autoridades económicas tienen, en principio, la mayor capacidad de manejo. En las actuales circunstancias macroeconómicas, no es suficiente que las finanzas del sector público estén equilibradas o en leve superávit. Es necesario un importante ahorro público que compense al menos parcialmente el desahorro del sector privado. Naturalmente, el esfuerzo de ahorro no debe ser exclusivo del sector público. A través de políticas monetarias y crediticias restrictivas debe limitarse también el gasto del sector privado. Pero si el gobierno no toma un papel activo en restringir las presiones de demanda, es inevitable que continúen las presiones inflacionarias y revaluacionistas como mecanismos de ajuste entre la oferta y la demanda agregadas.

También la composición del gasto afecta el desempeño general de la economía. Un gasto centrado en gastos locales intensivos en trabajo, como el que propone la administración Samper, dificultará la actividad del sector productivo, más aún en circunstancias como las actuales en que la oferta de mano de obra está constituyendo un limitante efectivo para el crecimiento económico en algunos segmentos de la economía (véase la sección III, más adelante). Sería más deseable que mientras se alivian las presiones de demanda, se concentra-

ra el gasto del gobierno en bienes importados. De otra forma, se agudizarán las presiones inflacionarias y se deteriorará aún más la competitividad de los sectores que producen bienes comerciables.

En cuanto a la forma de financiamiento del gasto público, a pesar de que tradicionalmente los recursos excedentarios de las entidades del sector público no financiero han sido colocados obligatoriamente en papeles del gobierno, por lo cual no han hecho parte de la oferta de recursos prestables para el sector privado, en 1995 parte importante de los excedentes de los sectores cafetero y petrolero van a dejarse en el exterior, con lo cual las necesidades de financiamiento del gobierno central podrían presionar más el mercado financiero. En las circunstancias actuales de altas tasas de interés, mayores presiones en este mercado conducirán inevitablemente a un desestímulo no sólo del consumo sino también de la inversión privada, con sus indeseables efectos sobre el crecimiento futuro. También se puede inducir una mayor entrada de capitales, con sus efectos perversos sobre la tasa de cambio y las metas monetarias.

Desde una perspectiva de más largo plazo, preocupa la tendencia del gobierno central a presentar déficit financieros cada vez mayores. Las finanzas del gobierno central son el eje de la política fiscal, ya que las finanzas de las entidades descentralizadas están muy influenciadas por factores fuera de control, como el precio del café o el petróleo en los casos del Fondo Nacional del Café y Ecopetrol, o por diversos factores de carácter microeconómico².

Puesto que una parte importante del desajuste de las finanzas del gobierno central está ocasionado por las crecientes transferencias a las entidades territoriales, las cuales por mandato constitucional seguirán aumentando hasta principios de la próxi-

² Cadena H. y P. N. Ospina, "El presupuesto de 1995 o la fantasía organizada" en *Estrategia económica y financiera* No. 200, octubre 31 de 1994.

ma década, puede preverse que el déficit del gobierno central seguirá aumentando, como ha quedado consignado en el plan de desarrollo. Como lo ha venido advirtiendo Fedesarrollo, es urgente que las entidades territoriales asuman las responsabilidades que a la par con los recursos, les asignó la constitución. Como estos recursos deben destinarse principalmente a la satisfacción de necesidades sociales, si las entidades territoriales asumen sus responsabilidades, el gasto social de la nación no tendrá que aumentarse sustancialmente. Es más, antes que incrementar el nivel del gasto social, es necesario mejorar su eficiencia.

Esta tiene que ser la orientación de la política fiscal si se quiere mantener inalterado el modelo de descentralización. En efecto, bajo la actual legislación, el incremento de los ingresos corrientes de la nación constituye una alternativa cada vez más limitada para corregir los desequilibrios fiscales puesto que, al final de la década aproximadamente la mitad de cada peso adicional que recaude la nación tendrá que ser transferida a municipios y departamentos. Como correctamente se plantea en la propuesta del Salto Social, es necesario reducir los niveles de evasión y algunas exenciones tributarias existentes. En adición, eventualmente puede ser necesario aumentar las tasas de algunos impuestos como el IVA. Sin embargo, cualquiera de estas estrategias de fortalecimiento tributario tendrá un alcance muy limitado para corregir los desequilibrios fiscales del gobierno central, porque una parte muy sustancial de los recursos adicionales tendrá que ser transferida a las regiones. Si las entidades territoriales no asumen sus responsabilidades en la provisión de servicios para la satisfacción de necesidades básicas, permitiendo a la nación liberarse de parte de estos gastos, tarde o temprano tendrán que modificarse los criterios para las transferencias de recursos a las entidades territoriales.

B. Política monetaria

Durante los últimos meses la política monetaria se ha orientado de forma mucho más activa que en el pasado a limitar las fuentes de financiamiento del

sector privado con el objeto de reducir el gasto agregado.

El principal instrumento utilizado recientemente ha sido la tasa de interés, mediante la flexibilización de la fórmula de fijación de la tasa de interés de las operaciones de mercado abierto (OMA). La nueva fórmula, introducida en septiembre, ha buscado que los títulos del Banco compitan en forma más estrecha con las captaciones del sistema financiero, fortaleciendo así su capacidad de esterilización monetaria. Además, en los momentos en que se han presentado síntomas de iliquidez en el sistema financiero, como ha sucedido con frecuencia en el segundo semestre del año, la Junta se ha mostrado poco dispuesta a irrigar mayores recursos a la economía.

También se han adoptado medidas para limitar la capacidad de generación de crédito del sistema financiero. Conviene recordar que en marzo se limitó por cuatro meses el crecimiento de la cartera del sistema a un máximo de 2.2% mensual. Sin embargo, vacíos en las normas minaron la efectividad de esta decisión. Por otra parte, también en marzo se elevaron de las relaciones de solvencia mediante: i) el aumento del porcentaje de relación entre los activos ponderados por riesgo y el patrimonio técnico de 8.33% a 9%; ii) el cambio de la definición del patrimonio técnico, reduciendo su valor frente a la definición anterior; y iii) el cambio de las ponderaciones de algunos activos. Estas últimas medidas, que entraron en vigencia en el segundo semestre del año, sí han operado en forma efectiva limitando la capacidad de apalancamiento del sistema financiero y reduciendo por esta vía la oferta de crédito.

Ante la fortaleza que ha seguido mostrando la demanda de crédito, el efecto de las diversas medidas monetarias y crediticias ha sido un notable aumento en la tasa de interés, principalmente a partir del mes de octubre. En efecto, las tasas pasivas en octubre fueron de 35.3% y en noviembre se han observado tasas de algunos intermedios superiores al 40%.

Aunque necesarias, las mayores restricciones monetarias tienen sus limitaciones. Para frenar el crecimiento del gasto privado es preciso reducir la liquidez de la economía y mantener tasas de interés por encima de los niveles de alrededor del 25% anual, que predominaron hasta hace algunos meses. Sin embargo, los altos niveles actuales (de por lo menos 35% anual), conjugados con una devaluación del peso cercana al 4% anual y una tasa de interés externas de aproximadamente 8%, dan lugar a un diferencial de rentabilidad de más de 30 puntos porcentuales! Como bien lo aprendimos en 1991, esta situación incentiva la entrada de capitales aumentando aún más las expectativas de revaluación y disminuyendo la efectividad de los controles al endeudamiento externo. Se crea un círculo vicioso que derrota todas posibilidades de control monetario y cambiario. En el mediano plazo, el diferencial de interés no puede distanciarse en forma apreciable de las expectativas de devaluación de la tasa de cambio más una prima por riesgo del orden de 3 ó 4 puntos adicionales. Diferenciales mayores dan lugar a serias distorsiones en el manejo macroeconómico.

Los límites de la política monetaria refuerzan los argumentos de la sección anterior sobre la necesidad de lograr mayores niveles de ahorro público.

C. Política cambiaria

A lo largo de este año se han tomado diversas medidas para contener las entradas de capitales y facilitar el manejo cambiario. El nuevo gobierno ha insistido en la necesidad de detener el proceso de revaluación real de la tasa de cambio, pero las medidas adicionales que se han tomado no han sido totalmente efectivas.

1. Controles al endeudamiento externo

La principal herramienta utilizada para detener el ingreso de divisas y limitar las fuentes de financiamiento ha sido el control al endeudamiento externo. En marzo 15 se impusieron depósitos

obligatorios en títulos denominados en dólares sobre los créditos externos contratados a un plazo hasta de 36 meses. Sólo se exceptuaron de estas medidas los créditos para financiamiento de importaciones de bienes de capital. Sin embargo, los depósitos no resultaron suficientemente desestimulantes para detener la entrada de capitales, lo que llevó al nuevo gobierno a elevarlos y extenderlos a créditos contratados a plazos hasta por cinco años.

A pesar de que las nuevas medidas en principio vuelven prohibitivo el costo del endeudamiento externo con plazos menores a cinco años, su efectividad no se ha sentido aún porque antes de las medidas se registraron créditos por valor de US\$4,243 millones, los cuales han venido siendo desembolsados en los últimos meses. Aunque es de esperar una importante reducción en las entradas registradas de capitales en los próximos meses, la efectividad de los controles no está garantizada. Lo más factible es que en el futuro se utilicen mecanismos encubiertos para realizar las mismas operaciones, ya que, como se mencionó, el diferencial de rentabilidad es un estímulo muy grande para la entrada de capitales.

Nuevamente en este caso, es preciso que tenga lugar una reducción del gasto público y privado para que puedan moderarse las presiones a la entrada de capitales. Al fin de cuentas, el endeudamiento externo neto no es más que la contrapartida financiera del exceso de gastos domésticos que no es financiado con crédito interno neto.

En meses recientes se han tomado, además, otras medidas complementarias para disminuir la disponibilidad de divisas en el país. Una de estas medidas ha sido la compra temporal de dólares por parte de la Tesorería, con el objetivo de cumplir el compromiso adquirido por la administración anterior de mantener en el exterior los US\$1,170 millones procedentes de la telefonía celular (parte de los cuales habían sido traídos al país por la admi-

nistración anterior) y relizar un prepagó de deuda por cerca de \$100 millones. Esta compra de divisas posiblemente alivió las tendencias a la revaluación durante agosto y septiembre. Con el mismo objetivo, recientemente se autorizó a los exportadores de café pagar la contribución cafetera en divisas. También en este caso el impacto es limitado en la medida en que, independientemente de su origen, ya se están dejando fuera del país la mayor parte de los recursos del Fondo Nacional del Café que no son requeridos para financiar gastos en moneda nacional.

En síntesis, las medidas de diverso orden que se han tomado para aliviar las tendencias a la revaluación han sido poco efectivas, debido a que los factores macroeconómicos fundamentales, como son los niveles de gasto público y privado, no se han modificado.

2. El sistema de bandas de tasa de cambio

A principios de 1994 se adoptó abiertamente el sistema de bandas para la flotación de las tasas, que ya había sido introducido en forma un tanto enredada en 1991 a través de los Certificados de Cambio. Con el establecimiento de las bandas se amplió el margen de libre flotación de la tasa de cambio y se dio más espacio para la revaluación de la moneda. Con esta medida se buscó dejar que las fuerzas del mercado desempeñaran un papel más importante en la determinación de la tasa de cambio, mejorando las posibilidades de control monetario.

Entre enero y octubre la tasa de cambio se devaluó sólo 4%, mientras que los extremos de la banda lo hicieron a un ritmo del 11% anual. De esta manera, la tasa de mercado se acercó en forma continua al límite inferior, hasta que en noviembre ambas variables se igualaron, aunque por corto tiempo. Desde este momento el margen de flotación de la tasa de cambio que ofrece el sistema de bandas, tal como está actualmente diseñado, está casi agotado.

En estas circunstancias es de interés discutir las alternativas de la política cambiaria. La opción más inmediata consiste en mantener sin cambios el sistema actual de bandas y seguir moviendo éstas al ritmo actual del 11% anual, o alternatively, al 13.6% que corresponde a la meta de devaluación que recientemente anunció el Banco de la República. Pero, de continuar el lento ritmo de devaluación de la tasa de mercado, como es muy probable que suceda, muy pronto la tasa representativa se pegaría al piso y el Banco de la República tendría que adquirir buena parte de las divisas que entran al país. Se produciría así una creciente acumulación de reservas que exigiría medidas de contracción monetaria para compensar sus efectos sobre los medios de pago. Pero las posibilidades de esterilización de estos recursos serían limitadas, pues implicarían mantener elevadas tasas de interés que propiciarán mayores entradas de capitales. De otro lado, si no se adoptaran políticas de compensación monetaria tendría lugar un aumento de la liquidez y del crédito con efectos indeseados sobre la inflación y sobre el tipo de cambio real. Puesto que todas estas restricciones harían evidente la insostenibilidad de esta política, se incentivaría la especulación en contra del precio del dólar, generando una venta masiva de dólares al Banco de la República, que agravaría las presiones monetarias y a la postre podría conducir a la revaluación nominal de la moneda en aras de la estabilidad monetaria.

Otra posibilidad consiste en cambiar el nivel o la pendiente de las bandas para ampliar el margen de revaluación de la tasa de cambio. Una decisión de esta naturaleza haría evidente el propósito de evitar una intervención obligada en el mercado cambiario en pro de la estabilidad monetaria, lo cual también aumentaría los incentivos para especular en contra del precio del dólar en el futuro. Las experiencias de bandas de precios en otros países muestran que cambios en las especificaciones de la banda deterioran la credibilidad en el sistema y conducen a procesos especulativos muy costos en términos de estabilidad monetaria.

Una tercera opción, que ya ha sido discutida públicamente en el país, consiste en fijar la tasa de cambio en términos nominales. Aunque sin duda contribuiría a quebrar las expectativas inflacionarias, esta opción anularía por completo las posibilidades de control monetario, generando presiones inflacionarias y acentuando la revaluación real del peso durante un largo período.

La última opción consiste en abandonar los intentos de sostener la tasa de cambio, aceptando su libre flotación sin límite alguno. Como ha sucedido en otros países, en un principio la tasa caería por debajo de su nivel de equilibrio y posteriormente se recuperaría. Esta opción tendría la ventaja de permitir el control monetario y la determinación de la tasa de equilibrio por las fuerzas del mercado, todo esto a costa de una mayor incertidumbre cambiaria y una posible disminución de la rentabilidad de los sectores comerciables, a causa de una revaluación nominal marcada, especialmente en el corto plazo.

La opción que se escoja determinará la ruta a través de la cual se llegará al equilibrio de mediano plazo de la tasa de cambio real, pero tendrá una influencia muy limitada sobre dicho nivel de equilibrio. De hecho, no parece factible que ninguna de las opciones pueda evitar la tendencia a la revaluación de la tasa de cambio real, cuyo origen no está en el sistema cambiario adoptado, sino en las condiciones externas y macroeconómicas que han hecho que se conjugue una situación de abundancia de divisas con fuertes presiones de demanda interna.

De esta manera, tanto la política monetaria y financiera, como la cambiaria se encuentran limitadas actualmente por los mismos factores y, en particular, por los excesos de gasto. Naturalmente, cualquier política que efectivamente lograra recortar el gasto, bien sea público o privado, implicaría desacelerar el crecimiento económico y tendría costos, por lo menos temporales, en términos

de generación de empleo y de desempeño de algunos sectores productivos.

D. El Pacto Social

1. La propuesta del gobierno

Con el fin de reducir los efectos recesivos que generaría una política convencional de estabilización, el gobierno ha convocado a los diferentes representantes de los sectores productivos y del mercado laboral a participar en un acuerdo de precios, salarios y productividad³.

Con este propósito, se ha creado la Comisión Social de Productividad, Precios y Salarios conformada por representantes del gobierno nacional (6 ministros, el Jefe de Planeación Nacional y el Consejero Presidencial para la Competitividad), 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 (Federación Colombiana de Municipios y Federación Nacional de Gobernadores).

Se ha adoptado como meta de inflación para 1995 el 18% definido por la Junta Directiva del Banco de la República en coordinación con el gobierno. Siguiendo el ejemplo mexicano, se ha considerado conveniente incluir en el Pacto 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 y la competitividad internacional de los productos colombianos. Se reconocen, sin embargo, las dificultades que representa la medición de esta variable y

³ La descripción de la propuesta del gobierno ha sido tomada de Lora E. y C. Fernández, "Macroeconomía del Pacto Social", en Debates de Coyuntura Económica No. 34, diciembre de 1994.

se plantea como un tema central que deberá abordarse en las negociaciones.

El gobierno ha ofrecido como precios claves para su inclusión en el Pacto el de la gasolina y las tarifas de servicios públicos. El primero se atará a la evolución del precio externo, en lugar de elevarse bruscamente al comienzo del año. Se ha comprometido además a 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 (a parte de los mencionados) ni instrumentos legales o coercitivos para asegurar el cumplimiento de los acuerdos por parte de todos los participantes.

2. El contexto macroeconómico para el desempeño del Pacto

Aunque un pacto de esta naturaleza sí puede contribuir a reducir la inflación y a moderar los costos de la estabilización en términos de actividad económica y desempleo, las circunstancias actuales de la economía y el manejo la política macroeconómica generan serias dudas sobre las posibilidades de éxito de esta iniciativa.

En primer lugar, no son claros los objetivos del Pacto. El gobierno ha anunciado el Pacto como un amplio escenario de concertación de múltiples temas económicos y sociales, entre los que se encuentra la estabilización. Por ejemplo, se ha dicho que el Pacto abrirá espacio para la realización de mayor gasto social por parte del gobierno y que la aplicación del concepto de productividad permitirá realizar mayores aumentos de salarios. Estos planteamientos hacen muy difícil focalizar la discusión en el tema de la estabilización. Además crean expectativas de que el Pacto permitirá el

logro de beneficios especiales para algunos grupos, los cuales pueden ser mucho más interesantes para los participantes en el Pacto que la misma reducción de la inflación. De esta forma se corre el riesgo de que más que un instrumento para la reducción de la inflación, el Pacto se convierta en un escenario de negociación de prebendas.

En segundo lugar, no se conoce la verdadera capacidad de control de los distintos grupos que participan en el Pacto sobre los precios de los bienes que representan. Hasta un 87% de la canasta familiar está representado en las negociaciones, ya sea a través del gobierno, los gremios o los bienes comerciables, cuyos precios dependen en buena parte de la evolución de la tasa de cambio⁴. Pero aunque éste es un importante potencial de representación, no es claro que existan los mecanismos de control adecuados para garantizar que los precios aumentarán en línea con los requisitos del Pacto.

Por una parte, los productos cuyos precios están bajo el control del gobierno representan el 31% de la canasta de consumo, pero no es evidente que el gobierno tenga efectivamente la capacidad de regularlos. A junio pasado, estos precios venían aumentando a un ritmo del 28.6% anual, más de ocho puntos por encima del resto de la canasta. Los controles menos efectivos eran los establecidos sobre los precios de la educación y los arrendamientos, que presentaban crecimientos de 38.4% y 28.8%, respectivamente. De ahí que el gobierno haya ofrecido reforzar los mecanismos de control de estos precios.

De otro lado, los principales gremios de la producción representan hasta un 42% de los bienes de la canasta familiar, pero las relaciones de los gremios con las empresas representadas no permiten afirmar que un compromiso que realice el gremio necesariamente será acatado por las empresas. Es

⁴ Ibid.

interesante señalar además que, según una encuesta que realizó Fedesarrollo entre los industriales en junio de 1993, el 60% de los empresarios estaría dispuesto a negociar aumentos de precios y salarios pero lo haría con base en variables observadas, como la inflación o la devaluación pasadas, lo cual tendería a reforzar la inercia inflacionaria, en lugar de disminuirla.

Es cierto que la tasa de cambio podría operar como un mecanismo de coerción para contener las alzas de precios de los artículos comerciables, que constituyen aproximadamente el 47.8% de la canasta del IPC. Pero, si bien los precios de los comerciables han venido creciendo a un ritmo menor en el IPC, de todas maneras han aumentado mucho más que la tasa de cambio. En efecto, a octubre la tasa anual de crecimiento de los bienes comerciables era de 19% en tanto que la tasa de cambio sólo había aumentado 3%.

Con todo, la más importante fuente de dudas sobre la viabilidad del Pacto es la actual situación macroeconómica. La experiencia de otros países con pactos similares enseña que su éxito depende de que en forma paralela se lleven a cabo políticas fiscales y monetarias muy austeras y se siga una política cambiaria que contribuya a orientar las expectativas inflacionarias. Como hemos visto, no es claro que el gobierno esté dispuesto a asumir una dosis de sacrificio en el frente fiscal, lo cual puede poner en riesgo la viabilidad del Pacto. Tampoco resultan muy coherentes con los objetivos del Pacto los anuncios de tasa de cambio para 1995. La devaluación del 13.6% anual planteada por el Banco sólo podría lograrse a costa de una gran expansión monetaria. Proponerse una meta de devaluación tan elevada no hace más que aumentar la incertidumbre entre las firmas productoras de bienes comerciables y reducir el favorable impacto que la baja devaluación podría tener sobre las expectativas inflacionarias.

De acuerdo con análisis efectuados por Fedesarrollo, la meta de inflación del 18% requie-

re una fuerte dosis de austeridad en diversos frentes de la política económica. La devaluación nominal debería ser cercana al 8%, el gasto público que genera presiones de demanda interna no podría aumentar más del 2% en términos reales y el máximo reajuste del salario mínimo sería el 19%. Mayores niveles de cualquiera de estas variables sólo podrían ser consistentes con el objetivo de inflación del 18% si, por efecto de otras políticas o de cambios en el ambiente macroeconómico, pudiera reducirse de forma muy apreciable el gasto privado de consumo o inversión.

Como ha sido señalado por diversos analistas y por las mismas autoridades económicas, el Pacto Social no puede sustituir a la política macroeconómica, simplemente puede reforzarla. Infortunadamente, el gobierno no parece dispuesto a efectuar el ajuste central que requiere la política económica, como es el recorte de las aspiraciones de gasto. Como hemos visto, el ajuste fiscal es una condición necesaria para poder mantener la disciplina monetaria, para evitar la revaluación de la tasa de cambio y para el éxito del Pacto Social en su lucha contra la inflación. El ajuste fiscal que se requiere no implica sacrificar las metas de gasto social, pero sí un importante esfuerzo para aumentar la eficiencia del gasto y para lograr que las entidades territoriales asuman las responsabilidades de provisión de los servicios sociales.

III. MERCADO LABORAL

La generación de empleo es una de los principales objetivos de política del gobierno de Ernesto Samper. Se ha anunciado como meta la creación de 1'500,000 empleos durante el cuatrienio. Sin embargo, las restricciones para lograr este objetivo no han sido claramente identificadas. El desempeño reciente del mercado laboral sugiere que la generación de empleo no se encuentra limitada por insuficiencia de demanda agregada, como fue el caso durante los años ochenta sino, posiblemente, por restricciones de oferta en ciertos tipos

de trabajo y por falta de fluidez en el mercado laboral.

A. Indicadores del mercado laboral

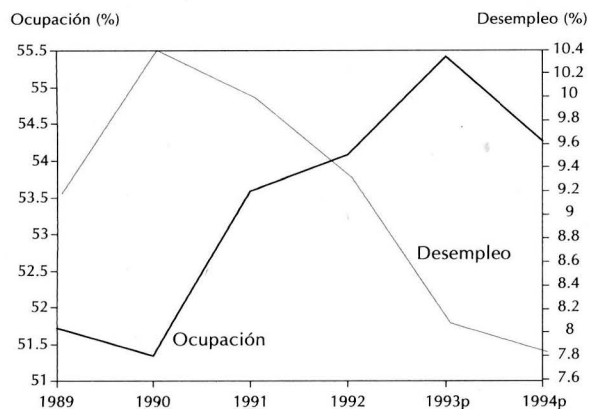
Considerados en forma parcial, algunos indicadores del mercado laboral podrían avalar la tesis de que se requiere urgentemente crear más puestos de trabajo. En efecto, el crecimiento del empleo en las siete principales ciudades del país en los últimos doce meses (a septiembre) fue de sólo 0.7%, algo menos de 36,000 personas. En la industria (a junio) el empleo cayó 1.6%, con reducciones mucho mayores en sectores tan importantes como textiles (-3.3%), calzado (-9.5%) o vestuario (-14.7%). Como resultado del lento crecimiento del empleo, la población ocupada como porcentaje de la población en edad de trabajar se redujo del 54.6% en 1993 al 54.3% en la actualidad (gráfico 7)

Sin embargo, ésta es una lectura incompleta de los indicadores laborales. El hecho más diciente es la reducción de la tasa de desempleo al 7.6%, la más baja de muchos años. También es diciente que esté aumentando el empleo en actividades econó-

micas poco tecnificadas, diferentes de la industria. En el comercio, durante varios meses del primer semestre de 1994 se registraron tasas de crecimiento cercanas al 5% (gráfico 8). En la construcción, debido a la persistencia del auge (véase la sección de Indicadores de esta revista), muy seguramente el empleo ha seguido aumentando. Este fenómeno posiblemente está incidiendo en los indicadores laborales de Bogotá. En efecto, en esta ciudad, donde la construcción ha tenido un excelente desempeño, se crearon en el último año cerca de 41,000 empleos y la tasa de desempleo se redujo a sólo 5%.

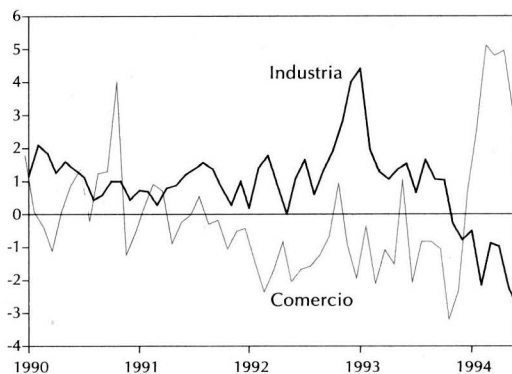
El lento crecimiento del empleo en el último año no puede atribuirse obviamente a falta de demanda agregada, como quizás haya sido el caso en el pasado, especialmente durante la crisis de mediados de los ochenta. En efecto, la demanda agregada creció 13.5% en 1993 y cuando menos ha estado creciendo 6% en 1994. Tampoco puede atribuirse a la composición de dicha demanda. El proceso de revaluación de la tasa de cambio ha permitido drenar parte de la demanda agregada hacia el exterior, a través de mayores importaciones de bienes comerciables, especialmente indus-

Gráfico 7. TASAS DE OCUPACION Y DESEMPLEO (Tercer trimestre de cada año)



Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 8 EMPLEO EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO (Tasa de crecimiento anual)
Enero 1990 - junio 1994



Fuente: Muestra Mensual Manufacturera y Encuesta del comercio al por menor, Dane.

triales, pero en el mercado interno ha continuado ejerciendo presión la demanda de servicios, debido a su naturaleza no comerciable. Puesto que los servicios son más intensivos en mano de obra que los bienes que compiten con importaciones, no hay base para argumentar que la composición de demanda ha ido en contra de la generación de empleo.

En estas circunstancias, la explicación del lento crecimiento del empleo hay que buscarla en factores de carácter menos agregado. Entre éstos son de interés la persistencia de posibles limitaciones a la movilidad laboral, problemas de demanda debidos al encarecimiento relativo de la mano de obra y a la adopción de tecnologías de producción más intensivas en el uso del capital, y problemas de oferta laboral en algunos submercados, especialmente de mano de obra calificada. A continuación se analiza la importancia de estas restricciones a la luz de una encuesta reciente que realizó Fedesarrollo entre empresas de los sectores industrial y comercial, complementada con información de otras fuentes. Este análisis permite plantear algunas líneas de política para mejorar las posibilidades de generación de empleo en los próximos años.

B. La persistencia de rigideces laborales

La reforma laboral de 1990, consagrada en la Ley 50 de ese año, tuvo como objetivo la flexibilización de las contrataciones de trabajadores y la eliminación de la doble retroactividad de las cesantías que no solamente encarecía el costo de la mano de obra sino que lo hacía incierto para los empresarios. Las rigideces en el régimen laboral anterior a esta ley habían sido identificadas por diversos analistas como unas de las principales causas de la

alta rotación del personal. Se estimaba entonces que el 33% de la fuerza laboral cambiaba de ocupación cada año y que la probabilidad de permanecer diez años en una misma empresa era sólo 2.5% ⁵.

1. Los contratos a término indefinido con y sin retroactividad de cesantías

Según la legislación anterior a la Ley 50 de 1990, los trabajadores se hacían acreedores al equivalente a un mes de salario más los intereses del 12% al año sobre dicho monto, por cada año de antigüedad en la empresa. Este pasivo se incrementaba año a año con el aumento salarial del trabajador, pues el salario base para calcular el monto de las cesantías a pagar en el momento del retiro de trabajador era el promedio de los últimos tres meses. Esto significaba que aunque el trabajador hubiera hecho retiros anticipados de cesantías, permitidos por la ley para adquisición o mejoramiento de vivienda, iguales al monto adeudado en un momento dado, el pasivo que tenía el empresario por este concepto no quedaba saldado ya que de la liquidación final sólo se descontaba el retiro nominal. Este sistema llevaba no sólo a inflar los costos laborales, sino que los volvía inciertos para el empresario.

Para solucionar este problema, la Ley 50 creó los Fondos de Cesantías, donde el empleador coloca anualmente las cesantías de sus trabajadores, cancelando así el pasivo laboral por este concepto y el Fondo le paga al trabajador un interés de mercado. Según esta Ley, sólo los trabajadores nuevos son cobijados obligatoriamente por el sistema de los Fondos de Pensiones. Los trabajadores vinculados antes de la reforma se mantienen bajo el sistema de liquidación de pensiones anterior, a menos que voluntariamente renegocien sus contratos.

La encuesta especial de Fedesarrollo, aplicada en junio de 1994, muestra que las rigideces existentes en el régimen anterior a la Ley 50 de 1990 aún continúan afectando a las empresas. En efecto, en

⁵ Hommes, R., A. Montenegro y P. Roda, *Una apertura hacia el futuro. Balance económico 1990-1994*, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Departamento Nacional de Planeación, pp. 46 ss.

el sector industrial, el 20.7% de los empleados y obreros mantienen todavía contratos a término indefinido con retroactividad de cesantías (cuadro 8). Las grandes empresas, debido a la mayor presión sindical y a la mayor antigüedad de sus trabajadores, son las que menos han logrado flexibilizar los contratos de sus trabajadores: el 38%, o sea 17 puntos por encima del promedio para la industria, tiene aún contratos que se rigen por el régimen laboral anterior a la Ley 50.

Las pequeñas y medianas empresas industriales, que tienen una alta rotación del personal y un bajo grado de sindicalización, han logrado una mayor flexibilidad en su planta de trabajadores, mientras que en las empresas grandes queda aún un porcentaje alto de trabajadores con contratos laborales regidos por el código laboral anterior a la Ley 50 de 1990, encareciendo y haciendo inciertos los costos de la mano de obra.

En el sector industrial, las condiciones de contratación a término indefinido con prestaciones esta-

blecidas por la Ley 50 cobijan al 53.6% de los obreros y empleados, con tasas algo mayores para las empresas de menores tamaños.

El sector comercio ha avanzado con mayor rapidez la modernización de los contratos laborales. En efecto, apenas el 14% de los empleados de este sector mantiene la modalidad de contratación a término indefinido con retroactividad de cesantías. El 71% de los empleados está contratado a término indefinido y cobijado por el régimen pensional de la Ley 50 de 1990.

2. Otras formas de contratación de trabajadores

El régimen laboral vigente hasta 1990, tratando de proteger a los trabajadores, había vuelto muy rígido el sistema de contratación de mano de obra. Para tratar de evadir esta rigidez los empleadores habían recurrido a las empresas de empleo temporal para contratar, a través de ellas, el personal a término fijo. Este era un sistema de contratación oneroso para los trabajadores en la medida en que

Cuadro 8. FORMAS DE CONTRATACION EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO
(Porcentajes de número de personas)

	Total	Industria			Comercio
		Grandes	Medianas	Pequeñas	
A término indefinido con retroactividad de cesantías (Régimen anterior a la Ley 50 de 1990)	20.7	38.3	17.8	16.0	14.5
A término indefinido con pago de prestaciones según Ley 50/90	53.6	41.9	56.6	53.9	71.0
A término indefinido con salario integral	1.5	3.2	1.4	0.6	0.6
A término fijo con la empresa	18.5	11.4	17.9	24.4	11.7
Por contrato a través de empresa de empleo temporal	5.8	5.1	6.2	5.1	2.2
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial - Módulo Especial sobre Empleo Industrial.

las empresas temporales evadían las prestaciones legales a que tenían derecho los trabajadores.

Con el ánimo de desincentivar la utilización de las empresas de empleo temporal, la Ley 50 de 1990 flexibilizó la contratación. Se impulsó la contratación a término fijo por parte de las empresas eliminando la duración mínima de un año para los contratos. Esto ha llevado a que un porcentaje considerable de las contrataciones de trabajadores sea hecha a término fijo: según los resultados de la encuesta, el 18.5% del empleo industrial a término fijo es contratado directamente por la empresa. Las grandes empresas son las que en menor proporción recurren a la contratación directa de trabajadores a término fijo: sólo el 11% de sus trabajadores está contratado bajo esta modalidad, mientras que en las medianas empresas este porcentaje alcanza el 18% y en las pequeñas el 24%.

La posibilidad de contratar directamente desincentivó la utilización de las empresas de empleo temporal: apenas el 5.8% de los trabajadores industriales son contratados a través de éstas. La utilización de empresas de empleo temporal no presenta diferencias importantes por tamaño de empresa, lo que significa que el total de empleo a término fijo o temporal, es decir, el contratado directamente por la empresa y el contratado a través de las empresas de empleo temporal es considerablemente más bajo en las empresas grandes que en las medianas y pequeñas.

En contra de lo que podría esperarse, en el sector comercio las modalidades de contrato por término fijo o a través de empresas temporales son menos importantes que en el sector industrial. A término fijo directamente con la empresa sólo están vinculados en el comercio el 11.7% de los empleados, y por medio de agencias de empleo temporal el 2.2%.

La Ley 50 creó además un régimen de contratación a término indefinido con salario integral para tra-

bajadores de más de diez salarios mínimos de remuneración. Dada esta restricción, no es sorprendente que su incidencia sea muy limitada. En el sector industrial, sólo 1.5% de los empleados se encuentran en esta modalidad, y en el comercio el 0.6%. Como es de esperarse, la importancia del salario integral es mayor en empresas grandes (3.2%), que en las medianas o pequeñas (1.4% y 0.6%, respectivamente).

3. Beneficios y deficiencias del régimen laboral vigente

La disminución de los costos laborales y la certeza que en el valor futuro de dichos costos produjo la eliminación de la doble retroactividad de las cesantías son, a juicio de los empresarios, los mayores beneficios de la reforma laboral. Los otros dos aspectos benéficos de dicha Ley son, en su orden, la mayor estabilidad de los trabajadores y la mayor flexibilidad de las condiciones de contratación (cuadro 9). En las empresas grandes del sector industrial se otorga mayor importancia a este último factor que en las pequeñas empresas industriales o en el sector comercio. En el comercio, en cambio, se concede algún peso a la jornada especial de 36 horas sin recargos, cuya importancia parece despreciable en la industria.

La reforma laboral no corrigió sin embargo, algunos de los problemas que limitan la contratación de personal. Según los empresarios de la industria y el comercio, las altas cotizaciones a la seguridad social son el principal problema del régimen laboral vigente (cuadro 10). Las pequeñas empresas encuentran más limitante este factor que las de mayor tamaño. Es de interés señalar que desde la expedición de la Ley 50 se elevaron los aportes sobre la nómina, debido a que se aumentó de 2.2% a 8.6% la cotización a cargo de la empresa por invalidez, vejez y muerte al ISS. En los próximos años, los aportes continuarán elevándose debido a las reformas introducidas a los regímenes de seguridad social en pensiones y salud.

Cuadro 9. BENEFICIOS DE LA LEY 50 DE 1990 EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO
(Porcentajes de respuesta)

	Total	Industria			Comercio
		Grandes	Medianas	Pequeñas	
Mayor certidumbre sobre los verdaderos costos laborales	32.9	25.0	35.7	32.0	34.2
Reducción de costos laborales por la eliminación de la doble retroactividad	37.2	37.2	38.8	34.1	31.8
Mayor estabilidad de los trabajadores	13.4	14.3	13.0	13.9	12.6
Mayor flexibilidad de las condiciones de contratación	11.6	16.6	10.4	11.0	8.8
Jornada especial de 36 horas sin recargos por nocturnos domingos o festivos	1.1	0.4	0.3	2.8	3.9
Otros	3.7	6.5	1.8	6.1	8.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial - Módulo Especial sobre Empleo Industrial.

Cuadro 10. PRINCIPALES IMPEDIMIENTOS DEL REGIMEN LABORAL QUE AUN SUBSISTEN PARA LA CONTRATACION PERSONAL
(Porcentajes de respuesta)

	Total	Industria			Comercio
		Grandes	Medianas	Pequeñas	
Elevadas cotizaciones a la seguridad social	29.4	22.0	28.0	38.2	27.9
Elevados costos de otras prestaciones	13.3	12.1	13.1	15.1	10.0
Elevados costos en casos de maternidad	6.4	5.6	5.7	8.8	13.3
Elevados costos en casos de despido	17.3	17.8	17.7	16.6	15.1
Altos costos extralegales por convenciones colectivas	14.1	20.9	14.4	7.8	5.5
Rigidez de las jornadas laborales y sobrecostos por nocturnos, festivos y domingos	10.0	8.5	11.6	7.7	5.9
Extensión de los beneficios laborales a nuevas plantas por la definición de "Unidad de empresa"	3.2	6.1	2.7	1.8	4.9
Otros	6.1	7.1	6.9	4.1	17.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial - Módulo Especial sobre Empleo Industrial.

Los empresarios también señalan como una limitación importante los altos costos extralegales pactados en las convenciones colectivas, que representan una carga significativa especialmente para las grandes empresas.

C. Perspectivas de demanda laboral en la industria y el comercio

No obstante la persistencia de diversas rigideces en el mercado laboral, y a pesar del lento crecimiento reciente del empleo, las perspectivas de la demanda laboral son favorables. Así lo revelan las respuestas de los empresarios en la misma encuesta especial de Fedesarrollo.

En el sector industrial, los empresarios están planeando ampliar sus plantas de personal técnico en 4.8% y las de obreros en 4.6% durante los próximos dos años (cuadro 11). Las demandas previstas de personal profesional y administrativo son más moderadas: 2.8% y 1.9%, respectivamente. En el comercio, las demandas esperadas varían menos por tipo de personal, pues van de un máximo de 3.8% para obreros y técnicos, y 3.4% para profesionales hasta un mínimo de 3% para personal administrativo.

Es interesante destacar que el grado de optimismo sobre las futuras demandas de fuerza laboral industrial varía considerablemente con el tamaño de

Cuadro 11. PERSPECTIVAS DE GENERACION DE EMPLEO EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO
(Variación porcentual esperada entre 1994 y 1996)

	Profesionales	Administrativos	Técnicos	Obreros
Total industria	2.8	1.9	4.8	4.6
Alimentos procesados	3.3	2.9	4.2	5.0
Bebidas	0.8	0.8	0.8	0.8
Tabaco	-2.5	-2.5	-2.5	-2.5
Textiles	1.7	-2.1	2.3	0.4
Confecciones	3.1	3.9	5.4	7.5
Cuero y sus manufacturas	4.3	3.3	3.3	9.4
Madera y sus manufacturas	4.6	3.8	5.4	5.6
Papel y cartón	3.6	3.6	7.7	1.7
Imprentas y editoriales	1.9	1.2	4.3	5.8
Químicos industriales	0.9	0.0	2.0	0.9
Otros químicos	1.7	0.6	3.9	4.5
Caucho	2.5	4.8	1.5	3.0
Plástico	3.4	2.6	7.7	5.9
Loza, porcelana y vidrio	2.4	-2.9	4.0	-2.1
Cemento y otros no metálicos	2.4	1.3	3.5	4.6
Metálicas básicas	4.2	1.8	4.2	1.3
Productos metálicos	3.4	2.7	6.2	8.2
Maquinaria no eléctrica	3.8	3.1	5.8	5.1
Equipo y material eléctrico	5.9	4.3	9.5	11.5
Material de transporte	1.8	1.7	3.1	5.3
Diversos	-2.5	0.0	0.0	-2.3
Comercio	3.4	3.0	3.8	3.8

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial - Módulo Especial sobre Empleo Industrial.

las empresas, el destino de la producción y la ubicación geográfica. Las grandes empresas estiman que sus demandas de obreros y técnicos van a aumentar en promedio entre un 1% y 2%, las medianas, alrededor del 4.7% para ambas categorías y las pequeñas consideran que van a elevar sus enganches de obreros en un 7.6% y de técnicos en 6%.

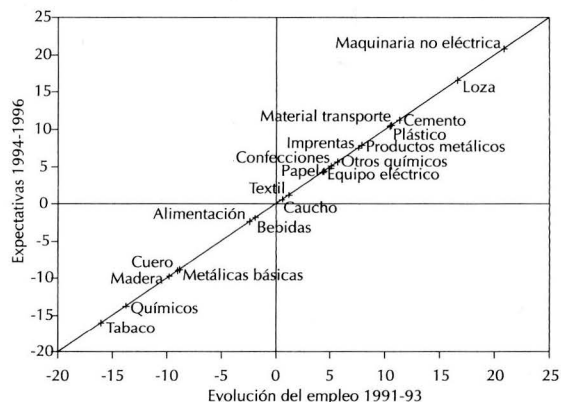
De otro lado, las proyecciones de demanda laboral de las empresas no exportadoras son superiores a las de las exportadoras, tanto en las demandas de técnicos y de obreros. Este comportamiento puede estar reflejando, en el caso de las empresas exportadoras, diferentes perspectivas de producción y la adopción de tecnologías menos intensivas en trabajo, para hacer frente a los problemas de competitividad.

Los sectores con mayores expectativas de demanda de trabajadores son: equipo y material eléctrico (7.7%), cuero y sus manufacturas (5.7%) productos metálicos básicos (5.3%), confecciones (5.2%), alimentos (3.9%), madera y sus manufacturas (4.9%) y plásticos (4.9%).

En los sectores que presentan las mayores expectativas de contratación de mano de obra predominan la mediana y pequeña empresa que, como se vio, tienen las más altas expectativas de demanda laboral. Por el contrario, en sectores donde predomina la gran empresa como tabaco, textiles, bebidas y cemento los empresarios piensan que las demandas futuras de trabajadores no van a crecer o van a disminuir.

Llama la atención las altas expectativas de contratación de mano de obra en sectores donde había venido disminuyendo el empleo en los últimos años. Comparando el crecimiento registrado en el empleo entre 1991 y 1993, según la encuesta Mensual Manufacturera, con las expectativas de crecimiento promedio para los próximos dos años de la encuesta de Fedesarrollo (gráfico 9), se tiene que el grupo conformado por alimentos, bebidas,

Gráfico 9. EVOLUCION DEL EMPLEO SECTORIAL 1991-1993 VS EXPECTATIVAS 1994-1996



Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo y Encuesta Mensual Manufacturera Dane.

químicos, cuero y sus productos, madera y muebles y metálicas básicas, en los que se habían presentado tasas negativas de crecimiento del empleo entre 1991 y 1993, prevén un cambio en la tendencia, con aumentos importantes de su demanda laboral para los próximos dos años. Sólo el sector tabaco sigue con las mismas expectativas de disminución en la contratación de personal. En los demás sectores, que habían tenido tasas de crecimiento del empleo positivas, consideran que su situación económica y su demanda de trabajadores para los próximos dos años se van a mantener o incluso van a aumentar.

Por regiones también hay diferencias significativas. Llama la atención las altas expectativas de crecimiento en la demanda laboral de Bucaramanga, Manizales y Pereira y Bogotá. Por el contrario, los empresarios caleños y los de Barranquilla y Cartagena esperan sólo leves aumentos en la demanda laboral.

D. Restricciones de oferta laboral

Si bien por el lado de la demanda laboral los empresarios son bastante optimistas, su percepción sobre la calidad de la oferta de fuerza de

trabajo disponible es bastante preocupante: el 72% de los empresarios tiene dificultades para encontrar el personal requerido. Esto confirma la hipótesis de que el desempleo urbano se está convirtiendo en un problema estructural debido a falta de adecuación de la oferta ⁶.

Según los empresarios, la falta de capacitación técnica es la principal deficiencia para la vinculación de técnicos y obreros. Esta dificultad es obviamente mucho más sentida entre las grandes empresas que, por el hecho de estar más tecnificadas, tienen unos requerimientos mayores de personal de alta calificación. En el caso del personal administrativo y profesional, los empresarios consideran que las altas demandas salariales son la principal dificultad para la contratación, lo cual también es evidencia de limitaciones de oferta, si bien de naturaleza diferente (cuadro 12).

Las cifras anteriores vienen a confirmar los resultados del estudio de Monitor, el cual, mediante una encuesta realizada a 250 empresarios y funcionarios públicos, concluyó que el insumo más escaso en Colombia es la mano de obra calificada, con el 27% de las respuestas, seguido de la tecnología con el 24%, las materias primas, el 20%, los equipos, el 16% y la energía, el 13%.

En conclusión, el país está ya ante una situación de escasez de técnicos y obreros calificados, ante la cual las presiones de demanda laboral tenderán a manifestarse en mayores aumentos salariales y dificultades de contratación, sin incidir favorablemente en reducciones adicionales del desempleo. En estas circunstancias es imperiosa la necesidad

de una política amplia de capacitación laboral adecuada a los requerimientos de un sector productivo en proceso de modernización. También es necesario adoptar medidas para eliminar factores de sobre costo laboral que carecen de justificación. Estos temas se discuten a continuación.

E. Política de capacitación

La mano de obra calificada es escasa porque la capacitación es inadecuada. En efecto, según la encuesta, el 50% de los industriales y el 53% de los comerciantes encuestados considera que la capacitación impartida por el SENA no se ajusta a los requerimientos de la empresa. Esta apreciación es más marcada en las grandes empresas exportadoras, el 58% de las cuales considera que la capacitación del SENA es inadecuada (cuadro 13).

El 34% de los industriales y el 29% de los comerciantes insatisfechos considera que el problema más importante radica en que el SENA no cuente con la línea de capacitación que la empresa requiere. Para el 16% de los industriales y el 15% de los comerciantes, el principal problema del SENA es la obsolescencia de los equipos y tecnología utilizados para impartir la capacitación. Le siguen en importancia problemas como horarios inadecuados y mala calidad de los instructores.

Los sectores económicos más insatisfechos con el SENA son tabaco, cuero, papel e imprentas, caucho y plásticos, loza y porcelana y otros químicos, todos con niveles de insatisfacción superiores al 60%.

A la falta de adecuación de los servicios del SENA debe añadirse la ineficiencia en la prestación de dichos servicios, con relación al monto de recursos con que cuenta la institución. En 1992 el presupuesto de ingresos totales del SENA era de \$105,859 millones, más del 90% proveniente de aportes de las empresas⁷. Con esta suma impartió cursos a unas 300,000 personas, con un costo por

⁶ Según Hugo López, el desempleo urbano ha venido adquiriendo un carácter cada vez más estructural por deficiencias de información que alargan los períodos de búsqueda y por falta de correspondencia entre las características de la oferta y la demanda laboral. Los más afectados por el desempleo son los jóvenes y las mujeres. Véase López, H., *Contexto macroeconómico colombiano, mercado laboral urbano y retos para una política de empleo*, Fescol, diciembre de 1993.

Cuadro 12. DIFICULTADES PARA CONSEGUIR PERSONAL EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO (Porcentajes)

	Dificultad para identificar candidatos	Capacitación inadecuada	Exigencias salariales elevadas	Total
Profesionales				
Total industria	23.8	40.6	35.7	100.0
Grandes empresas	21.7	39.1	39.1	100.0
Medianas empresas	24.0	43.7	32.3	100.0
Pequeñas empresas	25.0	29.2	45.8	100.0
Comercio	27.9	36.8	35.3	100.0
Técnicos				
Total industria		57.5		
Grandes empresas	24.8		17.7	100.0
Medianas empresas	25.0	62.5	12.5	100.0
Pequeñas empresas	25.5	58.2	16.3	100.0
Comercio	23.3	53.4	23.3	100.0
Administrativos				
Total nacional		45.8		
Grandes empresas	25.0		29.2	100.0
Medianas empresas	22.2	44.4	33.3	100.0
Pequeñas empresas	24.6	49.1	26.3	100.0
Comercio	26.7	40.0	33.3	100.0
Obreros				
Total nacional		59.7		
Grandes empresas	26.6		13.7	100.0
Medianas empresas	50.0	33.3	16.7	100.0
Pequeñas empresas	23.2	69.6	7.2	100.0
Comercio	28.6	48.9	22.4	100.0
Obreros				
Total nacional		59.7		
Grandes empresas	26.6		13.7	100.0
Medianas empresas	50.0	33.3	16.7	100.0
Pequeñas empresas	23.2	69.6	7.2	100.0
Comercio	28.6	48.9	22.4	100.0

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial - Módulo Especial sobre Empleo Industrial.

persona cercano a \$525,000 (a precios de 1994), y con una relación de 30 alumnos por cada uno de los 10,000 empleados directos de la institución.

Estas cifras son poco satisfactorias. Pero lo son aún menos cuando se considera el número de técnicos

capacitados en los cursos largos, o aprendices, que son los que estarían recibiendo formación tecnológica. En este caso el número de matriculados en 1992 fue de 18,719 y el costo por persona superior a \$7.4 millones (a precios de 1994).

La gravedad de las deficiencias de capacitación laboral exigen la adopción inmediata de diversas medidas. A continuación se resumen algunas acciones que fueron propuestas en el *Plan de Acción*

⁷ Las estadísticas provienen de Misas, Gabriel et al. *El SENA Siglo XXI. Elementos para su reestructuración*. Tomo I, Capítulo 2, julio 1994.

Cuadro 13. SATISFACCION CON LOS SERVICIOS DEL SENA EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO
(Porcentaje de respuestas)

	Total	Industria			Comercio
		Grandes	Medianas	Pequeñas	
La capacitación otorgada por el SENA se ajusta a los requerimientos de la empresa?					
Si	50.5	55.3	50.9	46.6	47.3
No	49.5	44.7	49.1	53.4	52.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
En caso de no ajustarse, los motivos pueden ser:					
No tiene la línea de capacitación que su empresa requiere	33.6	33.4	36.0	28.9	29.1
Capacita con equipos y tecnología obsoletas	16.1	18.4	15.6	15.9	14.9
Los horarios no le sirven	13.9	13.6	13.1	15.9	14.6
Mala calidad de los instructores	9.0	5.2	8.6	11.5	8.6
Excesos de trámites	11.6	12.6	11.2	11.9	11.5
Otros	15.8	16.8	15.6	15.8	21.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente. Encuesta de Opinión Empresarial - Módulo Especial sobre Empleo Industrial

Exportadora cuya elaboración dirigió Fedesarrollo, y en cual quedaron recogidas las opiniones de numerosos empresarios y dirigentes del sector privado sobre el tema. Estas acciones aquí abarcan dos áreas. De un lado, la delegación en el sector privado de algunas actividades de capacitación, y de otro, el mejoramiento de los servicios del SENA. En el *Plan de Acción Exportadora* se discuten además diversas acciones para hacer más efectiva la exigencia de mantener aprendices en las empresas y para fortalecer las corrientes internacionales de cooperación técnica.

1. Delegación en el sector privado o instituciones especializadas

Desde 1991 se abrió la posibilidad de que los empresarios creen sus propios centros de formación, o deleguen esta labor en entidades especializadas. Para el efecto está previsto que los empresarios utilicen hasta un 50% de los aportes que

están obligados a pagar al SENA (que equivalen al 2% de la nómina), siempre y cuando se comprometan a cofinanciar sus propios centros, con un 1% adicional del valor de su nómina ⁸.

Esta reglamentación había sido totalmente inoperante, a pesar del gran interés de las empresas por este tipo de mecanismos, porque hasta hace poco no había sido reglamentada en lo concerniente al SENA. Este vacío legal ha sido llenado con la Ley de reestructuración del SENA, de forma que el mecanismo ya está en operación. De hecho, ya ha sido aprobado un programa de capacitación para una empresa y existe otro programa que se encuentra en estudio. El procedimiento de aprobación es sencillo y está sujeto solamente a la aprobación del Consejo Directivo Nacional del SENA.

⁸ Artículo 28 del Decreto 585 de febrero de 1991, reglamentario de la Ley de Ciencia y Tecnología.

Se espera que el Consejo del SENA actúe en forma diligente para atender las propuestas de programas de las empresas que se presenten en el futuro.

Sin embargo, debe eliminarse en estos casos el requisito de pagar un punto porcentual sobre la nómina al SENA, pues las empresas invertirán dos puntos en capacitación en sus propios centros y no tendría justificación que tengan que incurrir un sobre costo por entrar a suplir las deficiencias del SENA.

2. Mejora de los servicios del SENA

Para diversos sectores el SENA seguirá siendo en el futuro la única forma de capacitación costeable. Por consiguiente, es necesario resolver además los problemas que aquejan a esta institución. La reciente ley de reestructuración de la entidad es un paso importante. Pero aún se requieren reformas adicionales:

- El SENA debe ofrecer una mezcla adecuada de cursos largos de aprendizaje y entrenamiento práctico con cursos cortos. Actualmente cerca del 80% de los alumnos están vinculados a cursos cortos de complementación y habilitación, que sólo imparten capacitación muy superficial o en áreas muy puntuales y de poca aplicabilidad en la industria.

- El SENA debe redefinir las especialidades, para adecuarlas a las necesidades de la industria. Para que esto sea factible se requiere eliminar la injerencia en este campo del Comité de Formación Profesional Integral, que está conformado por funcionarios del SENA, cuyos intereses no corresponden a las necesidades de capacitación de las empresas.

- Debe liberarse al SENA de actividades que no están directamente relacionadas con capacitación de mano de obra para los sectores productivos privados. El SENA está involucrado en multitud de programas de apoyo social y comunitario, a los cuales se destina el 23% del presupuesto (cifras

para 1992). Debe implementarse de inmediato la decisión del Conpes de trasladar estas actividades a los municipios o a las entidades regionales correspondientes⁹.

- El SENA debe concentrarse en actividades básicas de capacitación, dejando las más especializadas a las empresas. No puede pretenderse que el SENA mantenga el ritmo de los cambios tecnológicos en todas las áreas productivas.

- Deben establecerse mecanismos de competencia entre los Centros del SENA a través de la separación de sus presupuestos y la descentralización de los aportes de las empresas. Las empresas deben quedar en libertad de escoger el Centro del SENA que mejor responda a sus necesidades y destinar a él sus aportes. Este sencillo mecanismo de competencia puede mejorar la asignación de los recursos del SENA atendiendo a las necesidades de los empresarios.

Este sistema también dará más incentivos para que las empresas participen (a través de los Comités de Centro) en la administración y definición del funcionamiento del centro que elijan.

F. Costos laborales

Las presiones de costos laborales han venido aumentando desde 1992, cuando empezaron a acelerarse las tasas de crecimiento económico. Los salarios pagados a los empleados de la industria vienen aumentando en términos reales en forma persistente desde fines de 1991 (cuadro 14). Durante 1992 se elevó en 4.3% la remuneración real promedio de los empleados y en 1993 hubo un aumento adicional de 8.3%. Hasta mayo de 1994 se mantenía esta tendencia, con un aumento de 5.2% en términos reales con respecto al año anterior. Aunque en forma menos pronunciada, tam-

⁹Documento CONPES SOCIAL 002, Mintrabajo-DNP-UDS, febrero, 1993.

Cuadro 14. SALARIOS REALES ^a (Variación porcentual anual)

		Mínimo legal	Industria		Comercio empleados
			Empleados	Obreros	
1990	I	-0.89	3.23	-0.24	2.87
	II	-1.87	2.10	1.12	3.36
	III	-2.56	0.80	0.66	2.97
	IV	-4.05	-2.93	-4.12	3.37
	Acumulado	-2.28	0.80	-0.64	3.16
1991	I	-4.22	-3.45	-2.76	-0.24
	II	-3.93	-1.00	-2.46	-0.73
	III	-3.72	-0.65	-3.39	-1.98
	IV	-1.59	1.68	-1.67	-2.08
	Acumulado	-3.43	-0.89	-2.58	-1.28
1992	I	-0.98	3.90	0.96	10.05
	II	-1.16	2.50	-0.67	-1.56
	III	-1.27	4.35	0.92	6.11
	IV	0.25	6.46	3.05	5.44
	Acumulado	-0.81	4.29	1.04	4.89
1993	I	0.37	6.98	2.90	-0.13
	II	2.29	8.95	5.93	8.59
	III	3.35	9.46	5.99	4.44
	IV	2.28	7.64	4.36	-1.49
	Acumulado	2.02	8.26	4.80	2.66
1994	I	-1.52	5.54	1.52	2.94
	II	-2.05	-	-	0.28
Enero - mayo					
1993/92		0.97	7.45	4.05	1.21
1994/93		-1.81	5.24	0.49	0.85

^a Variaciones porcentuales del salario real promedio de cada trimestre con respecto al del mismo trimestre del año anterior.

Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

bién ha sido persistente el aumento de la remuneración real de los obreros desde el tercer trimestre de 1992. El aumento acumulado de ese año fue de 1% y en 1993 fue 4.8%. En el sector comercio, aunque en algunos trimestres se han reducido ligeramente los salarios reales, se han acumulado aumentos anuales de 4.9% en 1992 y 2.7% en 1993.

Es importante observar que, a diferencia de lo que ocurrió en algunos momentos en el pasado, el salario mínimo no ha operado como una fuerza artificial de aumento de las remuneraciones reales. De hecho, el salario mínimo cayó en términos reales por tres años consecutivos hasta 1992 y en 1993 tuvo una recuperación de sólo 2%, que fue

contrarrestada nuevamente por una disminución en los cinco primeros meses de 1994.

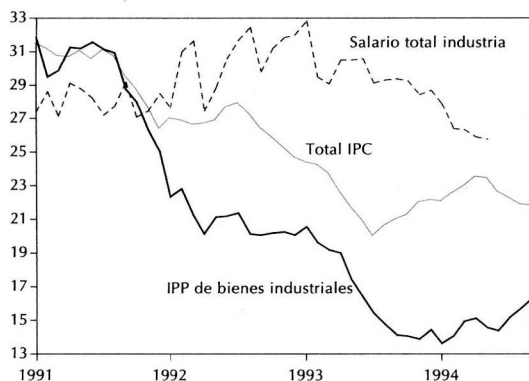
El aumento de salarios reales es evidencia así de presión en el mercado laboral, debido a las limitaciones de la oferta. Es preciso tener en cuenta, sin embargo, que los cálculos anteriores de salario real parten de comparar los salarios pagados a los trabajadores con los aumentos en el índice de precios al consumidor. Por lo tanto, no reflejan necesariamente la presión sobre los costos y la competitividad de las empresas.

De hecho, para los sectores industriales esta presión ha sido mayor de lo que indican los cálculos

anteriores, por dos razones. De una parte, porque los precios pagados a los productores industriales han aumentado sistemáticamente por debajo del índice de precios al consumidor en los últimos años (gráfico 10). En 1992, la diferencia entre estos índices fue de 5 puntos, en 1993 de 8 puntos y hasta octubre de 1994 de casi 6 puntos adicionales. De esta manera, el costo relativo de la mano de obra para los sectores industriales se ha elevado 19 puntos por encima de lo que indican los cálculos basados en salarios reales. Obviamente, el efecto de este diferencial ha variado de sector a sector, y de empresa a empresa, siendo mucho mayor para las actividades de exportación y las más expuestas a la competencia de productos importados.

Por otro lado, los costos laborales para las empresas se han aumentado por los aumentos en los aportes a la seguridad social. Como ya se mencionó, los aportes por invalidez, vejez y muerte subieron de 6% en 1991 a 11.5% en la actualidad y seguirán incrementándose hasta 13.5% en 1996, de acuerdo con la Ley 100 de 1993 que reformó la seguridad social. La parte de estos aportes a cargo de las empresas ha aumentado del 2.2% al 8.6% de la nómina, y se elevará hasta llegar a 10.1% en

Gráfico 10. SALARIOS Y PRECIOS AL PRODUCTOR Y AL CONSUMIDOR



Fuente: Dane, Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

1996. Por su parte, los aportes para salud (en el régimen individual que cubre actualmente al 86% de afiliados) subieron en abril de 1994 de 7 a 8 puntos, de los cuales dos terceras partes están a cargo de la empresa. Está previsto además que, en desarrollo de la misma norma, dichos aportes para salud se eleven en 1995 a 11 puntos y en 1996 a 12 puntos (ampliando la cobertura a nivel familiar).

Toda la evidencia anterior indica que deben tomarse acciones tendientes a reducir y racionalizar los costos laborales en Colombia. Debe continuarse con un manejo prudente del salario mínimo, que sea consistente con los demás elementos de la política macroeconómica¹⁰ y, en las circunstancias actuales, con los objetivos y posibilidades del Pacto Social de productividad, precios y salarios¹¹. Sin embargo, dadas las presiones existentes en el mercado laboral, no puede pretenderse que el salario mínimo opere como un instrumento de reducción de costos laborales.

Por consiguiente, el rol de la política económica está limitado actualmente a reducir algunos factores de sobre costo laboral. En particular, debe ponerse en discusión la justificación de mantener el régimen de afiliaciones obligatorias a las cajas de compensación y la conveniencia de que algunos programas de beneficio general para la población sean financiados con impuestos a la nómina.

El 4% de la nómina que se paga actualmente a las cajas se destina parcialmente a cubrir gastos de salud, a pesar de que también hay aportes al ISS destinados a ese mismo objetivo. Los aportes a las cajas financian también actividades de recreación

¹⁰ Véase a este respecto E. Lora y A. M. Herrera, "Macroeconomía del salario mínimo", *Debates de Coyuntura Económica*, Fescol-Fedesarrollo, diciembre de 1993.

¹¹ Sobre este tema véase Lora, E. "Macroeconomía de la concertación", *Debates de Coyuntura Económica*, diciembre de 1994 (con este número de *Coyuntura Económica*).

y mercadeo, que pueden o no ser atractivas para los afiliados dependiendo de una infinidad de circunstancias.

De esta manera, los aportes a las cajas sustentan un enredado sistema de subsidios cruzados, que no se sabe muy bien a quién beneficia y que, en cualquier caso, reduce las posibilidades de generación de empleo, en detrimento de toda la clase laboral. Las cajas son instituciones muy útiles para el país, que deben seguir operando, pero sobre un sistema de afiliaciones voluntarias que les exija responder directamente a las demandas de sus afiliados.

Tampoco es justificable el financiamiento que recibe el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar a través del 3% de recargo a la nómina. Las actividades del ICBF son de beneficio social y por consiguiente deberían financiarse con impuestos de carácter general, recaudados sobre bases más am-

plias, y no exclusivamente sobre la nómina del sector formal de la economía.

Por razones de equidad y de eficiencia, los recargos a la nómina que financian gastos de beneficio social deben reemplazarse por impuestos generales. Por supuesto, no se trata de elevar una vez más las tasas del IVA o la renta, sino de reducir la evasión y de mejorar la efectividad de los recaudos. Esta es una tarea que será más fácil justamente en la medida en que haya menos obstáculos para la creación de empresas y empleos en el sector formal.

Los recargos a la nómina con fines cuasifiscales o con propósitos aparentemente distributivos son un legado del pasado, que resultan perjudiciales e insostenibles en una economía abierta. No será posible generar más y mejores empleos si las empresas no están en capacidad de competir internacionalmente.

36

energie 1982

Informes de Actualidad



LECTURAS DE ECONOMIA

36

Enero-julio 1992

Resolución del Ministerio de Gobierno 002650 de 1980
Medellín, No. 36. Enero-julio 1992

Editada por el Departamento de Economía y el
Centro de Investigaciones Económicas -CIE-
Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia

Tabla de contenido

El CIE y los retos de la investigación en esta década

Carlos Eduardo Vélez

Actividad industrial y apertura: los casos de Antioquia y Valle

Jesús A. Botero - Jorge Lotero

Política macroeconómica y desarrollo regional: el caso del sector agropecuario del Occidente colombiano

Remberito Rhenals

La tierra urbana en el portafolio de las fortunas antioqueñas en la primera mitad del siglo XX

Fernando Botero

Crítica al marxismo dogmático de Anwar Shaikh

José Félix Cataño

Las bases del modelo neoclásico

Bernard Guerrien

Valor de la suscripción anual -dos números-

Colombia: Ordinaria	\$3.000
Estudiantes	\$2.000
(Anexar constancia)	
Exterior:	U.S \$45

Todo pago debe hacerse a nombre de la Universidad de Antioquia-CIE

Correspondencia, canje y suscripciones. LECTURAS DE ECONOMIA Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia Apartado aéreo 1226. Tel 233 06 90 Medellín Colombia Suramérica.

Si cancela con giro postal o bancario, favor enviarnos por separado un oficio anunciándonos su número y fecha. No se aceptan suscripciones por más de un año.



CENTRO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA

Apertura y protección: criterios para una reforma arancelaria

*Luis Alfonso Torres**

I. INTRODUCCION

Durante las últimas décadas, Colombia ha llevado a cabo varias reformas arancelarias. Desde 1989 éstas han buscado, con distinta intensidad, la reducción del sesgo anti-exportador implícito en la alta protección, y el aumento en la transparencia del régimen de protección, por medio de la reducción del número de niveles.

Los mayores avances en esta dirección se lograron, sin duda, con la puesta en marcha del programa de desgravación de la apertura económica durante 1991. Este artículo sustenta la conveniencia de completar la reforma arancelaria en Colombia, para llegar a una estructura neutral de tarifas entre sectores productivos.

El análisis de la evolución de las tarifas arancelarias en el país señala dos características fundamen-

tales. De una parte, se aprecia que a través de las reformas de las últimas décadas, el ordenamiento arancelario ha conservado los objetivos propios de la sustitución de importaciones de bienes finales.

En efecto, los aranceles han estado y aún están organizados para darle la más alta protección a los bienes de consumo, considerados como aquéllos con mayor grado de elaboración. Esto es así, a pesar de los avances logrados por la apertura económica. La organización del arancel por niveles ha permitido que las presiones de los distintos grupos por lograr modificaciones arancelarias continúen.

De otro lado, cuando se mira la protección efectiva generada por la estructura de aranceles, se nota la pérdida del patrón de protección que se buscaba con el ordenamiento por grados de elaboración. La política de protección pierde entonces efectividad como herramienta para inducir la asignación de recursos.

El artículo presenta una propuesta de modificación arancelaria para lograr una estructura neutral

* El autor desea agradecer a Horacio Osorio por su valiosa colaboración en el procesamiento de la información necesaria para la elaboración de la propuesta. Igualmente a Rudolf Hommes, cuyo apoyo fue decisivo para convertir las ideas en una propuesta.

de aranceles entre sectores productivos. En ella se abandona el propósito de tener unos sectores como objetivo para darles la más alta protección. Se considera, además, que la neutralidad consolidará las condiciones para que la estructura de aranceles sea más estable.

La perspectiva que se adopta a lo largo del artículo, comienza por aceptar la existencia de las tarifas arancelarias como instrumentos de segundo orden (*Second best instruments*). Una vez aceptada esta condición, se argumentará que la definición de la estructura de aranceles debe hacerse, primordialmente, con base en consideraciones de economía política, de acuerdo con las facilidades de información disponible y con criterios de transparencia administrativa.

El artículo está organizado de la siguiente manera: Los numerales 1 a 4 presentan una discusión teórica para demostrar la conveniencia de una estructura neutral de aranceles, es decir, que no discrimine entre sectores productivos. Se muestra que, para el caso en el cual los bienes importados no tienen producción local que les compita, una estructura de dos niveles arancelarios es superior a la tarifa única. A continuación, los numerales 5 y 6 analizan los determinantes de la evolución de la estructura arancelaria en Colombia y las implicaciones que la estructura arancelaria vigente tiene en la protección efectiva y en la estabilidad de la misma. Finalmente, en el numeral 7, se recogen las principales conclusiones para sustentar una propuesta de reforma arancelaria.

La propuesta de reforma se hace bajo el criterio de que la solución más viable y más conveniente para los países de la subregión andina es la consolidación del libre comercio, sin que necesariamente esto implique la adopción de un arancel externo común. Se considera además que una reforma arancelaria es compatible con los compromisos adoptados hasta ahora por Colombia dentro del Pacto Andino, como también con aquéllos suscritos con Venezuela.

II. RAZONES PARA LA IMPOSICION DE ARANCELES

El diseño de una estructura arancelaria no es una cuestión trivial. Para comenzar, es ampliamente aceptado, de acuerdo con la teoría del comercio internacional, que la estructura óptima de tarifas arancelarias para un país pequeño es aquélla de cero arancel para todos los bienes. Cualquier tarifa por encima de cero acarreará una pérdida de eficiencia productiva y un sobrecosto a los consumidores¹.

La pérdida de eficiencia resultará del incentivo a la producción de sustitutos a las importaciones con mayores precios, en tanto que la pérdida del consumidor estará representada por la reducción en el excedente del consumidor (*Consumer surplus*), que proviene de los altos precios de la producción local.

Sin embargo, la existencia de distorsiones en los mercados y el hecho que los gobiernos persigan otros objetivos distintos a la maximización del bienestar general, en un ambiente que les impide, en numerosas ocasiones, utilizar los instrumentos más idóneos de política económica (*First-best policy instruments*), hace que las tarifas arancelarias se utilicen como medios de segundo orden para obtener los objetivos deseados.

Múltiples pueden ser los objetivos que se buscan con la imposición o variación de los aranceles en los países en desarrollo. Dentro de ellos, pueden identificarse cuatro como los más comunes. Estos son: elevar el recaudo fiscal, redistribuir el ingreso, equilibrar la balanza de pagos y dar protección a la producción local². Luego de las reformas co-

¹ Véase Bhagwati y Srinivasan (1983). País pequeño es aquél para el cual la demanda y la oferta de bienes transables son infinitamente elásticas. Esta es la descripción que más se acerca a las características de los países en desarrollo, los cuales no pueden influir, individualmente, en los precios de la mayor parte de los bienes que comercian con el exterior.

merciales de los años recientes, a estos cuatro objetivos, se le debe sumar la utilización de los cambios arancelarios para contrarrestar las llamadas prácticas desleales de comercio, en particular, el *dumping* y los subsidios.

Naturalmente, para elevar el recaudo fiscal, los impuestos internos sobre el ingreso o sobre el consumo de bienes, son un instrumento superior a las tarifas arancelarias, puesto que no discriminan entre producción local e importada, como lo hacen los aranceles.

De igual forma, los impuestos de origen interno acompañados de otros instrumentos fiscales, son también más eficientes para lograr la redistribución del ingreso, que la imposición de tarifas arancelarias que gravan en más alta proporción los bienes considerados como "suntuarios", frente a los catalogados como bienes de primera necesidad.

En el mismo sentido, es más eficiente para un país que enfrenta desequilibrios en su balanza de pagos (déficit o superávit) modificar su política macroeconómica, en particular su política fiscal, y al tiempo ajustar su tasa de cambio, que recurrir a la variación de los aranceles. La modificación de la política macroeconómica asegurará los ajustes en la orientación y tamaño de la demanda interna, de modo que le permitan superar los desequilibrios en las cuentas de la balanza de pagos. Los cambios de los aranceles, por contraste, sólo permitirán un ajuste parcial o temporal. La modificación arancelaria podría incluso obrar en contra del ajuste de la balanza de pagos, puesto que al elevarlos para evitar una devaluación, se afectarían las exportaciones.

No obstante, las opciones de incrementar los impuestos internos o de reformar drásticamente su estructura, así como la de modificar la política

macroeconómica y ajustar la tasa de cambio, no siempre están disponibles para los gobiernos. Restricciones de carácter político, administrativo o institucional impiden que sean utilizadas en determinadas circunstancias. Así, surge la opción de aplicar o modificar aranceles, ya sea para utilizarlos como mecanismo alternativo o para "ganar tiempo" y apoyo político.

En cuanto al objetivo de proteger a la producción local por medio de tarifas, resultaría más eficiente corregir las distorsiones que obligan a dar mayor protección. Esto, en muchos casos, llevaría a la concesión de un subsidio uniforme.

Como se ha dicho, las más eficientes acciones de política no siempre están disponibles. Además, en este caso, existen otras consideraciones que llevan a preferir las tarifas por encima de los subsidios. Mientras estos tienden a desmejorar la posición fiscal, las tarifas arancelarias permitirían mejorarla. De la misma forma, mientras los subsidios dan lugar a rápidas acciones de retaliación, los aranceles todavía pueden ser justificados internacionalmente, apelando al llamado "trato especial y diferenciado" del cual aún gozan los países en desarrollo.

A pesar de lo anterior, la literatura económica ha demostrado que para los países en desarrollo es factible proteger, temporalmente, ciertas industrias que generen beneficios técnico-económicos, que puedan ser apropiados por otras actividades productivas. Teóricamente, la pérdida de eficiencia en el presente, se compensa en el futuro cuando se compita exitosamente y se haga posible que otras actividades productivas se apropien de los beneficios económicos o tecnológicos. Este argumento, conocido como el de la "industria naciente", ha sido utilizado en forma poco rigurosa para justificar la protección permanente que se les ha dado a las actividades productivas en diversos países³.

² Véase Subramanian A., A. Ibraim y L.A. Torres (1993) y Panagariya A. (1990).

³ Véase Balassa B. (1984).

Ahora bien, la vinculación de los cambios arancelarios a las prácticas para contrarrestar el *dumping* y los subsidios, tiene por lo menos dos aspectos que la hacen inadecuada. En primer lugar, no es una práctica que pueda justificarse plenamente frente a la legislación del GATT. En efecto, la elevación de los aranceles cubre todas las importaciones, sin diferenciar el país o la firma de donde provienen las prácticas desleales. Además, la elevación del arancel rara vez corresponde al margen de *dumping* o subsidio y, por lo regular, no guarda proporción con la magnitud del daño a la producción local. En segundo término, puede dar lugar a que la aspiración de lograr un comercio más justo, se utilice para restringir el libre comercio.

III. LA CONVENIENCIA DE ESTRUCTURAS ARANCELARIAS NEUTRALES

Los anteriores argumentos podrían llevar a la conclusión que la estructura óptima de aranceles debería ser aquella que diferencie los niveles de acuerdo con los objetivos que se busquen, resultando en una alta dispersión de aranceles. La dispersión sería mayor si, como suele suceder, la estructura arancelaria busca alcanzar varios de estos objetivos en forma simultánea.

Así, para elevar los recaudos, los aranceles más altos deberían colocarse sobre los bienes cuya demanda sea inelástica a los precios; para contribuir a la redistribución del ingreso, las tarifas más altas deberían colocarse sobre los bienes llamados "suntuarios" y para lograr un equilibrio de balanza de pagos, sobre aquéllos con mayor peso dentro de las importaciones. De acuerdo con el argumento de la "industria naciente", la protección debería otorgarse a las actividades con mayores externalidades. La diferenciación de las tarifas sería una condición básica si se buscara contrarrestar los subsidios y el *dumping*.

Sin embargo, los argumentos teóricos para construir una estructura óptima de aranceles con varios niveles, se debilitan contundentemente, cuando se

reconoce que las tarifas arancelarias son, en gran medida, el resultado de la negociación entre los gobiernos y los grupos de interés. Así, mientras los gobiernos pueden utilizarlas, deliberadamente, para favorecer ciertas actividades productivas sobre otras, el sector privado las incluye dentro de sus estrategias de control a la competencia y de mejora de la rentabilidad.

Dentro de este marco, en el cual las tarifas arancelarias se determinan en forma endógena, la existencia de varios niveles arancelarios es una invitación a la discrecionalidad de los gobiernos y a la labor de "lobby". De esta manera, el nivel de la protección que se puede obtener pasa a ser función de la diferenciación del arancel y la determinación de las tarifas se convierte en un bien privado.

Por contraste, una estructura arancelaria neutral entre actividades productivas, suprime el incentivo a la labor de "lobby", puesto que nadie estaría dispuesto a buscar un alza en los aranceles sabiendo que ello llevaría a una igual en los aranceles de sus competidores⁴.

Con la reducción de las labores de "lobby", menores serán las pérdidas de recursos y de eficiencia. De igual manera, al suprimirse el incentivo a la negociación, se hace posible que los gobiernos fortalezcan su posición política. Además, la estructura y el nivel de protección ganarán en estabilidad.

En la misma perspectiva, los requerimientos de información para elaborar una estructura óptima de tarifas, son de una magnitud tal que hacen casi imposible que cualquier país y, en particular, aquéllos en desarrollo, puedan llevarla a la práctica.

⁴ En una estructura neutral nadie estaría dispuesto a emplear recursos en la labor de *lobby* porque las otras actividades productivas se beneficiarían gratuitamente. Esto es lo que se conoce como la situación del *free rider*, que actúa como desestímulo al *lobby*. Un tratamiento formal puede verse en Panagariya y Rodrik (1991).

Sólo trátase de imaginar el problema del cálculo de las elasticidades (incluidas las elasticidades cruzadas), para una estructura arancelaria de más de 6,000 ítems.

El caso más notorio de toma de decisiones bajo información limitada, se da, sin embargo, cuando cualquier gobierno trata de escoger las industrias que deben ser protegidas, de acuerdo con sus características técnico-económicas (*Pick the winners*). Son tan complejas las características de cada industria, que fácilmente se puede terminar con más de un "ranking" de ganadores.

En situaciones como ésta, en las cuales hay una disposición a conceder protecciones diferenciadas a ciertas actividades económicas, con información que no permite una clara selección, es seguro que el resultado final distará de los requerimientos de la industria naciente y se terminará por dar cabida a otras consideraciones o juicios de valor. Además, como a menudo sucede, una vez los gobiernos deciden crear situaciones de privilegio, éstas tenderán a convertirse en permanentes.

Finalmente, una estructura arancelaria neutral eliminará los costos administrativos y contrarrestará las prácticas aduaneras indebidas, las cuales suelen acompañar las estructuras diferenciadas.

IV. NEUTRALIDAD Y TARIFA ARANCELARIA ÚNICA

Los anteriores argumentos muestran la conveniencia de adoptar una estructura neutral de aranceles entre actividades productivas, por oposición a las estructuras diferenciadas y dispersas. Sin embargo, no señalan necesariamente, la conveniencia de la tarifa arancelaria única.

El hecho de que parte de las importaciones de bienes no tenga producción doméstica que les compita, da lugar a un caso en el cual se justifica alejarse de la tarifa única, para proponer una estructura arancelaria de dos niveles. El menor de

ellos aplicado a los bienes no producidos y el otro a los bienes producidos localmente. El caso es mucho más fuerte, cuando para lograr una tarifa arancelaria única, es necesario elevar los aranceles que se aplican a los bienes que no se producen localmente.

Una estructura que grave menos los bienes no producidos localmente, no sólo comparte las virtudes de la tarifa única, sino que la supera en términos de bienestar. En efecto, al aplicar un solo arancel a la producción local, se adquieren las ventajas de una estructura neutral, puesto que se suprime el incentivo al *lobby*, llevando a la reducción de las pérdidas de recursos y de eficiencia productiva. De la misma forma, sirve a los propósitos de simplicidad administrativa y eficiencia aduanera.

Su ventaja radica en que al gravar menos los bienes no producidos localmente, se disminuye el impuesto neto al consumidor por concepto de aranceles y, al mismo tiempo, se reduce el sesgo anti-exportador por la menor carga de impuestos a los insumos importados. La alternativa de acompañar la tarifa única con un mecanismo de *drawback*, es menor que la diferenciación en dos niveles, debido a los costos administrativos y financieros que implica⁵.

V. DETERMINANTES DE LA ESTRUCTURA ARANCELARIA

El diseño de la estructura arancelaria en Colombia ha respondido, básicamente, al motivo de protección. Las reformas y modificaciones arancelarias de las últimas cuatro décadas han mantenido, en esencia, el objetivo de promover la sustitución de importaciones de bienes finales. Por esto, las tarifas más altas se han aplicado a los bienes de consumo, mientras que a los insumos y a los bienes de capital se les han aplicado las tarifas más bajas.

⁵ Véase Mitra P. (1992) y Panagariya A. (1992).

Como resultado, las distintas estructuras arancelarias en el país han tenido un alto grado de similitud entre sí. Aun, la estructura arancelaria vigente, resulta sorprendentemente parecida a aquélla que se tenía antes de iniciado el proceso de apertura⁶. Esto se debe a que para ordenar los niveles arancelarios en la estructura de tarifas, se mantuvo el objetivo de darle mayor protección a los bienes con más alto grado de elaboración. Así, el nivel más alto, 20%, se aplica a los bienes de consumo y los de 15% y 10%, se aplican, tanto a los insumos, como a los bienes de capital. El nivel de 5% se aplica a los bienes no producidos localmente.

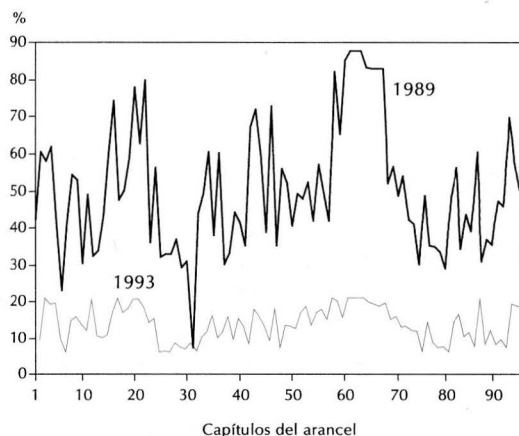
El gran avance de la apertura económica ha consistido, sin duda, en la reducción del sesgo anti-exportador, por medio de la rebaja de aranceles, y en la mejora de la transparencia de la estructura arancelaria, mediante la reducción del número de niveles. En efecto, la tarifa promedio pasó de 41.6% en 1989, a la actual de 11.6% y la tarifa máxima de 300% a 35%. Al tiempo, el número de niveles pasó de más de 20 a 4, en los cuales hoy se agrupa la mayoría de las posiciones arancelarias. Las distintas sobretasas a las importaciones fueron también abolidas (cuadro 1).

En adición, la apertura económica ha reducido drásticamente las excepciones al ordenamiento arancelario. Estas, en el pasado, estuvieron asociadas, en su mayoría, al objetivo de redistribución del ingreso. Bajo este objetivo se justificaron las tarifas más bajas a la importación de medicamentos, productos veterinarios y alimentos. Con el objetivo de redistribución se presentaron también, las altísimas tarifas que hasta hace pocos años se aplicaron a los llamados "automóviles de lujo". Hoy las excepciones tienden a concentrarse en el sector agrícola.

Ahora bien, si el ordenamiento de la estructura arancelaria ha respondido al motivo de protección, la variación de las tarifas arancelarias ha estado vinculada a dos factores principales. El primero de ellos, se relaciona con el objetivo de balanza de pagos. En efecto, el nivel de la protección otorgada a la producción nacional ha variado de acuerdo con los requerimientos de las políticas de estabilización que han buscado controlar los desequilibrios macroeconómicos, expresados en desajustes en la balanza de pagos. Se ha generado así una variación cíclica de los niveles de protección⁷.

El objetivo fiscal ha estado presente más como límite o como fuerza extra, que como fin en sí mismo. De esta forma, en las coyunturas en que la estabilización macroeconómica requería una reducción arancelaria, las necesidades fiscales fijaban un piso, impuesto por la alta dependencia que las finanzas del estado tenían de la tributación del sector externo. En las coyunturas en que se necesitó una mayor contribución tributaria del sector externo se prefirieron las sobretasas⁸.

Gráfico 1. ARANCELES PRE Y POST-APERTURA



Fuente: Consejo de Asuntos Aduaneros y Arancelarios.

⁶ Véase el gráfico 1. El coeficiente Sperman de correlación, calculado para las estructuras de 1989 y 1993, fue de 0.81. Cubillos y Torres (1987) estimaron un coeficiente de Sperman de 0.90 para las estructuras de 1979-1984 y de 0.80 para las de 1984-1986.

⁷ Un análisis de la variación cíclica de la protección arancelaria, véase en Torres L.A. (1993).

Cuadro 1. NIVEL ARANCELARIO PROMEDIO POR BIENES SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO 1989-1993 (Porcentajes)

Cuode	1989 ^a	1990 ^b	1991 ^c	1992 ^d	1993 ^e
Bienes de consumo	58.50	51.67	21.42	17.41	17.06
Consumo no duradero	59.80	52.69	20.61	17.23	16.98
Consumo duradero	56.20	49.74	22.93	17.74	17.20
Materias primas y bienes intermedios	37.90	33.48	12.04	9.97	9.90
Combustibles y lubricantes	28.70	25.68	11.93	8.00	7.83
Para la agricultura	24.40	22.95	12.28	8.99	8.81
Para la industria	38.60	33.93	12.03	10.03	9.96
Bienes de capital	37.10	27.66	12.50	10.30	8.27
Materiales de construcción	43.70	39.68	15.43	12.44	12.46
Para la agricultura	28.80	20.52	9.35	10.44	10.46
Para la industria	35.60	24.56	11.43	9.48	9.32
Material de transporte	41.30	32.83	15.05	11.67	11.52
Diversos		27.41	15.50	8.61	8.28
Total economía	41.60	36.28	14.35	11.79	11.57

^a Incluye sobretasa del 18%.

^b Incluye sobretasa del 13%. Decreto 3104.

^c Incluye sobretasa del 8%. Decreto 2515.

^d Decreto 255.

^e Decreto 165.

Fuente: Departamento Nacional de Planeación.

El segundo factor tiene que ver con la labor de *lobby*. Dicha labor buscaba la mayor diferenciación de aranceles por producto, como medio para aumentar la protección frente a sus competidores. La técnica tenía dos componentes: Uno de ellos consistía en lograr los llamados "desdoblamientos arancelarios", para identificar un producto y así aplicarle una mayor tarifa. En la mayoría de las veces esto se podía hacer sin violar el ordenamiento de la estructura arancelaria, debido a las diferen-

cias entre las tarifas aplicadas por tipo de bien (consumo, intermedios y bienes de capital). El otro componente consistía en buscar las menores tarifas posibles para los insumos, incluida la exoneración total del pago de aranceles. El nivel de protección que se podía lograr estaba en relación directa con la estructura arancelaria⁹.

⁸ Hasta la reforma fiscal de 1990, la tributación del sector externo representaba entre el 38% y el 35% del total de los ingresos fiscales. La sobretasa del 18% se impuso por motivos fiscales en 1983.

⁹ Cubillos y Torres (1987), analizan las justificaciones detrás de la gran cantidad de niveles en la estructura, éstas se relacionaban con complejidad tecnológica, creación de empleo e inclusive, con problemas coyunturales. Igualmente, analizan el llamado "ciclo de las exenciones", dentro del cual, a medida que aumentaban los aranceles, las exenciones arancelarias tendían a incrementar.

A partir de 1991, los aranceles en el sector agrícola se han vinculado a la finalidad de contrarrestar las fluctuaciones de precios internacionales, los cuales, se ha afirmado, están fuertemente influenciados por los subsidios de los países desarrollados. Para esto, se puso en funcionamiento el sistema de aranceles variables, aplicado a 112 ítems arancelarios.

VI. PATRÓN DE PROTECCIÓN Y LA APERTURA ECONOMICA

La estructura arancelaria actual es la menos proteccionista y la de menor dispersión en las últimas décadas en el país. Sin embargo, su ordenamiento todavía responde a los antiguos objetivos de sustituir importaciones de bienes finales.

La estructura de aranceles genera un sistema de protección efectiva en la cual es difícil identificar un patrón de protección definido, y da lugar a protecciones efectivas todavía muy altas. Estas características afectan la distribución de recursos¹⁰.

Además, la estructura actual sigue siendo muy vulnerable a las presiones que buscan modificarla y, desde el punto de vista aduanero, puede dar lugar a prácticas indebidas.

Un sistema más apropiado con los incrementos de eficiencia y con la abolición de tratamientos preferenciales que busca la apertura, sería una estructura neutral entre actividades productivas.

A. El patrón de protección arancelaria y la protección efectiva

El patrón de protección de la estructura de aranceles es claro. Su objetivo es proteger en mayor medida los bienes de consumo, los cuales son considerados como los de mayor grado de elaboración. Se discrimina la producción de insumos y bienes de capital.

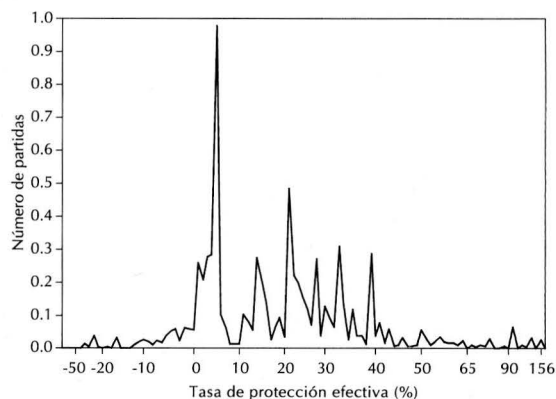
La discriminación ha servido de base para criticar la falta de objetividad de la clasificación arancelaria apoyada en los grados de elaboración de los

bienes, en particular en cuanto se refiere a los bienes de capital, ya que sólo se atiende a su característica de bienes utilizados en la fabricación de otros, dejando de lado su carácter de bien final que utiliza insumos.

La discriminación también ha servido para criticar los sesgos en la asignación de recursos que genera la estructura de tarifas, puesto que la mayor protección otorgada a los bienes de consumo, se hace en perjuicio de otras actividades productivas en las cuales, se ha dicho, el país tiene potenciales ventajas.

Las críticas anteriores contienen elementos válidos. Sin embargo, dejan de lado el principal problema que presenta la estructura de tarifas, en relación con la asignación de recursos. En efecto, los cuatro niveles básicos de aranceles, generan una estructura de protección efectiva en la cual el patrón de protección se diluye y se hace difícil reconocer las prioridades que otorgan las tarifas arancelarias (gráfico 2).

Gráfico 2. DISTRIBUCION DE LA PROTECCION EFECTIVA CON EL ARANCEL VIGENTE EN 1994 (5,10,15,20)



Fuente: Consejo de Asuntos Aduaneros y Arancelarios.

¹⁰ La protección efectiva es un indicador de la protección al proceso productivo. Es el resultado de sustraerle al impuesto arancelario sobre un determinado bien, las tarifas aplicadas a los insumos, ponderadas por su participación en el valor del bien.

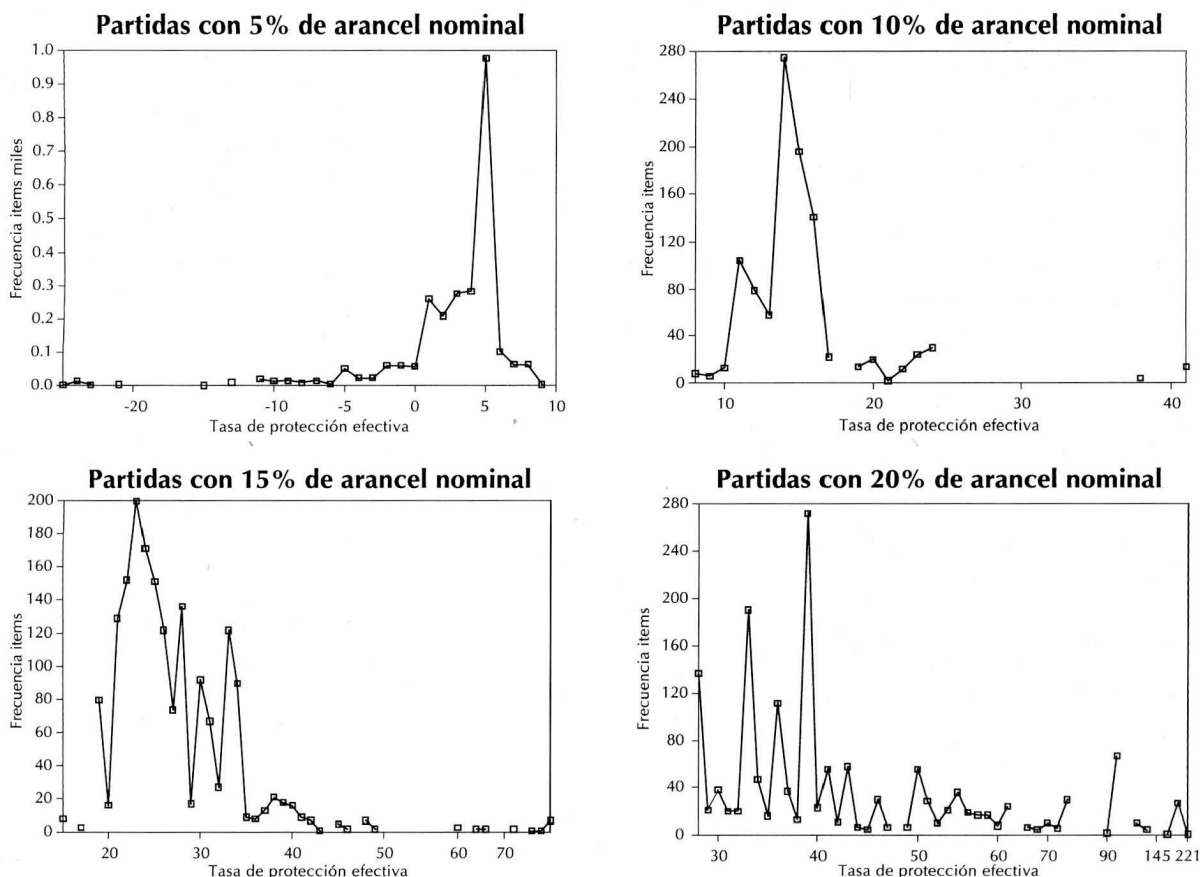
De igual manera, se pierde la neutralidad en la protección por tipo de bien, la cual se había logrado por la uniformidad de los aranceles. Para los bienes producidos localmente, agrupados en los niveles de 10% a 20%, la protección efectiva varía en el rango de 8% a 221%. (gráfico 3).

Estos resultados se deben a que para producir un determinado bien, se utilizan diferentes insumos, mezclados en distintas proporciones. Los insumos, a su vez, están gravados con dos tarifas arancelarias diferentes (10% y 15%). Dentro de esta diversidad, es fácil entender las divergencias entre el patrón de protección de los aranceles y aquél de la

protección efectiva. Es también fácil entender que los estimativos de protección efectiva serían iguales sólo por accidente, aun en el caso de bienes con características similares.

Una comparación entre las estructuras de tarifas arancelarias y la de protección efectiva, muestra claramente cómo se pierde el patrón de protección y cómo bienes con igual grado de elaboración, reciben protecciones efectivas diferentes. La protección efectiva para la producción de materias primas y bienes de capital gravados con 10% de arancel varía entre 8% y 44%. Para los bienes gravados con 15% varía entre 10% y 80% y para

Gráfico 3. DISTRIBUCION DE LA PROTECCION EFECTIVA POR NIVELES DE ARANCEL



Fuente: Consejo de Asuntos Aduaneros y Arancelarios.

los bienes finales, gravados con 20%, la protección efectiva que fluctúa entre 28% y 156%, con unos pocos items con protección mayor a 200% (gráfico 3).

En el grupo de los bienes finales, la pérdida del patrón de protección es más evidente, debido a la presencia de una mayor variedad de insumos y de un mayor número de tarifas aplicadas a ellos. Puede verse, igualmente, que el objetivo de darles la más alta protección no se cumple a cabalidad (gráfico 3).

De otro lado, se observa que los niveles de protección efectiva llegan a ser muy altos. Esto va en contravía de los principios con que se ha adelantado el proceso de apertura comercial en el país. Para 425 items arancelarios, el indicador de protección efectiva es mayor que 50% y para 148 items arancelarios es superior que 100%. Entre los items con alta protección se destacan, en el sector agrícola, las carnes, los lácteos, el arroz, los cereales, las harinas, las tortas y los aceites. En el sector industrial, los vehículos, algunos insumos plásticos, las láminas de aluminio, los tubos y en menor medida, los electrodomésticos.

Todo lo anterior sugiere que los esfuerzos por señalar un determinado bien o grupo de bienes como el objetivo para darles la mayor protección, resultan vanos dentro de una estructura de varios niveles arancelarios. Sugiere igualmente, que para los agentes económicos es muy difícil encontrar coherencia entre los postulados de las políticas de protección, hechos explícitos a través de las tarifas arancelarias, y sus efectos reales, expresados a través de la protección efectiva. Es seguro que para los agentes económicos se hace difícil decidir la distribución de los recursos, con base en la información recibida por la protección efectiva.

B. Estabilidad de los aranceles

La existencia de varios niveles de tarifas aplicados a la producción nacional hace que la estructura de

aranceles sea todavía vulnerable a las presiones que buscan elevar la protección. El uso de recursos en la labor de *lobby* ha continuado, aunque a nivel mucho más reducido. Incluso se ha podido detectar una tendencia en el sector privado, que se ha opuesto a las alzas de aranceles.

La vulnerabilidad de la estructura de aranceles se puede apreciar por los cambios o solicitudes de modificación arancelaria en los últimos tres años. Durante el período comprendido entre agosto 1992 y octubre 1993, el organismo competente del gobierno recibió 108 solicitudes de cambios arancelarios. De las solicitudes recibidas, 23 pedían la rebaja de los aranceles de los insumos. La tasa de negación de las solicitudes fue alta (cuadro 2).

Adicionalmente, durante 1993 se disminuyeron los aranceles para insumos empleados en la producción de bienes agrícolas (hasta 0% y 5%), y se reformó la metodología del cálculo de los aranceles variables. Además, algunos cultivos, como el algodón y el frijol, incrementaron su protección por la elevación del arancel. Los motivos que se

Cuadro 2. NUMERO DE SOLICITUDES DE MODIFICACION DEL ARANCEL
Agosto 1992 - octubre 1993

	Aceptada	Negada	En estudio	Total
Aumentar	7	6	13	
Disminuir	8	18	13	39
Desdoblar				
Aumentar		2		2
Disminuir		13	10	23
Mantener	5			5
Otros	17	2	7	26
Total	30	42	36	108

Nota: Solicitudes ante Consejo de Asuntos Aduaneros y Arancelarios. No incluye las presentadas a otras dependencias estatales y/o diligenciadas directamente por estas (Ej. Minagricultura insumos y productos agropecuarios).

Fuente: Consejo de Asuntos Aduaneros y Arancelarios.

adujeron para estas modificaciones cubrieron tópicos tan amplios como la evolución de los precios internacionales y consideraciones de orden social.

En septiembre de 1994, se presentaron varias modificaciones arancelarias, las cuales hacían parte de un acuerdo sobre convenios de absorción de productos agrícolas. Las modificaciones propuestas fueron criticadas por los principales gremios del sector industrial.

Ahora bien, el incentivo a las modificaciones arancelarias aumenta, debido a la falta de claridad con que se clasifican los insumos, a los cuales se les aplican tarifas diferentes (10% o 15%). De la misma forma, se encuentran insumos o bienes de capital, a los cuales se les aplican tarifas de bienes finales. De los 410 ítems arancelarios identificados, se destacan los hilados y los tejidos, así como los aceites, las harinas, algunos insumos para la industria de plásticos y los tubos (Los últimos cuatro también hacen parte del grupo con la mayor protección).

En estas circunstancias, es fácil incurrir en errores de clasificación o en contrabando técnico, prácticas que tienen consecuencias indeseables en la eficiencia de las aduanas y en el recaudo fiscal.

VII. PROPUESTA DE REFORMA

La propuesta de modificación arancelaria que se hace a continuación, busca una estructura neutral de aranceles entre sectores productivos, que genere protección efectiva más neutral entre bienes y actividades productivas.

La propuesta deja de lado el objetivo de escoger sectores para darles la mayor protección. Esto hace posible corregir los sesgos en la asignación de recursos generados por la estructura de tarifas vigente y al mismo tiempo, permite disminuir el incentivo a las modificaciones sectoriales de los aranceles y a las prácticas aduaneras ineficientes.

En concreto, se propone reducir el número de niveles de los cuatro que hoy existen, a sólo dos: 15% y 5%. El nivel de 15% se aplicaría a todos los bienes producidos en el país sin diferencia alguna por el grado de elaboración u otro criterio, sea este sectorial o de cualquiera otra índole. El nivel de 15% se aplicaría también como el básico para todos los productos sometidos al mecanismo de aranceles móviles que hoy cubre a 112 productos agrícolas.

El nivel de 5% se aplicaría a todos los bienes no producidos en el país. Al mantener la distinción entre bienes producidos y no-producidos localmente, la propuesta es partidaria de evitar una penalización a los consumidores y la elevación del sesgo anti-exportador.

En este último punto, la propuesta se aparta de otra solución alternativa que consistiría en elevar las tarifas para los insumos y para los bienes de capital no producidos en el país, con el objetivo de lograr un solo nivel arancelario. Esta alternativa se apoyaría en la existencia del Plan Vallejo y el CERT (u otro sustituto de los dos), para reducir el sobre costo a los exportadores.

La alternativa parece inconveniente, puesto que, en el caso de la producción destinada al mercado interno (el importador no utiliza Plan Vallejo), cabe esperar un incremento del impuesto neto a los consumidores, ya que los precios estarán en relación directa con el arancel pagado. Para el caso de la producción destinada a las exportaciones, se aumentaría el sesgo anti-exportador, debido al incremento de los costos financieros y administrativos, en particular, para aquellos exportadores que no utilicen el Plan Vallejo (en su mayoría pequeños o nuevos exportadores)¹¹.

La propuesta también considera la modificación de los aranceles aplicados a los productos del

¹¹ Cerca del 37% de las importaciones de materias primas y del 40% de las importaciones de bienes de capital, se hacen bajo la tarifa del 5%.

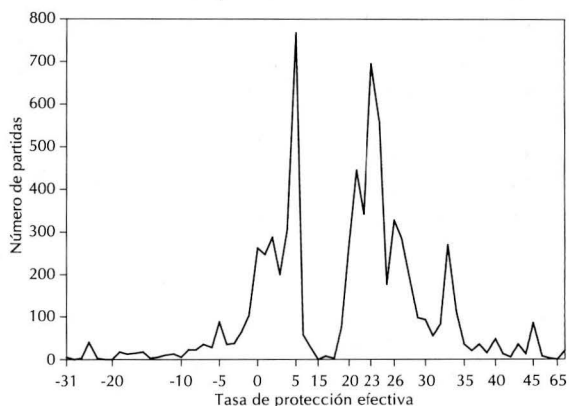
sector automotor. La tarifa aplicada a los bienes finales se unificaría en 25% y la aplicada al material CKD se llevaría a 5% en línea con los bienes no producidos localmente. El 0% se aplicaría, en todo caso, sólo para dar cumplimiento a tratados o convenios internacionales.

Como resultado de las modificaciones propuestas se logra una estructura de protección efectiva más homogénea, disminuyéndose la discriminación en la asignación de recursos entre actividades productivas y se elimina la protección efectiva excesiva (gráfico 4).

En efecto, la protección efectiva promedio se disminuiría en cuatro puntos porcentuales al pasar de 20.1% a 16.7%. Se eliminaría la protección efectiva mayor a 100%. La protección efectiva máxima se reduciría de 156% y 221% a 67.3% (aparte de pocos items cuya protección sería de 94%). La protección efectiva para la producción nacional se concentraría en el rango de 20% a 35% (gráfica 5). La dispersión, medida por el coeficiente de variación, se reduciría en más de la mitad, al pasar de 26.3% a 11.1%.

La mayor uniformidad en los aranceles que se lograría con esta propuesta, desincentivaría aún

Gráfico 4. DISTRIBUCION DE LA PROTECCION EFECTIVA CON PROPUESTA DE REFORMA ARANCELARIA (5 y 15% de arancel nominal)

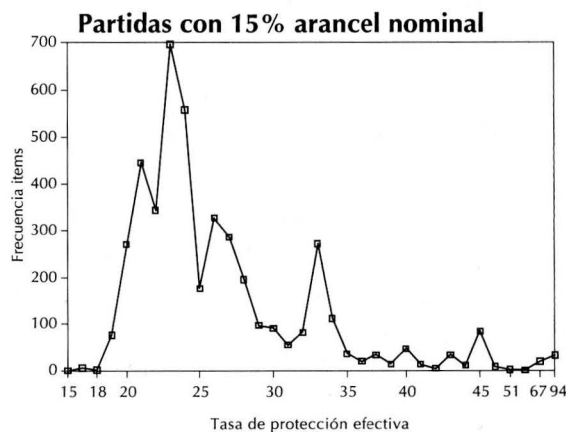
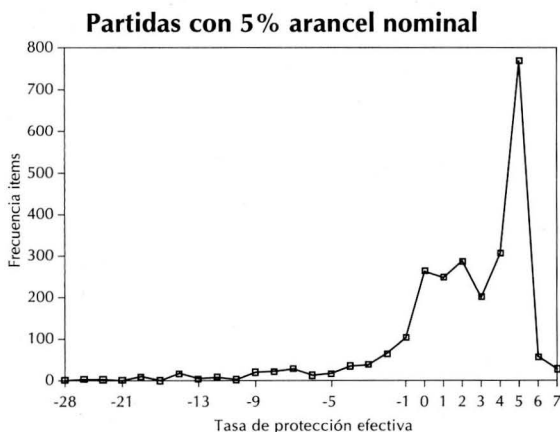


Fuente: Consejo de Asuntos Aduaneros y Arancelarios.

más las presiones que buscan modificarlos y garantizaría una mayor estabilidad de los niveles de protección otorgada a la actividad productiva. La negociación sobre los aranceles tendería a autorregularse.

Finalmente, la mayor uniformidad en los aranceles haría más eficiente la actividad aduanera y evitaría la mala clasificación arancelaria y el contrabando técnico.

Gráfico 5. DISTRIBUCION DE LA PROTECCION EFECTIVA CON PROPUESTA DE REFORMA ARANCELARIA POR NIVELES DE ARANCEL



Fuente: Consejo de Asuntos Aduaneros y Arancelarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Bassa B. et. al. (1984), *Development Strategies in Semi-industrial Economies*, Banco Mundial.
- Bhattacharya J. y T. Srinivasan (1983), *Lectures on International Trade*, MIT Press.
- Cullos R. y L.A. Torres (1987), "La protección a la industria en un régimen de exenciones" en *Revista de Planeación y Desarrollo*, marzo-junio.
- Mitra S. (1992), "Tariff Design and Reform in a Revenue-constrained Economy: Theory and an Illustration for India" en *Journal of Public Economics*, Vol. 47.
- Panagariya A. (1990), "How Should Tariffs be Structured?" NBER Working Paper Series No. 353. Banco Mundial.
- Panagariya A. (1992), "Input Tariff, Duty Drawbacks and Tariff Reform". *Journal of International Economics*.
- Panagariya A. y D. (1993), Rodrik "Political Economy Arguments for a Uniform Tariff" en *International Economic Review*.
- Subramanian A., A. Ibrahim y L.A. Torres (1993), "Optimal Tariff: Theory and Practice" Fondo Monetario Internacional Working Paper.
- Torres L.A. (1994), "La reforma del régimen de comercio y la apertura económica" en *Las reformas económicas del Gobierno del Presidente Gaviria: Una visión desde dentro*, Ministerio de Hacienda.

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

Revista semestral patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Programa patrocinado por el Quinto Centenario del Descubrimiento de América.

Junta de Asesores: Presidente: Aníbal Pinto. Vicepresidente: Angel Serrano. Vocales: Rodrigo Botero, Fernando H. Cardoso, Aldo Ferrer, Enrique Fuentes Quintana, Celso Furtado, Norberto González, David Ibarra, Enrique V. Iglesias, José Matos Mar, Francisco Orrego Vicuña, Manuel de Prado y Colón de Carvajal, Luis Angel Rojo, Santiago Roldán, Gert Rosenthal, Germánico Salgado, José Luis Sampedro, María Manuela Silva, Alfredo de Sousa, María C. Tavares, Edelberto Torres-Rivas, Juan Velarde Fuentes, Luis Yáñez-Barnuevo.

Director: Osvaldo Sunkel

Secretario de Redacción: Carlos Abad

Consejo de Redacción: Carlos Bazdresch, A. Eric Calcagno, José Luis García Delgado, Eugenio Lahera, Augusto Mateus, Juan Muñoz.

Número 19

Enero-Junio 1991

SUMARIO

EL TEMA CENTRAL: «LA ENCRUCIJADA DE LOS NOVENTA. AMERICA LATINA»

PERSPECTIVAS ECONOMICAS DE AMERICA LATINA EN LOS NOVENTA

- Luiz Carlos Bresser Pereira, La crisis de América Latina. ¿Consenso de Washington o crisis fiscal?
- Enrique V. Iglesias, La difícil inserción internacional de América Latina.
- Gert Rosenthal, América Latina y el Caribe. Bases de una agenda de desarrollo para los años noventa.
- José Antonio Ocampo, Perspectivas de la economía latinoamericana en la década de los noventa.
- Victor E. Tokman, Pobreza y homogeneización social: Tareas para los noventa.

CAPITAL HUMANO, INNOVACION TECNOLOGICA Y GESTION EMPRESARIAL

- Juan Carlos Tedesco, Estrategias de desarrollo y educación: El desafío de la gestión pública.
- Ennio Rodríguez, América Latina ante el abismo creciente de su rezago tecnológico.
- Bernardo Kliksberg, Las perspectivas de la gerencia empresarial en los años noventa.

ESCENARIOS POLITICOS Y SOCIALES

- Francisco Weffort, Notas sobre a crise do Estado-Nação.
- José Matos Mar, Los pueblos indios de América.
- Helio Jaguaribe, A social democracia e as condições da América Latina e do Brasil.

LAS RELACIONES DE AMERICA LATINA CON LOS EE. UU. Y LA COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

- José Miguel Insulza, Estados Unidos y América Latina en los noventa.
- Bruce M. Bagley y Juan Gabriel Tokatlán, Droga y dogma: La diplomacia de la droga de Estados Unidos y América Latina en la década de los ochenta.
- Piero Gleijeses, Reflexiones sobre la victoria de los Estados Unidos en Centroamérica.
- Jorge Grandi, Las dimensiones del Mercado Único Europeo y América Latina: Implicaciones y reflexiones sobre algunos interrogantes.

FIGURAS Y PENSAMIENTO: Homenaje a Aníbal Pinto

- Diez años después, Angel Serrano, Pedro Pablo Kuczynski, Rodolfo Riezniak y Carlos Abad.
- Discurso pronunciado en la Universidade Estadual de Campinas, con ocasión de conferirse a Aníbal Pinto el título de Doctor Honoris Causa, por José Serra.
- Genio y figura de Aníbal Pinto, por Alfredo Eric Calcagno.
- Aníbal Pinto. La significación de lo político, por Enzo Faletto.
- Referencias representativas de la obra de Aníbal Pinto, por Héctor Assael.

Y LAS SECCIONES FIJAS DE

- Reseñas Temáticas: Examen y comentarios —realizados por personalidades y especialistas de los temas en cuestión— de un conjunto de artículos significativos publicados recientemente en los distintos países del área iberoamericana sobre un mismo tema. Se incluyen seis reseñas realizadas por E. Lander, L. E. Lander, L. Gómez Calcaño, M. López Maya y H. Sonntag, Alfredo Stein y Marshall Wolfe (latinoamericanas); Carlos Berzosa, Manuel Ricardo López Aísa y Marisa Loredó (españolas).
- Revista de Revistas Iberoamericanas: Más de 1.100 artículos, publicados en las principales revistas académicas y científicas de Iberoamérica, clasificados en un índice alfabético-temático de economía política.
- Suscripción por cuatro números: España y Portugal, 6.600 pesetas; Europa, 60 dólares; América Latina, 50 dólares y resto del mundo, 70 dólares.

Agencia Española de Cooperación Internacional
Revista Pensamiento Iberoamericano
Avenida Reyes Católicos, 4
28040 Madrid
Teléfono: 583 83 91
Fax: 583 83 10



Informes de Investigación

**Correos
de Colombia**



Adpostal

Estos son nuestros servicios ¡Utilícelos!

- SERVICIO DE CORREO ORDINARIO
- SERVICIO DE CORREO CERTIFICADO
- SERVICIO DE CERTIFICADO ESPECIAL
- SERVICIO ENCOMIENDAS ASEGURADAS
- ENCOMIENDAS CONTRA REEMBOLSO
- SERVICIO CARTAS ASEGURADAS
- SERVICIO DE FILATELIA
- SERVICIO DE GIROS
- SERVICIO ELECTRONICO BUROFAX
- SERVICIO INTERNACIONAL APR/SAL
- SERVICIO "CORRA"
- SERVICIO RESPUESTA COMERCIAL
- SERVICIO TARIFA POSTAL REDUCIDA
- SERVICIOS ESPECIALES

Teléfonos para quejas y reclamos:
334-03-04 y 341-55-36 Bogotá

Cuenta con nosotros
Hay que creer en los Correos de Colombia

Reformas comerciales en América Latina*

Sebastian Edwards

I. INTRODUCCION

La mayoría de los países latinoamericanos comenzaron a abrir sus economías al resto del mundo a finales de los años ochenta. Este proceso es quizás el logro más importante del programa de ajuste que sucedió a la crisis de la deuda, y puso fin, efectivamente, a más de cuatro décadas de una activa política industrial basada en la sustitución de importaciones.

Sin embargo, el proceso que dio lugar a estas reformas comerciales no fue fácil. Hace sólo 10 años la corriente proteccionista era aún influyente en muchas partes de América Latina. De hecho, la crisis de la deuda en 1982 dio nuevos ímpetus al

paradigma proteccionista de forma que recordó los argumentos de las décadas de 1930 y 1940, ya que muchos autores interpretaron esta crisis como un fracaso del "orden económico mundial" y argumentaron que la única forma de evitar que América Latina sufriera este tipo de *shocks* de manera recurrente era aislándose más del resto del mundo a través de un proteccionismo selectivo y de la intervención estatal¹. Esta perspectiva fue defendida fuertemente por Lance Taylor (1991, p. 119) quien argumentó que "la estrategia de liberación comercial era intelectualmente moribunda" y que las "estrategias de desarrollo orientadas hacia el interior de los países podrían ser una elección sabia para finalizar el siglo" (p.141).

Hacia mediados de los años ochenta el sector externo de América Latina era uno de los más distorsionados del mundo. Por ejemplo, América Central tenía el más alto grado de protección a las importaciones- en términos arancelarios y no-arancelarios- entre los países en desarrollo, con Sur América siguiéndola de cerca. Sin embargo, entre

* Versión revisada de un artículo presentado en la conferencia "Políticas macroeconómicas y sociales para el crecimiento: Evolución de la experiencia latinoamericana", Mangaratiba, Rio de Janeiro, Brasil, marzo de 1994. Para su publicación en Coyuntura Económica, el artículo fue editado y traducido por Fedesarrollo. Además fue dividido en dos partes, la primera, se publicó en la entrega de septiembre de esta revista. Estoy en deuda con los comentaristas y participantes en la conferencia por sus útiles comentarios. Agradezco a Fernando Losada su excelente labor como asistente de investigación.

¹ Griffith-Jones y Sunkel (1986).

1987 y 1988 se hizo evidente que una solución permanente para los problemas económicos de la región implicaría un cambio fundamental en la estrategia de desarrollo. En particular, las autoridades económicas empezaron a entender que el proteccionismo prevaleciente por largo tiempo era la esencia de los problemas de la región. Durante finales de los años ochenta y principios de los noventa, y con la asistencia de las entidades multilaterales, un número creciente de países comenzaron a reducir sus niveles de protección y cambiar sus concepciones sobre el desarrollo. Los aranceles se han reducido dramáticamente, en muchos países las licencias y prohibiciones para importar han sido completamente eliminadas y una serie de países están tratando activamente de firmar acuerdos de libre comercio con otros de América Latina y los Estados Unidos.

El propósito de este trabajo es documentar y evaluar el proceso de reformas comerciales en América Latina². El trabajo está organizado de la siguiente forma: en las secciones II y III se discuten las reformas comerciales en América Latina y se evalúan algunos de sus resultados. El análisis se concentra en la evolución de la productividad y las exportaciones, y trata la experiencia de varios países. La cuarta y última sección se concentra en el rol de la tasa de cambio real en el proceso de liberación comercial y analiza la tendencia reciente hacia la apreciación real en la mayoría de países de la región.

II. LAS REFORMAS RECIENTES DE LIBERACION DEL COMERCIO EN AMERICA LATINA Y EL CARIBE

Chile fue el país pionero en el proceso de liberación comercial en América Latina; entre 1975 y

1979 eliminó unilateralmente las restricciones cuantitativas y redujo los aranceles a un nivel uniforme de 10%. Después de un breve intervalo con aranceles más altos, 35%, en 1992 Chile había reducido su protección arancelaria a un nivel uniforme de 11%, y había eliminado las licencias y otros controles cuantitativos. Uruguay hizo una reforma en 1978 y, luego de un breve retroceso, la impulsó de nuevo en 1986. Bolivia y México se embarcaron en sus reformas entre 1985 y 1986, seguidos por una serie de países a finales de la década de los años ochenta.

A comienzos de 1992 algunas naciones latinoamericanas, incluyendo Brasil, continuaban con rondas programadas de reducción de aranceles y con el desmonte de restricciones cuantitativas. Sin embargo, en el momento de escribir este artículo no es claro aún si todas estas reformas se mantendrán, convirtiéndose en característica permanente de las economías latinas, o si algunas de ellas serán eliminadas total o parcialmente. Desarrollos recientes en Argentina y Colombia sugieren, ciertamente, que en algunos países podrían aumentarse de nuevo los aranceles en el futuro cercano.

Las reformas comerciales latinoamericanas se han caracterizado por cuatro elementos básicos: i. la reducción de la cobertura de las barreras no arancelarias, incluyendo cuotas y prohibiciones; ii. la disminución del nivel promedio de los aranceles a las importaciones; iii. la reducción del grado de dispersión de la estructura arancelaria; y iv. la reducción de los impuestos de exportación. Estas medidas han estado generalmente apoyadas por políticas orientadas al mantenimiento de una tasa de cambio real competitiva.

A. Barreras no-arancelarias

Un componente clave de los programas de reforma comercial ha sido la eliminación, o por lo menos, la severa reducción de la cobertura de las barreras no-arancelarias (BNA). A comienzos y mediados de la década de los años ochenta en

² El material presentado en este documento se basa en el trabajo que he realizado sobre este tema durante los últimos años. En particular, se basa en el Capítulo 5 del reporte *América Latina y el Caribe una década después de la crisis de la deuda*, Banco Mundial, septiembre de 1993.

algunos países como Colombia y Perú, más del 50% de los renglones de importación estaban sujetos a licencia u otras prohibiciones directas. En México, la cobertura de las BNA alcanzó casi el 100% de las categorías de importación en 1984 y sucedió lo mismo en la mayoría de países de Centro América (cuadro 1).

Cuadro 1. PROTECCION A LAS IMPORTACIONES EN EL MUNDO EN DESARROLLO: 1985 (Porcentajes)

País	Protección ^a arancelaria total	Cobertura ^b de barreras no-arancelarias
Sur América	51	60
Centro América	66	100
Caribe	17	23
Norte de África	39	85
Resto de África	36	86
Asia Occidental	5	11
Resto de Asia	25	21

^a Incluye tarifas y sobretasas.

^b Calculados como porcentaje de las importaciones sujetas a barreras no-arancelarias. Las cifras de aranceles y BNA corresponden a promedios ponderados.

Fuente: Erzan et al. (1989).

El cuadro 2 contiene información sobre el grado de proteccionismo durante los períodos comprendidos entre 1985-1987 y 1991-1992, y muestra que en casi todos los países la cobertura de las BNA fue sustancialmente reducida en ese lapso³. En algunos casos las BNA han sido totalmente

eliminadas. El proceso a través del cual las BNA han sido disminuidas varía de país a país. En algunos casos, como Honduras, éstas fueron inicialmente reemplazadas por (cuasi) aranceles equivalentes y luego fueron lentamente desplazados. En otros países como Chile, las BNA fueron rápidamente eliminadas, sin un arancel compensatorio.

Según indica el cuadro 2, a pesar del progreso experimentado en los últimos años, aún se mantiene en ciertos países una cobertura significativa de BNA. Por ejemplo, en México, a mediados de 1992, aproximadamente el 60% de las posiciones arancelarias del sector agrícola estaba todavía sujeto a licencias de importación, pero ya existía un programa para eliminar las correspondientes a las importaciones de los Estados Unidos como resultado del Tratado de Libre Comercio.

Una característica importante de los programas de liberación de esta región es que se han realizado más lentamente en el sector agrícola que en la industria. Esto ha sido, en gran medida, resultado del deseo de las autoridades de aislar la agricultura de las fluctuaciones de los precios mundiales y de las prácticas desleales de comercio de otros países⁴. Sin embargo, un estudio reciente de Valdés (1992) ha mostrado que este enfoque basado en restricciones cuantitativas acarrea altos costos de eficiencia. Lentamente, más y más países están canalizando estos intereses mediante el reemplazo de las restricciones cuantitativas por aranceles variables, e introduciendo las franjas de precios para suavizar las fluctuaciones de precios⁵.

³ Estos son promedios *no ponderados*, y por lo tanto no son comparables con aquellos que aparecen en el cuadro 1. Ha habido una amplia discusión en la teoría aplicada de Comercio Internacional sobre si los aranceles y las BNA deberían ser medidos como promedios ponderados o simples. Ambos puntos de vista tienen méritos y limitaciones. Un problema obvio de la propuesta del promedio ponderado (donde los ponderadores son las cuotas de importación) es que distorsiones más restrictivas tienden a tener un peso muy pequeño. ¡En el caso extremo, los aranceles prohibitivos que efectivamente eliminan la importación de un producto tendrán un peso de cero! Corden (1966) hace una pertinente discusión sobre estos temas.

⁴ El problema de proteger del "dumping" a los productores locales es importante en el diseño de los nuevos regímenes de libre comercio. El aspecto crucial es establecer una legislación que sea capaz de distinguir los casos reales de prácticas comerciales desleales de los simples casos de incremento en la competencia externa, originada por procesos productivos más eficientes. En este momento, la aprobación de una legislación "anti-dumping" dinámica y flexible debería ser una prioridad en el orden del día de las reformas legales e institucionales de la región.

⁵ Véase Valdés (1992).

Cuadro 2. LA APERTURA EN AMERICA LATINA (Porcentajes)

País	Protección arancelaria promedio ^a (Aranceles y sobretasas)		Cobertura promedio de barreras no-arancelarias ^a		Rango de los aranceles					
	1985	1991-1992	1985-1987	1991-1992	Década de los ochenta			Década de los noventa		
					Año	Mínimo	Máximo	Año	Mínimo	Máximo
Primeros reformistas										
Bolivia	20.0	8.0	25.0	0.0	1985	0.0	20.0	1991	5.0	10.0
Chile	36.0	11.0	0.1	0.0	1987	0.0	20.0	1992	11.0	11.0
México	34.0	4.0	12.7	20.0	1985	0.0	100.0	1992	0.0	20.0
Reformistas recientes										
Costa Rica	92.0	16.0	0.8	0.0	1986	1.0	100.0	1992	5.0	20.0
Uruguay	32.0	12.0	14.1	0.0	1986	10.0	45.0	1992	10.0	30.0
Reformistas muy recientes										
Argentina	28.0	15.0	31.9	8.0	1987	0.0	55.0	1991	0.0	22.0
Brasil	80.0	21.1	35.3	10.0	1987	0.0	105.0	1992	0.0	65.0
Colombia	83.0	6.7	73.2	1.0	1986	0.0	200.0	1991	0.0	15.0
Guatemala	50.0	19.0	7.4	6.0	1986	1.0	100.0	1992	5.0	20.0
Nicaragua	54.0	n.d	27.8	n.d	1986	1.0	100.0	1990	0.0	10.0
Paraguay	71.7	16.0	9.9	0.0	1984	0.0	44.0	1991	3.0	86.0
Perú	64.0	15.0	53.4	0.0	1987	0.0	120.0	1992	5.0	15.0
Venezuela	30.0	17.0	44.1	5.0	1987	0.0	135.0	1991	0.0	50.0
Futuros reformistas										
Ecuador	50.0	18.0	59.3	n.d.	1986	0.0	290.0	1991	2.0	40.0

^a Promedio simple.

Fuentes: Banco Mundial, UNCTAD, y Erzan et al. (1989).

B. Dispersión arancelaria

La aplicación durante décadas de la estrategia de sustitución de importaciones en América Latina creó unas estructuras proteccionistas altamente dispersas. De acuerdo con el Banco Mundial (1987), Brasil, Chile y Colombia tuvieron unos de los mayores grados de dispersión en protección efectiva en el mundo durante la década de los años sesenta. Heitger (1987) indica que en dicha época, Chile tuvo el índice más alto de dispersión arancelaria en el mundo -con una desviación estándar de 634%- seguido de cerca por Colombia y Uruguay. Cardoso y Helwege (1991) señalan que las estructuras proteccionistas muy dispersas generan altos costos de bienestar, al aumentar la incertidumbre y afectar negativamente el proceso de inversión. Esta dispersión y las BNA fueron el resultado de décadas de trabajo de los diferentes sectores productivos para obtener un tratamiento preferencial. En la medida que el poder relativo de los distintos grupos de presión cambió, también lo hicieron las concesiones arancelarias y la estructura de protección.

Un logro importante en las reformas comerciales de América Latina ha sido la reducción de la dispersión de la estructura arancelaria. El cuadro 2 contiene información sobre el rango arancelario para ciertos países en dos momentos -mediados de la década de los años ochenta y 1991/1992- y documenta claramente el hecho de que las reformas, ciertamente, han reducido el rango entre aranceles mínimos y máximos. En muchos casos

⁶ Este sistema de aranceles muy bajos (o de cero) sobre insumos intermedios y altos aranceles sobre productos finales generó índices muy altos de protección efectiva o protección al valor agregado interno. En los últimos años, un gran número de autores han sostenido que el uso del criterio de la protección efectiva es inconducente. La razón es que las tasas efectivas de protección son incapaces de suministrar suficiente información sobre las consecuencias de los cambios en aranceles sobre el equilibrio general [Dixit (1986)]. A pesar de esto, la cuantificación de las tasas efectivas de protección es útil, ya que indica el grado de "ineficiencia" que un país está dispuesto a aceptar en un sector.

esto ha significado aumentos de aranceles sobre productos que estaban originalmente exentos de éstos. En efecto, este cuadro muestra que a mediados de los años ochenta en muchos países el arancel mínimo era cero, aplicado generalmente a bienes intermedios⁶. El proceso de elevar algunos aranceles mientras se mantiene una retórica de libre comercio, ha generado una dura lucha de intereses.

Una importante pregunta, formulada a lo largo de la región por los promotores de estas políticas, es ¿qué tanto debería reducirse la dispersión arancelaria? ¿Debería implantarse un arancel *uniforme*, o es en algún grado deseable la dispersión? Aunque desde la perspectiva estricta del bienestar los aranceles uniformes no son aconsejables, bajo circunstancias particulares ellos tienen un fuerte atractivo administrativo y de política económica. En especial, un sistema de aranceles uniformes es muy transparente, lo que hace difícil a las autoridades otorgar tratamientos especiales a firmas o sectores particulares [Harberger, (1990)].

C. Aranceles promedio

La reducción del nivel promedio de protección es, probablemente, el logro fundamental de las políticas de liberación del comercio. Los manuales de políticas sobre el tema sugieren que una vez la tasa de cambio ha sido devaluada y se han reducido o eliminado las restricciones cuantitativas, los aranceles deberán ser radicalmente mermados de manera que tanto su rango como el promedio disminuyan⁷. El cuadro 2 contiene información sobre el promedio de los aranceles totales (aranceles más sobretasas) durante 1985 y 1991-1992. Tal como puede verse, el alcance de la reducción arancelaria ha sido significativo en casi todos los países.

⁷ Sin embargo, el término "aranceles" es muchas veces confuso, teniendo en cuenta que muchos países han dependido tradicionalmente de los impuestos a la importación (aranceles propiamente dichos) y de los sobrecostos a los impuestos o sobretasas. Véase Harberger (1990) para una discusión sobre la mecánica de reducción de aranceles dispersos.

Aun naciones cautelosas en las reformas, han experimentado recortes en magnitudes importantes en los aranceles a las importaciones, creando un ambiente más competitivo y reduciendo el sesgo anti-exportador del régimen comercial.

Los países que se han embarcado recientemente en programas de liberación comercial lo han hecho a una velocidad mayor que aquellas naciones que decidieron abrirse antes. Ha habido, en efecto, un cambio claro en lo que se percibe como una *abrupta y rápida* remoción de impedimentos a las importaciones. Lo que hace sólo 15 años se veía como reformas brutalmente rápidas, ahora es visto como liberaciones moderadas y graduales. Cuando Chile inició su reforma comercial en 1975, la mayoría de analistas pensaron que la anunciada reducción de un arancel promedio de 52% a 10% en cuatro años y medio era un movimiento extremadamente dinámico que podría causar grandes desajustes, incluyendo fuertes aumentos en el desempleo.

La concepción de la velocidad de las reformas ha sido muy diferente a comienzos de los años noventa, cuando un importante número de países ha abierto rápidamente sus sectores externos. Por ejemplo, Colombia disminuyó en un 65% los aranceles totales a la importación *en un sólo año*, reduciéndolos de 34% en 1990 a 12% en 1991. Esta rápida liberación también ha sido aplicada en Argentina, Perú y Nicaragua. Este último país eliminó las restricciones cuantitativas de un solo golpe y redujo los aranceles de un promedio de 110% en 1990, a 15% en marzo de 1992.

D. Política cambiaria

En la mayoría de países, el primer paso en el reciente proceso de reforma comercial fue una gran devaluación (nominal). En muchos casos esta medida representó la unificación del mercado cambiario. Varios países realizaron grandes ajustes cambiarios a comienzos de 1982 para enfrentar las urgencias del proceso de ajuste. El objetivo

de estas políticas fue generar devaluaciones cambiarias reales para reducir el sesgo anti-exportador de los sistemas de incentivos.

Muchos países adoptaron el régimen de mini-devaluaciones, caracterizado por un pequeño ajuste periódico de la tasa de cambio nominal, para proteger la tasa de cambio real de los efectos de la inflación⁸. El cuadro 3 contiene información sobre la tasa de cambio real de un grupo de países latinoamericanos durante 1980, 1987 y 1992. Un incremento en el índice representa una *depreciación* real de la tasa de cambio y por lo tanto un aumento en el grado de competitividad.

Entre 1980 y 1987, casi todos los países de la muestra experimentaron depreciaciones reales muy grandes [véase Edwards (1994)]. En muchos casos, sin embargo, éstas fueron parcialmente revertidas en los últimos años como consecuencia de una combinación de factores, incluyendo, desde 1990, el ingreso de altos montos de capital extranjero y el uso de la tasa de cambio como herramienta anti-inflacionaria, tema que se trata en la sección IV de este documento. A pesar de esto, en la mayoría de los países la tasa de cambio real se depreció significativamente más a finales de 1991 que en 1981. Esto estimuló las exportaciones, ayudando a revertir décadas de políticas discriminatorias.

III. LOS EFECTOS DE LA LIBERACION COMERCIAL

Las liberaciones comerciales en América Latina tuvieron tres objetivos fundamentales: i. reducir la tendencia anti-exportadora del antiguo régimen y, por lo tanto, estimular las exportaciones; ii. ayudar a aumentar la tasa de crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) a través de una mayor competencia y del mejoramiento de la eficiencia; y iii. incrementar el bienestar del consu-

⁸ Algunos países, principalmente Brasil, Chile y Colombia, experimentaron con mini-devaluaciones a comienzos de la década de 1960. Sin embargo, sólo Colombia mantuvo un régimen que evitó la sobrevaluación de la tasa de cambio.

Cuadro 3. INDICE DE TASA DE CAMBIO REAL EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS^a
(Base 1985 = 100)

País	1980	1983	1987	1992	1993 ^b
Argentina	35.8	96.4	80.8	36.9	34.0
Bolivia	88.1	84.6	107.9	109.6	113.3
Brasil	70.7	88.7	78.0	51.7	45.7
Chile	55.3	75.3	94.8	75.1	75.2
Colombia	79.2	78.3	115.9	119.9	102.6
Costa Rica	65.8	103.0	94.9	88.2	82.9
Ecuador	105.6	104.5	153.3	165.7	153.9
El Salvador	172.6	133.9	121.0	103.7	n.d
Guatemala	124.9	120.5	162.0	149.5	n.d
Honduras	121.6	106.2	93.2	141.5	152.3
Jamaica	60.1	54.8	80.1	94.5	70.7
México	83.3	119.8	123.9	68.7	63.8
Panamá	102.0	100.7	98.8	107.8	106.5
Paraguay	74.4	60.7	111.4	113.0	n.d
Perú	77.3	80.6	46.2	21.7	23.6
Trinidad y Tobago	152.9	117.3	122.8	112.1	129.0
Uruguay	49.7	89.4	77.2	55.5	40.5
Venezuela	84.2	70.3	134.8	122.3	119.1

^a Los incrementos indican depreciación de la moneda frente al dólar.

^b Preliminar.

Fuente: Cálculos con base en información de las Estadísticas Financieras Internacionales de la base de datos del FMI.

midor mediante la reducción de los precios reales de productos importables.

A. Liberación del comercio y crecimiento de la productividad

El relajamiento de los impedimentos al comercio ha tenido un impacto fundamental sobre las economías de la región. De un momento a otro la industria latinoamericana, que en gran medida se había desarrollado y crecido bajo barreras proteccionistas, se vio forzada a competir. Muchas empresas han sido incapaces de sobrevivir a este choque y han quebrado. Otras, sin embargo, han enfrentado el reto de una menor protección embarcándose en importantes reestructuraciones y aumentando su nivel de productividad.

La habilidad (y voluntad) de las empresas para realizar ajustes significativos depende de dos fac-

tores principales: el grado de credibilidad de la reforma y el nivel de distorsión del mercado laboral. Si los empresarios no creen que las reformas perdurarán a lo largo del tiempo, no habrá incentivos para incurrir en los costos de ajustar el "product mix" e incrementar el grado de eficiencia productiva. En efecto, si las reformas son percibidas como temporales, el comportamiento adecuado será no hacer los ajustes; por el contrario, será rentable especular mediante la acumulación de bienes durables importados. Este fue el caso de Argentina durante las fallidas reformas de Martínez de Hoz, tal como lo documenta Rodríguez (1982)⁹.

En sus estudios sobre interacción entre el mercado laboral y las reformas estructurales, Krueger (1980)

⁹ Véase Corbo et al. (1985) para un recuento microeconómico detallado del proceso de ajuste de un amplio grupo de compañías manufactureras chilenas.

y Michaely et al. (1991) encontraron que las reformas comerciales más exitosas habían resultado en aumentos importantes de la productividad laboral. En la mayoría de los casos donde esto ocurrió, los mercados laborales habían estado caracterizados por algún grado de flexibilidad. Países con mercados laborales rígidos y altamente distorsionados - incluyendo países con altos costos por despidos, limitaciones respecto a contratos temporales y una rígida legislación sobre salario mínimo- han exhibido generalmente modestas mejoras en la productividad laboral luego del proceso de reforma comercial.

Algunos de los primeros reformistas latinoamericanos han experimentado importantes incrementos en la productividad laboral. Por ejemplo, de acuerdo con Edwards y Edwards (1991) la productividad laboral en el sector manufacturero chileno se vio incrementada a un ritmo promedio anual de 13.4% entre 1978 y 1981. La evidencia disponible sugiere también que los aumentos en la productividad laboral en el sector manufacturero mexicano en el período de la post-reforma han sido significativos. De acuerdo con Sánchez (1992), la productividad laboral en el sector manufacturero mexicano se incrementó a un tasa anual de casi 4% entre 1986 y 1991. Esta cifra es más del doble del ritmo anual de crecimiento de productividad laboral en el sector manufacturero entre 1960 y 1982: 1.6% [Elías, (1992)].

Recientes modelos de crecimiento han sugerido que los países que están más abiertos al resto del mundo muestran un mayor ritmo de mejoramiento tecnológico y crecimiento en la productividad, comparado con los países más aislados. Desde un punto de vista empírico, esto significa que los países que abren sus sectores externos y se involucran en reformas de liberación del comercio experimentarán un incremento en el crecimiento de la PTF respecto al período anterior a las reformas. Análisis empíricos de regresión respaldan la idea de que, cuando otras variables (tales como formación de capital humano, tamaño del sector

público, volatilidad política y brecha de desarrollo) se mantienen constantes, el grado de apertura de la economía está positivamente asociado con el índice de crecimiento de la productividad. Lo que es particularmente importante es que este resultado es robusto frente al *proxi* utilizado para medir la orientación de la política comercial.

El cuadro 4 contiene información sobre cambios en el crecimiento de la PTF agregada en el período siguiente a las reformas de liberación del comercio en seis países latino¹⁰. Aunque esta información no permite deducir causalidades, sí es interesante. Tal como puede verse, Chile y Costa Rica, dos de los primeros reformistas, experimentaron grandes incrementos en el crecimiento de la PTF en el período de post-reforma. Los resultados para Chile coinciden con aquellos obtenidos por Edwards (1985), quien encontró que a finales de la década del setenta, después de que las reformas comerciales habían sido concluidas, el crecimiento de la PTF fue aproximadamente tres veces más alto que el promedio histórico¹¹. Aunque el resultado ha sido menos espectacular, Argentina y Uruguay presentan también importantes mejoras en el crecimiento de la productividad durante el período siguiente a la apertura. Bolivia, de otra parte, presenta un perfil plano de crecimiento de la PTF.

¹⁰ La información original del índice de crecimiento de la PTF proviene del estudio de Martin (1992) sobre las fuentes de crecimiento en América Latina. Los países incluidos en el cuadro 4 son aquellos que iniciaron la reforma con anterioridad a 1988. Para calcular series sobre el crecimiento de la PTF Martin (1992) analizó las contribuciones del capital y el trabajo, y explícitamente incorporó el papel de los cambios en el grado de utilización del capital. Los países considerados en este estudio, son: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Perú, Uruguay y Venezuela. Harberger (1992) presenta información sobre crecimiento de la PTF antes y después de una serie de episodios históricos de reformas comerciales. Encuentra que en la mayoría de los casos el crecimiento de la productividad se incrementó luego del proceso de liberación.

¹¹ Puede argumentarse, sin embargo, que el incremento de la PTF en Chile es, principalmente, el resultado de un paquete *completo* de reformas estructurales.

Cuadro 4. CAMBIO EN EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE FACTORES^a

País	%
Argentina	1.91
Bolivia	0.11
Chile	4.96
Costa Rica	3.25
México	-0.32
Uruguay	2.02

^a Para todos los países, salvo Chile, se calculó como la diferencia entre el crecimiento de la PTF en 1987-1991 y 1978-1982. Para Chile, el período anterior a las reformas es 1972-1978.

Fuente: Martin (1992).

Sturzenegger (1992) argumenta que éste ha sido en gran medida el resultado de *shocks* en los términos de intercambio y, en particular, del colapso del mercado del estaño¹².

Tal vez el resultado más sorprendente del cuadro 4 es la ligera caída en el crecimiento del agregado de la PTF en México luego de las reformas. Martin (1992) muestra que este hallazgo se mantiene ante los distintos métodos de medición del crecimiento PTF, incluyendo diferentes procedimientos para corregir la utilización de la capacidad. Harberger (1992) también ha encontrado un lento descenso en el crecimiento de la PTF en México durante 1986-1990, respecto al período 1975-1982¹³. Sin embargo, por ser agregadas las cifras sobre crecimiento de la PTF del cuadro 4, no se conoce la respuesta sectorial frente a las reformas comerciales en México. De acuerdo con las nuevas teorías de crecimiento endógeno, se observará un crecimiento más veloz de la productividad en aquellos

sectores donde el proteccionismo ha sido *reducido* y no en aquéllos sujetos aún a barreras comerciales u otras formas de regulación.

Una característica distintiva de la reforma mexicana es que, contrario al caso chileno, ésta se desarrolló a un ritmo irregular. En particular, mientras la mayor parte del sector manufacturero -con excepción de los automóviles-tuvo inicialmente una significativa reducción de la protección, la agricultura continuó gozando de aranceles relativamente altos y sustanciales barreras no arancelarias. Es más, sólo hasta hace muy poco el sistema mexicano de tenencia de tierras estuvo sujeto a un sistema legal, el sistema de *Ejid*os, que, entre otras cosas, restringía severamente el mercado de tierras y distorsionaba los incentivos económicos. Aunque la mayoría de regulaciones del sector agrícola fueron legalmente eliminadas a comienzos de 1992, en la práctica, el impacto de estas reformas está aún por verse. La razón para esto es que el proceso de titulación, a través del cual se asigna la propiedad, está comenzando; a mediados de 1993, prácticamente ningún *ejido* se había convertido aún en propiedad privada¹⁴. También, durante mucho tiempo después de la crisis de la deuda, buena parte del sector de servicios en México -incluyendo telecomunicaciones y servicios financieros- estuvo bajo el control directo del gobierno y sujeto a distorsiones.

El cuadro 5 contiene información sobre el crecimiento de la PTF en el sector manufacturero mexi-

¹³ Sin embargo, de acuerdo con la información de Harberger, el crecimiento de la PTF durante 1986-1990 es superior al de los años inmediatamente posteriores a la crisis. Las tasas anuales de crecimiento de la PTF calculadas por Harberger son las siguientes: 1950-1960 = 3.8%; 1960-1975 = 3.9%; 1975-1982 = -2.5%; 1982-1986 = -2.8%; y 1986-1990 = 0.8%. Una importante diferencia entre los cálculos de Martin y Harberger es que el primero no corrige por los diferentes grados de utilización de capacidad.

¹⁴ Algunos observadores han argumentado que el proceso de titulación tomará entre cinco y diez años.

¹² En una serie de estudios recientes, Ocampo (1991) ha calculado el crecimiento de la PTF en Colombia. Encontró que el incremento en el proteccionismo durante 1982-85 estuvo acompañado de un descenso en el crecimiento de la productividad.

cano durante el período de 1940-1989¹⁵. Las cifras indican que en el período posterior a las reformas comerciales el aumento de productividad en el sector manufacturero mexicano ha sido superior al registrado en todas las décadas desde 1940 para las cuales hay información disponible. Este resultado, bastante interesante, constituye evidencia en favor de la tesis según la cual cuando se consideran los sectores que realmente se han visto sujetos a mayor competencia, el crecimiento de productividad mexicana, en efecto, ha mejorado después de las reformas comerciales. Esta tesis está apoyada en los resultados obtenidos recientemente por Weiss (1992), quien utilizó el análisis de regresión para investigar el impacto de las reformas comerciales sobre la productividad y los costos marginales.

Una pregunta importante a la hora de evaluar los efectos de las reformas comerciales se refiere a la velocidad a la cual reacciona el crecimiento de la productividad ante los nuevos incentivos. ¿Es rápida la respuesta, o es necesario esperar durante un largo período de tiempo antes de ver los frutos de las reformas? Información sobre el caso de Chile suministra algún apoyo a la idea de que el crecimiento de la PTF reacciona relativamente rápido. Por ejemplo, Edwards (1985) encontró que ya en 1979 -año en que la reforma comercial alcanzó la meta de un arancel uniforme del 10%- el crecimiento de la PTF agregada había alcanzado 5.4%, cifra significativamente superior a los niveles históricos. Más recientemente, Agacino et al. (1992) encontraron que el crecimiento anual promedio de la PTF durante 1976-1981 fue de 3.9%, bastante mayor que el promedio histórico de aproximadamente 1%. Estos autores encontraron también variaciones significativas, según industrias, durante el período 1976-1981. En algunos casos el crecimiento promedio de la productividad excedió el

Cuadro 5. CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE FACTORES EN EL SECTOR MANUFACTURERO DE MEXICO: 1940-1990

	%
1940-1950	0.46
1950-1960	0.53
1960-1970	3.00
1970-1980	n.a.
1985-1989	3.40

Fuente: La información para el período 1940-1980 es de Elías (1992). La correspondiente a 1985-1989 es de Ibarra (1992).

10% anual -productos de madera, industria de vidrios- mientras que en otros éste fue negativo, maquinaria no eléctrica, por ejemplo.

B. Reformas comerciales y exportaciones

Una importante meta de las reformas comerciales ha sido reducir el sesgo anti-exportador de los regímenes comerciales latinoamericanos y generar un despegue de las exportaciones. En efecto, basados en el modelo del Sureste Asiático, los líderes latinoamericanos han insistido en la transformación del sector externo para convertirlo en el "motor de crecimiento" de la región. Tal como se señaló anteriormente, se espera que la reducción del sesgo anti-exportador tenga lugar a través de tres canales: una tasa de cambio real más competitiva, esto es, más devaluada; reducción del costo de los bienes de capital importados y de los productos intermedios utilizados en la manufactura de bienes exportables, y un cambio directo en los precios relativos favorable a las exportaciones.

El volumen del comercio internacional en América Latina y en particular el de exportaciones, se incrementó significativamente después de iniciarse las reformas¹⁶. Por ejemplo, mientras el volumen total de exportaciones de la región creció a una tasa anual de sólo 2.0% entre 1970 y 1980, entre 1986 y 1990 lo hizo al 6.7% anual. El valor real de las exportaciones, sin embargo, evolucionó

¹⁵ Considerando que estas cifras provienen de dos fuentes diferentes, ellas no son totalmente comparables, y por lo tanto deben interpretarse cuidadosamente.

nó a un ritmo más lento debido a que los términos de intercambio experimentaron un deterioro significativo entre 1980 y 1993 [véase CEPAL (1993)].

Aunque estrictamente hablando no es posible atribuir la totalidad de este mayor dinamismo de las exportaciones a las reformas aperturistas, existe evidencia en algunos países que sugiere que mientras más abierta la economía, y en particular mientras más depreciada la tasa de cambio real, mayor el crecimiento de las exportaciones¹⁷. Algunos países, en especial Costa Rica, han acompañado el proceso de apertura con esquemas de promoción de exportaciones, incluyendo créditos tributarios - a través de los Certificados de Ahorro Tributario - importaciones libres de impuestos y exenciones al impuesto de renta. Sin embargo, algunos autores, incluyendo Nogués y Gulati (1992), han sostenido que estos sistemas han sido fiscalmente costosos, sin ser efectivos para estimular las exportaciones¹⁸.

El cuadro 6 contiene información detallada a nivel de país sobre la tasa de crecimiento del valor total de las exportaciones (en dólares constantes) durante tres períodos diferentes. El cuadro 7, por su parte, presenta información sobre la evolución del volumen de exportaciones a lo largo del período. De estos cuadros pueden deducirse algunos hechos interesantes. Primero, aunque las exportaciones de la región como un todo crecieron rápidamente, se observan diferencias no triviales entre

los distintos países. En algunos casos hubo un descenso en el valor real de las exportaciones como, por ejemplo en Perú. Segundo, el comportamiento de las exportaciones durante los dos subperíodos (1982-1987 y 1987-1992) no fue homogéneo. En la mayoría de los países éstas se comportaron significativamente mejor durante el período comprendido entre 1987-1992, reflejando, entre otros factores, el hecho de que las exportaciones se demoran un tiempo en responder a los mayores incentivos. Un hecho interesante que surge de estas tablas es que en Ecuador, país rezagado en términos de reformas comerciales, el crecimiento reciente del volumen de exportaciones estuvo por debajo del promedio histórico. Por otra parte, en dos de los primeros países reformistas - Bolivia y Chile - las exportaciones tuvieron un fuerte dinamismo durante el subperíodo 1987-1990.

El caso de Chile es particularmente interesante. Considerando que la mayoría de los esfuerzos liberadores fueron realizados antes de 1980, existe suficiente información para evaluar más detalladamente la respuesta de las exportaciones ante el nuevo régimen. Entre 1975 y 1980 -cuando los aranceles se redujeron a un 10% uniforme y las BNA fueron completamente eliminadas- el aumento de las exportaciones chilenas fue espectacular, creciendo en términos de volumen a un promedio de 12% anual, mayor que el promedio registrado entre 1960-1970, de 2.6% anual. Lo que es particularmente sorprendente es que en la mayoría de los casos el despegue de las exportaciones se ha dado en el sector no tradicional [CEPAL (1991)].

El éxito de Chile durante los últimos años ha estado estrechamente relacionado con la bonanza de las exportaciones agrícolas, forestales y pesqueras. Durante el período comprendido entre 1960 y 1970 Chile fue básicamente un importador neto de productos agrícolas. Hoy en día, las exportaciones agrícolas, así como las forestales y pesqueras, están adquiriendo gran importancia en la economía chilena. En 1970 Chile exportó US\$33 millo-

¹⁶ La liberación del comercio busca incrementar el volumen total del comercio de un país. Teóricamente se espera que al finalizar las reformas el comercio esté equilibrado. Sin embargo, hay ciertas circunstancias, incluyendo la necesidad de efectuar el pago de la deuda externa de los países, bajo las cuales el comercio no crecerá en forma equilibrada luego de las reformas. Este ha sido el caso de la mayoría de países en América Latina.

¹⁷ Véase, por ejemplo, Nogués y Gulati (1992).

¹⁸ Este, sin embargo, es aún un tema polémico. Algunos autores como Sachs (1987), han señalado, por ejemplo, la experiencia coreana como referencia para sugerir que las políticas gubernamentales de promoción de las exportaciones pueden ser benéficas.

Cuadro 6. VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS Y SERVICIOS NO FACTORIALES
(Tasas porcentuales de crecimiento anual a precios constantes)

País	1970-1980	1982-1987	1987-1992	1991	1992	1993 ^b	Promedio 1991-1993
Argentina	4.8	-0.1	6.6	-3.0	2.1	6.3	1.8
Bolivia	0.6	0.6	8.1	-8.5	-20.0	3.6	-8.3
Brasil	9.9	9.7	5.5	0.7	14.2	7.7	7.5
Chile	10.2	6.5	10.9	7.4	11.9	-7.7	3.9
Colombia	5.7	10.2	6.7	6.0	-3.3	5.9	2.9
Costa Rica	5.9	5.7	10.9	10.6	14.4	11.7	12.2
Ecuador	14.0	3.3	9.1	5.0	5.5	-2.8	2.6
México	8.3	5.8	3.5	0.1	2.5	6.8	3.1
Paraguay	6.1	5.4	9.5	-19.2	-10.2	32.6	1.1
Perú	2.7	-4.5	0.8	3.0	4.7	-2.8	1.6
Uruguay	7.2	4.2	7.1	-5.2	6.1	-6.0	-1.7
Venezuela	-7.3 ^a	3.6	4.4	-14.2	-6.8	-0.1	-7.0

^a 1974-1980.

^b Preliminar.

Fuente: Banco Mundial.

Cuadro 7. VOLUMEN EXPORTADO DE BIENES
(Tasas porcentuales de crecimiento anual)

País	1970-1980	1982-1987	1987-1992	1991	1992	1993 ^a	Promedio 1991-1993
Argentina	2.1	0.8	12.8	-0.5	-0.6	0.8	-0.1
Bolivia	-1.7	-5.2	13.2	-4.2	3.7	16.3	5.3
Brasil	8.2	8.0	1.5	3.5	18.5	11.7	11.2
Chile	7.4	7.6	7.4	6.6	21.8	3.1	10.5
Colombia	3.6	14.8	7.3	19.6	7.9	10.3	12.6
Costa Rica	3.8	6.2	7.5	14.0	19.9	12.2	15.4
Ecuador	14.6	6.8	8.2	12.7	6.7	0.7	6.7
México	10.2	6.1	5.5	10.6	7.7	7.9	8.7
Paraguay	7.3	9.2	17.2	-19.0	-5.8	31.3	2.2
Perú	2.3	-4.0	1.3	-0.9	6.0	10.4	5.2
Uruguay	5.4	-0.5	4.8	-0.7	6.8	-7.8	-0.6
Venezuela	-5.8	2.1	7.5	5.9	0.6	13.0	6.5

^a Preliminar.

Fuente: CEPAL.

nes en productos de estos tres sectores; en 1991 esta cifra se había elevado a US\$1.2 billones. Nótese que este monto excluye las exportaciones de productos agroindustriales. Sin duda, la política económica tuvo mucho que ver en el estelar comportamiento de la agricultura y los sectores exportadores chilenos en los últimos años. Primero, la liberación del comercio internacional redujo sustancialmente los costos de los insumos y bienes de capital importados para la agricultura, haciendo más competitivo el sector. En efecto, esta reforma puso fin a una larga tradición de discriminación en contra de la agricultura. Esto, tal como se resaltó anteriormente, contrasta con México, donde la agricultura no se ha beneficiado aún de las recientes medidas de liberación, incluyendo la reforma del viejo sistema de ejidos. Segundo, la agresiva política cambiaria llevada a cabo en Chile desde 1985 ha suministrado claros incentivos para la expansión de las exportaciones. Sin embargo, tal como se discute con algún detalle en la sección IV de este documento, la tendencia actual hacia la apreciación de la tasa de cambio real oscurece el futuro del sector. Una tercera explicación de política económica sobre el éxito de la agricultura chilena tiene que ver con la búsqueda de estabilidad de la política macroeconómica. Esto ha permitido a los empresarios confiar en el sistema y planificar sus actividades a largo plazo. Muchas de las actividades agrícolas orientadas a la exportación han requerido considerables inversiones que sólo son realizadas en un ambiente de estabilidad y continuidad política. Y cuarto, el estricto respeto de los derechos de propiedad y el surgimiento de un marco legal estable, tuvieron también efectos positivos significativos en la evolución de las exportaciones agrícolas chilenas.

Tal como muestran los cuadros 6 y 7, durante el período posterior a las reformas, las exportaciones totales de México, han tenido una menor tasa de crecimiento que durante 1970-1980. Esto, sin embargo, es en gran medida una ilusión derivada de que durante la década de 1970 la producción mexicana de petróleo se incrementó muy rápida-

mente, a una tasa que excedió el 18% anual. Cuando se consideran las exportaciones no tradicionales, el desempeño de la post-reforma es notable, con una tasa promedio de crecimiento anual superior al 25% para el período comprendido entre 1985-1991 (cuadro 8)¹⁹.

Luego de dos años sucesivos de declive, durante 1992 el volumen de exportaciones de Brasil aumentó rápidamente (14.9%), y en 1993 creció 12%. Aunque es muy pronto aún para saber cuáles han sido las fuerzas exactas detrás de este rápido crecimiento y si éste se sostendrá, existen indicios de que la mayor tasa de cambio real y el menor grado de proteccionismo han ayudado a incrementar la competitividad internacional de las exportaciones brasileñas²⁰. Esta interpretación se apoya en resultados empíricos recientes obtenidos por Bonelli (1992), quien encontró que el crecimiento de la productividad en el sector manufacturero brasileño ha sido afectado positivamente por la orientación exportadora.

Un objetivo de las reformas comerciales fue incrementar el grado de diversificación de las exportaciones. El cuadro 9 contiene información de la participación de las exportaciones de bienes manufacturados en un gran número de países y muestra cómo en aquéllos que primero realizaron las reformas -Bolivia, Chile y México- la participación ha aumentado constantemente durante el período posterior a dichas reformas. Además, en la mayoría de naciones la participación de los diez principales productos en el total de las exportaciones ha declinado significativamente en los últimos años [CEPAL (1991)].

Un poco problemática fue la situación durante 1993, año en que la tasa de crecimiento de las exportaciones (calculadas en valor constante) se

¹⁹ Un gran porcentaje de este crecimiento, sin embargo, ha sido en las zonas francas (in bond) o maquiladoras.

²⁰ También la reducción de la demanda interna pudo ayudar al rápido crecimiento reciente de las exportaciones.

**Cuadro 8. PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES NO TRADICIONALES
(Porcentaje)**

País	1980	1982	1985	1987	1991
Argentina	0.27	0.31	0.28	0.31	0.35
Bolivia	0.15	0.09	0.05	0.19	0.30
Brasil ^a	0.57	0.59	0.66	0.69	0.71
Chile	0.38	0.22	0.35	0.39	0.36 ^b
Colombia	0.41	0.42	0.41	0.55	0.64 ^c
Costa Rica	0.36	0.38	0.37	0.42	0.50
Ecuador ^d	0.24	0.09	0.12	0.14	0.12
México	0.13	0.20	0.18	0.38	0.50
Paraguay	0.58	0.71	0.82	0.68	0.69
Perú	0.21	0.23	0.24	0.27	0.28
Uruguay	0.61	0.58	0.66	0.67	0.71
Venezuela	0.04	0.07	0.09	0.13	0.17

^a Productos industriales.

^b Información para 1989; la información posterior está clasificada de manera diferente.

^c Información para 1990.

^d Productos manufacturados.

Fuente: CEPAL, *Economic Survey of Latin America*, varios ejemplares.

**Cuadro 9. PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS
(Porcentaje)**

País	1970	1980	1982	1985	1987	1991
Argentina	0.14	0.23	0.24	0.21	0.31	0.28
Bolivia	0.03	0.02	0.03	0.01	0.03	0.05 ^a
Brasil	0.15	0.37	0.38	0.44	0.50	0.55
Chile	0.04	0.09	0.07	0.11	0.09	0.11
Colombia	0.11	0.20	0.24	0.17	0.19	0.33
Costa Rica	0.19	0.28	0.25	0.22	0.24	0.25
Ecuador	0.02	0.03	0.03	0.01	0.02	0.02
México	0.33	0.11	0.10	0.21	0.38	0.44 ^a
Paraguay	0.08	0.04	0.09	0.06	0.10	0.11
Perú	0.01	0.17	0.16	0.13	0.17	0.19 ^a
Uruguay	0.15	0.38	0.32	0.35	0.55	0.52
Venezuela	0.01	0.02	0.02	0.10	0.06	0.11 ^a

^a Información para 1990.

Fuente: CEPAL, *Statistical Yearbook for Latin America*, varios ejemplares.

redujo significativamente en muchos países latinoamericanos. Esto fue el resultado de un conjunto de factores que incluye la recesión de la economía mundial, la disminución de las ganancias por productividad y, especialmente, la reciente tendencia hacia la apreciación de la tasa de cambio real en la mayoría de los países de la región.

IV. EVOLUCION DE LA TASA DE CAMBIO REAL Y LOS INGRESOS DE CAPITAL

El vigor que ha mostrado en los últimos años el sector externo de muchos países latinoamericanos ha sido causado, en buena parte, por las favorables tasas de cambio que han prevalecido en la región. En efecto, no es exagerado decir que las reformas comerciales han sido dirigidas por unas tasas de cambio reales competitivas, haciendo a los productos de la región muy atractivos en los mercados mundiales. Sin embargo, tal como se señaló anteriormente y como se ilustra en el gráfico 1, en la mayoría de estos países las tasas de cambio real han experimentado recientemente significativas apreciaciones y pérdidas de competitividad. Como en cuadros anteriores, un aumento (disminución) en el índice de la tasa de cambio real indica una depreciación (apreciación) de la misma. Estas apreciaciones reales (y pérdidas en competitividad internacional) que han generado una considerable preocupación en autoridades económicas y líderes políticos²¹, han sido el resultado de dos factores básicos: primero, un gran número de países está usando la política cambiaria como una herramienta anti-inflacionaria y, segundo, los recientes ingresos masivos de capitales en América Latina que han ocasionado una sobre-abundancia de divisas.

Los cuadros 10 y 11 contienen información sobre los flujos de capital hacia América Latina y muestran que luego de ocho años de transferencias negativas de recursos, durante 1991-1992 esta si-

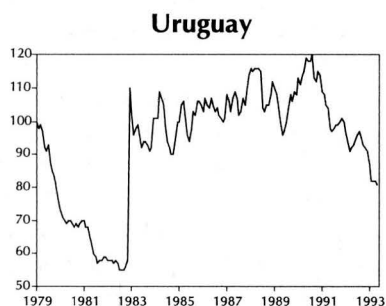
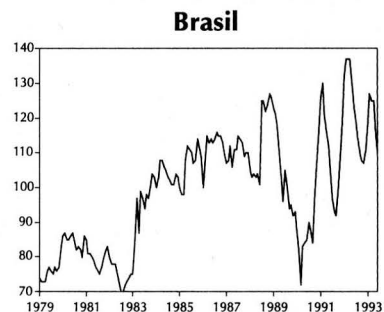
tuación se revirtió. Esta mayor disponibilidad de divisas ha afectado la tasa de cambio real a través de un mayor gasto agregado. Una proporción de los mayores recursos disponibles se ha gastado en bienes no comerciables -incluyendo el sector de finca raíz-, presionando sus precios relativos y la inflación interna. Es característica interesante de los recientes movimientos de capital que una gran proporción son inversiones de portafolio y pocos son inversión extranjera directa. Tal como puede verse, México ha sido el receptor más importante de divisas de la región durante los últimos años. Ciertamente, la gran disponibilidad de financiamiento externo ha permitido al país tener un déficit en cuenta corriente del orden de 5-6% del PIB. Una pregunta importante, sin embargo, es si esta situación será sostenible a través del tiempo, o si es probable un declive en los fondos disponibles en el futuro cercano.

Las apreciaciones de la tasa de cambio real generadas por el incremento de ingresos de capitales no son un fenómeno totalmente nuevo en América Latina. Al final de la década de los años setenta la mayoría de los países de la región, pero especialmente las naciones del Cono Sur, fueron inundadas con recursos externos que llevaron a una gran apreciación real. El hecho de que este episodio histórico haya terminado en la crisis de la deuda ha añadido dramatismo a la preocupación actual sobre los posibles efectos negativos de los flujos de capital.

Saber si estos movimientos de capital son temporales -y por lo tanto sujetos a retrocesos súbitos, como en 1982-es particularmente importante para evaluar sus posibles consecuencias. En un estudio reciente, Calvo, Leiderman y Reinhart (1992) sostienen que las más importantes causas del ingreso masivo de recursos son externas. En especial, el análisis empírico muestra que las dos principales razones que han impulsado estos movimientos de capital han sido la recesión en el mundo industrializado y la reducción de las tasas de interés en los Estados Unidos. Dichos autores sugieren que una

²¹ Véase Calvo, et al. (1992).

**Gráfico 1. TASA DE CAMBIO REAL EFECTIVA EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS
(Índice 1985 = 100)**



Nota: Un incremento en el índice indica una depreciación real
Fuente: Estadísticas Financieras Internacionales, FMI.

Cuadro 10. INGRESOS DE CAPITAL Y TRANSFERENCIAS NETAS DE RECURSOS EN AMERICA LATINA, 1982-92 (Miles de millones de dólares)

Años	Ingresos netos de capital	Ingresos por intereses y ganancias	Transferencias netas de recursos
1982-1985	55.3	-111.7	-56.4
1986-1989	33.5	-138.7	-105.2
1990	17.0	-35.7	-18.7
1991	36.3	-31.1	5.2
1992 ^a	42.8	-21.2	21.6

^a Proyección.

Fuente: Jaspersen (1992).

Cuadro 11. INGRESOS NETOS DE CAPITAL EN ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS (Porcentaje del PIB)

País	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 ^P
Argentina	2.5	0.4	2.3	2.8	1.6	2.2	2.8	0.3	0.5	3.0	5.7
Brasil	4.1	2.7	2.4	0.1	0.7	1.5	-0.5	0.3	1.1	0.2	n.a
Chile	4.2	2.6	10.5	8.6	4.3	5.4	5.0	5.5	11.7	3.0	7.8
Colombia	5.7	3.7	2.5	6.4	3.3	0.0	2.4	1.2	0.0	-1.9	n.a
México	5.5	-1.6	-0.6	-1.1	0.9	-0.7	-0.8	0.7	3.5	7.1	n.a
Perú	7.8	3.8	5.3	2.4	3.6	3.7	5.4	2.9	3.6	2.2	3.4
Venezuela	-1.9	-4.7	-3.4	-1.7	-1.8	1.1	-1.7	-7.9	-7.4	3.7	5.8

^P Preliminar.

Fuente: Banco Mundial, base de datos del Departamento de Economía Internacional (PIB) y el FMI, base de datos de Balanza de Pagos (ingresos de capital).

vez cambien estas condiciones, el volumen del flujo de capitales hacia América Latina se reducirá. Ello significa que en algún momento la presión sobre la tasa de cambio real desaparecerá y se requerirá una depreciación de la misma.

Los países de la región han tratado de disminuir las presiones de apreciación real de muchas formas. Colombia, por ejemplo, trató de esterilizar la acumulación de reservas colocando bonos domésticos (OMAs) en el mercado local en 1991²². Sin embargo, para poder colocar estos bonos, fue necesario aumentar la tasa de interés interna dando lugar a un diferencial de rentabilidades en favor de

Colombia, el cual atrajo nuevos flujos de capital, que para ser esterilizados requirieron nuevas colocaciones de bonos. Este proceso generó un círculo vicioso que contribuyó a una gran acumulación de deuda local, y que no logró defender significativamente la tasa de cambio real. Esta experiencia muestra, en forma palpable, las dificultades que enfrentan las autoridades interesadas en manejar los movimientos de la tasa de cambio real. En especial, este caso indica que los *shocks* reales -

²² Una importante peculiaridad del caso colombiano está en que el ingreso de divisas se realizó a través de la balanza comercial.

tales como un incremento en los ingresos de capital extranjero- no pueden ser manejados exitosamente con instrumentos de política monetaria.

Durante 1993, Argentina trató de oponerse a la apreciación real llevando a cabo una pseudo-devaluación mediante incrementos simultáneos en los aranceles de importación y en los subsidios a las exportaciones. Aunque es muy pronto aún para saber cómo afectarán estas medidas el grado de competitividad del país, cálculos preliminares sugieren que la magnitud del ajuste obtenido por efecto de este paquete podría ser bastante pequeño. México ha tomado una ruta diferente y ha decidido posponer la adopción de una tasa de cambio completamente fija. En octubre de 1992 el ritmo del aumento diario de la tasa de cambio nominal se duplicó a 40 centavos. Igual que en el caso de Argentina, es muy temprano para evaluar qué tan efectivas han sido estas medidas para detener la apreciación real. Sin embargo, tal como se señaló anteriormente, algunos analistas sostienen que esta determinación es claramente insuficiente y que pronto tendrán que adoptarse otras. En este momento, sin embargo, es difícil saber la forma exacta en la que el NAFTA afectará la tasa de cambio real de equilibrio de México y la sostenibilidad de su competitividad.

Chile ha enfrentado la apreciación real mediante un paquete de medidas que incluye la adopción de una canasta de tres divisas como punto de referencia de la política cambiaria; la obligación de realizar reservas sobre los ingresos de capital; permitiendo algo de apreciación nominal de la tasa de cambio; y realizando importantes operaciones de esterilización. A pesar de este programa multi-frontal, Chile no ha podido evitar las presiones sobre la tasa de cambio real. Entre diciembre de 1991 e igual mes de 1992 la tasa real de cambio bilateral chilena se apreció aproximadamente 10%. Como resultado de ello, los exportadores y agricultores aumentaron la presión sobre el gobierno para obtener un tratamiento especial, argumentan-

do que al permitir apreciar la tasa de cambio real se había quebrantado un pacto implícito. Este tipo de reacción política está volviéndose cada vez más generalizada a lo largo de la región, y ha sido particularmente importante en Colombia, añadiendo una complicada dimensión de conflicto social al tema de la tasa de cambio real.

Aunque no hay una forma fácil de manejar las presiones de apreciación real, la experiencia histórica demuestra que existen, por lo menos, dos posibles caminos que las autoridades pueden seguir. Primero, en aquellos países en donde la fuerza dominante detrás de los movimientos de la tasa de cambio real es la inercia de los precios, la adopción de un sistema pragmático de mini-devaluaciones usualmente ayuda. Esto significa que, en alguna medida, los objetivos inflacionarios tienen que ser menos ambiciosos, ya que los ajustes periódicos de la tasa de cambio contribuirán en algo a la inflación²³. Sin embargo, en la medida que esta política esté complementada con un apretado control fiscal no debería existir preocupación sobre explosiones inflacionarias. Segundo, la discriminación entre capital de corto plazo (especulativo) y capital de largo plazo, ayudaría significativamente a resolver las preocupaciones en torno a los efectos de los movimientos de capital sobre la tasa de cambio real. Mientras que los ingresos de capital de corto plazo son volátiles, los recursos de largo plazo, particularmente aquéllos que se dedican a financiar proyectos de inversión en el sector de transables, pueden producir una apreciación de la tasa de cambio real de equilibrio. Este último efecto es factible, y debe reconocerse como tal. De cualquier forma, en la práctica, la distinción entre capitales "permanentes" y "transitorios" es muy difícil y siempre se requerirán decisiones de carácter subjetivo.

²³ Más específicamente, con esta opción la meta inflacionaria de un dígito será pospuesta.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Agacino, R., Rivas y E. Román, (1992), "Apertura y eficiencia productiva: la experiencia chilena, 1975-1989". Working Paper 113. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Banco Mundial (1987), *World Development Report*. New York: Oxford University Press.
- Bonelli, Regis (1992), "Growth and Productivity in Brazilian Industries: Impacts of Trade Orientation". *Journal of Development Economics* 39 (1).
- Calvo, Guillermo, et al. Leonardo Leiderman, y Carmen Reinhart (1992), "Capital Inflows and Real Exchange Rate Appreciation". IMF Working Paper 62, Fondo Monetario Internacional, Washington, D.C.
- Cardoso, Eliana, y Ann Helwege (1992), *Latin America's Economy: Diversity, Trends and Conflict*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Cepal (Comisión Económica para América Latina) (1991), *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe*. Santiago: CEPAL.
- Cepal (Comisión Económica para América Latina) (1993), *Statistical Yearbook of Latin America*. Santiago: CEPAL.
- Corbo, Vittorio, Timothy Condon, y Jaime de Melo (1985), "Productivity Growth, External Shocks, and Capital Inflows in Chile: A General Equilibrium Analysis". *Journal of Policy Modelling* 7 (3).
- Corden, Warner Max (1966), "The Structure of a Tariff System and the Effective Protection Rate". *Journal of Political Economy* 74 (3).
- Dixit, Avinash (1986), "Tax Policy in Open Economies". En Alan Auerbach y Martin Feldstein, eds., *Handbook of Public Economics*. Amsterdam: North-Holland.
- Edwards, Sebastian (1985), "Stabilization: an Evaluation of Ten Years of Chile's Experiment with Free Market Policies, 1973-1983" *Economic Development and Cultural Change* 33 (enero).
- Edwards, Sebastian (1994), *Form Despair to Hope: Latin America a Decade After the Debt Crisis*, que próximamente se publicará, Banco Mundial/Oxford University Press.
- Edwards, Sebastian, y Alejandra Edwards (1991), *Monetarism and Liberalization: The Chilean Experiment*. Chicago: University of Chicago Press.
- Elías, Víctor (1992), *Sources of Growth: A Study of Seven Latin American Economies*. San Francisco: ICS Press.
- Erzan, Refik, Kiroaki Kuwahara, Saratino Marchese, y Rene Vossenar (1989), "The Profile of Protection in Developing Countries." *UNCTAD Review* 1 (1).
- Griffith-Jones, Stefany, y Osvaldo Sunkel (1986), *Debt and Development Crises in Latin America: The End of an Illusion*. Oxford University Press.
- Harberger, A. (1990), "Towards a Uniform Tariff Structure". Universidad de Chicago, Departamento de Economía.
- Harberger, A. (1992), "Sources of Economic Growth in Latin America: The Case of Mexico" Documento de trabajo, University of California, Los Angeles.
- Heitger, Bernhard (1987), "Import Protection and Export Performance: Their Impact on Economic Growth". *Weltwirtschaftliches Archiv* 132 (2).
- Jaspersen, Karl (1992), "External Resource Flows to Latin America: Recent Developments and Prospects", Working Paper No. 116, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Krueger, Ann (1980), "Trade Policy as an Input to Development". *American Economic Review* 70 (2).
- Ibarra, Luis (1992), "Credibility of Trade Policy Reform: The Mexican Experience." Tesis doctoral, Universidad de California, Los Angeles, Departamento de Economía.
- Martin, Ricardo D. (1992), "Sources of Growth in Latin America". Banco Mundial, Región de Latinoamérica y el Caribe, Washington, D.C.
- Michael, Michael, Armeane Choksi, y Demetris Papageorgiou, eds. (1991), *Liberalizing Foreign Trade*. New York: Basil Blackwell.
- Nogués, Julio, y Neera Gulati (1992), "Economic Policies and Performance under Alternative Trade Regimes: Latin America during the 1980s". LAC Technical Department Report 16. Banco Mundial, Región de Latinoamérica y el Caribe, Washington, D.C.

- Ocampo, José Antonio (1991), "Determinants and Prospects for Medium-Term Growth in Colombia". Documento presentado en la conferencia sobre la economía colombiana: deuda, comercio y desarrollo. Universidad de Lehigh Departamento de Economía, Bethlehem, Penn, abril.
- Rodríguez, Carlos (1982), "The Argentine Stabilization Plan of December 20th". *World Development* 10 (9).
- Sachs, Jeffrey (1987), "Trade and Exchange Rate Policies in Trade-Oriented Adjustment Programs". En Vittorio Corbo, Morris Goldstein, y Mohsin, Khan, eds., *Growth-Oriented Adjustment Programs*. Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional.
- Sánchez, Manuel (1992), "Entorno macroeconómico frente al tratado de libre comercio". En ITAM, *Mexico: y el Tratado de Libre Comercio*. Mexico City: ITAM/McGraw-Hill.
- Sturzenegger, Federico (1992), "Bolivia: Stabilization and Growth" Universidad de California, Los Angeles, Departamento de Economía.
- Taylor, Lance (1991), "Economic Openness: Problems to the Century's End". En Tariq Banuri, ed., *Economic Liberalization: No Panacea*. New York: Clarendon Press.
- Valdés, Alberto (1992), "The Performance of the Agricultural Sector in Latin America". Banco Mundial, Región de Latinoamérica y el Caribe, Washington, D.C.
- Weiss, John (1992), "Trade Policy Reform and Performance in Manufacturing: Mexico 1975-1988". *Journal of Development Studies* 29 (1).

Comercio intraindustrial: el caso colombiano*

*Carlos Pombo***

I. INTRODUCCION

Uno de los campos de la literatura económica más activos en la producción de nuevas teorías fue el de la economía internacional y, en particular, la denominada "Nueva Teoría del Comercio Internacional y la Especialización".

La dinámica del intercambio comercial durante las últimas tres décadas se ha caracterizado por presentarse entre países y bienes similares, y sus flujos que se han denominado "comercio intraindustrial". Los estudios sobre este comercio, para el caso de la OCDE, se remontan a los años setenta y en ellos se comienzan a cuestionar los alcances explicativos del modelo tradicional de dotación de factores.

* Este documento es una versión resumida de un trabajo titulado "Tendencias del comercio intraindustrial en Colombia y sus determinantes", presentado a la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes.

** Asesor de la Unidad de Análisis Macroeconómico del Departamento Nacional de Planeación. Las opiniones contenidas en este documento son de la responsabilidad exclusiva del autor y no comprometen al DNP. Agradezco los comentarios y sugerencias de Enrique López, Manuel Ramírez, Carlos Esteban Posada y Alejandro Gaviria a las diferentes versiones de este trabajo.

Los estudios sobre el tema en América Latina han sido recientes. Entre ellos cabría citar el realizado por el BID en 1991, en el cual se presentan cifras sobre la composición regional del comercio intraindustrial¹. Sus resultados muestran un gran dinamismo del comercio de doble vía de manufacturas en la región.

El presente ensayo tiene como objetivo analizar las tendencias del comercio intraindustrial para el caso colombiano. También se estudian los determinantes de estos flujos, con el fin de evaluar los factores de oferta que han incidido en la especialización de las exportaciones industriales; ello dentro del marco analítico de la "Nueva Teoría del Comercio". El ensayo contiene tres secciones principales. La primera presenta los elementos teóricos básicos; en la

¹ Un resumen de los principales estudios para el caso de la OCDE se encuentra en Globerman (1990). Uno de los trabajos más destacados durante los años setenta fue el de Grubel y Lloyd (1975), en el cual se evalúa la participación de los flujos intraindustriales en 11 economías de la OCDE. Estudios para países en desarrollo datan de finales de los años setenta. En particular, véanse los ensayos de Balassa (1979) y Havrylyshyn (1981). Para América Latina, véanse el informe del BID (1991) y Bouman (1992).

segunda se describen los patrones del comercio intraindustrial (IIT)² para los casos de América Latina y Colombia. En la última sección se presentan los resultados econométricos sobre los determinantes del IIT.

II. ELEMENTOS TEORICOS GENERALES

La teoría neoclásica del comercio internacional y la especialización, tradicionalmente ha enfatizado en la dotación de factores como variable explicativa de la especialización internacional. El teorema Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) postula que las ventajas comparativas entre los países están basadas en la abundancia relativa de los factores de producción; por lo tanto, una economía exportará bienes intensivos en trabajo, capital, recursos naturales, en función de su factor abundante³. La dotación de factores implica que, dadas unas condiciones de equilibrio general en autarquía, los precios relativos de los factores a que se enfrentan las firmas en cada economía son diferentes; en consecuencia, los precios de oferta también lo son. La abundancia relativa determina precios relativos factoriales menores, generando una ventaja comparativa en la producción de los bienes intensivos en el factor abundante.

Las ganancias del libre comercio, dentro del esquema H-O-S, radican en que el efecto especialización del comercio sobre la estructura productiva de las economías se traduce en una ganancia en la eficiencia mundial por medio de un aumento en la oferta de bienes transables con ventaja comparativa y un incremento en los niveles de consumo.

El modelo H-O-S predice por lo menos tres hechos que deben caracterizar la estructura del comercio internacional:

²En adelante, la sigla IIT, quiere decir comercio intraindustrial o índices de comercio intraindustrial.

³Una exposición de los aspectos teóricos de los diferentes modelos se encuentra en el trabajo original [Pombo, (1994)].

1. El comercio debe darse entre países y bienes complementarios. Es decir, una economía abundante en capital exportará bienes intensivos en capital e importará bienes intensivos en otros factores, provenientes de economías donde éstos son abundantes.

2. La composición del comercio debe reflejar las fuentes de ventaja comparativa: la dotación de factores.

3. El comercio debe generar efectos directos sobre la distribución del ingreso, por medio de la igualación de los precios relativos de los factores.

A pesar de la difusión del modelo H-O-S, la evidencia empírica mostraba crecientes flujos comerciales de bienes que pertenecen a una misma categoría de productos entre países con similares dotaciones de factores. Esta evidencia de comercio de doble vía necesitaba una explicación teórica o, al menos, modificaciones en los esquemas de análisis tradicional. Así, en los años ochenta surgieron desarrollos teóricos que incorporaron elementos de la teoría de la firma en mercados imperfectos al análisis de modelos de comercio de equilibrio general. Las economías de escala, la diferenciación del producto, la segmentación de mercados y discriminación de precios, se constituyeron entonces en factores explicativos del IIT⁴.

En general, esta literatura ha avanzado en tres grandes esquemas teóricos para explicar el fenómeno del IIT. El primero afirma que este comercio es el resultado de la interacción entre la diferenciación de producto y las economías de escala⁵. En este enfoque, la estructura de mercado responde a un sistema de competencia monopolística en el cual

⁴Este desarrollo teórico es lo que se ha denominado la "Nueva teoría de comercio internacional y la especialización". Está asociado a los numerosos ensayos de autores tales como Krugman (1979, 1980, 1982, 1987, 1989, 1990), Krugman y Helpman (1985, 1991), Lancaster (1981), Brander y Spencer (1985), Falvey (1981), Grossman (1989), entre otros.

las firmas de cada país producen un determinado número de bienes diferenciados o "variedades" que los consumidores observan como sustitutos imperfectos⁶. La competencia monopolística resalta el papel de la libre entrada y salida de firmas sobre la formación de precios y niveles de producción de equilibrio.

La presencia de costos medios decrecientes en el rango relevante de producción⁷ asegura la existencia de economías de escala. Por lo tanto, para que la producción de una variedad sea económicamente viable, es decir, que se cubran los costos fijos, debe ser producida por una sola firma. La eficiencia en producción en este esquema es un segundo óptimo ("second best"), en el cual la escala de operaciones es menor que la del primer óptimo donde el número de firmas es igual al número de variedades producidas.

Una implicación importante de la competencia chamberliana es que si bien la firma es un monopolio en la producción de una variedad, su precio sí puede afectar la demanda de otra, cuando sufre una variación excesiva.

Teniendo en cuenta las anteriores condiciones de determinación del equilibrio, es claro que las firmas, dada una tecnología, preferirán producir una

nueva variedad, y no compartir el mercado, pues la demanda impone una restricción de tamaño que impide cubrir los costos fijos.

La introducción del comercio abre la posibilidad de un intercambio entre diferentes variedades; en consecuencia, las firmas de cada país se especializarán en la producción de diferentes rangos de productos. La apertura comercial implica, a su vez, un incremento en el tamaño de la demanda, haciendo posible la explotación de mayores economías de escala.

El cierre del modelo de competencia monopolística de comercio está caracterizado por:

1. La fuente de especialización intraindustrial está basada en las economías de escala. El patrón de comercio es indeterminado: el modelo no predice en cuáles variedades se especializará la economía.
2. El volumen de comercio queda determinado por la condición de simetría supuesta en la demanda, según la cual los consumidores gastan su ingreso en la misma proporción sobre cada uno de los bienes disponibles, es decir, entre los bienes nacionales e importados (existe equilibrio externo).
3. Las ganancias del comercio son los efectos positivos que tiene la mayor oferta de variedades sobre la función de utilidad del agente representativo.

Un segundo enfoque sobre el comercio intraindustrial⁸ señala que éste se origina en el poder de discriminación de precios y segmentación de mercados por parte de las firmas. En este escenario las firmas están dispuestas a disminuir el *mark-up* sobre las ventas al exterior, en relación con las ventas en el mercado doméstico, con el propósito de penetrar exitosamente en el mercado

⁵ El modelo básico de competencia monopolística de comercio está desarrollado en Krugman (1990), cap. 14, Krugman y Helpman (1991), cap. 7, donde se describen las especificaciones del modelo básico chamberliano y la determinación de la producción y precios de equilibrio en autarquía y en un sistema ampliado de comercio.

⁶ El grado de sustitución se especifica por medio de una función de utilidad CES donde la elasticidad de sustitución es igual a:

$$\sigma = \frac{1}{1-\rho}$$

Donde ρ es igual al grado de sustitución entre las variables. Si $\rho=0$, la función de utilidad es Cobb-Douglas, que implica una elasticidad de sustitución unitaria entre bienes ante cambios en los precios relativos.

⁷ Es decir, el rango en que los costos medios decrecientes se igualan a la demanda.

⁸ El modelo básico de mercados segmentados o *dumping* recíproco se encuentra en Krugman y Brander (1983), o en Krugman y Helpman (1991).

internacional. En esta dirección, las firmas segmentan mercados, restringiendo la oferta disponible en el mercado doméstico, lo que lleva a un incremento en el precio interno, compensando así la reducción de *mark-up* sobre las exportaciones.

Lo anterior genera un *dumping* recíproco entre las firmas domésticas y extranjeras, incrementando de esta forma las transacciones comerciales. En este modelo de mercados segmentados, las firmas alcanzan un equilibrio no cooperativo de *Cournot*, en el cual una porción del comercio intraindustrial no se realiza en bienes similares sino en bienes idénticos, ya que se supone una simetría tecnológica en las condiciones de producción entre ellas.

Un tercer enfoque está asociado con los mercados de reacción (*Contestables Markets*) en un escenario de equilibrio general de comercio⁹. En particular, estos mercados están formados por monopolios naturales o firmas oligopólicas, que presentan economías de escala. La obtención de rentas extraordinarias no es posible debido a que las firmas de otros sectores entrarían en el evento de que surjan dichas rentas.

El óptimo de producción y determinación de precios de equilibrio, es igual al caso de competencia monopolística. En síntesis, el desarrollo de estos modelos básicos de comercio IIT y sus extensiones¹⁰, han conformado el cuerpo teórico de la Nueva Teoría del Comercio¹¹.

⁹ Una presentación formal del modelo de mercados de reacción y comercio internacional se encuentra en Krugman y Helpman (1985), Cap. IV.

¹⁰ Extensiones del modelo básico de competencia chamberliana son el modelo con bienes intermedios, la introducción de bienes no transables y la consideración de los costos de transporte, el papel de las multinacionales y el comercio en tecnología dentro de los flujos IIT. Dos resúmenes sobre estas extensiones se presentan en Krugman (1987), y Krugman y Helpman (1985). El modelo de competencia monopolística con bienes intermedios se encuentra en Ethier W. (1982). El de empresas transnacionales e integración vertical es desarrollado por Feenstra R., y Judd K. (1982), y Helpman E. (1984).

III. TENDENCIAS DEL COMERCIO INTRAIN-DUSTRIAL

Una vez descritos los elementos básicos de la Nueva Teoría del Comercio, el siguiente paso de análisis es reseñar la evolución del mismo en la OCDE, América Latina y presentar los resultados sobre la medición particular para el caso colombiano global y bilateral con el Grupo de los Tres y Ecuador.

A. OCDE y América Latina

Las primeras mediciones del IIT se hicieron para los países industrializados [Grubel y Lloyd (1975), Greenaway (1979, 1984)]¹². Estos estudios muestran tres características generales que describen la dinámica del IIT:

1. En el largo plazo se ha observado un incremento en el IIT.
2. La participación del IIT tiende a ser mayor en economías desarrolladas y entre economías con tamaños similares.

¹¹ Es importante señalar que, en forma paralela al desarrollo de estos esquemas, se han derivado importantes implicaciones teóricas en materia de política comercial. Sobre el particular, se resalta el papel estratégico de ésta, en contraposición al planteamiento neutral que se deriva del modelo H-O-S. Las implicaciones del papel estratégico de la política comercial se centran en la capacidad de esta política para: a. extraer rentas monopolísticas de firmas extranjeras; b. servir de instrumento de promoción de exportaciones; y c. tener efectos positivos sobre la eficiencia productiva en el mercado doméstico. Para más detalles, véanse Brander y Spencer (1984) y Krugman y Helpman (1991).

¹² Una reseña de estos estudios se encuentra en Globerman (1990). Uno de los indicadores más utilizados en la medición del IIT es el índice de Grubel y Lloyd (G-L), el cual se define como:

$$IIT = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} * 100$$

Para más detalles sobre los aspectos específicos, tales como versiones ajustadas, principales críticas de carácter metodológico, propuestas de indicadores alternativos sobre bienes diferenciados, véase el trabajo original [Pombo (1994)].

3. Adicionalmente, el IIT es afectado positivamente por el tamaño de mercado, la política comercial (los acuerdos de libre comercio, eliminación de barreras para-arancelarias), las similitudes culturales y la coincidencia de fronteras¹³.

La expansión del comercio internacional, asociada a los altos ritmos de crecimiento de las economías desarrolladas durante las décadas del cincuenta y sesenta, produjo un incremento sostenido del IIT. Al respecto Grubel y Lloyd (1975) estiman que el crecimiento de IIT para una muestra de 10 economías industrializadas pasó de 36% en 1959 a 48% en 1967.

Este crecimiento empezó a mostrar una desaceleración desde finales de los años setenta. Así lo muestran los resultados del cuadro 1, que contiene el índice de Grubel y Lloyd (G-L) en manufacturas para una muestra de 11 países de la OCDE. En particular, conviene destacar que el crecimiento promedio del IIT para la muestra seleccionada fue mayor en el período 1970-1980 que para el período 1975-1985¹⁴.

Cuadro 1. INDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL PARA ALGUNOS PAISES DE LA OCDE (Porcentajes)

	1970	1975	1980	1985
Alemania	62	62	69	70
Australia	33	37	41	39
Bélgica	81	86	87	90
Canadá	69	65	67	75
Estados Unidos	65	67	67	63
Finlandia	40	48	59	60
Holanda	73	73	77	76
Italia	63	66	71	68
Japón	40	29	31	30
Noruega	62	69	61	63
Reino Unido	66	74	83	81

Fuente: Globerman 1990.

La evidencia de un techo o límite en el crecimiento del IIT (*Topping Out*), es clara para la muestra seleccionada, pero no existe evidencia sobre una reversión general. De hecho el valor del índice difiere en pocos puntos porcentuales entre 1980 y 1985, y la tendencia del crecimiento de largo plazo sí es significativa para la mayoría de los países entre 1970 y 1985.

Existen varias explicaciones para la tesis del *Topping Out*, dentro de las cuales pueden destacarse: el agotamiento relativo de las economías de escala, la desaceleración en la demanda de productos diferenciados, la expansión y rápido crecimiento en el mercado internacional de los países del sudeste asiático y la recomposición del comercio bilateral en la CCE¹⁵.

La dinámica del IIT en América Latina ha sido contraria al comportamiento descrito para las economías de la OCDE, tal como lo sugieren mediciones recientes sobre el tema. El cuadro 2 presenta información sobre el comercio de manufacturas para algunos países de América Latina según el factor intensivo y el promedio regional.

Son varios los hechos que se resaltan sobre la dinámica del comercio intraindustrial en América Latina. En primer lugar, se presentó un crecimiento acelerado del IIT en las economías grandes de la región durante las últimas dos décadas. El comercio bilateral muestra que los flujos intraindustriales entre los países de la región son los más importantes, en contraste con el carácter complementario que sigue prevaleciendo con los países de la OCDE (cuadro 3).

¹³ Una exposición de la relación entre estas variables y el comercio de bienes manufacturados en la EEC, EFTA y LAFTA se encuentra en Balassa (1988).

¹⁴ El crecimiento promedio del IIT para el primer período fue de 5.4 puntos mientras que para el segundo fue de 3.5 puntos.

¹⁵ Para una explicación detallada de estos factores, véase el trabajo original [Pombo (1994)].

Cuadro 2. INDICES DE COMERCIO INTRAININDUSTRIAL, SEGUN EL FACTOR INTENSIVO, PARA ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA
(Porcentaje)

País	Recursos naturales			Mano de obra especializada			Capital humano			Total			PIB <i>per cápita</i> (Miles de US\$)	Crecimiento exportaciones ^a
	1970	1980	1990	1970	1980	1990	1970	1980	1990	1970	1980	1990	1991	1986-1990
Argentina	8.2	17.8	43.5	12.1	23.1	8.9	25.2	27.6	58.2	23.2	26.6	52.1	2.8	5.3
Bolivia	2.0	2.8	1.7	5.4	24.5	25.3	11.7	21.9	2.6	9.6	21.3	6.3	0.9	1.8
Brasil	9.7	30.7	45.4	54.7	14.0	30.5	19.6	50.6	51.6	20.1	45.7	48.9	2.2	1.7
Colombia	17.1	22.4	18.6	33.2	34.1	22.7	6.7	17.5	18.7	8.4	19.6	19.2	1.4	12.3
Chile	25.6	45.9	42.1	2.3	8.1	36.7	9.7	14.2	16.6	10.8	16.3	20.5	2.6	12.9
Ecuador	4.0	5.0	11.8	18.6	63.1	48.0	31.0	39.0	4.8	4.6	5.2	6.6	1.3	-1.9
México	36.8	33.1	60.7	53.9	54.0	57.9	28.3	18.5	50.2	30.0	20.2	51.3	2.3	2.4
Perú	18.6	25.6	10.4	11.6	17.1	16.0	3.8	16.3	10.9	5.3	16.9	11.4	1.6	0.2
Paraguay	16.7	3.9	14.6	26.9	13.0	22.3	15.7	2.0	9.0	17.5	2.7	12.7	1.4	13.3
Uruguay	11.0	58.6	63.0	3.7	28.6	28.8	11.9	20.8	31.6	9.4	25.7	33.0	2.8	9.1
Venezuela	7.9	12.8	58.0	1.7	1.7	64.1	3.7	7.0	34.7	3.9	7.1	38.1	3.5	1.6
América Latina	15.9	24.0	26.1	28.3	32.8	36.1	14.9	21.0	21.8	18.0	22.4	23.7	2.1	2.2

Nota: El índice de comercio intraindustrial está calculado exclusivamente para el sector manufacturero.

^a Exportaciones totales de 1985 deflactadas por el índice de precio implícito de las importaciones de los Estados Unidos.

Fuente: BID (1992).

**Cuadro 3. INDICES DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL PARA ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA^a
(Porcentajes)**

	México	Brasil	Cono Sur	Países Andinos	América Latina	América del Norte	Japón	Europa Occidental
Argentina	49.2	57.6	40.0	10.8	45.9	26.3	9.8	34.8
Bolivia	0.9	2.4	2.1	13.9	3.1	7.0	0.5	4.6
Brasil	33.6	n.d.	49.0	10.2	32.5	42.2	14.5	44.4
Colombia	16.8	7.2	44.7	36.6	23.1	11.5	0.2	4.1
Chile	2.8	6.7	26.5	30.1	14.9	16.3	1.5	7.4
Ecuador	4.0	1.9	3.4	24.6	8.3	3.8	0.1	0.8
México	n.d.	42.8	39.4	18.5	33.4	50.5	18.5	28.9
Perú	1.0	2.7	9.0	29.6	12.7	8.7	1.2	3.8
Paraguay	0.0	6.6	10.3	3.5	8.2	2.3	0.1	4.0
Uruguay	5.1	31.8	48.7	8.2	35.2	6.6	1.2	9.7
Venezuela	36.0	17.6	24.5	30.5	24.5	29.9	5.2	16.5

^a Datos correspondientes a 1990.

Fuente: BID (1992).

Específicamente, México, Argentina y Brasil presentan niveles superiores al 30% de comercio de bienes diferenciados con los Estados Unidos y Europa Occidental; las demás economías presentan participaciones inferiores al 10% en promedio y son marginales los grados observados con el Japón.

En segundo lugar, no existe evidencia sobre un patrón definido del IIT entre las industrias según el factor intensivo: recursos naturales, mano de obra no calificada y capital humano, y tecnología. El desdoblamiento del IIT según esta agregación muestra que sólo Brasil y Argentina tenían en 1990 altos índices en las industrias intensivas en tecnología y capital humano, mientras que las restantes economías presentan más comercio intraindustrial en las industrias tradicionales, intensivas en recursos naturales y mano de obra no calificada.

En tercer lugar, existe una correlación directa del IIT en la región con los niveles de ingreso. De hecho, Argentina, Brasil y México presentan los niveles más altos. Por el contrario, no existe una

causalidad directa entre la dinámica reciente de las exportaciones y los índices de IIT. Para el caso colombiano es importante resaltar la recomposición de los flujos de comercio intraindustrial en favor de las industrias intensivas en capital humano y tecnología, a pesar de sus bajos niveles globales.

En general, puede afirmarse que el IIT en la región tiende a ser mayor entre los socios limítrofes y donde existen acuerdos comerciales. Así, Ecuador y Perú presentan los mayores índices de IIT con los países andinos; Brasil y Argentina con los del sur, y México con los Estados Unidos.

La tendencia reciente del IIT en la región sugiere que el desarrollo exportador de manufacturas puede ampliarse con base en las potencialidades derivadas de las economías de escala. La ampliación de los mercados subregionales a través de la consolidación de nuevos acuerdos comerciales puede constituirse en un factor dinamizante del comercio de manufacturas y de las economías de especialización en las diferentes ramas industriales.

B. Comercio intraindustrial en Colombia: tendencias globales y bilaterales con el Grupo de los Tres, Ecuador y Chile

La dinámica global y bilateral del comercio intraindustrial en Colombia ha sido favorable desde los puntos de vista de crecimiento y profundización. El cuadro 4 y los gráficos 1 y 2 describen los resultados de la medición del índice de Grubel y Lloyd para el sector industrial según el factor intensivo.

Cuadro 4. COLOMBIA: INDICES DE GRUBEL Y LLOYD PARA EL SECTOR INDUSTRIAL, SEGUN FACTOR INTENSIVO Y SOCIO COMERCIAL (Promedio de índices)

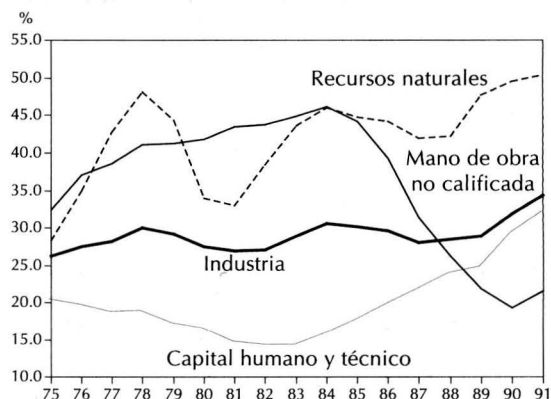
	75-82	87-92	74-92
Global	27.9	31.4	29.4
Recursos naturales	38.0	46.4	42.5
Mano de obra no calificada	40.4	23.9	35.7
Capital humano y tecnología	17.0	27.4	
Venezuela	14.0	28.5	21.7
Recursos naturales	1.7	11.4	5.9
Mano de obra no calificada	2.1	7.0	3.9
Capital humano y tecnología	33.1	52.0	42.5
Chile	7.3	10.2	8.1
Recursos naturales	1.6	3.7	2.0
Mano de obra no calificada	7.4	4.0	5.4
Capital humano y tecnología	16.6	21.8	16.9
México	9.4	16.1	11.8
Recursos naturales	3.4	8.5	4.4
Mano de obra no calificada	12.3	17.6	15.4
Capital humano y tecnología	11.5	20.5	14.7
Ecuador	10.4	13.1	11.7
Recursos naturales	5.7	12.8	8.7
Mano de obra no calificada	18.7	7.3	12.6
Capital humano y tecnología	18.6	21.3	20.1

Nota: IIT : Índice de Grubel y Lloyd.

$$IIT = 1 - [IXi-Mil/(Xi+Mi)]$$

Fuente: Cálculos propios con base en los anuarios de comercio exterior, DANE.

Gráfico 1. INDICES DE GRUBEL Y LLOYD GLOBAL (Total industria y por factor intensivo)



Fuente: Cálculos propios con base en anuarios de comercio exterior.

En general, puede observarse una tendencia creciente en el período analizado (1974 - 1992)¹⁶ para todos los casos en las agrupaciones intensivas en capital humano y tecnología¹⁷. Este primer resultado es interesante en dos sentidos:

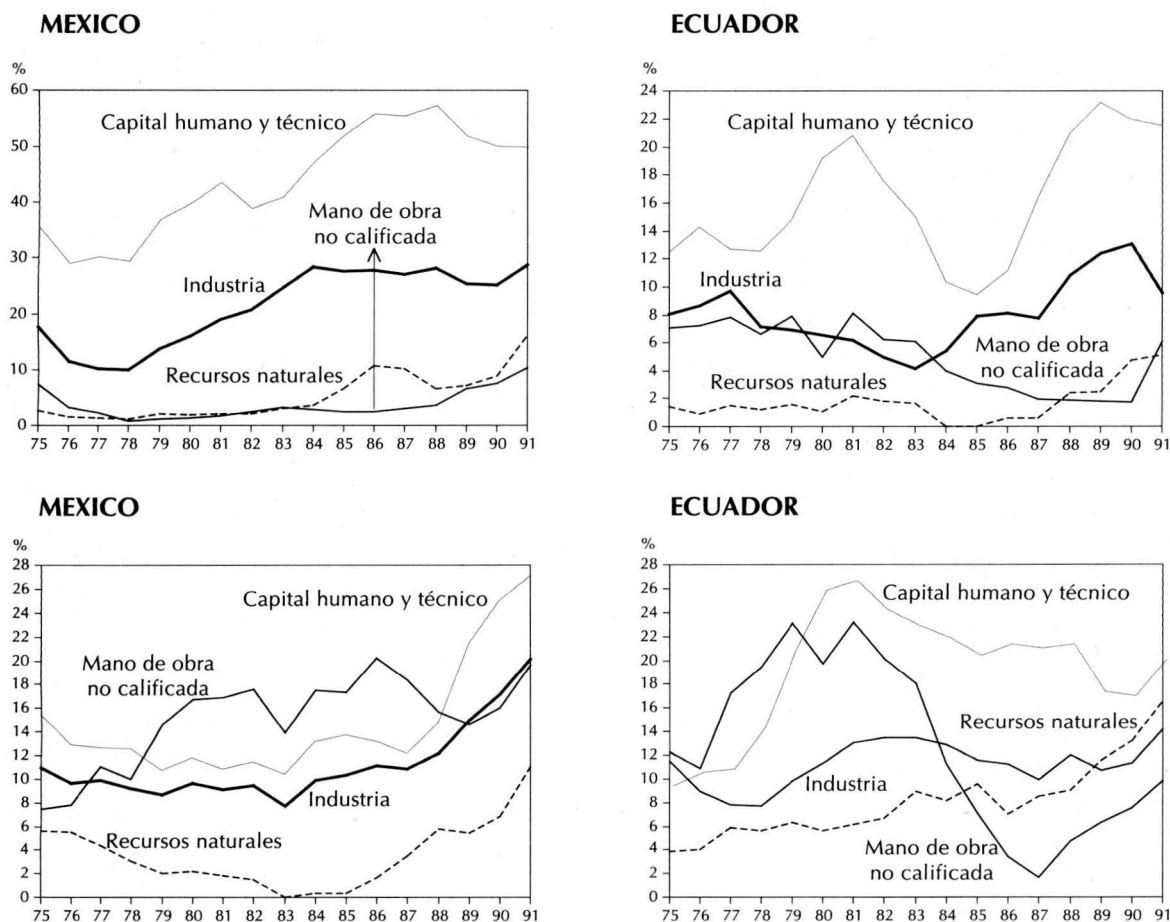
Primero, refleja que el sector externo es una fuente de crecimiento en las industrias de sustitución tardía, caracterizadas por ser productoras de materias primas industriales y bienes de capital que requieren procesos de alto contenido tecnológico, mano de obra calificada y altas inversiones en capital fijo.

Segundo, esta evolución también señala una acumulación de ventajas comparativas de orden tecnológico que ha permitido a estas industrias expandir sus ventas externas, inclusive en épocas de alta

¹⁶ Los gráficos corresponden a promedios móviles centrados de orden 3 entre 1974 y 1992.

¹⁷ La construcción del índice de G-L por rama industrial según CIU a 4 dígitos y agregadas por factor intensivo, comprende la medición básica del comercio intraindustrial para el caso colombiano. Estos cálculos no son estrictamente comparables con los del BID, debido a las diferencias en clasificación y niveles de agregación utilizados. La fuente de información en la construcción de este índice fue el Anuario de Comercio Exterior de Colombia entre 1974 y 1992.

Gráfico 2. INDICES DE GRUBEL-LLOYD COLOMBIA CON ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA
(Total industria y por factor intensivo)



Fuente: Cálculos propios con base en anuarios de comercio exterior, DANE.

protección bilateral entre Colombia y los países de América Latina estudiados¹⁸.

El desempeño global más favorable del IIT en las ramas intensivas en capital humano y tecnología se localiza en las industrias de plásticos, productos metálicos estructurales, vidrio, minerales no metálicos, resinas sintéticas, jabones y preparados de limpieza, maquinaria para la agricultura, aparatos

y suministros eléctricos, material de transporte no especificado, entre otros, tal como se resume en el cuadro 5¹⁹.

¹⁸ Este argumento es una primera interpretación que se confirma con los resultados que se presentan en la siguiente sección.

¹⁹ Los índices de G-L global y bilateral según rama industrial CIIU, 4 dígitos, se presentan en Pombo (1994).

Cuadro 5. INDICE DE GRUBEL Y LLOYD PARA LAS AGRUPACIONES INDUSTRIALES MAS DINAMICAS EN TERMINOS DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

País	CIU	Descripción	1975	1980	1985	1990	1992
Global	3122	Productos lácteos	0.5	0.2	8.6	21.0	36.5
	3211	Hilados, tejidos y acabados textiles	32.8	60.8	62.2	78.2	84.1
	3231	Curtidurías	0.3	52.7	17.5	32.2	81.4
	3311	Aserrados	19.9	91.9	50.1	99.7	71.5
	3412	Envases y cajas de papel y cartón	11.3	9.2	4.9	92.7	86.8
	3419	Artículos de pulpa y papel	35.9	17.6	38.9	92.4	92.7
	3560	Productos plásticos	93.8	85.1	99.7	71.2	80.8
	3699	Productos minerales no metálicos	25.0	91.5	65.0	67.6	92.4
	3710	Industrias básicas de hierro y acero	5.7	1.0	24.5	60.6	54.3
	3811	Artículos de ferretería	93.4	85.3	99.8	89.8	97.8
	3812	Muebles y accesorios metálicos	10.1	92.6	55.3	86.5	52.3
	3813	Estructuras metálicas	47.2	95.1	32.5	84.8	89.7
	3833	Aparatos eléctricos	69.6	53.0	29.0	73.1	82.6
	3839	Accesorios eléctricos	21.0	24.9	29.9	46.4	63.0
	3849	Material de transporte	29.6	78.6	38.4	12.1	84.1
	3853	Relojes	1.1	0.2	39.8	39.6	24.0
Venezuela	3211	Hilados, tejidos y acabados textiles	0.0	16.2	0.0	88.2	63.0
	3511	Sustancias químicas industriales	36.9	48.5	94.6	61.1	75.2
	3512	Fabricación de abonos y plaguicidas	0.0	92.6	75.2	37.6	99.7
	3513	Resinas sintéticas, fibras artificiales	9.3	75.0	25.2	67.9	80.4
	3522	Farmacéuticos y medicamentos	20.2	9.5	2.3	43.7	90.2
	3523	Jabones, perfumes, artículos de tocador	0.0	2.4	82.2	65.8	96.5
	3529	Productos químicos n.e.p.	18.7	12.3	59.8	73.5	65.7
	3560	Productos plásticos	3.1	25.8	33.0	60.7	62.3
	3620	Vidrio	0.4	4.6	42.1	28.8	96.9
	3813	Estructuras metálicas	23.2	2.8	0.0	96.5	97.1
	3822	Maquinaria y equipo agricultura	5.9	10.1	17.3	20.9	72.0
	3823	Maquinaria para trabajar metales y madera	9.5	4.9	25.7	24.4	96.2
	3824	Maquinaria y equipo industrial	26.3	83.0	97.6	75.1	87.6
	3825	Máquinas de oficina	3.6	4.4	21.5	51.5	67.1
	3831	Máquinas industriales eléctricas	13.3	13.1	49.2	95.8	69.7
	3843	Fabricación vehículos automóviles	86.0	90.2	95.8	46.6	62.1
	3851	Instrumentos de medida	6.4	41.3	53.4	30.5	99.4
Chile	3511	Sustancias químicas industriales	31.4	91.2	41.5	52.2	32.3
	3512	Fabricación de abonos y plaguicidas	0.0	0.0	0.0	38.8	59.2
	3710	Industrias básicas de hierro y acero	8.7 ^a	0.3	0.2	34.3	28.7
	3819	Fabricación productos metálicos n.e.p.	13.8	0.5	0.0	43.4	24.0
	3823	Maquinaria para trabajar metales y madera	45.8	88.9	0.0	41.2 ^b	96.2
	3824	Maquinaria y equipo industrial	0.0	91.4	24.1	78.8	58.6
	3825	Máquinas de oficina	0.0	0.0	0.0	97.7	73.8
	3839	Accesorios eléctricos	10.4	2.2	0.0	50.9	46.0
México	3211	Hilados, tejidos y acabados textiles	0.0	36.7	1.8	25.1	84.8
	3420	Imprentas y editoriales	31.6	64.3	69.1	37.2	41.2
	3580	Productos plásticos	0.0	0.8	0.0	31.3	46.5
	3823	Maquinaria para trabajar metales y madera	78.5	5.3	21.1	44.5	78.8
	3824	Maquinaria y equipo industrial	1.9	10.5	0.0	39.5	86.8
	3829	Maquinas y equipos no eléctricos n.e.p.	75.5	63.6	59.9	12.5	83.0
Ecuador	3122	Alimentos para animales	0.0	0.0	0.0	44.3	65.3
	3511	Sustancias químicas industriales	4.8	66.6	99.6	76.1	22.5
	3699	Productos minerales no metálicos n.e.p.	0.0	0.0	0.0	80.6	15.2
	3710	Básicas de hierro y acero	63.9	71.1	46.1	19.4	80.8
	3720	Fundición de cobre y aluminio	0.0	3.8	19.9	39.9	65.9
	3819	Fabricación productos metálicos n.e.p.	6.3	61.8	18.3	98.3 ^b	60.4
	3831	Máquinas industriales eléctricas	1.4	2.5	48.8	68.8 ^c	96.2
	3843	Fabricación vehículos automóviles	4.0	23.4	36.0	71.0	91.7

^a Cifras de 1974.

^b Cifras de 1991.

^c Cifras de 1989.

Fuente: Cálculos propios con base en los anuarios de comercio exterior, DANE.

El dinamismo en la evolución del IIT, también puede observarse en algunas ramas industriales intensivas en recursos naturales y mano de obra no calificada. En particular, se destacan casos como el de industrias de destilación de bebidas, curtiembres, alimentos para animales, prendas de vestir, cajas de papel y cartón, en las cuales el comercio a mediados de los años setenta respondía claramente a una estructura comercial interindustrial (IIT < 20%). A principios de los años noventa la situación es la opuesta (IIT > 70%).

La tendencia del IIT con Venezuela muestra un gran crecimiento en las industrias intermedias de productos químicos industriales (abonos y plaguicidas, resinas sintéticas) de consumo (farmacéuticos y jabones), plásticos, vidrio, hilados y filamentos textiles. En bienes de capital, las industrias de maquinaria no eléctrica (equipos para agricultura, madera y metales, equipos industriales y de oficina) e instrumentos de medición, muestran en promedio altos niveles de IIT (IIT > 70%) desde los años ochenta.

En relación con Chile y México, se tiene que sus transacciones comerciales bilaterales con Colombia continúan siendo muy bajas comparadas con el tamaño y niveles de ingreso *per cápita* de estas economías. En efecto, las importaciones y exportaciones anuales de bienes industriales no han sobrepasado los US\$180 millones con México y los US\$90 millones con Chile. Esta tendencia se refleja en el irregular comportamiento del comercio intraindustrial, en el sentido de que son muy pocas las ramas industriales que presentan flujos comerciales continuos durante el período analizado. En particular, con México se encontró que las ramas industriales más dinámicas en el IIT se localizaron en las industrias intensivas en capital humano y tecnología, tales como plásticos, maquinaria para trabajar metales y madera, maquinaria industrial y maquinaria no especificada. También se observó un positivo dinamismo en industrias intensivas en mano de obra, como hilados y tejidos e imprentas y editoriales.

El comercio bilateral con Chile, hasta mediados de los años ochenta, respondía claramente a una estructura complementaria, en la cual las transacciones de bienes manufacturados no representaban más del 30% del total. Los principales productos chilenos importados por Colombia fueron los derivados de sus ramas industriales con claras ventajas comparativas, tales como los procedentes de la industria vinícola, fabricación de pulpa química de madera, papel periódico y fundición de cobre.

Sin embargo, desde finales de los años ochenta se observa un despegue en los flujos comerciales de doble vía en industrias productoras de bienes intermedios y de capital. Específicamente, las ramas de fabricación de sustancias químicas industriales, abonos y plaguicidas, hierro y acero y maquinaria y equipo no eléctrico registraron en promedio entre 1989 y 1992 niveles de 60% en el valor del índice de G-L.

En relación con Ecuador, la tendencia de los flujos intraindustriales mostró desde mediados de la década pasada una favorable recuperación en industrias intensivas en recursos naturales y mano de obra, en contravía de las grandes tendencias observadas con el mercado del Grupo de los Tres.

Los sectores industriales más dinámicos en su IIT, se localizaron en las ramas de conservas de frutas, alimentos para animales, muebles e imprentas y editoriales. Las industrias intensivas en capital humano y tecnología, que durante los años ochenta pasaron de niveles promedio de 25% a 20%, continúan, sin embargo, registrando los niveles más altos de IIT. Por ejemplo, en las industrias plásticas, productos de aluminio, productos metálicos, maquinaria eléctrica industrial, el IIT representó más de 70% del total de los flujos comerciales entre estos dos países.

En síntesis, el ejercicio de medición del comercio intraindustrial en Colombia a nivel global y bilateral, arrojó tendencias crecientes en términos relativos y absolutos (valor de su balanza comercial) en

sectores de sustitución tardía. Como proporción del total del comercio, los flujos intraindustriales en las ramas intensivas en capital y tecnología pasaron de representar un 20% a mediados de los años setenta a un 35% en los tres primeros años de los noventa.

IV. DETERMINANTES DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL

A. Especificación del modelo

La especificación de una función de comercio IIT supone una relación lineal entre el IIT y las variables explicativas. La función de comercio IIT, puede definirse como:

$$\text{IIT} = f(\text{EE}, \text{TFP}, \text{T}, \text{DP}, \text{PE}, \text{PM}, \text{OE}, \text{VA}, \text{IE}, \text{H}, \text{U}, \text{K/L}, \text{TI})$$

(+)(+)(+)(+)(?)(+)(+)(+)(?)(+)(-)(+)(+)

donde:

- EE = Economías de escala.
- TFP= Productividad total de los factores.
- T = Tamaño de firma; escala.
- DP = Diferenciación del producto.
- PE = Protección efectiva.
- PM = Penetración de importaciones.
- OE = Orientación exportadora.
- VA = Crecimiento del PIB industrial.
- IE = Inversión extranjera.
- H = Concentración industrial.
- U = Utilización capacidad instalada.
- K/L = Intensidad factorial.
- TI = Tasa de inversión.

Los signos entre paréntesis son las relaciones cualitativas esperadas.

El modelo trata de capturar, por medio de los factores de especialización, los determinantes de las funciones de oferta de exportaciones y demanda de importaciones de bienes industriales. Es claro que la anterior especificación está basada en factores de oferta que son de corte estructural y microeconómico.

El modelo propuesto introduce variables de oferta y de estructura de mercado, complementadas por algunas de demanda y de política comercial, que buscan identificar los factores de especialización que explican de forma satisfactoria los flujos comerciales por bienes industriales donde el país no es pequeño en términos de comercio internacional.

Los factores de oferta y estructura de mercado capturan directa e indirectamente algunos de los determinantes teóricos sugeridos por la Nueva Teoría del Comercio. Ellos son las economías de escala, la diferenciación de producto y la concentración industrial (competencia oligopólica).

Las economías de escala son una fuente de especialización, pues generan una acumulación de ventajas comparativas de tipo tecnológico que permiten, a su vez, una reducción en los costos medios de largo plazo. La diferenciación de producto²⁰ refleja la demanda de variedades y la especialización productiva de las firmas en un rango de productos diferenciados. La estructura de mercado, capturada a través del índice de concentración de Herfindal, permite identificar los sectores oligopólicos, que son fuente de flujos intraindustriales gracias a su capacidad para discriminar precios y segmentar mercados.

Otras variables de oferta que afectan la especialización son el cambio técnico, el tamaño de la firma, la tasa de inversión, la intensidad factorial, los niveles de utilización de capacidad y la inversión extranjera. El primero implica que las ramas industriales que han invertido en procesos de reconversión tienen una mayor capacidad de explotar economías de escala, generar aprendizajes y diferenciar el producto mediante la generación de nuevos diseños; todos estos son factores que inciden positivamente en el IIT.

²⁰ Este indicador es construido a través de un CR4 por productos, basados en la información según CIIU a 8 dígitos de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM).

El tamaño de la firma²¹ está asociado con el poder de mercado. Este tamaño refleja una escala óptima de producción en función de los costos fijos. La tasa de inversión²², por su parte, refleja el crecimiento del acervo de capital, lo que supone la incorporación de nuevas tecnologías.

La intensidad factorial (K/L) sugiere que las industrias intensivas en capital trabajan con procesos tecnológicos más complejos y, por lo tanto, se pueden inducir aprendizajes que se manifiesten en productividades crecientes. Sin embargo, la intensidad factorial no es una condición necesaria para tener estructuras de costos decrecientes.

El nivel de utilización de capacidad instalada²³ indica la posibilidad de respuesta de la cantidad ofrecida a incrementos en la demanda. En consecuencia, la existencia de niveles de subutilización genera una mayor flexibilidad de la oferta en el corto plazo.

Los efectos de la inversión extranjera no tienen una causalidad definida sobre el IIT²⁴. Aunque ésta se ha concentrado en industrias sustitutivas, al constituir filiales de corporaciones transnacionales, puede esperarse que las firmas receptoras tengan una mayor capacidad de comercialización y penetración a nuevos mercados.

Las variables de demanda, por su parte, tienen un carácter complementario en el modelo, debido a que ayudan a dinamizar la evolución de los facto-

res estructurales. Es evidente que condiciones favorables de demanda estimulan los procesos de cambio tecnológico y nuevos diseños industriales, que por esta vía puedan explotar el consumo por variedades. El crecimiento del PIB y la orientación de exportaciones capturan directa e indirectamente la dinámica de la demanda interna y de la demanda internacional. Un incremento permanente en el segundo indicador debe reflejar los efectos causados por cambios en el ingreso internacional. Una tercera variable que puede incluirse como de demanda, pero que tiene carácter mixto, es la penetración de importaciones.

Este es un indicador revelado de competencia internacional, que señala una relación entre niveles de competencia y ganancias estáticas en eficiencia siempre y cuando los bienes presenten algún grado de sustitución.

La política comercial es evaluada a través de los niveles de protección efectiva. Se incluye en el modelo debido a que gran parte del período de análisis comprende una fase de alta protección acompañada de una estrategia de promoción de exportaciones. En este lapso, la política comercial pudo tener efectos positivos para la obtención de niveles de productividad que permitieran la inserción en el mercado internacional de algunas exportaciones manufactureras.

²³ Esta serie es tomada de Chica (1993). Es una construcción indirecta a través de un índice de Warton combinado con la información de capacidad de la Encuesta de Opinión Empresarial (EOE) de Fedesarrollo.

²⁴ La serie de inversión extranjera corresponde a la composición observada de estos flujos en la industria para los años de 1992 y 1993, según información CIIU 4 dígitos, la cual no está disponible para años anteriores en este nivel de desagregación. Esta variable puede tomarse como proxy de la estructura de inversión extranjera de largo plazo, debido a que en la industria se encuentra que los sectores con tradición en inversión foránea continúan localizados en las ramas de farmacéuticos, químicos, plásticos y caucho, a pesar de la flexibilidad del régimen de inversiones extranjeras. En consecuencia, no se presenta un cambio estructural en esta serie.

²¹ El indicador de escala es calculado a través de la siguiente relación:

$$T = \text{VMEP}_{ji} \cdot 55\% / \text{VMEP}_i$$

Donde:

VMEP= Valor medio de la producción.

j = Establecimientos responsables por el 55% de la producción sectorial.

i = Sector o rama industrial según CIIU 4 dígitos.

²² La tasa de inversión es igual a: $TI = IB_t / VA_t$, donde IB= Inversión bruta en el período corriente.

B. Resultados de los modelos econométricos

Teniendo en cuenta la anterior especificación, la evaluación econométrica está basada en ecuaciones de corte transversal para dos períodos definidos. El primero, entre 1974 y 1992, cubre la muestra total de las diferentes series utilizadas, extensión que garantiza la inferencia de tendencias de largo plazo.

El segundo, corresponde al período comprendido entre 1987 y 1992, en el cual el IIT experimentó el mayor dinamismo. Se trata, también, de capturar los efectos de los tres primeros años de apertura y de las reformas estructurales en materia de política comercial, cambiaria y régimen de inversión extranjera.

Los principales resultados se resumen en el cuadro 6, que presenta las ecuaciones de regresión en los niveles global y bilateral con los países socios del Grupo de los Tres y Ecuador²⁵.

En general, las ecuaciones 1 a 12 muestran que los factores de oferta juegan un papel central en la formación de las estructuras básicas de orden microeconómico, que permiten una inserción al mercado internacional y una diversificación de los flujos comerciales de bienes manufacturados en el largo plazo.

El cambio técnico registró la dirección cuantitativa esperada, siendo significativo en los niveles global y bilateral con Venezuela y Ecuador. Las economías de escala y el tamaño de la firma tienen una

relación directa y significativa desde finales de los años ochenta con el índice del IIT para Ecuador, México y Venezuela.

El poder de mercado, que trata de capturar el efecto de las estructuras oligopólicas vía especialización de variedades, no presenta una única relación de causalidad. En particular, se encontró que, para el caso de Venezuela, la relación entre el índice Herfindal y el comercio IIT es inversa. Este hecho está explicado por la alta participación que tienen las exportaciones de bienes de consumo liviano provenientes de sectores que son atomizados y que causan un sesgo importante sobre la relación global, a pesar de que el grueso del comercio de doble vía se realiza en bienes intermedios y equipo de transporte.

La diferenciación de producto, medida por medio de un CR4 por producto, arrojó en todos los casos una relación inversa a la esperada. Una posible interpretación de este resultado se localiza en las propiedades mismas del indicador utilizado como proxy de diferenciación de producto, que posiblemente no esté capturando la producción de variedades en un escenario con comercio internacional sino más bien la estructura de proveedor monopolístico dentro de un esquema sustitutivo²⁶.

La utilización de capacidad es una variable significativa en el nivel bilateral con Venezuela y Ecuador. Su dirección no es única, lo cual señala que el ajuste de cantidades esperado en el corto plazo no es tan flexible. Por lo tanto, procesos de absorción de capacidad tienen que estar acompañados de inversiones de ensanche, para que no se generen cuellos de botella en la oferta. El resultado de la ecuación 2 sustenta la anterior interpretación donde la utilización no es una restricción si se presentan crecimientos en la inversión fija. La intensidad factorial (K/L) es una variable importante en la

²⁵ En el trabajo original [Pombo (1994)] se presentan los residuos de cada una de las ecuaciones de regresión, los test de colinealidad medidos por medio de la proximación numérica de vectores y valores característicos y las matrices de varianza-correlación de los coeficientes. Se utilizaron varios métodos de estimación, según el caso: Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), Mínimos Cuadrados ponderados (MCP) y Mínimos Cuadrados Generalizados (MCG). Las variables independientes son promedios simples de cada una de las series según el período especificado.

²⁶ De hecho, existe una alta asociación entre el índice Herfindal y este indicador.

explicación de los flujos IIT para el agregado mundial y bilateral con Chile (ecuaciones 4, 8, 10). Este resultado es interesante desde el punto de vista tecnológico, en el sentido de que las industrias intensivas en capital requieren mayores niveles de capital humano y tecnología para alcanzar escalas eficientes en producción.

La inversión extranjera, presentó una relación positiva con los índices de IIT con Venezuela y México, resultado que es explicado por el alto intercambio de productos químicos entre Colombia y estos socios.

Los factores de demanda, medidos a través de la evolución del PIB industrial, los coeficientes de apertura exportadora y penetración, no presentan una única causalidad sobre el IIT. En primer lugar, el crecimiento de la demanda interna tiene un efecto positivo sobre el IIT en el nivel global y con Chile, pero negativo para el caso venezolano. Ello muestra que las transacciones comerciales para algunas ramas son independientes a la evolución de la demanda interna.

Los efectos de la penetración de importaciones presentan un comportamiento similar. El efecto esperado de esta variable es una asociación positiva debido a las ganancias en eficiencia estática que se pueden generar por la mayor exposición al mercado internacional. La penetración ha sido un factor importante sobre la dinámica del comercio IIT colombiano con los socios comerciales analizados de América Latina²⁷. La orientación de exportaciones sólo resultó ser importante con Chile y en los demás casos su efecto fue marginal²⁸. Con la política comercial, se encontró un efecto positivo entre los niveles de protección efectiva y el índice IIT para el agregado global. Sin embargo, el nivel bilateral fue negativa con México y la relación no es significativa para los demás casos estudiados²⁹.

²⁷ La penetración de importaciones es una variable exógena significativa en los dos períodos para los casos de Venezuela, Chile y Ecuador.

Recapitulando, estos resultados muestran evidencia empírica sobre el papel esperado de los factores de oferta en la especialización y dinámica del comercio intraindustrial global y bilateral. En el segundo caso, se comprueba la hipótesis de que el IIT tiende a generarse y a ser más dinámico entre economías de similar desarrollo relativo, como se demuestra para el caso colombiano con los socios del Grupo de los Tres y Ecuador.

En relación con los factores de demanda, la evidencia es menos concluyente, pero tampoco se puede rechazar la hipótesis de que desempeñan un papel complementario que ayuda a fortalecer el dinamismo de los flujos de comercio intraindustrial. Por último, no existe suficiente evidencia sobre los efectos de la política comercial sobre el IIT.

V. CONCLUSIONES

Los diferentes resultados de este trabajo señalan que la evolución del comercio intraindustrial tuvo un balance positivo en términos de su crecimiento y profundización. En particular, se encontró evidencia de una exitosa inserción de las ramas industriales intensivas en capital humano y tecnología desde los años ochenta.

La medición presentada *muestra* un positivo desempeño de los flujos intraindustriales bilaterales con los socios del Grupo de los Tres y Ecuador.

Los ejercicios realizados con el fin de evaluar los determinantes del comercio intraindustrial indican

²⁸ Este resultado sugiere que el efecto de la demanda internacional de variedades no es claramente captado a través de este indicador.

²⁹ En relación con las propiedades asintóticas de insesgamiento, mínima varianza de los coeficientes de regresión y estimación robusta de cada una de las ecuaciones presentadas, las pruebas de normalidad en los residuos, heterocedasticidad, errores estándar y número de condicionamiento, indican que las ecuaciones cumplen con las propiedades econométricas presentadas.

Cuadro 6. DETERMINANTES DEL COMERCIO INTRAINDUSTRIAL DE COLOMBIA. ECUACIONES DE REGRESION DE CORTE TRANSVERAL

Número de ecuación	Período de estimación: 1974-1992						Período de estimación: 1987-1992					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
País	Global	Global	Venezuela	Chile	México	Ecuador	Global	Global	Venezuela	Chile	México	Ecuador
No. Obs.	80	77	78	62	64	75	80	77	75	62	63	72
Met. Est.	MCO	MCO	MCG	MCP	MCP	MCO	MCO	MCO	MCP	MCG	MCO	MCP
Variables independientes												
C	-54.3	-76.8	4.0	3.56	8.69	53.4	-27.3	49.7	184	11.3	13.7	223.7
TFP	0.13 (1.33)	0.12 (1.59)	0.09 (1.75)			0.12 (2.67)	0.08 (10.09)				0.07 (1.71)	
EE	-2.88 (-0.33)					7.60 (1.77)	0.86 (-0.09)				7.24 (1.71)	6.57 (5.4)
T					0.33 (4.95)				0.35 (1.51)			
DP	0.38 (-2.94)	-0.24 (-2.51)			-0.18 (-9.24)	-0.22 (-3.50)	-0.41 (-2.8)	-0.40 (-2.99)		-0.13 (-1.68)	-0.35 (-4.27)	
CR4	0.25 (1.66)			-0.12 (6.41)	0.09 (3.26)		0.38 (2.34)	0.22 (1.54)	-0.20 (-1.74)		0.14 (1.63)	-0.27 (-3.23)
OE	-0.04 (-0.69)			0.06 (6.45)			-0.10 (-2.16)					
PE	0.13 (2.13)	0.17 (3.63)			-0.02 (-3.42)		0.02 (0.20)					
U	1.02 (1.27)	1.30 (2.10)				-0.70 (-1.85)	0.86 (1.25)		-2.45 (-6.96)			-3.21 (-10.8)
TI	1.08 (2.18)	0.70 (2.67)					0.70 (1.47)			-0.40 (-1.80)		
MP	-0.16 (-1.60)		0.32 (4.31)	0.17 (8.11)		0.20 (4.83)	-0.35 (-2.99)	-0.38 (-4.02)	0.28 (5.56)	0.34 (4.09)		0.10 (2.5)
IE	1.36 (1.34)		2.35 (2.77)		0.71 (4.49)		0.67 (0.60)		6.29 (4.81)	0.87 (1.26)		
KL	-0.17 (0.94)			0.14 (1.86)			-0.03 (-0.20)	0.15 (1.75)		0.12 (1.65)		
VA	0.31 (1.23)		-0.56 (-3.96)	0.34 (4.72)			0.26 (2.87)	0.28 (3.78)				

Tests estadísticos

R2 Ajust.	0.18	0.25	0.35	0.69	0.71	0.41	0.21	0.24	0.36	0.44	0.24	0.73
Q	40 (0.027)	6.32 (0.85)	8.9 (0.44)	13.2 (0.27)	20.9 (0.03)	7.2 (0.78)	17.1 (0.87)	8.1 (0.70)	11.1 (0.43)	8.9 (0.62)	11.9 (0.21)	16.2 (0.06)
DW	1.63	1.75	1.68	1.38	2.05	1.91	1.92	1.90	1.69	1.71	2.20	1.33
F	2.4 (0.019)	6.1 (1E-03)	11.1 (4.1E-07)			11.4 (4 E-08)	2.78 (0.003)	5.83 (14E-04)			5.9 (4.2E-04)	
Jarque y Bera	2.85 (0.99)	2.29 (0.89)	1.56 (0.90)	10.1 (0.12)	1.09 (0.98)	9.09 (0.17)	1.29 (0.99)	2.3 (0.88)	0.07 (0.99)	9.3 (0.13)	0.64 (0.98)	0.43 (0.99)
Breusch y Pagan		8.81 (0.12)			3.63 (0.60)	6.48 (0.26)		12.8 (0.025)	3.37 (0.64)		10.6 (0.03)	3.52 (0.47)
Goldfeld y Quant		0.97 (0.53)		1.06 (0.46)	0.45 (0.95)	2.38 (0.03)		0.65 (0.84)	0.53 (0.91)		1.02 (0.47)	0.002 (0.99)
No. Cond.		68.5	8.17	8.58	11.5	70.8		9.9	50.8	9.3	13.3	49.5

Notas:

TFP: Productividad total de los factores (prom. 87-91).
 EE: Economías de escala.
 T: Tamaño de firma.
 DP: Diferenciación producto (prom. 85-50).
 CR4: Poder de mercado (prom. 87-91).
 OE: Orientación exportadora (prom. 87-91).

PE: Protección efectiva (prom. 87-92).
 U: Utilización capacidad instalada (prom. 83-90).
 TI: Tasa de inversión (prom. 87-91).
 MP: Penetración importaciones (prom. 87-92).
 IE: Inversión extranjera (prom. 92-93).
 KL: Intensidad factorial (prom. 87-91).
 VA: Crecimiento valor agregado (prom. 87-91).

Test normalidad residuos = Test de Jarque y Bera.

Test de homocedasticidad = Breusch y Pagan y/o Goldfeld y Quant.

Test de colinealidad = Número de condicionamiento.

MCO = Mínimos cuadrados ordinarios.

MCP = Mínimos cuadrados ponderados.

MCG = Mínimos cuadrados generalizados.

Niveles de significación de las pruebas de hipótesis y estadísticos T entre paréntesis.

Fuente: Cálculos propios.

que las fuentes de especialización internacional en el sector industrial colombiano responden a factores de oferta. El cambio técnico, las economías de escala y el tamaño de la firma son variables centrales para comprender las fuentes de especialización e inserción de los diferentes sectores industriales. Con base en la dinámica de estas variables se puede explicar el exitoso proceso de inserción durante los años ochenta de los sectores de sustitución tardía, tales como químicos, plásticos, maquinaria y equipo eléctrico y no eléctrico.

Por otra parte, la estructura de mercado mostró ser importante en el comercio bilateral, donde las estrategias de precios, producción y segmentación de mercados son variables que las firmas nacionales que se desenvuelven en mercados oligopólicos pueden manejar y fortalecer en el contexto subregional

de integración y ampliación de mercados. Las ventajas comparativas en este marco analítico son dinámicas y se adquieren a través de los esfuerzos de reconversión y modernización de los agentes productivos, que generan aprendizajes y complementariedades entre los factores.

Estos procesos se manifiestan en ganancias crecientes en las productividades factoriales, condición necesaria para una exitosa inserción internacional y diversificación de las exportaciones manufactureras.

En este sentido, el presente ejercicio muestra una evidencia con el suficiente nivel de desagregación que permite inferir la interacción entre las fuentes de especialización mencionadas y las tendencias del comercio intraindustrial.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Balassa, B. (1979), "Intra-industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy", Staff Working Paper No. 312, Banco Mundial, Washington.
- (1988), "Inter-industry and Intraindustry Specialization in Manufactures Goods", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 124.
- Banco Interamericano de Desarrollo (1992), *Progreso Económico y Social*.
- Bonilla, G. (1991) "Perfil estructural de la industria manufacturera colombiana". En *reflexiones sobre la industria colombiana*, Zapata, J.G, coordinador, Fescol.
- Bouman, R. (1992) "Una evaluación del comercio intraindustrial en la región", *Revista de la Cepal* No. 48.
- Brander, J., y Spencer B. (1984), "Tariff Protection and Imperfect Competition". En Kierskowski ed., *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press.
- Caves, R. (1981), "Intra-Industry Trade and Market Structure in the Industrial Countries", *Oxford Economic Papers*, Vol. 33, julio.
- Chica, R. (1993), "Competitividad e impacto de la apertura en el sector manufacturero", Mimeo, Informe de consultoría presentado al DNP-UDE, mayo.
- Ethier, W. (1982) "National and International Returns of Scale in the Modern Theory of International Trade", *American Economic Review*, Vol. 72.
- Falvey, R. (1981), "Comercial Policy and Intraindustry Trade", *Journal of International Economics*, Vol. 11.
- Feenstra, R., y Judd, K. (1982), "Tariffs, Technology Transfer and Welfare", *Journal of Political Economy*, Vol. 90.
- Findlay, R. (1984), "Growth and Development in Trade Models", *Handbook of International Economics*, North Holland, 1984.
- Greenaway, D. (1983), "On the Measurement of Intra-Industry Trade", *Economic Journal*, Vol. 97, diciembre.
- (1984), "The Measurement of Product Differentiation in Empirical Analysis of Trade Flows". En Kierskowski ed., *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press.
- y Milner, C. (1987), "Intra-Industry Trade: Current Perspectives and Unresolved Issues", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 123.
- Globerman, S. y Dean, J. (1990), "Recent Trends in Intraindustry Trade and their Implications for Future Trade Liberalization", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 126.
- Gray, P. (1988), "Intra Industry Trade: An Untidy Phenomenon", *Weltwirtschaftliches Archiv*, Band 124.
- Grossman, G. y Helpman, E. (1989), "Product Development and International Trade", *Journal of Political Economy*, Vol. 97.
- Havrylyshyn, O. (1981), "Trade Among Developing Countries, Policy, Theory and Principal Trends", Staff Working Paper No. 479, Banco Mundial.
- y Civan (1983), "Intraindustry Trade among Developing Countries", *Journal of Development Economics*, Vol. 18.
- Helpman, E. (1984), "A Simple Theory of Trade with Multinational Corporation", *Journal of Political Economy*, Vol. 92.
- Krugman, P. (1979), "A model of Innovation, Technology Transfer and the World Distribution of Income", *Journal of Political Economy*, Vol. 87 No. 2.
- (1981), "Intra-Industry Specialization and the Gains of Trade", *Journal of Political Economy*, Vol. 89, No. 5.
- (1984) "Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale". En Krugman, P., *Rethinking International Trade*, 1990, MIT Press.
- (1987) "Increasing Returns and the Theory of International Trade", En Krugman, P., *Rethinking International Trade*, 1990, MIT Press.
- (1990), "Industrial Organization and International Trade". En Krugman, P., *Rethinking International Trade*, 1990, MIT Press.
- y Brander, S. (1983), "A reciprocal Dumping Model of International Trade", *Journal of International Economics*, No. 15.

- _____ y Helpman, E. (1985), *Market Structure and Foreign Trade*, MIT Press.
- _____ (1992), *Trade Policy and Market Structure*, MIT Press.
- _____ y Obsfeld (1992), *International Economics*, Harper Collins Publisher.
- Lancaster, K. (1980), "Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition", *Journal of International Economics*, No. 10.
- Ocampo, J. A. (1991), "Las nuevas teorías del comercio internacional y los países en vía de desarrollo", *Pensamiento Iberoamericano*, julio-diciembre.
- Pombo, C. (1994), "Tendencias del comercio intraindustrial en Colombia y sus determinantes", Mimeo, tesis de magister de economía, Universidad de los Andes, Bogotá.
- Tirole, J. (1988), *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press.
- Young, A. (1991), "Learning by Doing and the Dynamics Effects of International Trade", *Quarterly Journal of Economics*, mayo.

Efecto de la volatilidad de la tasa de cambio en las exportaciones no tradicionales*

Roberto Steiner
Andrea Wüllner

I. INTRODUCCION

Existe un aceptable grado de consenso respecto a la importancia que ejerce el *nivel* de la tasa de cambio real (TCR) en el comportamiento de las exportaciones no tradicionales en Colombia. Lo dicho tiene sustento empírico en diversos estudios que han relacionado el valor real de las exportaciones con diversas definiciones de la TCR. No parece exagerado afirmar que del mencionado consenso también se ha desprendido una conjetura que, creemos, no ha sido analizada empíricamente con suficiente detalle, a saber: el éxito de las exportaciones no tradicionales está vinculado, igualmente, a la *estabilidad* de la TCR.

La actual política cambiaria en Colombia, en particular la vigente a partir del establecimiento de "bandas de flotación", presumiblemente aumenta-

rá la inestabilidad de la tasa de cambio nominal¹. Esto hace que resulte conveniente enriquecer el debate que frecuentemente se da en Colombia en torno a los efectos que la política cambiaria tiene en la evolución de las exportaciones, con evidencia empírica con respecto al impacto de la volatilidad de la TCR. Al fin y al cabo, el costo que se asume con tasas de cambio fijas² es la pérdida de control sobre la cantidad de dinero. Si la inestabilidad cambiaria no afecta significativamente el desarrollo de las exportaciones, al tiempo que acrecienta el control sobre la cantidad de dinero y los precios, entonces se tendría un argumento en favor de una mayor flotación de la tasa de cambio.

Como lo han planteado, entre otros, Caballero y Corbo (1989), a menos que se hagan supuestos

* Documento elaborado con el apoyo financiero de FONADE. Se agradece la colaboración de José Tolosa, funcionario del Banco de la República, por haber facilitado la base de datos de las exportaciones no tradicionales. De igual manera, se agradecen los comentarios de Mauricio Cárdenas, Alberto Carrasquilla, Eduardo Lora y Fabio Sánchez.

¹ El grado de estabilidad de la TCR, tanto en un régimen cambiario como en otro, también depende de la estabilidad relativa de los precios. Por lo tanto, un régimen de flotación, que presumiblemente estabiliza la oferta monetaria y desestabiliza la tasa de cambio nominal, bien puede resultar en una TCR más estable que en un régimen en el que no hay flotación.

² O indizadas a la inflación.

muy específicos, teóricamente no es evidente la relación que debe existir entre la incertidumbre en torno a la TCR y el comportamiento de las exportaciones. Este resultado está en la misma línea de la incertidumbre que, por lo menos teóricamente, existe entre la inversión y los precios. Según Abel (1983), bajo condiciones de competencia perfecta y neutralidad al riesgo, un aumento en la incertidumbre incrementa la rentabilidad marginal esperada del capital y, por esa vía, la inversión. Por su parte, Pindyck (1986) ha mostrado que incluso manteniendo el supuesto de neutralidad al riesgo, el sólo hecho de relajar el supuesto de competencia perfecta puede, eventualmente, revertir el signo de la relación entre inversión e incertidumbre.

En este trabajo estudiamos los efectos de la inestabilidad de la TCR en el desempeño de las exportaciones no tradicionales. Analizamos el período 1980-1993 utilizando cifras trimestrales y considerando tanto el total de exportaciones no tradicionales como los principales renglones de éstas. El trabajo se compone de tres secciones, adicionales a esta introducción. En la primera se presenta un modelo muy general que permite ilustrar el hecho de que la relación entre exportaciones e inestabilidad cambiaria es, en principio, indeterminada. Igualmente, se muestra una sinopsis de diversos trabajos que han estudiado empíricamente dicha relación. En la segunda, se desarrollan varios índices que miden la inestabilidad de la TCR. Especial importancia se le otorga a diferenciar la inestabilidad anticipada de la no anticipada. En la tercera sección, se estiman sencillos modelos de determinación de exportaciones, ampliando los tradicionales para incluir indicadores de inestabilidad e incertidumbre. Finalmente, se resumen las principales conclusiones.

II. UN MODELO DE EXPORTACIONES E INESTABILIDAD CAMBIARIA

Existen diversas aproximaciones teóricas a la relación entre las exportaciones y la volatilidad de la tasa de cambio. A continuación, resumimos los

aspectos más relevantes del modelo propuesto por De Grauwe (1988). Supóngase una firma que puede producir para el mercado interno o para el externo, ambos mercados perfectamente competitivos. Se asigna una cantidad X de recursos entre las dos actividades; la única fuente de incertidumbre es el precio, en moneda doméstica, que se obtiene en el mercado externo (P_f). Las ganancias (G) de estas dos actividades se resumen así:

$$G = [P_f Q_f - W X_f] + [P_d Q_d - W X_d] \quad (1)$$

donde P_f y por consiguiente G , son variables aleatorias. P_d es el precio en el mercado doméstico; W es el costo unitario de los recursos productivos (por ejemplo, el salario); X_f mide la cantidad de recursos destinados a la producción para el mercado externo y X_d aquellos destinados a la producción para el mercado interno.

La cantidad producida para cada mercado es función de los recursos utilizados en cada caso:

$$Q_f = Q(X_f) \quad Q' > 0 \quad Q'' < 0 \quad (2)$$

$$Q_d = Q(X_d) \quad Q' > 0 \quad Q'' < 0 \quad (3)$$

Suponemos que la cantidad total de recursos es fija, de manera tal que:

$$X_f + X_d = X \quad (4)$$

Por su parte, el precio en moneda doméstica de las exportaciones es el producto de la tasa de cambio (e) y el precio externo en moneda externa (P^*). La aleatoriedad de P_f proviene del carácter aleatorio de e .

Sustituyendo (2) a (4) en (1) se tiene que

$$G = P^* e Q(X_f) + P_d Q(X - X_f) - WX \quad (5)$$

En virtud de que WX es constante, dicho término no afecta el proceso de maximización. En tal caso, maximizar las ganancias es equivalente a maximizar el ingreso (Y). Por lo tanto, el problema

que nos ocupa se limita a escoger el valor de X_f que maximiza el valor esperado del ingreso, que es aleatorio en virtud de que depende de la tasa de cambio.

Si suponemos que la función de utilidad es aditivamente separable -lo cual equivale a suponer que la utilidad marginal del ingreso por vender en un mercado es independiente de la utilidad marginal del ingreso por vender en el otro-, se tiene el siguiente problema de maximización:

$$\text{Max } EU(Y) = \text{Max } \{EU_f(P^*.e.Q(X_f)) + U_d(P_d.Q(X-X_f))\} \quad (6)$$

Como es usual, suponemos que $U'_f > 0$ y $U''_f < 0$, de manera tal que la función de utilidad es cóncava y que, consiguientemente, los productores se caracterizan por tener aversión al riesgo³. Las condiciones de primer orden señalan que:

$$EU'_f.e = U'_d.[P_d.Q'(X-X_f)/P^*.Q'(X_f)] \quad (7)$$

La pregunta que queremos abordar es: ¿qué sucede cuando aumenta el *rango* de e (sin alterar la media)? Nótese que nos interesa analizar un incremento en la variabilidad, no en el nivel de la variable. Si dicho incremento aumenta el lado izquierdo de (7), entonces tiene que ser cierto que un aumento en la variabilidad de e incrementa X_f , ya que esto último es condición necesaria para que aumente el lado derecho de la ecuación, de manera que se preserve la igualdad. En otras palabras, si un aumento en la variabilidad de la tasa de cambio aumenta la utilidad marginal esperada de exportar, entonces dicha variabilidad aumenta las exportaciones.

Por lo tanto, el tema que nos ocupa se reduce a explorar la relación entre cambios en e y cambios en el lado izquierdo de (7). Naturalmente, ello

equivale a preguntarse si la función $U'_f(P^*.e.Q(X_f)).e$ es cóncava o convexa en e . Para abordar este problema, se diferencia dos veces la función con respecto a e . Tras algunas manipulaciones algebraicas, se tiene que:

$$d^2(U'_f.e)/de^2 = -(1/e).[R(1-R) + R'Y_f] \quad (8)$$

donde $R = U''_f.Y_f/U'_f$ es el coeficiente de aversión *relativa*⁴ al riesgo y $Y_f = P^*.e.Q$ es el ingreso por exportar. Como es usual, se supone que la aversión *relativa* al riesgo es constante ($R'=0$), de manera tal que (8) se simplifica notoriamente: la segunda derivada será positiva y, por consiguiente, la función convexa, si $R > 1$; la función será cóncava si $R < 1$.

Por lo tanto, si los productores tienen una elevada aversión al riesgo ($R > 1$), un aumento en el riesgo cambiario aumenta la utilidad marginal esperada de los ingresos por exportación e induce un aumento de su actividad exportadora. Por el contrario, si la aversión al riesgo es baja ($R < 1$), mayor volatilidad cambiaria reduce la utilidad marginal esperada de los ingresos por exportación y contrae la producción para exportar.

El anterior resultado puede parecer sorprendente. Su intuición es la siguiente: individuos con elevada aversión al riesgo se preocupan mucho por el peor resultado posible. Como consecuencia de ello, cuando el riesgo aumenta, exportan más para evitar una drástica caída en sus ingresos. Todo lo anterior se entiende mejor si se tiene en cuenta que un aumento en el riesgo involucra tanto un efecto sustitución como un efecto ingreso. El primero es el usual, de acuerdo con el cual un aumento en el riesgo conduce a disminuir la participación en actividades riesgosas. Pero también hay un efecto ingreso, que opera en sentido contrario. Cuando el riesgo aumenta, la utilidad total esperada de los ingresos por exportación descende. Este

³ En el Anexo 1, se presenta una breve explicación del concepto de aversión al riesgo.

⁴ Véase Anexo 1.

descenso se puede compensar aumentando los recursos destinados al sector de exportación. Si el efecto ingreso es el dominante, puede ser el caso que a mayor riesgo cambiario, mayor actividad exportadora⁵.

Por lo tanto, si, como es usual, la función de utilidad se supone cóncava -reflejando aversión al riesgo-, es evidente que la volatilidad de la tasa de cambio satisface poco a los exportadores, quienes, por lo mismo, suelen abogar por tasas de cambio estables. Sin embargo, no obstante la molestia que surge de la inestabilidad cambiaria, es factible que ante la presencia de la misma algunos exportadores consideren que les va mejor si exportan más.

Resumiendo, teóricamente no es claro si ante un aumento en la volatilidad de la tasa de cambio la actividad exportadora debe expandirse o contraerse. Por tal razón, la relación entre las exportaciones y la variabilidad de la tasa de cambio es un problema que debe resolverse empíricamente. A manera de motivación, en la tabla 1 se presenta una sinopsis de la literatura sobre el particular⁶.

Nótese que hay aproximaciones empíricas de toda índole. Para países en desarrollo y desarrollados; para exportaciones e importaciones; con frecuencia trimestral o anual; en series de tiempo, corte transversal y datos de panel; y, lo que es más importante, para infinidad de definiciones de volatilidad. Destacamos el hecho de que la evidencia empírica está lejos de señalar un amplio consenso en el sentido de que la volatilidad cambiaria afecta adversamente las exportaciones.

Existen pocos trabajos que analizan el efecto de la inestabilidad de la tasa de cambio para el caso colombiano. En algunos de ellos los indicadores de inestabilidad empleados no necesariamente son los más satisfactorios. Díaz-Alejandro (1976) analizó el período 1950-1972. Encontró que la reducción de la fluctuación trimestral en la tasa de cambio efectiva de 6% a 4%, incrementaría las exportaciones menores en 3.7%. El índice de inestabilidad utilizado corresponde al coeficiente de variación del cambio porcentual del logaritmo de la tasa de cambio real, en los cuatro trimestres de cada año.

Tabla 1. SINOPSIS DE ESTUDIOS SOBRE VOLATILIDAD CAMBIARIA

Estudio	Var. depend.	Medidas de volatilidad	Período	País	Efecto
Clark 2	X e M	Desviación estándar tasa nominal	Trimestre 1952-1961	Canadá	Ninguno
Makin	M	Desviación estándar tasa nominal	Trimestre 1960-1973	4 países	Ninguno
Kenen 80	Crecimiento X	Media, desviación nominal y real	Anual 1974-1976	33 países	Ninguno
Coes 81	X	Distribución acumulada real	Anual 1957-1974	Brasil	Adverso
Thursby 81	X	Varianza nominal y real	Trimestre	19 países	Ninguno
Akhtar 84	X e M	Desviación estándar tasa real	Trimestre 1974-1981	E.U y Alemania	Adverso
Gotur 85	X e M	Desviación estándar tasa real	Trimestre 1975-1983	5 países	Ninguno
Thursby 86	Cambio X	Media y desviación real	Anual 1973-1977	20 países	Adverso
Kenen 86	X e M	Desviación estándar tasa real	Mensual 1975-1982	10 países	Mixto
Caballer	X	Desviación estándar tasa real	Trimestre	6 países	Adverso
Asseery 91	X	Residuos de ARIMA	Trimestre 1972-1987	5 países	Positivo
Grobar 91	X Desagreg.	Diversas	Anual 1963	10 países	Mixto
Savvides 92	Crecimiento X	Desviación estándar tasa real	Anual 1971	Varios países	Adverso

Caballero y Corbo (1989), en su estudio para varios países, encuentran, para el caso de Colombia, una relación negativa entre la inestabilidad de la tasa de cambio real y el volumen total de exportaciones. Las estimaciones obtenidas indican que un incremento de 5% en la desviación estándar anual de la tasa de cambio real puede ocasionar una disminución en las exportaciones del 2.5%. En dicho trabajo se utiliza como indicador de inestabilidad la desviación estándar del logaritmo de la tasa de cambio real en cada año de estudio. Cabe anotar que no obstante el efecto adverso encontrado para Colombia, éste es el menor entre todos los países analizados.

Alonso (1993) utiliza cifras anuales para el período 1970-1992; encuentra que la inestabilidad de la tasa de cambio real afecta adversamente la actividad exportadora, particularmente en los sectores agropecuario y textil. Más exactamente, evidencia que un aumento de 1% en su indicador de inestabilidad de la tasa de cambio real, causaría, *ceteris paribus*, una disminución de 0.3% en las exportaciones de los sectores antes mencionados. En dicho estudio se utiliza como indicador de inestabilidad la desviación estándar de los errores de un modelo autorregresivo de primer orden del índice de tasa de cambio real.

III. ALGUNOS INDICES DE INESTABILIDAD E INCERTIDUMBRE

En el modelo introducido en la anterior sección, indistintamente se hace referencia a la variabilidad, volatilidad o al "rango de variación" de la tasa de cambio. Resulta importante tener en cuenta que la variabilidad de cualquier concepto econó-

mico se puede descomponer en un componente anticipado y en otro no anticipado. La variabilidad anticipada -es decir, el componente predecible de la variabilidad observada-, puede tener un efecto diferente al de la variabilidad no anticipada -es decir, al componente no predecible-.

Es bien sabido que un concepto económico puede ser muy variable, pero bastante predecible. Por ejemplo, la demanda de efectivo tiene patrones estacionales muy marcados, tanto a lo largo de una semana (es mayor los viernes que los lunes), como a lo largo de un mes (es mayor los días de pago de quincena), como a lo largo de un año (es mayor en la temporada navideña). No obstante, diversos modelos empíricos sugieren que dicha variabilidad es bastante predecible. En tal caso, se puede concluir que la demanda de efectivo es muy volátil, pero poco incierta.

En varios campos de la teoría económica se han desarrollado modelos que sugieren que, con individuos racionales, la política económica es efectiva en la medida en que logre "sorprender" a los agentes. Por ejemplo, hay un amplio consenso en el sentido de que los cambios "anticipados" en la cantidad de dinero producen efecto en los precios, más no en el producto. Este último solamente reacciona positivamente ante cambios "no anticipados" en la cantidad de dinero.

En razón a lo anterior, en lo que sigue, nos preocuparemos por distinguir entre la variabilidad anticipada de la tasa de cambio y la variabilidad no anticipada, es decir, la incertidumbre.

Utilizamos cuatro índices de inestabilidad de la TCR⁷. Todos se aplican a la serie elaborada por el Banco de la República.

⁵ Los modelos tradicionales en los que un mayor riesgo cambiario necesariamente conlleva menor actividad exportadora, parten de un supuesto bastante cuestionable. A saber, que la aversión *absoluta* al riesgo es constante, de manera tal que un aumento en el riesgo produce un efecto sustitución, pero no un efecto ingreso. Véase Anexo 1.

⁶ Referencias adicionales se encuentran en Pauly (1994).

⁷ Más recientemente han aparecido trabajos que aproximan la variabilidad a través de un procedimiento GARCH (de heterocedasticidad condicional autorregresiva generalizada), el cual arroja una varianza condicional que cambia en el tiempo, generada paramétricamente de un modelo de series de tiempo de la media condicional y la varianza de la tasa de cambio (véase Caporale y Doroodian, 1994).

1. *Indice 1 (I1)*: Se define como la desviación estándar del cambio (porcentual) trimestral de la TCR. Esto supone implícitamente que el cambio esperado en la tasa real en cualquier trimestre es el cambio promedio para todo el período. La definición que se toma supone que la varianza en el período t corresponde a la varianza de una muestra que va del período $t-8$ hasta el período t (inclusive).

2. *Indice 2 (I2)*: Se define como el error estándar de la TCR estimada por una ecuación de tendencia log-lineal ($LTCR_t = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 t^2$, donde t es un término de tendencia y la variable del lado izquierdo está en logaritmos). Sea la ecuación de tendencia log-lineal

$$LTCR = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 t^2 + e_t, \quad (9)$$

donde t es la tendencia y e_t es el residuo de la estimación. El error estándar se mide como el cuadrado de los residuos:

Sea $I2 = C_1, C_2, \dots, C_n$, donde $I2 = e_t^2$, por lo tanto $C_i = e_i^2$.

3. *Indice 3 (I3)*: Es una definición similar a la utilizada en I2, corregida por unas variables *dummy* para los períodos de mayor volatilidad. En este caso, se supone que de alguna forma los agentes pudieron anticipar el hecho de que se iba a producir una importante corrección de la tasa de cambio, pero desconocían su magnitud. Específicamente, I3 corresponde al error estándar de los residuos de la TCR estimada por una ecuación de tendencia log-lineal, corregida por dos variables *dummy*: D851 que toma valores de 0 para el período 1980-1984 y valores de 1 a partir del primer trimestre de 1985 y D921 que toma valores de 0 en el período 1980-1991 y de 1 a partir del primer trimestre de 1992:

$$TCR = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 t^2 + \beta_3 D851 + \beta_4 D921 + e_t, \quad (10)$$

4. *Indice 4 (I4)*: Se tomaron los residuos al cuadrado de un modelo ARIMA (1,1,0) con $sar=1$ y $sma=1$,

calculados por el procedimiento de Box-Jenkins, donde sma y sar son componentes estacionales de media móvil y autorregresivo, respectivamente.

Los índices I1, I2 e I3 se pueden descomponer en una parte anticipada y una no anticipada. La descomposición se realizó a través de modelos ARIMA, en donde la parte no anticipada (RI1, RI2 y RI3) corresponde al residuo del modelo y la parte anticipada (YI1, YI2 y YI3) a la parte del índice que se puede estimar con dicho modelo. En el caso de I1 se tomó un modelo arma (1,1) con $sma=1$; para I2 un modelo arima(1,1,1) con $sar=1$ y $sma=1$; y para I3 un modelo arima(1,1,0) con $sar=1$ y $sma=1$.

IV. DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES

A. Los modelos

El valor de las exportaciones trimestrales corresponde a la clasificación CIIU. Cada serie se ha deflactado por el respectivo índice de precios de manufacturas de los Estados Unidos (OECD: "Main Economic Indicators"). Como índice de la demanda mundial se toman las importaciones totales de los países desarrollados, deflactadas por el precio unitario de importación, ambos tomados del Fondo Monetario Internacional. Por último, se emplea la serie trimestral de la TCR calculada por el Banco de la República (LTCR, en logaritmos), la misma sobre la cual se calcularon los índices de inestabilidad e incertidumbre ya mencionados.

Sobre las series consideradas se realizaron pruebas de raíz unitaria, cuyos resultados se reportan en el cuadro 1. Se encontró que para la tasa de cambio real (LTCR y LTCR2), el índice de demanda mundial (LIMPPDES), el total de las exportaciones menores (LXMEN), las exportaciones menores industriales (LXIND), las exportaciones de confecciones (LXCONF y LXCONF2) y las exportaciones de cuero y manufacturas (LXCUER) -medidas todas en logaritmos-, existe evidencia para suponer que son integradas de orden uno. Para el resto de variables, la evidencia estadística parece indicar que son estacionarias.

Cuadro 1. RESULTADOS DE LAS PRUEBAS DE RAIZ UNITARIA

Variable	Orden de integración	t	1%	5%	10%
I1	I(0)	-2.6215	-3.5547	-2.9157	-2.5953
R11	I(0)	-7.1996	-3.5547	-2.9157	-2.5953
Y11	I(0)	-2.3090	-3.5547	-2.9157	-2.5953
I2	I(0)	-5.1231	-3.5523	-2.9146	-2.5947
R12	I(0)	-6.5150	-2.6100	-1.9474	-1.6193
Y12	I(0)	-4.8273	-3.5682	-2.9215	-2.5983
I3	I(0)	-2.8186	-3.5523	-2.9146	-2.5947
R13	I(0)	-6.1065	-3.5547	-2.9157	-2.5953
Y13	I(0)	-2.7508	-3.5547	-2.9157	-2.5953
I4	I(0)	-7.8768	-3.5523	-2.9146	-2.5947
LTCR	I(1)	-1.9130	-2.6081	-1.9471	-1.6191
LTCR2	I(1)	-4.3227	-2.6081	-1.9471	-1.6191
LIMPPDES	I(1)	-1.9564	-2.6081	-1.9471	-1.6191
LXMEN	I(1)	-10.0651	-3.5547	-2.9157	-2.5953
LXIND	I(1)	-2.8037	-2.6072	-1.9470	-1.6191
LXALIM	I(0)	-4.4348	-4.1314	-3.4919	-3.3110
LXCONF	I(1)	-7.2610	-2.6055	-1.9467	-1.6190
LXCONF2	I(1)	-7.5853	-2.6055	-1.9467	-1.6190
LXCUER	I(1)	-2.2647	-2.6090	-1.9473	-1.6192
LXINDQ	I(0)	-4.2923	-4.1314	-3.4919	-3.3110

Fuente: Cálculos Fedesarrollo.

En lo que sigue, hacemos estimaciones económicas entre variables de distinto orden. En particular, aquéllas que son integradas de orden 1 se toman en niveles y no en primeras diferencias. Al tiempo que reconocemos eventuales problemas con dicho procedimiento, tenemos suficiente cuidado para garantizar que los residuos de todas las estimaciones son "ruido blanco".

Sean X las exportaciones, TCR la tasa de cambio real y Y^* la demanda mundial. Un sencillo modelo de determinación de exportaciones es⁸:

$$X_t = \beta_0 + \beta_1.TCR_t + \beta_2.Y_t^* + e_t \quad (11)$$

Si se considera que éstas también dependen de la inestabilidad que se presenta en la TCR (11) se transforma en:

$$X_t = \beta_0 + \beta_1.TCR_t + \beta_2.Y_t^* + \beta_3.I_t + e_t \quad (12)$$

Para todas las series de exportaciones consideradas se corrieron los modelos expresados en (11) y

(12). Excepto el índice de inestabilidad, las demás variables se tomaron en logaritmos⁹. Para la primera ecuación se consideró un único modelo, el cual en todos los casos se ajustó introduciendo el número de rezagos necesario¹⁰ para que el error de estimación fuese ruido blanco. Se utilizó el estadístico Q para comprobar que esto ocurriera.

Para la segunda ecuación se partió de los resultados obtenidos en la primera y se consideró cada

⁸ Como lo señalan correctamente Arango y Meisel (1994), en sentido estricto, el modelo más general toma como variable explicativa el precio relativo de las exportaciones (en moneda extranjera) con respecto a un índice de precios (quizás al por mayor), en moneda doméstica. Dicho índice se puede descomponer en el producto de la TCR a que hemos hecho referencia y el precio externo real de las exportaciones. En lo que sigue no consideramos este último componente.

⁹ Por construcción, la incertidumbre toma valores positivos y negativos.

¹⁰ Hasta 4 para cada variable, considerando que se trabaja con datos trimestrales.

uno de los índices de inestabilidad, contemporáneo y rezagado. Adicionalmente, se estimaron tres ecuaciones más en las cuales se considera la parte predecible y la parte no predecible de los índices I1, I2 e I3.

B. Resultados

En el cuadro 2 se presentan las mejores estimaciones de (11), tanto para el total de exportaciones no tradicionales como para sus principales compo-

nentes. Llamamos la atención sobre el hecho de que LXCONF2 hace referencia a las exportaciones de confecciones a mercados diferentes de los del Caribe, en virtud de la posibilidad de que durante algunos períodos las ventas de confecciones a dicha región del mundo hayan estado influenciadas por el fenómeno de exportaciones ficticias, el cual se origina, entre otros motivos, en el deseo de "lavar" dinero de dudoso origen y/o acceder a los subsidios de exportación tipo CERT (véase gráfico 1)^{11, 12}.

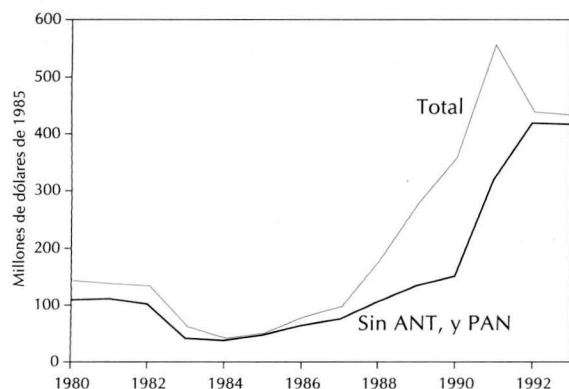
Cuadro 2. DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES

	LXMEN	LXALIM	LXCONF	LXCONF2	LXCUER	LXINDQ
CONSTANTE	1.0775 (3.0930)	-3.2153 (-2.9934)	-3.8542 (-3.2684)	-0.8120 (-0.3842)	-7.7146 (-5.5668)	-3.4871 (-4.1453)
REZAGO(-1)	0.5515 (5.0184)	0.0388 (3.2887)	0.8047 (12.5060)	0.6275 (6.6465)	0.3156 (2.6772)	0.4890 (4.7118)
LTCR	-0.7375 (-2.7166)				2.2041 (3.0109)	
LTCR(-1)	0.7636 (2.9429)				-2.1632 (-2.6321)	
LTCR(-2)		-0.9242 (-1.8519)	-2.3170 (-2.2630)			
LTCR(-3)			4.7491 (3.0360)			
LTCR(-4)			-1.9676 (-1.7593)		1.9703 (4.5482)	
LTCR2(-3)				0.6893 (2.0825)		
LIMPPDES				-2.5537 (-2.7947)	-2.4770 (-4.2301)	
LIMPPDES(-1)			-1.1560 (-1.6560)			
LIMPPDES(-2)	0.4554 (2.6313)	1.6096 (3.4982)	1.5784 (2.2355)	2.3481 (2.3426)	0.9938 (1.6028)	0.9041 (4.6365)
LIMPPDES(-3)	-0.2130 (-1.1608)					
LIMPPDES(-4)					1.6441 (2.6487)	
R2-BAR	0.8625	0.5916	0.9407	0.9181	0.9533	0.8825
D-W	2.0454	1.8489	1.9721	1.9729	1.9471	1.8521
Q (SIG)	0.9921	0.8065	0.5953	0.2981	0.5879	0.4668

Valores t en paréntesis.

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 1. EXPORTACIONES DE CONFECCIONES



Fuente: Dane.

Destacamos los siguientes resultados:

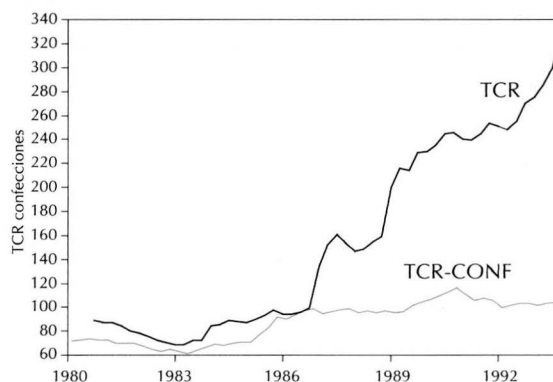
1. El nivel de la TCR ejerce una importante influencia positiva sobre las exportaciones de confecciones (totales y sin Panamá y el Caribe) y de cueros, no así sobre las de alimentos y químicos. La influencia en el total de exportaciones no tradicionales es positiva, pero no muy elevada. Estos resultados están en línea con los reportados por Ocampo y Villar (1993), quienes analizando el período 1967-1990 encontraron que la TCR efectiva no era significativa en la explicación de las exportaciones de químicos y alimentos.

2. La demanda mundial afecta positivamente, y de manera muy importante, las exportaciones de alimentos y químicos. Su efecto en las exportaciones de cueros, confecciones y total de no tradicionales es positivo, pero no tan elevado. La importancia

¹¹ En las estimaciones de CONF2, se ha construido una TCR específica (TCR2), considerando únicamente los Estados Unidos y Venezuela, principales países de destino una vez se excluyen Panamá y algunas islas del Caribe. Dicha TCR, y la que produce el Banco de la República guardan una tendencia similar, por lo menos hasta 1992 (véase gráfico 2).

¹² Mientras que en 1993 el 54% de las exportaciones de confecciones fueron a los Estados Unidos y el 26% a Venezuela, en 1990 el 7% se dirigió a las Antillas Holandesas y el 51% a Panamá.

Gráfico 2. TASA DE CAMBIO REAL



Fuente: Banco de la República y cálculo de los autores.

de la demanda mundial como determinante de las exportaciones no tradicionales refuerza lo señalado en diversos estudios, más recientemente en Steiner y Wüllner (1994).

En el cuadro 3, se extienden las anteriores estimaciones para incluir los índices de inestabilidad. En los casos en que resulta apropiado, el índice se ha descompuesto en su componente predecible (Y) y en su componente no predecible (R). El primero aproxima el concepto de variabilidad, el segundo el de incertidumbre. En el cuadro en mención se han subrayado los coeficientes que han resultado significativos.

En el caso del total de exportaciones no tradicionales (LXMEN) se observa que la no significancia de los índices de inestabilidad es robusta a todas las definiciones de éste. Parece entonces que, con gran certeza, se puede concluir que la variabilidad de la TCR no afecta el desempeño de las exportaciones no tradicionales. Un resultado idéntico se obtiene para el caso de las exportaciones de la industria química, y muy similar para las de alimentos. Por el contrario, por lo menos en lo que se refiere al índice I1, la inestabilidad de la TCR podría afectar adversamente las exportaciones de cueros. No obstante, este resultado no es robusto a otras definiciones de inestabilidad.

Cuadro 3. IMPORTANCIA DEL LOS INDICES DE INESTABILIDAD EN LAS EXPORTACIONES

		LXMEN	LXALIM	LXCONF	LXCONF2	LXCUER	LXINDQ
11		3.1114 (0.1805)	-2.5852 (-0.0342)	-121.1668 (-1.6349)	130.6758 (1.5564)	-69.5709 (-1.6194)	29.8120 (0.7767)
	RI1	-20.8093 (-0.6608)	141.1567 (0.9299)	115.6655 (1.0022)	227.6543 (1.6714)	-1.0077 (-0.0124)	-4.6369 (-0.0565)
	YI1	7.4065 (0.4135)	-23.6885 (-0.3043)	-179.2988 (-2.4449)	104.9324 (1.1816)	-81.2012 (-1.8237)	34.0128 (0.8572)
12		-0.5392 (-0.3931)	-5.9040 (-0.8938)	-8.4147 (-1.6008)	-4.7142 (-0.8087)	1.5999 (0.4422)	-1.0025 (-0.2889)
	RI2	-0.7709 (-0.5058)	-3.9300 (-0.7272)	-10.4618 (-1.8552)	-6.4137 (-1.0142)	5.2760 (1.2960)	-1.6263 (-0.4478)
	YI2	0.6263 (0.1811)	-14.3749 (-1.1578)	6.8464 (0.4918)	5.3986 (0.3531)	-10.5257 (-1.2487)	3.4307 (0.4136)
13		1.0619 (0.8682)	5.2282 (0.9003)	-12.7637 (-2.8543)	-12.0859 (-2.5053)	-1.3509 (-0.4346)	3.3810 (1.1412)
	RI3	0.8239 (0.4780)	-2.8522 (-0.3686)	-21.6213 (-3.5839)	-23.1302 (-3.4351)	1.4009 (0.3369)	0.9049 (0.2129)
	YI3	1.2553 (0.7971)	12.6267 (1.6947)	-4.5818 (-0.7883)	-2.1357 (-0.3334)	-4.1591 (-0.9911)	5.3238 (1.3971)
14		-8.8050 (-0.2854)	72.8177 (0.5003)	163.0665 (1.3582)	120.1771 (0.9095)	-12.4123 (-0.1535)	-54.5567 (-0.7007)

Valores t en paréntesis.

Fuente: Cálculos Fedesarrollo.

Sin lugar a dudas, el fenómeno más interesante se encuentra en el caso de las confecciones. Para el caso de las totales (LXCONF) existe una relación negativa entre varios de los índices de inestabilidad y el comportamiento de las exportaciones. De manera sorprendente, por lo menos en un caso (I1), lo más relevante es la variabilidad (YI1), más que la impredecibilidad (RI1).

En virtud de que, como ya lo señalamos, existe la creencia generalizada que, por lo menos durante

algunos períodos de tiempo, una parte importante de las exportaciones de confecciones son "ficticias", al total reportado se le han restado aquellas que se destinan a Panamá y el Caribe, obteniendo la variable LXCONF2. De acuerdo con el cuadro 3, la relación entre el nivel de las exportaciones de confecciones y la inestabilidad de la TCR deja de ser tan robusta cuando se excluyen las exportaciones al Caribe, aunque dicha relación sigue siendo negativa para el componente no anticipado de I3.

C. Posibles explicaciones

De la sección anterior se puede concluir que la inestabilidad de la TCR no afecta el total de las exportaciones no tradicionales, ni las de químicos y alimentos. Dependiendo del indicador utilizado, podría haber algún efecto negativo en las exportaciones de cueros y en las de confecciones a países diferentes a Panamá y el Caribe. Finalmente, la inestabilidad afecta de manera importante las exportaciones de confecciones tomadas en su conjunto.

De acuerdo con el cuadro 4, es claro que el anterior ordenamiento de resultados no se relaciona con el tamaño de las exportaciones sectoriales, las cuales para 1994 se ubicaron en un rango de US\$242 millones para cueros y sus manufacturas y US\$585 millones para confecciones. Sin embargo, en la parte inferior del cuadro se observa que los sectores que hemos escogido varían considerable-

mente entre sí de acuerdo con la participación del componente exportado dentro del total producido. Así, dicho porcentaje, insignificante para los alimentos (3.7% en 1993) y bajo para los químicos (12.7%), era alto para los cueros (44.5%) y elevadísimo (81.5%) para las confecciones. Es decir, podría ser el caso que la inestabilidad afecte en mayor medida precisamente a aquellos sectores donde las exportaciones son un componente más importante de la producción aunque, valga la pena repetirlo, en ningún caso el efecto adverso de la inestabilidad es robusto a todas las definiciones de la misma.

En un reciente estudio, Arango (1994) utilizó cifras de reintegros al Banco de la República, por sector y por empresa. Con base en su estudio, hemos construido los cuadros 5 y 6. Del primero se desprende que para el total de exportaciones industriales no tradicionales, el porcentaje de permanencia¹³ es más elevado cuando se pondera por el

Cuadro 4. CARACTERISTICAS DE ALGUNAS EXPORTACIONES

Exportaciones (US\$ millones)	1992	1993
Alimentos	345.1	334.1
Azúcar	37.2	95.1
Café	63.2	55.4
Confecciones	498.7	584.9
Cueros y sus manufacturas	208.3	241.8
Industria química	389.8	441.0
Cloruro de polivinilo	28.3	41.1
Poliestirenos	18.4	18.5
Participación de las exportaciones en la producción (%)		
Alimentos	3.99	3.70
Confecciones	69.11	81.49
Cueros y sus manufacturas	36.59	44.51
Industria química	11.93	12.73

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo con cifras del DANE.

¹³ Es decir, el número de empresas que permanecen entre cada par de años, como porcentaje del total de empresas exportadoras.

tamaño del reintegro que cuando no se pondera. Ello sugiere que las empresas que más "permanecen" como exportadoras son las que más exportan. Interpretamos estas cifras como posible evidencia de que, a nivel de firma, la "inestabilidad" es un fenómeno que afecta en mayor medida a las empresas pequeñas.

Las cifras del cuadro 6 presentan información sectorial desagregada. Se trata de detectar la antigüedad de las empresas que efectúan los reintegros,

sin ponderar y ponderando por el valor del reintegro. Cuando no se pondera por el valor del reintegro, se encuentra un resultado muy interesante, que podría dar soporte a los resultados econométricos que hemos reportado: en los sectores azucarero ("proxy" de nuestro sector de alimentos) y químico, el grueso de los reintegros los hacen empresas muy viejas. En el otro extremo, casi el 50% de los reintegros de cueros y confecciones los hacen empresas con poca antigüedad. Ello sugiere que, por lo menos al nivel de la firma,

Cuadro 5. INDICADORES DE PERMANENCIA DE LAS EMPRESAS QUE EXPORTAN

	85/86	86/87	87/88	88/89	89/90	90/91	91/92	92/93
Sin ponderar	74.3	71.1	66.9	73.2	76.0	76.2	67.0	75.0
Ponderado	95.3	93.8	89.5	94.3	94.3	96.6	88.3	94.0

Fuente: Arango (1994).

Cuadro 6. TRADICION EXPORTADORA

	Empresas según años de tradición exportadora como % de los exportadores en 1993					Número exportadores
	No habían exportado	1 año	2 años	3 a 5	6 ó más	1993
Sin Ponderar						
Azúcar	27.5	29.3	11.2	17.1	23.9	205.0
Industria química	17.9	15.1	8.6	22.2	36.2	279.0
Cueros y sus manufacturas	29.0	24.6	15.8	18.9	11.8	723.0
Confecciones	29.0	21.3	18.1	22.2	9.4	756.0
Ponderado						
Azúcar	0.6	2.9	0.8	0.1	95.6	253.7
Industria química	1.0	1.9	1.3	15.7	80.2	335.9
Cueros y sus manufacturas	15.3	13.3	7.9	12.6	50.8	256.9
Confecciones	8.5	9.6	14.0	18.8	49.1	439.2

Fuente: Arango (1994).

la inestabilidad es un fenómeno más característico de los sectores de confecciones y cueros -que son bastante atomizados- que de los sectores de alimentos y químicos -relativamente más concentrados-.

V. RESUMEN Y CONCLUSIONES

En este trabajo hemos mostrado que, para distintas definiciones de inestabilidad, no hay relación alguna entre ésta y el desempeño del total de exportaciones no tradicionales. En tal sentido, no parecería haber soporte empírico para sugerir que, en el futuro, la mayor inestabilidad de la TCR que podría estar asociada con el nuevo régimen cambiario colombiano, vaya a tener un efecto adverso en las exportaciones no tradicionales. Este resultado se refuerza si se tiene en cuenta que han aparecido en el mercado derivados financieros

que permiten efectuar operaciones de cobertura del riesgo cambiario¹⁴.

Como en muchos otros trabajos, en éste se llega a la conclusión de que lo que es cierto para el conjunto de exportaciones no tradicionales no necesariamente lo es para todos los componentes de éstas¹⁵. Así, hemos mostrado que el total de exportaciones de confecciones sí se afecta adversamente cuando aumenta la inestabilidad (anticipada o no) de la TCR. Curiosamente, el efecto adverso de la inestabilidad desaparece casi por completo cuando no se consideran las exportaciones a Panamá y el Caribe. Ello podría estar reflejando el hecho de que, curiosamente, los exportadores más sensibles a la inestabilidad cambiaria podrían ser aquellos que, ocasionalmente, se dedican a sobrefacturar exportaciones o a, abiertamente, hacer exportaciones ficticias.

¹⁴ Una reciente encuesta de Fedesarrollo señaló que al finalizar 1993 sólo el 7.8% de las empresas encuestadas utilizaban operaciones de cubrimiento de riesgo cambiario.

¹⁵ Al respecto, Steiner y Botero (1994) recientemente encontraron que el supuesto analítico prevaleciente en casi toda la literatura empírica en el sentido de que Colombia es un «país pequeño» -tomador de precios en los mercados internacionales- se cumple para las exportaciones de alimentos procesados, no para las de la industria química o de textiles. Ello en razón a que, históricamente, el mercado de los primeros ha sido en efecto "el resto del mundo", mientras que para químicos y textiles los mercados regionales han sido dominantes.

ANEXO

EL CONCEPTO DE AVERSION AL RIESGO¹⁶

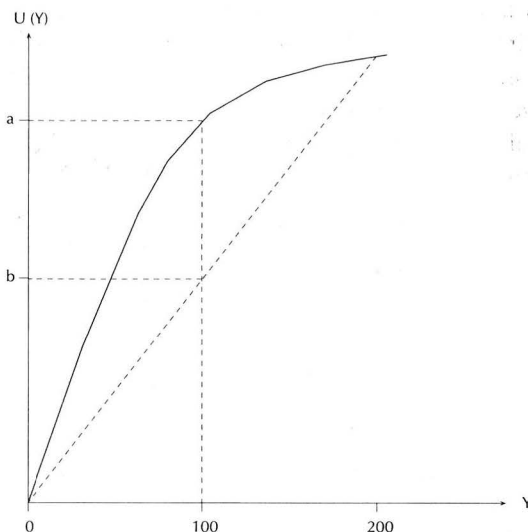
Quizás la forma más sencilla de introducir el concepto de incertidumbre es considerando el caso de una apuesta. Por ejemplo, considérese una persona que juega a "cara y sello" la cantidad de \$100. Puesto que la probabilidad de ganar es 1/2, entonces hay 1/2 de probabilidad de que se quede con \$0 y 1/2 de probabilidad de que se quede con \$200. El valor esperado de la apuesta será entonces de \$100. Por supuesto, si opta por no jugar, se quedará con \$100, libre de todo riesgo. Por lo tanto, describimos un juego en el cual el ingreso esperado del mismo es idéntico al ingreso que se tiene sin jugar. Si ante un juego de tal naturaleza un individuo es indiferente entre jugar o no, entonces lo definimos como *neutral al riesgo*; si prefiere jugar será *amante del riesgo*; si prefiere abstenerse de jugar, tendrá *aversión al riesgo*.

Si la función de utilidad es cóncava, se presentará aversión al riesgo (véase gráfico 3). Nótese que la utilidad del ingreso seguro (\$100, punto a) es más alta que la utilidad esperada que resulta de promediar el evento de ganar con el evento de perder (\$100, punto b). Por supuesto, si la función de utilidad es lineal, habrá neutralidad ante el riesgo. Como norma general, los modelos, incluido el que presentamos en el documento, suponen que los individuos tienen aversión al riesgo.

Puesto que, intuitivamente, a mayor concavidad de la función de utilidad, mayor aversión al riesgo, se podría pensar en medir el grado de aversión a partir de la segunda derivada de la función de utilidad. Sin embargo, esta medida no es independiente de cambios en la función de utilidad esperada. Por ejemplo, si multiplicamos la función de utilidad esperada por 2, el comportamiento del

consumidor no cambia, pero la medida de aversión sí lo haría. Una medida más razonable se obtiene si se normaliza, dividiendo la segunda derivada por la primera, obteniendo la medida de *aversión absoluta al riesgo* de Arrow-Pratt [$r(y) = -U''(y)/U'(y)$].

Gráfico 3. AVERSION AL RIESGO



Se suele suponer que mientras más rico es el consumidor, más "conservador" en términos de jugar con su riqueza. En tal caso, la aversión absoluta al riesgo aumenta con el nivel de ingreso. Resulta conveniente tener una definición alternativa de aversión, que razonablemente podamos suponer constante ante cambios en el ingreso. Nos referimos al concepto de *aversión relativa al riesgo*, definida como $-y \cdot U''(y)/U'(y)$.

¹⁶ Para más detalles sobre el particular, se pueden consultar los textos de Varian (1978) y Kreps (1990).

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abel, A. (1983), "Optimal Investment Under Uncertainty", *American Economic Review*, 73, no. 1.
- Ahktar, M.A. y R.S. Hilton (1984), "Effects of Exchange Rate Uncertainty on German and U.S. Trade", *Federal Reserve Bank of New York Quarterly Review*, Spring.
- Alonso, G.A. (1993), "La oferta de exportaciones menores en Colombia, 1970-1992", *Coyuntura Económica*, julio.
- Arango, C.A. (1994), "Indicadores sobre la estabilidad, la concentración y la evolución del número de empresas exportadoras", mimeo, Bancoldex, abril.
- Arango, F. y A. Meisel (1994), Comentario al artículo "Índices de precios y deflatores de la tasa de cambio", *Coyuntura Económica*, este número.
- Asseery, A. y D.A. Peel (1991), "The Effects of Exchange Rate Volatility on Exports", *Economic Letters*, 37.
- Caballero, R. y V. Corbo (1989), "The Effect of Real Exchange Rate Uncertainty on Exports: Empirical Evidence", *The World Bank Economic Review*, 3(2).
- Caporale, T. y K. Doroodian (1994), "Exchange Rate Variability and the Flow of International Trade", *Economics Letters* (46).
- Clark, P.B. y C.J. Haulk (1972), "Flexible Exchange Rate and the Level of Trade: Preliminary Analysis of the Canadian Experience", Federal Reserve Board.
- Coes, D. (1981), "The Crawling Peg and Exchange Rate Uncertainty", en J. Williamson (ed.), *Exchange Rate Rules*, St. Martins Press.
- De Grauwe, P. (1988), "Exchange Rate Variability and the Slowdown in Growth of International Trade", *IMF Staff Papers*, 35.
- Díaz-Alejandro, C.F. (1976), *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Colombia*, Columbia University Press.
- Gotur, P. (1985), "Effects of Exchange Rate Volatility on Trade: Some Further Evidence", *IMF Staff Papers*, 32.
- Grobar, L.M. (1993), "Effect of Real Exchange Rate Uncertainty", *Journal of Development Economics*, 41.
- Kenen, P.B. (1980), "Exchange Rate Variability: Measurement and Implications", mimeo, Princeton University.
- y Rodrik, D. (1986), "Measuring and Analyzing the Effects of Short-term Volatility in Real Exchange Rates", *Review of Economics and Statistics*, 68.
- Kreps, D.M. (1990), *A Course in Microeconomic Theory*, Princeton University Press.
- Makin, J.H. (1976), "Eurocurrencies and the Evolution of the International Monetary System", en C.H. Stern, J.H. Makin y D.E. Logue (eds.) *Eurocurrencies and the International Monetary System*, American Enterprise Institute, Washington D.C.
- Ocampo, J.A. y L. Villar (1993), "Colombian Manufacturing Exports, 1967-1991", mimeo, mayo.
- Pauly, P. (1994), "Exchange Rate Volatility and Economic Activity", mimeo, University of Toronto.
- Pindyck, R. (1986), "Irreversible Investment, Capacity Choice, and the Value of the Firm", *NBER Working Paper*, no. 1980.
- Thursby, M.C. (1981), "The Resource Allocation Costs of Fixed and Flexible Exchange Rates", *Journal of International Economics*, 11.
- y J. Thursby (1986), "The Uncertainty Effects of Floating Exchange Rates", en S.A. Arndt, R.J. Sweeney y T.D. Willet (eds.), *Exchange rates, trade and the U.S. Economy*, Ballinger.
- Savvides, A. (1992), "Unanticipated Exchange Rate Variability and the Growth of International Trade", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 128.
- Steiner, R. y J.C. Botero (1994), "Transmisión de la tasa de cambio al precio de algunas exportaciones colombianas", *Coyuntura Económica*, marzo.
- y A. Wüllner (1994), "Índices de precios y deflatores de la tasa de cambio", *Coyuntura Económica*, junio.
- Varian, H.R. (1978), *Microeconomic Analysis*, Norton.

NUEVAS IDEAS FINANCIERAS



Qué Inversión
es fácil,
no paga
impuestos*
y es
muy rentable?



* BENEFICIOS TRIBUTARIOS DE LA INVERSION EN ACCIONES

- No hay impuesto de renta ni ganancia ocasional, si la enajenación de las acciones se hace por Bolsa. Art. 4 de la Ley 49 de 1990
- No hay retención en la fuente en la enajenación de las acciones. Art. 5 de Decreto 1512 de 1985
- No hay renta presuntiva. Art. 189 del Estatuto Tributario
- No hay doble tributación. Por lo general los dividendos que se reciben en dinero no tienen impuesto de renta ley. 75 de 1986.
- Los dividendos que reciba en acciones nunca tienen impuestos de renta ni retención en la fuente. Art. 5 de la Ley 49 de 1990
- La venta de acciones no da lugar al IVA.
- Las comisiones reconocidas a favor de las sociedades comisionistas no tienen IVA.
- La cesión o endoso de acciones no genera impuesto de timbre.
- Las inversiones en acciones que hayan sido calificadas de alta bursatilidad o que conforman el segundo mercado, dará lugar a solicitar un descuento por concepto de la contribución especial a cargo de los contribuyentes declarantes del impuesto sobre renta, la cual fue creada por la ley 6 de 1992



BOLSA DE BOGOTA S.A.

**VENGA Y CONSULTE NUESTRAS
FIRMAS COMISIONISTAS**

Comentarios

Comentarios al artículo "Índices de precios y deflactores de la tasa de cambio"

Felipe Arango*
Adolfo Meisel

En el artículo "Índices de precios y deflactores de la tasa de cambio", publicado en Coyuntura Económica de junio de 1994, Roberto Steiner y Andrea Wüllner exploran, entre otros temas, la relación estadística entre las exportaciones totales, la demanda mundial y la tasa de cambio real. Para ello estiman la siguiente ecuación:

$$\log X = a_1 + a_2 \log (\text{TCR}) + a_3 \log (Y^*) \quad (1)$$

donde:

X = exportaciones en dólares corrientes;
TCR = tasa de cambio real;
Y* = ingreso mundial.

A primera vista los resultados que obtienen para series de tiempo de 16 países, utilizando cifras anuales, parecen sorprendentes: en primer lugar, para ningún país se encontró cointegración entre las exportaciones, la tasa de cambio real y la demanda mundial; en segundo lugar, en las que se utilizaron las variables diferenciadas el número de

veces necesario para convertirlas en $I(0)$, sólo en tres casos la tasa de cambio real resultó significativa (Estados Unidos, Chile e Italia). Además, hay que señalar que para Italia y Chile, la tasa de cambio real deflactada por el índice de precios al por mayor resultó significativa, pero tiene el signo contrario al esperado. Es decir, sólo en el caso de los Estados Unidos se obtienen resultados más o menos aceptables con la ecuación estimada en el artículo. Se debería, pues, concluir que la tasa de cambio real no es un determinante fundamental de las exportaciones. El objetivo de este comentario es mostrar que esa conclusión no se desprende del análisis de la muestra utilizada por Steiner y Wüllner. Adicionalmente, buscamos extender este comentario a aquellos ejercicios que para proyectar exportaciones no tradicionales utilizan tan sólo el tipo de cambio real omitiendo una variable crucial como el precio externo real de las exportaciones.

Inicialmente, es conveniente aclarar que los autores utilizaron la tasa de cambio real de tal forma que: "...los índices (de precios) aproximen la competitividad interna vis a vis la externa." Aunque comentan las ventajas y desventajas de distin-

* Felipe Arango es economista auxiliar de la oficina Asesores del Gobierno en Asuntos Cafeteros y Adolfo Meisel es Director del ICETEX.

tas alternativas para el caso del índice de precios doméstico, no sucede lo mismo con el externo. En ese caso, se utiliza el índice de precios al consumidor y al por mayor sin ningún cuestionamiento. Pues bien, en la abundante literatura teórica y empírica sobre el tema lo más usual es que se utilice en las ecuaciones de exportaciones no la tasa de cambio real sino el precio relativo de éstas. Así mismo, como precio relativo, lo más usual es que se trabaje con la razón entre el índice de precios de las exportaciones del país en cuestión y el índice de precios de las exportaciones de sus competidores. También es usual que como precio relativo se tome la razón entre el índice de precios de las exportaciones (por la tasa de cambio nominal) y un índice de precios doméstico (como el índice de precios al por mayor)¹.

A pesar de lo anterior y, principalmente, debido a las dificultades para la obtención de información en cuanto a los índices de precios de las exportaciones locales y de los países con los cuales competimos, en Colombia ha sido usual en los estudios econométricos acerca de los determinantes de las exportaciones no-tradicionales utilizar como precio relativo la tasa de cambio real². Cabe señalar que en el caso de las exportaciones no-tradicio-

nales la utilización de la tasa de cambio real como precio relativo de las exportaciones puede no ser tan problemática como en el caso de las totales. En efecto, cuando se utiliza la tasa de cambio real como indicador de rentabilidad relativa, el supuesto implícito es que los índices de precios doméstico y externo (normalmente el índice de precios al por mayor) tienen un comportamiento similar a los respectivos índices de precios de productos exportables. En el caso de las exportaciones no-tradicionales este supuesto puede no resultar tan inconveniente, ya que esas exportaciones están compuestas por una gran variedad de productos, razón por la cual su comportamiento podría ser similar al índice de precios al por mayor de los socios comerciales. Sin embargo, incluso en el caso de las exportaciones no-tradicionales es más correcto utilizar como precio relativo la razón entre el índice de precios de las exportaciones locales (por la tasa de cambio nominal) y el índice de precios doméstico, como lo hace Leonardo Villar (1992) en el trabajo: "Política cambiaria y estrategia exportadora"³.

Ahora bien, para el caso de las exportaciones totales, que a menudo están dominadas por unos pocos productos, como es el caso de Colombia con el café, resulta totalmente inadecuado utilizar como precio relativo de las exportaciones la tasa de cambio real.

Por esa razón, hemos estimado, para una muestra de países similar a la del trabajo comentado la misma ecuación que en él se calcula, pero tomando el índice de precios de las exportaciones (convertido a moneda local) deflactado por el índice de precios al por mayor doméstico en lugar del índice de tipo de cambio real:⁴

$$\log X = a_1 + a_2 \log (PR) + a_3 \log (Y^*) \quad (2)$$

donde:

X = exportaciones en dólares constantes de 1990;
PR = precio relativo de las exportaciones;
Y* = ingreso mundial.

¹ Un ejemplo de la utilización de la razón entre los precios de las exportaciones del país en cuestión a los precios de sus competidores se encuentra en el artículo, considerado un clásico en este campo, de H.S. Houthakker y S.P. Magee, "Income and Price Elasticities in World Trade", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. LI, Number 2, May, 1969. Para el caso de la inclusión de la razón de los precios de exportación (por la tasa de cambio nominal) al índice de precios al por mayor en una ecuación de exportaciones véase: Juergen B. Donges y James Riedel, "The expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: an Empirical Assesment of Supply and Demand Issues", *Welwirtschaftliches Archiv*, Band 113, Heft 1, 1977.

² Para una síntesis de esos trabajos véase: Gloria A. Alonso, "La oferta de exportaciones menores en Colombia, 1970-1992", *Coyuntura Económica*, Vol. XXIII, No. 2, julio, 1993.

³ Leonardo Villar, "Política cambiaria y estrategia exportadora", en *Apertura: Dos Años Después*, Astrid Martínez (editora), Asobancaria, 1992.

En efecto, si consideramos la siguiente expresión

$$PR = \frac{IPX^*}{IPM} \quad (3)$$

donde $IPX = (IPX^*)(TCN)/(TCN_0)^5$, y multiplicamos el numerador y el denominador por IPM^* , obtendremos la expresión

$$PR = \left[\frac{IPX^*}{IPM^*} \right] \left[\frac{(TCN^*)(IPM^*)}{IPM} \right] \left[\frac{1}{TCN_0} \right] \quad (4)$$

IPX = índice de precios de productos exportables

IPX^* = índice de precios de productos exportables en moneda de los socios comerciales;

IPM = índice de precios al productor doméstico;

IPM^* = índice de precios al productor del resto del mundo;

TCN = tipo de cambio nominal;

TCN_0 = tipo de cambio nominal del año base.

Se puede observar que el precio relativo se descompone en la tasa de cambio real, el precio externo real de las exportaciones y una constante:

$$PR = \frac{IPX^*}{IPM} \quad (5)$$

$$TCR = \frac{(TCN)(IPM^*)}{IPM} \quad (4)$$

$$PR = \frac{1}{TCN_0} \quad (6)$$

donde:

PER = precio externo real de las exportaciones;

TCR = tipo de cambio real.

Considerando que (2) se presenta en logaritmos, ésta puede escribirse como

$$X = a_1 + a_2 \log (PER) + a_2 \log (TCR) - a_2 \log (TCN_0) + a_3 \log (Y^*) \quad (8)$$

Donde $-[a_2 \log (TCN_0)]$ puede considerarse como un elemento de la constante⁶.

Si bien en este ejercicio no se hace una estimación concreta de (8) sino que se utiliza PR , podría realizarse un ejercicio econométrico en el cual se considerara explícitamente esta forma funcional. Aun así, si la teoría propuesta en (2) es cierta, tanto la especificación econométrica de (2) como la de (8) son igualmente válidas⁷. Sin embargo, en la medida en que sólo se considere TCR como determinante de las exportaciones, se crea un problema en la especificación del modelo.

Los resultados obtenidos con la ecuación (2) son bastante alentadores pues el modelo sencillo con precios relativos y demanda mundial explica bastante bien el comportamiento de las exportaciones totales en el período 1970-1993 para todos los países de la muestra.

En el cuadro 1 se presentan los resultados de las pruebas de raíz unitaria (ADF), para todas las variables que se utilizan en las regresiones. El cuadro 2 registra los resultados de las pruebas de cointegración entre las variables de la ecuación (2). En dos países de 15 considerados, Venezuela y Dinamarca, las variables presentan una relación de cointegración⁸.

⁴ Steiner y Wüllner calcularon la ecuación (1) para 16 países. En nuestro caso, utilizamos 20 países entre los cuales están todos los de la muestra de Steiner y Wüllner, excepto Chile, Francia y México, para los que no contamos con toda la información necesaria.

⁵ El término $(TCN)/(TCN_0)$ hace alusión al concepto de índice de tasa de cambio nominal, necesario para establecer la relación entre IPX e IPX^*

⁶ La nueva constante, llámese β_1 , será $\beta_1 = a_1 - a_2 \log (TCN_0)$

Todos estos valores son conocidos, por lo cual el valor de la constante podría estimarse sin inconvenientes.

⁷ Este argumento sirvió de motivación para incluir en nuestro ejercicio sólo la variable PR . No obstante, sería un ejercicio interesante estimar la ecuación (8) pues separa los efectos de PER y TCR sobre las exportaciones.

Cuadro 1. PRUEBAS DE RAIZ UNITARIA (1970-1993)

Variables	Comp. determ.	No. de rezagos	Valor crítico 5%	T-STAT	Signif.	Signif.Q.
IPOECD	C,T	1	-3.63303	-4.2464	0.0005	0.4981
IPXCOL	C,T	1	-3.63303	-0.9708	0.3453	0.3312
XCOL	C,T	0	-3.63303	-1.8865	0.0075	0.1774
IXPBEL	C	1	-3.01144	-2.4897	0.0228	0.6299
XBEL	C,T	1	-3.64536	-3.1493	0.0059	0.0935
IPXCAN	C,T	1	-3.63303	-2.5778	0.0190	0.9944
XCAN	C,T	0	-3.62191	-2.8335	0.0103	0.8019
IPXCH	C	0	-3.05209	-1.0874	0.2940	0.6617
XCH	C,T	1	-3.64536	-2.5472	0.0208	0.3303
IPXCOR	C	7	-3.06588	-3.9420	0.0056	0.5649
XCOR	C,T	1	-3.63303	-3.5421	0.0023	0.6222
IPXD	C	1	-3.00383	-2.5514	0.0195	0.8131
XD	C,T	1	-3.63303	-2.9591	0.0084	0.2844
IPXDEN	C	1	-3.01144	-2.0309	0.0573	0.7441
XDEN	C,T	1	-3.63303	-2.5184	0.0215	0.8697
IPXHOL	C	1	-3.00383	-3.0889	0.0060	0.6444
XHOL	C,T	1	-3.64536	-2.9661	0.0087	0.8693
IPXISR	C,T	1	-3.64536	-2.8655	0.0107	0.3920
XISR	C,T	1	-3.63303	-2.5269	0.0211	0.2534
IPXITA	C	0	-3.00383	-1.0341	0.3134	0.2645
XITA	C	1	-3.01144	-2.4492	0.0248	0.7887
IPXJAP	C,T	1	-3.63303	-2.1546	0.0450	0.4086
XJAP	C,T	0	-3.62191	-3.1654	0.0049	0.1275
IPXMAR	C,T	1	-3.64536	-3.1474	0.0059	0.9152
XMAR	C	0	-2.99695	-2.2702	0.0338	0.2180
IPXNOR	C,T	0	-3.63303	-1.6534	-0.1147	0.2202
XNOR	C	0	-3.00383	-2.3021	0.0322	0.6077
IPXOST	C	0	-3.00383	-1.8206	0.0837	0.4159
XOST	C,T	4	-3.67457	-2.8215	0.0154	0.7601
IPXRU	C,T	1	-3.64536	-3.5927	0.0022	0.7029
XRU	C	1	-3.00383	-3.2829	0.0039	0.7059
IPXSP	C	1	-3.00383	-1.0848	0.2916	0.3477
XSP	C,T	1	-3.63303	-2.6547	0.0161	0.9130
IPXSV	C,T	1	-3.63303	-2.7405	0.0134	0.4476
XSV	C	1	-3.00383	-3.3695	0.0032	0.4123
IPXTAI	C,T	1	-3.64536	-3.6036	0.0022	0.7023
XTAI	C,T	2	-3.65912	-1.8184	0.0890	0.4721
IPXUS	C	1	-3.00383	-3.2643	0.0041	0.6874
XUS	C,T	1	-3.63303	-3.4206	0.0030	0.9980
IPXVEN	C,T	0	-3.62191	-1.1124	0.2792	0.6928
XVEN	C,T	0	-3.63303	-1.1227	0.2756	0.7132

CD-Rom, agosto de 1994.

Nota: IPX es el índice de precios deflactado por el IPM, y X son las exportaciones en dólares constantes de 1990.

Abreviaciones: COL-Colombia, BEL-Bélgica, CAN-Canadá, CH-Suiza, COR-Corea

D-Alemania, DEN-Dinamarca, HOL-Holanda, ISR-Israel, ITA-Italia, JAP-Japón, Mar-Marruecos

NOR-Noruega, OST-Austria, RU-Reino Unido, SP-España, SV-Suecia, TAI-Tailandia, US-Estados Unidos, VEN-Venezuela.

Fuente: Cálculos de los autores con base en FMI, International Financial Statistics.

Cuadro 2. PRUEBA DE COINTEGRACION (1970-1993)

País	Comp. determ.	Rezagos	T-STAT	Valor crítico 5%	Signif. Q
Alemania	C	1	-3.7423	-4.1502	0.9961
Austria	C	1	-4.1333	-4.1502	0.7828
Bélgica	C	1	-3.7926	-4.1502	0.9472
Canadá	C	1	-2.0579	-4.1502	0.4930
Colombia	C	0	-1.9776	-4.1314	0.5194
Dinamarca	C	1	-4.6630	-4.1502	0.5258
España	C	0	-2.0470	-4.1314	0.6015
Israel	C	0	-3.9165	-4.1314	0.2643
Italia	C	0	-2.7742	-4.1314	0.1842
Japón	C	1	-3.8736	-4.1502	0.5481
Marruecos	C	0	-1.4942	-4.1314	0.6605
Noruega	C	0	-2.6123	-4.1314	0.7689
Suiza	C	1	-3.1190	-4.1502	0.8424
Tailandia	C	1	-2.8312	-4.1314	0.9949
Venezuela	C	0	-5.6963	-4.1314	0.6623

Fuente: Cálculo de los autores.

Debido a que en la mayoría de los casos no se encontró cointegración, y las variables eran integradas de orden 1, se estimó la ecuación (2) para las diferencias de las variables, de la misma forma en que lo hicieron los autores en mención. En este caso los resultados nuestros también son bastante diferentes de los obtenidos en el trabajo de Steiner y Wüllner (cuadro 3)⁹. En efecto, en el caso de las estimaciones de los autores anteriores, el único país para el cual se obtuvieron buenos resultados estadísticos fue Estados Unidos (variables significativas y signo esperado). En nuestro caso, para

casi todos los países las variables son significativas y tienen el signo esperado¹⁰.

Cabe señalar que es posible que algunos de los países que se incluyeron en la muestra tengan capacidad de afectar el precio externo de las exportaciones por su tamaño en algunos mercados. Es decir, el precio relativo podría no ser una variable exógena presentando un sesgo de simultaneidad. Es bueno aclarar que un país puede influir en el precio internacional de un bien y a la vez, el índice de precios de sus exportaciones ser exógeno. Sólo dejaría de serlo si el país es "gran-

⁹ No se realizó la prueba de cointegración para los 20 países sino para 15 porque en los restantes las dos variables independientes eran I(0).

⁹ Para los dos casos en los que se detectó cointegración, el Cuadro reporta el término de corrección de errores (e.c.t.) necesario para la estimación de la ecuación en diferencias.

¹⁰ Sólo en el caso de Venezuela y el Reino Unido una variable, la demanda mundial, aparece con un signo diferente al esperado. Además, en todos los casos las variables predeterminadas son significativas, excepto en Tailandia, en que el precio relativo no lo es, y en Israel y Reino Unido en que la demanda mundial no resultó significativa.

Cuadro 3. RESULTADO DE LAS REGRESIONES
(Diferencia de las variables en logaritmos)

País	Constante	IPX	IPOECD	RES(-1)	R**2	Signif. Q
Colombia	-0.0252 (-1.2630)	0.4567 (2.8964)	1.2361 (1.8219)	-	0.4345	0.4345
Bélgica	0.0086 (3.2209)	1.0192 (25.537)	1.0759 (8.0879)	-	0.9802	0.7500
Canadá	0.0078 (2.1166)	0.5208 (3.7189)	1.0898 (5.9568)	-	0.8148	0.8660
Suiza	0.0078 (1.5860)	0.8864 (13.5709)	1.0018 (4.8144)	-	0.9614	0.1557
Corea	0.0424 (2.8111)	0.7141 (2.5717)	1.8330 (2.4226)	-	0.7569	0.2546
Alemania *	0.0072 (1.9093)	0.8948 (13.705)	1.2091 (6.2976)	-	0.9446	0.9026
Dinamarca	0.0146 (5.2171)	0.8856 (18.964)	0.5041 (3.6339)	-0.2907 (-2.2505)	0.9687	0.8447
Holanda ^a	0.0039 (0.6022)	1.2377 (4.2677)	0.9106 (3.3557)	-	0.8759	0.0708
Israel ^a	0.0185 (1.4522)	0.9787 (22.3389)	0.3618 (0.7251)	-	0.9769	0.2654
Italia ^a	0.0126 (1.8949)	0.8188 (2.8280)	0.4651 (1.8209)	-	0.8609	0.5410
Japón	0.0266 (4.1680)	0.6443 (4.7792)	0.6750 (2.1647)	-	0.8365	0.3520
Marruecos	-0.0021 (-0.371)	0.8880 (14.651)	1.6977 (5.8770)	-	0.9238	0.8601
Noruega ^a	0.0191 (3.0581)	0.7806 (2.7824)	0.8557 (2.8298)	-	0.8424	0.8346
Austria	0.0216 (5.3226)	0.8761 (13.512)	0.8933 (4.4456)	-	0.9510	0.8249
Reino Unido ^a	9.2218 (324.4354)	2.4874 (2.0011)	-1.7451 (-1.4773)	-	0.9999	0.0620
España	0.0308 (5.2844)	0.7795 (8.6939)	0.7267 (2.5811)	-	0.8575	0.3819
Suecia	0.0039 (1.0364)	0.8352 (13.029)	0.9625 (5.0430)	-	0.9127	0.1538
Tailandia	0.0358 (3.4482)	0.4045 (1.7231)	1.2590 (2.3177)	-	0.6988	0.5426
Estados Unidos	0.0090 (1.5650)	2.1634 (4.0416)	1.1533 (3.7804)	-	0.6988	0.1332
Venezuela	0.0057 (0.4205)	0.9287 (12.353)	-1.6650 (-2.149)	-1.2734 (-4.9069)	0.9151	0.6017

^a Calculados mediante el sistema de variable instrumental.

Fuente: Cálculo de los autores.

Cuadro 4. PRUEBA DE CAUSALIDAD DE GRANGER (1970-1993)

País	Rezagos	Signif. F. Q→IPX	Signif. Q.
Alemania	1	0.0389	0.3332
Austria	1	0.1333	0.4140
Canadá	1	0.9665	0.7726
Colombia	1	0.2447	0.7734
Corea	1	0.7592	0.4498
Dinamarca	1	0.4833	0.7381
España	1	0.3774	0.7165
Estados Unidos	1	0.1675	0.9134
Holanda	1	0.0865	0.3974
Israel	1	0.0896	0.6184
Italia	1	0.0145	0.9494
Japón	1	0.4286	0.2738
Marruecos	1	0.0143	0.6804
Noruega	1	0.0806	0.0567
Reino Unido	1	0.0527	0.4223
Suecia	1	0.1271	0.7395
Tailandia	1	0.9654	0.2883
Venezuela	1	0.5252	0.2988

Fuente: Cálculo de los autores.

de» en un producto en particular y ese producto tiene una alta participación en las exportaciones totales de ese país.

Para detectar la posible presencia de este problema se utilizó la prueba de causalidad de Granger (véase cuadro 4). En el caso de siete países (Alemania, Holanda, Israel, Italia, Noruega, Reino Unido y Marruecos) se encuentra que las exportaciones influyen sobre los precios: es decir, estos últimos no son exógenos. Por tal motivo, para esos países se estiman las ecuaciones del cuadro 3 utilizando el método de variables instrumentales (como instrumento se tomó el precio relativo rezagado un período).

A manera de conclusión de este comentario queremos señalar que la evidencia empírica analizada revela que la tasa de cambio real utilizada inde-

pendientemente no es una buena "proxy" para la competitividad interna frente a la externa en el caso de las exportaciones totales. En la medida en que la tasa de cambio real es sólo uno de los componentes del precio relativo de las exportaciones, se hace necesario incluirla simultáneamente con el precio externo real de las exportaciones. De lo contrario, la especificación del modelo puede prestarse para cuestionamientos en la medida en que el último término mencionado estaría siendo capturado por el error estadístico.

Pretendemos con este comentario, establecer una crítica a aquellos trabajos que con el propósito de establecer determinantes de exportaciones (totales o no tradicionales), incluyen únicamente el tipo de cambio real sin considerar variables indispensables como el precio externo real de los bienes exportables.

Publicaciones de Fedesarrollo para la venta

Título	Precio en el exterior (US\$)	Precio en Colombia (\$)
Vial Joaquín <i>Compilador</i> (1992). <i>Adónde va América Latina. Balance de las Reformas Económicas</i> , CIEPLAN, Junio.	24	8,000
Roberto Steiner <i>Compilador</i> (1994). <i>Afluencia de capitales y estabilización en América Latina</i> .	30	13,900
Miguel Urrutia <i>Compilador</i> (1993). <i>Colombia ante la economía mundial</i> .	30	13,800
Guillermo Perry y Mauricio Cárdenas (1986). <i>Diez años de reformas tributarias en Colombia</i> .	12	3,200
Edward J. Amadeo <i>Compilador</i> (1993). <i>Estabilización y reforma estructural en América Latina</i> .	30	13,800
Roberto Steiner <i>Compilador</i> (1994). <i>Estabilización y crecimiento. Nuevas lecturas de macroeconomía colombiana</i> .	20	9,600
Fabio Sánchez Torres <i>Compilador</i> (1994). <i>Ensayos de historia monetaria y bancaria de Colombia</i> .	30	13,900
José Antonio Ocampo <i>Compilador</i> (1994). <i>Historia económica colombiana</i> , 4a. edición.	20	12,400
Eduardo Lora, (1990). <i>Inflación y estabilización en América Latina: Nuevos modelos estructuralistas</i> .	20	6,200
Eduardo Lora, José A. Ocampo, Roberto Steiner <i>Coordinadores</i> (1994). <i>Introducción a la macroeconomía colombiana</i> . Tercera edición revisada y actualizada.	30	14,000
Rosemary Thorp y Laurence Whitehead <i>Editores</i> (1986). <i>La crisis de la deuda en América Latina</i> .	12	3,200
José Antonio Ocampo <i>Editor</i> (1987). <i>Lecturas de economía cafetera</i> .	20	6,300
Eduardo Lora, (1988). <i>Lecturas de macroeconomía colombiana</i> .		
Mauricio Cárdenas S. y Luis Jorge Garay S. <i>Compiladores</i> (1993). <i>Macroeconomía de los flujos de capital en Colombia y América Latina</i> .	40	2,500
José A. Ocampo <i>Editor</i> (1994). <i>Afluencia de capitales y estabilización en América Latina</i> . se ofrece en promoción conjuntamente con <i>Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas</i> .	35	16,500
Miguel Urrutia <i>Editor</i> (1990). <i>40 Años de Desarrollo Su Impacto Social</i> . Edición de lujo.	75	30,000
Guillermo Perry. <i>Política Petrolera: economía y medio ambiente</i> .	16	5,400
Fedesarrollo, Revista <i>Coyuntura Económica</i> .		
Valor unitario	45	10,000
Valor unitario estudiantes y profesores	40	7,000
Suscripción anual	180	40,000
Suscripción anual estudiantes y profesores	160	28,000
Fedesarrollo, Revista <i>Coyuntura Social</i> .		
Dos revistas	80	18,000
Suscripción anual estudiantes y profesores	60	14,000
Eduardo Lora (1994). <i>Técnicas de medición económica: metodología y aplicaciones en Colombia</i> .	40	18,500

NOTA. A nivel nacional: si cancelan con cheques de otras plazas, favor incluir \$2.300 por concepto de transferencia bancaria. Los cheques deben ser girados a nombre de Fedesarrollo.

Comentarios a la ley general de desarrollo agropecuario y pesquero (Ley 101 de 1993)

*José Leibovich**

I. ANTECEDENTES

Antes de entrar en el análisis del contenido de esta ley, es importante aclarar su origen, tanto desde el punto de vista constitucional como de la coyuntura particular que hizo posible que se concretara al finalizar 1993.

La Constitución Política de Colombia de 1991, contiene tres artículos que hacen referencia explícita al apoyo que el Estado debe otorgar al sector agropecuario.

El artículo 64, se refiere al acceso progresivo de los trabajadores agrarios a la propiedad de la tierra y a los servicios, entre otros, de educación, salud, vivienda, crédito y comercialización de los productos, con el fin de mejorar el ingreso y la calidad de vida de los campesinos. Su filosofía corresponde a un anhelo legítimo del constituyente primario, según el cual es deber del Estado corregir la

desigual distribución de la tierra, y apoyar el acceso a los servicios básicos de la población campesina los cuales han sido fuente de conflicto social en el campo desde los orígenes mismos de la nacionalidad colombiana. Además, se considera, con razón, que esta situación afecta el ingreso y la calidad de vida de los habitantes del campo.

El artículo 65 plantea que la producción de alimentos debe gozar de la especial protección del Estado, dando prioridad tanto al desarrollo integral de las actividades agropecuarias, pesqueras, forestales y agroindustriales, como a la construcción de obras de infraestructura física y adecuación de tierras y a la promoción de programas de investigación y transferencia de tecnología encaminada a incrementar la productividad del sector. Al proponer la protección especial del Estado a la producción de alimentos, hace propio un argumento de la teoría de la Seguridad Alimentaria, según la cual, el país no puede dejar de producir los alimentos de una canasta básica, ante el riesgo de una eventual hambruna como la ocurrida en Europa durante las guerras mundiales. Bajo esta teoría se justificaría mantener artificialmente, con subsidios del Estado, producciones con claras desventajas competi-

* Asesor del Gobierno en Asuntos Cafeteros. Las opiniones expresadas en este artículo son personales y no comprometen a la institución para la cual trabaja.

tivas, porque el régimen climático o las tierras o la tecnología no son las óptimas. Alternativamente, más que mantener artificialmente producciones, el Estado puede contribuir a resolver los cuellos de botella que enfrenta la producción del campo y es en esta orientación, que el artículo plantea la necesidad de apoyar la realización de obras de infraestructura, adecuación de tierras, investigación y transferencia de tecnología.

El artículo 66 se refiere a la posibilidad de reglamentar el crédito agropecuario en condiciones especiales, teniendo en cuenta la peculiaridad de la producción agropecuaria, es decir, los ciclos de las cosechas y de los precios, además de los riesgos naturales de la actividad. Esto significa que los pagos de intereses y las amortizaciones a capital se programen de acuerdo con el momento de las cosechas. En cuanto a los ciclos de precios y riesgos inherentes a la actividad, no es tan claro que las características del crédito puedan contemplar estos fenómenos. Para ello se deben desarrollar instrumentos financieros de cobertura y/o seguros.

El desarrollo a nivel legislativo se dio por parte del Congreso de la República, como resultado, en parte, de la presión ejercida por los gremios de la producción agropecuaria que tienen asiento en la Sociedad Colombiana de Agricultores, SAC. Ante las reiteradas críticas a la política gubernamental que, según ellos, había sido la causante de la profunda crisis del sector durante 1992 y 1993, la citada ley debería corregir esta situación. En efecto, las primeras versiones del articulado proponían instrumentos que, entre otras medidas, hubieran anulado de tajo la política de apertura para el sector.

Producto de la concertación entre los gremios, el Congreso y el Ejecutivo se obtuvo la ley que pasamos a comentar. En ella se refleja claramente un conjunto variado, y no necesariamente armónico, de intereses. Por una parte, aquellos preocupados por el corto plazo y, bajo el diagnóstico de que

apertura, con una competencia extranjera despiadada a la producción nacional, había producido la crisis del agro, pretendían que la ley se encargara de introducir los correctivos necesarios a ella. Por otra, aquellos que intentaban generar los incentivos necesarios distintos a la protección para que el sector rural volviese a ser atractivo para la inversión. Finalmente, aquellos preocupados por mejorar las condiciones de acceso a la tecnología que hiciesen posible aumentos en la productividad agropecuaria y de comercialización y, de esta manera, lograr mejoras sustanciales en la competitividad del sector y del ingreso de los habitantes del campo.

Los efectos reales que tenga la ley sobre el sector y cuáles de los intereses mencionados atrás predominen, dependerán de la reglamentación que de ella efectúe el Ejecutivo.

II. LA APERTURA ECONOMICA

La ley contiene varios artículos (del segundo al quinto), relativos a la internacionalización y protección del sector. En ellos se intenta neutralizar, en algunos aspectos, la apertura económica tan impulsada durante la administración Gaviria. En particular, el artículo quinto faculta al Gobierno Nacional para imponer medidas de salvaguardia cuando la producción nacional sufra un perjuicio o amenaza (sic) de perjuicio a causa de un incremento de las importaciones o de una caída sustancial de los precios internacionales.

Nótese que no se trata de neutralizar el *dumping* o los subsidios internacionales. Simplemente, ante la aparición de un productor más eficiente en el mundo, que penetrase nuestro mercado de manera importante, el Gobierno podría neutralizar estas importaciones con barreras de cualquier tipo. Decisiones de esta naturaleza benefician a los productores del bien en cuestión a costa de los consumidores nacionales e inducen una asignación ineficiente de recursos. Hoy en día está operando una salvaguardia para el arroz proveniente de Viet-

Nam, pues de ese origen el grano es más barato. Sin embargo, no se tienen pruebas de que esa producción esté subsidiada por el Estado.

III. SUBSIDIOS AL SECTOR AGROPECUARIO Y PESQUERO

La ley establece un régimen de subsidios no transparentes para las actividades agropecuarias. Algunos de los más importantes son:

- Subsidios a los productores en relación directa al área productiva o a sus volúmenes de producción (artículo 7).
- Subsidios en las tarifas de energía eléctrica (artículo 8).
- Subsidios a los pequeños productores con tasas de interés inferiores a las del crédito comercial ordinario (artículo 12).
- Subsidios a personas naturales o jurídicas que realicen inversiones en el sector agropecuario, hasta por un equivalente del 40% del valor de la inversión (artículo 21). El monto del incentivo será descontado de la cuantía total o de los pagos parciales de la obligación crediticia originada en el proyecto de inversión.
- Subsidios a través de precios de intervención del IDEMA.
- Subsidios en las primas para tomar el seguro agropecuario.

Este conjunto de subsidios, si bien va en dirección de facilitar las condiciones para la producción agropecuaria y pesquera, genera distorsiones y problemas que vale la pena destacar:

1. Otorgar subsidios en función directa del área o del tamaño de la producción tiene un carácter abiertamente regresivo.

2. Subsidiar las tarifas de energía eléctrica en el campo beneficia a los usuarios de ella que, en general, son los agricultores de ingresos más altos, los cuales cuentan con procesos productivos más intensivos en capital.

3. El subsidio en el crédito a los pequeños campesinos tiene aparentemente un carácter progresivo y, en consecuencia, merece su apoyo. Sin embargo, estudios empíricos han mostrado que el sector agrícola requiere disponibilidad suficiente y oportuna de recursos de crédito para impulsar la inversión, más que un subsidio a la tasa de interés. Cuando la tasa es subsidiada, suele presentarse racionamiento de recursos, turnos de espera y, en consecuencia, no todos los beneficiarios potenciales logran el acceso al subsidio.

4. El incentivo a la capitalización rural puede ser un instrumento interesante de estímulo a la inversión. Todo depende de cómo sea reglamentado. En primer término, hay que tener cuidado de evitar el riesgo de ayudar a concentrar más el ingreso en el campo, y para ello se requiere un reglamento que destine el incentivo, prioritariamente, a los pequeños productores. En segundo término, deben establecerse criterios técnicos claros para el otorgamiento del mismo, en el sentido de que éste se dedique a introducir un cambio tecnológico que incremente la productividad y disminuya costos. Hay que evitar que con dicho incentivo se estimulen producciones con paquetes tecnológicos que han demostrado ser ineficientes.

5. Subsidios a través de precios de intervención del IDEMA. Cuando se trata de producciones en zonas alejadas del mercado puede tener sentido efectuar este tipo de intervenciones y en coyunturas específicas. Sin embargo, cuando se establecen de manera generalizada y permanente, no sólo dan una señal equivocada a los productores, sino que a la postre, puede terminar el IDEMA en el contrasentido de adquirir con recursos del erario las cosechas de otros países.

6. El subsidio en la menor prima para tomar el seguro de cosechas tiene la intención de ayudar a romper un círculo vicioso por el cual este tipo de seguros no ha sido tomado debido al alto valor de las primas. Esto en razón a que estos seguros cubren calamidades asociadas a plagas o desastres climáticos cuya probabilidad de ocurrencia es relativamente importante.

La dificultad de impulsar este subsidio es, evidentemente, la limitación de recursos con que cuenta el gobierno. Si se asigna una partida definida para poner en operación este subsidio, ¿con qué criterios asignará el gobierno los limitados recursos? De nuevo, se corren riesgos importantes por esta vía de ayudar a concentrar el ingreso rural.

Los recursos para financiar los subsidios mencionados provienen del presupuesto nacional. Siendo conscientes de las restricciones existentes en este campo, se requiere una gran dosis de realismo del ejecutivo para destinar los recursos públicos estableciendo prioridades en las acciones que generen las mayores economías de escala y, por ende, los máximos beneficios de carácter general para el campo.

IV. OTROS TEMAS

En la perspectiva de apoyar la comercialización interna, la ley le otorga al IDEMA la función de efectuar inversiones de riesgo en nuevas empresas de comercialización, las cuales han de contribuir a aumentar la competitividad de la producción agropecuaria. Para evitar que estas iniciativas fracasen, deberán seguirse estrictos criterios de evaluación de proyectos que demuestren su viabilidad y ojalá buscar desde el inicio la participación de agentes privados en la inversión.

La ley desarrolla el precepto constitucional de la parafiscalidad para el sector agropecuario. Según éste, se pueden crear contribuciones parafiscales en subsectores específicos, con miras a desarrollar el subsector en temas como la investigación y

transferencia de tecnología, la adecuación de la producción y el control sanitario, la comercialización, el fomento a las exportaciones y al consumo, la estabilización del precio y el ingreso de los productores y la ejecución de programas de inversión en infraestructura (artículo 31). No hay duda de que este tipo de planteamiento se hizo siguiendo como ejemplo el caso del Fondo Nacional del Café. En el desenvolvimiento particular de estas contribuciones, deberá darse prioridad al destino de los recursos para atender tareas como la investigación y transferencia de tecnología que generan, a la larga, aumentos en la productividad y reducción de costos y, en cuanto a la estabilización deberán diseñarse los esquemas de tal manera que eviten al máximo generar situaciones de déficit más allá de la capacidad de ahorro de los aportantes a través de los aportes parafiscales.

Como continuación del principio de la parafiscalidad, la ley otorga al Gobierno la facultad de crear fondos de estabilización de precios de los productos agropecuarios con el objeto de procurar un ingreso remunerativo a los productores y regular la producción (artículo 36). Este tipo de fondos puede ser de utilidad en aquellos casos en que los productos presentan alta volatilidad de los precios en los mercados internacionales y no existen mecanismos alternativos de cobertura de riesgo. Sin embargo, los sistemas de estabilización planteados en la ley no garantizan la supervivencia financiera de los fondos, cuando la volatilidad de los precios es extrema.

Si bien la ley es muy clara en obligar a los municipios del país a la creación de las UMATA (Unidad Municipal de Asistencia Técnica Agropecuaria), las cuales han de ser el vehículo a través del cual el cambio tecnológico llegue a los agricultores, dicha ley se quedó corta en dar un alcance mayor a la investigación tecnológica. Esta es, a la larga, la que garantizará que el sector pueda alcanzar en el mediano plazo niveles de competitividad que obvien buena parte de las dificultades por las que tuvo que pasar recientemente el sector.

V. COMENTARIO FINAL

Se puede concluir que la Ley 101 de 1993 buscó desarrollar los artículos 64, 65 y 66 de la Constitución de 1991 que hacen referencia al apoyo del Estado para impulsar el desarrollo del sector agropecuario. Sin embargo, en su contenido quedó plasmada una visión de corto plazo, al reglamentar la posibilidad de usar instrumentos por parte del ejecutivo, para devolver la apertura del sector agropecuario, como es el caso de la imposición de salvaguardias.

De otra parte, predomina en la ley un conjunto de medidas de subsidios a los productores del sector que, si bien pueden ir en la dirección de estimular la inversión y el crecimiento del sector, pueden también conllevar serias consecuencias negativas

sobre la distribución del ingreso, aumentando la inequidad. Ojalá que el Gobierno, al poner en práctica estas medidas, mantenga mucho celo para evitar estos efectos no deseados.

Otros aspectos de la política sectorial mencionados en los artículos de la Constitución quedaron minimizados o no contemplados en la presente ley, como es el caso de los instrumentos y mecanismos de desarrollo tecnológico básicos para garantizar el crecimiento y la competitividad del sector en el mediano plazo. De otra parte, temas como el del progresivo acceso a la propiedad de la tierra por parte de los campesinos, ha sido desarrollado en la Ley 160 de 1994 de Reforma Agraria, cuyo contenido merece un comentario aparte y no es objeto del presente artículo.