



COYUNTURA ECONOMICA

JUNIO 1990

APERTURA
ECONOMICA
Y
REESTRUCTURACION
INDUSTRIAL

DIRECTOR EJECUTIVO

Miguel Urrutia M.

EDITOR COYUNTURA ECONOMICA

Patricia Correa

COMITE EDITORIAL

Manuel Ramírez Eduardo Lora
Luis Jorge Garay Juan José Echavarría

SUBDIRECTOR

Juan José Echavarría

SECRETARIA GENERAL

María del Pilar Medina

INVESTIGADORES

Luis Ignacio Aguilar Eduardo Lora
María Angélica Arbeláez Carlos Molina
María Elisa Bernal Juan José Perfetti
Catalina Crane Juan Mauricio Ramírez
María del Pilar Esguerra María Clara Rueda
Stefano Farné

INVESTIGADORES ASOCIADOS

Alfredo Fuentes Hernández Guillermo Perry Rubio
Hernando Gómez Buendía Luis Alberto Zuleta Jaramillo
Roberto Junguito Bonnet Ricardo Chica Avella

ASISTENTES DE INVESTIGACION

Mauricio Alviar Tránsito Porras
Jaime H. Escobar Sandra Zuluaga

ENCUESTA DE OPINION EMPRESARIAL

Catalina Crane Germán Mancera

DIRECTORA DE LA BIBLIOTECA

Lucía Fenney Pérez

CONSEJO DIRECTIVO

Germán Botero de los Ríos Sara Ordóñez
Jorge Cárdenas Gutiérrez Rodrigo Botero Montoya
José Alejandro Cortés Osorio Hernando Gómez Otálora
Henry Eder Caicedo Francisco Ortega Acosta
Alvaro Hernán Mejía Pablón Roberto Junguito Bonnet
José Vicente Mogollón Vélez Jaime Carvajal Sinisterra
Juan Gonzalo Restrepo Londoño Miguel Urrutia Montoya
Oliverio Phillips Michelsen Benjamín Martínez Moriones
Jorge Mejía Salazar Alejandro Figueroa Jaramillo
Carlos Caballero Argáez Rodrigo Escobar Navia
Javier Ramírez Soto Guillermo Perry Rubio
Carlos Antonio Espinosa Soto José Antonio Ocampo Gaviria

Tarifa Postal Reducida

Resolución No. 284 del 25 de enero de 1989 – Permiso No. 468

FEDESARROLLO
BIBLIOTECA

91

CE

Coyuntura Económica

VOL. XX No. 2 JUNIO 1990

Coyuntura Económica es una publicación de la
Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo, FEDESARROLLO



FEDESARROLLO
ACRÓLICO

DIRECCIÓN EJECUTIVA
Alfonso Rodríguez

SECRETARÍA GENERAL
Eduardo López

COMITÉ EDITORIAL

Martha Jaramillo, Editorial
Luis Javier García, Asesoría Editorial

SECRETARÍA DE REDACCIÓN

Martha Jaramillo

SECRETARÍA GENERAL

Martha Jaramillo

COMITÉ EDITORIAL

Coynuntura Económica

Martha Jaramillo, Editorial
Luis Javier García, Asesoría Editorial

SECRETARÍA DE REDACCIÓN

COYUNTURA ECONOMICA

ISSN 0120-3576

Licencia del Ministerio de Gobierno No. 00374

FEDESARROLLO

Calle 78 No. 9-91

Tels. 2128018 – 2118125 – 2118267

2116734 – 2116714

Apartado Aéreo 78504

Bogotá, D.E., Colombia

ARTES

Martha Jaramillo

Tel. 2570296

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

INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS

VOL. XX No. 2 JULIO 1988

ASISTENTES DE INVESTIGACIÓN

Martha Jaramillo, Editorial
Luis Javier García, Asesoría Editorial

ENCUESTA DE OPINIÓN EMPRESARIAL

Luis Javier García, Asesoría Editorial

DIRECTORA DE LA REVISTA

Lucía Jiménez Pérez

CONSEJO DIRECTIVO

Consejo Directivo de las Artes
Martha Jaramillo, Editorial
Luis Javier García, Asesoría Editorial

Martha Jaramillo, Editorial
Luis Javier García, Asesoría Editorial

Martha Jaramillo, Editorial
Luis Javier García, Asesoría Editorial

Martha Jaramillo, Editorial
Luis Javier García, Asesoría Editorial

Martha Jaramillo, Editorial
Luis Javier García, Asesoría Editorial

Martha Jaramillo, Editorial
Luis Javier García, Asesoría Editorial

Coynuntura Económica es una publicación de la
Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo FEDESARROLLO

BOGOTÁ, COLOMBIA - 1988

Contenido

EDITORIAL	5
INDICADORES DE COYUNTURA	15
I. Actividad Productiva	17
II. Situación Laboral	35
III. Sector Externo	38
IV. Situación Fiscal	47
V. Situación Monetaria y Financiera	50
VI. Precios y Salarios	55
APERTURA ECONOMICA Y REESTRUCTURACION INDUSTRIAL	57
Las "encuestas arancelarias" y la apertura económica <i>Eduardo Lora T.</i>	59
Bases para la inserción internacional de la economía colombiana <i>Eduardo Sarmiento Palacio</i>	71
El estancamiento de la industria colombiana <i>Ricardo Chica</i>	81
Cambio técnico, inversión y reestructuración industrial en Colombia <i>Juan José Echavarría</i>	103

Nota del Editor

Por un descuido involuntario no se mencionó en el número anterior de esta revista que los siguientes trabajos forman parte de la **Misión de Estudios del Sector Agropecuario**:

- Relación entre la política macroeconómica y la producción agropecuaria. *Catalina Crane.*
- La estructura de protección efectiva y el desempeño del sector agropecuario. *Juan José Perfetti y María Clara Rueda.*

Las referencias bibliográficas del comentario **Algunos problemas de las Encuestas Nacionales de Hogares** de Stefane Farné, son las siguientes:

Cámara de Comercio de Bogotá (1980), "Plan de desarrollo de Bogotá 1990-1994: población y demografía", Bogotá, junio.

DANE, Encuestas Nacionales de Hogares Nos. 49, 63, 64, 65 y 66.

DANE (1989), "Colombia, Censo Nacional de 1985, cuadros de población total con ajuste final de cobertura, por secciones del país y municipios", Bogotá, junio.

López H. (1990), "Inestabilidad laboral y ciclo de vida en Colombia", en esta revista.

Los resultados del primer trimestre de 1990 confirman la presencia de un fenómeno muy particular de nuestra economía que merece resaltarse: pese al marcado deterioro de la situación social y de orden público, el clima económico es favorable y muestra señales de recuperación. Así lo sugiere el comportamiento de los indicadores de expectativas y de la percepción de los empresarios sobre la situación económica actual que calcula FEDESARROLLO con base en encuestas de opinión.

Aunque todavía se presentan síntomas de estancamiento o crisis en algunas actividades específicas —como ocurre en el sector comercial de vehículos, en la actividad ganandera, en la construcción de vivienda popular y en el sector de hidrocarburos—, los índices generales de actividad urbana y rural registraron incrementos significativos con respecto a finales de 1989. Sorprendentemente, además, los indicadores de ejecución de la inversión planeada en el sector industrial continuaron aumentando.

La percepción de los inversionistas extranjeros sobre el clima económico, sin embargo, ciertamente no coincide con la de los empresarios nacionales. Por una parte, todo parece indicar que en el sector financiero se “abrieron las puertas” a un capital extranjero que nunca llegó y que no parece tener

intenciones de hacerlo en el inmediato futuro. Por otra parte, se ha presentado un preocupante descenso en la inversión extranjera efectiva y deseada en el sector petrolero. Si esta tendencia se refuerza en 1990, ello habrá de tener repercusiones negativas prácticamente irreversibles sobre la balanza de pagos y el equilibrio fiscal a partir de 1994.

Detrás del escenario de relativo optimismo respecto a la actividad productiva, además, corre otra amenaza para el crecimiento y estabilidad macroeconómicos futuros: el excesivo crecimiento de los precios.

Sin lugar a dudas, el aspecto más problemático de la actual coyuntura económica nacional es la aceleración en la tasa de inflación. El ritmo de crecimiento anual del índice de precios al consumidor alcanzó un nivel de 28% en el pasado mes de abril, luego de un proceso de ascenso sistemático desde junio de 1989.

No es la primera vez en la historia económica reciente que se produce una aceleración inflacionaria de esta magnitud. En efecto, en los últimos veinte años se han presentado diversos episodios en los cuales la tasa anual de crecimiento de los precios ha sobrepasado el 30%. Las experiencias

de 1977, 1985 y 1988 constituyen ejemplos cercanos de este fenómeno. No obstante, el carácter relativamente temporal de estos procesos permitió que la economía mantuviera tasas de inflación promedio inferiores al 24% durante más de una década.

Lo que resulta especialmente preocupante en este momento es que la actual dinámica de los precios posee características radicalmente diferentes a las que tipificaron dichos episodios. Sus rasgos muestran síntomas de una aceleración inflacionaria de tipo más estructural y permanente.

Como primera medida, a diferencia de lo que acontece en la coyuntura actual, en las etapas inflacionarias mencionadas anteriormente el crecimiento de los precios se concentró exclusivamente en el sector de productos de origen agropecuario. Como se ha señalado en diversas entregas de *Coyuntura Económica* a lo largo de los últimos años, los precios de esos bienes son particularmente sensibles a los cambios en las condiciones de oferta y demanda de su respectivo mercado. Así, debido a factores exógenos de tipo climático, o a rezagos en la adecuación de la oferta ante incrementos en la demanda, tradicionalmente se han presentado períodos de exceso de demanda por bienes agropecuarios que se ajustan gradualmente a través de un alza creciente de sus precios. Sin embargo, estos fenómenos rara vez han perdurado más de dos o tres trimestres consecutivos, y normalmente vienen seguidos de disminuciones importantes en la tasa de inflación. Hasta 1988, dado el peso significativo que tenían los alimentos dentro de la canasta familiar utilizada por el DANE para calcular el índice de precios al consumidor (55%), estos ajustes se reflejaban en forma marcada sobre la tasa general de inflación. Las oscilaciones de esta tasa alrededor de un nivel promedio del 22-24% anual aproximadamente, estaban determinadas de esta manera por los cambios en las condiciones del mercado de alimentos.

En contraste con lo anterior, hoy en día el crecimiento en el ritmo de inflación se registra a todo lo largo de la amplia gama de bienes y servicios que

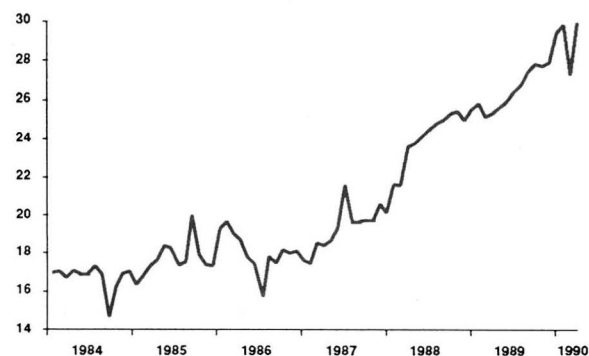
componen la nueva canasta de consumo del DANE. Adicionalmente, a partir de 1988 los productos de origen agropecuario (incluyendo la industria de alimentos) sólo tienen una ponderación del 34% dentro de esta última.

Como se aprecia claramente en el gráfico que se presenta en esta sección editorial, la aceleración inflacionaria ha sido particularmente aguda en los sectores diferentes a alimentos. Es así como el incremento anual de los bienes industriales (excluyendo productos agrícolas procesados) superó el 33% en el mes de abril, después de haber registrado tasas de inflación del 27.2% y 30.0% en diciembre de 1988 y 1989, respectivamente. Bienes tan heterogéneos como detergentes, lápices, crema dental y máquinas de afeitar, presentaron en ese mismo mes tasas de crecimiento superiores al 45% en año completo. El panorama no es menos preocupante en materia de servicios. Con excepción de los arrendamientos, estos también experimentaron una notable aceleración en el ritmo de crecimiento de sus precios. Este alcanzó niveles superiores al 35% en el caso de los servicios públicos y de transporte, y superiores al 40% en ítems como "parqueaderos", "servicios odontológicos", etc.

Las cifras anteriores no solo son indicativas del grado de generalización de la inflación, sino de la

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR SIN ALIMENTOS

Variación anual. Enero 1984–Abril 1990



Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

ya larga permanencia de su proceso de aceleración. El gráfico mencionado ilustra cómo ésta última comenzó a producirse desde comienzos de 1987. No es, por lo tanto, un fenómeno que haya surgido en la actual coyuntura. La razón por la cual quizás no había recibido la merecida atención por parte de analistas y de las autoridades económicas probablemente radica en el hecho de que, como se mencionó anteriormente, con anterioridad a 1989 los alimentos tenían una mayor poderación e influencia en la determinación de los ciclos de inflación en Colombia.

A juzgar por los resultados de abril, las perspectivas de precios en el mercado de bienes agropecuarios tampoco son favorables. Tal y como se advirtió en entregas anteriores de *Coyuntura Económica*, los beneficios anti-inflacionarios de la actual política agropecuaria no podían perdurar. Todo parece indicar que acaba de comenzar un nuevo ciclo alcista en los precios de los alimentos: en el mes mencionado, la tasa de crecimiento en año corrido de los productos agropecuarios sin procesar fue de 21.94%, cifra que contrasta con el 14.74% registrado en igual fecha de 1989.

Es difícil hacer en este momento un diagnóstico preciso acerca de las causas del actual fenómeno inflacionario. Sin embargo, su gravedad amerita una seria reflexión sobre sus determinantes y posibles consecuencias macroeconómicas futuras, y exige una pronta reacción de política orientada a contrarrestarla. La experiencia vivida por otros países del área latinoamericana demuestra las enormes dificultades que existen para controlar la inflación una vez que ella sobrepasa un nivel crítico, y los significativos costos sociales en los que se incurre durante el proceso.

En momentos en los cuales el centro de atención de las autoridades y analistas económicos es el de la reestructuración económica y la eliminación gradual de obstáculos estructurales para el crecimiento, el problema inflacionario de corto plazo debe ocupar un lugar central en la discusión. Ello, no solo para comprender qué factores lo están explicando. Más importante aún es la consideración de las restricciones que éste puede implicar para la adopción de ciertas políticas macroeconómicas de mediano y largo plazo. Los programas estratégicos de modernización de la economía y del Estado bien podrían llegar a no cumplirse o a fracasar rotundamente si se dispara la inflación. En el mejor de los casos, algunas medidas contempladas en estos programas tendrían que aplazarse, o se requeriría un manejo de instrumentos más tímido y prudente de lo que hubiera sido deseable de no existir las presiones inflacionarias.

La evidencia disponible parece sugerir que el incremento en el ritmo de inflación tiene su origen en "shocks" de costos y precios (generados, entre otros, por la devaluación, el incremento de precios de sustentación agrícola y el reajuste de tarifas y precios controlados por el estado), combinados con una aceleración de las expectativas inflacionarias de todos los agentes. Si ello es así, el freno de dichas expectativas se constituye en un objetivo de política prioritario. A riesgo de sacrificar algunas metas de balanza de pagos o de crecimiento en el mediano plazo, ello implica, entre otras medidas, la imposición de un límite de 30% aproximadamente al ritmo de devaluación nominal. Igualmente, dentro de este contexto no sobra advertir nuevamente acerca de los peligros de continuar con una política activa de reajustes en los precios de sustentación agrícolas.

**Manejar y defender
con responsabilidad
nuestro petróleo es**

COMPROMISO QUE ECOPETROL CUMPLE CON EFICIENCIA

- * Con alta responsabilidad ECOPETROL cumple con el objetivo de abastecer adecuadamente los mercados del país, con los derivados del petróleo que requiere el desarrollo nacional
- * ECOPETROL ha logrado mediante una intensa actividad exploratoria, llevada a cabo directamente y con sus compañías asociadas, aumentar notablemente las reservas de petróleo y gas, permitiendo a la nación, pasar de la importación a la autosuficiencia y estar en capacidad de conservar una buena reserva y exportar los excedentes.
- * ECOPETROL ha conseguido igualmente un gran incremento de las regalías petroleras.

ECOPETROL RESPONDE A ESTA IDEA COLOMBIANISTA:

**DEFENDER LO NUESTRO, REALIZAR
BUENOS NEGOCIOS Y ADMINISTRAR
EFICIENTEMENTE EL PATRIMONIO
PETROLERO DE LA NACION.**



**PETROLEO
COLOMBIANO
EL BIEN DE TODOS!**



**EMPRESA COLOMBIANA
DE PETROLEOS**

ECOPETROL



Los grandes descubrimientos

Cuando el hombre descubre el "oro negro"

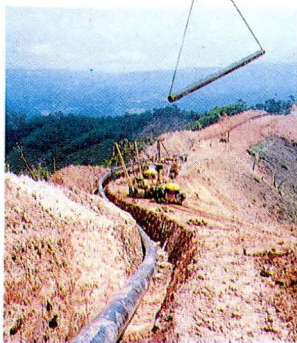
La trascendencia del Petróleo para la humanidad la palpamos a diario a través de sus innumerables derivados: gasolina, disolventes, pinturas, lubricantes, betún, plásticos, ceras, fertilizantes, insecticidas, etc. Lo que no se percibe tan fácilmente es el esfuerzo que la humanidad pone en marcha todos los días para continuar descubriendo Petróleo.

Con la Revolución Industrial (s. XVIII) y los inventos que la acompañaron, especialmente el motor de combustión interna, la necesidad de combustibles generaría una demanda creciente de Petróleo. Los primeros esfuerzos exploratorios se iniciaron a mediados del siglo XIX, excavando pozos con una profundidad de unos 20 metros mediante rudimentarios métodos percusivos. Hoy en día se perforan pozos de varios kilómetros de profundidad.

La búsqueda moderna del Petróleo se apoya en sofisticados métodos geológicos y geofísicos cuya tecnología avanza todos los días. De esta manera, el hombre procura ubicar lugares

bajo la tierra donde posiblemente haya acumulaciones de Petróleo atrapado entre poros de rocas, pues la creencia de que hay lagos de petróleo en el subsuelo es equivocada. Pero en definitiva, si existe o no Petróleo únicamente se sabe mediante la perforación de pozos, que por lo general se encuentran en las zonas geográficas y ambientales más adversas. Indudablemente su búsqueda y extracción es una de las actividades más costosas y de mayor riesgo.

En desarrollo de la política estatal mediante la cual Ecopetrol se asocia con empresas privadas que asumen todo el riesgo exploratorio, en 1983 la Asociación Cravo Norte descubrió el campo Caño Limón en Arauca, el mayor hallazgo petrolero mundial de los últimos 15 años. La producción de Caño Limón le permitió a Colombia reiniciar exportaciones de Petróleo en 1986, convirtiendo al sector de hidrocarburos en uno de los principales generadores de divisas para el país. La proeza del descubrimiento del "oro negro" se repite en Colombia...



Occidental de Colombia, Inc.

También contribuye al descubrimiento del Progreso



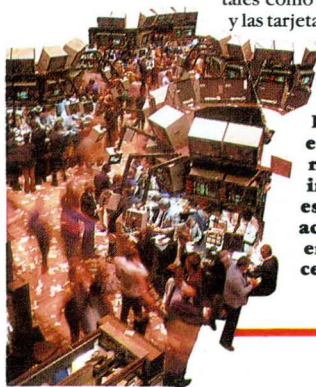
Los grandes descubrimientos

Cuando el hombre “acuñó” el valor

En su necesidad de encontrar un medio que le facilitara realizar las transacciones comerciales, el hombre descubrió que podía establecer una medida común de valor: el Dinero.

A través del tiempo diferentes objetos han sido utilizados como Dinero, entre ellos conchas de mar, pieles, sal, piedras talladas, metales en barra, metales acuñados y finalmente el papel moneda. Los chinos lo conocían desde la antigüedad pero sólo fue hasta hace unos 400 años, durante el Renacimiento (siglos XV y XVI D. de C.), que se comenzó a generalizar el papel moneda en Occidente.

Desde entonces se agilizó cada vez más el intercambio comercial y fueron apareciendo nuevas formas de Dinero, tales como los cheques, los títulos valores y las tarjetas de crédito. Hoy en día, se ha universalizado la circulación del Dinero a través de medios electrónicos.



En nuestro territorio circuló desde la conquista la moneda española, como el escudo de oro y el real de plata, pero en muchas regiones se usó también el oro en polvo como medio de intercambio. Las casas de moneda de Santa Fe y Popayán, establecidas en los siglos XVII y XVIII respectivamente, acuñaron las primeras monedas localmente. En 1923 se creó en Colombia el Banco de la República, con la función de centralizar la emisión de Dinero y controlar su circulación.



Occidental de Colombia, Inc.

También contribuye al descubrimiento del Progreso



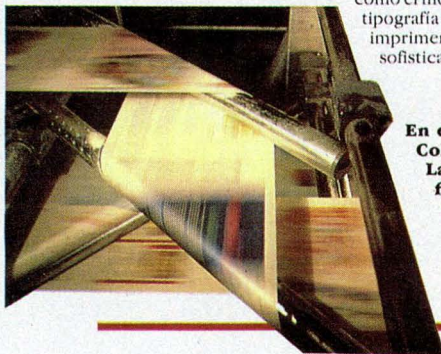
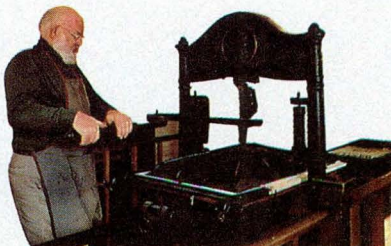
Los grandes descubrimientos

Cuando el hombre "prensó" sus ideas

El descubrimiento de sistemas de reproducción de textos e imágenes ha sido esencial en el ensanchamiento de los horizontes de la comunicación entre los hombres. En este esfuerzo la Imprenta es quizás el invento más trascendental, pues permitió la producción en serie de libros e impresos.

Hay evidencia de la utilización de tipos móviles hechos de arcilla en la isla de Creta, hacia 1500 a. de C., y en la civilización China se conocían desde el siglo II de nuestra era los tres elementos fundamentales de la impresión: el papel, la tinta y las placas grabadas en relieve, similares a los sellos actuales. También los artesanos europeos de la Edad Media realizaban impresiones con placas de madera y metal, pero todos estos sistemas eran manuales y dispendiosos, por lo cual sólo permitían una divulgación limitada.

Fue Johannes Gutenberg, un platero alemán, quien desarrolló la Imprenta de tipos móviles hacia 1450, mecanizando el proceso al incorporarle una prensa y permitiendo una mayor difusión de impresos. Se creó así la semilla para lo que con el tiempo se convertiría en la industria editorial, la cual se desarrolló gradualmente con la ayuda de avances importantes como el motor, la electricidad y posteriormente el paso de la tipografía a la litografía. Hoy en día gigantescas prensas rotativas imprimen millones de ejemplares en pocas horas utilizando sofisticados procesos fotográficos, computadores y el rayo láser.



En este proceso de expansión de la industria editorial, Colombia está alcanzando un papel protagonista en Latinoamérica. Por una parte ha logrado ampliar en forma rápida sus mercados internos, constituyéndose en un país con un elevado índice de lectura. Además ha expandido los mercados internacionales en su esfuerzo por convertirse en un importante centro editorial de Hispanoamérica.



Occidental de Colombia, Inc.



¿SE IMAGINA CUANTAS
IDEAS PUEDEN NACER
SOBRE ESTE PAPEL?



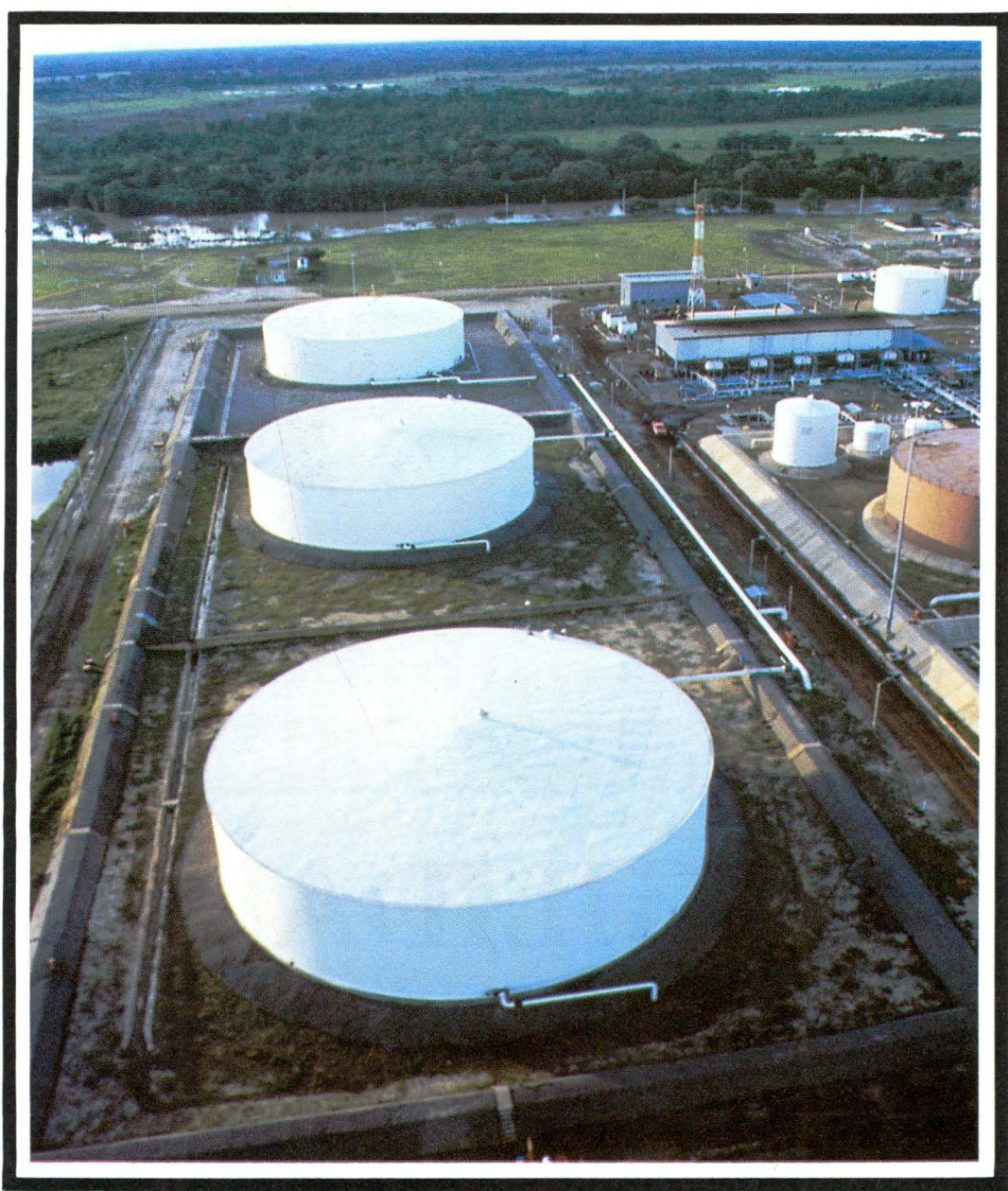
ESTE PAPEL PUEDE CONVERTIRSE EN
UNA NOVELA, EN UNA CRONICA PERIODISTICA,
EN UNA PELICULA. USTED SOLO
TIENE QUE COMENZAR.
DE HECHO, NUESTRO PAPEL HA SIDO EL GRAN
IMPULSOR DE LA INDUSTRIA GRAFICA
Y EDITORIAL COLOMBIANA.
PROPAL PRODUCE PARA QUE COLOMBIA
TENGA CADA VEZ MAS IDEAS.



PROPAL
Productora de
Papeles S.A.

EL PAPEL DE LOS COLOMBIANOS
PREMIO NACIONAL DE LA CALIDAD

Por su futuro!
**INVIERTE EN
COLOMBIA**



Desarrollo petrolero en Caño Limón, Arauca.

COLOMBIA
un gran país en desarrollo



AGILIDAD

Un concepto sobre el cual trabajamos día a día. La actualización permanente en computadores y sistemas nos permite estar a la vanguardia.

Así, la Corporación Financiera Nacional S.A. puede suministrar información más ágil y un servicio más rápido y oportuno.

Compruebe los beneficios y las ventajas de una avanzada sistematización.

VIGILADO SUPERINTENDENCIA
BANCARIA
Oficio No.89036696 de Junio 29 de 1989



CORPORACION FINANCIERA NACIONAL S.A.
Fuente de progreso.

Indicadores de Coyuntura



El mejor café suave del mundo



I. Indicadores de la actividad productiva

ACTIVIDAD ECONOMICA GENERAL

La economía colombiana creció en 1989 a una tasa real aproximada del 3.5%, cifra inferior a la observada en 1988 (3.7%) y similar al ritmo de crecimiento anual promedio durante la década de los ochenta (3.4%). Los indicadores disponibles sugieren que durante el primer trimestre de 1990 esta tasa se elevó a niveles cercanos al 4.0%.

Cuadro 1. CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (%)

Sector	1986	1987e	1988e	1989p ¹	1990p	
					baja	alta
AGROPECUARIO	3.4	6.4	2.6	3.8	3.9	4.5
Café	-4.9	12.0	-9.0	-6.5	12.0	15.0
Agropecuario sin café	4.5	5.6	4.2	5.0	2.9	3.2
Agrícola	4.1	4.3	3.8	6.0	3.5	3.5
Pecuario	5.9	7.0	4.7	4.0	2.0	2.5
Silvicultura, caza y pesca	3.9	6.6	3.7	4.0	3.0	3.5
MINERIA	72.3	16.7	2.6	10.5	4.0	4.0
INDUSTRIA	5.9	6.2	2.2	3.4	3.6	4.6
Trilla	12.9	-5.8	-12.7	17.0	15.0	20.0
Resto	4.8	8.3	4.4	1.7	2.0	2.5
CONSTRUCCION	4.9	-10.0	8.6	1.1	1.5	2.5
COMERCIO	4.2	4.8	4.7	1.0	2.0	2.0
OTROS²	3.8	5.1	4.6	3.6	3.5	4.0
TOTAL	5.8	5.4	3.7	3.5	3.4	4.0

e: Estimación preliminar del DANE. p: Proyección FEDESARROLLO.

¹ Estas proyecciones difieren de las últimas estimaciones del DANE; aquí se utilizan las ponderaciones del valor agregado de cada sector en el PIB.

² Incluye: transporte; electricidad, gas y agua; servicios comunales, sociales y personales; servicios bancarios, impuestos, derechos de importaciones.

Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

1. Principales características del crecimiento durante el primer trimestre de 1990

- Comportamiento heterogéneo entre sectores.
- Se revirtió la tendencia en la contribución dinámica de algunos sectores al crecimiento del PIB:

<i>Los más dinámicos</i>		<i>Los menos dinámicos</i>	
1989	1990-1trim.	1989	1990-1trim.
Trilla de café	Trilla de café	Café	Construcción
Minería	Café	Comercio	Comercio
Agropecuario sin café	Servicios	Construcción	Minería
Servicios	Industria sin trilla	Industria sin trilla	Pecuario

2. Evolución de los componentes del gasto

Durante el primer trimestre de 1990 se conservaron algunas de las tendencias observadas en 1989 en la estructura y fuentes de crecimiento (contracción) del gasto:

- La tasa de crecimiento de la inversión pública continuó siendo negativa (a juzgar por el comportamiento de las operaciones efectivas del Gobierno Nacional Central y otras entidades).
- Continuó cayendo el nivel de existencias.
- Aumentó el ritmo de consumo del gobierno.
- No obstante, el sector externo fue menos expansionista, al crecer el ritmo de importaciones (fundamentalmente del sector público).

Cuadro 2. PRODUCTO INTERNO POR TIPOS DE GASTO^a (%)

	Tasas de crecimiento						Participación en el PIB		Contribución al crecim. del PIB ^a		
	70-80	80-85	1986	1987	1988e	1989p		1987	1988	1989p	
						DANE	Fedesarr.			DANE	Fedesarr.
Consumo privado	5.5	4.1	3.2	3.8	3.4	2.9	2.9	69.2	69.0	2.0	2.0
Consumo del gobierno	7.1	2.2	1.4	5.6	7.9	5.5	5.5	10.5	10.8	0.6	0.6
Formación capital fijo	5.2	1.6	7.6	0.8	9.2	-1.5	-1.5	15.5	16.3	-0.2	-0.2
Variación existencias	4.4	-20.7	-29.6	141.5	14.8	-68.0	-57.7	2.4	2.6	-1.8	-1.5
Exportaciones	6.2	1.4	20.7	7.8	-0.4	11.5	11.5	18.2	17.5	2.0	2.0
Importaciones	6.6	-1.5	4.1	5.3	7.7	-4.0	-4	-15.6	-16.2	0.6	0.6
Total PIB	5.5	2.1	5.8	5.4	3.7	3.2	3.5	100.0	100.0	3.2	3.5

e: Estimado. p: proyectado.

^a Para 1989, la cifra de crecimiento agregado del PIB no coincide con los estimativos de FEDESARROLLO, por la razón anotada en el Cuadro 1.

Fuente: DANE, datos provisionales para 1988 y preliminares para 1989.

3. Perspectivas para finales de 1990

- Ligera recuperación de la actividad productiva general. Crecimiento anual del PIB entre 3.4% y 4.0%.
- Principales factores de incertidumbre:
 - Inflación
 - Medidas de política para contrarrestarla
 - Actividad terrorista
 - Impacto y reacción del sector privado ante medidas de "apertura".
 - Precio externo del café y petróleo
 - Nivel de desembolsos de crédito externo.
- Tendencias probables de los principales balances macroeconómicos:
 - Sector externo: deterioro cercano a 2.7 puntos porcentuales del PIB
 - Sector público: deterioro cercano a 0.5 puntos porcentuales del PIB
 - Sector privado: deterioro cercano a 2.2 puntos porcentuales del PIB

ACTIVIDAD INDUSTRIAL

1. Características generales del comportamiento reciente según las cifras del DANE

- En 1989, el valor agregado industrial creció a una tasa de 3.4% (cálculos de FEDESARROLLO), cifra que se compara favorablemente con el 2.2% observado en 1988. No obstante, si se excluye el subsector de trilla de café, los resultados muestran un descenso notable en el ritmo de crecimiento de dicho valor: después de registrar valores de 8.3% y 4.4% en 1987 y 1988, respectivamente, éste llegó a 1.7% en 1989.

Cuadro 3. PRODUCCION INDUSTRIAL (Tasas anuales de crecimiento¹)

		Total industria	Trilla de café	Total industria sin trilla	Vehículos	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital sin vehículos
1985	I	-	-	2.1	-19.0	2.6	5.0	-26.0
	II	-	-	5.1	-17.7	5.1	9.2	-7.8
	III	-	-	4.3	-18.0	5.2	7.6	-3.6
	IV	-	-	-0.3	-28.2	1.9	2.3	-1.8
1986	I	-	-	3.8	25.9	4.5	4.7	8.2
	II	-	-	8.8	25.6	8.2	9.4	6.0
	III	-	-	7.4	0.1	5.3	10.6	11.7
	IV	-	-	8.1	4.1	4.0	12.7	6.4
1987	I	-	-	8.9	7.6	7.1	10.9	10.0
	II	-	-	5.1	13.3	0.4	9.9	2.1
	III	-	-	8.4	28.3	6.0	7.6	5.4
	IV	-	-	6.0	35.9	2.2	4.0	10.5
1988	I	5.0	-24.2	7.1	26.2	4.8	7.8	6.8
	II	4.9	-12.6	6.4	33.9	1.1	4.9	13.1
	III	-0.9	-37.6	2.2	32.0	-4.0	3.0	10.1
	IV	-0.5	-3.5	-0.4	-10.1	-1.4	2.2	1.0
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	8.2	38.6	6.3	-3.0	9.4	4.2	7.7
Enero-febrero								
1989/88		-1.6	11.9	-2.4	1.1	-7.2	3.7	-1.3
1990/89		7.3	58.5	3.8	-23.4	9.4	-0.8	11.2

¹ 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. COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL SIN TRILLA DE CAFE (Variación acumulada) Enero 1985 - Marzo 1990

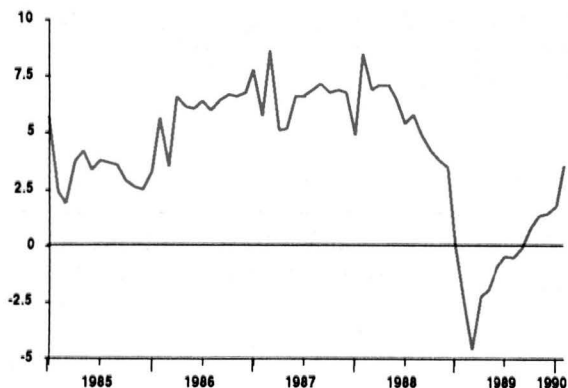
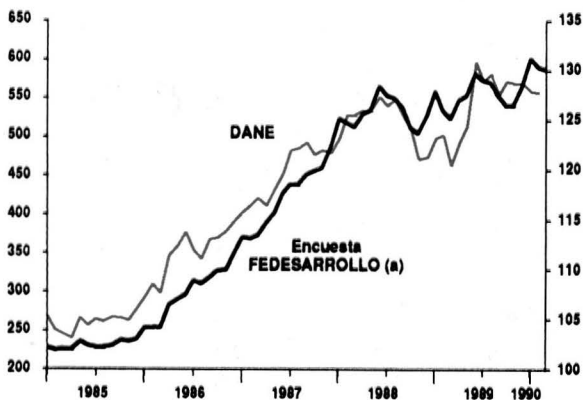


Gráfico 1B. INDICE DE PRODUCCION INDUSTRIAL



(a) Se construye con base en la pregunta sobre variaciones en la actividad productiva de la Encuesta de Opinión Empresarial.

Fuentes: DANE, Muestra Mensual Manufacturera; y FEDESARROLLO.

- En el último trimestre de 1989, se observó una recuperación notable en el valor promedio del índice de producción mensual calculado por el DANE, el cual tuvo un incremento de 8.2% con respecto a igual trimestre de 1988.
- Durante los dos primeros meses del año la actividad industrial fue ligeramente menos dinámica que durante el cuarto trimestre de 1989: la producción mensual promedio disminuyó en 0.5% con respecto a ese último período.
- Empero, si se compara el desempeño de la industria en enero y febrero con respecto a igual período de 1989, se observa un repunte significativo: la tasa de crecimiento acumulada alcanzó un valor de 7.3% si se considera el sector como un todo, y de 3.8% si se excluye la trilla de café.
- Comportamiento por subsectores: con respecto a 1989, se observa un repunte en el sector de bienes de capital y de consumo, y menor dinamismo en los sectores de vehículos y bienes intermedios.

2. Indicadores de opinión sobre la actividad industrial y sus determinantes –Encuesta de Opinión FEDESARROLLO

- Percepción sobre la situación económica durante el primer trimestre: mucho más positiva que la que se tuvo en promedio durante 1989, pero aún no llega a los niveles observados en 1987 y 1988.
- Expectativas sobre la situación económica futura: muy favorables; aun cuando en marzo cesan de mejorar al ritmo de los meses anteriores.
- El único sector en donde se presenta una caída de las expectativas es el de maquinaria no eléctrica, pese al repunte que muestran las estadísticas del DANE.
- Comportamiento de la producción: continúa recuperándose en forma notable, particular-

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

	DANE					Indicadores de opinión	
	1987/86	1988/87	1989/88	Enero-Febrero		Actividad económica I trim. 1990 ¹	Expectativas ²
				89/88	90/89		
Alimentos (sin trilla)	2.1	0.4	9.8	-5.7	11.8		
Bebidas	7.2	-3.3	1.7	-9.0	11.7	↓	+
Tabaco	-8.9	-6.4	-6.6	-7.3	-3.6		
Textiles	8.8	-5.3	-5.5	-14.5	1.2	↑	+
Vestuario	9.5	17.7	11.8	7.7	13.7	=	+
Cuero, pieles, excepto calzado	5.4	6.0	5.9	6.9	13.0		
Calzado	-6.5	3.0	7.2	6.4	-8.0	↓	+
Industria de madera	23.0	8.6	15.0	12.7	-12.9		
Muebles de madera	0.8	27.0	-6.4	11.2	-0.1	↑	-
Papel	11.1	2.7	14.0	2.6	24.2	↑	+
Imprentas y editoriales	3.6	12.7	-10.0	-16.6	1.2	↑	+
Químicos	8.8	4.4	-1.7	11.1	-9.5		
Otros productos químicos	6.1	5.2	7.0	1.1	-0.4	↑	+
Petróleo	8.2	-3.1	2.4	13.6	-7.9		
Otros derivados del petróleo	5.4	10.2	-1.6	-14.8	-6.1		
Caucho	-6.1	15.6	-3.9	-13.0	5.9		
Plásticos	0.4	-6.5	-6.4	-16.5	20.2	↑	=
Barro, loza y porcelana	15.7	9.0	-1.0	21.1	-10.5		
Vidrio	17.9	9.2	-0.7	2.6	13.4	=	=
Productos minerales no metálicos	3.6	1.0	2.3	-0.3	-0.3		
Hierro y acero	12.9	9.0	0.8	4.3	-4.5		
Metales no ferrosos	28.0	-2.0	-16.6	-32.4	18.7	=	+
Prod. metálicos excepto maquinaria	2.3	13.1	-12.3	-12.5	7.9	↓	=
Maquinaria excepto la eléctrica	13.8	8.5	5.0	2.0	23.9	↓	-
Maquinaria , aparatos eléctricos	3.7	7.2	-4.2	-2.9	4.6	↓	+
Equipo y material de transporte	21.5	19.3	-7.0	1.1	-23.4	=	=
Equipo profesional y científico	14.3	12.8	-9.8	-0.7	9.9		
Industrias diversas	8.1	0.8	2.7	5.3	-9.3		
Total	6.8	2.0	2.5	-1.6	7.3		
Trilla de café	2.8	-20.6	17.3	11.9	58.5		
Total excepto trilla	7.1	3.7	1.7	-2.4	3.8		

¹ Comportamiento del nivel de pedidos y de la demanda según la Encuesta de Opinión Empresarial:

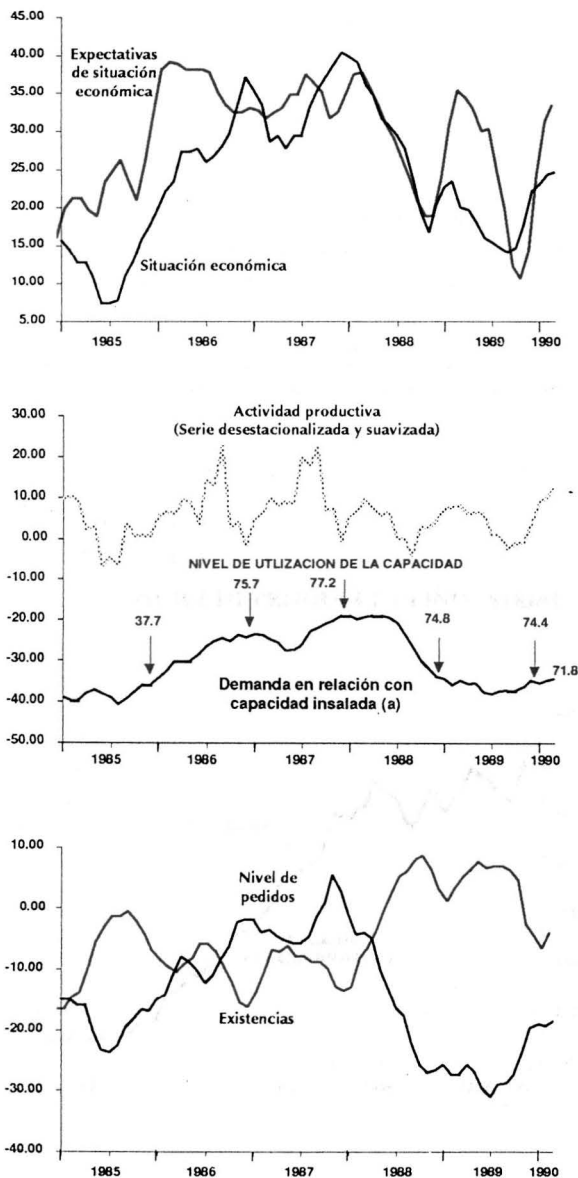
- ↑ Mejoró con respecto a finales de 1989.
- ↓ Empeoró
- = Estable
- = Particularmente inestable durante el año.

² Expectativas al finalizar el primer trimestre:

- + Positivas
- Negativas

Fuente: DANE, Muestra Mensual Manufacturera y Fedesarrollo, Encuesta de Opinión Empresarial.

Gráfico 2. INDICADORES DE OPINION SOBRE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL
(Balances entre respuestas favorables y desfavorables) Enero 1985 - Marzo 1990



(a) Balances entre respuestas que consideran el nivel de capacidad instalada suficiente y aquellas que lo consideran más que suficiente con relación al nivel de pedidos.

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO.

mente en los sectores de químicos, plásticos, textiles, papel y editorial.

- Comportamiento de la demanda durante el primer trimestre del año:

- El volumen de pedidos por atender recuperó los niveles de mediados de 1988. No hay una tendencia clara a que éste continúe aumentando aceleradamente.
- La relación entre el nivel de demanda y la capacidad instalada aumentó ligeramente con respecto al último semestre de 1989.
- Disminuyó nuevamente el nivel de utilización de la capacidad instalada. En marzo alcanzó uno de los puntos más bajos de la historia reciente: 71.8%.
- A juzgar por los resultados de la encuesta especial sobre inversión realizada en enero (véase *Coyuntura Económica* de marzo de 1990), el resultado anterior se explica en gran parte por aumentos en la capacidad instalada durante 1989, y no sólo por factores de demanda.

- Principales impedimentos para desarrollar la actividad productiva:

- Ventas muy bajas
- Falta de capital de trabajo
- Escasez de materias primas

3. Indicadores de inversión –Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO

- El clima y el comportamiento de la inversión en el sector industrial experimentaron una significativa recuperación durante el primer trimestre de 1990 con respecto a la segunda mitad de 1989.
- El porcentaje de programas de inversión aumentó notablemente, y disminuyó el porcentaje de aquellos que se aplazaron voluntariamente. Así lo confirma la siguiente distribución de respuestas:

Los planes de inversión durante el trimestre anterior (Porcentajes):

	<i>Febrero 1989</i>	<i>Noviembre 1989</i>	<i>Febrero 1990</i>
Se cumplieron	62	59	65
Se atrasaron involuntariamente	15	15	14
Se atrasaron voluntariamente	21	25	21
Se aceleraron	1	1	0
Total de respuestas	100	100	100

- Dentro de las causas de los atrasos voluntarios, el deterioro en las condiciones de demanda continúa ocupando el primer lugar; no obstante, su importancia relativa disminuyó en más de diez puntos porcentuales con respecto a noviembre. La disminución en la rentabilidad esperada y el surgimiento de otras alternativas de inversión más rentables, sobresalen como factores que han adquirido mayor importancia desde comienzos de 1989 en la explicación de dichos retrasos.

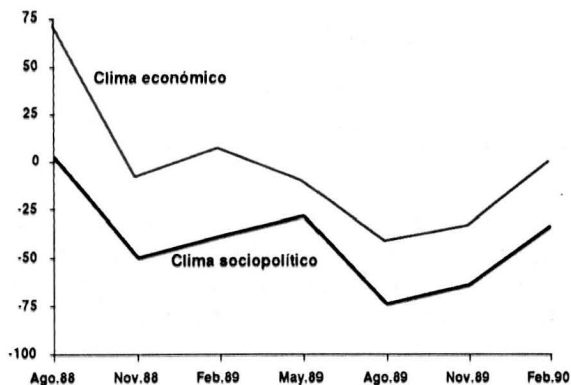
Cuadro 5. CAUSAS DEL INCUMPLIMIENTO EN LOS PROGRAMAS DE INVERSION INDUSTRIAL
(Porcentajes sobre el total de respuestas)

	<i>Feb. 89</i>	<i>May. 89</i>	<i>Ago. 89</i>	<i>Nov. 89</i>	<i>Feb. 90</i>
RETRASOS INVOLUNTARIOS					
A. Dificultades en la obtención de recursos de crédito	21	22	24	21	21
B. Insuficiencia de recursos propios	20	25	23	17	24
C. Demoras en permisos y licencias oficiales	9	10	8	14	11
D. Dificultades en la importación de equipos	17	13	9	14	9
E. Dificultades técnicas y organizativas	11	7	11	9	10
F. Encarecimiento inesperado de la inversión	7	9	9	7	5
G. Dificultades en el suministro equipos nacionales	5	5	5	7	8
H. Dificultades en el desarrollo de obras y construcciones	10	6	7	9	10
I. Otras	0	3	4	1	1
RETRASOS VOLUNTARIOS					
A. Deterioro de las condiciones de demanda	31	36	31	39	28
B. Encarecimiento excesivo de la inversión	10	13	11	7	10
C. Disminución en rentabilidad esperada por aumento de costos	15	11	17	16	17
D. Incremento en los costos financieros	16	14	14	12	11
E. Aumento de la competencia de productos importados	4	8	4	5	6
F. Surgimiento de otra alternativa inversión más rentable	3	5	3	3	6
G. Imposibilidad de importar equipos	3	2	1	3	3
H. Aumento en los impuestos	5	2	4	2	4
I. Otras	13	9	15	13	14

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial, FEDESARROLLO.

Gráfico 3. CLIMA PARA LA INVERSION

(Balances entre respuestas favorables y desfavorables)



Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO.

- La insuficiencia de recursos propios, por su parte, continúa siendo el principal determinante de los atrasos involuntarios en la ejecución de programas de inversión.
- La disminución en las dificultades para la importación de equipos que se viene observando desde febrero de 1989 y el menor grado de cambios *inesperados* en el costo de la inversión, sobresalen como factores que han contribuido a mejorar las condiciones efectivas para realizar las inversiones planeadas.
- Por otro lado, en febrero se observó nuevamente una mejoría en los indicadores de clima económico y sociopolítico para invertir. No obstante, el número de empresarios que considera que la situación es desfavorable es todavía mayor al número de aquellos que afirman que es favorable (Gráfico 3).

4. Perspectivas de la industria para 1990

- Aun cuando todavía subsiste un alto grado de incertidumbre, la tendencia más probable es la de una ligera recuperación frente a 1989, pero sin alcanzar el dinamismo observado en 1986-88.
- Fuentes más probables de expansión de la demanda por productos industriales:
 - Aumento del ingreso de los caficultores y productores agropecuarios.
 - Expansión de la inversión pública.
- Posibles fuentes de contracción de la demanda:
 - Pérdida de poder adquisitivo de los agentes en la economía por aceleración en la inflación.
 - Caída en el gasto del resto del mundo, debido principalmente a la desaceleración en el ritmo de crecimiento económico de Estados Unidos.
 - En algunos subsectores productivos de bienes de consumo, mayor importación de bienes competitivos, o aumento del contrabando (por efecto de las medidas de liberación).
- Factores favorables de oferta:
 - Mayor rentabilidad de la producción exportadora por efecto de la devaluación real.
 - Disminución de trabas administrativas para importar insumos y equipos.
- Factores de oferta desfavorables:
 - Aumento del costo de los insumos importados (por efecto de la devaluación).
 - Incremento en los costos de transporte y servicios (por efecto del ajuste financiero requerido en las empresas del sector público).

ACTIVIDAD COMERCIAL

1. Características generales de la evolución del comercio al por menor (DANE).

- En 1989, el comercio minorista registró una caída de 2.3% en términos reales con respecto a 1990 y se estima que el comercio total tuvo un incremento de sólo 1.0% (cálculos de FEDESARROLLO).
- La situación del sector mejoró ligeramente durante el primer trimestre, pero continúa presentando tasas de crecimiento negativas con respecto a 1989.
- Comportamiento por sectores:
 - Si se excluye el subsector de vehículos (que decreció en 19.1% con respecto al período enero-febrero de 1989), el comercio al por menor tuvo un crecimiento real anual acumulado equivalente al 1.26% en febrero. No obstante, el comportamiento fue muy heterogéneo entre subsectores (Cuadro 6).

Los más dinámicos

1989	Ene-feb 1990
Textiles y cacharrería	Farmacias
Mercancías no clasificadas	Textiles y cacharrerías
	Alimentos y bebidas

Los menos dinámicos

1989	Ene-feb 1990
Vehículos	Vehículos
Farmacias	Materiales de construcción
Vestuarios y calzado	Muebles y electrodomésticos

Gráfico 4A. COMPORTAMIENTO DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL 1985.01-1990.02 (Variación acumulada)

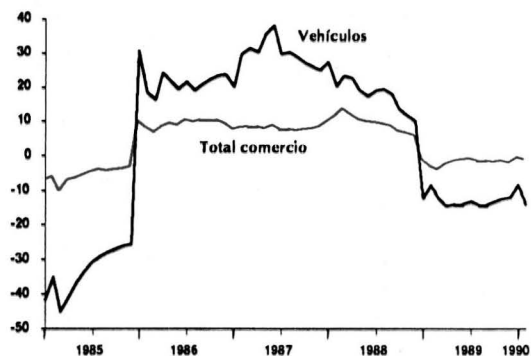
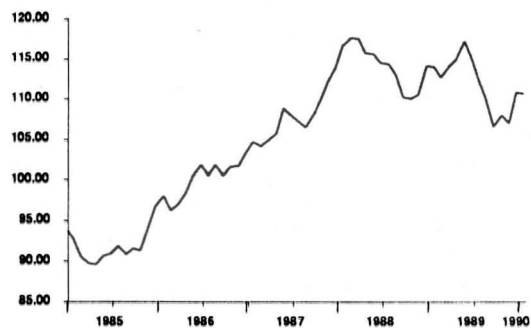


Gráfico 4B. INDICE DE VENTAS DEL COMERCIO (Serie desestacionalizada y suavizada)



Fuente: DANE Y cálculos de FEDESARROLLO.

2. Indicadores de opinión sobre la actividad comercial Encuesta de Opinión FEDESARROLLO-Fenalco.

- En el período noviembre-febrero, se produjo una recuperación pronunciada en la percepción de los comerciantes sobre la situación económica. En marzo, sin embargo, se revirtió ligeramente esta tendencia.

Cuadro 6. COMERCIO MINORISTA POR SECTORES (Tasas anuales de crecimiento)¹

		Total comercio	Vehículos y repuestos	Total sin vehículos	Alimentos y bebidas	Mcías. en general ^a	Mcías. no clasificadas	Farmacias	Materiales construc.	Muebles electrodomésticos	Vestuario y calzado
1985	I	-17.99	-57.24	-7.63	-5.99	-12.03	4.38	2.00	-3.09	-28.81	-9.81
	II	-1.51	-13.35	-4.47	-7.92	-5.72	2.84	5.29	-5.70	3.28	-3.85
	III	-5.42	-14.27	-4.04	-4.79	-11.31	-5.06	14.84	8.22	-1.62	-8.75
	IV	1.65	-18.44	3.82	-0.09	6.63	2.68	9.65	8.56	12.22	-18.44
1986	I	3.20	12.27	2.08	1.97	6.05	-12.92	8.12	-5.00	13.17	2.44
	II	6.02	9.11	5.63	2.66	6.24	15.55	16.18	5.59	3.05	0.62
	III	13.83	32.95	11.14	6.07	12.33	21.39	12.10	20.79	14.36	8.40
	IV	4.48	26.38	2.62	-0.12	-0.95	17.25	8.29	5.16	-0.48	31.88
1987	I	8.79	34.63	5.32	-1.03	5.02	17.80	9.53	15.22	21.31	-1.70
	II	11.84	52.72	6.59	3.57	2.38	12.24	4.99	17.65	21.86	9.98
	III	5.86	21.44	3.24	2.36	4.31	7.27	0.50	-9.43	15.52	7.03
	IV	12.27	17.51	11.71	11.46	-27.08	0.44	7.24	12.85	12.55	15.66
1988	I	17.21	28.85	15.20	13.99	15.52	24.15	17.34	8.75	7.86	21.60
	II	6.92	9.17	6.50	5.12	10.17	3.27	11.32	2.50	2.82	4.86
	III	5.13	8.90	4.37	5.17	3.28	6.11	5.47	1.56	-1.21	9.44
	IV	0.18	-5.88	0.85	4.19	49.16	9.50	3.93	9.49	-0.34	-3.39
1989	I	-5.73	-19.27	-3.13	-4.70	4.38	3.58	-13.41	-9.24	-4.88	-3.85
	II	0.13	-13.81	2.76	2.14	10.18	10.87	-5.30	-8.32	-1.43	-1.87
	III	-2.11	-13.53	0.26	0.55	10.01	-0.34	-2.55	-16.25	-4.26	-7.32
	IV	-5.93	-6.47	-5.87	-4.74	-2.19	-22.65	-4.65	0.34	-16.00	-4.40
Enero-febrero											
1989/88		-5.48	-4.98	-4.44	-3.72	0.27	-12.21	-3.30	5.57	-20.30	-1.52
1990/89		-1.76	-19.09	1.26	3.12	3.58	1.70	3.65	-10.01	-2.12	-5.84

¹ Se refiere al crecimiento de las ventas de cada trimestre con respecto a igual período del año anterior.

^a Comprende telas, tejidos, cacharrerías, bazares y misceláneas.

Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

- No obstante lo anterior, las expectativas continúan siendo muy positivas para los próximos meses.
- El indicador de situación de demanda en el mercado nacional experimentó una notable mejoría y un ascenso sostenido entre octubre de 1989 y febrero de 1990. En marzo de este último mes, sin embargo, registró nuevamente una caída.
- En forma simétrica y consistente con los resultados anteriores, el nivel de existencias disminuyó notablemente durante el último trimestre de 1989. En enero y febrero permaneció estancado.

□ Actividad comercial por regiones geográficas:

Comportamiento de las ventas en el primer trimestre de 1990

	Con respecto al IV trimestre de 1989	Con respecto al I trimestre de 1989
Bogotá	=	=
Antioquia	=	=
Valle	↑	↑
Costa Atlántica	↓	↑
Santanderes	↓	↑
Viejo Caldas	↓	↑
Alto Magdalena	↓	↑
Bucaramanga	↓	↑
Otras regiones	=	↑

↑ Mejoró
= Estable
↓ Empeoró

□ Regiones en que aumentó el contrabando durante el primer trimestre del año: Bucaramanga y Alto Magdalena.

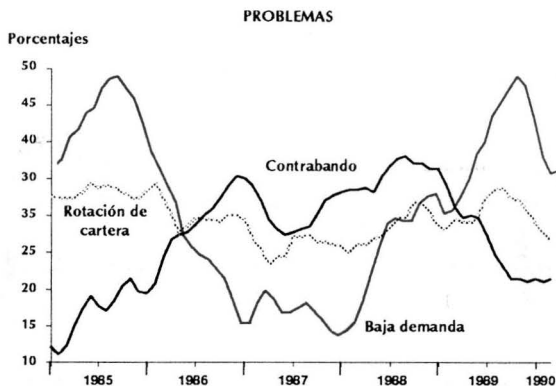
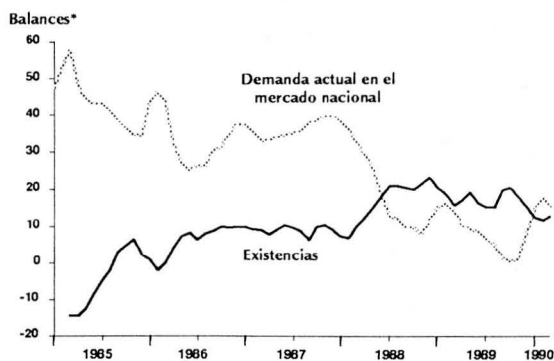
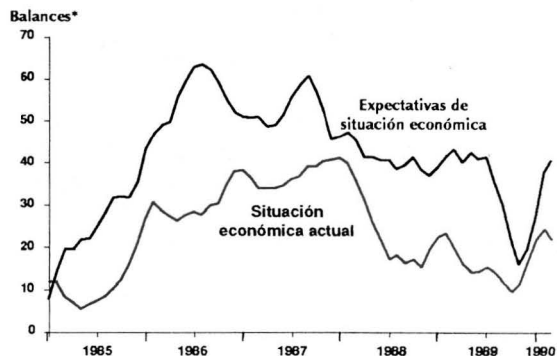
Indicadores de opinión por sectores:

Ventas en marzo de 1990

	Comparadas con IV trim. de 1989	Comparadas con marzo de 1989
Alimentos	=	↑
Bebidas y tabaco	=	↓
Metálic. y m. constr.	↑	↑
Químicos	↑	↑
Maq. y equipo	=	↑
Electrodomésticos	↓	↑
Farmacias	↑	↑
Librerías y papelerías	=	=
Textiles	↑	↑
Vestuario	↓	↑
Cuero y calzado	=	↑
Vehículos y repuestos	=	↓
Muebles	=	↑

↑ Mejoró
= Estable
↓ Empeoró

Gráfico 5. INDICADORES DE OPINION SOBRE LA ACTIVIDAD COMERCIAL Enero 1985-Marzo 1990



* 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.

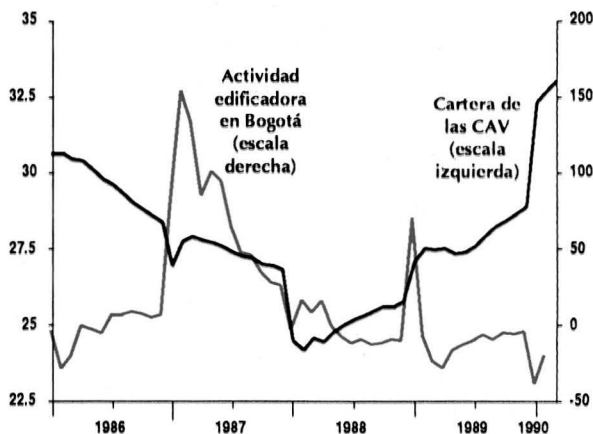
ACTIVIDAD CONSTRUCTORA

1. Características generales del comportamiento reciente

- En 1989, el sector como un todo, que incluye los subsectores de obras públicas, edificación de vivienda y otras edificaciones, experimentó una tasa de crecimiento de sólo 1.1%, en contraste con la cifra de 8.6% observada en 1988 (Cuadro 1).
- El escaso incremento real que se presentó el año pasado se explica enteramente por la intervención estatal en el campo de obras públicas, ya que la actividad edificadora experimentó una severa caída en términos reales. El volumen de las licencias de construcción aprobadas tuvo un crecimiento anual negativo del 5.9%; en el subsector de vivienda, esta cifra fue aún menos satisfactoria: -7.6%.
- La construcción de vivienda ha venido perdiendo participación dentro de la actividad edificadora: en 1984, el 80% de los metros de construcción licenciados correspondieron a vivienda; en 1989 esta cifra se redujo a 66.6%.
- Dentro de los factores de oferta desfavorables que indujeron dicho descenso, los siguientes parecen haber tenido más peso:
 - La prohibición introducida por la ley de Reforma Urbana para otorgar préstamos en UPAC destinados a financiar vivienda de interés social (VIS).
 - La desfinanciación crónica del ICT.
 - Problemas legales en el sistema de contratación del Fondo Nacional del Ahorro para desarrollar sus programas de inversión.
- Los problemas de demanda se concentraron principalmente en los estratos altos y medios altos. En Medellín se presentó el peor deterioro en el nivel de ventas.
- En el primer trimestre de 1990 se reforzó la tendencia observada en 1989; el sector público

Gráfico 6A

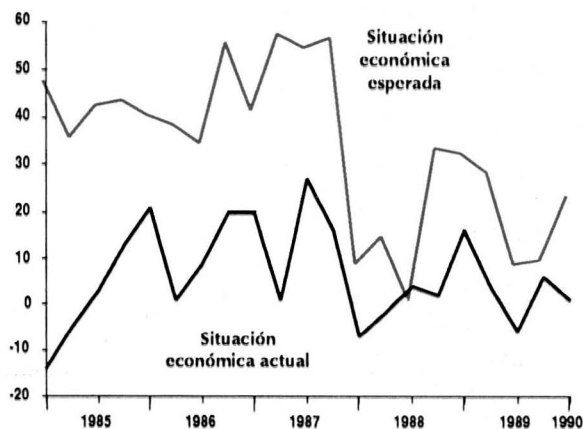
INDICADORES DE LA ACTIVIDAD CONSTRUCTORA (Variación acumulada) Enero 1988 – Diciembre 1989



Fuente: Camacol Seccional Cundinamarca y Banco de la República.

Gráfico 6B

INDICADORES DE OPINION DE LA ACTIVIDAD CONSTRUCTORA (Balances entre respuestas favorables y desfavorables) Marzo 1985 – Diciembre 1989



Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO.

Cuadro 7. INDICADORES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION 1987-1990 (Tasas anuales de crecimiento)

	Enero-diciembre			Enero-marzo		
	87/86	88/87	89/88	88/87	89/88	90/89
I. Licencias aprobadas de construcción en miles de metros cuadrados						
A. Bogotá	26.4	-12.7	-6.4	4.0	-25.4	-18.8
B. Resto del país	12.2	-6.0	-5.5	26.4	-21.4	-1.4
C. Total nacional	18.2	-9.0	-5.9	14.5	-23.3	-8.0
II. Licencias aprobadas de construcción de vivienda en miles de metros cuadrados						
A. Bogotá	18.0	-18.2	-2.9	-25.0	2.4	-21.6
B. Resto del país	7.0	-12.0	-11.4	23.0	-32.3	17.4
C. Total nacional	11.9	-15.0	-7.6	-4.8	-16.4	-4.4
III. Valor nominal del flujo neto de préstamos en millones de pesos corrientes de las CAVs (Acumulado)						
A. Préstamos solicitados	48.6	-4.0	83.4	-11.6	122.2	-10.8
B. Préstamos aprobados	33.6	-26.2	142.8	36.3	178.8	-15.2
C. Préstamos entregados	15.6	21.4	57.9	11.2	20.8	62.5
Constructores	6.1	25.7	62.4	7.2	30.5	51.2
Individuales	54.1	18.1	39.9	30.1	-17.0	132.0
IV. Índice costos de la construcción (base diciembre de 1980=100)	30.3	34.2	30.7	33.9 ^a	31.8 ^a	25.9 ^a
V. Producción de cemento (toneladas)						
A. Producción total según DANE	-0.3	7.1	5.2	2.0	9.5	0.5
B. Despachos nacionales según ICPC	3.4	5.5	-1.1	0.2	0.9	3.0

^a Enero.

Fuentes: DANE, Icavi e Instituto Colombiano de Productores de Cemento (ICPC).

continuó siendo el más dinámico, y la actividad edificadora presentó tasas de crecimiento reales aún más negativas.

- En el primer bimestre del año, los acuerdos de inversión del Ministerio de Obras Públicas alcanzaron un monto superior a los \$6.000 millones, registrando un incremento anual del 29%.
- En contraste, los metros cuadrados aprobados para edificación total y de vivienda cayeron en 8.0% y 4.4%, respectivamente, con respecto al primer trimestre de 1989.

- Al contrario de lo que sucedió en 1989, en lo corrido de 1990 el deterioro en la actividad edificadora se ha concentrado en Bogotá, particularmente en el subsector de vivienda: las licencias aprobadas por este concepto cayeron en 21.6% con respecto al primer trimestre de 1989.

2. Indicadores de crédito

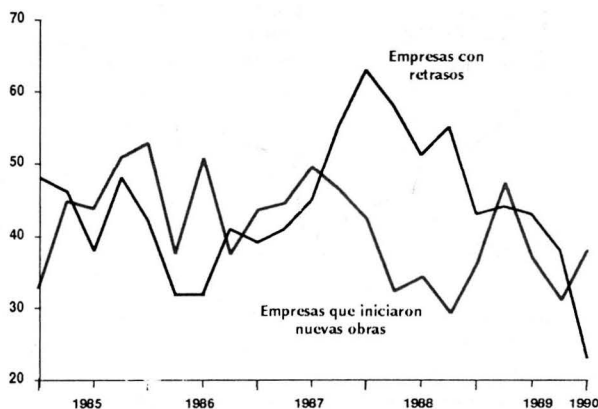
- La cartera total de las corporaciones de ahorro y vivienda (CAV) registró en el primer trimestre la tasa de crecimiento nominal promedio más alta de los últimos cuatro años: 33%.
- El flujo de préstamos otorgado por las CAV tuvo un crecimiento anual promedio del 62.5% en el primer trimestre. Al contrario de lo sucedido en 1989, los créditos de largo plazo para "individuales" fueron más dinámicos que aquellos para "constructores" (de corto plazo).
- Los préstamos solicitados y aprobados, por el contrario, experimentaron una reducción en términos absolutos. Ello permite prever una caída en el dinamismo de los desembolsos durante el segundo y tercer trimestre de 1990.

3. Producción y venta de materiales de construcción

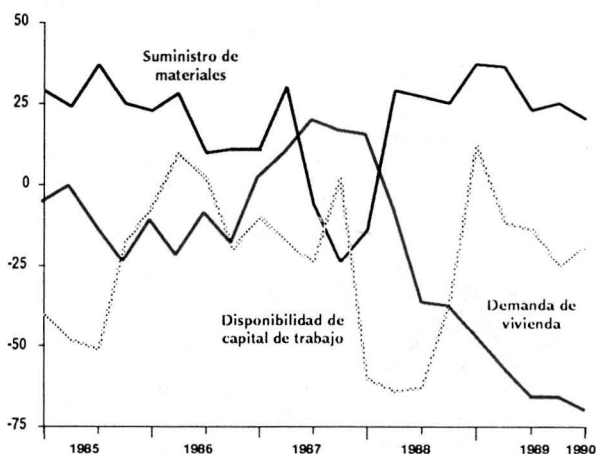
- Cemento: en el primer trimestre del año, la producción de cemento experimentó un incremento real moderado de 0.5%. No obstante, los despachos nacionales mostraron una reactivación con respecto al primer trimestre de 1989, aumentando en 3%.
- Barro, loza y porcelana: la tasa de crecimiento anual promedio de estos productos fue negativa en el período enero-febrero (Cuadro 3).
- Vidrio: la industria vidriera tuvo un crecimiento real del 13.4% con respecto al primer bimestre de 1989; comportamiento que difícilmente puede atribuirse a un mayor dinamismo de la construcción ya que los efectos de la actividad terrorista urbana han tenido un papel importante en el crecimiento de la demanda por este producto.
- Las ventas minoristas de los materiales de construcción registraron una caída anual de 10% en términos reales durante el primer bimestre.

Gráfico 7. INDICADORES SOBRE LA SITUACION DEL SECTOR CONSTRUCTOR DE VIVIENDA
Marzo 1985 – Marzo 1990

A. Porcentaje de empresas que iniciaron nuevos proyectos y con retrasos en la ejecución de sus obras



B. Principales determinantes en la ejecución de obras (Balance entre respuestas favorables y desfavorables)



Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO.

4. Indicadores de opinión –Encuesta trimestral de FEDESARROLLO

- Situación económica actual y esperada del sector de la construcción:
 - En el primer trimestre de 1990, se presentó un deterioro en la situación económica del sector con respecto a igual período de 1989 y con respecto a finales de dicho año.
 - Empero, existe optimismo dentro de los constructores; las expectativas mejoraron significativamente entre diciembre y marzo.
- Situación del sector constructor de vivienda:
 - Nuevamente, se presentó un incremento en el porcentaje de empresas que iniciaron nuevas obras y el de aquellas con retrasos en la ejecución continuó descendiendo en forma marcada.
 - La situación de demanda, sin embargo, continuó empeorando: el indicador respectivo alcanzó el punto más bajo registrado en los últimos seis años.
 - En marzo, se observó un ligero repunte en la disponibilidad de capital de trabajo.

5. Perspectivas del sector para 1990

- En materia de construcción de obras públicas, las perspectivas son positivas: dentro de la estructura de apropiaciones para realizar programas de inversión del Gobierno Nacional Central (GNC), aquellos programas relacionados con el desarrollo del comercio exterior, como carreteras, ferrocarriles y transporte (aproximadamente el 20% del total de la inversión actual al del GNC), aumentarán notablemente su contribución. Para 1990 se espera un crecimiento real anual del 30% aproximadamente en este subsector.
- Respecto al desempeño de la actividad edificadora, el panorama es más incierto: se espera una recuperación con respecto a 1990, pero no un crecimiento real significativo.
- Principales factores de incertidumbre:
 - Respuesta del crédito para financiar VIS ante las nuevas medidas de la Junta Monetaria y sus respectivas reglamentaciones. Según Camacol, (*Revista de Camacol*, Vol 13 No. 42, marzo), el 87.3% de la demanda efectiva por vivienda corresponde a inmuebles con precio por debajo de 4.000 UPAC; y el 55.6% de la demanda total es para vivienda de valor inferior a 2.000 UPAC.
 - Evolución de los precios finales de la vivienda de estratos medios y bajos.
 - El monto de inversión estatal en VIS. Al respecto, bienvenido el esquema anunciado recientemente por el Ministerio de Desarrollo de racionalización de subsidios en la dirección propuesta por FEDESARROLLO (véase *Coyuntura Económica* 1989, diciembre).

ACTIVIDAD MINERA

1. Principales características del comportamiento reciente:

- En 1989 la actividad minera experimentó un crecimiento cercano al 11%, resultado que se compara favorablemente con la tasa de crecimiento de 2.5% observada en 1988.
- En el primer bimestre de 1990, sin embargo, el índice de producción minera calculado por el DANE registró una caída significativa con respecto al último trimestre de 1989. En febrero, la tasa de

crecimiento acumulada de dicho índice no alcanzó a llegar al 1.5%, lo cual refleja una notable pérdida de dinamismo en el sector con relación al año anterior.

- El fenómeno anterior se explica por el descenso en la producción real petrolera, ya que se observó un gran dinamismo en la actividad extractiva de carbón, y una recuperación en los sectores de gas y oro.
- La causa del pobre desempeño en la actividad petrolera fue el recrudecimiento de los atentados terroristas contra la infraestructura del sector.
- La huelga de trabajadores en El Cerrejón durante el mes de abril implicará una disminución importante de la producción de carbón durante el segundo trimestre del año.

2. Indicadores petroleros

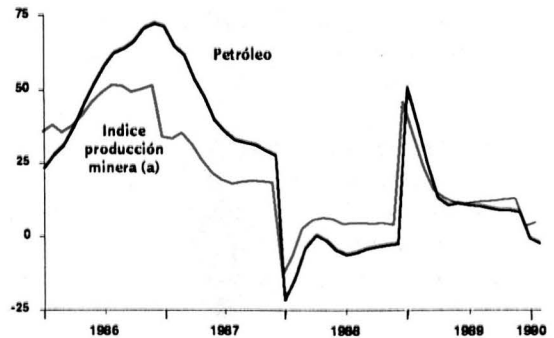
- En 1989 la producción total de petróleo registró un promedio anual de 404.5 miles de barriles diarios, cifra sin precedentes históricos. El 59% de dicha producción correspondió a Ecopetrol.

Producción promedio anual (miles de barriles diarios)

	1980	1984	1988	1989
Ecopetrol	71.45	69.89	80.71	83.35
Asociación	9.70	31.86	234.18	262.60
Concesión	44.60	65.67	59.72	58.51
TOTAL	125.75	167.43	374.61	404.46

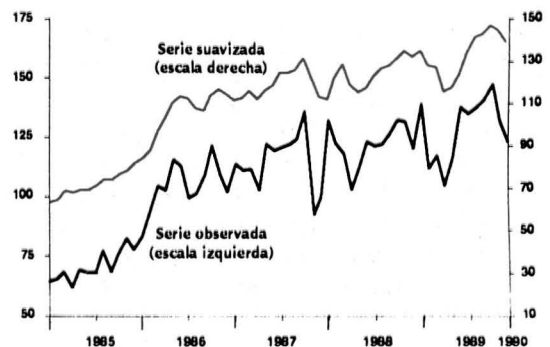
- Durante el primer bimestre de 1990, la producción promedio se redujo en 2.6% en año completo.
- Cifras de Operaciones Asociadas:
 - Los contratos en 1989 fueron 16, monto inferior en 43% al registrado en 1988, e inferior en 36% a la meta que se tenía al comenzar el año.
 - Las reservas descubiertas cayeron de 96 a 24 millones de barriles diarios entre esos dos años. La meta para 1989 era descubrir 112.
 - La inversión en exploración también disminuyó de US\$154 millones a US\$121 millones entre 1988 y 1989.

Gráfico 8A. COMPORTAMIENTO DE LA ACTIVIDAD MINERA (Variación acumulada)
Enero 1986 - Febrero 1990



(a) Índice construido por el DANE, promediando el comportamiento del oro, gas, petróleo y carbón.

Gráfico 8B. INDICE DE PRODUCCION MINERA.
Marzo 1985 - Febrero 1990



Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

Cuadro 8. ACTIVIDAD MINERA REAL (Tasas anuales de crecimiento¹)

		Petróleo	Gas	Oro	Carbón	Índice producción minera ²	Níquel
1986	I	30.7	-3.4	48.3	90.8	33.8	-20.1
	II	51.7	-2.4	42.1	74.5	44.0	4.0
	III	63.6	-0.4	31.5	90.5	49.5	44.0
	IV	72.0	0.1	12.0	91.7	49.6	66.9
1987	I	61.4	7.2	-42.0	110.0	33.2	2.5
	II	39.5	7.3	-44.0	74.6	19.4	5.0
	III	31.8	4.4	-41.1	63.4	16.1	3.3
	IV	27.0	2.4	-33.3	50.1	15.8	1.6
1988	I	-4.4	2.8	6.8	16.2	0.0	3.2
	II	-4.8	2.9	11.4	40.7	2.9	-13.0
	III	-4.6	1.8	10.5	30.1	1.4	-14.6
	IV	-2.7	0.7	9.3	14.9	1.0	-12.6
1989	I	24.2	-8.6	10.5	29.7	20.8	-2.2
	II	10.9	-10.7	4.5	11.9	8.6	3.0
	III	9.5	-7.9	2.2	19.4	8.8	5.9
	IV	8.3	-5.4	1.7	29.9	9.6	0.3
Enero-febrero							
1989/88		37.5	-14.6	16.0	40.0	31.5	-9.1
1990/89		-2.6	3.9	4.3	16.5	1.4	-10.7

¹ Se refiere al crecimiento de la producción de un trimestre con respecto a igual período del año anterior.

² Índice para cuatro productos calculado por el DANE.

Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

ACTIVIDAD AGROPECUARIA

1. Café

- La producción real cafetera registró un aumento anual de 11.5% durante el primer trimestre del año, en contraste con la caída de 6.5% observada en diciembre de 1989.
- En el mismo período, el precio interno nominal promedio tuvo un incremento del 25.03% con respecto al precio promedio de enero-marzo de 1989.
- Por su parte, el consumo interno real continuó disminuyendo; en el primer bimestre registró una caída anual del 18.47%.
- El volumen de existencias de café también continuó disminuyendo aceleradamente, pese a la notable recuperación en la producción: en el primer trimestre de 1990 presentó una caída de 2.75% con respecto al último trimestre de 1989, y de 20.76% con relación a los primeros tres meses del año pasado.

Cuadro 9. INDICADORES DE LA ACTIVIDAD AGRICOLA- DNP. (Tasas anuales de crecimiento)

	Producción real ¹			Área cosechada			Rendimientos ²		
	88/87	89/88	90/89	88/87	89/88	90/89	88/87	89/88	90/89
I. Cultivos transitorios	4.4	9.0	5.7	6.3	9.5	5.4			
A. Plan de oferta selectiva	0.0	14.9	5.5	3.5	19.5	6.2			
Ajonjolí	-31.3	19.3	9.9	-35.3	15.4	7.3	6.1	3.3	2.4
Arroz	-4.8	18.4	-0.1	1.2	32.6	-2.8	-5.9	-10.7	2.8
Maíz	5.6	15.0	13.8	6.6	14.3	10.0	-0.9	0.6	3.5
Soya	-10.0	53.7	31.0	-5.5	51.3	21.9	-4.8	1.6	7.4
Trigo	-15.8	27.5	6.8	-6.1	21.1	5.6	-10.3	5.3	1.1
Hortalizas	4.6	7.9	3.8	7.3	4.5	5.6			
Frijol	6.1	1.9	17.8	5.7	3.4	9.2	0.3	-1.5	7.9
B. Otros transitorios	10.0	2.0	6.0	12.2	-9.5	3.3			
Algodón	17.4	-21.8	20.2	31.7	-18.5	4.7	-10.8	-4.0	14.8
Cebada	6.1	-13.0	3.7	13.9	-6.7	-3.8	-6.8	-6.6	7.8
Maní	5.9	35.7	14.6	11.2	19.7	4.7	-4.8	13.4	9.5
Papa	12.4	7.0	3.7	8.2	1.4	0.4	3.9	5.5	3.3
Sorgo	0.4	-1.6	9.0	2.7	-10.3	6.5	-2.2	9.7	2.3
Tabaco rubio	-17.1	3.2	10.0	-19.6	4.3	15.2	3.1	1.0	6.2
II. Anuales y permanentes	1.5	8.1	9.3	2.1	7.8	5.0			
A. Yuca	1.7	20.3	11.2	-6.5	16.9	7.8	8.7	2.8	3.2
B. Otros Anuales y Permanentes									
Caña de azúcar	-1.9	9.1	5.4	1.2	1.0	0.4	-3.0	8.0	4.9
Caña de panela	-2.4	8.9	6.4	-2.0	6.8	3.3	-0.4	1.9	3.0
Cacao	0.7	4.3	10.3	7.1	6.4	4.3	-5.9	-2.1	5.7
Palma	35.2	6.3	13.8	21.9	10.2	11.1	10.9	-3.5	2.5
Plátano	-3.7	7.1	11.4	1.0	8.6	4.9	-6.5	1.6	4.0
Banano	4.5	-2.1	13.3	0.6	5.0	4.6	3.9	-6.8	8.3
Ñame	-9.9	30.3	24.8	2.5	20.5	16.5	-12.2	8.2	7.1
Fique	1.6	-6.8	5.3	1.2	-5.1	0.6	0.3	-1.7	4.7
Tabaco Negro	18.2	-22.0	23.1	21.2	-20.5	18.2	-2.5	-1.9	4.2
Frutales	21.1	3.0	2.0	25.9	4.9	3.0			
III. Total agricultura sin café	2.9	8.5	7.5	4.8	8.9	5.2			

¹ Datos preliminares para 1989 y programación para 1990.

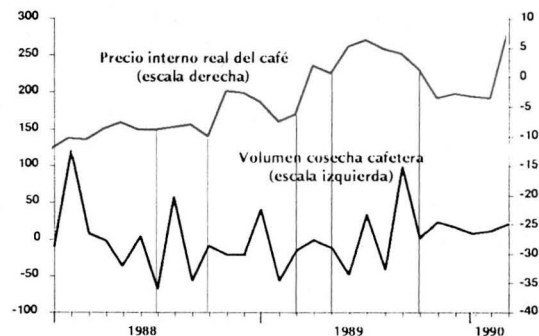
² Producción Real/hectárea

Fuente: Departamento Nacional de Planeación, SITOD. Las estimaciones para 1989 y 1990 difieren de las realizadas por FEDESARROLLO para proyectar el PIB. (Cuadro 1). Estas cifras se publican con el objeto de ilustrar el comportamiento de la agricultura a nivel desagregado.

2. Sector agropecuario sin café

- Para 1990, se espera un menor dinamismo en la producción de cultivos transitorios (particularmente de arroz) y un mayor ritmo de crecimiento en los productos anuales y permanentes.
- En el caso de los cultivos transitorios que se encuentran dentro del Plan de Oferta Selectiva, el crecimiento de la producción se explica más por una expansión del área cultivada que por un aumento de la productividad. Lo contrario ocurre con aquellos productos por fuera del plan, que como el algodón, presentaron incrementos reales en el rendimiento superiores al 10%.

**Gráfico 9. VARIABLES CAFETERAS INTERNAS
Enero 1988 - Marzo 1990 (Variaciones anuales)**



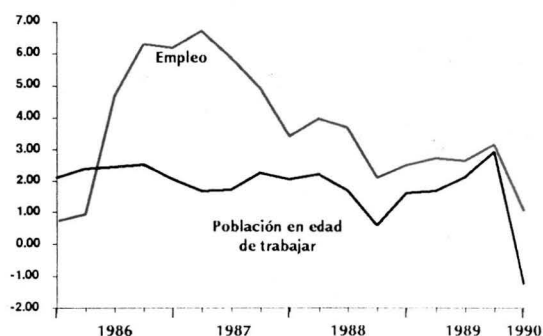
— Reajustes del precio interno nominal.
Fuente: Federación Nacional de Cafeteros.

II. Indicadores laborales

SITUACION GENERAL

- Durante el primer trimestre de 1990, los indicadores de la situación laboral en las 7 ciudades principales del país permanecieron relativamente estables.
- La tasa de desempleo (número de desempleados sobre población económica activa) aumentó ligeramente con respecto a diciembre y al promedio observado en 1989, pasando de 9.7% a 9.9%, respectivamente.
- La tasa de ocupación (número de empleados sobre población en edad de trabajar) también registró un ligero aumento, con respecto al pro-

Gráfico 10A. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO
Marzo 1986 – Marzo 1990



Fuente: Encuesta de Hogares - DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

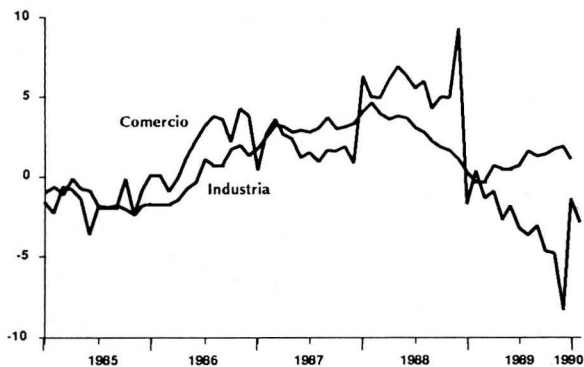
Cuadro 10. TASAS DE PARTICIPACION, OCUPACION Y DESEMPLEO URBANAS 1984-1990 (Porcentajes)

	Siete principales ciudades			Bogotá		Medellín		Cali		Barranquilla		
	Partic. (PEA/PET)	Ocupac. (E/PET)	Desempl. (D/PEA)	Ocupac. (E/PET)	Desempl. (D/PEA)	Ocupac. (E/PET)	Desempl. (D/PEA)	Ocupac. (E/PET)	Desempl. (D/PEA)	Ocupac. (E/PET)	Desempl. (D/PEA)	
Promedios anuales (a):												
1984	56.0	48.7	13.1	51.4	12.1	44.8	16.3	48.8	13.3	43.8	13.8	
1985	56.4	48.6	13.7	51.1	12.6	45.1	15.8	50.8	14.4	42.2	15.6	
1986	57.7	49.1	13.4	51.9	13.0	44.4	15.1	50.2	12.5	43.8	16.3	
1987	57.7	51.0	11.6	53.7	10.9	46.7	12.1	52.4	12.2	45.7	12.6	
1988	58.4	51.9	11.2	54.6	10.5	48.4	12.7	52.2	11.1	46.8	11.2	
1989	57.8	52.2	9.7	54.4	8.0	49.2	12.3	53.2	10.4	46.0	11.3	
Cifras a marzo:												
1986	56.0	48.1	14.0	51.4	14.2	43.5	15.0	48.6	12.3	41.2	15.9	
1987	57.8	50.1	13.2	53.2	13.0	45.2	12.3	51.5	13.6	44.5	15.6	
1988	58.2	50.8	12.6	53.3	12.2	48.2	14.0	51.2	11.8	45.2	13.1	
1989	57.5	51.3	10.8	53.8	9.7	48.5	12.6	52.2	10.5	44.5	13.1	
1990	58.3	52.5	9.9	54.8	8.0	48.9	11.8	53.5	10.9	47.7	11.2	

Notación: PEA: población económicamente activa. PET: población en edad de trabajar. E: población empleada. D: población desempleada
(a) Promedios de las cuatro encuestas de hogares realizadas anualmente por el DANE.

Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

Gráfico 10B. TASAS DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO
Enero 1985 – Febrero 1990



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

medio de 1989, al ubicarse en un nivel de 52.2%.

- La tasa de participación promedio experimentó un aumento significativo, al pasar de 57.8% en 1989, a 58.3% en marzo de 1990.
- En Bogotá y Medellín se registraron las caídas más pronunciadas en la tasa de desempleo durante el primer trimestre del año.

COMPORTAMIENTO DEL EMPLEO

- El ritmo de crecimiento anual del empleo disminuyó significativamente en el primer trimestre de 1990, registrando una cifra cercana al 1%, en contraste con el 3.2% observado en diciembre de 1989. Este comportamiento fue

Cuadro 11. ORIGEN DE LAS VARIACIONES ANUALES EN EL NUMERO DE DESEMPLEADOS EN LAS SIETE PRINCIPALES CIUDADES (Miles de personas)

	Promedios ^a		Diciembre	Marzo	Marzo
	1988-87	1989-88	1989-88	1989-88	1990-89
A. AUMENTO EN LA OFERTA LABORAL (PEA)^a					
1. Por aumento en población en edad de trabajar	111809	46090	78045	16969	3792
2. Por aumento en tasa de participación laboral	63309	83753	118389	64295	-49959
3. Por efecto combinado de crecimiento poblacional y tasa de participación	47728	-36894	-39198	-46576	54429
	773	-768	-1146	-750	-678
B. AUMENTO DE DEMANDA LABORAL (empleo)					
	115841	100347	117549	88624	38520
C. AUMENTO (+) O REDUCCION (-) EN EL NUMERO DE DESEMPLEADOS (C = A - B)					
	-4032	-54257	-39504	-71655	-34728

^a El aumento en la oferta laboral (PEA) se descompone siguiendo la ecuación:

$$\Delta PEA = (\Delta PET)(TGP_0) + (PET_0)(\Delta TGP) + (\Delta PET)(\Delta TGP)$$

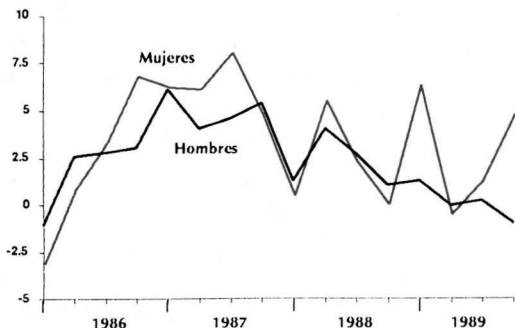
donde PET es la población en edad de trabajar y TGP es la tasa de participación.

^b Promedios de las cuatro encuestas de hogares realizadas anualmente por el DANE.

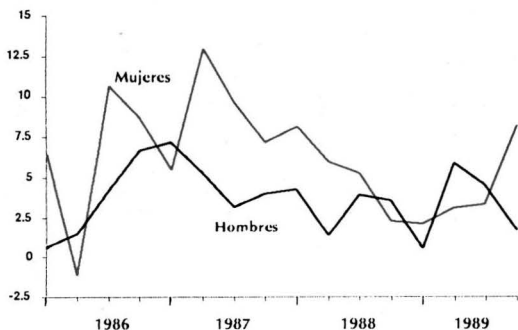
Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

Gráfico 11. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO – Siete ciudades.

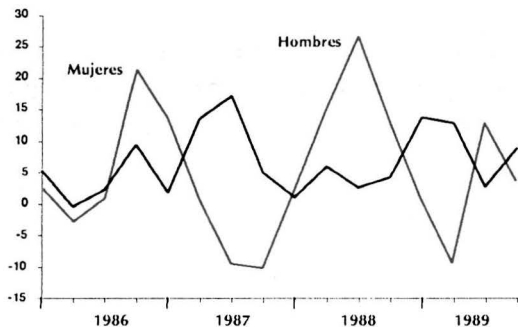
A. Empleo masculino y femenino: 12-29 años



B. Empleo masculino y femenino: 30-60 años



C. Empleo masculino y femenino: 60 y más años



muy similar al de la población en edad de trabajar.

- El empleo del sector comercio minorista muestra señales de recuperación, aun cuando todavía presenta tasas de crecimiento negativas.
- En enero, el empleo de la industria manufacturera mantuvo la misma dinámica del año pasado.

DETERMINANTES DEL COMPORTAMIENTO DEL DESEMPLEO EN LAS 7 CIUDADES PRINCIPALES

- La reducción anual en el número de desempleados entre marzo de 1990 e igual mes de 1989 (34.728 personas) fue sustancialmente menor que la que se produjo en promedio durante 1989 (54.257 personas).
- El flujo de oferta laboral disminuyó notablemente en el mes de marzo, lo cual explica en gran medida la reducción del desempleo; a diferencia del año pasado, esta vez fue la caída en la población en edad de trabajar, y no una reducción en la tasa de participación, lo que generó un descenso en la oferta de trabajo.

Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

III. Indicadores del sector externo

En 1989 se produjo una transferencia neta de recursos financieros hacia el exterior aparentemente superior a la que se estimó en el número anterior de esta revista. La nueva revisión de las cifras sobre transacciones de servicios permite concluir que el superávit corriente superó los US\$200 millones. Con un incremento en las reservas internacionales de US\$57 millones, se presentó un financiamiento negativo superior a los US\$140 millones.

Cuadro 12. **BALANZA COMERCIAL, 1987-1990**

	Millones de dólares				Tasas de crecimiento			
	1987	1988e	1989p	1990p	87/86	88/87	89/88	90/89
I. BALANZA COMERCIAL	1461	824	1371	861				
A. Exportación de bienes	5254	5342	5900	6057	-3.3	1.6	10.4	2.7
1. Café	1633	1621	1475	1361	-40.5	-0.7	-9.0	-7.7
2. Mineras	2065	1865	2370	2395	55.5	-9.8	27.1	1.1
a. Petróleo y derivados	1342	988	1357	1407	116.7	-26.4	37.3	3.7
b. Carbón	263	304	468	481	31.0	15.7	53.7	2.9
c. Ferroníquel	76	161	181	104	58.8	111.5	12.9	-42.6
d. Oro	385	413	365	402	-16.4	7.3	-11.6	10.2
3. Menores	1556	1856	2054	2301	14.2	19.3	10.7	12.0
B. Importación de bienes	3794	4515	4529	5195	11.3	19.0	0.3	14.7
1. Derivados del petróleo	101	148	193	209	-22.0	46.2	30.2	8.4
2. Otras	3692	4368	4336	4987	12.6	18.3	-0.7	15.0

e: Estimado p: Proyectado

Fuente: 1986-1988: Banco de la República (cifras estimadas para 1988) y cálculos de FEDESARROLLO.
1989-1990: proyección de FEDESARROLLO.

BALANZA COMERCIAL

- El superávit comercial en 1989 fue superior en aproximadamente US\$550 millones al observado en 1988. Este resultado se explicó por un aumento de 10.4% en las exportaciones y por el virtual estancamiento de las importaciones. Estas últimas crecieron sólo 0.3% durante 1989, después de haber tenido un incremento de 19% en 1988.

1. Exportaciones durante el primer trimestre de 1990

- Café

Valor exportado:

- Disminuyó en más de 20% con respecto al primer trimestre de 1989.
- Efecto-precio (por rompimiento del pacto internacional de cuotas) ha predominado sobre efecto-volumen.

Volumen exportado

- Millones de sacos de 60 kg

1988-1 trimestre	2.34
1989-1 trimestre	2.53
1990-1 trimestre	3.86

- Como resultado de la política agresiva de comercialización por parte de Colombia, el volumen exportado aumentó 52.6% entre el primer trimestre de 1990 e igual período de 1989.

Precios externos:

- Promedio "otros suaves" (dólares por libra)

1988-1 trimestre	1.34
1989-1 trimestre	1.44
1990-1 trimestre	0.85

Perspectivas para 1990:

- Volumen exportado: 12.4 millones
- Precio externo (ex-doc): US\$0.92 /lb.

- Principales exportaciones mineras:
Tasas de crecimiento anual (%)

	1989	1990	1990p
		I trim.	

Volmenes exportados

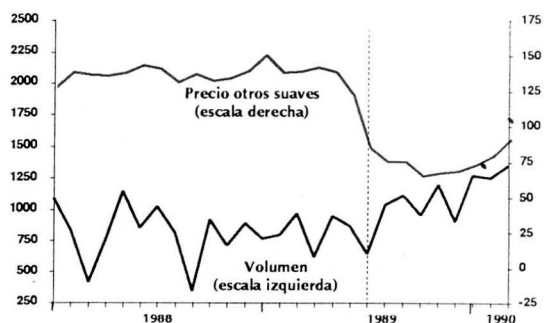
Carbón	23.3	3.3	4.0
Petróleo	19.6	-25.0	10.0
Fuel Oil	5.5	7.9	2.6
Ferróníquel	24.5	20.0	16.0
Oro	4.7	-2.9	3.0

Precios

Carbón	24.7	21.9	10.0
Petróleo	26.2	15.4	-2.3
Ferróníquel	-9.5	-48.0	-50.5
Oro	-12.4	3.3	3.5

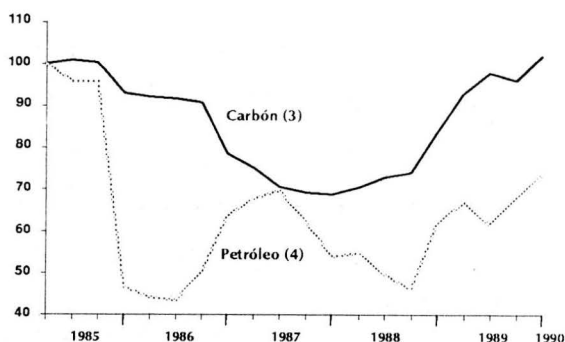
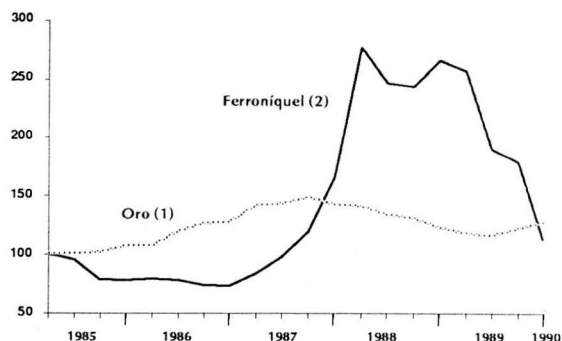
p: Proyección FEDESARROLLO

Gráfico 12. VOLUMEN Y PRECIO DE LAS EXPORTACIONES DE CAFE
Enero 1988–Marzo 1990



..... Rompimiento Pacto de Cuotas.
Fuente: Federación Nacional de Cafeteros.

Gráfico 13. INDICE DE LOS PRECIOS EXTERNOS DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES MINERAS
(Base: Segundo trimestre de 1985 = 100)
Junio 1985 - Marzo 1990



Fuentes: (1) Banco de la República, (2) Cerromatoso, (3) Carbocol, (4) Ecopetrol; y cálculos de FEDESARROLLO.

Cuadro 13. PRECIO Y VOLUMEN DE LAS PRINCIPALES EXPORTACIONES MINERAS 1989 - 1990

	CARBON		PETROLEO		FUEL OIL		FERRONIQUEL		ORO	
	Volumen miles ton. metr.	Precio US\$ ton. metr.	Volumen miles bls/mes	Precio US\$ /bl	Volumen miles bls/mes	Precio US\$ /bl	Volumen miles de toneladas	Precio US\$/ tonel.	Volumen onzas troy	Precio US\$/ onza troy
Totales y promedios										
1988	9350	29.12	47812	13.80	20840	10.60	26.67	5.80	933000	436.08
1989	11530	36.31	57172	17.41	21992	13.83	34.46	5.25	977080	381.87
I	2719	32.80	15842	16.71	5272	11.43	10.46	6.27	231234	393.70
II	2544	36.43	11871	18.01	5559	14.22	6.67	6.04	270073	374.54
III	3183	38.37	13716	16.65	5377	13.45	11.10	4.45	241134	370.84
IV	3085	37.63	15743	18.27	5784	16.23	6.22	4.22	234640	388.39
1990										
I	2808	40.00	11878	19.28	5686	14.78	12.55	2.64	230555	406.58
Enero	936	40.00	4407	20.25	1897	18.04	5.22	3.14	80027	410.56
Febrero	532	40.00	2977	19.45	1597	14.21	5.25	2.73	79683	416.69
Marzo	1340	40.00	4495	18.15	2192	12.08	2.08	2.07	70845	392.49

Fuentes: Carbocol, Ecopetrol, Cerromatoso y Banco de la República.

□ Exportaciones menores

- Durante el primer bimestre de 1990, las exportaciones menores continuaron perdiendo dinamismo con respecto a años anteriores. Su tasa de crecimiento anual acumulada disminuyó de 17% en diciembre de 1988 a 10.7% en diciembre de 1989 y a 8.4% en febrero de 1990.
- La caída en la demanda externa y restricciones de oferta a nivel doméstico pueden estar explicando la pérdida de dinamismo exportador en algunos renglones.
- La tasa de cambio real para exportaciones se devaluó en 4.2% durante 1989 y en el primer trimestre se calcula que se ganaron tres puntos porcentuales adicionales.

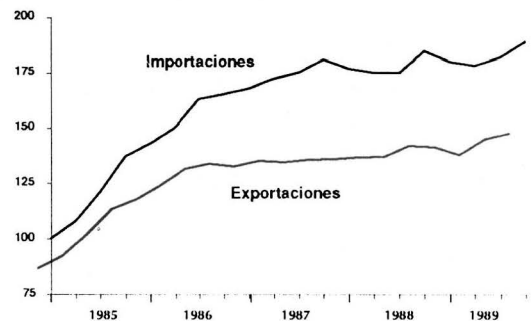
2. Importaciones

□ Manifiestos de aduana (DANE)

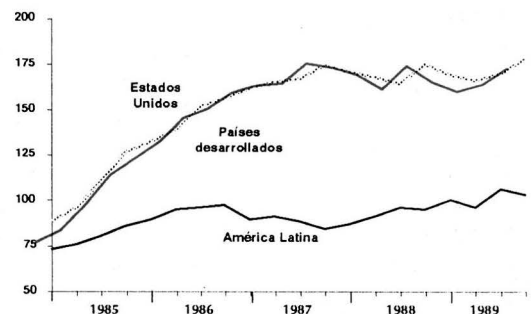
Según esta fuente, las importaciones totales registraron una notoria recuperación durante el primer bimestre de 1990 con respecto a 1989. En año completo, éstas crecieron a una tasa de 16.7% si se excluyen combustibles (los cuales tuvieron un incremento correspondiente del 97.2%). El dinamismo anterior era en cierta

Gráfico 14. INDICE DE TASA DE CAMBIO REAL PONDERADA (Base: 1980 = 100)

**A. De importaciones y exportaciones
Marzo 1985 - Diciembre 1989**



B. Según destino de las exportaciones



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

Cuadro 14. EXPORTACIONES MENORES Manifiestos de Aduana – (Tasas de crecimiento y porcentajes)

	Tasas de crecimiento anual					Participación en el valor	
	Valor			Volumen			
	Diciembre	Enero-febrero ^a		Enero-febrero ^a		Enero-febrero ^a	
	88/87	89/88	90/89	89/88	90/89	1989	1990
A. PRINCIPALES ARTICULOS	36.6	7.7	5.9	-	-	60.4	59.0
1. Sector agropecuario	34.0	6.9	4.9	-	-	59.1	58.5 ^b
Banano (1)	19.7	1.1	-33.3	13.3	-10.3	29.0	18.3
Flores	38.3	14.2	12.9	-7.7	22.1	16.6	17.7
Azúcar crudo (2)	30.8	66.3	922.9	0.0	546.5	1.5	14.6
Algodón fibra corta	76.8	-59.3	-19.1	0.0	-3.4	1.6	1.2
Algodón fibra larga	-	-3.5	-76.2	170.7	-68.3	5.2	1.2
Tabaco negro	-19.9	29.8	-96.7	-1.1	-0.8	0.4	0.0
Cacao en grano	36.7	-52.7	-	-	-	-	-
Crustáceos y moluscos	1.5	12.9	21.4	-	-	3.0	3.5
Peces ornamentales	-	47.0	22.1	912.5	6.4	1.8	2.1
2. Sector industrial	37.9	6.8	3.2	-	-	34.9	34.0 ^b
Extractos y esencias de café	17.7	-2.0	-8.8	-5.5	6.6	4.8	4.1
Hilados y tejidos	-54.3	0.4	35.3	-1.1	1.6	1.3	1.7
Confecciones (3)	178.9	67.2	24.0	100.8	-14.7	15.9	18.6
Calzado	71.2	23.9	29.5	1.0	1.4	2.1	2.6
Cuero y sus manufacturas	-	-21.8	-	-	-	-	-
Artes gráficas	8.5	-25.1	-32.0	-3.7	2.8	4.1	2.7
Industria química	101.6	-34.5	-54.7	-	-	5.6	2.4
Cloruro de polivinilo	49.9	-44.8	-44.1	-4.6	0.0	3.6	1.9
Poliestireno	-	-4.6	-74.2	4.4	-0.9	2.0	0.5
Cemento	-36.0	8.5	97.7	-1.0	5.3	1.0	2.0
3. Sector minero							
Piedras preciosas	51.8	17.5	32.0	0.0	0.0	6.0	7.5 ^b
B. DEMAS ARTICULOS (4)	5.6	14.6	12.2	-	-	39.6	41.0
TOTAL EXPORTAC. MENORES	17.0	10.7	8.4	-	-	100.0	100.0

^a Datos preliminares DANE.

^b Los porcentajes corresponden a la participación de cada sector dentro de los productos principales.

(1) Incluye cajas de cartón corrugado.

(2) Azúcar crudo y caña de azúcar.

(3) Incluye ropa para hombre, mujer y niño.

(4) Resto de artículos diferentes al carbón, petróleo, café, ferromniquel y a los anteriores.

Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

forma previsible, dado el aumento considerable de las licencias aprobadas para importar durante el segundo y tercer trimestre de 1989 (destinadas ante todo para el sector público).

- Registros de importación (INCOMEX)
Este indicador, que refleja las intenciones de importar, presentó nuevamente un descenso considerable durante los primeros meses del año.
- Comportamiento según carácter del importador
 - Las importaciones oficiales cayeron en un 5% en el primer bimestre del año con respecto al igual período de 1989.
 - Las privadas lo hicieron a una tasa de 13.8%, respectivamente.

Cuadro 15. CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES¹ (%)

	Importaciones totales		Importaciones de combustibles		Importaciones sin combustibles	
	INCOMEX	DANE	INCOMEX	DANE	INCOMEX	DANE
1987/86	12.1	11.9	-37.3	-20.4	14.4	13.3
I	-3.6	5.1	-77.9	-63.6	2.0	9.2
II	-1.9	17.5	-42.1	-38.6	-0.5	20.5
III	21.3	3.9	11.4	59.7	21.9	2.6
IV	34.3	21.5	-11.4	13.9	35.4	21.7
1988/87	7.3	15.6	29.2	47.4	6.8	14.6
I	31.4	26.1	153.1	159.5	29.4	23.5
II	6.6	12.7	92.1	50.2	4.9	11.7
III	2.8	23.2	-40.5	12.4	5.0	23.6
IV	-4.6	2.6	46.8	27.6	-5.4	1.9
1989/88	14.5	0.3	26.7	34.6	14.1	-1.0
I	7.3	-0.2	3.4	12.7	7.4	-0.8
II	30.1	-2.7	22.6	17.8	30.4	-3.5
III	25.3	5.9	19.8	62.2	25.4	4.0
IV	-2.2	-2.5	65.1	47.4	-3.9	-4.4
1990/89 ^a						
I	-12.4	20.4	116.7	97.2	-16.9	16.7

¹ Se refiere al crecimiento del valor de cada trimestre con respecto a igual período del año anterior.

^a Enero-febrero.

Fuente: DANE e Incomex.

Cuadro 16. IMPORTACIONES TOTALES SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO Y CARACTER DEL IMPORTADOR
Enero-febrero (Millones de dólares y tasas de crecimiento)

	Oficiales			Privadas			Totales		
	1989	1990	1990/89 %	1989	1990	1990/89 %	1989	1990	1990/89 %
I. BIENES DE CONSUMO	56.7	8.6	-84.9	100.1	71.3	-28.8	156.8	79.8	-49.1
1. No duradero	5.0	0.1	-97.2	52.2	45.0	-13.8	57.2	45.1	-21.1
2. Duradero	51.7	8.4	-83.7	47.9	26.3	-45.1	99.6	34.7	-65.1
II. MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS	49.2	94.1	91.5	467.1	351.0	-24.9	516.3	445.1	-13.8
1. Combustibles	13.7	67.2	389.4	19.0	3.7	-80.5	32.7	70.9	116.7
2. Para agricultura	2.1	2.5	23.4	28.4	21.2	-25.4	30.5	23.7	-22.1
3. Para industria	33.4	24.4	-26.9	419.7	326.1	-22.3	453.1	350.4	-22.7
III. BIENES DE CAPITAL	44.5	42.1	-5.5	253.1	284.4	12.4	297.5	326.5	9.7
1. Materiales de construcción	1.4	0.1	-92.0	14.1	8.8	-37.9	15.5	8.9	-42.7
2. Para agricultura	0.7	0.2	-68.1	8.7	5.0	-43.0	9.4	5.2	-44.8
3. Para industria	37.9	38.3	1.0	162.7	132.7	-18.4	200.6	171.0	-14.8
4. Equipo de transporte	4.5	3.4	-23.7	67.6	138.0	104.2	72.1	141.5	96.2
IV. DIVERSOS	1.8	0.0	-	0.2	0.5	194.4	2.0	0.5	-73.8
TOTAL IMPORTACIONES	152.2	144.7	-4.9	820.5	707.2	-13.8	972.6	851.9	-12.4

Fuente: Incomex.

- Comportamiento según destino económico:
 - Excluyendo los combustibles, dentro de las importaciones oficiales sobresale el nuevo dinamismo de aquellas destinadas para el sector agropecuario (diferentes a alimentos).
 - Dentro de las importaciones privadas, se destaca el incremento de equipo de transporte.
- Posibles causas del actual incremento de las importaciones efectivas (DANE):
 - Entrada de importaciones oficiales de equipo militar que se había registrado en el segundo semestre de 1989.
 - Caída en el nivel de existencias de insumos y materias primas importadas en poder de los diferentes agentes productivos.
 - Ligera recuperación de la actividad económica general.
- Perspectivas para 1990:
 - Incremento anual de las importaciones del orden de 15%, por efecto combinado de:
 - Apertura de las importaciones
 - Recuperación de la demanda interna

BALANZA DE SERVICIOS NO FINANCIEROS

1. Servicios no financieros – Balanza cambiaria

- En el primer trimestre de 1990 el superávit cambiario de servicios no financieros y transferencias disminuyó con respecto a 1989.
- El aumento en las expectativas de devaluación y el deterioro en la situación de orden público pueden estar explicando este fenómeno. Sin embargo, curiosamente no se ha presentado un incremento significativo en el diferencial entre la tasa de cambio negra y oficial, fenómeno que normalmente acompaña a los anteriores.

Cuadro 17. TRANSFERENCIAS E INGRESOS Y SERVICIOS PERSONALES (Millones de dólares)

	Transferencias ¹					
	1985	1986	1987	1988	1989	1990
I	89	158	84	89	133	113
II	124	35	94	147	179	
III	103	269	174	253	278	
IV	208	139	231	293	371	
Total	524	601	583	782	961	

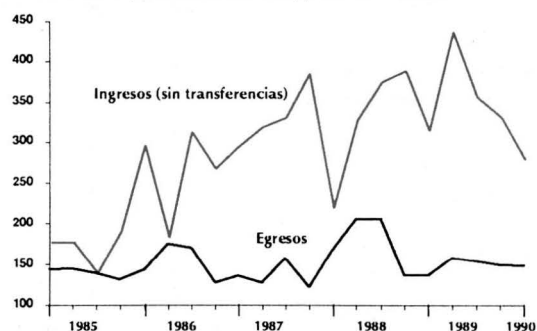
	Servicios e Ingresos Personales ²					
	1985	1986	1987	1988	1989	1990
I	16	81	131	66	106	94
II	2	89	158	118	165	
III	85	213	310	198	235	
IV	44	191	324	264	237	
Total	147	574	923	646	743	

¹ Incluye donaciones, dividendos recibidos, asistencia para obras públicas y otras no especificadas.

² Incluye ingresos por salarios.

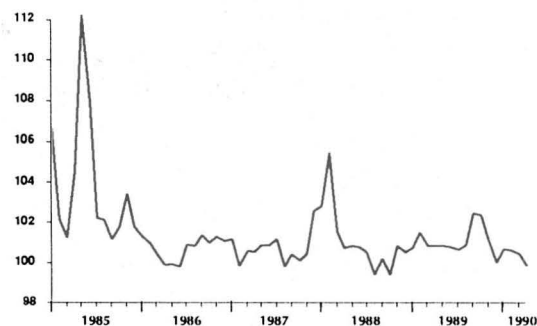
Fuente: Banco de la República.

Gráfico 15A. COMPORTAMIENTO TRIMESTRAL DE LOS SERVICIOS NO FINANCIEROS DE LA BALANZA CAMBIARIA (Millones de US\$) 1985 - 1990



Fuente: Balanza cambiaria, Banco de la República.

Gráfico 15B. DIFERENCIAL CAMBIARIO ENTRE EL MERCADO OFICIAL Y PARALELO^a



e: dato estimado.

^a Calculado como el cociente entre la tasa de cambio negra y oficial.

Fuente: Banco de la República y *La República*

2. Servicios no financieros – Balanza de pagos en 1989 (resultados preliminares)

- Ingresos por servicios no financieros: aumentaron sólo 2.9% con respecto a 1988.
- Ingresos por transferencias: aumentaron en 21.5%.
Egresos: aumentaron en 6.9% con relación a 1988.

Cuadro 18. **BALANZA DE PAGOS, 1987-1990**

	Millones de dólares				Tasas de crecimiento			
	1987	1988e	1989p	1990p	87/86	88/87	89/88	90/89
I. Balanza comercial	1461	824	1371	861				
A. Exportación de bienes	5254	5342	5900	6057	-3.3	1.7	10.4	2.7
B. Importación de bienes	3794	4515	4529	5195	11.3	19.0	0.3	14.7
II. Balanza de servicios no financieros y transferencias	211	558	678	138				
A. Exportaciones de servicios	1168	1454	1496	1616	-3.6	15.2	2.9	8.1
B. Importaciones de servicios	1958	1861	1990	2228	2.1	-3.3	6.9	11.9
C. Transferencias netas	1001	965	1173	750	27.6	-3.5	21.5	-36.1
III. Balanza servicios financieros	-1692	-1597	-1821	-1915				
A. Ingresos	193	247	301	292	26.0	28.4	22.0	-3.1
B. Egresos	1884	1834	2122	2208	14.9	-5.1	15.7	4.0
1. Intereses	1341	1404	1580	1586	6.5	1.1	12.5	0.3
2. Dividendos	543	430	542	622	44.2	-20.9	26.2	14.8
IV. Balanza en cuenta corriente	-20	-204	229	-916				
V. Financiamiento	51	564	-172	852				
A. Inversión directa	287	173	488	382				
B. Endeudamiento neto	-236	530	-660	470				
1. Largo plazo	-102	665	105	470				
a. Sector oficial	-43	610	393	470				
–desembolsos	1202	2247	2109	2330		86.9	-6.1	10.5
–amortizaciones	1245	1637	1716	1860		31.5	4.8	8.4
b. Sector privado	-59	55	-288	0				
2. Corto plazo, contrapartidas y errores y omisiones	-134	-274	-765	0				
VI. Cambio en reservas netas	-22	360	57	-63				

e: Estimado p: Proyección

Fuente: 1986 - 1988: Banco de la República (cifras estimadas para 1988) y cálculos de FEDESARROLLO.
1988 - 1990: Proyección de FEDESARROLLO.

SERVICIOS FINANCIEROS Y ENDEUDAMIENTO EXTERNO

- En 1989 empeoró el balance de servicios financieros con respecto a años anteriores:
 - La relación pago de interés/exportaciones pasó de 26.25% a 26.80%.
 - La tasa de interés promedio sobre la deuda pública de mediano y largo plazo pasó de 7.9% en 1988 a 9.2% en 1989 (fuente: Banco de la República).
- El stock de deuda cayó en términos reales (creció en dólares a una tasa inferior al 2%).
- El nivel de deuda pública oficial aumentó en dólares, en tanto que la deuda privada total disminuyó.
- Las transferencias netas al exterior crecieron más de 100% en un año, como proporción del PIB.

RESUMEN DE LA BALANZA DE PAGOS EN 1989 Y PERSPECTIVAS PARA 1990

Cuadro 19. INDICADORES GENERALES - BALANZA DE PAGOS (Millones de dólares y porcentajes)

	1987	1988e	1989p	1990p	87/86	88/87	89/88	90/89
I. Deuda externa total	115663	16434	16539	17009	4.5	4.9	0.6	2.8
II. Reservas internacionales netas	33450	3810	3867	3804	-0.8	10.4	1.5	-1.6
III. Deuda externa neta	112213	12624	12672	13205	6.1	3.4	0.4	4.2
IV. PIB en millones de dólares	336534	39383	40676	43402	4.6	7.8	3.3	6.7
V. Déficit corriente/PIB (%)	-0.2	-0.9	0.6	-2.1				
VI. Deuda neta/PIB (%)	33.4	32.1	31.2	30.4				
VII. Pago intereses/exportaciones (%)	25.5	26.3	26.8	26.2				
VIII. Amortizaciones/exportaciones (%)	23.7	30.6	29.1	30.7				
IX. Servicio deuda/exportaciones (%)	49.2	56.9	55.9	56.9				
X. Transf. financieras/PIB (%)	-4.3	-2.2	-5.5	-2.6				

e: Estimado p: Proyección

Fuente: 1986-1988: Banco de la República (cifras estimadas para 1988) y cálculos de FEDESARROLLO.
1989-90: Proyección de FEDESARROLLO.

(Datos como proporción del PIB)

	1989	1990p
1. Balanza comercial	3.37	1.98
2. Balanza servicios no financieros y transferencias	1.67	0.32
3. Balanza servicios financieros	-4.48	-4.41
4. Balanza cuenta corriente (1+2+3)	0.56	-2.11
5. Balanza de capitales y contrapartidas	-0.42	1.96
6. Variación reservas netas (4+5)	0.14	-0.15

p: Proyección de FEDESARROLLO.

IV. Indicadores de la situación fiscal

SECTOR PUBLICO CONSOLIDADO

- En 1989 el resultado de operaciones efectivas fue significativamente menos deficitario de lo que se tenía previsto inicialmente. Como proporción del PIB, el déficit corriente disminuyó de 2..7% en 1988 a 1.9% en 1989. La meta del gobierno era alcanzar un déficit de 2.4% aproximadamente.
- Si se considera que los ingresos provenientes de la cuenta especial de cambios deben clasificarse como fuente corriente de recursos, el déficit corriente se redujo a 1.3% del PIB en 1989.

Cuadro 20. SUPERAVIT (+) O DEFICIT (-) DEL SECTOR PUBLICO CONSOLIDADO (Operaciones efectivas)

	Años completos			Febrero		
	1988	1989	Var. %	1988	1989	Var. %
I. GOBIERNO CENTRAL						
Con cuenta especial de cambios	-39.8	-113.0	-161.7	-0.5	-0.98	-1.08
Sin cuenta especial de cambios	-39.8	-178.0	-255.5	-0.5	-1.55	-1.70
II. SECTOR DESCENTRALIZADO SIN FNC	-85.1	-185.0	-53.1	-1.0	-1.61	-0.36
A. Ecopetrol	63.6	-4.3	41.2	0.7	-0.04	0.28
B. Carbocol	-33.6	-34.0	-52.1	-0.4	-0.30	-0.35
C. Telecom	14.8	12.7	13.8	0.2	0.11	0.09
D. ISS	29.1	21.8	73.8	0.3	0.19	0.50
E. Sector eléctrico	-67.8	-56.1	15.5	-0.8	-0.49	0.10
F. Metro Medellín	-24.4	-37.0	-41.3	-0.3	-0.32	-0.28
G. Resto ¹	66.8	-88.1	-104.1	-0.8	-0.77	-0.70
III. FONDO NACIONAL DEL CAFE	-46.8	2.6	22.9	-0.5	0.02	0.15
IV. SECTOR PUBLICO CONSOLIDADO						
Con cuenta especial de cambios	-171.7	-295.5	-191.9	-2.0	-2.57	-1.29
Sin cuenta especial de cambios	-171.8	-313.5	-285.7	-2.0	-2.73	-1.90

¹ Se obtienen los datos por diferencia.

Fuente: Contraloría General de la República. Informe financiero.

- Resultados inesperados en empresas del sector público descentralizado:
 - Tamaño del superávit de Ecopetrol (por contracción de los gastos al finalizar el año).
 - Superávit en el Fondo Nacional del Café (por la disminución en el valor de la cosecha cafetera).
 - Superávit en el sector eléctrico (por el bajísimo nivel de ejecución en la inversión: 56%, causado a su vez por el retraso en desembolsos de crédito externo por parte de la banca multilateral).

GOBIERNO NACIONAL CENTRAL

En 1989 el déficit de operaciones efectivas aumentó con respecto al año anterior. En el primer bimestre de 1990, éste se redujo en 88% con respecto a igual período de 1989.

Aumentó el déficit como proporción del PIB con respecto a 1988. Los ingresos corrientes tuvieron un crecimiento de 27.8% (sin incluir los recursos de la Cuenta Especial de Cambios), en tanto que los egresos aumentaron en 29.8%.

1. Ingresos – Principales resultados en 1989

- Pérdida de dinamismo del impuesto a la renta (los recaudos por este concepto cayeron como proporción del PIB).
- Total estancamiento en recaudos por concepto de aduanas, y pérdida de dinamismo en recaudo del impuesto CIF a las importaciones. Ello, como resultado del comportamiento de las importaciones.

2. Egresos – Principales resultados en 1989

- Aumento significativo de los gastos generales (ante todo, equipo militar).
- Incremento notable en los pagos de intereses correspondientes al servicio de la deuda externa (por

Cuadro 21. OPERACIONES EFECTIVAS DEL GOBIERNO CENTRAL
(Miles de millones de pesos y porcentajes)

	1988	1989	Var. %	Enero-Febrero		
				1989	1990	Var. %
I. INGRESOS CORRIENTES	1255.3	1614.7	28.6	132.4	214.8	62.2
A. Ingresos tributarios netos	1087.0	1401.5	28.9	110.3	170.9	54.8
B. Ingresos no tributarios	168.3	213.3	26.7	22.1	43.9	98.8
II. GASTOS TOTALES	1368.5	1776.6	29.8	210.2	285.7	35.9
A. Corrientes	1057.8	1416.5	33.9	171.3	247.7	44.6
1. Servicios personales	220.7	288.5	30.7	39.5	65.6	66.2
2. Gastos generales ¹	104.7	152.9	46.0	8.3	12.1	45.5
3. Transferencias	580.8	771.8	32.9	89.4	131.0	46.5
4. Intereses	151.6	203.2	34.0	34.1	39.0	14.5
a. Internos	49.2	55.0	11.8	8.9	10.7	20.8
b. Externos	102.4	148.2	44.8	25.3	28.4	12.3
B. Inversión	295.8	304.3	2.9	40.4	37.3	-7.5
1. Pagos de tesorería	250.7	250.7	0.0	38.4	31.0	-19.1
2. Pagos directos en el exterior ²	8.3	11.5	39.0	0.0	0.0	-
3. Pagos indirectos sector descentralizado	36.9	42.1	14.1	2.0	6.3	216.9
C. Otros préstamos	14.8	55.8	276.0	-1.4	0.7	-149.8
III. SUPERAVIT (+) O DEFICIT (-)	-113.1	-161.7	42.9	-77.8	-70.9	-8.8

¹ Incluye compra de equipo militar (crédito de proveedores).

² Incluye empréstitos externos por utilizar.

Fuente: Contraloría General de la República. Informe financiero.

efecto de la devaluación e incremento en las tasas de interés).

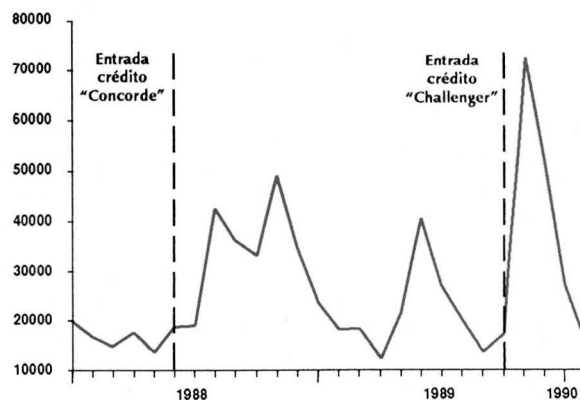
- Caída dramática de los pagos reales acumulados por concepto de inversión. Causas: retrasos en el desembolso del "Challenger" y medidas contraccionistas al finalizar el año.
- Programas y sectores más afectados por los recortes de la inversión en 1989:
 - Sector agropecuario (la inversión real cayó en 42% en un año).
 - Plan Nacional de Rehabilitación (la inversión real cayó 14.1% con respecto a 1988).
 - Salud (caída real de la inversión: 14.6%).
 - Educación (la inversión real disminuyó en 9%).

3. Perspectivas para 1990

- Aumento del déficit en 0.4 décimas del PIB como mínimo.
- Incremento significativo en la inversión real con respecto a 1989.
- Caída en los pagos reales por concepto de remuneración a los trabajadores oficiales.
- Ligera recuperación en la relación ingresos tributarios/PIB.

Gráfico 16. PAGOS MENSUALES DE TESORERIA POR INVERSION – Enero 1988 - Febrero 1990

(Cifras nominales) Millones de pesos



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

V. Indicadores monetarios y financieros

1989 fue un año de relativa "normalización" de los indicadores monetarios y financieros frente a 1988:

- La base monetaria tuvo un comportamiento más estable.
- El comportamiento del multiplicador monetario regresó a su trayectoria normal.
- La relación efectivo/cuentas corrientes disminuyó con respecto a 1988.
- Aumentó la dinámica del ahorro financiero en forma de cuasidineros.
- La política monetaria fue flexible y relativamente expansionista.

Cuadro 22. INDICADORES MONETARIOS
(Tasas anuales de crecimiento)

	Diciembre		Marzo	
	1988	1989	1988	1989
INDICADORES				
A. Base monetaria	26.87	30.44	15.21	31.34
1. Efectivo ¹	26.35	23.85	11.41	28.74
2. Reserva bancaria	27.65	40.13	19.42	34.01
B. Liquidez secundaria	23.64	26.36	48.34	22.07
C. Medios de pago	25.78	29.09	25.88	27.82
1. Efectivo (en poder del público)	26.30	23.77	10.94	28.98
2. Cuentas corrientes	25.45	32.58	34.05	27.30
D. Cuasidineros ²	21.80	32.87	28.45	29.37
E. Oferta monetaria ampliada (M2)	23.37	31.35	27.53	28.82
COEFICIENTES				
A. Multiplicador monetario	1.495	1.480	1.612	1.569
B. Efectivo/cuentas corrientes	0.66	0.62	0.46	0.46
C. Reserva/cuentas corrientes	0.45	0.47	0.44	0.47
D. Cuasidineros/M1	1.49	1.53	1.82	1.84

¹ Incluye depósitos de particulares en Banco de la República.

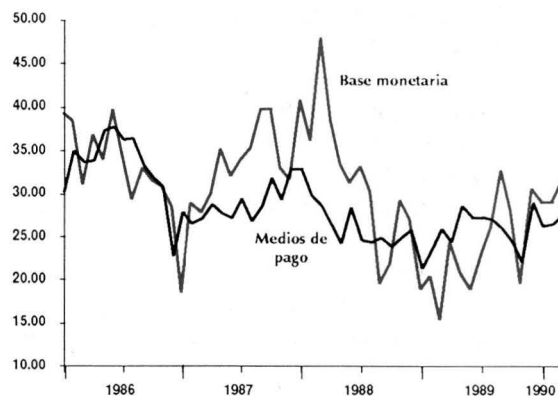
² Incluye depósitos de ahorro y a término en el sistema bancario y en las corporaciones financieras y depósitos totales en las corporaciones de ahorro y vivienda.

Fuente: Banco de la República y cálculos de FEDESARROLLO.

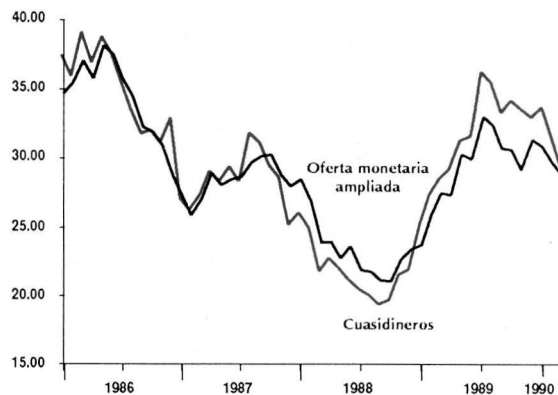
Gráfico 17. TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LOS PRINCIPALES AGREGADOS MONETARIOS

Enero 1986 - Marzo 1990

A. Medios de pago (M1) y base monetaria



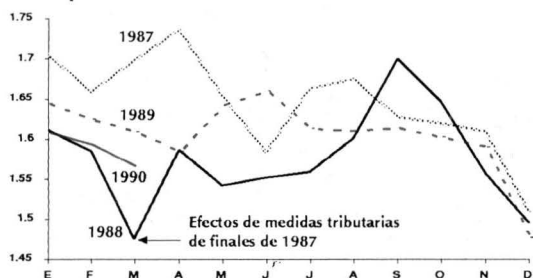
B. Oferta monetaria ampliada (M2) y cuasidineros



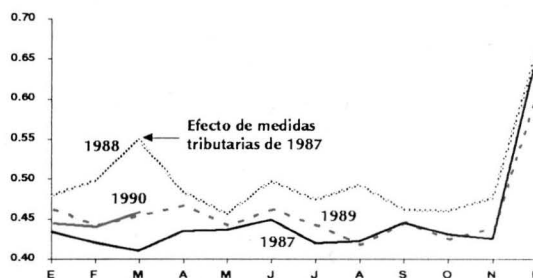
Fuente: Banco de la República y cálculos de FEDESARROLLO.

Gráfico 18. COEFICIENTES MONETARIOS – Enero 1987 - Marzo 1990

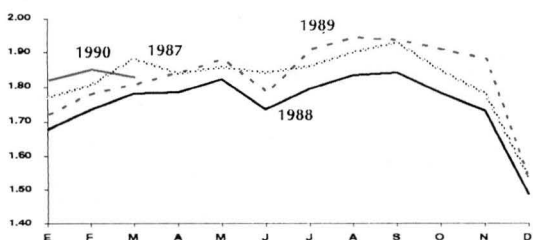
A. Multiplicador monetario



B. Relación efectivo/Cuentas corrientes



C. Relación cuasidineros/Medios de pago



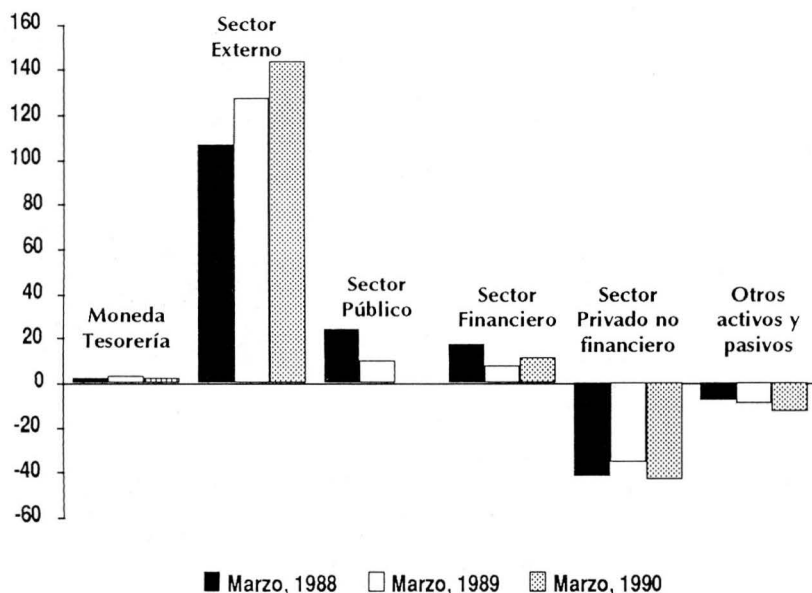
Fuente: Banco de la República y cálculos de FEDESARROLLO.

En el primer trimestre de 1990:

- La base monetaria experimentó un notable dinamismo.
- La liquidez secundaria creció a un ritmo significativamente inferior al de igual período de 1989.
- La tasa de crecimiento anual de M1 aumentó en dos puntos porcentuales con respecto al primer trimestre del año anterior.
- M2 mantuvo el dinamismo promedio de 1989.

FUENTES DE EXPANSION DE LA BASE

Gráfico 19. ORIGEN DE LA BASE MONETARIA (Distribución porcentual)



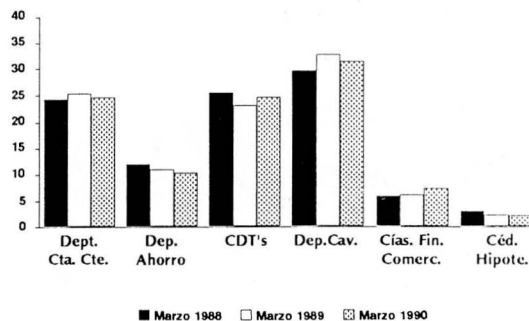
- Sector externo: aumentó su efecto expansionista
- Sector financiero: disminuyó más expansionista que en 1989
- Moneda Tesorería: disminuye su contribución
- Sector público: se tornó ligeramente contraccionista (casi neutro)
- Otros activos y pasivos: menos contraccionista.
- Sector privado no financiero: más contraccionista (operaciones de mercado abierto más contraccionistas, entre otros).

Fuente: Banco de la República y cálculos de FEDESARROLLO.

COMPORTAMIENTO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS FINANCIEROS

- Fenómenos más sobresalientes:
 - Incremento en la participación de los CDT y títulos canjeables dentro del ahorro financiero.
 - Disminución en la participación de los depósitos de las CAV y de los títulos de participación (en gran parte causados por retiros de depósitos del Fondo Nacional del Café).

Gráfico 20. ACTIVOS DEL SISTEMA FINANCIERO (Distribución porcentual)



Fuente: Banco de la República.

Cuadro 22. PRINCIPALES ACTIVOS FINANCIEROS (Tasas anuales de crecimiento)

	Diciembre		Marzo	
	1988/87	1989/88	1989/88	1990/89
I. EFECTIVO EN PODER DEL PUBLICO	26.3	23.8	10.9	29.0
II. SISTEMA FINANCIERO	23.2	33.7	28.9	30.3
A. Depósitos en cuenta corriente ¹	25.4	32.6	33.9	27.4
B. Depósitos de ahorro	17.7	22.2	16.5	24.2
C. Certificados de depósito a término	9.8	43.8	17.1	38.6
Bancos	7.7	30.7	13.1	26.7
Corporaciones financieras	21.1	106.6	39.1	91.5
D. Depósitos CAV	34.3	29.5	42.7	24.5
E. Captación cías. de financ. comercial	44.1	53.0	32.1	54.9
F. Cédulas hipotecarias	1.7	24.1	-2.9	25.9
III. SECTOR PUBLICO	18.5	1.9	22.9	-7.6
A. Títulos de ahorro nacional ²	19.1	5.5	18.8	7.0
B. Certificados eléctricos valorizables y TER	89.2	70.7	162.9	0.3
C. Otros ³	-0.8	-42.0	-0.3	-56.9
IV. BANCO DE LA REPUBLICA	46.6	27.2	12.1	73.1
A. Certificados de cambio	23.4	72.1	72.6	101.9
B. Operaciones de mercado abierto	-10.1	8.8	-12.1	59.0
1. Títulos de participación	-23.8	-15.9	-30.0	34.3
2. Títulos canjeables ⁴	34.9	54.8	45.9	97.6
C. Títulos de fomento	25.0	26.5	20.5	28.3
D. Otras operaciones con títulos Bco. República	125.2	32.0	19.4	109.7
1. TREC y TREN	19.9	54.2	30.4	62.3
2. Otras ⁵	371.6	18.8	8.9	163.0

¹ Incluye depósitos en Cta.Cte. en sistema bancario únicamente.

² Valorados al costo de adquisición.

³ Títulos Cafeteros y otros

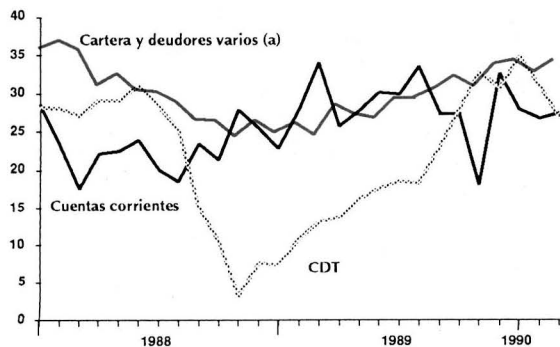
⁴ Res.66/86 y Res.72/88 de la Junta Monetaria.

⁵ Títulos canjeables Res.23 y 71/84 J.M.; títulos canjeables Ecopetrol y Tesorería; otros títulos canjeables.

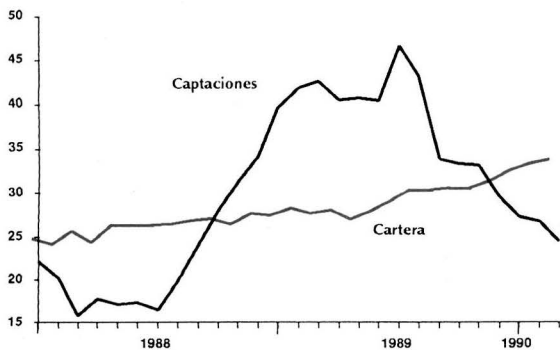
Fuente: Banco de la República.

Gráfico 21. EVOLUCION DE LAS CAPTACIONES Y CARTERA, 1988.01-1990.03
(Tasas de crecimiento nominales)

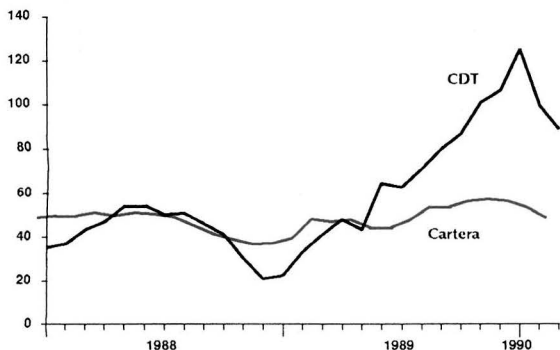
A. Bancos



B. Corporaciones de Ahorro y Vivienda



C. Corporaciones Financieras



a) A partir de 1987 la definición de cartera incluye deudores varios, por lo cual las tasas de crecimiento de ese año no son comparables con aquellas de 1988 en adelante.

Fuente: Banco de la República.

FUENTES Y USOS DEL SISTEMA FINANCIERO

□ La tasa de crecimiento promedio *real* de los principales intermediarios creció en forma significativa durante 1989, como respuesta a un mayor dinamismo en las captaciones. En los últimos meses se observa una pérdida de dinamismo importante en las captaciones de las corporaciones de ahorro y vivienda (en gran parte influido por la caída de los depósitos en la corporación oficial Concasa, es decir, por la disminución en el ahorro financiero cafetero).

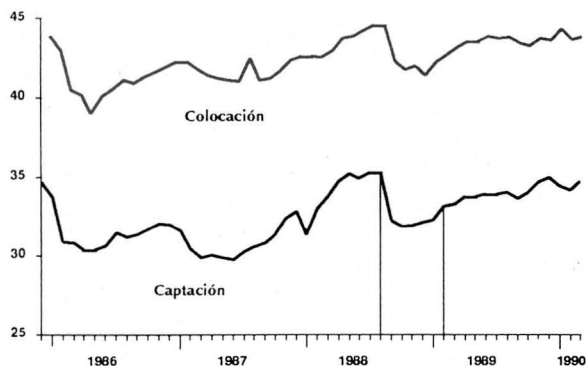
Crecimiento real anual de la cartera^a (Porcentajes)

	1988	1989	1990 I trim.
Bancos	2.9	2.5	7.0
CAV	-5.5	12.7	6.5
Corporaciones financieras	17.4	20.1	10.0

^a Promedio de las tasas de crecimiento (año completo) de los 12 meses del año.

**Gráfico 22. TASAS DE INTERES EFECTIVAS
Y MARGENES DE INTERMEDIACION
Diciembre 1985 – Marzo 1990**

A. Tasas de interés



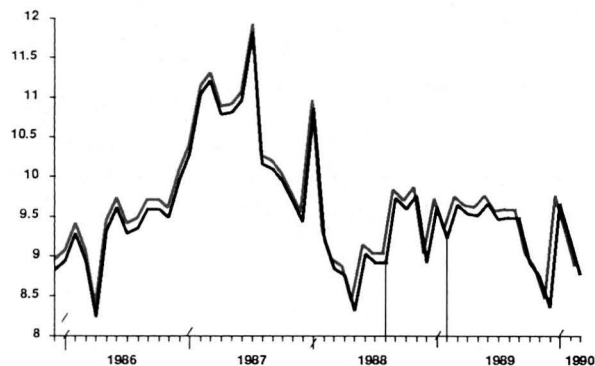
**TASAS DE INTERES Y MARGEN
DE INTERMEDIACION**

□ Bajó el margen de intermediación durante los últimos cuatro meses del año, y se elevó significativamente en enero de 1990.

□ Tasas de interés promedio:

	Nominal		Real	
	1989	1990-I	1989	1990-I
Captación	33.7	34.4	7.6	7.4
Colocación	43.0	43.6	16.9	16.6

B. Margen de intermediación



□ Período de control de tasas de interés.

Fuente: Superintendencia Bancaria, Informes semanales.

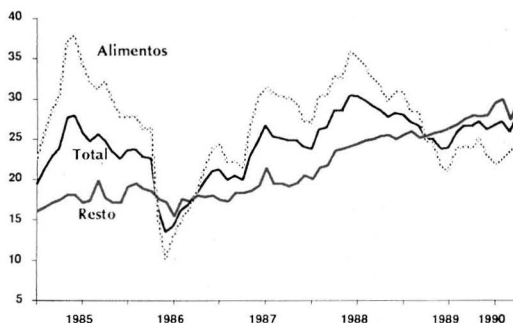
VI. Indicadores de precios y salarios

INFLACION DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR EN 1989

- Durante el período enero-abril de 1990, la inflación aumentó con respecto a igual período de 1989. En este último mes el crecimiento anual de los precios alcanzó un nivel de 27.99%, el más elevado de los últimos meses.
- Este aumento se explica por un incremento generalizado de la inflación a todo lo largo de la lista de bienes que componen la canasta familiar del DANE.
- Los precios relativos de los alimentos han tendido a permanecer estables en los últimos meses.
- El índice de precios de los subagregados “misceláneo” y “vivienda” continuó mostrando una preocupante aceleración en su tasa de inflación.

Gráfico 23A. TASAS DE CRECIMIENTO ANUALES DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR

Enero 1985 - Abril 1990



- En los grupos de bienes que mostraron aumento en las tasas de crecimiento de sus precios con respecto a 1989 fueron: agropecuarios sin procesar, textiles, tabacos, bebidas, artículos de aseo, papelería, vehículos, servicios estatales y transporte.

SALARIOS REALES

El salario real continuó presentando incrementos anuales importantes durante los primeros meses de 1990, pese al significativo aumento de la inflación. Ello implica que han habido reajustes salariales por encima del 30% en algunos sectores; tal es el caso del comercio y ciertas ramas del sector industrial.

Gráfico 23B. INFLACION DE PRODUCTOS NO ALIMENTICIOS

Enero 1985 - Abril 1990

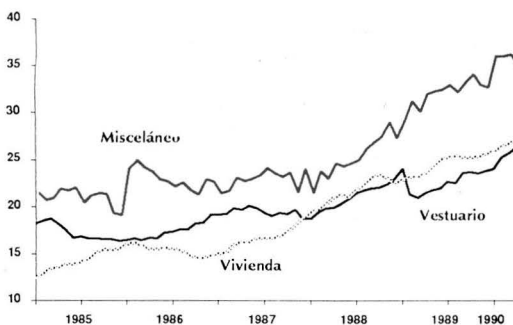
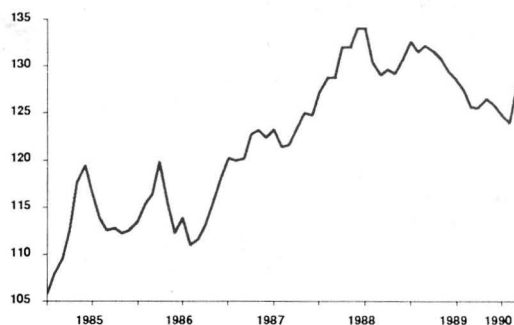


Gráfico 24. PRECIO RELATIVO DE LOS ALIMENTOS AL CONSUMIDOR (%)

Enero 1985 - Abril 1990



Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

El salario mínimo real, por el contrario, disminuye comienzos del año. Lo anterior evidencia, una vez más, la tendencia a una mayor concentración del ingreso en el interior del grupo de asalariados del sector privado.

Cuadro 24. INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR SEGUN SECTORES DE ORIGEN
(Tasas de crecimiento)

	Tasa de crecimiento Enero-abril		Ponderación 1989	Contribución Enero-abril	
	1989	1990		1989	1990
1. Productos agropecuarios	12.11	13.24	33.85	4.10	4.48
a. Agropecuarios sin procesar	14.74	21.94	8.72	1.29	1.91
b. Avícolas y ganaderos procesados	10.95	9.67	13.27	1.45	1.28
c. Agrícolas procesados	10.93	10.78	10.40	1.14	1.12
d. Otros productos alimentos	15.49	11.25	1.47	0.23	0.16
2. Productos industriales	10.36	12.84	30.31	3.14	3.89
a. Textiles y confecciones	7.18	10.03	8.13	0.58	0.82
b. Cuero y calzado	6.21	7.24	2.15	0.13	0.16
c. Tabacos	12.17	28.25	0.76	0.09	0.22
d. Bebidas	10.41	12.93	2.43	0.25	0.31
e. Otros	9.67	11.10	4.23	0.41	0.47
f. Artículos de aseo y limpieza	11.48	14.31	4.91	0.56	0.70
g. Farmacéuticos	25.50	16.27	1.65	0.42	0.27
h. Papelería y publicaciones	17.28	26.66	1.54	0.27	0.41
i. Vehículos y mantenimiento	8.53	10.24	2.50	0.21	0.26
j. Otros	10.16	14.20	2.01	0.20	0.29
3. Servicios	12.30	13.74	35.83	4.41	4.92
a. Arrendamientos	7.65	8.12	20.00	1.53	1.62
b. Estatales	13.95	16.75	5.53	0.77	0.93
c. Personales	16.77	16.47	3.54	0.59	0.58
d. Enseñanza, cultura y Esparc.	23.90	23.41	3.35	0.80	0.78
e. Transporte	20.72	29.47	3.36	0.70	0.99
f. Otros servicios	31.55	29.81	0.05	0.01	0.01
TOTAL	11.65	13.30	100.00	11.65	13.30

Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

Cuadro 25. SALARIOS REALES¹

	1988/87					1989/88					1990/89
	I	II	III	IV	Acumul.	I	II	III	IV	Acumul.	I
Mínimo legal	-0.29	-3.12	-3.58	-2.43	-2.42	-0.14	2.05	1.34	0.31	0.91	-0.32
Empleados industriales	0.46	0.06	-0.46	0.77	0.21	-0.14	3.71	2.53	0.73	1.68	3.57 ^a
Obreros industriales	-0.19	-1.13	-3.62	-0.62	-1.40	-1.50	2.66	2.84	0.79	1.19	0.72 ^a
Empleados del comercio	2.53	1.21	-1.34	-1.99	0.02	-3.15	3.58	2.02	-3.29	-0.29	3.47 ^a
Jornales agrícolas	-7.00	5.00	1.93	0.13	3.31	2.40	2.40	1.06	-	-	-
Jornales ganaderos	6.65	3.78	1.51	0.38	2.95	2.34	2.75	0.49	-	-	-

^a Febrero

¹ Variaciones porcentuales del salario real promedio de cada trimestre con respecto al del mismo trimestre del año anterior.

Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

Apertura Económica y Reestructuración Industrial

colección estudios CIEPLAN

10 AÑOS
COLECCION ESTUDIOS CIEPLAN
1979 — 1989

26

Privatización y finanzas públicas:
el caso de Chile, 1985-88

Mario Marcel

El conflicto entre la deuda y el
crecimiento en Chile:
tendencias y perspectivas

Ricardo Ffrench-Davis

El mercado mundial del Cobre.
Antecedentes para un
análisis sistemático

Joaquín Vial

Estimación de las elasticidades
ingreso y precio de las
importaciones chilenas 1974-87

Patricio Meller
Mabel Cabezas

DOCUMENTOS

Bases para el desarrollo de la
economía chilena: una visión alternativa

Alejandro Foxley

Enfoques económicos
de las relaciones laborales

René Cortazar

Suscripción: 3 números US\$ 28 c. Aéreo.

Colección Estudios CIEPLAN aparece los meses de junio y diciembre.

Editado por CIEPLAN, Av. C. Colón 3494, Casilla 16496,

Correo 9, Santiago, Chile.

Las “encuestas arancelarias” y la apertura económica*

Eduardo Lora T.

I. INTRODUCCION

El pasado 11 de mayo se cerró la primera “encuesta arancelaria” para bienes de la industria automotriz y artículos eléctricos de consumo, relojería y joyería. Según lo ha explicado el gobierno, el propósito de este novedoso mecanismo es determinar el arancel que están dispuestos a pagar los importadores privados para traer al país algunos productos que no se venían importando por proteger a la industria nacional. De acuerdo con la filosofía de la apertura económica, estas nuevas importaciones son deseables con el fin de estimular la eficiencia y las reducciones de costos en las producciones nacionales hasta ahora protegidas. Se optó por las “encuestas” como un mecanismo que asemejara el funcionamiento del mercado, en vez de la alternativa de asignar licencias por unos montos limitados, con el fin de evitar, además, que los beneficiarios obtuvieran rentas extraordinarias cuya sola existencia estimularía la corrupción administrativa en el sector público y el desperdicio de esfuerzos en el sector privado.

* Este informe se basa en las conferencias del autor en el ciclo de “Operaciones Desarrollo” organizadas por la Corporación Financiera Suramericana y FEDESARROLLO, que tuvieron lugar en Bogotá, Cali y Medellín en abril de 1990.

El propósito de este informe es discutir los principios de funcionamiento y señalar algunos de los riesgos y limitaciones de las “encuestas arancelarias”. En la sección II se enmarca este mecanismo dentro de la nueva política de apertura económica planteada por el gobierno. En la sección III se describe en mayor detalle el funcionamiento de las encuestas y, en particular, la forma como se utilizarán para determinar los aranceles de los bienes seleccionados. La sección IV plantea algunos interrogantes sobre los efectos que producirá este mecanismo y señala sus principales debilidades. El informe concluye con algunas sugerencias para facilitar el proceso de apertura en el futuro.

II. LAS ENCUESTAS COMO PARTE DE LA POLITICA DE APERTURA

A. La filosofía de la apertura

El gobierno ha justificado la nueva política de exponer gradualmente la economía a la competencia internacional con tres argumentos. En primer lugar, considera que la desaceleración del crecimiento económico durante los ochenta fue debida en parte al reducido crecimiento de la productividad del trabajo y el capital, por insuficiente inversión y poco cambio tecnológico. Según las autoridades

económicas, la estructura de protección a la industria nacional ha permitido que se genere esta situación, puesto que ha aislado a las firmas nacionales de la influencia de la competencia internacional.

En segundo término, se afirma que las licencias de importación, que fueron establecidas con el principal objetivo de defender la producción nacional, permiten obtener ganancias injustificadas a quienes logran que se les aprueben tales licencias. Esta situación es, según el propio gobierno, caldo de cultivo para que prosperen la corrupción administrativa en el sector público y el desperdicio de esfuerzos por parte de las firmas que tratan de apropiarse de esas ganancias extraordinarias.

En tercer término, se reconoce que la combinación de aranceles y controles a las importaciones por razones proteccionistas estimula más la producción para el mercado interno que para el mercado externo, lo cual es una limitante no sólo para la solidez del sector externo sino, especialmente, para el desarrollo de la tecnología y la productividad industrial.

Estos argumentos siguen muy de cerca la posición del Banco Mundial, que ha sido el principal promotor de los programas de apertura y reestructuración industrial entre los países en desarrollo. Sin embargo, diversos estudios señalan que su validez no es tan evidente como puede parecer a primera vista. Para empezar, hay indicios bastante fuertes de que la desaceleración del crecimiento económico durante los ochenta no se debió a problemas de productividad, ya que la inversión en maquinaria y equipos en los sectores industriales fue muy dinámica en ese período [Echavarría y Esguerra (1990)]. De esta manera, parece ser que el pobre desempeño de la productividad no se debió a falta de inversión o, en general, a problemas de oferta, sino, más bien, al debilitamiento de la demanda. Esta posición es consistente, por lo demás, con la experiencia colombiana desde la década del cuarenta [Ocampo (1989b)].

Aunque no puede descartarse que el otorgamiento discrecional de licencias de importación haya facilitado la obtención de ganancias extraordinarias en

algunos casos, la evidencia empírica en esta materia sugiere también que los costos, y no las rentas potenciales, son la base de fijación de los precios por parte de los productores industriales. Los industriales prefieren consolidar su posición en el mercado ampliando sus ventas frente a la alternativa de maximizar ganancias en el corto plazo aprovechando la posición monopólica que podrían otorgarles las licencias de importación. Sólo en el caso de la industria química se aprecia que los márgenes de ganancia obtenidos por los productores estén en parte determinados por la mayor o menor cantidad de licencias de importación concedidas [Ocampo (1985, 1989a)].

Finalmente, aunque no puede discutirse que la estructura de protección tiende a favorecer la producción para el mercado interno por razones de precio, el caso colombiano y de otros países demuestra que ello no impide el desarrollo de las exportaciones. La experiencia de producir para el mercado interno en condiciones relativamente protegidas suele ser decisiva para la posterior conquista de mercados externos, una vez que se ha seguido una etapa de aprendizaje y consolidación de las empresas [Teubal (1984), Teitel y Thoumi (1984) y Lora (1986)]. En parte quizás para dar uso a excesos de capacidad, pero sin duda también por razones estratégicas y tecnológicas, las grandes firmas se interesan en las exportaciones aun cuando su rentabilidad directa se encuentre muy por debajo de la que brinda el mercado interno.

Nada de lo anterior implica, por supuesto, que deba mantenerse un sistema de protección arancelaria y paraarancelaria tan confuso y caótico como el colombiano. Simplemente, es preciso tener presente que la sola racionalización de este sistema es insuficiente para modificar radicalmente el comportamiento de la producción y las condiciones de competitividad de los sectores industriales colombianos.

B. Objetivos y criterios de la reforma al sistema de importaciones

El gobierno se propuso como objetivos de la reforma al sistema de importaciones:

1. Reemplazar la licencia previa como mecanismo de protección por aranceles adecuados y una tasa de cambio real más alta; y
2. Exponer a la competencia internacional la producción nacional que ha estado protegida.

Para diseñar la reforma al sistema existente se adoptaron cuatro criterios:

1. Que el sistema de aprobación o rechazo de las solicitudes de importación sea automático, en lugar del sistema actual que se fundamenta en la discrecionalidad por parte de la Junta de Importaciones;
2. Que la exposición de la producción a la competencia externa sea universal, de forma que afecte por igual a todos los productores y sectores que hasta ahora han estado protegidos;
3. Que el proceso de apertura a la competencia internacional sea gradual para evitar que la reestructuración genere sobrecostos a las empresas y pérdidas innecesarias de capital y actividad productiva; y
4. Que el proceso sea sostenible, según las posibilidades actuales del sector externo, de forma que tenga credibilidad.

C. Las modificaciones al sistema de importaciones

La reforma reciente al sistema de importaciones comprende cuatro grupos de medidas, relacionadas, respectivamente, con la clasificación de las importaciones por régimen, los niveles arancelarios, el presupuesto de importaciones y las instancias de control administrativo.

1. Reclasificación de las importaciones por régimen

Las medidas que se tomaron en esta materia aparecen resumidas de forma esquemática en el Cuadro 1. La principal modificación consiste en haber creado cuatro tipos diferentes de importaciones dentro del régimen de previa importación (aparte

de haber trasladado al régimen de libre 861 posiciones arancelarias correspondientes a insumos y bienes de capital que estaban en previa, pero que se venían aprobando de forma casi automática).

Las cuatro nuevas categorías dentro del régimen de previa han sido denominadas previa-encuesta, previa-libre, previa-cupo y previa-previa.

Las importaciones de previa-encuesta, que comprenden 744 posiciones arancelarias, corresponden a bienes de consumo o similares (textiles, herramientas, etc.) que no se importaban por razones de protección a la industria nacional y que empezarán a importarse en cuantías limitadas. La novedad de este sistema consiste en que los aranceles serán determinados por un sistema de competencia entre los importadores, como veremos en la sección siguiente.

Dentro de la categoría de previa-libre (781 posiciones) han sido clasificados diversos bienes intermedios y de capital que, o bien no cuentan con producción nacional, o las producciones son claramente competitivas con las importaciones por razones de precio o debido a los aranceles existentes.

En la categoría de previa-cupo (350 posiciones) quedan insumos y repuestos, la mayoría destinados a los sectores industriales, en los cuales puede presentarse competencia entre las importaciones y la producción nacional. En algunos casos no se importaban por razones proteccionistas, en otras se importaban de forma restringida y discrecional. En este sentido, hay una similitud con los bienes incluidos en encuesta. Sin embargo, por tratarse de insumos y repuestos, y no de bienes de consumo, se prefirió no someterlos al sistema de encuestas para evitar incertidumbres y sobrecostos a la producción nacional. Sin embargo, a diferencia del sistema de encuestas, esta categoría de previa-cupo no tiene criterios establecidos para la asignación de las licencias. Se ha anunciado que el cupo adicional que se creó para estas importaciones, que será inicialmente de US\$80 millones, se distribuirá en forma proporcional entre las solicitudes que se

Cuadro 1. EL NUEVO REGIMEN DE IMPORTACIONES PARA EL SECTOR PRIVADO

Situación anterior	Tratamiento	Nuevo régimen	Tipo de artículos	Valor y variación estimados de las importaciones privadas 1990/89
I LIBRE 1999 posiciones	SIN CAMBIO	I LIBRE 1999 posiciones	<p>Insumos y bienes de capital que tenían coeficientes de aprobación del 94%. 393 posiciones sin producción nacional; el resto con ventajas comparativas o protección insuficiente. (Para 122 posiciones aumenta el arancel, para 71 baja y el resto permanece igual).</p> <p>Bienes de consumo final, textiles y herramientas. Con producción nacional que no se importaban.</p> <p>Insumos y bienes de capital sin producción nacional o con protección suficiente. (Para 80 posiciones sube el arancel, el resto permanece igual).</p> <p>Insumos y repuestos con producción nacional sin protección suficiente pero que se importaban bajo criterio, o no se importaban por razones protectionistas. (Para 62 posiciones baja el arancel, el resto permanece igual).</p> <p>Sector agropecuario, químicos y farmacéuticos, seguridad nacional y orden político.</p> <p>Bienes suntuarios</p>	<p>Sin presupuesto:</p> <p>US\$3416 millones (3.9%)</p>
II PREVIA 3090 Posiciones	Pasan a libre	861 posiciones		US\$1006 millones (15.4%)
	A encuestas (Arancel por "subasta")	744 posiciones		<p>Con presupuestos:</p> <p>US\$379 millones incluyendo US\$150 millones de encuesta (71.8%)</p>
	A previa libre (Aprobación automática)	781 posiciones		US\$964 millones (26.2%)
	A previa con cupo (Aprobación por disponibilidad de divisas)	350 posiciones		US\$355 millones incluyendo US\$80 para bienes que no se importaban (34.1%)
	A previa-previa (Controles previos)	354 posiciones	US\$266 millones (3.9%)	
III PROHIBIDA 54 Posiciones	Sin cambio	III PROHIBIDA 54 Posiciones		TOTAL: US\$6386 millones (12.7%)

presenten. Obviamente, esto es una invitación a que los interesados exageren sus demandas de importación, oscureciendo la "automaticidad" que se tiene como criterio de las reformas.

Finalmente, en previa-previa se dejaron 354 posi-

ciones de bienes de diversas características en las que se mantienen los controles previos bien sea por razones extraeconómicas, tales como la salud, la seguridad nacional o el orden político, o porque los criterios de importación se encuentran fijados por

la política del sector agropecuario (productos agrícolas, bienes de capital e insumos para el sector agropecuario).

2. Revisión de los niveles arancelarios

La reforma del sistema arancelario aparece resumida en los Cuadros 2 y 3. Las modificaciones consistieron en disminuir la dispersión y el número de tarifas diferentes, reduciendo el promedio de los aranceles y eliminando en general los niveles por encima del 50%, que podían tener un carácter prohibitivo. Desde el punto de vista de los sectores de producción, las reducciones más fuertes se dieron en los productos de consumo, que gozaban de la mayor protección, tales como bebidas, textiles,

prendas de vestir, calzado y plásticos. Debe observarse, sin embargo, que para los bienes de consumo que no se importaban, que entrarán al sistema de encuestas, éstos serán los aranceles mínimos que efectivamente se pagarán, ya que a ellos habrá

Cuadro 2. ESTRUCTURA DE LOS ARANCELES POR NIVELES

Nivel Arancelario %	Número de posiciones	
	Antes	Ahora
0.0	12	13
0.1	106	97
1.0	3	3
2.0	90	16
5.0	312	694
9.0	1	-
10.0	183	53
15.0	1438	-
20.0	298	586
25.0	519	11
30.0	459	983
35.0	515	-
40.0	547	983
45.0	30	-
50.0	188	458
55.0	47	-
60.0	205	-
65.0	31	-
70.0	139	-
75.0	2	-
100.0	15	2
200.0	2	-

Cuadro 3. ESTRUCTURA DE LOS ARANCELES POR SECTORES

	Arancel promedio anterior	Arancel promedio vigente mar-90
Producción agropecuaria	21.81	19.39
Fabr. productos alimenticios	44.90	41.22
Fabr. otros productos alimenticios	32.07	30.71
Bebidas	56.58	39.21
Tabaco	50.00	50.00
Textiles	45.25	37.28
Prendas de vestir	65.65	47.61
Cueros y sus derivados	36.25	31.35
Calzado	64.55	46.36
Madera y sus productos	42.31	43.18
Muebles de madera	40.00	40.00
Papel y sus productos	34.45	27.80
Imprentas y editoriales	36.62	31.73
Químicos industriales	17.45	16.49
Otros químicos	19.76	18.74
Refinerías de petróleo	15.24	12.36
Derivados del petróleo	18.68	16.03
Caucho	34.84	32.02
Plásticos	43.79	33.79
Barro, loza, etc.	51.54	42.31
Vidrio y sus productos	30.88	32.77
Otros minerales no metálicos	28.48	27.97
Bases de hierro y acero	19.18	16.07
Bases metálicas no ferrosas	15.37	14.86
Productos metálicos, exceptuando maquinaria y equipo	32.02	31.14
Construc. de maquinaria exceptuando eléctrica	18.37	15.18
Construc. de maquinaria, aparatos, acces. eléctricos	26.88	24.02
Construc. de materiales de transporte	31.68	30.00
Fabr. equipo profesional y científico	20.60	15.42
Otras industrias manufac.	35.95	33.44

que adicionar el sobrearancel que resulte de las encuestas.

3. Reestructuración del presupuesto de importaciones

En el pasado, el presupuesto de importaciones incluía tanto las posiciones bajo el régimen de previa como de libre importación. Esto era un contrasentido, ya que no podía imponerse ningún límite a las importaciones libres. En años pasados, se habían creado situaciones en las que, cuando las importaciones libres excedían las esperadas, resultaban utilizando parte del presupuesto originalmente previsto para las de previa, conduciendo así a restringir este tipo de importaciones más de lo deseado (Coyuntura Económica, septiembre de 1987, pp. 71-74).

Por estas razones, el presupuesto de importaciones se aplicará en el futuro tan sólo a las importaciones

del régimen de previa. Es importante observar que en este régimen están incluidas todas las compras externas del sector público (excepto combustibles y urea), independientemente de cuál sea su posición arancelaria.

En la última columna del Cuadro 1 aparecen tanto los valores presupuestados para las importaciones privadas en 1990 según las diferentes categorías del régimen de previa como sus variaciones porcentuales en relación con 1989 (calculadas para las mismas posiciones arancelarias en uno y otro año). En el Cuadro 4 se presentan los estimativos de los asesores del Consejo Directivo de Comercio Exterior para la totalidad de las importaciones (privadas y oficiales) en 1990. De no haberse modificado el régimen de importaciones, las importaciones privadas en dólares crecerían un 3.9%, según los cálculos de los mismos asesores. Por consiguiente, las variaciones por encima de esta cifra indican el efecto conjunto de las nuevas medidas y

Cuadro 4. IMPORTACIONES TOTALES SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO - 1989 Y PROYECCIONES 1990

Clasificación Cuode	1989	1990	Variaciones porcentuales
A. BIENES DE CONSUMO	877.4	1077.5	22.8
1. Bienes de consumo no duradero	341.2	459.8	34.8
2. Bienes de consumo duradero	536.2	617.7	15.2
B. MATERIAS PRIMAS Y BIENES INTERMEDIOS	3426.8	3823.0	11.6
3. Combustibles, lubricantes y conexos	217.9	228.4	4.8
4. Para agricultura	233.1	248.2	6.5
5. Para industria	2975.8	3346.4	12.5
C. BIENES DE CAPITAL	2392.5	2697.7	12.8
6. Materiales de construcción	145.7	171.6	17.8
7. Para la agricultura	65.0	69.1	6.3
8. Para la industria	1579.9	1771.0	12.0
9. Equipo de transporte	601.9	686.0	14.0
D. DIVERSOS	19.5	22.2	13.0
TOTAL	6716.2	7620.4	13.0

Fuente: Cálculos de los asesores del Consejo Directivo de Comercio Exterior con base en Incomex.

Cuadro 5. MONTOS DE DIVISAS ASIGNADOS MEDIANTE "ENCUESTAS ARANCELARIAS" Y "CUPOS", SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO 1990 (US\$ millones)

Clasificación CUODE	Encuestas arancelarias		Previa con cupo	
	Producción nacional	Cupo asignado	Producción nacional	Cupo asignado
A. BIENES DE CONSUMO	3499.7	104.4	530.3	16.0
1. Bienes de consumo no duradero	2891.2	86.2	419.5	12.7
2. Bienes de consumo duradero	608.5	18.2	110.8	3.3
B. MATERIAS PRIMAS Y BIENES INTERMEDIOS	938.3	28.0	1720.0	52.0
3. Combustibles, lubricantes y conexos	0.0	0.0	39.8	1.2
4. Para agricultura	2.7	0.1	0.4	0.0
5. Para la industria	935.6	27.9	1679.8	50.8
C. BIENES DE CAPITAL	590.8	17.6	396.2	12.0
6. Materiales de construcción	286.6	8.5	132.2	4.0
7. Para la agricultura	26.3	0.8	0.0	0.0
8. Para la industria	43.0	1.3	23.5	0.7
9. Equipo de transporte	234.9	7.0	240.5	7.3
D. DIVERSOS	0.0	0.0	0.0	0.0
TOTAL	5028.9	150.0	2646.5	80.0

Fuente: Cálculos de los asesores del C.D.C.E. basados en cifras de Incomex, Banco de la República y DANE.

de las mayores compras del sector oficial previstas para este año (que crecerán un 17.4%). Entre las importaciones más dinámicas estarán las de bienes de consumo, debido especialmente al cupo de US\$150 millones asignado al sistema de las encuestas, y las de bienes intermedios para la industria, que absorberán la mayor parte del cupo adicional de US\$80 millones asignado a la categoría de previa-cupo. El detalle de cómo se distribuirán estos dos cupos por tipo de bienes puede apreciarse en el Cuadro 5.

4. Medidas administrativas y de control

En materia de procedimientos administrativos y de control, se han dado algunos pasos en las siguientes áreas:

a. Con respecto a los precios de facturación de las importaciones, se espera crear un sistema de

información de precios y un estatuto anti-dumping. Las dos medidas buscan prevenir los riesgos de subfacturación de importaciones y competencia desleal de competidores extranjeros a través del sistema de las encuestas. Sin embargo, hasta el momento se ha avanzado muy poco en estas materias.

b. En relación con el contrabando también se tienen previstas diversas medidas orientadas básicamente a las importaciones de encuesta, ya que existe el temor que las licencias que se concedan por este sistema sean utilizadas como "patentes de corso" para amparar importaciones de contrabando. Ha sido creado el registro nacional de comercio exterior para quienes participen en el sistema de las encuestas, que servirá como base para controles futuros sobre el uso de las licencias. También ha sido establecido que las importaciones por ese sistema

deberán venir acompañadas de comprobantes de numeración de las mercancías (*packing lists*) para evitar su uso indebido. De otro lado, se ha decidido que los funcionarios de impuestos harán visitas esporádicas a los importadores para detectar posibles importaciones de contrabando amparadas en esas licencias.

- c. En materia de aduanas se ha avanzado en el proceso de sistematización, se ha establecido que la distribución de los aforos para la nacionalización de las mercancías se haga de forma aleatoria y ha sido autorizada la nacionalización de importaciones de encuesta en almacenes generales de depósito. Este conjunto de medidas apunta a mejorar la eficiencia y reducir la corrupción en los trámites de aduanas.

III. FUNCIONAMIENTO DE LAS ENCUESTAS ARANCELARIAS

A. Los cupos y la forma de determinación del arancel

El objetivo del sistema de encuestas es permitir que los aranceles se fijen mediante la competencia entre los importadores interesados. Los bienes objeto de este mecanismo son en esencia artículos de consumo o similares, los cuales han sido clasificados en siete familias, como aparece en el Cuadro 6. A cada una de las familias le ha sido asignada una parte del cupo total de los US\$150 millones, de acuerdo con el tamaño de la producción nacional, de forma que la exposición proporcional a las nuevas importaciones será igual en todas las familias (un 3% del valor de las producciones nacionales). Como ya se venían importando algunos productos que quedan clasificados en las mismas posiciones arancelarias seleccionadas para el sistema de encuestas, la exposición final de las producciones nacionales es mayor al 3% mencionado y diferente entre familias. Estos cupos por familia se asignarán a dos encuestas al año para cada familia. En la primera encuesta para los bienes de la industria automotriz y artículos eléctricos de consumo, relojería y joyería, que cerró el pasado 11 de mayo,

se puso a disposición de los participantes hasta las dos terceras partes de los cupos de las familias respectivas.

Aparte de los cupos por familia mencionados en el párrafo anterior, se fijaron además límites por posición arancelaria. Es muy importante observar que los límites no son una desagregación de los cupos por familia. Los límites son proporcionalmente mucho más amplios, ya que equivalen en promedio a un 20% de las respectivas producciones nacionales. En otras palabras, si se sumaran los límites por posición darían totales varias veces superiores a los cupos por familia. Esta forma de fijar los límites tiene por objeto permitir una cierta flexibilidad en la asignación de los cupos para estimular la competencia entre las importaciones de distintas posiciones arancelarias y evitar así las estrategias de colusión entre los participantes de las encuestas.

También se estableció un límite por participante con el propósito de evitar que se monopolicen las importaciones dentro de cada posición. Dicho límite se fijó en el 20% de los límites por posición ya explicados. Nada impide que un participante pueda presentar ofertas para diferentes posiciones, siempre y cuando se respeten los límites de cada una de ellas.

La base de determinación de los aranceles serán las ofertas que hagan los participantes. Cada uno indicará, para cada producto que desee importar, el porcentaje de sobrearancel que está dispuesto a pagar (en adición al arancel básico existente). Las ofertas dentro de cada familia se ordenarán en forma descendente según el sobrearancel ofrecido, empezando por aquellas que ofrecen el mayor sobrearancel. Con este ordenamiento, las ofertas se irán descontando de los límites por posición y del cupo por familia, hasta que se vayan agotando. El proceso termina una vez quede asignado el cupo de la familia correspondiente, descartándose las ofertas restantes. El sobrearancel para cada importación no será el ofrecido por cada importador, sino aquel ofrecido por el último oferente que haya alcanzado a quedar incluido dentro de cada posición arancelaria. De esta forma, habrá un arancel

Cuadro 6. DISTRIBUCION DE LAS 744 POSICIONES SUJETAS A ENCUESTAS

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Familias	No. de posiciones	Valor. producc. Nal. 1990 (US\$ mill.)	Particip. (%)	Import. DANE 1988 (US\$ mill.)	Cuota adicional reparto de US\$150 millones (US\$ mill.)	Import. totales US\$150 millones adicionales (US\$ mill.)	Penetración sin apertura (%)	Penetración con apertura (%)
Alimentos y bebidas	139	1398.7	27.81	30.2	41.7	71.9	2.16	5.14
Textiles y demás insumos para confección	93	622.7	12.38	10.0	18.6	28.6	1.61	4.59
Prendas de vestir y demás confecciones	78	749.0	14.89	19.9	22.3	42.2	2.66	5.63
Automotriz(a)	32	361.4	7.19	97.7	10.8	108.5	27.03	30.02
Artículos para el hogar	113	401.8	7.99	17.3	12.0	29.3	4.31	7.29
Eléctricos de consumo								
relojería y joyería	72	56.5	1.12	17.9	1.7	19.6	31.68	34.69
Madera, herramientas y materiales de construcc.	57	328.3	6.53	3.9	9.8	13.7	1.19	4.17
Misceláneo	160	1110.5	22.08	17.1	33.1	50.2	1.54	4.52
TOTAL	744	5028.9	100	214.0	150.0	364.0	4.26	7.24

1 Fuente: DNP

2 Valor estimado con base en producción doméstica de 1986, y tasas de crecimiento observadas 1987-1989 y estimada 1990.

3 Proporción total del valor de la producción doméstica.

4 Fuente: DANE

5 U\$ 150 millones X(3)/100

6 = (4) + (5)

7 = (4)/(2)

8 = (6)/(2)

Nota: Cálculos efectuados por los asesores del C.D.C.E.

(a) Incluye importaciones de CKD.

único para cada posición arancelaria, pero diferente entre posiciones arancelarias.

Mediante este sistema se busca que para aquellas posiciones donde es mayor el atractivo para realizar importaciones se paguen sobrearanceles más altos y se utilice una mayor proporción del cupo total de las familias.

B. Procedimiento operativo

Para participar en las encuestas los interesados deberán seguir el siguiente procedimiento:

1. Constituir un depósito bancario por el valor correspondiente al sobreancel ofrecido para la importación que se quiere realizar.
2. Diligenciar el formulario de oferta de sobreancel.

3. Radicar la licencia de importación correspondiente en el Incomex.
4. Entregar en sobre cerrado los documentos anteriores en el Incomex en las fechas previstas.

Al término de las fechas fijadas para la entrega de documentos, en cada una de las seccionales de Incomex se abrirán públicamente las ofertas y se levantará un acta con los resultados. Las ofertas de todas las seccionales se recogerán y ordenarán en Bogotá y los resultados se darán a conocer a más tardar veinte días después. Las licencias correspondientes a las ofertas descartadas serán "devueltas por mal diligenciamiento", ya que no existe ninguna causal de "rechazo" compatible con los criterios de asignación de licencias establecidos por el Decreto-Ley 444 de 1967. Es previsible que esta fisura legal

pueda traer complicaciones al mecanismo de las encuestas.

Para las ofertas que hayan sido aceptadas, el procedimiento administrativo hasta la culminación de las importaciones procederá como sigue:

5. Las licencias pasarán a la Junta de Importaciones para ser aprobadas de forma automática.
6. El Consejo Nacional de Política Aduanera se encargará de certificar el arancel que regirá finalmente para las importaciones correspondientes.
7. Al momento de efectuar la nacionalización de las importaciones, el valor del depósito bancario será descontado de la liquidación de los aranceles totales. No se ha determinado cuál sería el procedimiento en el caso hipotético de que el depósito llegara a superar el valor del arancel total.
8. Los importadores cuyas ofertas hayan sido aceptadas y no realicen las importaciones en los plazos previstos perderán el depósito correspondiente.

IV. RIESGOS Y PROBLEMAS DE LAS ENCUESTAS ARANCELARIAS

El mecanismo de las encuestas es, sin lugar a dudas, ingenioso e imaginativo. Pero, ¿alguien sabe qué efectos producirá? Puede ser interesante, sin embargo, plantear algunas hipótesis sobre las principales preguntas que tanto los analistas como los potenciales participantes deben estar haciéndose en este momento.

¿A quiénes les interesa participar? Puesto que los productos escogidos son bienes heterogéneos de consumo, cuya selección y distribución requiere canales especializados de lento desarrollo, es de esperarse que estén en ventaja para participar quienes ya operan como proveedores o distribuidores en esos mercados. Estas firmas tienen el incentivo

adicional de proteger los precios y las relaciones de clientela para sus productos nacionales. De ahí que se tenga el temor de que las encuestas puedan ayudar a concentrar aún más algunos mercados de bienes de consumo.

¿Para quién serán las rentas? Uno de los argumentos para la creación de las encuestas era evitar que la asignación discrecional de licencias favoreciera a unos pocos importadores que podrían derivar rentas extraordinarias de su utilización. Sin embargo, el mecanismo de las encuestas no corrige del todo ese problema, esencialmente porque no le permite al Estado apropiarse de la totalidad de los aranceles que estarían dispuestos a pagar los importadores. Esta deficiencia será menor en la medida en que sea más competitivo el sistema, de forma que se neutralicen los intentos de colusión y las estrategias individuales de minimización de los aranceles. En una perspectiva de más largo plazo tampoco es claro si las encuestas ayudarán a reducir las supuestas rentas que perciben actualmente los productores nacionales. La razón está en que como las encuestas son un mecanismo de transición para determinar los aranceles futuros, los productores nacionales tienen un fuerte incentivo para ofrecer sobrearanceles altos con el fin de asegurar una mayor protección (o sobreprotección) futura.

¿A quién irán los bienes importados? Por el tipo de bienes, los beneficiados por la mayor oferta serán ante todo las clases altas. No deja de ser paradójico que se señale la falta de inversión como una de las causas de la baja productividad y, sin embargo, termine por estimularse el consumo.

¿Es cierto que estas importaciones obligarán a los productores nacionales a reducir precios y producir en forma más eficiente? Muy improbable en el corto plazo, puesto que los productos importados seguramente serán más costosos que los nacionales, pero gozarán de la preferencia de las clases altas por razones de prestigio, variedad y moda, tal como ocurrió con muchos bienes durante la apertura de principios de los ochenta. La desviación de demanda posiblemente reducirá las escalas de producción nacional, conduciendo a

elevant los costos y los precios de las producciones nacionales en el corto plazo. Estos efectos pueden agravarse en caso de que, como se teme, aumente el contrabando de algunos productos de encuesta bajo el amparo de las licencias que se concedan. En el largo plazo los resultados pueden ser diferentes, en la medida en que se modifiquen los patrones de consumo y producción actuales y tiendan a desaparecer las razones de consumo señaladas arriba. Todo dependerá, por supuesto, del nivel en que queden fijados finalmente los aranceles, lo cual, como hemos visto, depende de la estrategia de participación que sigan los productores nacionales.

¿Se reducirá la corrupción administrativa? Al contrario, ya que en el sistema de encuestas habrá grandes incentivos para subfacturar las importaciones; serán numerosas las instancias de control administrativo; y, en particular, porque será mayor el poder de los funcionarios de aduanas para aplicar las disposiciones sobre precios, numeración de productos y visitas a los importadores.

¿Disminuirá el esfuerzo desperdiciado en trámites y en "búsqueda de rentas"? No, al menos en el corto plazo, ya que el sistema de las encuestas es demasiado complejo y, sobre todo, porque en sí mismo constituye, precisamente, un mecanismo de búsqueda de rentas.

V. CONSIDERACIONES FINALES

Gracias a los criterios de gradualidad y sostenibilidad que orientan toda la política de apertura, el sistema de encuestas aplicará tan sólo a una proporción muy reducida de las importaciones y de los mercados nacionales de los productos correspondientes. Por consiguiente, los riesgos y problemas señalados en la sección anterior no tendrán una incidencia muy severa sobre el resto de la economía. Pero, justamente por su reducida magnitud, cabe preguntarse si se justifica el montaje de un sistema tan complejo de administrar y controlar, o si, más bien, hubiera sido deseable diseñar algo más sencillo y de mayor cubrimiento y proyección.

Las encuestas fueron ideadas como un mecanismo que semejara el mercado y permitiera establecer los aranceles de equilibrio para las industrias que hasta ahora han sido protegidas. Y, aparentemente, simularán al mercado, con todas sus imperfecciones. Sin intentar simular el mercado, habría sido más sencillo seguir un procedimiento de preanuncios del arancel que diera señales más claras a los productores nacionales sobre el sentido de las medidas y sobre la magnitud del esfuerzo de reestructuración que deben emprender. Con un procedimiento de este tipo hubiera podido partirse de aranceles elevados, incluso prohibitivos, hasta lograr los aranceles deseados en el término de varios años. De esta forma se podría avanzar también de forma más sencilla hacia una mayor homogenización arancelaria, objetivo con el cual riñe abiertamente el sistema de las encuestas.

El sistema de preanuncios no sólo puede aplicarse a las importaciones incluidas en el sistema de las encuestas, sino a todas aquéllas importaciones actualmente restringidas por razones de protección a la industria nacional. Sin embargo, para los bienes intermedios y de capital no sería conveniente operar con el arancel como instrumento regulador de las importaciones en el corto o el mediano plazo, porque ello conduciría a aumentos de costos para los sectores cuya producción depende de esos bienes.

Por consiguiente, los preanuncios deberían referirse en este caso a las fechas en las cuales quedarían totalmente liberadas estas importaciones. En principio parecería deseable que las importaciones de estos bienes aumentaran en forma gradual hasta ser finalmente liberadas. Sin embargo, ello es difícil de llevar a cabo en la práctica, por la imposibilidad de fijar criterios para asignar las licencias correspondientes, como ocurre con la categoría de previa-cupo creada por la reciente reforma. Si se quiere seguir un criterio de gradualidad, debe reflejarse no en los montos de las importaciones de cada posición sino en las fechas en las que quedarán liberadas las distintas posiciones. También esto sería una señal más clara para los productores nacionales y para los importadores que los sistemas de encues-

tas o de previa con cupo. El nuevo gobierno contará con cuatro años para adelantar un proceso de esta naturaleza que, por supuesto, hubiera care-

cido de presentación y credibilidad si se hubiera anunciado en las postrimerías de la presente administración.

REFERENCIAS

- ECHAVARRIA, J. J. y P. ESGUERRA. (1990). "Cambio Técnico Inversión y Reestructuración Industrial en Colombia" un resumen del cual aparece en esta revista.
- LORA, E. (1986), "Lecciones de la experiencia brasileña de fomento a las exportaciones", *Coyuntura Económica*, marzo.
- OCAMPO, J. A. (1985), "El impacto macroeconómico del control de importaciones", *Ensayos sobre Política Económica* No. 8, diciembre.
- . (1989a), "Efectos de la liberación y del control de importaciones sobre la industria manufacturera colombiana, 1976-1986", *Coyuntura Económica*, marzo.
- . (1989b), "El desarrollo económico", en Lora, E. y Ocampo, J.A. (eds.), *Introducción a la Macroeconomía Colombiana*, Tercer Mundo Editores-Fedesarrollo.
- TEITEL, S. y F. THOUMI (1984), "From Import Substitution to Exports: the Recient Experience of Argentina and Brazil", *Mimeo*.
- TEUBAL, M. (1984), "The Role of Technological Learning in the Exports of Manufactured Goods: the Case of Selected Capital Goods in Brazil", *World Development*, agosto.

Bases para la inserción internacional de la economía colombiana

Eduardo Sarmiento Palacio

I. PRINCIPIOS TEORICOS

Las razones de la protección no siempre se hacen explícitas. Usualmente se da por hecho que su único propósito consiste en aislar las economías. No siempre se advierte que en un mundo distorsionado la protección puede ser un medio para promover una salida más dinámica al exterior.

Los viejos esquemas proteccionistas a ultranza se fundamentaban en una concepción especial del mundo. Se consideraba que los países en desarrollo no tenían ninguna opción de participar en los mercados mundiales. Mientras los productos primarios eran limitados por la inelasticidad de la demanda, los productos manufacturados se enfrentaban a un retraso tecnológico que los colocaba en una clara desventaja con relación a los desarrollados. Dentro de este contexto, la posibilidad de expansión se encontraba sólo en el mercado interno. El crecimiento económico dependía fundamentalmente de la sustitución de importaciones.

Los hechos se encargaron de demostrar la invalidez del diagnóstico. Las naciones del sudeste asiático han conseguido aumentos espectaculares en las

exportaciones. Además, la posibilidad no ha estado cerrada para los Estados latinoamericanos. En algunas oportunidades, varios de ellos han logrado incrementos muy superiores al crecimiento del producto nacional y Brasil aparece, en este momento, como uno de los casos exitosos.

En la actualidad, no existe mayor debate sobre las ventajas de las exportaciones. Las diferencias radican más bien en la forma de alcanzar el propósito. A nadie se le escapa que los resultados en esta área distan de ser satisfactorios. La mayoría de los países de la región, tal vez con excepción del Brasil, llevan más de quince años empeñados en promover modelos exportadores sin los resultados previstos. Lo cierto es que la participación de la región en las exportaciones mundiales de manufacturas no llega siquiera al 1.5%.

En este momento el debate válido no es entre mercado interno y mercado externo. Se relaciona más bien con el tipo de modelo que puede aprovechar las máximas condiciones de ambos y conducir al desarrollo más dinámico de la economía¹. ¿Cuál es la prioridad de la industrialización y los productos básicos? ¿El mercado resuelve el dilema?

En los últimos años se ha acumulado una amplia información sobre las características de las activi-

¹ Véase Sarmiento (1989).

dades primarias e industriales. Se ha confirmado que los productos mineros y agrícolas enfrentan serias limitaciones de demanda interna y externa. Su expansión es limitada por la inelasticidad de la demanda. Las exportaciones mineras y agrícolas de los países en desarrollo han aumentado por debajo del producto de los desarrollados. Tal como se sostenía en la década del cincuenta, los intentos de los países de concentrarse en esos productos resultan en un deterioro de los precios y en un empobrecimiento general. La mejor ilustración de este principio se halla en el reciente colapso del acuerdo mundial del café. La eliminación del sistema de cuotas significó un derrumbe en los precios que se manifestará en una disminución apreciable de los ingresos de las naciones productoras.

Por otra parte, su capacidad de liderazgo es reducida. Las exportaciones mineras tienen altos requerimientos de capital y los encadenamientos hacia atrás son débiles. Su contribución al empleo es mínima y, por el contrario, demanda cuantiosas importaciones. La agricultura también posee débiles encadenamientos hacia atrás y obviamente no contribuye al empleo urbano. Los fuertes nexos se encuentran por el lado de la demanda, toda vez que la ampliación del empleo y del ingreso se manifiesta, en buena parte, en un mayor gasto de productos agrícolas. En la práctica, el sector aparece más como una restricción para el desarrollo de otras actividades y para el aumento del ingreso.

Las condiciones de la industria son muy distintas. El sector goza de amplias posibilidades de expansión interna tanto por el mercado doméstico, que crece por encima del ingreso, como por la sustitución de importaciones. Por otra parte, las posibilidades externas son muy superiores a las de los productos básicos. Mientras aquellas subieron en los últimos quince años al 2.5%, las industrias lo hicieron al 11%.

No menos significativas son sus propiedades de arrastre. En la realidad, la industria jala a las actividades de servicios y comercio. El empleo urbano está íntimamente ligado en forma directa o indirecta con la actividad industrial. Adicionalmente,

tiene grandes efectos tecnológicos. Trae consigo enseñanzas que elevan la productividad de las actividades y que permiten ingresar en nuevos campos. En este sentido el desarrollo industrial genera más desarrollo industrial.

No es difícil mostrar que la economía colombiana opera dentro de condiciones que colocan a la industria en una clara desventaja en relación con los países desarrollados. En primer lugar, los mercados no permiten aprovechar las economías que resultan de la producción a gran escala. En los Estados Unidos el tamaño mínimo para el cual se presentan grandes reducciones de costos corresponde a una fracción de la producción y en Inglaterra representa alrededor del 15% de ésta. En Colombia, en cambio, este tamaño mínimo en muchos casos no alcanza ni siquiera al tamaño del mercado.

Por otra parte, existe un atraso tecnológico, que si bien no es inevitable, tampoco es posible eliminarlo en forma rápida. En diversos estudios se advierte que la inversión en ciencia y tecnología es uno de los principales determinantes de las variaciones de productividad en los sectores. Infortunadamente, el país no dispone del grupo de científicos ni de la organización institucional que le permitiría cerrar aceleradamente la brecha con respecto a los países desarrollados. Las empresas, a su turno, no están todavía en condiciones de obtener las ventajas del desarrollo tecnológico, en parte porque este desarrollo tiende a producirse por lo general en grandes unidades que son las que pueden apropiarse de los beneficios.

Por último, el mercado laboral está expuesto a serias rigideces. En muchos sectores los salarios impiden que las empresas puedan competir en los mercados internacionales. El margen de maniobra en esta área es muy reducido. La desigualdad entre el trabajo y el capital no crea las condiciones de solidaridad para sacrificar las remuneraciones a cambio de un desarrollo exportador. Además, los niveles de productividad harían que los niveles salariales se colocaran por debajo de los niveles de subsistencia.

A lo anterior se suma la pasividad del Estado que no ha contribuido a crear un marco favorable para el desarrollo del sector. Los sistemas e ineficiencias de las centrales eléctricas y los puertos se manifiestan en altos costos de energía y de cargue y descargue. La participación de la industria en grandes proyectos financiados por los organismos multilaterales se ha visto restringida por todo tipo de cláusulas².

La situación de los productos básicos es en cierta manera opuesta. El país, por disponer de ciertos recursos naturales que no existen en otros lugares, está en capacidad de exportarlos en condiciones más favorables. Sus ventajas comparativas están del lado de los productos básicos.

El viejo debate entre mercado interno y externo ha quedado atrás. La disyuntiva válida para un país como Colombia es entre los productos básicos y la industrialización. Es indudable que en un país como éste, rico en recursos naturales, las ventajas comparativas se encuentran en los productos básicos. Los beneficios de la industrialización, que muchas veces se dan en el largo plazo, no resultan de las fuerzas del mercado. Están condicionados a una protección y un apoyo del Estado que compensen sus desventajas con respecto a otros países y a los productos básicos.

II. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA

En general se acepta que la industria evolucionó adecuadamente durante las décadas del cincuenta y del sesenta y que decayó en la última parte de la década del setenta. El retroceso no fue uniforme. Inicialmente se presentó un debilitamiento de las actividades industriales y luego un estancamiento que alcanzó su nivel más álgido en 1983. En la década del ochenta, la industria creció a un ritmo promedio de 3% y ha estado expuesta a grandes altibajos. Así, luego de experimentar tasas de crecimiento cercanas al 7% entre 1986 y 1987, viene descendiendo en forma acelerada desde mediados de 1988. En los últimos dos años avanzó a un promedio de 2%.

Las diferencias de comportamiento se aprecian en los índices de productividad. Estos, luego de elevarse a un ritmo de 3% entre 1950 y 1970, en los últimos trece años aumentó a menos de 1%.

Lo más grave es que el sector industrial no ha sido capaz de empujar las actividades urbanas para absorber la totalidad de la fuerza de trabajo en actividades formales. La tasa de desempleo fluctúa alrededor de 10% y la mayor parte de las ocupaciones se genera en actividades informales.

III. DIAGNOSTICO EQUIVOCADO

El retroceso industrial se atribuye a factores de distinta índole. Si bien las causas que usualmente se dan son ciertas, no se ha avanzado en jerarquizar las responsabilidades e identificar los elementos puntuales que determinan el quiebre al final de la década del setenta.

Tanto en los organismos internacionales como en el gobierno se ha abierto camino la hipótesis de que los problemas de la industria se deben a la baja eficiencia de las empresas y a su incapacidad para absorber adecuadamente el avance tecnológico. Esta apreciación es correcta. No hay duda que en este respecto las dificultades de distinto tipo no nos permiten un desempeño igual al realizado en otros lugares. No obstante, se trata de un fenómeno que siempre ha estado presente y que de ninguna forma explica el cambio de tendencia. Mal podría decirse que hoy en día la industria es menos eficiente que en las décadas del cincuenta y del sesenta. Aún más grave sería asignar el cambio a la organización del sector externo. Al fin y al cabo, los mayores índices de crecimiento se dieron en las décadas del cincuenta y del sesenta, cuando existían los mayores niveles de protección.

IV. DIAGNOSTICO REALISTA

No es difícil demostrar que muchas de las dificultades se originan en una descapitalización del sector. Para entender la realidad es necesario retroceder algunos años. Es indudable que el país cometió un grave error en los últimos diecisiete años en el

² Véase Méndez y Flórez (1990).

manejo del ahorro. En ese entonces era evidente que las posibilidades de fortalecer y ampliar el desarrollo industrial estaban condicionadas a una elevación del ahorro y a su movilización hacia las actividades más convenientes. Infortunadamente los esfuerzos sobre la materia no dieron los resultados esperados. Por una parte, se incurrió en el error del endeudamiento externo. Los recursos se movilaron hacia actividades de baja productividad, como fue la conformación de excesos de capacidad en los sectores eléctrico y vial y la construcción de una infraestructura suntuaria. Por otra parte, se adelantó una política de liberación financiera que se manifestó en una alta demanda por liquidez y en elevadas tasas de interés que atentaban contra las actividades productivas. Los recursos tendieron a desplazarse hacia las actividades especulativas; el gobierno ha estado en capacidad de pagar cualquier tasa de interés y las empresas monopolísticas han tenido los medios para trasladar los mayores costos a los usuarios.

Todo esto se refleja en los indicadores de capitalización. La participación de la maquinaria y equipo en el producto nacional descendió en los últimos nueve años. La inversión destinada a la industria, luego de aumentar a un ritmo de más de 7% en las décadas del sesenta y del setenta, se conservó casi inmodificada en lo corrido de la presente década.

Otro aspecto que ha jugado un papel central es la escasa incorporación tecnológica. Anteriormente vimos que la productividad industrial creció en forma lenta en los últimos quince años. Lo que no es correcto es atribuir este comportamiento a las condiciones internas de eficiencia de las empresas. La explicación se encuentra, más bien, en el lento proceso de capitalización, toda vez que el progreso tecnológico viene incorporado en las nuevas máquinas y equipos. Adicionalmente, el avance de la investigación en ciencia y tecnología es modesto. Los gastos destinados a este fin corresponden al 0.2% del producto nacional, cifra inferior a la registrada en países similares. Para completar, el desarrollo de los bienes de capital, que es el núcleo en donde se incorpora el conocimiento nacional, ha evolucionado muy lentamente. En suma, la

economía colombiana no cuenta con las condiciones mínimas para absorber el avance tecnológico.

V. SOLUCIONES

Hay un cierto consenso de que el desempeño de la industria ha sido insatisfactorio en los últimos trece años y que es necesario revertir esa tendencia. Las diferencias de opinión radican en las causas que determinaron el fenómeno y obviamente en los correctivos. Lo grave es que el diagnóstico del gobierno y los organismos internacionales ha llevado a una solución que no es la más conveniente. Se considera que la competencia internacional llevaría a las empresas a ser más eficientes y como consecuencia a desenvolverse con mayor agilidad en los mercados internacionales. Así mismo, se supone que crearía las bases para facilitar la absorción del avance tecnológico y elevar la productividad. No se advierte que las desventajas de las empresas no son de origen interno, sino que provienen de una serie de aspectos lejanos a nuestro control. En efecto, hemos visto que el país tiene serias desventajas en materia de tamaño de mercado, avance tecnológico y condiciones laborales que no pueden ser resueltas de un momento a otro.

Dentro de un contexto de esta naturaleza, el efecto de la liberación comercial sería muy distinto al previsto. Su resultado no sería elevar la eficiencia de las empresas sino simplemente sacarlas del mercado.

Sobre esto hay una amplia evidencia empírica. Las desventajas del país se han compensado mediante un sistema de aranceles, restricciones cuantitativas a las importaciones y subsidios a las exportaciones. En el pasado las actividades industriales no pudieron ajustarse a los intentos de desmontar esta protección. La reducción de los aranceles (véase Cuadro 1), que se inició a mediados de la década del setenta, trajo consigo una disminución paralela de la producción industrial y un aumento notable en las importaciones. El proceso hizo crisis en 1983 cuando se procedió a restaurar los niveles anteriores de protección. Si bien en los años siguientes la industria registró índices positivos de actividad,

Cuadro 1. EVOLUCION DE LOS ARANCELES A LA IMPORTACION (CUODE)

	1951	1959	1964	1970	1973	1975	1979	1980	1982 ^a	1982 ^b	1984	1985
Bienes de consumo	35.10	39.20	52.60	98.90	84.90	50.50	37.83	34.83	33.89		65.24	45.94
Bienes intermedios	19.10	24.50	25.40	49.10	47.10	35.90	22.72	22.72	20.91		35.84	28.27
Bienes de capital	9.60	17.30	20.90	37.60	40.50	32.00	25.20	25.20	25.54		37.43	27.77
Promedio	17.81	23.85	27.31	51.71	49.63	36.40	24.89	24.89	23.64	28.10	42.16	31.65

Fuentes: 1951-1975, G. Montes y R. Candelo (1981).
1979-1982, Luis Jorge Garay, (1982).
1984-1985, Rafael Cubillos y Luis Alfonso Torres (1987).

nunca logró restablecerse a cabalidad. En los últimos años ha crecido por debajo del promedio histórico y se ha visto sometida a cortos ciclos que alteran el comportamiento regular de la economía.

De esto no se escaparon ni siquiera las exportaciones menores. En el Cuadro 2 se observa que el período de desmonte a la protección correspondió a un deterioro de las exportaciones de manufacturas. Así mismo, se observa que el repunte coincidió con la restauración de la protección. Si bien muchas interpretaciones se pueden dar a este comportamiento, es indudable que a lo largo de los últimos veinte años los movimientos de las exportaciones han estado íntimamente relacionados con el proceso de industrialización. Este comportamiento confirma los planteamientos de la primera parte, en el sentido de que el conflicto no es tanto entre el mercado interno y el externo, más concretamente, entre las exportaciones de manufacturas y la sustitución de importaciones. En el período 1967-1973 los dos procesos fueron de la mano. Curiosamente, el conflicto más pronunciado se presenta entre las exportaciones de productos básicos y las de manufacturas. La prioridad que se les concedió a las primeras fue lo que deprimió el tipo de cambio y succionó los recursos para el desarrollo industrial.

El mal desempeño de la economía es una de las razones exhibidas con mayor frecuencia para justificar la liberación de importaciones. Al parecer, no está suficientemente explícito que los menores índices de actividad económica ocurrieron en el

período 1980-1983, cuando se redujeron los aranceles y se amplió la lista de bienes bajo el régimen de libre importación, y que la modesta recuperación posterior coincidió con el restablecimiento de la protección. Mientras en el primer período la industria descendió a razón de -0.4% y el PIB aumentó 1.1%, en el segundo crecieron 4.2% y 4% respectivamente. Aun así, la caída de la tasa de crecimiento durante la década se atribuye a la protección. En fin, es el tipo de análisis desconectado de la realidad que ha hecho carrera para justificar las liberalizaciones.

VI. EXPERIENCIA MUNDIAL

La pregunta que surge de inmediato es por qué

Cuadro 2. CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES 1965-1985

	1965-74 %	1975-85 %	1978-83 %	1965-85 %
Agricultura (sin café)	8.5	-0.6	-4.3	5.3
Manufacturas I (9-11-13-25)	14.1	0.5	-5.4	6.6
Manufacturas II (16-25)	13.3	1.1	-5.0	6.7
Manufacturas III (16-19-21-25)	15.6	3.2	-10.6	8.1
Bienes (1-25)	5.8	1.9	-1.5	4.6
Bienes y servicios	5.5	3.0	-1.4	4.4

Fuente: Jorge García (1987), Cuadro 5.

otros países sí han podido abrir el sector externo. Usualmente se dan los ejemplos de Japón, Corea y Chile.

En el caso de Japón y Corea simplemente no se liberalizaron las importaciones para promover el desarrollo exportador. Ambos casos demuestran, más bien, que la liberación no es una condición necesaria para el desarrollo comercial. El éxito exportador de Japón y Corea se logró mediante una planeación encaminada a promover la creación de actividades destinadas tanto para el mercado interno como para el externo. En la práctica, se pretendía conquistar los compradores foráneos y conservar los domésticos.

Es cierto que Japón y Corea revelan estructuras comerciales relativamente abiertas. Este resultado no fue anterior sino posterior al éxito exportador. Los socios comerciales han condicionado la compra de los productos a la apertura de la economía. Tal vez la mejor ilustración de este fenómeno se vislumbra en el caso brasilero. Hoy en día, los países desarrollados le exigen una mayor apertura externa como contraprestación para adquirir los productos. A la luz de estas presiones, no hay duda que Brasil se verá obligado a una mayor apertura de importaciones, pero no para elevar la eficiencia del desarrollo industrial sino para complacer a los socios comerciales.

Ciertamente Chile adelantó una gran liberación de importaciones, tal vez como ningún otro país. Se desmontó la estructura arancelaria, en este momento la protección arancelaria es prácticamente del 10% para todos los productos, y se prescindió por completo de los controles cuantitativos. También es cierto que Chile alcanzó una gran expansión exportadora. En la actualidad, los ingresos externos representan la tercera parte del ingreso nacional.

El caso chileno no es un caso representativo. En el proceso desempeñó un papel fundamental el general Pinochet. Su gobierno mantuvo una severa represión laboral que compensó con creces la eliminación de la protección de las empresas. En los

últimos cuatro años, el salario mínimo en el país austral ha correspondido a la mitad del registrado en Colombia. La gran pregunta es si esta estrategia es viable dentro de un gobierno democrático y con sensibilidad social.

Por lo demás, la estructura de las exportaciones chilenas no tiene ninguna similitud con las asiáticas. Su desarrollo comercial está fundamentado en productos primarios y agroindustriales. Las exportaciones de manufacturas apenas alcanzan los US\$400 millones anuales. La enorme expansión de ingresos de divisas que se produjo en los últimos tres años se debe principalmente a la elevación de los precios de las exportaciones mineras y agrícolas. Lo que no es claro es hasta dónde pueden mantenerse estas condiciones de bonanza fundamentadas en altos precios de los productos básicos y en bajos salarios.

La liberación de importaciones ha avanzado dentro de dos contextos. En las economías que experimentaron altos crecimientos de la productividad, y en las que soportaron caídas de los salarios reales. En el primer caso, se encuentran los países que iniciaron la liberación de importaciones luego de haber avanzado en el proceso de industrialización y modernización. En el segundo, están aquellos que abrieron el sector externo para corregir ineficiencias que van más allá del control de las empresas y tuvieron los poderes para trasladar el costo a los grupos laborales.

La anterior apreciación puede ilustrarse en términos más técnicos. Obviamente, la reducción de la protección no afecta en gran medida a las empresas cuando se compensa con un tipo real de cambio mayor. No es coincidental que en los estudios comparativos del Banco Mundial se encuentre que los países más exitosos en la liberación fueron precisamente aquellos que mantuvieron un alto tipo de cambio. De allí que una de las medidas complementarias esenciales del Banco para sustentar los procesos de apertura es la elevación de la tasa de cambio. Lo que no se advierte es que el manejo cambiario no está bajo total discrecionalidad de las autoridades económicas, ni tiene las

mismas repercusiones en todas partes. No se hace suficientemente explícita la relación entre el mercado cambiario y el mercado laboral. Durante la experiencia del ajuste de América Latina las devaluaciones en todos los lugares acarrearón caídas monumentales del salario real. En general, se advierte que el tipo real de cambio depende del salario real y de un factor tendencia que corresponde a las variaciones de la productividad. La información del Cuadro 3 corrobora en forma empírica la validez de la relación para Colombia³. Dentro de este marco, el tipo real de cambio puede aumentarse cuando se eleva la productividad o se reduce el salario real.

La justificación de la liberación de importaciones en economías con lento avance de la productividad se fundamenta en el principio de la sustitución de la teoría neoclásica. Se da por hecho que el solo cambio de los precios relativos determina una ampliación de las exportaciones que es asimilada por la economía sin mayores resistencias. No se advierte, sin embargo, que el ahorro es altamente insensible a la tasa de interés. El sistema no dispone de ningún mecanismo de precios que estimule la reducción del consumo requerida para darle paso a la ampliación de las exportaciones y a la inversión que arrastre consigo las importaciones indispensables. Se trata más bien de actividades complementarias en las cuales los ajustes tienden a efectuarse por vía del efecto ingreso. Así, la reducción de los salarios reales determinada por la mayor devaluación, y la entrada de las importaciones, provocan una caída de la demanda que, a su turno, trae consigo el deterioro del crecimiento, del ahorro y de los deseos de los inversionistas. La ampliación de las exportaciones se logra a través de la

Cuadro 3. SALARIO REAL EN LA INDUSTRIA Y TASA DE CAMBIO REAL SEGUN INDICES 1971=100

	Salarios	Tasa de cambio real
1953	32.1	41.4
1954	39.2	38.3
1955	52.0	39.1
1956	57.0	37.5
1957	58.7	44.8
1958	60.6	76.4
1959	61.6	71.7
1960	63.1	72.5
1961	63.7	69.0
1962	81.5	71.2
1963	80.5	72.1
1964	79.2	61.9
1965	81.8	69.2
1966	80.1	79.8
1967	82.4	81.2
1968	85.0	88.4
1969	89.8	89.3
1970	102.4	94.7
1971	100.0	100.0
1972	96.2	105.0
1973	90.0	106.3
1974	85.4	104.3
1975	83.3	112.5
1976	85.4	107.3
1977	80.5	96.5
1978	89.9	96.2
1979	95.7	91.9
1980	96.5	93.9
1981	97.8	91.8
1982	101.1	85.1
1983	106.2	82.8
1984	113.9	89.8
1985	112.0	102.8
1986	114.6	121.9
1987	114.8	124.9
1988	114.1	124.9

Fuente: DANE y Banco de la República (promedios).

³ La relación entre el salario real, la tasa real de cambio y la productividad se estimó con la información del Cuadro 3:

$$(1968-1984) \text{ Log } w = 6.62 - 0.59 \text{ Log } e - 1 + 0.0077t \quad R^2 = 0.56$$

(-3.29) (2.30)

En donde,

w = salario real, e = tasa real de cambio y t = tendencia.
La tasa de cambio y la tendencia muestran los signos esperados y aparecen altamente significativas.

disminución del mercado interno. Como es apenas natural, al cabo de un tiempo la baja inversión y las presiones laborales para impedir la caída de las remuneraciones reales se convierten en serias restricciones para el progreso y el avance comercial.

Esta visión pertenece a la misma familia de políticas de ajuste seguidas en toda América Latina para

afrontar los problemas de la deuda externa. Si bien su aplicación ha variado notoriamente, se destaca un patrón común. En todas partes se adoptaron cuantiosas devaluaciones, al igual que acciones internas de diferente tipo, para efectuar las transferencias al exterior. Las medidas provocaron aceleración de la inflación, fugas de capitales, caída del salario real, deterioro de la inversión y descensos apreciables en el gasto social. Más concretamente, significaron una destrucción del mercado interno. Así, los grandes incrementos de las exportaciones que ocurrieron en la región durante la última parte de la década coexistieron con tasas de crecimiento cercanas a cero. Es difícil encontrar una evidencia más contundente de que el origen de los excedentes externos fue la desmejoría de la distribución del ingreso y la baja tasa de crecimiento.

La observación de la realidad plantea una orientación muy distinta. El avance exportador debe complementarse con un fortalecimiento de sus vínculos con las importaciones esenciales, la inversión y el avance tecnológico. Este círculo virtuoso entre la inserción internacional y el crecimiento no resulta ni del mercado ni de las condiciones actuales. En la práctica está condicionado a la reducción de las transferencias de la deuda externa y a un desarrollo industrial orientado hacia las exportaciones.

VII. ALTERNATIVAS

La industria se ha desempeñado insatisfactoriamente en la última década. El ritmo de crecimiento de la producción se redujo a la mitad del período anterior y se amplió la brecha de productividad con respecto a los países desarrollados. Sin embargo, la dolencia no puede atribuirse a un problema interno de las empresas, susceptible de curarse con una mayor competencia internacional. A lo largo del artículo se identificó una serie de factores externos a las firmas que interfieren con el desarrollo industrial y que se encuentran más allá de su control. El sector ha estado expuesto a una descapitalización que ha disminuido la capacidad de producción y las transferencias tecnológicas; no dispone de un marco institucional que propicie un desarrollo industrial basado en el conocimiento; no cuenta con

el apoyo decidido del gobierno; no se ha conformado una estructura comercial que induzca un desarrollo más dinámico.

La economía colombiana no está preparada para enfrentar la liberación de importaciones. Actualmente el país experimenta un serio atraso en materia de capitalización e incorporación tecnológica. De hecho, la competencia internacional significaría el desplazamiento de las empresas existentes, impediría la creación de nuevas actividades intensivas en tecnología y obligaría a una mayor devaluación.

El país realizó el experimento a finales de la década del setenta y comienzos del ochenta (El *Espectador*, febrero 25 de 1990). El proceso hizo crisis en 1983, cuando las reservas internacionales descendieron en forma dramática. Ante la contundencia de los hechos, se procedió a restaurar los anteriores aranceles y engrosar de nuevo la lista de productos de prohibida importación.

Las soluciones resultan del mismo diagnóstico. Las alternativas de manejo se hallan en la capitalización, la tecnología, el papel del Estado y la organización comercial.

La posibilidad de recapitalizar la industria se ve obstaculizada tanto por la deuda externa como por el sector financiero. Actualmente, se destina la cuarta parte del ahorro para cubrir las obligaciones de la deuda externa. Los recursos financieros tienden a desplazarse hacia las actividades especulativas, el Gobierno y las empresas monopolísticas. En ambos casos se requieren cambios de fondo. El más urgente consistiría en reestructurar la deuda externa dentro de un marco que limite las transferencias a menos del 1.5% del producto nacional. Asimismo, se precisa una reforma financiera encaminada a movilizar los recursos hacia la industria mediante la erradicación de los factores especulativos y el fortalecimiento del crédito dirigido.

El país tiene un serio atraso institucional en materia tecnológica. No existen las condiciones globales para absorber el progreso técnico. Las empresas revelan una cierta reticencia para invertir en cien-

cia y tecnología, en tanto que el gobierno nunca le ha otorgado la importancia merecida. Parte de la solución se lograría con una mayor capitalización, toda vez que la tecnología moderna esté incorporada en las nuevas máquinas. Adicionalmente, habría que romper el círculo vicioso de industrialización y tecnología estableciendo los mecanismos institucionales y financieros que permitan a las empresas realizar el gasto en ciencia y tecnología; ello requiere, entre otros aspectos, impulsar un marco institucional que asegure la acción simultánea de las universidades, el Estado y las entidades, y ampliar el gasto público en ciencia e investigación tecnológica. A esto habría que adicionar una política de promoción a la producción de bienes de capital y otra de inversión extranjera que le conceda prioridad a las actividades que ofrecen mayores posibilidades de transferencia tecnológica.

El desarrollo industrial no es posible sin un apoyo decidido del Estado. Como mínimo, debe contar con una infraestructura que favorezca sus actividades y un sistema de licitaciones públicas que le otorgue prioridad a los productores nacionales.

El país no ha logrado conformar una estructura comercial que armonice el mercado externo y el interno. La solución no está en la protección a ultranza ni en la liberación generalizada de las importaciones. Ambas prescripciones se fundamentan en los principios de sustitución que tienen

serias limitaciones en la realidad. La presencia de complementariedades plantea más bien la necesidad de fortalecer los vínculos entre las exportaciones, las importaciones esenciales, la inversión y el avance tecnológico mediante un desarrollo industrial orientado prioritariamente hacia los mercados externos. Este propósito podría alcanzarse, en primera instancia, con un tipo de cambio de equilibrio apoyado en subsidios a las exportaciones, o un tipo de cambio subvaluado con impuestos a las exportaciones mineras y agrícolas. Al mismo tiempo, se requeriría un sistema arancelario moderado y selectivo orientado a promover aquellas actividades que ofrecen las posibilidades tecnológicas y de mercado para tornarse eficientes y competitivas en los mercados internacionales.

Las recomendaciones señaladas suministrarían las condiciones necesarias para revertir la tendencia declinante de la industria. Además, se crearían las bases para proyectar el sector industrial hacia el exterior y convertirlo en el líder natural del desarrollo económico. El resto vendrá más tarde por añadidura. Si el tratamiento sugerido redundara en una mayor productividad que permita a las empresas competir en mejores condiciones, al cabo de un tiempo la liberación de importaciones se convertirá en una opción viable y en un importante instrumento de negociación internacional.

REFERENCIAS

- CUBILLOS, Rafael y Luis A. Torres (1987), "La protección a la industria en un régimen de exenciones". *Revista de Planeación y Desarrollo*, junio, pp. 45-100.
- GARAY, Luis Jorge (1982), "La Política de Importaciones 1978-1982: una evaluación". Mimeo.
- GARCÍA G., Jorge (1987), "Balance of Payments and Export Performance in Colombia in the 1965-85 period". Consultance Report. Banco Mundial.
- MÉNDEZ, Jorge y Luis G. Flórez (1990), "El Desarrollo Frente a la Reestructuración" en *El Desarrollo Industrial Frente a la crisis*. Publicación de Fedemetal y SENA.
- MONTES, Gabriel y R. Canelo (1981), "Crecimiento Industrial y Empleo en Colombia. Entre la Sustitución de Importaciones y la Promoción de Exportaciones". *Revista de Planeación y Desarrollo*, marzo-junio, Vol. 19, pág. 45.
- SARMIENTO, Eduardo (1989), "Los Nuevos Desafíos del Desarrollo: Fundamentos y Políticas" Ediciones Uniandinas, Bogotá.

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 la Comisión Nacional para la Conmemoración del V Centenario del Descubrimiento de América.

Junta de Asesores: Presidente: Anibal Pinto. Vocales: Rodrigo Botero, Fernando H. Cardoso, Aldo Ferer, 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 Fuertes, Luis Yáñez-Barnuevo.

Director: Osvaldo Sunkel

Subdirector: Angel Serrano

Consejo de Redacción: Carlos Abad (Secretario de Redacción), Carlos Bazdresch, A. Eric Calcagno, José Luis García Delgado, Eugenio Lahera, Augusto Mateus, Juan Muñoz, Rodolfo Rieznic (S. Redacción) y Luis Rodríguez-Zúñiga.

Número 13

Enero-Junio 1988

SUMARIO

EL TEMA CENTRAL: «RELACIONES INTERNACIONALES. TENDENCIAS Y DESAFIOS»

ESTUDIOS DE AMERICA LATINA

- Luciano Tomassini: La cambiante inserción internacional de América Latina en la década de los 80.
- Roberto Bouzas: América Latina en la economía internacional: los desafíos de una década perdida.
- Carlos Ominami: Doce proposiciones acerca de América Latina en una era de profundo cambio tecnológico.
- Stephany Griffith-Jones: La condicionalidad cruzada o la expansión del ajuste obligatorio.
- Augusto Varas: Dimensiones internacionales y regionales de la defensa nacional.
- Carlos Rico F.: El Socialismo Europeo, la Alianza Atlántica y Centroamérica: ¿Una historia de expectativas frustradas?

ESTUDIOS DE ESPAÑA

- Juan Pablo de Laiglesia: Las relaciones entre la Europa de los Doce y América Latina. Un proceso de cambio acelerado.
- José Antonio Alonso y Vicente Donoso: Perspectivas de las relaciones económicas España-Iberoamérica-Comunidad Europea.

ESTUDIOS DE PORTUGAL

- Fernando Freire de Sousa: Rumo à Europa. Um balanço da internacionalização da economia portuguesa.

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.
 - **Resúmenes de Artículos:** más de 150 resúmenes de artículos relevantes seleccionados entre los publicados por las revistas científico-académicas del área iberoamericana durante 1986-1987.
 - **Revista de Revistas:** Información periódica del contenido de más de 140 revistas de carácter científico-académico, representativas y de circulación regular en Iberoamérica, España y Portugal.
- Suscripción por cuatro números: España y Portugal, 5.000 pesetas ó 40 dólares; Europa, 45 dólares; América y resto del mundo, 50 dólares.

Instituto de Cooperación Iberoamericana
Revista Pensamiento Iberoamericano
Avenida de los Reyes Católicos, 4
28040 Madrid
Teléfono: 244 06 00 (Ext. 300)
Télex: 412 134 CIBC E

El estancamiento de la industria colombiana

Ricardo Chica*

I. INTRODUCCION

El presente trabajo tiene por objeto mostrar cómo la gravedad y complejidad de los factores en juego en la crisis padecida por el sector manufacturero en el período 1974-82 determinaron que la industria colombiana continuara sumida en un profundo estancamiento a lo largo de los ochenta. En esta forma, mientras el capítulo primero proveerá un dimensionamiento de dicho estancamiento, el segundo se centrará en su diagnóstico. En este último, el énfasis recaerá sobre el análisis de los factores que operaron conjuntamente en ese período crítico con el fin de ofrecer una visión que destaque la convergencia desafortunada para la dinámica del sector de elementos, tanto estructurales como coyunturales, de la evolución de la economía colombiana y de la política económica implementada en ese lapso.

Así, en la sección II.A¹ se destacará cómo, en materia de política económica, se aunaron diversos

* El autor agradece a FEDESARROLLO su apoyo para la elaboración de este trabajo. Asimismo, expresa su reconocimiento para con los asistentes que colaboraron en el trabajo resumido en la sección [ver Chica (1988a)] y en la presente actualización, en particular para con Ana María Herrera.

de esos componentes en un paquete claramente perjudicial para el desarrollo del sector: desde el punto de vista estructural o del largo plazo, estrategias de inspiración neoliberal que tanto en lo comercial como en lo financiero constituyeron una situación de desprotección para el sector relativa a la proveída por la estrategia precedente con su preeminencia de la política industrial. Desde el punto de vista coyuntural o del corto plazo, una política de ajuste a la bonanza cafetera que limitó grandemente los beneficios para el sector de la expansión implicada por ésta, constituyendo un típico episodio de enfermedad holandesa; igualmente, una política posterior de financiación del déficit fiscal y de compensación de su impacto inflacionario que se aunó con la crisis del sector externo en el deterioro de las condiciones de demanda y de financiación para la industria.

Similarmente, en dicha sección se señalará la influencia de procesos de carácter estructural como la secular concentración en la distribución del ingreso; el agotamiento de una fase del proceso sustitutivo y el estancamiento de la productividad; y el

¹ Esta sección constituye un resumen de Chica (1988a), artículo al cual se remite al lector interesado en detalles tanto del argumento aquí reproducido, como de las series respectivas.

cuello de botella constituido por la oferta agrícola. Desde el punto de vista de procesos de naturaleza coyuntural, se analizará la influencia de los elementos constitutivos del síndrome de enfermedad holandesa durante el ajuste a la bonanza cambiaria, así como una serie de efectos perjudiciales para la demanda –como el deterioro del salario y la crisis del sector externo, seguidos por el desplazamiento de la capacidad adquisitiva de los trabajadores hacia los alimentos–, y para los márgenes de ganancia –como las alzas en los costos de la energía, las materias primas, y los laborales–; los cuales culminaron complicándose mutuamente debido a la restricción impuesta por la recesión final sobre la transmisión de esas alzas y debido a los costos del endeudamiento. De manera que, como enfatizaremos en la conclusión, en el período crítico de 1974-82 operó una sucesión de factores coyunturales de demanda primordialmente exógenos, en el contexto de un proceso endógeno de deterioro estructural de la dinámica de la productividad.

Finalmente, la sección II.B considerará tanto la magnitud como los limitantes de la recuperación del sector a partir de 1983.

II. EL ESTANCAMIENTO

Este capítulo, que intenta dimensionar el estancamiento del sector manufacturero, consta de tres secciones: las dos iniciales enfatizarán la magnitud de este estancamiento en términos de la crisis de la acumulación padecida por el sector desde 1974; el argumento estará dirigido a mostrar cómo la crisis de los principios de los ochenta resulta ser una profundización de la del período 1974-75², de manera que ésta inaugura un auténtico período de estancamiento del sector; la sección final se concentrará en el deterioro de su balance comercial en tanto resultado de la erosión de su competitividad.

A. El cambio estructural

Vamos a señalar cómo al quiebre del crecimiento del sector padecido desde 1974 puede atribuirse el

² No se trata simplemente en este caso de la sucesión de dos crisis, como fueron las de 1963 y 1967 en la década anterior.

significado de un cambio estructural en su patrón dinámico. Ello resulta claro del contraste entre la tendencia en la trayectoria de la producción y de la inversión, el cual se ilustra por la diferencia en las tasas de crecimiento (Cuadros 1A y 1B y Gráfico 1), y se demuestra por los resultados de un test de Chow para cambio estructural de parámetros (Cuadro 2). Asimismo, el carácter inestable de ese nuevo patrón se constata por la mayor volatilidad en la tasa de crecimiento anual³, de manera que, como lo destaca también el análisis cíclico de la próxima sección, las expansiones de 1978-79 y 1986-87 no alcanzaron a determinar una recuperación de la dinámica precedente.

Igualmente, otra consideración relativa al nuevo patrón dinámico es el hecho que, después de que su ritmo de crecimiento hasta 1973 le permitió al sector ganar participación en el PIB, su descenso a partir de entonces determinó una reducción en este último; ello refleja la pérdida de su papel como sector líder del desarrollo económico.

B. El ciclo de la acumulación

Vamos en esta sección a concentrarnos en la evolución de las dos variables que resumen la dinámica de la acumulación, esto es, la producción bruta (designada en adelante por la letra P) y la inversión bruta (denominada en adelante por la letra I), en el período 1958-87. Así, la consideración de sus tasas de crecimiento tanto anuales como para los subperíodos 1958-67, 1967-74, 1974-82 y 1982-87 permite apreciar (Cuadros 1A y 1B) cómo, después de una aceleración del primero al segundo subperíodo, en el tercero tuvo lugar un deterioro en la dinámica de ambas variables (I considerada neta de los sectores 26, 32, y 34 –servicios del gobierno y alquileres de vivienda–); el cual, lejos de ser revertido en el cuarto, se profundizó en el caso de I. Igualmente, el análisis de la evolución cíclica muestra cómo en lo esencial observamos la si-

³ Como lo muestra el contraste entre los niveles de producción observados para 1975 y para 1981, y los de 1978; en el caso de la inversión, los valores en 1974 y 1982 contrastan con los observados en 1976.

Cuadro 1.A. EVOLUCION DE LAS VARIABLES INDUSTRIALES (Miles de pesos de 1970 y porcentajes)

	Producción industrial (P)		Inversión total (I)		Inversión sin 26 NI 32 ^a		Inversión sin 26 NI 32 ^b		Importaciones (MM)		Exportaciones (XM)		Déficit comercial	
	Real ^a ajustada	Tasa de crecim. %	Real	Tasa de crecim. %	Real	Tasa de crecim. %	Real	Tasa de crecim. %	Reales	Tasa de crecim. %	Reales	Tasa de crecim. %	Reales	Tasa de crecim. %
1958	23687081		1335		1302		1178		9119.99		248997		8952.74	
1959	26173841	10.50	1362	2.01	1335	2.48	1242	5.42	9355.67	2.58	265131	6.48	9177.58	2.51
1960	29074254	11.08	1936	42.20	1915	43.44	1874	50.97	11549.11	23.45	251436	-5.17	11380.22	24.00
1961	30953957	6.47	2097	8.30	2058	7.50	2047	9.21	11941.62	3.40	417032	65.86	11524.59	1.27
1962	34656051	11.96	3033	44.63	1888	-8.28	1867	-8.77	12630.22	5.77	497674	19.34	12132.54	5.28
1963	34854012	0.57	1933	-36.28	1899	0.58	1815	-2.83	10789.38	-14.57	593527	19.26	10195.85	-15.96
1964	37758481	8.33	3099	60.33	2131	12.26	2005	10.49	12832.48	18.94	692356	16.65	12140.12	19.07
1965	39906750	5.69	3355	8.27	2196	3.05	2128	6.12	9742.74	-24.08	1126124	62.65	8616.62	-29.02
1966	42708305	7.02	3321	-1.02	2436	10.90	2322	9.11	12854.95	31.94	1072164	-4.79	11782.79	36.74
1967	43383350	1.58	3435	3.44	2865	17.63	2799	20.56	9490.79	-26.17	1031101	-3.83	8459.69	-28.20
1968	48504343	11.80	2209	-35.68	2137	-25.41	2041	-27.09	11061.80	16.55	1683316	63.25	9378.48	10.86
1969	51720417	6.63	2881	30.39	2814	31.68	2699	32.26	11549.04	4.40	1956367	16.22	9592.67	2.28
1970	56181688	8.63	3643	26.46	3228	14.72	2791	3.41	14010.53	21.31	2058202	5.21	11952.32	24.60
1971	62568525	11.37	3785	3.91	2948	-8.68	2808	0.62	14966.58	6.82	2337912	13.59	12628.67	5.66
1972	67229096	7.45	5240	38.44	4610	56.37	4305	53.29	13999.98	-6.46	3643398	55.84	10356.58	-17.99
1973	74405263	10.67	5397	2.98	5066	9.90	4875	13.26	15559.72	11.14	5199199	42.70	10360.52	0.04
1974	77568834	4.25	4176	-22.61	3856	-23.89	3641	-25.32	17283.40	11.08	5026146	-3.33	12257.25	18.31
1975	76761018	-1.04	4393	5.18	3701	-4.00	3442	-5.46	15612.67	-9.67	4701237	-6.46	10911.43	-10.98
1976	84015968	9.45	4271	-2.79	3430	-7.35	3387	-1.60	17326.74	10.98	5627784	19.71	11698.96	7.22
1977	89953406	7.07	4918	15.17	3821	11.41	3696	9.12	18062.69	4.25	5734325	1.89	12328.37	5.38
1978	99176613	10.25	5406	9.92	4592	20.19	4436	20.03	22625.73	25.26	5887509	2.67	16738.22	35.77
1979	107273538	8.16	5392	-0.26	4701	2.37	4569	2.99	23778.84	5.10	6286647	6.78	17492.19	4.50
1980	107687382	0.39	5302	-1.67	5023	6.83	4815	5.38	28645.81	20.47	6926422	10.18	21719.39	24.17
1981	104617536	-2.85	6053	14.15	5882	17.12	5617	16.66	30807.91	7.55	6720896	-2.97	24087.02	10.90
1982	105420727	0.77	7665	26.64	7424	26.21	5127	-8.73	32864.82	6.68	6480779	-3.57	26384.04	9.54
1983	105489683	0.07	7644	-0.27	6866	-7.53	5711	11.40	29927.23	-8.94	5226751	-19.35	24700.48	-6.38
1984	115660094	9.64	5247	-31.36	4964	-27.70	4399	-22.98	28549.45	-4.60	5103214	-2.36	23446.24	-5.08
1985	118856118	2.76	4886	-6.87	4607	-7.20	3835	-12.83	25660.86	-10.12	6409725	25.60	19251.14	-17.89
1986	129282906	8.77	5348	9.45	5121	11.16	4465	16.45	28219.11	9.97	7623019	18.93	20596.09	6.99
1987	137067681	6.02	6431	20.24	6311	23.24	5797	29.81	30032.46	6.43	8508665	11.62	21523.79	4.50

^a No incluye empresas de menos de 20 empleados

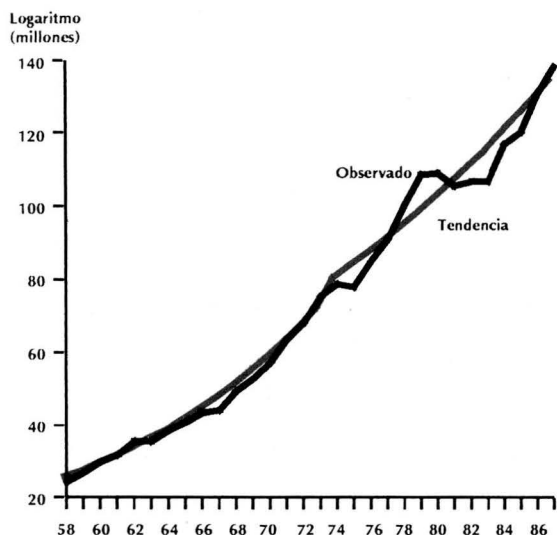
^b Sector 26: Electricidad, gas y agua

Sector 32: Alquileres vivienda

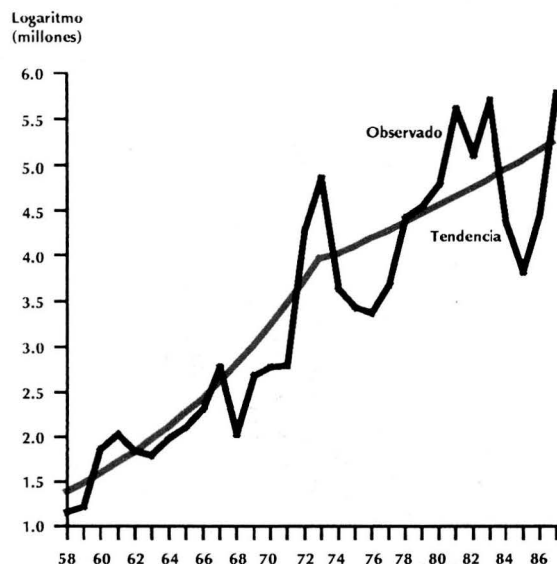
Sector 34: Servicios del gobierno

Gráfico 1. EVOLUCION DE LA PRODUCCION E INVERSION INDUSTRIALES 1958-1987.

A. Producción total



B. Inversión sin 26-32-34



guiente sucesión de fases: expansión de 1958 a 1962, contracción de 1963 a 1967, expansión de 1968 a 1973, contracción de 1974 a 1982, y estancamiento de 1982 a 1987⁴, con las caídas en estas dos últimas fases concentrándose para P en 1974-75 y 1980-83, y para I en 1974-76 y 1982 y 1984.

Por otro lado, desde el punto de vista desagregado, se puede apreciar que, para el caso de la producción, la crisis se concentró en los subagregados de Bienes Intermedios y Bienes de Capital, destacándose el descenso en la contribución dinámica y en la tasa de crecimiento para 1974-82 del sector de textiles, y para 1978-82 también para el de equipo de transporte y el de los sectores de plásticos, instrumentos, y varios. En cuanto a la inversión, ésta se concentró en los subagregados de bienes de capital y de consumo durable, presentándose los descensos más notables en la contribución dinámica y en la tasa de crecimiento en textiles y en maquinaria no eléctrica, tanto para 1974-82 como para 1978-82. De manera que los sectores más afectados por la crisis fueron el de textiles y aquellos pertenecientes a la metalmecánica, los cuales, como lo veremos más adelante, estarán también entre aquellos en los que se concentró el incremento de las importaciones y la caída de las exportaciones.

⁴ Una consideración más detallada de la evolución de las series muestra que la dinámica cíclica de P e I se distanció durante el período crítico de 1974 en adelante, en forma consistente con un rezago en el efecto acelerador como sigue: la contracción inicial se concentró en P hasta 1975, y en I hasta 1976; el pico subsiguiente se produjo entre 1976 y 1979 para P, y para I de 1977 a 1981; la posterior profundización de la contracción fue para P de 1980 a 1983 y para I de 1982 a 1985; por último, la expansión final, que para P tuvo lugar entre 1984 y 1987, para I se pospuso hasta 1986-87. Por otra parte, dos consideraciones justifican nuestra cualificación de esta expansión como período de estancamiento: primero, las tasas promedio de crecimiento de 1983 en adelante no aumentaron para P y decrecieron para I; segundo, como veremos en la sección III.B la debilidad de esa recuperación se manifestó en que ella se agotó en 1987 (los índices posteriores muestran el inicio de una contracción en 1988). Consideraciones todas estas que refuerzan el argumento de que la creciente inestabilidad de la dinámica industrial fue un síntoma más del cambio estructural padecido en el período posterior a 1974.

Fuente: DANE y cálculos del autor.

Cuadro 1.B. EVOLUCION DE LAS VARIABLES INDUSTRIALES (Tasas de crecimiento promedio por subperíodos)

Subperíodo	Producción (P)	Inversión total (I)	Inversión sin 26-32 ^a	Inversión sin 26-32-34 ^a	Importaciones (M)	Exportaciones (XM)	Déficit comercial
1958-1967	6.70	11.04	7.33	7.71	1.09	19.25	-0.10
1967-1974	8.45	9.13	9.27	9.05	7.79	22.29	4.02
1974-1982	4.71	6.53	8.30	6.26	9.82	4.33	11.72
1982-1987	5.57	-5.77	-5.05	-0.75	-2.10	7.78	-5.03
1982-1987*	4.67	2.97	3.03	2.19	-0.10	514.38	-1.39

* Calculado por promedio simple

^a Sector 26: Elasticidad, gas y agua

Sector 32: Alquileres vivienda

Sector 34: Servicios del gobierno

C. Déficit comercial y deterioro competitivo

Relacionada con el estancamiento de la acumulación de la industria estuvo la conjunción de la dinamización de las importaciones y del deterioro exportador que se manifestó en el agudizamiento del déficit comercial observado durante el período 1974-82 (Cuadro 1B). Ahora bien, aunque a esa dinamización y a este deterioro contribuyeron factores no necesariamente relacionados con una pérdida de competitividad, es indudable que el desbalance comercial refleja claramente una tal pérdida, y que ésta tuvo en el estancamiento de la productividad de ese período uno de sus determinantes fundamentales⁵. En esta sección nos limitaremos a caracterizar dicho proceso, dejando para la sección II.A.3 el análisis de sus determinantes generales, y para la II.A.4 el examen del colapso en el crecimiento de la productividad, cuya contribución al estancamiento industrial destacaremos repetidamente.

⁵ Como veremos en la sección II.A.3, entre los factores independientes de la pérdida de competitividad que contribuyeron a la dinamización de las importaciones y al deterioro exportador se destacaron, por un lado, la política de liberación y la explosión de los ingresos cafeteros y, por otro lado, las caídas en la dinámica de los mercados internacionales. Asimismo, allí destacaremos cómo el otro factor que junto con el estancamiento de la productividad determinó esa pérdida de competitividad fue el descenso en el ritmo de devaluación como consecuencia del ajuste a esa explosión.

Con respecto al comportamiento dinámico de las importaciones de manufacturas (MM), observamos (Cuadro 1B) cómo el incremento en su ritmo de crecimiento entre 1967-74 y 1974-82 se explicó fundamentalmente por el crecimiento acelerado de los años 1978 y 1980⁶. Ahora bien, si consideramos la contribución de los subagregados a esta dinamización, el hecho de mayor protuberancia es el papel de las importaciones de bienes de capital, en cuyos sectores se concentraron los mayores incrementos en la tasa de crecimiento⁷. Por su parte, las exportaciones manufactureras (XM) presentaron un comportamiento dinámico opuesto al de las MM a lo largo del período bajo consideración: se puede observar (Cuadro 1) cómo, después de un ligero incremento en su tasa de crecimiento entre 1958-67 y 1967-74, ésta sufrió una caída para 1974-82, comportamiento éste explicado por los crecimientos negativos de 1974 y 1975 y de 1981 y 1982, así como por los muy bajos de 1977 y 1978; de manera que no es cierto que la pérdida

⁶ Es de observar cómo su contraste con el descenso en la dinámica de P determinó que la tendencia decreciente del coeficiente de penetración de importaciones se revirtiera de 1978 en adelante, hasta el punto de casi recuperar en 1982 su nivel de finales de los cincuenta.

⁷ Específicamente, el equipo de transporte pasó de tener una tasa de crecimiento negativa en 1967-74 a una alta positiva para 1974-82 y 1978-82, y maquinaria eléctrica estuvo entre aquellos sectores con el mayor incremento en su tasa de crecimiento entre esos subperíodos.

de dinámica se deba exclusivamente a la crisis de 1974, ya que ella se agudizó claramente a partir de 1981. Asimismo, a nivel de subagregados las mayores caídas del crecimiento entre 1967-74 y 1974-82 tuvieron lugar en el sector de bienes intermedios⁸.

III. EL DIAGNOSTICO

El presente capítulo consta de una primera sección centrada en el análisis de los determinantes de la crisis del período 1974-82, y una segunda acerca de los límites de la recuperación posterior.

A. La crisis de 1974-82

Abordaremos el análisis de esta crisis en términos de la erosión de las condiciones de demanda y rentabilidad de la acumulación industrial que tuvo lugar en este período. Así, mientras en la primera sección se introducirá el marco utilizado para el análisis de la dinámica de la inversión, las secciones segunda y tercera se concentrarán en el deterioro de las condiciones de demanda; esto último, con el objeto de explicar el consiguiente efecto perjudicial sobre la evolución de la utilización de capacidad que se aunó con procesos que erosionaron tanto el margen de ganancias como la dinámica de la productividad para determinar la crisis de la rentabilidad del sector que consideraremos en la sección cuarta.

1. La inversión y su financiación

Como marco de análisis de la crisis de la acumulación adoptaremos la teoría de la inversión según la cual su dinámica está determinada por las expectativas de demanda y rentabilidad que enfrentan los empresarios, así como por las condiciones financieras y cambiarias; las primeras de estas condiciones incluyendo tanto la influencia de la estructura financiera de las empresas, como la de la restricción crediticia⁹.

⁸ Así, a nivel sectorial los sectores de textiles, químicos y caucho, se destacaron entre aquellos que sufrieron las mayores caídas en sus tasas de crecimiento de 1967-74 a 1974-82.

a) Los determinantes de la inversión

Nos limitaremos aquí a referir evidencia en favor de un modelo de acelerador flexible con restricciones cambiaria y financiera, el cual postula que las decisiones de inversión están determinadas por las expectativas de demanda y rentabilidad, y la implementación de estas decisiones se ve limitada por las restricciones de crédito y de divisas [Chica (1984c) y (1988a)]¹⁰.

b) El deterioro de las condiciones financieras¹¹

Analizaremos cómo las condiciones financieras, tanto desde el punto de vista de la liquidez crediticia disfrutada por el sector manufacturero, como en términos de la estructura financiera de sus empresas, se deterioraron en el período crítico que estamos considerando. En cuanto a la liquidez crediticia, el crédito al sector manufacturero exhibió una clara tendencia decreciente de largo plazo con el severo deterioro padecido por ella en los ochenta, profundizando el descenso que había tenido lugar entre los sesenta y los setenta (como consecuencia de las contracciones de 1972 y 1977), cuando la reforma financiera había traído consigo una transformación de la estructura del crédito en

⁹ En cuanto a las condiciones financieras, si bien a la crisis de la actividad inversora pudo haber contribuido el descenso en la liquidez crediticia disfrutada por la industria, el deterioro de la estructura financiera de las empresas y la transformación de su portafolio hacia los activos financieros resultaron nocivos a esa actividad a un nivel más profundo que el de esta operación de la restricción crediticia. Asimismo, en el caso de las condiciones cambiarias, su contribución deletérea no tuvo lugar a través de la respectiva restricción, la cual no operó en el período, sino a través del efecto perjudicial que paradójicamente dicha solvencia tuvo sobre las condiciones de demanda.

¹⁰ Los resultados de las estimaciones muestran la influencia de la rentabilidad esperada y de los fondos internos a través de la tasa y la masa de ganancias con un rezago de dos períodos, de las condiciones más inmediatas de la demanda a través de la utilización con un rezago, y de las restricciones crediticia y cambiaria en el período corriente en los años en que cada una de ellas opera. Asimismo, análisis econométricos con la información de los balances de las empresas muestran cómo la inversión es una función de los ingresos operacionales y los fondos internos.

¹¹ Resumiremos en esta sección los argumentos que se encuentran en: Chica (1984b), (1989a) y (1989b).

contra del largo plazo y de la financiación del capital fijo¹². Así, en los ochenta el deterioro de las condiciones de liquidez de la actividad manufacturera se agudizó críticamente, tanto desde el punto de vista de la cantidad del recurso disponible como del de su costo¹³; ello como consecuencia de la confluencia de la vuelta a la liberación financiera, la recesión, la crisis financiera, la competencia por los recursos implicada por las necesidades tanto de la financiación del déficit fiscal como de la recuperación del sistema financiero. Ahora bien, esta erosión en las condiciones de liquidez crediticia desde los setenta se observó también en términos relativos tanto a la demanda del sector manufacturero como de la liquidez de los demás sectores de la economía¹⁴. De manera que, considerándolo desde el punto de vista de la dinámica industrial, ese comportamiento del crédito favoreció la expansión industrial que tuvo lugar hasta 1974, agudizó el estancamiento padecido por el sector entre este año y 1982, y frenó la recuperación iniciada en 1983.

¹² Con respecto a la evolución de ésta observamos básicamente una acentuada pérdida de importancia del crédito de largo plazo frente al de corto concentrada en el caso del crédito de fomento hasta 1975 y en el global hasta 1981; así como en cuanto al destino —y correlativamente con la transformación desde el punto de vista de los plazos— observamos un creciente peso de los recursos de fomento para capital de trabajo frente a aquellos para capital fijo.

¹³ En los setenta las contracciones crediticias más severas no tuvieron lugar como consecuencia de la reforma financiera, sino por las compensaciones de los impactos monetarios del financiamiento externo del déficit fiscal (en 1972), y de la bonanza de divisas (1977), de manera que esa reforma contribuyó a dicho deterioro más con sus implicaciones para la mencionada transformación de la estructura. Por otro lado, mientras que la política de estabilización de los setenta había implicado más un cambio en la estructura de fuentes y de asignación del crédito de fomento en favor del corto plazo, del capital de trabajo y de las exportaciones, en los ochenta tiene lugar una severa caída en el crédito tanto global como el dirigido a la industria manufacturera. Adicionalmente, mientras que hasta finales de los setenta el impacto de la tasa de interés se vio moderado por el aceleramiento del ritmo de crecimiento de los precios, luego se presentó una explosión en el costo real del crédito, con tasas nominales sobre el 30% y el 36% o reales sobre el 10% y el 12%, a partir de 1979 y 1981.

¹⁴ En efecto, con respecto a la evolución de la razón entre los flujos de crédito y producción, tenemos que mientras la liquidez global (incluyendo tanto el crédito privado como el de

Y en cuanto al deterioro de las estructuras financiera y de capital, se ha señalado repetidamente las tendencias de las sociedades a incrementar la relación pasivo a patrimonio y de la participación del pasivo de corto plazo dentro de él; y, por el lado del activo, el incremento de las inversiones financieras frente a la inversión fija. Ahora bien, el análisis comparativo de estas tendencias nos permite concluir que el proceso de ajuste financiero de los setenta afectó en forma particularmente severa a la industria manufacturera, ya que tanto desde el punto de vista de la estructura de plazos de los pasivos como de la sustitución de activos fijos por activos financieros, estas tendencias resultaron mucho menos severas en el caso del resto de las sociedades privadas que en el de las manufactureras (en las cuales se concentraron de 1974 a 1978). De manera que podemos concluir, considerando tanto el comportamiento del crédito como el de los indicadores financieros, que a las sociedades pertenecientes a la manufactura les fue peor como resultado de la restricción crediticia de la reforma con estabilización, y disfrutaron menos de la recuperación accionaria de los ochenta¹⁵.

fomento) empezó a descender a partir de 1979 en el caso del crédito total, si consideramos sólo el crédito de largo plazo ella descendió a todo lo largo del período considerado. A su vez, si nos concentramos en el crédito de fomento, observamos cómo, mientras en el caso del total ella ascendió hasta 1977, en el de largo plazo lo hizo sólo en el lapso de 1979 a 1983. Asimismo, la aplicación de un procedimiento para la estimación del exceso de demanda de crédito muestra que no hubo restricción crediticia ni de corto ni de largo plazo sino hasta el deterioro de las condiciones crediticias de la actividad manufacturera que, iniciado de los sesenta a los setenta, se profundizó sustancialmente en la primera mitad de la década de los ochenta. Por otra parte, si miramos el problema en términos relativos al resto de la economía, notamos cómo, si bien la situación de descenso de la liquidez fue generalizada para todos los sectores en la década de los 80, el deterioro sufrido por la manufactura es más severo que el padecido por los demás sectores: así, a su situación de desprotección en este sentido frente a —por ejemplo— la construcción, se agrava el hecho de que a partir de 1983 la liquidez de la industria se hizo prácticamente similar a la del resto de la economía después de venir disfrutando de un relativo privilegio a todo lo largo de las décadas anteriores.

¹⁵ El crecimiento en la participación de los pasivos se concentró en el período anterior a 1976 (los incrementos en los de corto plazo haciéndolo de 1973 a 1975), y el descenso en la participación del patrimonio fue particularmente agudo en el renglón del capital accionario (cuyo descenso fue sustancial-

Cuadro 2. RESULTADOS DEL TEST DE CHOW PARA PROBAR CAMBIO ESTRUCTURAL

	Producción	Inversión total	Inversión sin 26-32	Invers. sin 26-32-34
F(2,26)	33.35	5.22	4.12	6.28
Tasa de crecimiento	Promedio (Porcentajes)			
1958-1973	7.08	7.56	7.30	7.20
1973-1985	4.06	2.22	3.13	2.08

Fuente: Cálculos del autor con base en la Encuesta Anual Manufacturera y el Anuario de Comercio Exterior, DANE.

Así, resulta claro cómo la fragilidad de esta estructura particular generada a lo largo de este período hizo explosión en la crisis financiera a principios de los ochenta, cuando tenemos una agudización de las condiciones de endeudamiento y descapitalización coincidiendo críticamente con la recesión. Agudizamiento que refleja la virtual extinción del mercado accionario ligado al cambio de portafolio de los ahorradores y de las empresas hacia los títulos financieros –los primeros sustituyendo acciones y las segundas la inversión en capital fijo– correlativo a la expansión del sector financiero; evolución financiera ésta que profundizó el proceso resultante –entre otras cosas– de la liberación en la década anterior, y cuyos efectos nocivos para la dinámica industrial, aparte de ese desarrollo de formas de ahorro financiero más atractivas que las acciones y que la inversión en capital fijo, son claros: por una parte, tenemos la no respuesta de la inversión a los incrementos del ahorro financiero,

mente mayor que aquel de los recursos internos), con la tendencia a la descapitalización accionaria profundizándose fundamentalmente en el período 1974-78. Asimismo, si consideramos el descenso de las fuentes financieras de las sociedades como porcentaje del PIB, el deterioro resulta más agudo en el caso de las pertenecientes al sector manufacturero, ya que para el resto de las sociedades los incrementos de capital accionario descendieron menos hasta 1978 y se recuperaron más en los ochenta; y con respecto a sus operaciones generadoras de recursos externos, manufactureras la relación del volumen de operaciones de colocación a las de financiación descendió continuamente, en el caso de la totalidad de las sociedades se presentó un ascenso de 1979 en adelante.

la cual estuvo ligada a la natural canalización de recursos a alternativas más rentables que la inversión productiva, como la especulación financiera y en finca raíz, y la importación y adquisición de bienes suntuarios; y por otra, el encarecimiento de los recursos financieros como consecuencia de la competencia por ellos para esas alternativas más rentables, el cual, a su vez, contribuyó a un deterioro de la rentabilidad de la inversión productiva con relación a la financiera¹⁶.

De manera que para 1982 se profundizó la retroalimentación de la crisis real y de la financiera en un proceso característico, en el cual ese deterioro de la rentabilidad de la actividad productiva –agudizado por el incremento en los costos financieros– se vio acompañado por una insolvencia tanto causada como agravada por la iliquidez característica de la crisis del sector financiero.

Así, pues, nos encontramos que esta convergencia de la crisis real y de la financiera conformó unas condiciones nocivas a la inversión industrial, al nivel mismo de la toma de las correspondientes decisiones: una sustitución en el portafolio de las empresas hacia los activos financieros, una descapitalización y unos costos de endeudamiento deletéreos ya de la viabilidad operacional de las empresas, y una iliquidez que es ya consecuencia de la insolvencia extendida al sistema financiero.

2. Demanda doméstica y ajustes en el nivel y la distribución del ingreso

Iniciamos la consideración de los factores de demanda de la crisis industrial concentrándonos en el estancamiento de la demanda doméstica como

¹⁶ Debe excluirse la consideración unilateral de cualquiera de las direcciones en el nexo causal entre crisis de la inversión y el deterioro de la estructura de capital, cuando se trata de los dos términos de una correlación de costo de oportunidad o de alternativas de inversión en las que la causalidad opera en ambas direcciones. De manera que, se puede, en un sentido, sostener [como se hace en Chica (1984b)] que la crisis en el patrón de acumulación previo –determinado por un modelo de desarrollo en el que la protección a la industria jugaba un papel protagónico– manifiesta que la crisis de la rentabilidad y de la

fuelle de crecimiento, el que junto con la desustitución de importaciones y el deterioro exportador, determinó el agotamiento del crecimiento de la demanda por la producción del sector. Nos concentraremos así en la forma como complicaciones de carácter coyuntural, como ajustes en el nivel y la distribución del ingreso y varios elementos de política del período, convergieron con restricciones de carácter estructural, como las impuestas por la concentración del ingreso sobre el mercado interno y el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones¹⁷, en la constitución de condiciones desfavorables para la demanda por la producción industrial. En esta forma, después de introducir un dimensionamiento básico del impacto de cada uno de aquellos factores, nos concentraremos en la forma como en el deterioro de la demanda doméstica convergieron tanto la no superación de condiciones estructurales de concentración del ingreso, como un conjunto de esos ajustes coyunturales en el nivel y la distribución de éste.

a) Componentes de la demanda y fuentes de crecimiento

Aproximaremos el problema del dimensionamiento de la contribución de la demanda doméstica (DD), la sustitución de importaciones (SI) y la ex-

pansión de las exportaciones (EX) mediante un ejercicio de atribución del crecimiento del producto a cada una de estas fuentes de la expansión de la demanda (Cuadro 3). Así, los resultados básicos de este ejercicio son los siguientes: 1) Si bien la DD constituyó la fuente primordial de crecimiento a todo lo largo de los subperíodos, con su importancia viéndose enfatizada por el creciente peso que su contribución al crecimiento adquirió en la compensación del efecto negativo de la desustitución de importaciones, su estancamiento se manifestó en el descenso de su contribución dinámica, al cual puede atribuirse una responsabilidad fundamental en la pérdida de dinámica del agregado manufacturero. 2) Si bien el descenso para el agregado manufacturero de la contribución dinámica de SI a todo lo largo del período refleja primordialmente su evolución para bienes intermedios (BI), su violenta caída entre 1967-74 y 1974-82 para bienes de consumo durable (CD) y de capital (BK) evidencia la forma como la desustitución de importaciones se concentró en estos subagregados. 3) El descenso, para el agregado manufacturero, de la contribución dinámica de EX entre 1967-74 y 1974-82, después de su ascenso entre 1958-67 y 1967-74, refleja también, fundamentalmente, su evolución para BI¹⁸.

b) Mercado interno: concentración en el período 1972-76 y enfermedad holandesa 1977-80

Consideraremos aquí los movimientos en la distribución del ingreso y la restricción al nivel de éste impuesta por el ajuste a la bonanza cafetera, vista ésta como un componente del síndrome de enfermedad holandesa.

Así, tenemos que a la persistencia de condiciones de estrechez del mercado interno debido a la alta

¹⁸ La debilidad de EX como fuente de crecimiento se pone de manifiesto tanto en el hecho de que su contribución dinámica no alcanza durante el período del *boom* exportador magnitudes ni remotamente comparables con las de la DD, ni significativamente superiores a las alcanzadas por SI en el período precedente, como en su descenso para el período posterior.

inversión industrial contribuyó a la desviación de los recursos del ahorro financiero hacia aquellas alternativas más rentables; así como, en el sentido inverso, señalar a la mencionada presión que la competencia de estas alternativas ejerció sobre los costos financieros, en forma de contribuir al deterioro de la viabilidad de las empresas y –por consiguiente– a profundizar esa crisis de la rentabilidad y de la inversión industrial.

¹⁷ Acerca de estas restricciones estructurales es importante aclarar que ellas están implicadas por el agotamiento de las que habían sido las principales fuentes de crecimiento de la demanda del sector en el período precedente, es decir el crecimiento del fondo salarial, y la sustitución de importaciones. Adicionalmente, con respecto a cada una de ellas es importante agregar lo siguiente: en cuanto a la impuesta por la concentración del ingreso, la dependencia de la dinámica industrial de ese crecimiento es el resultado de la excesiva concentración de la actividad del sector en la producción de CL; y con relación al agotamiento del proceso sustitutivo, a él contribuyeron no solamente los factores señalados en la literatura estructuralista acerca de la transición de la fase fácil a la fase difícil de ese proceso, sino también el abandono de la estrategia sustitutiva implicado en las políticas comerciales del período.

Cuadro 3. FUENTES DE CRECIMIENTO DEL AGREGADO Y SUBAGREGADO MANUFACTURERO

	Producción real ¹ (millones de pesos de 1970)		Contribución al crecimiento ³ (ponderaciones)			Tasa de crecim. promedio	Contribuciones dinámicas ⁴ (%)		
	Promedio anual	Incre- mento ²	CCDD	CCSI	CCX	(%)	CCDD	CCSI	CCX
Agregado manufacturero									
1958-67	25579	20142	0.7458	0.2079	0.0388	6.32	4.711	1.313	0.245
1967-74	45722	32544	0.9043	-0.0358	0.1228	7.67	6.935	-0.275	0.941
1974-82	78266	26677	1.2177	-0.2548	0.0545	4.70	5.719	-1.197	0.256
1982-87	104943	32763	0.6823	0.2705	0.0619	4.70	3.203	1.270	0.291
Consumo liviano (CL)									
1958-67	14082	6839	0.8981	0.0544	0.0482	4.33	3.889	0.236	0.209
1967-74	20921	8870	0.9015	-0.0489	0.1427	5.10	4.600	-0.249	0.728
1974-82	29791	13081	0.9739	-0.0862	0.1084	4.85	4.721	-0.418	0.526
1982-87	42872	8771	0.8143	0.1716	0.0292	3.71	3.024	0.637	0.108
Consumo durable (CD)									
1958-67	939	1711	0.7797	0.2328	-0.0043	11.68	9.104	2.718	-0.050
1967-74	2650	3913	0.7610	0.1157	0.0981	11.45	8.712	1.325	1.124
1974-82	6563	2306	1.6743	-0.7329	0.0754	5.92	9.918	-4.341	0.447
1982-87	8869	7299	0.6119	0.4016	-0.0123	10.00	6.116	4.014	-0.123
Bienes intermedios (BI)									
1958-67	8442	8736	0.6674	0.3042	0.0355	7.47	4.986	2.273	0.265
1967-74	17178	12147	1.0004	-0.1407	0.1372	8.12	8.119	-1.142	1.113
1974-82	29325	6455	1.2192	-0.1312	-0.0467	3.72	4.535	-0.488	-0.174
1982-87	35780	10216	0.7162	0.1087	0.1791	4.32	3.097	0.470	0.774
Bienes de capital (BK)									
1958-67	2116	2856	0.4879	0.5043	0.0524	9.51	4.642	4.798	0.498
1967-74	4972	7614	0.6577	0.2438	0.0891	12.64	8.312	3.081	1.127
1974-82	12586	4835	1.5325	-0.5584	0.0338	5.84	8.944	-3.259	0.198
1982-87	17422	6476	0.4794	0.4965	0.0050	5.48	2.627	2.721	0.027

¹ Producción nominal deflactada por el índice de precios al por mayor de bienes producidos y consumidos de 1970

² Diferencia entre las producciones del año final e inicial del respectivo subperíodo

³ Contribuciones al crecimiento [ponderaciones]

CCDD: demanda doméstica

CCSI: sustitución de importaciones

CCX: exportaciones

⁴ Contribuciones dinámicas

CDDD: demanda doméstica

CDSI: sustitución de importaciones

CDX: exportaciones

Fuente: Cálculos del autor

concentración del ingreso en el largo plazo, se sumó la emergencia de problemas de demanda doméstica en el corto plazo¹⁹. Un deterioro del salario real de los trabajadores industriales tuvo lugar de 1972 a 1976, en forma tal que la mejoría observada entre los sesenta y finales de los setenta se debió a un incremento en ingresos obtenidos por los grupos más pobres (jornaleros agrícolas y trabajadores de la construcción), que estuvo acompañado por un deterioro relativo tanto de los ingresos de los trabajadores industriales²⁰, como de los de los grupos medios [Urrutia (1984), p. 196]. De manera que el consiguiente desplazamiento del ingreso no implicó un debilitamiento en el efecto de la concentración sobre la estrechez de mercado para bienes manufacturados, ya que los patrones diferenciales de gasto entre esos grupos sociales permiten argumentar que la pérdida en participación de los trabajadores industriales más que compensó la mejoría en las condiciones de los trabajadores rurales, en lo que concierne a la demanda por la producción industrial²¹.

Con respecto al episodio de enfermedad holandesa, en la próxima sección nos referiremos a la erosión de la competitividad de la producción doméstica frente a la externa como consecuencia (además del estancamiento de la productividad) del descenso en el ritmo de devaluación que se observó en la segunda mitad de los setenta. En

¹⁹ Si bien esa concentración no se ha agudizado substancialmente en el caso colombiano, la ausencia de una mejoría con respecto a las extremas condiciones iniciales de desigualdad, señala la permanencia de la restricción estructural a la ampliación del mercado interno

²⁰ El rezago de los ingresos del trabajo urbano calificado como resultado de su inercia ante el aceleramiento de la inflación, tuvo un efecto depresivo sobre la demanda industrial; aunque el posterior ajuste a la nueva dinámica inflacionaria reconstituyó la elasticidad salarial a los incrementos en los precios y con ella al menos parte de la capacidad adquisitiva de esos trabajadores, es de esperar que la reducción inicial tuvo tal efecto como preámbulo de la crisis del sector.

²¹ Por cuanto las elasticidades de demanda por alimentos y por bienes de consumo durable determinan que los ingresos adicionales de los grupos más pobres se asignen prioritariamente a los primeros, mientras que una pérdida de la capacidad adquisitiva de los grupos medios significa una sustitución de los segundos por consumos esenciales.

conexión con este típico efecto contractivo sobre el sector manufacturero de un *boom* primario-exportador, operaron también los mecanismos de desplazamiento del gasto hacia el sector de los alimentos como resultado del incremento en sus precios, y los efectos de unas políticas fiscal y monetaria contractivas. Así, en cuanto al desplazamiento de la demanda de la producción industrial a la agrícola, éste estuvo ligado tanto a la alta participación de los productores de café en la distribución de la bonanza²², como a ajustes relacionados con la distribución sectorial y por niveles de ingreso que, como el mencionado desplazamiento del ingreso desde los trabajadores calificados a los de más bajos ingresos, deterioraron la demanda por productos elaborados²³.

Y con respecto a la política económica del período, a los elementos de la política de largo plazo no favorables al desarrollo industrial, propios de la nueva estrategia neoliberal implementados por la administración López, se agregaron otros de la política de corto plazo que se conjugaron con los efectos de enfermedad holandesa que consideramos en la dirección de un deterioro de las condiciones de demanda para la industria; en particular, se trata del proceso de ajuste generador del ahorro para financiar el superávit el cual estuvo determinado por alternativas particulares de política económica que configuraron una opción de carácter depresivo [Chica (1984b), pp. 201-2]. Así, el alza en el precio interno del café y los instrumentos complementarios requeridos, resultaron más inflacionarios y menos expansivos frente a las alternativas de política selectiva; tres elementos de este proceso de ajuste afectaron particularmente las condiciones de demanda de la industria: el primero de ellos fue el incremento en el precio de los alimentos, el cual guarda una estrecha relación con el pivote de la política adoptada, el incremento del

²² Por otra parte, la baja participación del gobierno lo obligó a que su contribución a la financiación del superávit fuera mediante la reducción de la Inversión Pública.

²³ Asimismo, el incremento en la participación de los grupos de ingresos más altos pudo haber significado, no sólo un incremento en la propensión a ahorrar, sino también uno en la propensión a importar [FEDESARROLLO (1982)].

precio interno del café²⁴; el segundo fue la política de restricción monetaria, con el consiguiente descenso en la liquidez para el sector manufacturero; y el tercero, fue la política de restricción fiscal con su énfasis en el ajuste en la inversión pública²⁵.

Finalmente, debe mencionarse la contribución a la profundización del estancamiento industrial de la política de la administración Turbay con su limitación de la intervención estatal al gasto público en infraestructura y al control monetario. Así, como resultado de la política monetaria restrictiva y de las mayores filtraciones externas, en particular de la expansión de las importaciones, la recesión industrial se profundizó.

3. Expansión de las importaciones y deterioro exportador

Nos concentraremos ahora en el mencionado proceso de erosión del balance comercial del sector manufacturero, considerando los determinantes y las consecuencias tanto de la expansión de MM como de la contracción de XM. Como vimos en la sección II.C, ese deterioro en el balance comercial del sector reflejó principalmente la erosión de su competitividad, la que consideraremos en los dos próximos apartes como resultado de la evolución de la relación de precios con sus competidores, tanto en su aspecto de tasas de cambio relativas, como en el de relación de costos.

²⁴ En el período 1975-78, el precio de los alimentos siguió con un rezago de cerca de un año el ciclo de este precio, de manera que el inusitado incremento mencionado en el precio de los alimentos para junio de 1977 estuvo precedido por la enorme alza del precio del grano de 1975 a 1976. Vale la pena enfatizar a este respecto cómo la reversión de la tendencia de desplazamiento del producto de la agricultura a la industria que tuvo lugar en el período, manifiesta un proceso típico al que contribuyeron los movimientos en los términos de intercambio entre los sectores agrícola e industrial; ligados, entre otros mecanismos tipificados por el análisis neoestructuralista de la enfermedad holandesa, al efecto desfavorable para la demanda por bienes industriales de una concentración del ingreso en los pequeños productores rurales, dada la escasa participación de los bienes industriales en su consumo

²⁵ Siendo ella uno de los determinantes de la inversión manufacturera con mayor influencia sobre su dinámica [Chica (1984c)].

a) Enfermedad holandesa y liberación

Aunque con anterioridad a la bonanza de divisas de la segunda mitad de la década se inició el proceso de liberación de importaciones, fue cuando la solvencia de divisas alcanzó los niveles debidos a la bonanza cafetera cuando se generó el efecto depresivo sobre la demanda industrial que hemos caracterizado como síndrome de enfermedad holandesa.

En efecto, durante este período tuvo lugar una erosión de la competitividad de la producción doméstica frente a la externa, no sólo como consecuencia del efecto del estancamiento de la productividad, sino también como resultado del descenso del ritmo de devaluación para la segunda mitad de los setenta a niveles inferiores al de las alzas de los precios (y de los salarios).

Ahora bien, aunque la influencia de los precios relativos²⁶ no fue despreciable, la contribución de la política a la dinamización de las importaciones en el período 1974-82 mediante la reducción de los controles cuantitativos, parece haber sido más importante que el rezago cambiario. Así, el efecto competitivo operó ante todo a través del efecto ingreso y del efecto del relajamiento de restricciones cuantitativas²⁷, concentrándose el efecto contraccionista de una mayor propensión a importar (típico de un modelo keynesiano elemental) en la

²⁶ A través de los cuales actúan no sólo el rezago cambiario, sino también otros factores de oferta y demanda como la tecnología y los gustos, respectivamente.

²⁷ Los análisis econométricos de los determinantes de las MM señalan a una mayor influencia de estas variables que la de los precios relativos [Chica (1989c), Villar (1985)]. Así, acerca de esta coyuntura particular cabe anotar que, con anterioridad a 1978, dichas MM no respondieron como cabría esperar a las medidas de liberación, seguramente en razón de la prolongación de la recesión industrial de 1974-75 (prolongación debida a la política macroeconómica contractiva de ajuste a la bonanza). Por otra parte, en cuanto a los alcances de esta liberación es necesario cualificar su magnitud con la consideración de que a unas primeras fases con un limitado efecto competitivo siguió una etapa de racionalización de la estructura de protección que en general buscaba evitar el afectar la producción nacional [Misas (1980), Garay (1982), Ocampo (1982)].

industria²⁸, dado el significativo incremento de MM. De manera que encontramos en el sector síntomas de enfermedad holandesa, en particular para los años de 1977 y 1980, en los cuales coincidieron incrementos especialmente altos de los ingresos cafeteros, del coeficiente de penetración de importaciones para la industria y del déficit comercial del sector manufacturero, con caídas en la utilización de capacidad²⁹.

b) La desustitución de importaciones

Considerando la concentración en bienes de capital (BK), tanto de la dinamización de MM (sección II.C), como de la contribución dinámica negativa de la sustitución de importaciones, resulta obvio³⁰ que las cualificaciones generales que pueden ser introducidas acerca de la magnitud de la liberación (ver nota 27) no se aplican al sector productor de BK. De manera que, si bien no es claro que haya tenido lugar una efectiva implementación de la estrategia neoliberal a la que pudiera atribuirse la creación de una situación de desprotección generalizada para la industria nacional, sí puede sostenerse que ella determinó un abandono de la profundización sustitutiva en el sector productor de bienes de capital.

c) El deterioro exportador

De los análisis econométricos de los determinantes de la dinámica exportadora resulta claro³¹ cómo un

²⁸ Evidente en el hecho de que esa propensión creció más para la industria que para la economía como un todo en 1974-82.

²⁹ Otro factor que debe tomarse en consideración en relación con el problema de la competitividad de las importaciones es el del contrabando, el cual fue de especial significación para los sectores de textiles, tabaco y electrodomésticos.

³⁰ Después de que SI tuvo una contribución entre la mitad y un cuarto del crecimiento de BK en los subperíodos 1958-67 y 1967-74, pasó a tener una contribución negativa de igual magnitud en 1974-82 (ver Cuadro 3). Por otro lado, la desprotección relativa de BK resulta también clara tanto desde el punto de vista de evolución de la estructura de protección efectiva, como desde el de la política de compras estatales.

³¹ En general, con vistas a la explicación de la dinámica de las XM, ellos enfatizan la importancia de, en primer lugar, el volumen del comercio mundial y, segundo, de la tasa de

menor (mayor) ritmo de actividad de la economía mundial se traduce en un menor (mayor) nivel de demanda por importaciones, y en mayores (menores) niveles de protección a nivel internacional (del empleo): así, en forma consistente con la evidencia econométrica, los años críticos para XM (1974, 1975, 1981 y 1982) coinciden con las contracciones en la dinámica de la economía mundial y del comercio internacional. Y en cuanto al incentivo a exportar manifiesto en la tasa de cambio real *efectiva*, de acuerdo con esos análisis no es igualmente clara la influencia del elemento subsidios³²: en este sentido, considerando el período posterior a 1974 globalmente, se observa claramente que, a pesar de la forma como la expansión del crédito de PROEXPO contrarrestó el deterioro del CAT, los incentivos no compensaron el deterioro de la tasa de cambio real (precios relativos con rezago cambiario). De manera que con respecto a la política cambiaria podemos, por un lado, responsabilizarla por no haber contrarrestado el deterioro del mercado mundial de forma tal que las XM colombianas hubieran mantenido sus participaciones en él; y por otro, atribuir el rezago cambiario al ajuste a la bonanza de divisas generador de las condiciones de enfermedad holandesa³³. Igualmente, en cuanto al otro aspecto de la competitividad manifiesto en la relación de precios –aquel que liga a la dinámica de XM con la de la productividad–, conviene enfatizar dos puntos: por una parte, después de que la industria manufacturera colombiana alcanzó hasta los años sesenta en algunos sectores niveles de

cambio real efectiva [Chica (1980b y 1989c), Echavarría (1982) y Villar (1984)].

³² Mientras la dinámica del comercio internacional contribuye a explicar las tres contracciones, la tasa de cambio real efectiva lo hace para la de 1975, y su componente de tasa de cambio real lo hace para la de 1981 y 1982.

³³ En cuanto a la revaluación real, resulta claro cómo el ritmo de devaluación dejó de compensar el cambio en la relación de precios a partir de 1973, de manera que entre 1975 (año para el que ya había tenido lugar una pequeña revaluación real) y 1981 la revaluación real ascendió a un 20.2%. Por otro lado, que ésta hace parte del ajuste a la bonanza generador de las condiciones de enfermedad holandesa, resulta claro del hecho de que mientras la revaluación de 1973 a 1975 se debió primordialmente al aceleramiento de la inflación doméstica, la del período de dicho ajuste (1976-79) se debió fundamentalmente al descenso del ritmo de devaluación nominal.

productividad que le permitieron aprovechar el *boom* exportador, esta última ha venido sufriendo un deterioro desde 1967 que se ha manifestado en la reducción de su ritmo de crecimiento³⁴; por otra parte, considerando la estructura intersectorial de XM, nos encontramos con una excesiva diversificación y una especialización inadecuada³⁵.

Finalmente, en cuanto al impacto del deterioro exportador, tenemos que en términos de la contribución sectorial a las contracciones de 1974-75 y 1981-82, los sectores más golpeados en la primera fase de la crisis fueron instrumentos y varios, químicos, productos de cuero, y confecciones; y que los más golpeados en la segunda fueron textiles, químicos, e instrumentos y varios. Asimismo, contrastando la contribución dinámica del incremento en XM para 1974-82 con la del período precedente de notable dinámica (Cuadro 3), tenemos que su descenso se concentró en bienes intermedios y de capital³⁶. De manera que conviene cualificar con

³⁴ Como veremos en la sección III.A.4, en cuanto a la productividad observamos una fase descendente entre esos 1971 y 1977, como consecuencia de la cual ella no recuperó su nivel de 0.078 alcanzado en 1971, sino hasta 1980. De manera que el *boom* exportador se benefició tanto de su crecimiento precedente, como de la compensación al estancamiento de la productividad proporcionada por el deterioro salarial: igualmente la competitividad de las XM colombianas se vio afectada en el período de su deterioro (1974-82) por la recuperación del salario en presencia de una profundización en el estancamiento de la productividad. En este sentido, resulta interesante observar cómo mientras en Brasil el ritmo de crecimiento de la productividad se recuperó en los ochenta (después de caer de los sesenta a los setenta), y en México su incremento de los setenta no se vio compensado por la caída de los ochenta, en Colombia tiene lugar un descenso continuado a lo largo de las mencionadas décadas, de manera que la tasa de crecimiento de la productividad durante los setenta (1%) es inferior a la tercera parte de la brasilera (3.8%) y a la mitad de la mexicana (2.4%) [Ramos (1984)].

³⁵ Por una parte, la industria colombiana exhibe unos indicadores de ventaja comparativa revelada [UNIDO (1982)] inferiores, a la vez que dispersos en un mayor número de sectores, lo cual señala un excesivo número de sectores exportando con bajos niveles de competitividad; por otra parte, algunos de estos sectores resultan de inconveniente desarrollo exportador, en términos o de su alto índice de Bruno (alimentos), o del bajo valor social presente de su expansión exportadora (textiles y químicos), o de su excesivo desarrollo frente a un patrón intersectorial más consciente con ventajas de elasticidad ingreso o dinamismo tecnológico [Echavarría, et. al (1983)].

consideraciones sectoriales la apreciación de que, debido a que las exportaciones no fueron una fuente de crecimiento de gran importancia para el agregado manufacturero, la pérdida de dinámica de las XM no contribuyó significativamente a los problemas de demanda de la industria³⁷, ya que este resultado agregado oculta descensos en la contribución dinámica de las exportaciones de sectores como los textiles, confecciones, productos de caucho, y químicos.

4. *La crisis de la rentabilidad: márgenes y productividad*

Analizaremos ahora el deterioro de la tasa de ganancia de la industria, en términos de la erosión de sus determinantes, los cuales subdividiremos en tres grupos: los de la participación de los beneficios en el producto, los de la utilización de capacidad y los de la productividad del trabajo (Cuadro 4).

a) **Los determinantes de la crisis de la rentabilidad**

Consideremos la combinación desafortunada de deterioro, tanto en el margen de ganancias como en la utilización y en la productividad, que tuvo lugar durante el período más crítico de estancamiento del sector: 1974-82³⁸. Como los próximos dos apartes se concentrarán en los determinantes de la erosión del margen y de la productividad, y las secciones III.A.2 y III.A.3 lo hicieron en los de la utilización, nos limitaremos ahora a introducir un dimensionamiento de este deterioro (Cuadro 4). En cuanto al margen de ganancias, también se observa

³⁶ Después de haber crecido para el agregado entre 1958-67 y 1967-74, cayó para 1974-82; lo cual se explica para 1974-82 por la caída en la contribución al crecimiento en BI y BK (Cuadro 3).

³⁷ En el sentido de que EX nunca tuvo un peso superior al 15% del de la DD, y que a nivel de subagregados nunca llegó para ninguno de ellos a presentar contribuciones dinámicas de la magnitud de la de SI para BK y CD en 1967-74 (Cuadro 3).

³⁸ Se observa en ella una tendencia decreciente en el largo plazo a lo largo de cuatro etapas: la primera, ascendente hasta 1963; la segunda, descendente hasta 1967; la tercera, ascendente hasta 1971; y la cuarta, descendente, que se agudiza desde 1975, con una reversión en 1979 y una profundización desde 1982.

Cuadro 4. INDICADORES DEL DESEMPEÑO INDUSTRIAL 1958-1985

	Product. nivel	Márgen ganancias	Tasa de benefic.	Utilización	Tasa salarial
1958	0.0431	0.1874	0.2184	0.6786	0.0140
1959	0.0464	0.1944	0.2414	0.7098	0.0147
1960	0.0514	0.2148	0.2876	0.7483	0.0161
1961	0.0552	0.2258	0.3006	0.7596	0.0175
1962	0.0608	0.2364	0.3217	0.8006	0.0199
1963	0.0625	0.2776	0.3457	0.7275	0.0203
1964	0.064	0.2415	0.3199	0.7516	0.0215
1965	0.0651	0.2526	0.3186	0.7338	0.0218
1966	0.0644	0.2154	0.2679	0.7344	0.0216
1967	0.0667	0.2163	0.2537	0.7026	0.0237
1968	0.0726	0.2357	0.2878	0.7364	0.0241
1969	0.0734	0.2641	0.3177	0.7245	0.0247
1970	0.0725	0.2739	0.3307	0.7385	0.0261
1971	0.0773	0.2856	0.3421	0.7615	0.0267
1972	0.075	0.2679	0.3143	0.7705	0.0267
1973	0.0713	0.2467	0.2862	0.8110	0.0250
1974	0.0706	0.2703	0.3074	0.8101	0.0219
1975	0.0665	0.2587	0.2567	0.7237	0.0222
1976	0.0652	0.2117	0.2103	0.7522	0.0237
1977	0.0673	0.1927	0.1836	0.7548	0.0256
1978	0.0734	0.1659	0.1540	0.8070	0.0287
1979	0.0808	0.2152	0.2292	0.8247	0.0293
1980	0.0798	0.1665	0.1455	0.7788	0.0302
1981	0.0839	0.1752	0.1376	0.7074	0.0318
1982	0.0838	0.1526	0.0917	0.6666	0.0355
1983	0.085	0.1331	0.0699	0.6346	0.0374
1984	0.0908	0.1307	0.0719	0.6862	0.0390
1985	0.0957	0.1379	0.0905	0.7207	0.0386

Fuente: Cálculos del autor con base en datos de la Encuesta Anual Manufacturera del DANE.

una tendencia decreciente en el largo plazo, aunque ésta no se ve tan claramente de los años sesenta a los setenta como a partir de 1975³⁹. Por su parte, la productividad permaneció estancada de 1972 a 1978⁴⁰, mientras que la utilización sufrió

³⁹ Se observan dos etapas en la evolución del margen: la primera, ascendente, hasta 1974, incluyendo un pico de 1969 a 1971; y la segunda, descendente, incluyendo las caídas de 1978 y 1982-83.

⁴⁰ Observamos tres fases en la evolución de la productividad: dos ascendentes, la primera hasta 1971 y la última desde

una fase descendente desde 1974 causada por la confluencia de los factores contraccionistas de demanda mencionados en las dos anteriores secciones⁴¹. De manera que el descenso estructural de la tasa de ganancia que tuvo lugar durante la década de los setenta puede explicarse en términos de estos elementos como sigue: desde 1972, por el descenso de la productividad, cuyos efectos se ven agravados en 1976 y 1977 por la recuperación del salario; desde 1976, por la caída del margen, ligada también a esa recuperación; asimismo, desde 1974-75, por el descenso en la utilización de la capacidad, que únicamente se vio aliviado en 1978 y 1979 con la expansión consiguiente a la bonanza cafetera.

b) El deterioro del margen de ganancias

A este respecto vamos a destacar dos hechos básicos. Por una parte, que este deterioro es más marcado en el margen neto de impuestos indirectos e intereses, como consecuencia del peso adquirido por estos ítems⁴², que en el margen bruto. Por otra parte, que a pesar de que no se observa ni una clara disminución de la participación del valor agregado en el valor de la producción que permitiera atribuir el deterioro del margen a un aumento de los costos variables incluidos en el consumo intermedio, como tampoco una marcada tendencia ascendente de la participación de las remuneraciones en el valor agregado, las presiones de los costos variables no carecieron de importancia. Así, aunque de 1979 en

1978, y una descendente entre esos dos años como resultado de la cual la productividad recobró su nivel alcanzado en 1971 únicamente hasta 1979.

⁴¹ Observamos en la evolución de la utilización las cuatro fases que encontramos en el ciclo de la producción: una ascendente hasta 1962, una descendente de 1962 a 1967, una ascendente de 1967 a 1973, y la descendente final (interrumpida por el pico de 1978 y 1979); fase última en la que el efecto determinante de la demanda sobre la utilización es particularmente válido, como consecuencia de factores tales como el deterioro salarial iniciado en 1973, la crisis de las exportaciones de los años siguientes, y los elementos constitutivos del síndrome de enfermedad holandesa.

⁴² El peso de los intereses y otros gastos generales y de los impuestos indirectos es claramente creciente, con incrementos particularmente marcados de los intereses en 1974 y 1982, y en los impuestos indirectos en 1974 y 1976.

adelante los precios recuperaron en alguna medida su elasticidad de reacción frente a los costos, su rezago frente a algunos de ellos de 1976 a 1978⁴³ contribuyó a la aguda reducción en el nivel del margen que observamos en esos años: las presiones de los costos de la energía y las materias primas nacionales en 1976, de estas últimas en 1977, y de las remuneraciones y la energía en el 1978, frente a una capacidad restringida de transmisión, jugaron un papel de gran importancia en este proceso de deterioro.

Concentrémonos brevemente en dos aspectos centrales de este proceso: el papel de los costos laborales y los determinantes del deterioro en la capacidad de transmisión de las presiones de costos a las alzas en los precios finales. En cuanto al primero, la mayor dinámica de los salarios a partir de 1978 significó una presión deteriorante sobre la participación de los beneficios en el valor agregado⁴⁴, con el descenso de la rentabilidad del período coincidiendo con incrementos de los salarios por encima de los de la productividad; de manera que particularmente en los años de 1978 y 1982 el crecimiento de los salarios contribuyó en forma clara al deterioro del margen que tuvo lugar entonces⁴⁵. Por otra parte, en cuanto al deterioro de la capacidad de transmisión, la situación de elasticidad del ajuste de los precios a las alzas de los

costos se revirtió en 1976 y los dos años siguientes de bonanza cafetera; período en el cual continuó la presión alcista de los costos, en particular de los de materias primas nacionales en 1977 y los salariales en 1978, y en el cual la erosión de las condiciones de demanda junto con una mayor presión competitiva a causa de la liberación de importaciones y un mayor coeficiente de resistencia salarial se tradujeron en un menor nivel del margen⁴⁶. Ahora bien, este proceso tuvo lugar cuando a la tendencia secular de erosión del margen (correlativa a las de la demanda esperada y los planes de inversión), se sobrepusieron mecanismos de corto plazo que se intensificaron con la agudización de las oscilaciones de la demanda que tuvo lugar en los setenta; de manera que mientras que en la década anterior primó un comportamiento procíclico, cayendo en la crisis de 1963 y creciendo con la expansión posterior a 1967, a partir de 1972 entraron a sobreponerse mecanismos de efecto anticíclico⁴⁷, hasta 1979 cuando pareció reconstituirse la primacía de mecanismos procíclicos con el deterioro posterior de la demanda.

lado, no de una dinamización absoluta de los salarios sino de su recuperación frente al severo deterioro precedente, y de otro, de un incremento salarial, no frente a una productividad dinámica, sino frente a una productividad estancada por razones en parte relacionadas con la inercia empresarial.

⁴³ Los mecanismos en juego en cada caso fueron totalmente diferentes. En cuanto al proceso de 1977, sus elementos fueron los constituyentes de un síndrome de enfermedad holandesa: incrementos de los costos y de los precios de los alimentos, como resultado de las presiones de demanda que produjo la bonanza sobre la inelástica oferta de bienes agrícolas, con los segundos generando un mecanismo más de deterioro de la demanda como resultado del descenso sufrido por el salario real. Y con respecto a 1978, se puede decir que durante este año convergieron los efectos contrapuestos de demanda y de costos de un incremento en los salarios, el cual estuvo determinado por la relación rezagada a las alzas en los precios de los alimentos en el año anterior; y a pesar de que su efecto de demanda se vio potenciado por el descenso en esos precios, así como por la recuperación de la demanda agregada, el margen de ganancia continuó su descenso, seguramente en razón de la inercia de las expectativas de demanda.

⁴⁴ Así, en 1975 se observaron correlaciones kaleckianas con el margen moviéndose en el sentido inverso de la demanda: el deterioro de la capacidad adquisitiva de los trabajadores que tuvo lugar desde 1972 se manifestó en reducciones de la demanda desde ese mismo año y en caídas en la utilización desde el 1973, en lo que puede verse como la primacía de un

⁴³ La comparación de la dinámica inflacionaria de los precios con la de los costos, muestra que el margen de los primeros sobre los segundos, después de sufrir un marcado deterioro entre 1976 y 1978 y de recuperarse algo posteriormente, termina exhibiendo una ligera reducción en el período 1970-82.

⁴⁴ La participación de las remuneraciones en el valor agregado osciló fuertemente (pasando, como veremos, de 1974 a 1978 de su nivel más bajo a su nivel más alto), de manera que, si bien ella es más alta en 1982 que en 1970, ello no parece reflejar una tendencia ascendente estable.

⁴⁵ En sus recuperaciones de 1978 y 1982, la sobreestimación de la inflación sobre la base de la experiencia inmediatamente anterior parece haber sido crucial. Así, la conjunción en esos años de una capacidad de negociación en vías de recuperar sus niveles de la década anterior, con el ajuste de expectativas a los mayores niveles de inflación característicos de los setenta, junto con la incapacidad de transmisión por parte de los capitalistas en 1978 y 1982 se tradujo en el establecido incremento del costo salarial en esos años. Por otro lado es importante tener en cuenta que dicha presión emergió, de un

c) El estancamiento de la productividad

Consideraremos la dinámica de la productividad como determinada por la actividad inversora incorporadora del progreso tecnológico, por las economías de escala dinámicas resultantes de la madurez y magnitud del aparato productivo expresadas en el acervo de capital, y por los rendimientos crecientes de corto plazo expresados en el nivel de la utilización de la capacidad [Chica (1984a) y (1988a)]. Entonces el descenso en la dinámica de la productividad de los setenta resulta explicado en estos términos como sigue: por el lado de la inversión, el efecto deteriorante que pudo haber tenido su caída en 1971, se vio multiplicado posteriormente por los descensos acumulativos de 1974, 1975 y 1976; los problemas de demanda, por su parte, debieron contribuir entre 1975 y 1977; finalmente, en cuanto a los frenos al proceso de maduración, los obvios son el abandono de la estrategia sustitutiva implícito en el proceso de liberación de importaciones implementado desde 1972 (con el consiguiente sacrificio de las complementariedades surgidas del desarrollo de un sector productor de bienes de capital), así como el abandono de los esfuerzos de complementariedad con el capital humano como resultado de la ausencia de incorporación de nuevas técnicas a mediados de los setenta.

Por otra parte, con relación al consiguiente rezago tecnológico de la industria manufacturera colombiana, nos limitaremos a enfatizar los siguientes

efecto causal yendo del incremento en el *mark-up* al deterioro de la demanda. En 1976 se trató nuevamente de una correlación Kkaleckiana, pero en sentido inverso, con el ajuste en el *mark-up* (impuesto por el deterioro de la demanda) contribuyendo a la recuperación de la demanda en ese año. Asimismo, después de que la reducción de la demanda por la enfermedad holandesa en 1977 contribuyó al deterioro del margen en ese año, en 1978 la dirección causal se invirtió, con la continuada caída en el *mark-up* desde 1976 contribuyendo a la recuperación de la demanda en forma similarmente kaleckiana a como lo hizo en ese año. Por otro lado, es de anotar que un análisis comparativo de los márgenes de los sectores urbanos con la matriz de contabilidad social muestra que el del sector manufacturero es el que se ve más afectado por los movimientos de la demanda agregada [Chica (1988b)].

elementos fundamentales: i) en general, la industria colombiana se rezagó cerca de una década en la introducción de las nuevas tecnologías de los setenta, es decir los cambios tecnológicos automatizantes de base electromecánica y microelectrónica; ii) si bien a finales de los setenta y principios de los ochenta tuvo lugar un proceso de incorporación de nuevas tecnologías, su carácter limitado y parcial restringió su contribución a la superación de ese rezago; poderosos factores tanto de oferta como de demanda⁴⁸ constriñeron esa incorporación en la industria colombiana.

B. El período 1982-87

El breve análisis del período final que presentaremos consta de una primera sección en la que se describe la recuperación de la dinámica industrial de 1983 en adelante, y de una segunda que enfatiza las limitaciones de esta recuperación.

1. La dinámica industrial 1982-87

Después de tocar fondo en el segundo trimestre de 1983, la dinámica industrial disfrutó de una recuperación que, aunque frenada en 1985 y agotada en 1987, sí contrastó con el terrible desempeño del sector de 1980 a 1983 (Cuadros 1A y 1B). Esta recuperación encontró en los tres componentes de la demanda (referidos en la sección II.A.2 como DD, SI, y EX) sus fuentes de crecimiento, aunque una comparación con el período anterior (1974-82) destaca la contribución de SI (Cuadro 3). En efecto, si bien DD contribuyó particularmente para CL⁴⁹, y EX para BI, la recuperación de la contribución de SI fue notable para todos los subagregados,

⁴⁸ Del lado de la oferta tenemos el oligopolio, la protección y la integración de procesos en plantas no especializadas; y del lado de la demanda su insuficiencia estructural frente a la capacidad de la tecnología disponible generadora de economías de escala, así como su inestabilidad cíclica.

⁴⁹ Lo cual se explica porque en las expansiones de 1984 y 1986 la contribución del gasto público y de la caída en el ritmo de crecimiento de los precios de los alimentos, en el primer caso, y de los ingresos cafeteros, en el segundo caso, fue fundamental [Crane (1987), FEDESARROLLO (1987)].

en especial para los de consumo⁵⁰. Asimismo, la expansión se manifestó en 1987 tanto en un relativo saneamiento financiero de las empresas [FEDESARROLLO (1987)], como en una dinamización de la actividad inversora (Cuadro 1). Ahora bien, como mencionábamos en la sección II.B, dos consideraciones justifican la cualificación hecha allí de esta expansión como un período de estancamiento, las cuales retomaremos en la próxima sección.

2. Los límites de la reactivación

Con el fin de enfatizar las limitaciones de la recuperación en cuestión vamos, primero, a reconsiderar los dos síntomas (mencionados en la nota 4) del carácter coyuntural de esta recuperación; y, segundo, a introducir un argumento (que completaremos en la conclusión final de este trabajo) acerca de la naturaleza estructural de esas limitaciones. Así, en cuanto a los que consideramos síntomas de carácter coyuntural, tenemos: por una parte, en el caso de P, la tasa promedio de crecimiento para el período no crece (como consecuencia de sus bajos niveles para 1983 y 1985), y en el caso de I ella decrece (como resultado de sus niveles negativos para 1983 a 1985); por otra, la debilidad de esa recuperación se manifiesta en que ella se agota en 1987, con la tasa de crecimiento de P cayendo nuevamente en 1988 (al 2%).

Y con respecto a la naturaleza estructural de las restricciones al crecimiento industrial vamos a limitarnos ahora a una de ellas, la impuesta por la carencia de recursos financieros, dejando las otras para la discusión de la conclusión que sigue a esta sección. Así, aunque el proceso de recuperación disfrutado por el sector manufacturero desde 1983

⁵⁰ Desde luego, el efecto expansivo de esta contribución de SI puede estar exagerado como consecuencia de que mientras la caída de las importaciones de 1984 sí reflejó el efecto sustitutivo de unos controles cuantitativos más estrictos, la de 1983 estuvo más ligada a la recesión y la de 1985 al severo programa de ajuste implementado entonces y a sus implicaciones depresivas. Asimismo cabe anotar que la contribución de EX, a pesar de ser importante de 1985 en adelante, se vio demeritada para el subperíodo por su violenta caída en 1983 (ocasionada en gran medida por la crisis venezolana).

se ha traducido en un mejor desempeño relativo de las empresas del sector en términos de indicadores como el de endeudamiento o de liquidez con respecto a la situación descrita en la sección III.A.1, se trata nuevamente de resultados limitados tanto en su alcance como por estar concentrados en sectores específicos [Serrano (1988)]. De manera que con respecto a la disponibilidad de recursos financieros nos encontramos, como en relación con otros determinantes, con que las dificultades estructurales persistieron. En efecto, desde el punto de vista de las fuentes externas, las condiciones estructurales no ofrecieron perspectivas favorables⁵¹, ni en lo referente a los incrementos requeridos en la colocación de acciones, ni en lo concerniente a la concesión de créditos a largo plazo. Y desde el punto de vista de las fuentes internas, las cuales reflejan las condiciones de rentabilidad determinantes de las decisiones de inversión que motivan la demanda por esos recursos externos, el mencionado carácter limitado de la mejoría de los indicadores de rentabilidad de las empresas del sector [Serrano (1988)], también pone de manifiesto la persistencia de obstáculos estructurales para una recuperación estable de dichas condiciones. Esta consideración nos introduce al argumento de la conclusión que presentamos a continuación.

IV. CONCLUSION

A lo largo de este trabajo, y particularmente en la sección III.A, hemos visto cómo la situación de estancamiento en que se encontró la industria manufacturera colombiana al fin de la década de los ochenta estuvo determinada por una acumula-

⁵¹ La debilidad del mercado de capitales es un factor que contribuyó en forma importante a las deficientes estructuras financieras y de capital que, a pesar de los avances logrados gracias a las medidas destinadas a capitalizar tanto al sector real como al sector financiero, continuaron padeciendo las empresas del sector manufacturero colombiano. En efecto, resulta difícil que un mercado de capitales de las características del colombiano pueda asumir su papel de canalizador de recursos a la inversión productiva, ya sea mediante una captación de recursos por parte del sistema financiero que posibilite una asignación de ellos a créditos del plazo requerido por esa inversión en el sector manufacturero, o mediante la colocación implicada por la capitalización accionaria [Chica (1989b)].

ción de factores coyunturales nocivos, que operaron en el contexto de la vigencia de otros de carácter estructural, conformando así unas condiciones estructurales de estancamiento.

Destacamos dentro de los factores estructurales vigentes, elementos de demanda como el agotamiento (y abandono) del proceso (y la estrategia) sustitutivo, y la estrechez del mercado interno causada por la concentración del ingreso y el estancamiento de la oferta agrícola; y elementos de oferta como el estancamiento de la productividad y la escasez de recursos financieros.

Asimismo, describimos una sucesión de factores coyunturales, incluyendo dentro de los de demanda: el deterioro del fondo salarial producido por la caída del salario real en el 1974 (frente a los precios industriales) y en el 1977 (frente a los precios agrícolas), las caídas de las exportaciones en 1975 y entre 1981 y 1983, la enfermedad holandesa desde 1977, y la liberación de importaciones desde 1978. Y entre los factores de oferta, las presiones de costos entre 1976 y 1978, y la crisis financiera de principios de los 80.

Ahora bien, aunque resulta difícil priorizar la acción de alguno de estos factores por separado, puede sostenerse que se trató de una sucesión de elementos coyunturales de demanda (los más de ellos exógenos al sector), en el contexto de un deterioro estructural de la dinámica de la productividad; esta última atribuible en buena medida a factores endógenos como la inercia empresarial característica de condiciones oligopólicas como las imperantes en la industria manufacturera colombiana.

En esta forma, a lo largo del período crítico de 1974 a 1982 ella sufre un proceso traumático de ajuste, al final del cual en algunos sectores se acometieron iniciativas de reestructuración como reacción ante la pérdida de competitividad y la desprotección (relativa a las condiciones previas) padecidas durante ese período. Ahora bien, acerca de este ajuste debemos anotar dos cosas: por una parte, que puede verse como una necesaria crisis de creci-

miento en la que el sector se vio forzado a superar las ineficiencias que una protección excesiva le consentía; por otra, que la magnitud de las dificultades (tanto en lo tecnológico como en lo laboral y en lo organizacional) enfrentadas por las empresas en estos procesos, señalan la necesidad de crear unas condiciones favorables a este esfuerzo; debe resultar claro que los problemas estructurales de competitividad y de mercado que hemos considerado imposibilitan romper el círculo “carencia de recursos internos—ausencia de inversión—baja productividad—baja rentabilidad” sin una acción política que incluya junto con la inyección de recursos financieros requerida por esa reestructuración, instrumentos complementarios en áreas como las de la difusión tecnológica y la promoción de exportaciones. Acción esta que, naturalmente, supone la decisión política de resucitar la política industrial en el país en la forma de una estrategia en la que los instrumentos del ajuste de corto plazo, privilegiados desde principios de los setenta (no sólo como resultado de la urgencia de los desequilibrios coyunturales sino también como consecuencia del abandono de la estrategia industrial por la obsesión monetarista-neoliberal con el control monetario de la inflación), se articulen con los del desarrollo de largo plazo en un paquete comprensivo a la vez que rigurosamente selectivo.

Ahora bien, para terminar llevando la discusión al terreno de las polémicas recientes, y con el fin de aclarar el carácter de esta estrategia, conviene considerar dos ejemplos de políticas, la una sectorial y la otra macroeconómica, inspiradas por la presente moda neoliberal. Se trata, en el primer caso, de la apertura comercial, y en el segundo, del descontrol de las tasas de interés. Así, en cuanto a la apertura, resulta obvio que no se trata de discutir la conveniencia de exponer a la industria a la competencia externa sino del cómo (gradual y selectivamente, como parte de una programación intersectorial que articule las varias secuencias de transición sectorial entre la SI y la EX, o traumáticamente, como aplicación de un vínculo mágico “liberación de importaciones-incrementos de la productividad-expansión de las exportaciones) y el para qué hacerlo (como parte de una tal estrategia

que priorice metas de exportación, ó para atender a necesidades coyunturales). En este sentido, conviene hacer dos anotaciones al argumento en boga de que la apertura se hace necesaria por el agotamiento de la demanda doméstica y la sustitución de importaciones: primero, que ese agotamiento no responde a una férrea ley económica sino que supone las decisiones de política de no modificar, ni las condiciones de concentración en la distribución del ingreso (y renunciar así a utilizar un instrumento que además de deseabilidad social ofrece grandes posibilidades expansivas en el corto plazo), ni el abandono de la profundización sustitutiva; segundo, que sólo una apertura que incorpore una selectividad en la aplicación de instrumentos de protección dirigida a desviar la promoción desde los sectores tradicionales (se encuentran sobreexpandidos) hacia aquellos sectores más dinámicos (por razones de elasticidades de demanda o de incorporación de progreso tecnológico), podrá garantizar la generación de las economías de escala dinámicas requeridas por la competitividad exportadora.

Y con respecto al aspecto de política que tiene que ver con las tasas de interés, resulta claro que, así se abstuviera la política de canalizar recursos a la mencionada inyección de ellos, los incrementos excesivos en el costo del crédito que viene padeciendo el sector productivo son absolutamente nocivos para el sostenimiento de una expansión de la actividad de las empresas manufactureras.

De manera que, si bien en ambos aspectos un tratamiento de introducción de las señales y fuerzas del mercado para la competitividad puede ser saludable si hace parte de un paquete protector comprensivo de los diversos elementos que hemos considerado (a la manera de los casos asiáticos de intervención estatal exitosa que acrobáticamente suelen ser presentados como ejemplos de liberación exitosa), una dosis excesiva de un remedio (simplistamente aplicado) puede matar a un paciente que hemos mostrado viene padeciendo de una complicada enfermedad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- CRANE, C. (1987), "Quince años de evolución industrial en Colombia". Mimeo, FEDESARROLLO.
- CHICA, R. (1980a), "The Crisis in the Import Substitution Model of Industrialization and the Export Promotion Policies". Mimeo.
- . (1980b), "The Response of Colombian Manufactured Exports to Export Promotion Policies". Mimeo.
- . (1982), "Una Descripción de la Evolución de la Estructura Industrial Colombiana 1958-1980", *Documento CEDE* No. 070.
- . (1983a), "La dinámica de los precios en la industria manufacturera 1958-1980". *Revista de Planeación y Desarrollo*, Vol. XV, No. 1.
- . (1983b), "El desarrollo industrial colombiano 1958-1980". *Desarrollo y Sociedad*, No. 12.
- . (1984a), "Apreciaciones sobre la productividad industrial en Colombia". *Estrategia Económica y Financiera*, No. 83.
- . (1984b), "La Financiación de la inversión en la industria manufacturera colombiana: 1970-1980". *Desarrollo y Sociedad*, No.15-16.
- . (1988a), "Un diagnóstico de la crisis de la acumulación de la industria colombiana". *Desarrollo y Sociedad*, No 22.
- . (1988b), "Un modelo macroeconómico de corto plazo". Informe de FEDESARROLLO al DNP.
- . (1989a), "La financiación de la industria 1975-85". Informe del CEDE al DNP.
- . (1989b), Comentario, en Caballero (ed). *Macroeconomía, Mercado de Capitales y Negocio Financiero*.
- . (1989c), "Un modelo de la dinámica industrial". Informe del CEDE a CORP.
- DNP, UEI. (1983), *El Sector Industrial en el Plan Nacional de Desarrollo*, Vol III.
- ECHAVARRÍA. (1982), "La evolución de las exportaciones colombianas y sus determinantes: una análisis empírico". *Ensayos sobre Política Económica*, No. 2.

- ECHAVARRÍA et. al. (1983), "El proceso de industrialización. Algunas ideas sobre un viejo debate". *Coyuntura Económica*, Septiembre.
- FEDESARROLLO. (1982), "Reactivación y control de la inflación". *Coyuntura Económica*, Noviembre.
- _____. (1985a), "Las Importaciones Colombianas en Perspectiva". Mimeo.
- _____. (1985b), "El Impacto del Control de Importaciones sobre la Actividad Económica". Mimeo.
- _____. (1985c), "Informe sobre Exportaciones". Mimeo.
- _____. (1985d), "Informe sobre Precios y Costos en la Industria Manufacturera". Mimeo.
- _____. (1987), "Actividad Económica Sectorial". *Coyuntura Económica*. Varios números.
- GARAY. (1982), "La Política de Importaciones 1978-82: una Evaluación". Mimeo.
- LORA, E. OCAMPO, J. A. (1986), "Política macroeconómica y distribución del ingreso en Colombia". *Coyuntura Económica*, Octubre.
- MISAS. (1980), "La Política de Liberación de Importaciones. El Caso Colombiano 1974-80". Mimeo, Universidad de Antioquia.
- MISIÓN DE EMPLEO. (1986), *El problema laboral colombiano: diagnóstico, perspectivas y políticas*. Contraloría General de la República, Separata No. 10, Agosto-septiembre.
- MONTENEGRO, A. (1983), "La crisis del sector financiero colombiano". *Ensayos sobre Política Económica*, Banco de la República, No. 4.
- OCAMPO, J. A. (1982), "Política económica bajo condiciones cambiantes del sector externo". *Ensayos sobre Política Económica*, Banco de la República.
- _____. et. al. (1985), "Ahorro e inversión en Colombia". *Coyuntura Económica*, Junio.
- _____. (1986), "La política macroeconómica en el corto y el mediano plazo". *Coyuntura Económica*.
- RAMOS. (1984), "Urbanization and the labour market". *ECLA Review*, No. 24.
- SERRANO (1988), "Perspectivas financieras de la empresa colombiana". Mimeo. Uniandes.
- UNIDO. (1982), *Changing Patterns of Trade in World Industry: an Empirical Study on Revealed Comparative Advantage*.
- URRUTIA, M. y BERRY, A. (1975), *La Distribución del Ingreso en Colombia*, Medellín, La Carreta.
- URRUTIA, M. (1984), *Los de Arriba y los de Abajo*, Bogotá. FEDESARROLLO-CEREC Cap. IV.
- VILLAR. (1984), "Determinantes de la evolución de las exportaciones menores en Colombia 1960-81". *Coyuntura Económica*, Octubre.
- _____. (1985), "Determinantes de las importaciones en Colombia: Un análisis econométrico". *Ensayos sobre Política Económica*, Banco de la República, No. 8.

CUADERNOS DE ECONOMIA

Año 27

Abril 1990

Nº 80

Los efectos de la brecha cambiaria sobre una economía pequeña y abierta.

Luis Viana

Análisis estadístico de costos ferroviarios en un ambiente políticamente cambiante.

S. Jara, C. Raggio

Desarrollo socioeconómico de Chile: Un análisis comparativo para América del Sur.

R. Avello, P. Donoso

Efectos del salario mínimo. Aplicación del método Tobit.

Verónica Chacra

Reformas de las políticas económicas de la agricultura chilena y la respuesta de la oferta agregada: Otro punto de vista.

Lovell S. Jarvis

Respuesta al comentario del profesor Jarvis.

P. Barahona, J. Quiróz, A. Valdés

PRECIO SUSCRIPCION ANUAL (CUATRIMESTRAL), 1989

Chile	\$ 4.000
América Latina	US\$ 36 (incluye envío aéreo)
Europa y U.S.A.	US\$ 42 (incluye envío aéreo)

Números sueltos o atrasados:

CHILE	\$ 1.200
EXTRANJERO	US\$ 12 (incluye envío aéreo)

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

Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile
Oficina de Publicaciones
Casilla 274-V, Correo 21
Santiago-Chile

Cambio técnico, inversión y reestructuración industrial en Colombia

Juan José Echavarría*

I. INTRODUCCION

Se analiza en este trabajo la evolución de la inversión y el cambio técnico en la industria nacional durante los setentas y ochentas. La Sección II ilustra el papel fundamental que ha jugado el cambio técnico en el crecimiento del país, y discute la versión "tradicional", según la cual la crisis de la industria colombiana obedece al menor dinamismo de dicha variable. Tal crisis habría comenzado en 1974, con caídas especialmente agudas en los ochentas. Es a partir de este diagnóstico que toma especial fuerza el paquete de medidas propuesto por el Banco Mundial, ya que una crisis "estructural" amerita remedios también "estructurales".

* Una versión preliminar de este documento se presentó a la Misión de Ciencia y Tecnología bajo la dirección del Doctor Gabriel Misas; el trabajo continuó gracias al apoyo brindado por COLCIENCIAS y el CIID. Se hacen frecuentes referencias a los Anexos del trabajo original, los cuales pueden ser consultados en FEDESARROLLO. La Sección IV.B se basa en el material preparado por el Doctor Luis Alberto Zuleta "Cambio Técnico en la Industria Colombiana", y en la información complementaria suministrada por la Doctora Pilar Esguerra. El trabajo se ha enriquecido luego de amplias discusiones con los dos autores, con Manuel Ramírez, Eduardo Lora, Miguel Urrutia, José Antonio Ocampo y Patricia Correa. Deseo agradecer el apoyo logístico del DANE y del Centro de Cálculo en la Universidad Nacional, y la colaboración de los Doctores Hector Mejía (DANE), Doris Polanía y Oscar Velásquez (Universidad Nacional).

El artículo ilustra (Sección III) el enorme *ajuste* que sufrió la industria Colombiana durante los ochentas: las tasas de inversión fueron altas, y se presentaron despidos masivos de trabajadores, parcialmente sustituidos por empleos "temporales". El país pagó un alto costo social pero la industria estaría en una situación de competitividad relativamente favorable.

La Sección IV describe el cambio técnico en términos conceptuales, y analiza aspectos cualitativos del proceso de innovación en Colombia a partir de una encuesta a 50 firmas. Presenta posteriormente la evolución del cambio técnico en el país durante los setentas y ochentas, y estudia los factores que lo determinan.

En términos generales, el trabajo cuestiona la validez de la versión "tradicional", ya que el patrón de acumulación difiere radicalmente en los setentas y ochentas: la industria no creció durante los setentas por falta de inversión; no lo hizo durante los ochentas por ausencia de cambio técnico.

Plantea hipótesis preliminares para explicar lo sucedido. No se invirtió durante los setentas ante la baja rentabilidad relativa en el sector (según se deriva del modelo de *enfermedad holandesa*), y

cayó la eficiencia productiva (cambio técnico) durante los ochentas al no ser posible reducir costos en un período de estancamiento: la llamada *Ley de Kaldor* operó con fuerza en Colombia en el período. Por otra parte, buena parte de la maquinaria permaneció ociosa, y la industria pudo haber no aprovechando economías de escala potenciales. Es difícil explicar la dinámica de la inversión en los ochentas, y apenas se presentan hipótesis tentativas al respecto.

La evidencia empírica del trabajo confirma que la relación entre crecimiento industrial y productividad es de doble vía. La mayor productividad eleva el ritmo de crecimiento, pero sólo puede innovarse cuando el sector crece. Este último efecto domina ampliamente los demás, con una influencia decididamente menor para la exposición a la competencia internacional o la desconcentración industrial. De acá la importancia de medidas tendientes a aumentar las exportaciones del sector (a cualquier costo en materia de subsidios), y de implementar políticas que suavicen la transición en sectores que enfrentan problemas específicos (p.e. textiles y metalmecánica). Una política de *shocks* anunciados hacia el futuro daría tiempo a las firmas para adaptarse a las nuevas reglas de juego.

II. LA VISION TRADICIONAL. LAS HIPOTESIS DEL BANCO MUNDIAL Y CONTRA-HIPOTESIS ALTERNATIVAS.

El cambio técnico fue el motor de crecimiento de la economía colombiana entre 1925 y 1974, con una contribución aún mayor en el sector industrial. El análisis de fuentes secundarias revela, sin embargo, que dicho proceso se estancó a partir de 1974¹. Las cifras anteriores son ciertamente preocupantes y llevan a pensar en una verdadera crisis "estructural": los incrementos en productividad industrial habrían sido bajos en condiciones de crecimiento global y bonanza de divisas (setentas), como en una situación de estancamiento y de lenta dinámica del sector externo (ochentas).

¹ Echavarría J.J. (1990), Cuadro 1. Las cifras para el conjunto de la economía se basan en García J. (1989).

Una crisis estructural amerita remedios también estructurales como los que actualmente propone el Banco Mundial². El paquete de medidas y efectos podrían resumirse en los siguientes términos:

1. Innovan (y son más eficientes) las empresas sujetas a la competencia internacional: las empresas exportadoras, aquellas para las cuales aumenta la presión de importaciones, y/o las que operan con baja protección arancelaria y para-arancelaria.
2. Innovan (y son más eficientes) aquellas empresas que no devengan rentas monopolísticas.
 - a) Empresas pequeñas
 - b) Empresas con baja participación en la producción del sector.
3. Innovan (y son más eficientes) las firmas transnacionales. Estas también podrían contribuir a las exportaciones de manufacturas, y a elevar la presión competitiva en el mercado doméstico.
4. Innovan (y son más eficientes) las empresas intensivas en empleo, y las que pagan bajos salarios.

Ninguna de las hipótesis anteriores es evidente, y en todos los casos existen contra-hipótesis de sería trayectoria intelectual.

La evidencia empírica sugiere una relación positiva entre apertura, exportaciones y productividad³, pero la teoría del comercio internacional también acepta que es necesario proteger industrias *nacientes* que innovan antes de poder competir en el mercado internacional. ¿Hay industrias nacientes en Colombia?; en qué sectores? La evidencia sugiere que pocos países han logrado seleccionar adecuadamente sus industrias *nacientes*⁴.

² World Bank (1989a, 1989b).

³ Un resumen de la discusión en Echavarría J.J. (1990).

⁴ Para una revisión de la literatura y evidencia empírica sobre industrias nacientes ver Bell, M. (1982).

¿Qué decir de la relación entre estructura industrial, adopción de nueva tecnología, e investigación y desarrollo? Arrow (1962) comprueba, en un artículo hoy clásico sobre el tema, que las firmas que operan en estructuras desconcentradas son más propensas a *utilizar* tecnología ya disponible en el mercado⁵. Ello podría ser especialmente relevante para el caso colombiano donde los gastos en investigación básica son despreciables. Sin embargo, la situación es diferente cuando se trata de investigación y desarrollo. En un mundo Schumpeteriano no hay I&D en firmas pequeñas, y la estructura oligopólica permite capturar los beneficios derivados de la inversión inicial, y acumular los fondos internos requeridos. La evidencia empírica para los Estados Unidos y Europa indica que la estructura ideal para la innovación se encuentra en un punto intermedio entre la competencia perfecta y el monopolio puro⁶. Poco se sabe sobre el caso colombiano.

¿Con qué eficacia operan las multinacionales en Colombia? transfieren capital y tecnología?; ¿innovan más que las firmas nacionales?; ¿fuerzan a las firmas nacionales a competir e innovar?. Ni siquiera es claro que les interese el nuevo planteamiento aperturista si, como creen algunos, las transnacionales vinieron al país a usufructuar de un mercado doméstico protegido, y de un (en aquel entonces probable) Pacto Andino dinámico, y si las decisiones de exportar son determinadas por la casa matriz según su estrategia internacional. La influencia de la inversión extranjera en el país es objeto de otro trabajo que actualmente se prepara en FEDESARROLLO⁷.

No es evidente que innoven o sean más eficientes aquellas empresas que pagan bajos salarios, ya que los salarios elevados inducen en ocasiones el cambio técnico ahorrador de mano de obra. Ello sucedió en los Estados Unidos durante el Siglo XIX, y es una posibilidad teórica interesante desarrollada por algunos economistas⁸.

⁵ Kamien M. y N.L. Schwartz (1982), p.37-43.

⁶ *Ibid.* (1982).

⁷ Echavarría J.J. y P. Esguerra (1990).

Finalmente, Hirschman (1958) afirma que las empresas intensivas en capital son más eficientes en los países sub-desarrollados, ya que los procesos estandarizados permiten ahorrar mano de obra calificada, el factor más escaso en nuestros países. Existe un interminable (y aún no resuelto) debate empírico en este último campo⁹.

Sería deseable explorar dos hipótesis adicionales ampliamente discutidas en la literatura. La primera, conocida como *Ley de Kaldor*, afirma que el crecimiento económico facilita la innovación. En su versión extrema, "A" (el residuo, Sección IV.A) es mayor en períodos de crecimiento, o en sectores dinámicos¹⁰. Se plantea, adicionalmente, que el cambio técnico viene inmerso o incorporado en las compras de maquinaria y equipo, y que es necesario invertir para innovar¹¹. Una de las funciones de la inversión sería la de permitir la utilización de las nuevas invenciones, ya que los viejos bienes de capital no pueden mejorar súbitamente como consecuencia del progreso técnico.

En resumen, existen argumentos coherentes que van en contravía de los planteamientos del Banco Mundial. Se trata de un debate empírico que será preciso dilucidar para el caso Colombiano.

III. INVERSION Y AJUSTE EN LA INDUSTRIA NACIONAL

A. Evolución de la inversión

El DANE calcula la inversión a partir de las compras, ventas y producción de cada tipo de activo; suma su *revalorización*, y descuenta la depreciación que reportan las firmas. El Gráfico 1 presenta los cambios en el stock de capital a través del

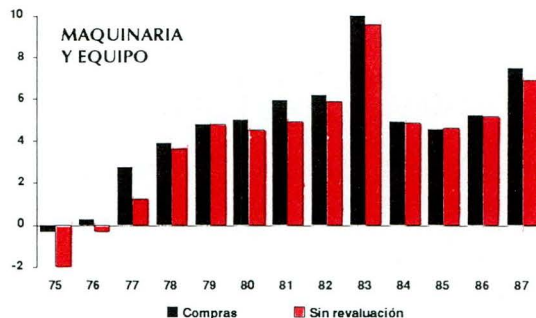
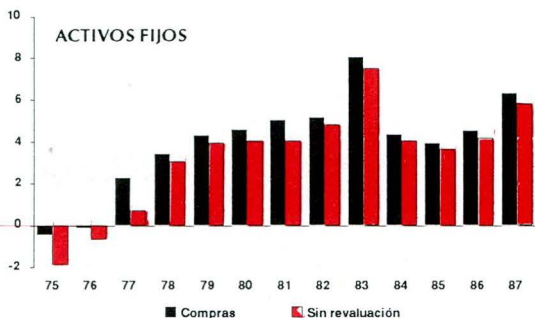
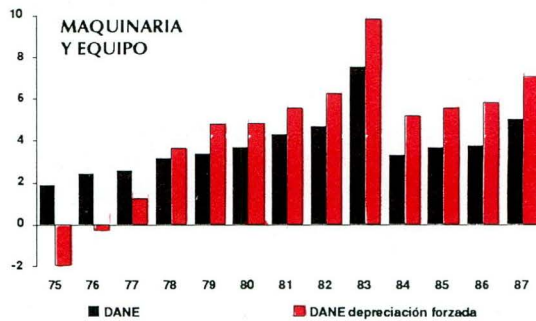
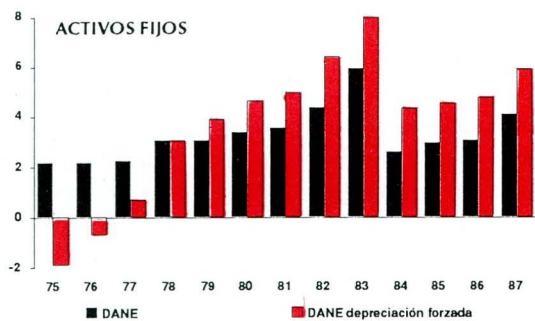
⁸ El contraste entre el proceso de innovación en Estados Unidos y Europa se encuentra en Habakkuk, H. J. (1962). La relación entre salarios e innovación es desarrollada por Hicks J. (1932).

⁹ Hirschman, A. (1958); Díaz, Alejandro C. (1965); Bacha, E. (1966); Claque, C. (1967, 1970); Teitel, S. (1981).

¹⁰ Ver *Journal of Post-Keynesian Economics* (1983).

¹¹ Jorgenson, D. W. (1966); Solow, R. (1959).

Gráfico 1. EVOLUCION DE LA INVERSION INDUSTRIAL (Diferentes definiciones del stock de Capital)



Cambios (%) anuales en el stock de capital. Capital ajustado (ver cuadro 2)
Fuente: DANE, 2.574 establecimientos.

tiempo para 2574 establecimientos. El stock de capital de 1974 fue *ajustado* con base en la metodología sugerida por Harberger (1969, 1978). Los factores de *escalamiento* fueron obtenidos para cada sector CIU 2 dígitos, y aplicados a cada firma en el correspondiente sector¹².

Se presenta la evolución de la inversión en activos fijos y en maquinaria y equipo, considerando cuatro definiciones alternativas de inversión¹³:

- **El stock DANE:** Calculado a partir del stock inicial (ajustado) para 1974, y de la fórmula empleada por el DANE¹⁴.

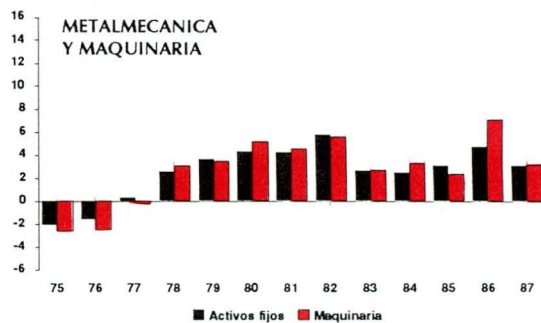
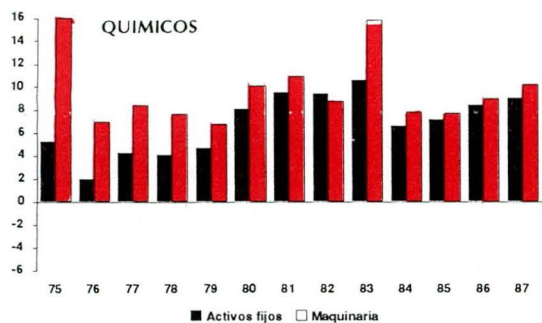
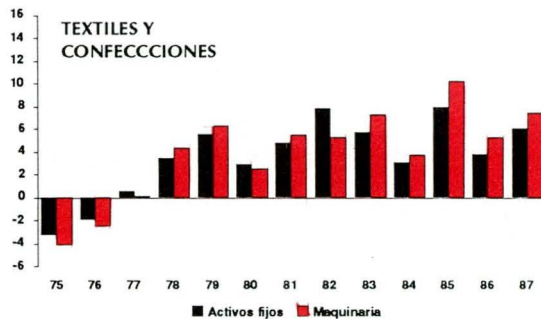
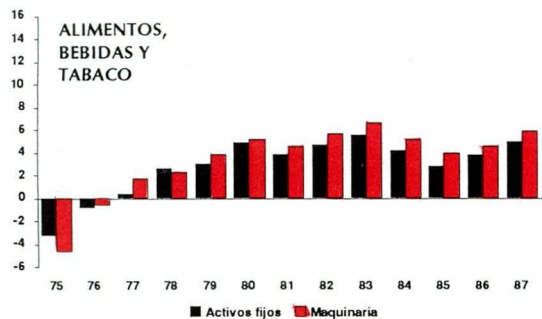
¹² Las características de los establecimientos se discuten en el Anexo A del trabajo original. El Anexo B discute la fórmula empleada por el DANE, el significado de cada partida, los problemas que enfrenta el investigador, y el tratamiento que se les dio en este trabajo. El Anexo C ilustra en detalle los procedimientos seguidos para “escalar” el valor en libras de cada firma en 1974.

- **DANE Depreciación Forzada:** Este es el cálculo en que se basa el resto del trabajo. Utiliza la misma fórmula empleada por el DANE, pero reemplaza la depreciación que reporta el DANE por tasas fijas para cada rubro. Se trata de las tasas utilizadas tradicionalmente para edificios, terrenos, maquinaria y equipo, etc., y que podrían considerarse como tasas mínimas de depreciación.
- **Compras:** No incluye ventas, producción, ni *revalorización* de activos. La depreciación es forzada exógenamente.
- **Sin Revaluación:** Coincide con la definición del DANE, sin incluir la partida *revalorización*. La depreciación es forzada exógenamente.

¹³ Para una explicación más detallada ver Anexo C del trabajo original.

¹⁴ Ver Anexos B y C del trabajo original.

Gráfico 2. INVERSION INDUSTRIAL (Diferentes sub-sectores 1974-1987).



Cambios (%) anuales en el stock de capital (ajustado). Definición DANE con depreciación forzada. Ver cuadro 2.
Fuente: DANE, 2.574 establecimientos.

La evolución del stock de capital es relativamente *consistente* para las cuatro definiciones incluidas en el Gráfico. La dinámica de la inversión fue excesivamente baja durante la bonanza cafetera, y se aceleró año tras año hasta 1983. Cayó en 1984-1987 a niveles comparables a los de los setentas. La tendencia es similar para activos fijos y maquinaria y equipo.

La tasa (acumulada) de crecimiento fue mucho mayor en los ochentas que en los setentas, lo cual significa que el modelo del acelerador simple (la inversión depende de los cambios en producción) no tuvo vigencia en el período: la industria creció en los setentas pero la inversión fue poco dinámica, y la recesión industrial de 1979-1983 (caída del 0.5% anual en producción) se vio acompañada por tasas aceleradas de inversión.

No se cuenta con información disponible para los años posteriores a 1987, pero la *Encuesta de Opi-*

nión Empresarial de FEDESARROLLO revela un patrón similar al descrito. La industria creció a tasas relativamente bajas en 1988 (4.4%) y 1989 (1.6%), y los empresarios reportaron expectativas de crecimiento desfavorables¹⁵. A pesar de ello se mantuvo un proceso de inversión relativamente dinámico. El 77% y 73% de los empresarios encuestados esperaba aumentar su inversión en maquinaria y equipo en 1988 (36% esperaba aumentos mayores al 25%) y 1989 respectivamente, y el 28% de los empresarios encuestados invirtió para sustituir maquinaria vieja y reducir costos de producción; inversión sin aumentos en capacidad productiva.

El patrón global descrito se presentó en tres de los cuatro grandes sectores industriales (CIU 31, 35 y 38) –Gráfico 2–: tasas crecientes entre 1974 y 1983, y caídas en los años posteriores a niveles compara-

¹⁵ *Coyuntura Económica* (1990), Marzo, p.17.

bles a los de los setentas. La dinámica fue mas marcada en Químicos, un sector donde la inversión apenas si cayó luego de 1983.

El caso de textiles y confecciones es más difícil de analizar. La inestabilidad fue alta, y la dinámica similar en los setentas y ochentas. Nuestros resultados podrían incluso sobre-estimar la inversión de los ochentas. Ramírez (1990, Cuadro 40) encuentra que las importaciones de telares y maquinaria para acabado textil fueron bajas a partir de 1981, y algunos industriales afirman que nuestros resultados obedecen a un simple espejismo, pues la firma endeudada en dólares contabiliza como "inversión" (aumento de activos –y pasivos– en pesos) el efecto de las variaciones en la tasa de cambio. Las cifras utilizadas sobre-estimarían la inversión en los ochentas, y especialmente en años de alta devaluación como 1985. El efecto descrito fue particularmente importante en textiles. Las firmas de ese sector comienzan a endeudarse en el exterior a finales de los setentas, y también muestran hoy mayores coeficientes de endeudamiento (conjuntamente con las de matalmecánica y confecciones. Hallberg, 1989, p.123).

El Cuadro 1 complementa la información contenida en el Gráfico anterior. Considera la evolución de la inversión en todos los sectores industriales, y diferencia el comportamiento de las firmas extranjeras y nacionales¹⁶. El crecimiento del stock de capital es sistemáticamente mayor durante los ochentas: tanto para activos fijos como para maquinaria y equipo, para los diferentes sub-sectores industriales, y para las firmas nacionales y extranjeras. Las tasas son bajas durante los setentas para todos los sub-sectores, exceptuando quizá la expansión en maquinaria y equipo para Productos Químicos.

Entre los sectores de mayor expansión en *ambos* períodos se encuentran Papel e Imprentas, Substancias Químicas, y Minerales no Metálicos, y en-

¹⁶ El comportamiento de las firmas según el grado de inversión extranjera aparece en Echavarría J.J. y Esguerra, P. (1989), Cuadro 6.

tre los de menor expansión Maderas, Productos Metálicos, Maquinaria, Metálicas Básicas, y Alimentos Bebidas y Tabaco. Textiles y Confecciones se encuentran en una posición intermedia en ambos sub-períodos.

No contamos con una explicación plausible del patrón observado. Es posible que la baja dinámica en el primer período se haya debido a la precaria rentabilidad industrial que conllevó la bonanza cafetera (tal como lo predice el modelo de *enfermedad holandesa*), pero ello no explicaría por qué se invirtió durante los ochentas, cuando la rentabilidad industrial descendió aún más. El *mark-up* fue especialmente bajo en 1981-83¹⁷, descendió entre 1977 y 1981, y aún más entre 1981 y 1985¹⁸. Adicionalmente, la capacidad utilizada fue muy baja en los ochentas. La capacidad utilizada en 1983 era menor a 60% (un nivel no observado durante los setentas) descendió entre 1979 y 1983, se recuperó ligeramente hasta 1987, y volvió a caer en 1988 y 1989¹⁹.

Ocampo et.al. (1985) encuentra que los precios de la maquinaria inciden poderosamente sobre la inversión, y ello podría explicar parcialmente lo sucedido. La tasa de cambio se revaluó de manera sustancial entre 1981 y 1983 (pero también a partir de 1975), y las políticas comerciales favorecieron ampliamente la importación de maquinaria y equipo en esos años. En Metalmecánica y Equipo de Transporte el número de posiciones bajo "libre" pasó de representar el 51% del total en 1979, al 73% en 1983²⁰.

Podría haber sido, adicionalmente, que las firmas invirtieron para reducir costos y enfrentar la competencia interna que se desató en un período recesivo. Es sintomático que las mayores tasas de inversión se presentaron entre 1981 y 1983.

¹⁷ Hallberg, K.(1989), p.61.

¹⁸ Roberts, M.J. (1988), Cuadro 5.

¹⁹ *Coyuntura Económica* (1987), diciembre, pp.66-73, y *Coyuntura Económica* (1990), marzo, p.17.

²⁰ Garay, L.J. (1982), Cuadro 13. El autor sostiene que el período verdaderamente liberacionista fue 1979-80.

Cuadro 1. CRECIMIENTO DEL STOCK DE CAPITAL EN DIFERENTES SECTORES INDUSTRIALES. 1974-1987.

	Stock de Capital (Tasas de crecimiento anual)			
	1974-79		1979-87	
	Activos fijos	Maquinaria y equipo	Activos fijos	Maquinaria y equipo
I. TOTAL INDUSTRIA				
Empresas Extranjeras	3.4	3.2	6.5	6.5
Empresas Nacionales	1.4	1.8	5.8	6.4
II. POR SECTOR CIUU 2 DIGITOS				
A. Empresas Extranjeras				
31 Alimentos, Bebidas y Tabaco	1.5	2.5	7.0	8.4
32 Textiles y confecciones	5.7	5.2	5.5	5.8
33 Industria de la Madera	6.0	7.1	11.1	9.8
34 Papel, Imprentas y Editorial	-1.3	-1.6	2.1	1.8
35 Sust. Químicas y Deriv. del Petr.	15.7	16.2	10.9	10.6
36 Minerales no metálicos	2.4	2.1	7.0	9.0
37 Ind. Metálicas Básicas	-0.7	-3.2	7.0	5.6
38 Prods. Metálicos, Maq. y Equipo	1.7	1.6	4.9	5.5
39 Otras Industrias	-0.6	-0.6	3.2	2.7
B. Empresas Nacionales				
31 Alimentos, Bebidas y Tabaco	1.1	1.3	4.0	4.8
32 Textiles y Confecciones	1.2	1.2	5.4	6.1
33 Industria de la Madera	0.4	-0.4	4.2	4.3
34 Papel, Imprentas y Editorial	2.8	3.4	6.2	7.0
35 Sust. Químicas y Deriv. del Petr.	1.6	7.4	8.7	11.4
36 Minerales no metálicos	1.8	1.5	6.5	7.2
37 Ind. Metálicas Básicas	0.9	0.8	10.9	10.3
38 Prods. Metálicos, Maq. y Equipo	0.6	0.1	3.1	3.6
39 Otras Industrias	1.9	2.9	3.0	3.0

Fuentes: DANE, Encuesta Anual Manufacturera y cálculos del autor. 2574 establecimientos

Metodología: Las cifras se obtuvieron a partir de la suma de cada variable por sub-sector. Se consideran como extranjeras aquellas firmas con participación foránea superior al 50%.

B. Valor agregado, empleo y salarios

La industria se expandió a tasas modestas en un contexto de alto crecimiento *global* durante los setentas, y a tasas muy bajas en una economía estancada durante los ochentas²¹. Se verá más adelante como el lento crecimiento industrial se debió a falta de inversión en los setentas (con un crecimiento moderado del empleo). La situación fue

radicalmente diferente en el período siguiente, cuando la modernización en maquinaria y equipo se vio acompañada por caídas drásticas en el nivel de empleo.

²¹ El crecimiento del valor agregado industrial durante la segunda mitad de los setentas (4.1% aprox.) fue el menor registrado hasta ese momento en la historia del país. La situación fue aun peor durante los ochentas con un volumen de producción ligeramente superior en 1987 que en 1980.

Cuadro 2. VALOR AGREGADO, EMPLEO v SALARIOS. (Tasas de Crecimiento Anual)

	Valor agregado		Empleo		Salario nominal	
	1974-79	1979-87	1974-79	1979-87	1974-79	1979-87
I. TOTAL INDUSTRIA						
Empresas Extranjeras	4.8	0.3	3.6	-1.5	26.8	29.5
Nacionales	4.3	-0.0	2.4	-1.9	28.5	26.8
II. POR SECTOR CIIU 2 DIGITOS						
A. Empresas Extranjeras						
31 Alimentos, Bebidas y Tabaco	8.0	3.1	8.4	-5.1	12.2	30.0
32 Textiles y Confecciones	2.8	-0.1	2.9	-5.7	14.3	26.4
33 Ind.de la Madera	8.7	-2.8	5.9	0.7	10.9	39.8
34 Papel, Imprentas y Editorial	5.0	-2.0	3.6	-1.7	13.5	29.3
35 Subs.Químicas y Deriv.del Pet.	4.5	0.6	4.3	-1.3	10.9	27.8
36 Minerales no Metálicos	5.9	-0.3	2.5	-4.0	22.6	26.1
37 Ind.Metálicas Básicas	3.2	7.0	-0.8	10.2	10.5	24.9
38 Prods.Metálicos, Maq. y Equip	-2.7	-1.5	5.1	-3.3	11.2	30.6
39 Otras Industrias	8.0	-1.5	0.4	-2.9	12.9	22.3
B. Nacionales						
31 Alimentos, Bebidas y Tabaco	5.5	0.6	4.6	-0.6	16.0	26.6
32 Textiles y Confecciones	6.2	-3.5	2.1	-4.1	14.5	23.5
33 Ind.de la Madera	2.6	-1.7	1.0	-1.1	14.9	20.7
34 Papel, Imprentas y Editorial	2.7	2.4	0.6	-0.4	15.1	23.3
35 Subs.Químicas y Deriv.del Pet.	7.2	-2.5	2.8	-0.3	15.6	28.3
36 Minerales no Metálicos	2.9	3.9	3.7	-0.1	16.7	24.6
37 Ind.Metálicas Básicas	3.0	1.1	0.4	-6.2	20.2	25.8
38 Prods.Metálicos, Maq. y Equipo	4.0	-1.0	3.7	-2.2	12.2	24.4
39 Otras Industrias	4.4	0.7	2.3	-2.2	12.2	22.3

Fuentes: DANE, Encuesta Anual Manufacturera, 2574 establecimientos

Metodología:

El valor agregado nominal se deflactó con el salario promedio en cada firma para calcular el valor agregado real. Las cifras de cada columna se obtuvieron a partir de la suma de cada variable en el respectivo sub-sector. Se consideran como extranjeras aquellas firmas con participación foránea superior al 50%.

El patrón descrito se presentó tanto en las firmas nacionales como extranjeras (Cuadro 2), pero las tasas de despido en los ochentas fueron mucho mayores en las firmas extranjeras. Ello es claro cuando se compara lo sucedido a nivel sectorial y se descuenta el sesgo introducido por la expansión de Industrias Metálicas Básicas (CIIU 37). El empleo industrial cayó en forma aún más dramática a partir de mediados de 1988²².

El *ajuste* en el mercado laboral fue ciertamente drástico durante los ochentas. El sector textil despidió trabajadores a un ritmo anual de 4.1%, y el de Industrias Metálicas Básicas a un ritmo aún más acentuado. Las tasas no fueron despreciables para los demás sectores. Parte de los trabajadores despedidos fueron sustituidos por *temporales*, espe-

²² Coyuntura Económica, Marzo, 1990, p.30.

cialmente en textiles y confecciones, y se cambiaron trabajadores de mayor edad por jóvenes [H.López (1990)].

La participación de *informales* y *temporales* fue(es) significativa. Sólo 50% de los trabajadores que reciben salario están cubiertos por el Seguro Social, y apenas el 20% de los trabajadores empleados en el sector privado reciben todos los beneficios extra salariales que estipula la ley. La proporción de empleados temporales en la fuerza de trabajo aumentó en los ochentas a niveles cercanos al 20%²³.

El despido de trabajadores y la contratación de *temporales* beneficiaron al empresario industrial en el corto plazo, ya que redujo su nómina y obtuvo mano de obra "flexible". El costo social fue alto sin embargo, y se sacrificó la productividad de largo plazo al despedir trabajadores que durante décadas aprendieron a producir en el puesto de trabajo. Los empresarios son conscientes de la importancia de este tipo de aprendizaje al responder la encuesta en la Sección IV.B. Por lo demás, resulta demagógico, a la luz de los hallazgos anteriores, el énfasis puesto por algunos empresarios en los obstáculos que conlleva la actual legislación laboral. Los industriales ya adoptaron buena parte de las reformas solicitadas.

Los salarios industriales no cayeron, algo que se corrobora en otros trabajos²⁴. El salario nominal promedio (anual) se elevó al 28.5% y 26.8% durante los setentas y ochentas respectivamente, tasas similares a las de la inflación. Hallberg (1989, p.98) encuentra que Colombia fue uno de los pocos países en desarrollo en que no cayeron los salarios reales durante los ochentas.

IV. CAMBIO TECNICO

La presente Sección se compone de tres partes. En la primera se discuten aspectos conceptuales del cambio técnico y su medición, y en la segunda se

presentan los resultados de una encuesta a 50 grandes firmas, la mitad de ellas de propiedad extranjera. En la tercera se ilustra la evolución del cambio técnico en Colombia y los factores que lo determinan. Se comparan nuestros hallazgos con los de otros estudios del Banco Mundial.

A. ¿Qué es cambio técnico y cómo se mide?

En esta Sección se definen algunos conceptos relacionados con el cambio técnico y la innovación. La terminología empleada corresponde a la de la literatura sobre el tema.

Es claro, en primer lugar, que no es conveniente de utilizar la productividad del trabajo como índice de eficiencia, ya que esta última depende de la cantidad de máquinas por trabajador.

Formalmente:

$$VA/L = (VA/K).(K/L) \quad (1)$$

donde, VA: Valor Agregado
L: Empleo
K: Stock de Capital.

en otras palabras, VA/L aumenta con K/L, y Ecope-trol sería la firma más "eficiente" del país.

El índice de eficiencia productiva utilizado acá se conoce como *productividad total de los factores* (A) en la literatura. Formalmente, para una función de producción de la forma:

$$VA = A.f(K,L) \quad (2)$$

se tendrá que:

$$A = VA/f(K,L) \quad (3)$$

La existencia de materias primas e insumos de producción (MP) lleva a una fórmula alternativa:

$$A = Q / f(K,L,MP) \quad (4)$$

Nótese que el numerador es ahora la producción -Q- (no el valor agregado), y se incluyen las materias primas en el denominador.

²³ Hallberg, K. (1989), pp.102-103.

²⁴ *Coyuntura Social* (1989), Vol.1.

Un "A" más elevado indica que se obtiene mayor producción utilizando una misma cantidad de factores; se alcanza mayor eficiencia. Bajo rendimientos constantes a escala, la firma es más eficiente, o *innova*, cuando reduce costos de producción sin que disminuya el nivel de precios de sus insumos o factores productivos (p.e. salarios)²⁵.

Se define como *técnica de producción* (o tecnología) a la relación capital/trabajo empleada. La empresa adoptará la técnica que más le convenga dadas las alternativas internacionales. Es probable que pueda escoger entre un conjunto de técnicas relativamente elevado (p.e. cinco o más) *ex-ante* antes de comprar la maquinaria y equipo, pero las posibilidades de sustitución entre capital y trabajo son limitadas *ex-post*. Se hablará entonces de relaciones capital/producto o capital/empleo para referirnos a técnicas o tecnologías específicas. El término *modernización* se reservará para aumentos en K/L y el término innovación o cambio técnico para aumentos en la productividad total de los factores (A). No siempre la modernización implica reducción en los costos unitarios de producción.

Por otra parte, es bueno aclarar que el trabajo investiga los determinantes de las *variaciones* en "A" (innovación), no de su nivel absoluto (eficiencia). En ningún momento se dirá, por ejemplo, que la multinacional es más eficiente; sólo que ha innovado en mayor o menor medida que la firma nacional.

Es importante hacer dos anotaciones adicionales. La primera guarda relación con la medición del stock de capital cuando existe capacidad sub-utilizada. La segunda se refiere a si debe emplearse el valor agregado o el nivel de producción en la medición de A.

¿Qué sucede cuando existe capacidad sub-utilizada en las fábricas? ¿Debe tomarse el stock de capital existente?; o, ¿debe corregirse para considerar únicamente aquella parte de las máquinas efecti-

vamente empleada? Siguiendo la metodología hoy aceptada, no se corregirá por el grado de utilización de capacidad, pues el capital subutilizado es asimilado conceptualmente a capital con baja productividad. Seguiremos utilizando el término cambio técnico para denominar aumentos en "A", a pesar de que las variaciones de dicha variable podrían reflejar cambios en la capacidad utilizada.

El trabajo clásico de Jorgenson y Griliches (1967) utilizó el consumo de energía eléctrica como proxy del stock de capital, tratando precisamente de descontar la utilización de capacidad. El método ha sido descartado en trabajos posteriores. Según Kendrick (1973):

"Al contrario de la población, el stock de bienes de capital está siempre disponible, y envuelve un costo anual independientemente de que sea o no utilizado... El grado de utilización de capital refleja la eficiencia de las firmas y de la economía social en general. Por lo tanto, al convertir el stock de capital en insumos no debemos ajustar por la tasa de utilización de capacidad; éstas deben afectar el índice de productividad"²⁶. (mi traducción).

Denison (1974) está de acuerdo con el planteamiento anterior:

"La utilización de capacidad fluctúa con la demanda en el corto plazo, en forma similar a la tierra o a la mano de obra... Las horas (diarias) de utilización del capital pueden cambiar en el largo plazo, como resultado de otros determinantes de la producción. Son considerados aisladamente, de forma tal que no se les debe considerar de nuevo"²⁷.

La segunda observación guarda relación con el numerador de "A". Es claro que al analizar el comportamiento del cambio técnico en la industria debe emplearse la fórmula (4), ya que también puede haber cambio técnico vía insumos y mate-

²⁵ Economías de escala llevarían a reducir costos aún con los mismos precios de insumos y factores. Ambos efectos serían inseparables empíricamente.

²⁶ Citado por Gollop, F. y D. W. Jorgenson (1980), p.111.

²⁷ P.56, citado por Gollop y Jorgenson, p.111-112.

rias primas. No obstante, se decidió trabajar con (3) por motivos enteramente pragmáticos. En particular, el salario unitario es un buen deflactor del valor agregado a nivel de firma, pero no sería un deflactor adecuado para la producción²⁸.

La metodología de medición empleada es la sugerida por Christensen y Jorgenson (1970). Las características del índice han sido analizadas por Diewert (1976) y por Caves y Christensen (1980). No requiere supuestos de *separabilidad* o *neutralidad* en el cambio técnico.

$$A_{t+1}/A_t = [VA_{t+1}/VA_t]/[(L_{t+1}/L_t)^\alpha \cdot (K_{t+1}/K_t)^{1-\alpha}] \quad (1)$$

donde:

t + 1: Año final.

t: Año inicial.

A: Nivel de cambio técnico - residuo

VA: Valor Agregado (deflactado por el salario unitario para obreros).

L: Nivel de Empleo. Se obtuvo ponderando el nivel de empleo para cinco categorías reportadas por el DANE: Personal Directivo, Empleados, Técnicos Nacionales, Técnicos Extranjeros y Obreros. El factor de ponderación fueron los salarios pagados en cada categoría²⁹.

K: Stock de capital. Ver Anexos B y C del trabajo original, y Sección III.A.

α : Participación del trabajo en el valor agregado.

B. Aspectos cualitativos del proceso de innovación

Se entrevistaron 50 empresas (la mitad de ellas extranjeras) con el propósito de profundizar sobre las características del cambio técnico en la industria Colombiana. Son empresas grandes y con una participación significativa en cada sector. Las fir-

²⁸ Los únicos índices con que se podría deflactar la producción serían los del comercio al por mayor publicados por el Banco de la República. Se trata de una agregación excesiva (nivel de agregación cercano al CIIU 3 dígitos) para nuestros propósitos. Tampoco se cuenta con un deflactor adecuado para materias primas.

mas extranjeras dan cuenta de una tercera parte de la producción total de dichas firmas³⁰.

1. Cambio técnico, maquinaria y materias primas.

Se pretende en primer lugar establecer la existencia o ausencia de criterios "racionales" en la compra de maquinaria y equipo, y la incidencia de la casa matriz para el caso de las empresas transnacionales (ETNs). Se encuentra una alta racionalidad en la escogencia, aún mayor en las ETNs. Los empresarios afirman que existe un número relativamente amplio de tecnologías -K/L- (p.e. 4 ó 5) disponibles a nivel internacional, y que dentro de éstas se escoge aquella que maximiza utilidades futuras.

La ausencia de un número infinito de tecnologías disponibles les lleva a afirmar, en ciertos casos, que no existen relaciones capital-mano de obra aún más intensivas en empleo, más apropiadas para el país. Este tipo de limitante no es importante para las ETNs, las cuales utilizan tecnologías más intensivas en capital, más acordes con las vigentes en el mercado internacional (un 77% afirmaron utilizar este tipo de tecnologías).

Las ETNs utilizan técnicas más modernas que las firmas nacionales, y un 96% de las primeras solo compra equipo nuevo. Todas las empresas se encuentran bien informadas sobre las tecnologías disponibles en el mercado internacional, con una ventaja relativa para las firmas extranjeras. Ello obedece a la asesoría permanente de la casa ma-

²⁹ Se utilizaron dos factores de ponderación. Uno para 1974-1979, y otro para 1979-1987. El nivel de empleo -L- para 1974, y 1975 se calculó cómo:

$$L = w_{pd} \cdot L_{pd} + w_{emp} \cdot L_{emp} + w_{tn} \cdot L_{tn} + w_{te} \cdot L_{te} + w_{ob} \cdot L_{ob}$$

donde: $w_i = (W_i) / W_v$ la participación de este tipo de salarios en el total.

con i: pd, emp, tn, te, ob
pd: Personal Directivo
emp: Empleados
tn: Técnicos Nacionales
te: Técnicos Extranjeros
ob: Obreros
t: total

³⁰ Anexo D del artículo original.

triz, y a los vínculos que mantienen estas últimas con el exterior.

El 54.6% de las empresas afirma que la maquinaria moderna (más intensiva en capital que la actual según los empresarios) permite reducciones sustanciales en costos. En la misma dirección, el 71% de las firmas encuestadas escogería la tecnología internacional más moderna si fuesen a expandir la planta. El comportamiento es más acentuado en esta dirección para el caso de las ETNs. Es paradójico que las ramas que más reducirían costos con nueva maquinaria, textiles y metalmecánica, son los que han invertido menos en las últimas décadas (Sección III.A). Ello indica que las indivisibilidades son sustanciales en estos sectores.

La preferencia por la maquinaria moderna, intensiva en capital, es más marcada cuando la producción se encuentra relativamente estandarizada, o cuando no existen diferencias excesivas entre la intensidad de capital de la técnica actual y de la nueva técnica a introducir (temor a grandes saltos tecnológicos). Se considera que la técnica óptima es la más intensiva en mano de obra cuando la maquinaria se emplea sólo en épocas "pico" del año.

La tecnología ha sido desarrollada fuera del país, con un esfuerzo nacional mínimo en investigación y desarrollo (I&D). Sólo 3 empresas (las tres son multinacionales) realizan investigación básica, inducida siempre por obstáculos "técnicos". Se trató en los tres casos de sustitución de materias primas previamente importadas por materia prima nacional. *Propal* y *Cartón de Colombia* comenzaron a producir papel a partir del bagazo de caña; y *Dow Chemical* desarrolló nuevos plaguicidas a partir de insumos nacionales.

No sólo es bajo el esfuerzo en I&D al interior de la firma, sino también en el país como un todo. La empresa no colabora (ni espera colaboración) con la Universidad o con otras entidades académicas, y tampoco existen desarrollos conjuntos entre varias empresas. Ninguna firma vende tecnología. Es aún precaria la oferta y demanda de asesores en esco-

gencia tecnológica. Las casas representantes de maquinaria extranjera se limitan a establecer enlaces entre el proveedor extranjero y el comprador nacional.

La modernización, según los empresarios, consiste en la introducción de equipo electrónico, aun cuando otros cambios en procesos productivos también fueron considerados importantes. La reducción de costos se logra en las ETNs a través de la racionalización en el área de materias primas (37% de las firmas), un porcentaje mucho mayor que en las empresas nacionales (30%). Ello podría deberse a la alta propensión a importar materias primas en el caso de las ETNs, y a la mayor incertidumbre que existe para adquirir este tipo de insumos en el exterior. Se encontró evidencia parcial de obstáculos en el abastecimiento de materias primas en metalmecánica, textiles y alimentos, más no en otros sectores. Se afirma en el primer caso que las materias primas nacionales son de calidad baja e inestable.

El 50% de las firmas nacionales encuestadas (69% de las ETNs) consideran que pueden reducir aún más sus costos mediante la racionalización de materias primas: sustitución por materiales nacionales, y/o la utilización más eficiente de desperdicios en actividades de reciclaje. Algunas firmas ya se han embarcado en procesos tendientes a reducir costos por esta vía, y otras consideran que aún no cuentan con los fondos requeridos para invertir y lograr las mejoras tecnológicas mencionadas.

Se presentan variaciones sectoriales importantes. Para las empresas nacionales la mayor reducción posible vía materias primas se da en químicos y productos metalmecánicos; vía mano de obra en editoriales, textiles y metalmecánica principalmente; y vía energía en alimentos. Para las ETNs la mayor reducción de costos vía materias primas se da en plásticos, alimentos, madera y editoriales; y vía mano de obra en metalmecánica y químicos.

El peso dado por las firmas multinacionales al lanzamiento de nuevos productos es sustancialmente mayor que el de las empresas nacionales, las cuales

invierten relativamente más en la ampliación de capacidad, y en la reposición de equipo obsoleto.

La mayoría de las firmas entrevistadas consideran que su tecnología es más moderna que la de sus competidores en el mercado doméstico (no en el sector de alimentos), y ello sugiere un sesgo relativo en la escogencia de empresas en la muestra. Se trata de firmas relativamente modernas y eficientes.

2. Cambio técnico y mano de obra

Exceptuando los sectores de mayor rezago tecnológico (textiles y metalmecánica³¹), el nivel de calificación y entrenamiento no es una limitante a la introducción del cambio técnico en las empresas. Tampoco lo es la actitud de los trabajadores. Según los empresarios no existe resistencia laboral al cambio técnico –p.e. por temor a perder el trabajo–, y no se presentaron huelgas o conflictos que incidieran seriamente sobre la productividad³². Despierta resistencia entre los empresarios la cláusula legal que prohíbe despedir personal con 10 o más años de antigüedad, entre otras razones por que estiman que la productividad del trabajador disminuye sensiblemente en los años posteriores.

No existen premios a la eficiencia o esquemas que permitan incorporar los aportes y sugerencias del personal (sólo en una o dos multinacionales). Más del 90% de los obreros tienen grado de bachiller, y sólo un 5% de los profesionales poseen título de post-gradúo. Las empresas cuentan con sistemas de capacitación permanente, y consideran que el aprendizaje se da en el puesto de trabajo (*Learning by doing*), y en la promoción a cargos de mayor complejidad técnica o mayor responsabilidad.

³¹ Los empresarios de estos dos sectores manifiestan que los costos laborales son demasiado elevados en relación a su productividad.

³² La anterior apreciación podría deberse a que la actividad sindical ha sido débil en la industria durante los últimos años. Este aspecto amerita mayor investigación. Guillermo Pery y Hernando Gómez encuentran que los mayores conflictos laborales se han dado sistemáticamente en empresas del sector manufacturero donde existe capital extranjero o capital estatal. Ver Gómez Buendía, H., R. Londoño y G. Pery (1986).

La calificación fuera de la firma se da a través de cursos en el SENA para obreros y técnicos medios. Los empresarios asignan una notoria efectividad al SENA, principalmente cuando se trata de la formación de obreros; los cursos para mandos medios son aún insatisfactorios. Desearían que la institución cubriera nuevos sectores como alimentos, químicos y plásticos.

C. Evolución y determinantes del cambio técnico en la industria colombiana

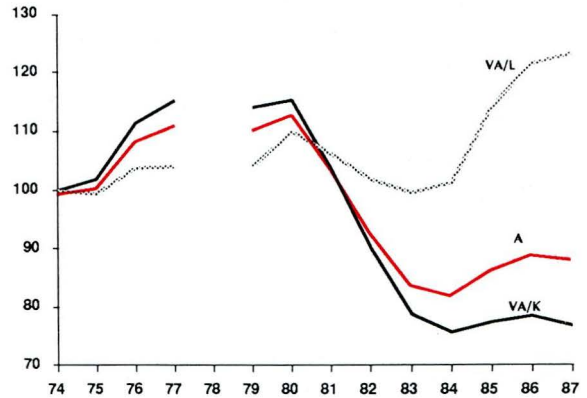
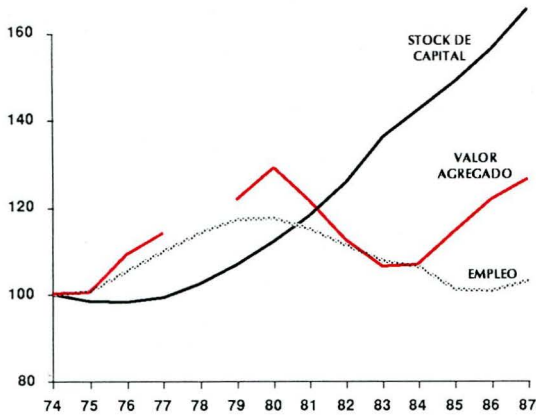
1. Evolución del cambio técnico

Los resultados presentados en los Gráficos 3 y 4, y en el Cuadro 3, permiten una visión de conjunto sobre el “ajuste” de la industria durante los setentas y ochentas. El lado izquierdo del Gráfico 3 ilustra la evolución del valor agregado (VA), el empleo (L), y el stock de capital (K), para el conjunto de la industria; y el lado derecho, las relaciones entre dichas variables: la productividad del trabajo (VA/L), del capital (VA/K), y la productividad total de los factores (A). A es un promedio (ponderado) de VA/K y VA/L.

El Gráfico 4 reproduce dichas relaciones para los cuatro sectores de mayor peso en el valor agregado industrial. El Cuadro 3 indica las tasas anuales de crecimiento del valor agregado y el cambio técnico, así como la contribución de esta última variable al crecimiento en cada sector. Se comparan los períodos 1974-79 y 1979-87.

No es correcta la “versión tradicional” (expuesta en la Sección II), según la cual el cambio técnico (A) se agotó a partir de 1974, pues dicha variable explica la mitad del crecimiento industrial en la segunda parte de los setentas (Cuadro 3, Firmas Nacionales). Cayó sólo a partir de 1980 (con una recuperación mínima desde 1984), debido a que la inversión no fué acompañada por mayor producción. La caída en el empleo no logró compensar completamente el efecto anterior. La productividad de los factores podría haber caído aún más (ochentas) de lo que sugieren nuestros cálculos, si se tiene en cuenta que el empleo “real” (trabajadores fijos y

Gráfico 3. VALOR AGREGADO, STOCK DE CAPITAL Y EMPLEO DE LA INDUSTRIA (1974 = 100)



Nota: Por problemas de tipo estadístico no se presentan los valores para 1978.

Fuentes y metodología: DANE, Encuesta Anual, 2.574 establecimientos. VA y K en pesos de 1974; (VA deflactado por el salario unitario en cada firma). A: productividad total de los factores.

temporales) no descendió tanto como reporta el DANE (trabajadores fijos).

El lado izquierdo del Gráfico 3 ilustra el descenso continuado en el empleo a partir de 1980, y la senda relativamente estable del stock de capital. El aumento en A (lado derecho) durante los setentas se debió a la mayor productividad del capital (no hubo inversión, pero el valor agregado creció), con la productividad del trabajo relativamente estanca. Por el contrario, “A” cayó en los ochentas cuando la inversión no se vió acompañada por mayor producción (caídas en VA/K). El repunte parcial de la productividad a partir de 1984 se debió al aumento en la relación VA/L.

El comportamiento sectorial (Gráfico 4) no difiere del patrón global, con la excepción de Metalmecánica y Maquinaria. La productividad se eleva durante los setentas en los demás sectores, y cae abruptamente en la siguiente década. La caída en VA/K “explica” la caída en A durante los ochentas. La crisis de productividad comienza en 1975 en el sector de Metalmecánica y Maquinaria.

La descripción de lo sucedido en los setentas y ochentas es consistente para los demás sub-secto-

res (Cuadro 3). El nivel de cambio técnico fue superior en los setentas en *todos* los subsectores CIU 2 dígitos, y lo mismo sucedió con la contribución al crecimiento (excepto en papel, imprentas y editoriales).

Los sectores que innovan durante los setentas no hacen en los ochentas. Las mayores tasas de innovación se presentaron durante los setentas en Productos Químicos y Derivados del Petróleo, y en sectores “tradicionales” como Textiles y Confecciones, o Alimentos, Bebidas y Tabaco. El cambio técnico cayó durante los ochentas, y en mayor medida en las empresas extranjeras. La diferencia no es abrumadora, sin embargo, y la comparación sectorial no refleja un patrón consistente en este sentido.

2. Determinantes del cambio técnico en Colombia

¿Por qué cayó la productividad (A) durante los ochentas?. Es cierto que una estructura industrial más competitiva elevaría su nivel?. Se justifica; en síntesis, integrar la economía colombiana a los mercados mundiales y promover medidas que diluyan el poder oligopólico de las empresas na-

Cuadro 3. CAMBIO TECNICO Y SU CONTRIBUCION AL CRECIMIENTO. Colombia 1974-1987. (Porcentajes)

	Valor agregado		Cambio técnico			
	Crecimiento anual		Crecimiento anual		Contribución al crecimiento del	
	1974-79	1979-87	1974-79	1979-87	1974-79	1979-87
I. TOTAL INDUSTRIA						
Empresas Extranjeras	4.82	0.29	1.28	-3.23	26.6	-11.1
Nacionales	4.27	-0.01	2.20	-2.85	51.5	285.0
II. POR SECTOR CIIU2 DIGITOS						
A. Empresas Extranjeras						
31 Alimentos, Bebidas y Tabaco	7.99	3.12	4.21	-1.60	52.7	-0.5
32 Textiles y Confecciones	2.75	-0.14	-2.30	-2.06	-83.6	14.7
33 Industria de la Madera	8.67	-2.82	2.18	-8.19	25.1	2.9
34 Papel, Imprentas y Editorial	5.00	-2.00	5.54	-2.85	110.8	1.4
35 Sust. Químicas y Deriv. del Petr.	4.45	0.61	-7.13	-5.31	-160.2	-8.7
36 Minerales no Metálicos	5.94	-0.26	2.62	-3.97	44.1	15.3
37 Ind.Metálicas Básicas	3.19	7.02	3.65	-0.01	114.4	-0.0
38 Prods. Metálicos, Maq. y Equipo	-2.65	-1.49	-4.84	-3.40	182.6	2.3
39 Otras Industrias	8.00	-1.47	7.58	-1.72	94.8	1.2
B. Nacionale						
31 Alimentos, Bebidas y Tabaco	5.53	0.59	3.67	-2.37	66.4	-4.0
32 Textiles y Confecciones	6.16	-3.54	4.78	-5.19	77.6	1.5
33 Industria de la Madera	2.64	-1.70	1.02	-2.75	38.6	1.6
34 Papel, Imprentas y Editorial	2.71	2.37	-0.33	-1.75	-12.2	-0.7
35 Sust. Químicas y Deriv. del Petr.	7.23	-2.46	5.28	-6.61	73.0	2.7
36 Minerales no Metálicos	2.86	3.94	0.15	-1.01	5.2	-0.3
37 Ind.Metálicas Básicas	2.98	1.13	2.31	-4.24	77.5	-3.8
38 Prods. Metálicos, Maq. y Equip	3.96	-1.03	1.62	-1.87	40.9	1.8
39 Otras Industrias	4.38	0.65	1.32	0.17	30.1	0.3

Fuentes: DANE, Encuesta Anual Manufacturera, 2.574 establecimientos.

Metodología:

Tasa Exponencial Promedio en todos los casos, utilizando los dos primeros y últimos años en cada sub-período. El valor agregado nominal se deflactó con el salario promedio en cada firma para calcular el valor agregado real. Las cifras se obtuvieron luego de sumar la variable para todas las firmas en cada sector.

cionales? Son preguntas ineludibles en el debate actual sobre apertura y reestructuración, máxime cuando la concentración industrial es alta y creciente en Colombia³³, y también más marcada la utilización de restricciones cuantitativas en relación a otros países sub-desarrollados³⁴. En la Sec-

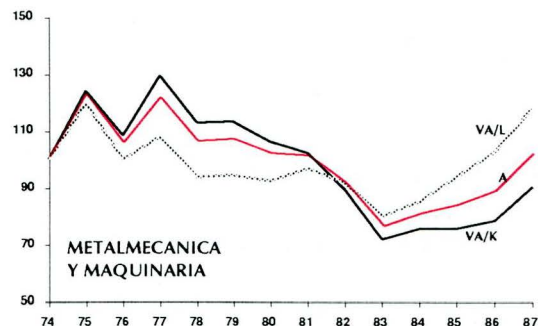
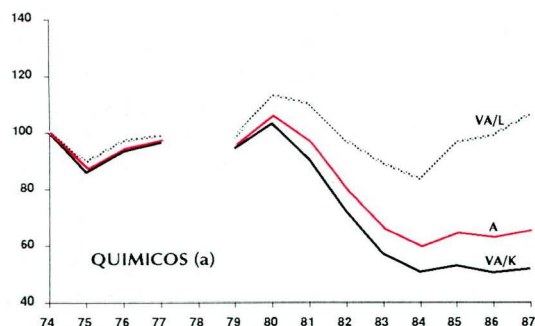
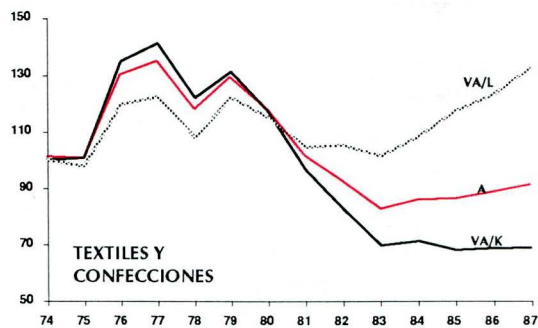
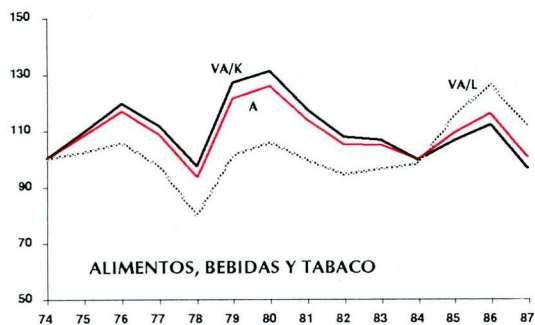
ción II se expusieron contra-hipótesis "teóricas" a cada uno de los planteamientos del Banco Mundial, dejando en claro que la discusión es de corte eminentemente empírico.

Ya existen estudios empíricos que apoyan *parcialmente* las hipótesis del Banco para el caso Colombiano. Roberts (1988) muestra cómo la productividad total de los factores (A) se eleva con la

³³ Hallberg, K. (1989), p.43; Misas, G. (1988).

³⁴ Hallberg, K. (1989) p.35, Cuadro 2.7.

Gráfico 4. VALOR AGREGADO, STOCK DE CAPITAL Y EMPLEO DE LA INDUSTRIA. Diferentes sectores (1974 = 100)



(a) Por problemas de tipo estadístico, no se presentan los valores para 1978.

Fuentes y metodología: DANE, Encuesta Anual, 2.574 establecimientos/ VA y K en pesos de 1974; A: productividad total de los factores.

presión de importaciones, y cae con la concentración industrial³⁵. El autor también encuentra efectos cruzados entre ambas variables: la apertura afectaría en mayor grado los sectores oligopólicos.

Los resultados del trabajo mencionado aparecen resumidos en el Cuadro 4. La concentración industrial (H) influye negativamente sobre la innovación en las dos ecuaciones consideradas, y la mayor presión de importaciones eleva el nivel de cambio técnico en el Modelo 1. Su significancia desaparece en el siguiente modelo, pero la impor-

tancia del efecto cruzado (AP.H) sugiere que la apertura llevaría a mayores aumentos de productividad en los sectores concentrados. Los resultados son perfectamente consistentes con las hipótesis del Banco Mundial (Sección II).

La relación positiva entre cambio técnico y producción (β_5 , significativa y estable para los dos modelos) es problemática, ya que el efecto *directo* podría verse anulado por la caída posterior en productividad si los niveles de producción se reducen. De hecho, es ésta relación la que podría explicar la caída de la productividad durante los ochentas. La industria no creció, y por ello no pudo aprovechar economías de escala (esta es la inte-

³⁵ Y los sectores concentrados obtienen un mayor *mark-up*.

Cuadro 4. CAMBIO TECNICO, APERTURA Y CONCENTRACION INDUSTRIAL SEGUN ROBERTS

Variable Dependiente: A

Variables Independientes		Modelo 1	Modelo 2
Constante	β_1	0.009	-0.003
Apertura (AP)	β_2	0.044*	-0.021
Concentración (H)	β_3	-1.196*	-0.997*
AP.H	β_4		0.612*
Producción (Q)	β_5	0.425*	0.441*
Dummys Año	β_6	X	X
Dummys Sector CIIU3	β_7	X	X
σ^2		0.005	0.005
\bar{R}^2		0.541	0.561
F		6.614	6.938

* Significativo a un nivel del 5%

X Se incluyeron las dummys; no se reportan los coeficientes obtenidos.

Metodología: La forma de las ecuaciones empleadas por el autor es:

$$d\ln A = \beta_1 + \beta_2 \cdot d\ln AP + \beta_3 \cdot H + \beta_4 \cdot (AP \cdot H) + \beta_5 \cdot d\ln Q + \beta_6 \cdot D_a + \beta_7 \cdot D_s$$

donde d: variaciones; ln: logaritmo neperiano
A: Productividad Total de los Factores.
H: Índice de Herfindahl (mayor valor para sectores concentrados).
AP: $M/(M + Q)$ con M: Importaciones; Q: Producción.
Da: Dummy para cada año
Ds: Dummy para cada sector industrial.

Fuente: Roberts (1988), tabla 8.

interpretación de β_5 en el trabajo de Roberts); alternatively, no fue posible innovar en un ambiente de lento crecimiento, tal como lo sugiere la llamada *Ley de Kaldor*.

Varias son las razones que ameritan una revisión del trabajo de Roberts. En primer lugar, el autor trabaja con datos excesivamente agregados, (CII3) y un estudio a nivel de firma permitiría mayor confiabilidad en los resultados. Segundo, no se cuenta con las cifras originales empleadas por el autor, y por ello no puede conocerse la evolución

de A en escenarios alternativos, p.e. cuando el crecimiento industrial se reduce a la mitad, y la presión de importaciones se duplica.

Tercero, el trabajo de Roberts sugiere que la productividad cayó durante los ochentas por la ausencia de crecimiento industrial, pero es imposible conocer el peso específico de este factor, entre otras razones, por que se presentaron variaciones en las demás variables del modelo: la concentración industrial aumentó en los ochentas, y lo mismo sucedió con la penetración de importaciones³⁶. Cuarto, sería deseable incluir otras variables: proxis para economías de escala (e.g tamaño de la firma), la antigüedad de las firmas, el tipo de propietario (nacional o extranjero), la intensidad de mano de obra, y el nivel de protección otorgado por el arancel y el para-arancel. Finalmente, los coeficientes no tienen por qué ser estables, y sería deseable conocer si la influencia de la presión de importaciones fue similar en los setentas y ochentas.

El Cuadro 5 presenta los nuevos resultados para 1974-79 y 1979-87. Se trata de un *pool* de datos transversales a través del tiempo, con información para 2574 firmas en cada año (Anexo del trabajo original A). Las variables incluidas son las siguientes:

Apertura:

M/Q en cada año, a nivel CIIU4 dígitos. M: Importaciones; Q: Producción.
X/Q en cada año para cada firma en 1979-87; a nivel CIIU4 en 1974-79.
X: Exportaciones.

Concentración: H, Índice de Herfindahl a nivel CIIU4 dígitos:

Este índice se calculó para 1974 y 1987. El primero se utilizó en las regresiones en el período 1974-79; el segundo en 1979-87.

VA: Valor Agregado deflactado por el salario unitario en cada firma.

³⁶ Roberts, N. J. (1988), Cuadro 5.

Cuadro 5. CAMBIO TECNICO, APERTURA Y CONCENTRACION.

Variable Dependiente: A	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
I. 1974-79										
Variables Independientes										
Constante	-2.6E-02*	-3.0E-02*	1.0E-03	2.0E-03	-3.3E-02*	-3.8E-02	2.6E-02*	2.7E-02	1.7E-02**	1.3E-02
Apertura 1 (M/Q)	7.0E-04	4.8E-03*	-4.3E-02*	-4.0E-02*			7.6E-04	5.0E-03*	6.0E-04	5.0E-03*
Apertura 2 (X/Q)	3.4E-03*	4.8E-03*	7.0E-03	4.0E-03			3.5E-03**	4.0E-03*	3.6E-03**	4.7E-03*
Concentración (H)	-4.1E-06*	-3.4E-06*	-1.7E-06	-9.3E-07			-3.9E-06*	-3.2E-06*	-4.0E-06*	-3.0E-06*
Producción (VA)	9.1E-01*	9.1E-01*			9.1E-01*	9.1E-01*	9.1E-01*	9.1E-01*	9.1E-01*	9.1E-01*
Escala 1. Empleo							-2.9E-05*	-3.3E-05*		
Escala 2. Q/Qmax									3.2E-03**	5.0E-05
Año de Fundación							-8.0E-04*	-8.1E-04*	-6.8E-04*	-6.0E-04*
Inv.Extranjera (De)							-4.4E-02*	-2.4E-02*	-4.8E-02*	-3.0E-02*
Protección Efectiva.1987							-4.8E-06**	-8.3E-05	-5.0E-06*	-8.0E-05
VA/L							2.3E-08*	3.4E-08*	1.3E-08**	3.1E-08*
Dummys Año (Da)		X		X		X		X		X
Dummys Sector CIIU 4 (Ds)		X		X		X		X		X
σ^2	0.04	0.04	0.30	0.30	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04
\bar{R}^2 0.878	0.881	0.004	0.009	0.878	0.882	0.879	0.883	0.879	0.8824	
F	20458.0*	922.9*	17.0*	2.2*	81676.2*	952.8*	9163.1*	881.7*	9152.2	880.2
D.W	1.93	1.97	1.98	2.00	1.94	1.98	1.94	1.98	1.94	1.98
II. 1979-87.										
Constante	-2.2E-02*	-5.3E-02*	-2.3E-02*	3.5E-02	-0.02194*	-0.0422*	-9.9E-03	-2.7E-02**	-2.2E-02*	-4.0E-02*
Apertura 1 (M/Q)	-3.4E-04	-1.0E-03	-2.1E-02*	-2.3E-02*			-4.3E-04	-8.6E-04	-4.0E-04	-9.1E-04
Apertura 2 (X/Q)	-3.7E-06	-1.6E-04	3.2E-03**	2.3E-03			4.4E-04	4.9E-05	1.0E-04	-1.0E-04
Concentración (H)	-2.3E-07	7.2E-07	8.5E-07	-4.5E-07			2.7E-07	1.0E-06	-3.3E-07	7.7E-07
Producción (VA)	8.8E-01*	8.8E-01*			0.8904*	0.8914*	0.8843*	8.8E-01*	8.8E-01*	8.8E-01*
Escala 1. Empleo							-3.0E-05*	-3.7E-05*		
Escala 2. Q/Qmax									5.3E-03*	-7.2E-04
Año de Fundación							-1.0E-04	-3.4E-04*	6.1E-06	-1.0E-04*
Inv.Extranjera (De)							-2.2E-02*	-1.0E-02	-2.9E-02*	-1.7E-02*
Protección Efectiva.1987							4.0E-06*	4.6E-06	4.1E-06*	4.0E-06
VA/L						-7.4E-10	2.4E-08*	-6.7E-09	2.2E+00*	
Dummys Año (Da)		X		X		X		X		X
Dummys Sector CIIU 4 (Ds)		X		X		X		X		X
σ^2	0.04	0.03	0.21	0.21	0.03	0.03	0.04	0.03	0.04	0.03
\bar{R}^2 (ajustado)	0.836	0.839	0.001	0.005	0.844	0.847	0.837	0.839	0.836	0.839
F	23445.7*	969.7*	4.7*	2.0*	125393.1*	1265.1*	10453.56*	924.23*	10436.94*	922.21*
D.W	1.98	2.00	1.95	1.96	1.97	2.00	1.98	2.00	1.98	2.00

Fuentes y Metodología:

*:Significativo al 5%; **: Significativo al 10%

No se reportan los coeficientes de regresión para las variables dummy

M/Q: Importaciones/Producción. CIIU4; X/Q: Exportaciones/Producción, cada firma en 1979-87, CIIU4 en 1974-79; H: Índice de Herfindahl, CIIU5; Q/Qmax:Relación entre la producción de cada firma, y la de la mayor firma en cada CIIU5; De: Dummy Inv.Extranjera: toma el valor de 1 para empresas donde la inversión extranjera es superior al 50%; VA/L: Relación Valor Agregado (deflactado por salarios)/Empleo.

La forma funcional de las regresiones es idéntica a la que emplea Roberts (1988)

$$d \ln A = 1 + \beta_2 \cdot d \ln X/Q + \beta_3 \cdot d \ln M/Q + \beta_4 \cdot H + \beta_5 \cdot d \ln VA + \beta_6 \cdot ESCALA + \beta_7 \cdot AFUND + \beta_8 \cdot De + \beta_9 \cdot PROTEF + \beta_{10} \cdot VA/L,$$

con la inclusión o exclusión de Dummys para año y sector.

Escala:

1. Nivel de empleo en cada firma y año.
2. $VA/VA_{\max 87} VA_{\max}$:
Valor agregado generado por la mayor firma en cada sector CIIU5 en 1987; VA: Valor Agregado en cada firma y año³⁷.

Año de Fundación:

En cada firma

Inversión Extranjera:

Dummy. 1 si la participación del inversionista extranjero es superior a 50%.

Protección Efectiva:

Para 1987 a nivel CIIU4 dígitos³⁸

Intensidad de mano de Obra:

VA/L; L empleo. Par cada firma y año.

Dummys Años:

t – 1 dummys, siendo t el año.

Dummys Sector:

n – 1 dummys, siendo n cada sector CIIU4.

Algunas variables merecen consideración especial. Así, se emplearon dos proxys de economías de escala para tratar de capturar ese efecto directamente. Los resultados de Roberts podrían capturar, más bien, la vigencia de la *Ley de Kaldor*, según la cual no es posible innovar en un ambiente de bajo crecimiento.

Se incluye por otra parte una dummy para la inversión extranjera, ya que se asume tradicionalmente

que el comportamiento de estas empresas es diferente al de las firmas nacionales, y especialmente en lo relacionado con eficiencia y cambio técnico.

Mayor protección efectiva conlleva mayores precios internos y mayor valor agregado (por ello esperaríamos una relación positiva entre ambas variables), pero también suele suponerse que las firmas más protegidas muestran menor propensión a innovar (relación negativa). La *causalidad* podría ser la inversa, por supuesto, cuando las firmas ineficientes presionan (y obtienen) una protección alta. Se utilizó la protección (arancelaria) efectiva en 1987 como proxy de protección arancelaria y para arancelaria en el período, ya que el trabajo reciente de Hallberg (1989) sugiere que los sectores más protegidos por el arancel cuentan también con mayor protección para-arancelaria³⁹. La mayoría de trabajos sobre el tema encuentran, por otra parte, que las diferentes reformas arancelarias y para-arancelarias no han modificado la *estructura* (ordenamiento) de protección.

Para facilitar las comparaciones se utilizó una forma funcional similar a la del trabajo de Roberts: cambios en los logaritmos (o sea, tasas de crecimiento) para A, VA, X/Q y M/Q, y valores absolutos para las demás variables⁴⁰. Las dos primeras columnas del Cuadro 6 reproducen el modelo del mencionado autor, incluyendo y excluyendo las dummys para año y sector. Las columnas (3) y (4) sólo incluyen las variables que enfatizan la propuesta actual del Banco Mundial: apertura exportadora (X/Q), presión de importaciones (M/Q), y concentración industrial. Las columnas (5) y (6) presentan una versión alternativa extrema, en la cual el cambio técnico sólo depende del crecimiento industrial.

³⁹ Hallberg, K. (1989), pp.30.

⁴⁰ Con algunas diferencias importantes, que no obedecen sólo a los distintos niveles de agregación empleados. A diferencia nuestra, Roberts calcula un "A" que permite el cambio técnico vía materias primas. Se utiliza acá el valor agregado (deflactado por salarios), y no la producción (Roberts). El índice de apertura de Roberts es $(M/M + Q)$, comparado con M/Q para nuestro caso. El mencionado trabajo no incluye X/Q, ni otras variables como tamaño, año de fundación, etc.

³⁷ Se trata en cada caso del valor agregado en pesos de 1974, utilizando el nivel de salarios como deflactor en cada firma. Hubiese sido deseable trabajar con la producción máxima en lugar del valor agregado, pero no se cuenta con un deflactor adecuado para la producción. El nivel de empleo también hubiese sido más satisfactorio, pero la sustitución de trabajadores fijos (reportados por el DANE) por temporales (no reportados) nos llevó a descartar esta variable. La relación entre la producción de cada firma y la producción máxima en cada sector es empleada por Blomstrom, M. y H. Persson (1983) para capturar el tamaño mínimo de planta (TMP), aquel que permite capturar las economías de escala potenciales. Otros trabajos utilizan como TMP el 50% de la planta de mayor tamaño en cada sector en los Estados Unidos. Son medidas relativamente burdas, por supuesto. Ver también Caves, R.E. (1974); Gliberman, S. (1979).

³⁸ La información proviene de Ospina, P. (1990).

Cuadro 6. TABLA DE COEFICIENTES DE CORRELACION ENTRE LAS VARIABLES INDEPENDIENTES DEL MODELO

	Apertura 1		Apertura 2		Concen- tración	Producción		Escala		Año de funda- ción	Protec efectiva	VA/L
	M/Q	Cambios en M/Q	X/Q	Cambios en X/Q		VA	Cambios en VA	L	Q/Qmax			
I. 1974-79												
Apertura 1												
M/Q	1.00											
Cambios en M/Q	0.02*	1.00										
Apertura 2 (X/Q)												
X/Q	0.21*	-0.04*	1.00									
Cambios en X/Q	0.01	-0.17*	0.02*	1.00								
Concentración (H)	0.08*	0.01	0.02*	0.02**	1.00							
Producción												
VA	-0.01	0.01	-0.01	-0.01	0.03*	1.00						
Cambios en VA	-0.01	-0.07*	0.01	0.01**	0.01	0.10*	1.00					
Escala 1. Empleo	-0.03*	0.01	-0.03*	-0.02*	0.07*	0.26*	0.02**	1.00				
Escala 2. Q/Qmax	0.01	-0.01	0.02*	-0.01	0.13*	0.83*	0.13*	0.17*	1.00			
Año de Fundación	-0.01	-0.01	0.02**	0.01	-0.06*	-0.07*	0.02**	-0.25*	-0.06*	1.00		
Protec.Efect.1987	0.01	-0.02**	0.19*	0.01	-0.01	-0.01	0.01	-0.02*	0.03*	0.02*	1.00	
VA/L	-0.01	-0.02**	-0.03*	-0.01	0.09*	0.65*	0.17*	0.11*	0.62*	-0.11*	-0.03*	1.00
II. 1979-87												
Apertura 1												
M/Q	1.00											
Cambios en M/Q	0.03*	1.00										
Apertura 2 (X/Q)												
X/Q	0.03*	-0.01	1.00									
Cambios en X/Q	-0.02*	-0.01*	0.22*	1.00								
Concentración (H)	0.06*	-0.01	0.05*	0.02*	1.00							
Producción												
VA	-0.02*	-0.01	0.04*	0.05*	0.07*	1.00						
Cambios en VA	-0.01	-0.02*	-0.01	0.02*	0.01	0.05*	1.00					
Escala 1. Empleo	-0.34*	-0.01	0.06*	0.06*	0.08*	0.62*	0.02*	1.00				
Escala 2. Q/Qmax		-0.01							1.00			
Año de Fundación	-0.01	0.02*	-0.01*	-0.03*	-0.04*	-0.24*	-0.01	-0.25*		1.00		
Protec.Efect.1987	-0.01**	0.01**	0.04*	-0.02*	0.02*	-0.02*	-0.01	-0.02*		-0.02*	1.00	
VA/L	-0.01*	-0.03*	0.10*	0.03*	0.06*	0.32*	0.14*	0.08*		-0.10*	-0.02*	1.00

*: Significativo al 5%; **: Significativo al 10%

M/Q: Importaciones/Producción. CIIU4; X/Q: Exportaciones/Producción, cada firma; H: Índice de Herfindahl, CIIU5; Q/Qmax: Relación entre el valor agregado (deflactado por salarios) en cada firma, y el de la mayor firma en cada CIIU5; VA/L: Relación Valor Agregado (deflactado por salarios)/Empleo.

Fuente: Cálculos del autor.

Finalmente, las columnas (7)–(10) consideran otras variables con relevantes efectos potenciales, y cuya inclusión resulta obvia a partir de la discusión de la Sección II. Ello es particularmente claro para el tamaño de la firma, el tipo de propiedad (firma nacional o extranjera), la protección arancelaria y para-arancelaria, y la intensidad de capital. Se incluye también el año de fundación de cada firma. Los resultados empíricos revelan que deben incluirse las variables dummy en todos los casos. El D.W y el R^2 mejoran, y se eleva la significancia de los coeficientes.

La discusión de los párrafos siguientes se basa en los resultados obtenidos para el período 1974-79, pues aquellos para 1979-87 son sumamente pobres. Los coeficientes presentados en las columnas (1) y (2) son perfectamente consistentes con los de Roberts. Se elevaría la productividad industrial con una mayor presión de importaciones y exportaciones, desconcentrando la producción, o generando un ambiente de crecimiento.

No obstante, los resultados de las columnas (3)–(6) revelan que los resultados obtenidos por Roberts dependen en forma crucial de la inclusión de Q (o VA) en las regresiones. Más aún, la comparación de los coeficientes R^2 revela que es mayor la capacidad predictiva de un modelo que incluya el crecimiento en la producción (valor agregado), a la de uno alternativo con las cuatro variables en discusión. Por ello la capacidad predictiva es prácticamente nula ($R^2 = 0.009$) cuando sólo se incluyen las variables M/Q, X/Q y H.

Las variables inicialmente consideradas continúan siendo significativas y de signo esperado en el modelo completo [columnas (7)–(10)]. El cambio técnico y la competitividad se elevan con las exportaciones, con la presión de importaciones, con el crecimiento en producción, y con una estructura industrial desconcentrada.

Sólo algunas de las hipótesis adicionales del Banco Mundial resultan válidas. Innovan en mayor medida las firmas pequeñas, y también aquellas protegidas por el arancel y el para-arancel; pero tam-

bién innovan más las firmas intensivas en capital, las de mayor antigüedad, y las de propiedad de nacionales. Se discute en otro trabajo el efecto de las multinacionales sobre la productividad⁴¹.

Es difícil aceptar que la relación positiva y significativa observada por Roberts entre el crecimiento de la producción y el cambio técnico se deba a economías de escala. Si así fuese, ¿por qué innovan en mayor medida las firmas pequeñas?; por otra parte, la variable Q/Qmax no es significativa en los resultados de la columna (10). Los resultados indican, entonces, que sólo se puede innovar cuando la firma crece.

Los resultados son pobres para el período 1979-87. Se mantiene la relación entre cambio técnico y crecimiento, pero desaparece la influencia de M/Q, X/Q y H desaparece ahora; los coeficientes no son significativos, y tienen signos contrarios a los esperados. Continúan siendo válidos otros resultados obtenidos para 1974-79: innovan en mayor medida las firmas pequeñas, las firmas intensivas en capital, las más antiguas, y las de propiedad nacional. Desaparece la relación negativa entre protección efectiva y cambio técnico observada en 1974-79.

Los resultados corroboran que sería desastroso abrir la economía y desconcentrar la producción si ello se hace en un ambiente de bajo crecimiento industrial. Es claro ahora, adicionalmente, que la crisis de productividad en los ochentas se debió al lento crecimiento industrial.

¿Cuáles son las características de las firmas que operan en sectores con baja penetración de importaciones, en sectores exportadores, y en sectores concentrados?. ¿Cuáles son las características de las firmas que crecieron en los setentas y ochentas? Las implicaciones de los resultados de los Cuadros 5 y 6 son problemáticas ya que no siempre es posible diseñar una política industrial "coherente" y simple, aún si se tratase de lograr solo dos objetivos: la eficiencia industrial y el creci-

⁴¹ Echavarría, J.J. y P. Esguerra (1990).

miento. La apertura a las importaciones eleva la productividad pero castiga el crecimiento de las empresas; las firmas grandes o las recientemente creadas crecen más pero innovan menos, etc. Sólo en ocasiones se lograrían ambos objetivos, p.e. cuando se promueven las firmas exportadoras, o aquellas intensivas en capital.

Las firmas que operan en los sectores concentrados son también abiertas a las importaciones, exportan, y son grandes. Cómo escoger, entonces, las firmas "objetivo" cuyo comportamiento se desea modificar?. La búsqueda de eficiencia e innovación (que implica desconcentrar la producción y el tamaño de las firmas) podría ir en contra de las mayores exportaciones.

Las firmas que han aumentado sus exportaciones en las últimas dos décadas ya mostraban altos coeficientes X/Q a comienzos de cada período, están ubicadas en sectores donde ha aumentado la presión de importaciones, y donde la producción se ha ido desconcentrando. Son firmas pequeñas (en términos de empleo).

V. HIPOTESIS PROVISIONALES QUE SE DERIVAN DEL TRABAJO

El crecimiento del conjunto de la economía ha dependido históricamente de la inversión agregada y de la dinámica industrial⁴², y esta segunda variable captura los aumentos globales en productividad debidos a la transferencia de recursos desde sectores con baja productividad (p.e. agricultura o servicios). De hecho, la caída en productividad y eficiencia que se presentó durante los ochentas para el *conjunto* de la economía podría deberse a la falta de crecimiento industrial.

Ello, suponiendo que las cifras son confiables. Se indicó en la Sección III los inmensos problemas que enfrenta el investigador al estimar la evolución del stock de capital en la industria, un sector que cuenta con información más confiable que los

demás. La producción del sector agrícola, por ejemplo, se calcula con base en las decisiones de un conjunto de expertos "regionales" que "estiman" periódicamente lo sucedido en cada región. No existe en Colombia una circular del gobierno que solicite "extrapolar en caso de duda" como encuentra Griliches para los Estados Unidos⁴³, pero ello no sirve de consuelo en nuestro caso.

La industria colombiana se encuentra en una situación de mayor competitividad potencial a lo que tradicionalmente se supone, ya que se invirtió masivamente durante los ochentas y se despidieron trabajadores a un ritmo desconocido en el pasado. Esto último fue especialmente claro en textiles e industrias metálicas básicas. Parte de los empleos fijos fueron sustituidos por *temporales*, y los industriales adoptaron en la práctica la *reestructuración laboral* de que hablan hoy día. ¿Se trató de una verdadera crisis en el sentido clásico del término, una crisis que conllevó el "saneamiento" de parte del sector real de la economía?.

Las respuestas de los empresarios apuntan en esta dirección. Se preguntó a las 50 firmas encuestadas cuál sería el efecto de una liberalización *total*, que redujese a cero el arancel del bien final y de los insumos, y eliminase el para-arancel al acabar con la protección automática a la producción nacional. Los resultados fueron sorprendentemente favorables. El 71% de las firmas respondió que mejoraría su posición o no se vería afectada por las medidas, y las respuestas desfavorables (29% de las firmas) se concentraron en Textiles, Metalmecánica y Madera.

El costo social fue sumamente elevado sin embargo. La industria contribuyó a las altas tasas de desempleo global observadas en la década, y sacrificó parte del *stock* de capital al despedir trabajadores que conocían su oficio. Además, la inversión fue costosa, pues parte de la maquinaria comprada no fue utilizada. Pero las máquinas están en las fábricas, y será posible utilizarlas una vez surja la demanda por bienes industriales.

⁴² Ver Echavarría, J.J. (1989).

⁴³ Griliches, Z. (1986), p.1471.

No es correcta la versión tradicional según la cual la crisis industrial comienza en 1974 ante una caída en el cambio técnico que se prolonga en la siguiente década. Se trata de dos crisis radicalmente diferentes: la industria no creció en los setentas por falta de inversión, y no lo hizo en los ochentas ante la abrupta caída en el cambio técnico. Sólo la crisis del segundo período posee las características que corresponden a la versión "tradicional".

No existe claridad sobre los determinantes de la inversión en el período. La lenta inversión en los setentas podría obedecer a la baja rentabilidad industrial (tal como predice el modelo de enfermedad holandesa), pero no se entiende por qué se invirtió en forma tan dinámica en los ochentas. ¿Por la caída en el precio de la maquinaria entre 1980 y 1985?; ¿por qué las firmas se vieron forzadas a modernizarse en un ambiente recesivo de mayor competencia?.

La filosofía general del programa actual de apertura y reestructuración es correcta, pero debe tenerse

excesivo cuidado para elevar el volumen de producción y fomentar el crecimiento industrial. Sólo es posible innovar y reducir costos en un ambiente dinámico, ya que el efecto de la apertura y des-concentración es decididamente secundario.

La reestructuración industrial en Colombia no puede limitarse a sustitución del para-arancel por el arancel. Las medidas deben anunciarse hoy y adoptarse en el futuro para permitir que las firmas se adapten a las nuevas reglas del juego, y la reestructuración debe estar acompañada por programas específicos que solucionen obstáculos concretos en sectores como textiles y metalmeccánica. Son los sectores más atemorizados con la apertura, están más endeudados y protegidos que los demás (textiles), y no se han modernizado suficientemente. Reducirían costos al introducir nueva maquinaria y equipo (más que los demás sectores), pero no han invertido ante las grandes indivisibilidades existentes. Finalmente, es necesario aumentar las exportaciones de manufacturas a cualquier costo, y para ello debe garantizarse una tasa de cambio favorable y el mayor monto de subsidios políticamente viable.

REFERENCIAS

- ARROW, K. (1962), "Economic Welfare and the allocation of Resources for inventions". En R. Nelson, ed *the rate firection of inventive activity, princeton, N.J. Princeton University Press*
- BACHA, E.L. (1966), "Comparación entre la Productividad Industrial de México y los Estados Unidos". *El Trimestre Económico*, Vol.132, pp.657-673.
- BELL, M. (1982), "Technical Change in Infant Industries: A Review of Empirical Evidence". *Development Research Department*. July, Washinton,DC, World Bank.
- BLOMSTROM M. y H. Persson (1983), "Foreing Investment and Spillover Efficiency in an underdeveloped Economy: Evidence from the Mexican Manufacturing Industry". *World Development*. Junio, Vol 11, No. 6, pp. 493.
- CAVES, R.E. (1974), "Multinational Firms, competition and productivity in host-country markets". *Economica*, Vol. 41, pp. 176-192.
- CAVES, D.W. y L.R. Christensen (1980), "The Relative Efficiency of Public and Private Firms in a Competitive Environment: the Case of Canadian Railroads". *Journal of Political Economy*, Vol.88, pp.958-976.
- CHRISTENSEN, L.R y Jorgenson, D.W. (1970), "U.S. Real Product and Real Factor Input, 1929-1967". *Review of Income and Wealth*, pp.19-50.
- CLAGUE, C. (1970), "The determinants of Efficiency in Manufacturing Industries in an Underdeveloped Country ". *Economic Development and Cultural Change*, January, pp.188-205.
- CLAGUE, C. (1967), "An International Comparison of Industrial Efficiency:Perú and the United States". *The Review of Economics and Statistics*, November, Vol.49, pp.487-493.
- DENISON E.F. (1974), "Accounting for us. Economic Growth 1929-69". The Brookings Institution, Washington.
- DIAZ ALEJANDRO, C.F. (1965), "Industrialization and Labour Productivity Differentials". *The Review of Economics and Statistics*, Vol.48, pp.207-214, May.

- DIEWERT, W.E. (1976), "Exact and Superlative Index Numbers". *Journal of Econometrics*, Vol.4, pp.115-145.
- ECHAVARRÍA, J.J. (1986), "Auge, Estancamiento y Crisis en la Industria Colombiana 1970-85". Mimeo, Fedesarrollo.
- ECHAVARRÍA, J.J. (1989), "External Shocks and Industrialization". *DPhil Thesis*, University of Oxford.
- ECHAVARRÍA, J.J. (1990), "Reestructuración, Apertura y Política Económica", en *Debates de Coyuntura Económica*, No.16, La Apertura Económica.
- ECHAVARRÍA, J.J. y P. Esguerra (1990), "Transnacionales y Reestructuración Industrial en Colombia". Mimeo.
- GARAY, L.J. (1982), "La Política de Importaciones 1978-82. Una Evaluación". Mimeo, INCOMEX.
- GARCÍA, J. (1989), "Macroeconomic Crises in Colombia". Mimeo.
- GÓMEZ Buendía, H., R. Londoño y R. Perry (1986), *Sindicalismo y Política Económica*, Fedesarrollo-CEREC.
- GLOBERMAN S. (1979), "Foreign Investment and "spillover" efficiency benefits in Canadian manufacturing industries". *Canadian Journal of Economics*, Vol. 12, No. 1, p. 42-56.
- GRILICHES (1986), "Economic Data Issues" en Z.Griliches y D.Intriligator, *Handbook of Econometrics*, Vol.III, pp. 1466-1509, North Holland.
- GOLLOP, F. y D.W. Jorgenson (1980), "US Productivity Growth by Industry 1947-73 ", en J.Kendrick y B.Vaccara.
- HABAKKUK, H.J. (1962), *American and British Technology in the Nineteenth Century*, Cambridge University Press.
- HARBERGER, A.C. (1969), "La tasa de rendimiento de capital en Colombia " *Revista de Planeacion y Desarrollo*, Vol.1, oct, Bogotá, Departamento Nacional de Planeacion.
- HARBERGER, A. (1978), "Perspectives on Capital and Technology in LDC"s", in Artis, M.J. and Nobay, A.R., *Contemporary Economic Analysis*, London, Croom Helm.
- HICKS, J. (1932), *Teoría de los Salarios*, Fondo de Cultura Económica.
- HIRSHMAN, A. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- JORGENSON, D.W. (1966), "The Embodiment Hypothesis". *Journal of Political Economy*, Vol.74, pp.1-17.
- JORGENSON, D.W y Griliches, Z. (1967), "The Explanation of Productivity Change". *Review of Economic Studies*, Vol.37, pp.249-283.
- KENDRICK, J. y Vaccara, B. (1973), *New Developments in Productivity Measurement and Analysis*, The University of Chicago Press, Chicago.
- LÓPEZ, H. (1990), "Inestabilidad Laboral y Ciclo de Vida en Colombia". *Coyuntura Económica*, marzo, 1990.
- MISAS, G. (1988), "Estructura de Mercado y Conducta de las Empresas". Mimeo, Bogotá, FONADE.
- OCAMPO, J.A. et.al. (1985), "Ahorro e Inversion en Colombia". *Coyuntura Economica*, junio, pp.93-141.
- OSPINA, P. (1990), "La Política de Importaciones. Desfases entre Estabilización y Desarrollo". Mimeo.
- ROBERTS, M.J. (1988), "The Structure of Production in Colombian Manufacturing Industries, 1977-1985". Mimeo.
- SOLOW, R. (1959), "Investment and Technical Progress", in Arrow, K.J. et. al. *Mathematical Methods in the Social Sciences*, Standord University Press.
- TEITEL, S.(1981), "Productivity, Mechanization and Skills: A Test of the Hirshman Hypothesis for Latin American Industry". *World Development*, Vol.9, pp.355-372.
- WORLD BANK (1989a), "Competition Policies for Industrializing Countries". Mimeo.
- WORLD BANK (1989b), "Industrial Restructuring. Policy and Practice". Mimeo.
- ZULETA, L.A y Esguerra, P. (1990), "La Productividad Industrial en Colombia. Aspectos Cualitativos". Mimeo.
- Journal of Postkeynesian Economics* (1983), "Symposium: Kaldor's Growth Laws".