

ISSN 0120-3576



COYUNTURA ECONOMICA

SEPTIEMBRE DE 1996

DIRECTOR EJECUTIVO
Mauricio Cárdenas Santa María

SECRETARIA GENERAL
Claudia Lucía Duarte P.

INVESTIGADORES

Raquel Bernal S.
Erik Bloom N.
Rosario Córdoba G
Enrique Giraldo B.
Camilo Granada B
Catalina Gutiérrez S.
Tatiana Matthiesen E.
Ana María Menéndez J.
Norman Offstein K.
Beatriz Plaza D.
Sergio Ivan Prada R.
Juan Mauricio Ramírez C.
Natalia Salazar F.
Claudia Vallejo G.
Denisse Yanovich W.
Sandra Zuluaga M.

INVESTIGADORES ASOCIADOS

Israel Fainboin Y.
Santiago Herrera A.
Carlos Felipe Jaramillo J.
Pedro Nel Ospina S.
Mauricio Reina E.
Roberto Steiner S.

ENCUESTA DE OPINION EMPRESARIAL

Jesús Alberto Cantillo V.
Over Libardo Garzón C.

ASISTENTES DE INVESTIGACION

Julio César Alonso C.
María del Pilar Castillo V.
Sonia María Sánchez R.

DIRECTORA BIBLIOTECA

Lucía Fenney Pérez M.

CONSEJO DIRECTIVO

Juan Sebastián Betancur Escobar	Carlos Caballero Argáez
Rodrigo Botero Montoya	Gerardo Carvajal Leib
Jorge Cárdenas Gutiérrez	Doris Eder de Zambrano
José Alejandro Cortés Osorio	Alejandro Figueroa Jaramillo
Carlos Antonio Espinosa Soto	Cecilia López Montaña
José Fernando Isaza Delgado	José Vicente Mogollón Vélez
Alvaro Hernán Mejía Pabón	Guillermo Perry Rubio
José Antonio Ocampo Gaviria	Javier Ramírez Soto
Oliverio Phillips Michelsen	Maristella Sanín Posada
Juan Gonzalo Restrepo Londoño	María del Rosario Síntes Ulloa
Rodolfo Segovia Salas	Ricardo Villaveces Pardo
Andrés Uribe Crane	

CE

Coyuntura Económica

VOL. XXVI No. 3 SEPTIEMBRE DE 1996

EDITORIA COYUNTURA ECONOMICA
Rosario Córdoba Garcés

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

COYUNTURA ECONOMICA

ISSN 0120-3576

Licencia del Ministerio de Gobierno No. 00374

FEDESARROLLO

Calle 78 No. 9 - 91

Tels. 312 53 00

Apartado Aéreo 75074

Bogotá, D.E., Colombia

ARTES

Myriam Consuelo Lozano G.

FEDESARROLLO

IMPRESION

Impreandes Presencia S.A.

Calle 23 No. 24 - 20

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

In memoriam



GERMAN BOTERO DE LOS RÍOS, es recordado por los invaluable servicios que prestó al país como Gerente General del Emisor entre 1970 y 1978, y por su excepcional labor como Superintendente Bancario durante una de las épocas más complejas del sector financiero colombiano. Su enorme claridad conceptual le permitió tener criterios firmes, siempre expuestos con ecuanimidad y moderación. No fue un hombre de modas. Sus puntos de vista no cambiaron a la sazón del momento, ni trató de inclinarse hacia las mayorías. Quizás por ello, sus posiciones siempre fueron un valioso punto de referencia en cualquier debate sobre la problemática económica del país.

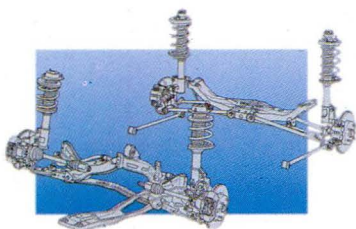
Desde febrero de 1984 ejerció la presidencia del Consejo Directivo de Fedesarrollo. Su presencia fue garantía de prudencia en el manejo financiero de la Fundación, al tiempo que constituyó una fuente permanente de motivación y estímulo a todos sus investigadores, cuya independencia respetaba profundamente.

En 1995, al celebrarse el vigesimoquinto aniversario de Fedesarrollo, el doctor Botero apoyó e impulsó una fructífera gestión para la conformación de un fondo de apoyo a la investigación, en el cual participaron activamente las principales empresas del país. Con el rendimiento de dichos recursos, Fedesarrollo acaba de convocar a un concurso de investigación económica y social, que permitirá avanzar en el entendimiento de nuestra realidad.

En reconocimiento a la labor desempeñada por el doctor Botero de los Ríos en beneficio de la institución, el Consejo Directivo de Fedesarrollo ha acordado honrar su memoria al decidir que, en adelante, dicho Fondo y la actividades que de él se deriven llevarán su nombre. Con ello, se recordará a un hombre que, sin duda alguna, será extrañado por todos los miembros de la comunidad de Fedesarrollo.

En el camino de la civilización sólo hay una vía: la más segura.

PARA MAZDA SOLO HAY UN CAMINO PARA ALCANZAR SU META
EN EL CAMINO DE LA CIVILIZACION. LOS MAZDA ALEGRO
CUENTAN CON LOS SISTEMAS DE SEGURIDAD MAS EXIGENTES Y AVANZADOS
PARA PREVENIR LOS ACCIDENTES Y SUS CONSECUENCIAS.



SEGURIDAD ACTIVA

POTENCIA MAS QUE SUFICIENTE PARA SORTEAR CUALQUIER PELIGRO.
ESTABILIDAD A TODA PRUEBA ,GRACIAS A SU GRAN DISTANCIA ENTRE EJES.
SUSPENSION CON AMORTIGUADORES TELESCOPICOS
DE DOBLE EFECTO Y BARRAS ESTABILIZADORAS,
FRENOS HIDRAULICOS CON CIRCUITOS INDEPENDIENTES
EN DIAGONAL Y BOOSTER DE DOBLE DIAFRAGMA.
FAROS HALOGENOS DE ALTA PENETRACION
Y LUCES DE POSICION ENVOLVENTES, CON TERCER STOP.

SEGURIDAD PASIVA

HABITACULO DE GRAN RIGIDEZ, DOTADO CON EL SISTEMA
MODERADOR DE IMPACTO FRONTAL :
LO ULTIMO EN ABSORCION DE IMPACTOS FRONTALES.
DOBLE BARRA DE PROTECCION LATERAL EN LAS PUERTAS.
RETENEDORES DE IMPACTO LATERAL TRASERO, QUE EVITAN QUE
LAS PUERTAS SE INTRODUZCAN AL INTERIOR DEL VEHICULO. VOLANTE Y COLUMNA DE DIRECCION COLAPSIBLES.
VIDRIOS LAMINADOS INASTILLABLES. CINTURONES DE SEGURIDAD
REGULABLES EN ALTURA . ASIENTOS ENVOLVENTES CON APOYACABEZAS...
... Y LA SEGURIDAD DE UN SERVICIO TECNICO,
REPUESTOS Y GARANTIA COMO SOLO MAZDA PUEDE OFRECER.



ESFERA

MAZDA LE RECOMIENDA USAR SIEMPRE
LOS CINTURONES DE SEGURIDAD
Y RESPETAR LAS NORMAS DE TRANSITO
PARA SEGUIR EL CAMINO DE LA CIVILIZACION.

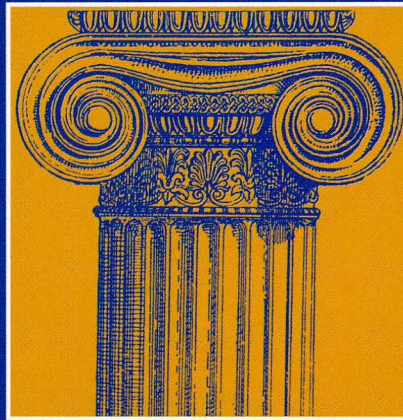
MAZDA
ALLEGRO

mazda
En el camino de la civilización

Contenido

EDITORIAL	7
INDICADORES DE COYUNTURA	
I. Actividad productiva	13
II. Indicadores laborales	26
III. Indicadores del sector externo	27
IV. Indicadores de la situación fiscal	37
V. Situación monetaria y financiera	39
VI. Indicadores de precios	44
ANALISIS COYUNTURAL	49
INFORMES DE ACTUALIDAD	
Plan real: una segunda evaluación <i>Edmar Bacha</i>	79
De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos del ALCA <i>Luis Jorge Garay</i> <i>Robert Devlin</i>	95
INFORMES DE INVESTIGACION	
Apertura comercial y diferencial salarial en Chile <i>Patricio Meller</i> <i>Andrea Tokman</i>	115

Todos necesitamos
un punto de apoyo
para hacer realidad
nuestros sueños.



Los que necesitan
invertir su dinero,
lo hacen pensando
en asegurar su futuro.
Los que necesitan
respaldo para
sus proyectos,
tienen la ilusión
de crecer y progresar.
Todos ellos tienen
un punto en común:
Corfinsura,
una Corporación
que le brinda apoyo,
seguridad y respaldo.

CORFINSURA

CORPORACION FINANCIERA
NACIONAL Y SURAMERICANA S.A.

Su punto de apoyo!

Editorial

Como es tradicional, la edición de septiembre de Coyuntura Económica tiene una perspectiva latinoamericana. Dentro de este contexto, el presente número analiza la situación de la economía venezolana, con especial atención en sus repercusiones sobre nuestro país. Los vasos comunicantes entre las dos naciones son cada vez mayores. En los últimos años no sólo se ha intensificado el intercambio de bienes y servicios, sino que se han registrado importantes movimientos de capital en ambas direcciones.

De acuerdo con los resultados del análisis coyuntural las posibilidades de una recuperación de la economía venezolana son cada vez más reales. Las medidas adoptadas recientemente por el gobierno venezolano, dentro de la denominada Agenda Venezuela, pueden rendir frutos a partir de 1997. Las proyecciones indican que el crecimiento de la economía venezolana será mayor al 4% en 1997, en abierto contraste con la contracción económica de los últimos años.

Estas noticias son importantes para Colombia. Cabe recordar que un 10% de nuestro comercio

total se realiza con Venezuela. En el caso de las exportaciones no tradicionales esta participación es dos veces superior. Como se señala en detalle en esta revista, el dinamismo del comercio bilateral ha sido espectacular desde 1991, pese a las dificultades por la que ha atravesado la economía venezolana.

Es posible que las medidas adoptadas recientemente por el gobierno venezolano tengan, en un comienzo, repercusiones negativas sobre el comercio bilateral. Por ejemplo, la devaluación del bolívar reducirá momentáneamente la competitividad de los productos colombianos. Así mismo, en una primera instancia el aumento en la tributación reducirá los niveles de demanda, afectando las compras de productos colombianos.

Sin embargo, en el mediano plazo la eliminación de las distorsiones inducidas por los controles de precios, así como el ajuste fiscal, serán altamente provechosos. Por ejemplo, la eliminación del premium cambiario desestimulará el contrabando de productos venezolanos hacia nuestro

país, en tanto que la reducción en los subsidios a los productos energéticos aumentará la competitividad de los productos colombianos.

Todo lo anterior indica que, de producirse los resultados esperados con el ajuste venezolano, los exportadores colombianos tendrán un mercado en expansión a partir de 1997. Las perspectivas de una mayor estabilidad de la economía venezolana son buenas noticias para nuestro país.



El análisis coyuntural también aborda la situación del MERCOSUR. Como es de conocimiento general, este acuerdo de integración económica entre Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay se encuentra en pleno proceso de expansión. En los últimos meses se han firmado convenios que procuran la incorporación de Bolivia y Chile. Por ello, no sorprende que tanto Perú como Venezuela se encuentren adelantando negociaciones para buscar su acceso al segundo mercado de mayor tamaño en el hemisferio y el cuarto a nivel mundial.

La iniciativa de nuestros socios comerciales de la región andina, especialmente en el caso de Venezuela, contrasta abiertamente con la falta de una estrategia de integración comercial por parte de Colombia. Durante la presente administración se ha perdido el interés en la agenda de integración, que es un complemento imprescindible de la apertura económica. La política de integración, no es exagerado afirmarlo, ha pasado al último lugar dentro de las prioridades del gobierno actual. Vale la pena señalar que el Consejo Superior de Comercio Exterior ha dejado de ser la entidad que señala la orientación y directrices de la política de comercio exterior,

para convertirse en una instancia más en la aprobación de trámites aduaneros.

La ausencia de una estrategia de integración puede resultar costosa. Colombia debe decidir si prefiere negociar con MERCOSUR como paso previo a la integración hemisférica. Es decir, debe analizar las ventajas y desventajas de apoyar la creación del Área de Libre Comercio Suramericana. En esa evaluación seguramente no será irrelevante la actual tensión en las relaciones económicas y políticas con los Estados Unidos, que hacen del acceso a NAFTA algo impensable. Cabe recordar que hace apenas dos años Colombia se consideraba como el segundo país, después de Chile, en orden de preferencia para lograr dicho acceso.

Adicionalmente, todo parece indicar que nuestros socios del Grupo Andino no esperarán a que Colombia decida su estrategia. Esto es especialmente grave en el caso de Venezuela ya que así se pone en peligro nuestro principal mercado para productos no tradicionales. Colombia y Venezuela deben negociar conjuntamente cualquier acuerdo comercial adicional, especialmente tratándose de MERCOSUR. De continuar el actual manejo de política de comercio exterior, el país quedará marginado del proceso. Con ello, indiscutiblemente, Colombia perderá cualquier poder de negociación futura una vez se formen los bloques comerciales en el norte y el sur.



Esta revista contiene los resultados de los ejercicios de proyección macroeconómica realizados recientemente por Fedesarrollo, según los cuales se estima que el crecimiento económico durante 1996 será del 3.1%. Para 1997 se espera un

crecimiento de 4.2%, explicado en buena parte por el incremento en la producción de petróleo. De hecho, el sector de la minería experimentará un crecimiento real superior al 15%.

Las perspectivas para la industria, el comercio y la actividad edificadora de vivienda no son alentadoras. Es indiscutible que la desaceleración de la demanda ha resultado mayor de lo previsto en parte debido a algunos factores subjetivos, como la incertidumbre y la amenaza de sanciones por parte de los Estados Unidos.

También es cierto, sin embargo, que la política macroeconómica ha afectado la situación económica del sector privado. La combinación de una política fiscal expansionista con una política monetaria contraccionista ha traído como resultado la elevación de las tasas de interés. Sin duda, el aumento en el costo del crédito ha resultado más pronunciado en virtud de las mayores expectativas inflacionarias y de la incertidumbre que caracterizó el mercado cambiario, especialmente durante el primer semestre del presente año.

En las últimas semanas se ha observado una moderada reducción en las tasas de interés debido, principalmente, de la modificación en la política de encajes. Las expectativas revaloristas han actuado en la misma dirección. Sin embargo, una solución definitiva a la problemática del sector privado, sintetizada en las altas tasas de interés, sólo puede provenir de un radical ajuste fiscal.

El aumento en los niveles de liquidez no es la solución ya que con ello se sacrificaría por completo la posibilidad de avanzar en la lucha contra la inflación. Esto es a todas luces perjudicial, especialmente para las clases menos

favorecidas. Sin embargo, hay que reconocer que el incumplimiento de las metas inflacionarias pese al "apretón" monetario y a la recesión económica, ha puesto en entredicho las ventajas de una política monetaria como la actual. En esas condiciones, el gobierno probablemente buscará convencer a las autoridades monetarias, a los empresarios y a la opinión pública sobre los beneficios de una mayor inyección de liquidez a la economía.

Esta es, por supuesto, la mejor estrategia para el gobierno. Con ello, no sólo evitaría tener que recortar sus gastos sino que además recibiría los beneficios de una leve recuperación de la economía, no despreciable en un año pre-electoral. Por supuesto, con la mayor influencia del gobierno sobre la Junta Directiva del Emisor este escenario es cada vez más probable.

Sin embargo, esta es una estrategia errada. Con ello sólo se lograría posponer el ajuste fiscal y aumentar su severidad. Ante esta situación, no se restablecería la confianza de los empresarios e inversionistas, lo cual es indispensable para asegurar un crecimiento sostenido.



El gobierno ha puesto a consideración del Congreso de la República un proyecto de reforma constitucional. Son muchos los temas económicos incluidos en dicha iniciativa. Algunos de ellos son claramente atractivos ya que resuelven problemas reales que se han ido encontrando durante los primeros cinco años de vida de la Carta actual. Otros, por el contrario, son claramente inconvenientes.

En la primera categoría se incluyen aspectos tales como la eliminación de la figura de la

expropiación sin indemnización, con lo cual se le da viabilidad a los acuerdos bilaterales y multilaterales de protección a la inversión extranjera. Asimismo, la propuesta de flexibilizar los procedimientos y condiciones especiales para el proceso de privatizaciones es altamente deseable. En parte, el proceso de privatizaciones en el país no ha tenido el dinamismo deseado debido a las dificultades de orden legal en la interpretación de las normas constitucionales.

Por el contrario, las normas que buscan flexibilizar el proceso de elaboración del Presupuesto General de la Nación no parecen ser de la mayor conveniencia, en buena parte porque algunas de sus aparentes innovaciones ya hacen parte de la Ley Orgánica de Presupuesto. No es clara la necesidad de elevarlas al rango constitucional. Adicionalmente, ha sido tradicional en el país la discusión amplia, abierta y transparente de los proyectos de reforma tributaria. Con la reforma constitucional propuesta, el debate tributario pasaría a ser un tema subsidiario de la aprobación del presupuesto. Además, la mayor facilidad para introducir anualmente modificaciones a la estructura tributaria crearía una enorme incertidumbre, a todas luces perjudicial para la inversión.

La mayor flexibilidad se requiere no para aumentar impuestos sino, muy por el contrario,

para reducir gastos y suprimir entidades públicas. Es inconcebible que a nivel constitucional se restrinja la reducción de ciertos rubros del gasto público.

De otra parte, la reforma busca incrementar las facultades del Presidente de la República en la definición de aspectos relacionados con la participación de inversionistas privados en el sector de la infraestructura. Ello, por supuesto, va en contravía de la búsqueda de una mayor seguridad jurídica e institucional a los inversionistas, especialmente los de origen extranjero. Es evidente que dichas potestades deben residir exclusivamente en las comisiones de regulación correspondientes.

Por último, la reforma busca aclarar una inconsistencia existente en la Constitución de 1991 en relación con las facultades del gobierno para "señalar" el régimen de cambio internacional (en otro artículo se le da al Emisor la facultad de "regular" los cambios internacionales). Esta inconsistencia no ha dado origen a ningún tipo de dificultades en la práctica. Sin embargo, como queda claro en los temas tratados en este editorial, su discusión en el Congreso si puede girar inconvenientemente hacia la reducción de la independencia del Banco de la República con el ánimo de modificar la actual política monetaria.

Indicadores de Coyuntura

Desarrollo Humano vs Crecimiento Económico: el caso de cuatro ciudades colombianas
Mauricio Alviar R. y Adriana Patricia López V.

Money and Price Theory
Carlo: Benetti and Jean Cartelier

Evolución cambiaria y tipo de cambio real en Colombia en el período 1990-1994
Ramón Javier Mesa C. y John Jairo García R.

Flexibilidad de precios y estabilidad de la producción: punto de vista de un antiguo keynesiano
James Tobin

Perfiles de bienestar de los grupos vulnerables en el Área Metropolitana de Santiago de Cali
Harvy Vivas

Sección de Indicadores

A propósito del coloquio internacional : Apertura económica y sociedades latinoamericanas

Reseñas

Incluye Separata Perfil de Coyuntura Económica Primer semestre de 1996

LECTURAS DE ECONOMIA

**Departamento de Economía
Centro de Investigaciones Económicas -CIE-
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Antioquia**

44

Enero-junio 1996

CORRESPONDENCIA, CANJE Y SUSCRIPCIONES

Lecturas de Economía. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Antioquia.
Apartado 1226. Teléfonos : 210 58 42 y 210 58 44. Fax : (574) 233 12 49
Medellín. Colombia. Suramérica.

I. Indicadores de la actividad productiva

CRECIMIENTO DEL PIB

- ❖ A comienzos de año, las proyecciones oficiales estimaban un crecimiento económico en 1996 de 4.9%, mientras que las de Fedesarrollo lo proyectaban en 3.8%. El pobre desempeño de la economía en los primeros meses del año, así como la prolongación de la crisis política, con la incertidumbre que esta conlleva, hicieron necesaria la revisión hacia abajo de las proyecciones iniciales.
- ❖ Las nuevas proyecciones de crecimiento económico de Fedesarrollo y del gobierno para 1996 son de 3.1% y de 3.5%, respectivamente.
- ❖ En 1996, a nivel sectorial, el crecimiento del sector agropecuario será inferior al estimado a principios de año debido esencialmente al menor volumen de la cosecha cafetera. Igualmente, la industria manufacturera y los servicios tendrán un desempeño inferior al previsto.
- ❖ El crecimiento económico en 1996 es prácticamente igual con y sin petróleo, ya que en este año el crecimiento del sector petrolero no será muy alto.

Cuadro 1. CRECIMIENTO DEL PIB TOTAL Y POR SECTORES (Variación porcentual anual)

	1995	1996	
	Dane	DNP	Fedesarrollo
Sector agrícola	5.2	2.8	1.7
Café pergamino	-	-11.7	-5.8
Resto de la agricultura	-	2.9	3.2
Minería	17.8	11.5	7.7
Petróleo	-	-	4.3
Gas natural	-	-	0.7
Carbón	-	-	14.1
Resto de la minería	-	-	1.0
Industria	1.0	0.7	1.1
Café elaborado	-18.3	8.5	6.2
Industria sin trilla	3.2	0.0	1.0
Construcción	3.8	4.4	5.3
Servicios	5.5	4.5	3.6
Comercio, restaurantes y hoteles	5.2	0.7	1.1
Transporte y almacenamiento	4.3	6.4	4.1
Resto de servicios modernos	6.7	4.0	3.1
Servicios personales	7.0	5.8	6.7
Servicios domésticos	3.0	3.0	6.9
Alquiler de vivienda	2.0	2.5	1.6
Servicios del gobierno	7.8	9.0	7.8
PIB total	5.2	3.5	3.1

Fuente: Dane, DNP y proyecciones de Fedesarrollo de julio de 1996.

- ❖ En 1996 se espera una reducción importante en la demanda interna resultado de una caída significativa en el consumo total, el cual pasó de un crecimiento anual de 5.9% en 1995 a uno estimado de 2.4% en 1996, ligeramente por encima del crecimiento poblacional. La mayor reducción proviene del lado del consumo privado que en 1996 alcanzará un incremento de tan sólo un 1.4%, muy por debajo del 2.1% proyectado a comienzos de año.
- ❖ La reducción en el consumo se debe a las altas tasas de interés, al deterioro del ingreso real de los caficultores, las nuevas cargas tributarias y el aumento desmedido de las tarifas de los servicios públicos.
- ❖ La inversión total también se reducirá en 1996 con respecto a los niveles de los años anteriores. De un incremento real en 1995 de 9.8%, se pasó a un escaso 2.3% real en el presente año.

ACTIVIDAD INDUSTRIAL

- ❖ En los cinco primeros meses del año, la producción manufacturera se mantuvo prácticamente estancada frente a los mismos meses del año anterior, al registrar un crecimiento de tan sólo 0.1%. Al incluir la trilla de café, el crecimiento industrial entre enero y mayo fue de 0.8%.
- ❖ La reducción en la demanda interna condujo a la acumulación excesiva de inventarios con el consecuente ajuste en los niveles de producción.
- ❖ Dentro del sector productor de bienes de consumo, los alimentos mantienen el dinamismo del año anterior, con un crecimiento de 9.1% entre enero y mayo de 1996. Igualmente, el vestuario y los textiles registraron crecimientos positivos en los cinco primeros meses del año de 14.2% y 7%, respectivamente.
- ❖ Las perspectivas de los sectores de confecciones y textiles para los meses próximos, no son sin embargo, tan buenas debido a que sus ventas externas a Venezuela, adonde destinan gran parte de su producción, se han visto afectadas por la devaluación en ese país. Igualmente, el menor ritmo de devaluación del tipo de cambio en Colombia hace que este sector pierda competitividad tanto a nivel interno como externo.

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

	1995	1996	
	DNP	Oficial	Fedesarrollo
PIB	5.2	4.0	3.1
Consumo total	5.9	3.2	2.4
Consumo privado	6.0	2.2	1.4
Consumo el gobierno	5.5	12.7	8.0
Inversión total	9.8	5.2	2.3
Formación bruta de capital fijo	11.0	6.1	3.5
Inversión privada	4.9	2.2	1.0
Inversión gobierno	23.1	12.7	8.3
Variación de existencias	7.0	3.0	-3.8
Demanda interna	6.9	3.7	2.4
Exportaciones	8.2	9.5	3.8
Importaciones	13.0	7.0	1.2

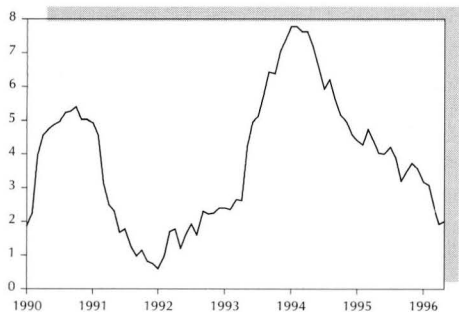
Fuente: Dane. DNP y proyecciones de Fedesarrollo de julio de 1996.

- ❖ Dentro del grupo de industrias que producen bienes de consumo resulta paradójico que la recuperación del sector de las confecciones no se haya reflejado en los sectores de cuero y calzado, los cuales continúan inmersos en una profunda contracción.
- ❖ La actividad productiva en las imprentas y editoriales se encuentra bastante deprimida, manteniéndose la tendencia hacia la contracción iniciada en 1995. En los cinco primeros meses del año, la producción decreció 7.4% frente a un crecimiento también negativo de 3.4% en estos mismos meses de 1995.
- ❖ El sector productor de bebidas que en 1995 se destacó por sus altísimas tasas de crecimiento, durante 1996, ha registrado tasas de crecimiento negativas en todos los meses. En el período

de enero a mayo de 1996, la producción de este sector decreció 10.9% frente a un crecimiento de 18% en este mismo período de 1995.

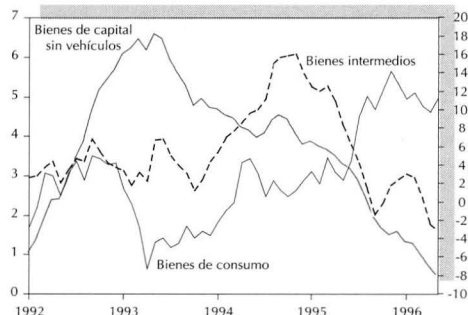
- ❖ En el sector productor de bienes intermedios, todos los subsectores, con excepción de petróleo y químicos tuvieron crecimientos negativos en los cinco primeros meses del año.
- ❖ Las industrias productoras de insumos para la construcción, así como complementarios con la actividad de este sector, han sido afectadas por el ciclo negativo en la actividad edificadora de vivienda.
- ❖ La producción de hierro y acero decreció 6.6% entre enero y mayo de 1996, mientras que la contracción en la industria del vidrio fue de 13.3% y de 11.3% en la de metales no ferrosos (cemento).
- ❖ La industria del papel que en 1995 tuvo un año muy bueno debido a la recuperación del precio en el mercado internacional, en los primeros cinco meses de 1996 se desaceleró en forma considerable, decreciendo 8.6%, frente a un crecimiento de 10.9% en el mismo período de 1995.
- ❖ La producción de bienes de capital (excluyendo vehículos) se ha desacelerado también en forma considerable como resultado de la reducción en la inversión privada. La maquinaria no eléctrica decreció 14.6% en los cinco primeros meses de 1996, mientras que la producción de la maquinaria eléctrica decreció 8.1%.
- ❖ En el sector productor de vehículos es quizás donde más fuertemente se ha sentido la reducción en la demanda interna de la economía. Este sector que mostró un gran dinamismo en los años anteriores, registró una tasa negativa de crecimiento de 7.2% en los cinco primeros meses de 1996, frente a igual período de 1995.

Gráfico 1A. PRODUCCION INDUSTRIAL SIN TRILLA DE CAFE (Variación porcentual anual promedio móvil 12 meses del índice) Enero 1990 - mayo 1996



Fuente: Dane, Muestra mensual manufacturera y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 1B. PRODUCCION INDUSTRIAL (Variaciones de promedios móviles de 12 meses) Enero 1992 - mayo 1996



Fuente: Dane, Muestra mensual manufacturera y cálculos de Fedesarrollo.

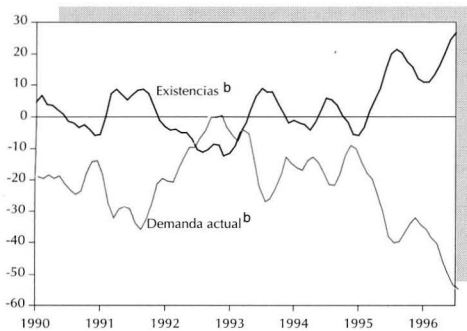
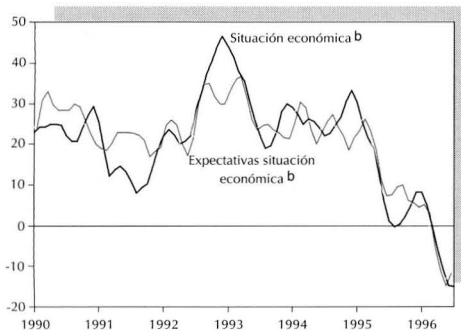
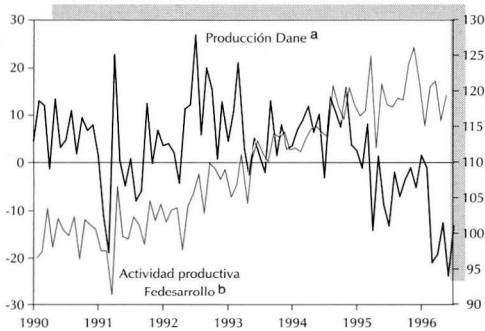
Cuadro 3. CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL POR SECTORES (%)

	Enero - mayo		
	95/94	95/94	96/95
Bienes de consumo			
Alimentos (sin trilla)	9.2	5.4	9.1
Bebidas	8.7	18.2	-10.9
Tabaco	-15.6	-12.0	0.3
Textiles	5.7	5.1	7.0
Vestuario	-2.6	-11.5	14.2
Cuero, pieles, excepto calzado	-15.7	-14.2	-28.5
Calzado	-9.3	-3.2	-19.6
Muebles de madera	3.5	16.1	-49.9
Imprentas y editoriales	-7.9	-3.4	-7.4
Plásticos	-3.2	-3.7	6.8
Equipo profesional y científico	33.3	5.0	52.1
Industrias diversas	-3.8	-2.6	5.3
Bienes intermedios			
Industria de madera	-12.1	0.05	-28.9
Papel	8.5	10.9	-8.6
Químicos	8.8	10.1	-6.8
Otros productos químicos	1.2	4.3	2.4
Petróleo	0.8	-11.7	27.4
Otros derivados del petróleo	5.2	14.4	-1.8
Caucho	-15.5	-18.0	-5.8
Barro, loza y porcelana	1.2	2.2	11.8
Vidrio	2.6	9.2	-13.3
Productos minerales no metálicos	2.6	4.2	-7.1
Hierro y acero	1.6	8.1	-6.6
Metales no ferrosos	4.3	7.5	-11.3
Prod.metálicos excepto maquinaria	6.8	6.3	3.5
Bienes de capital sin vehículos			
Maquinaria excepto la eléctrica	-0.05	9.2	-14.6
Maquinaria, aparatos eléctricos	-7.7	-4.5	-8.1
Vehículos			
Equipo y material de transporte	1.0	13.4	-7.2
Total	2.1	2.8	0.8
Trilla de café	-18.2	-23.7	15.4
Total excepto trilla	3.4	4.6	0.1

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

- ❖ Los indicadores de situación económica y actividad productiva de la Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo a julio, muestran una ligera reversión de la tendencia hacia la desaceleración iniciada hace ya más de un año.
- ❖ Hasta junio, estos indicadores, habían llegado cada mes a un nivel más bajo, situación ésta sin precedentes en los años noventas.
- ❖ Los inventarios en las empresas continúan creciendo y los pedidos cayendo, llegando estos últimos a niveles preocupantemente bajos. Con ésto, es difícil esperar una recuperación del sector industrial en el futuro cercano.
- ❖ Por sectores, los resultados de la encuesta del mes de julio muestran una recuperación importante en el sector de bebidas, tanto de su situación económica como de la actividad productiva. Igualmente, los pedidos han aumentado y las existencias se han reducido.
- ❖ Los sectores de textiles y de confecciones, aunque presentan en los últimos meses una mejoría en su situación económica y en la actividad productiva, muestran unas expectativas pesimistas para los próximos tres y seis meses.
- ❖ Los otros sectores con signos de recuperación de acuerdo con la encuesta de julio son químicos, caucho, vidrio, metálicas básicas, productos metálicos, eléctricos, maquinaria y vehículos.
- ❖ Contrariamente, el sector de alimentos que se venía desempeñando muy bien, muestra un deterioro en todos sus indicadores en el mes

Gráfico 2. INDICADORES DE OPINIÓN SOBRE EL SECTOR INDUSTRIAL
Enero 1990 - julio 1996



^a Índice de producción industrial desestacionalizado. Datos hasta mayo de 1996.

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

Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial de Fedesarrollo.

de julio. Una situación similar se registra en los sectores de cuero, madera, papel y cartón, imprentas y editoriales, plásticos y cemento.

En favor de la industria actúa:

- ❖ En la actualidad son muy pocos los factores que influyen favorablemente sobre la industria. En efecto, aparte de la revaluación que permite importar insumos a precios más rentables, quizás lo único verdaderamente favorable es el ajuste que la industria manufacturera llevó a cabo a raíz de la apertura económica, el cual le permite sobrevivir en momentos recesivos como el actual.

En contra del sector actúa:

Por el contrario, son muchos los factores que en el momento actúan en contra de la industria:

- ❖ Las altas tasas de interés (aún altas a pesar de la tendencia reciente hacia la baja) en una coyuntura en la cual el nivel de endeudamiento de las empresas es muy alto y las ventas muy bajas, se convierten en una gran amenaza para la supervivencia de los negocios. Bajo las actuales circunstancias no es posible que las tasas de interés se reduzcan por debajo de los niveles actuales.
- ❖ La mayor revaluación estimula la importación de bienes que compiten con la producción nacional, haciendo más difícil la venta de productos en el mercado interno.
- ❖ La descolgada de la demanda interna, y la situación económica de los países vecinos, hacia donde se dirigen la mayor parte de las ventas externas de las manufacturas colombianas, actúan en contra de la industria.

ACTIVIDAD COMERCIAL

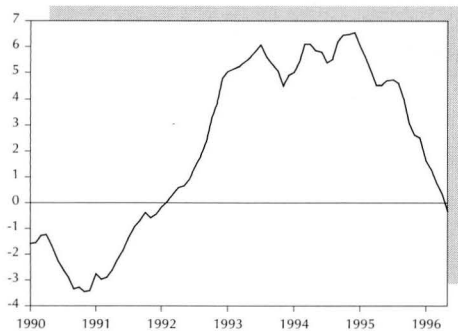
- ❖ La desaceleración de la actividad comercial a partir de 1995 es una señal clara del agotamiento del boom de consumo por el que atravesó la economía colombiana en los años recientes. El sector del comercio después de registrar tasas reales de crecimiento superiores al 6% en 1994 y 1995, en los cinco primeros meses de 1996 decreció 3.6%.
- ❖ En el primer trimestre del año, el sector registró un crecimiento negativo de 2.9% frente a uno positivo de 2.9% en el mismo trimestre del año anterior y de 11.2% en el de 1994. A medida que se avanzó en el año, la situación del sector en lugar de mejorar empeoró, ya que en los cinco primeros meses, el decrecimiento en las ventas reales fue aún mayor.
- ❖ Las ventas de vehículos decrecieron 19.9% entre enero y mayo de 1996, en comparación con 0.3% en estos meses de 1995. La desaceleración en las ventas de este subsector tanto por razones de demanda como por las tasas de interés muy altas, es especialmente aguda, ya que se produce después de dos años de un crecimiento sin precedentes en las ventas de vehículos.
- ❖ Las únicas ventas que mantienen un ritmo de crecimiento positivo son las de alimentos y bebidas (2.9%), las de farmacias (2.6%) y las de calzado y vestuario (1.3%), sin que se pueda afirmar que estos sean crecimientos extraordinarios, ya que escasamente se ajustan al crecimiento poblacional.

Cuadro 4. COMERCIO MINORISTA POR SECTORES
(Tasas anuales de crecimiento)

		Total comercio	Vehículos y respuestos	Alimentos y bebidas	Cacharrerías bazares y misceláneas	Mercancías no clasificadas	Farmacias	Artículos de ferretería	Muebles y electrodomésticos	Vestuario y calzado	Combustibles y lubricantes
1993	I	2.8	12.2	0.0	2.9	-4.4	-3.8	-7.5	16.5	7.4	-1.9
	II	5.3	-4.8	6.5	8.2	2.9	0.9	-11.8	15.8	11.9	-6.3
	III	3.2	-12.2	8.6	11.6	1.2	-6.3	-3.2	10.8	2.6	-2.5
	IV	6.0	-1.3	9.2	15.5	-0.4	-5.2	1.5	8.7	4.7	-5.6
1994	I	11.2	20.2	8.5	6.9	13.7	-1.9	5.8	23.4	11.1	-5.4
	II	2.8	5.3	1.8	-6.6	3.4	0.8	7.2	19.8	-2.3	-2.1
	III	6.6	2.2	8.9	-2.9	0.9	1.1	0.4	15.6	7.0	-2.0
	IV	5.2	5.0	5.9	-0.6	3.2	2.9	1.8	4.9	7.2	0.5
1995	I	2.9	6.3	4.4	1.8	-0.7	4.6	-9.6	4.9	-3.4	0.2
	II	4.2	-8.0	7.0	15.9	0.5	4.7	-9.7	2.6	8.5	-3.6
	III	1.3	-0.7	3.6	8.4	-12.1	-0.8	-7.3	-2.3	3.4	
	IV	0.9	-1.7	2.8	10.0	-8.7	-2.0	-9.5	-3.2	2.4	
1996	I	-2.9	-24.8	4.1	-1.0	-5.4	5.2	-7.3	-19.6	5.1	-11.5
Enero-Mayo											
1995/94		3.6	-0.3	6.2	7.3	-1.7	5.7	-9.2	-21.1	1.3	-11.0
1996/95		-3.6	-19.9	2.9	-5.7	-4.4	2.6	-10.0	-21.1	1.3	-11.0

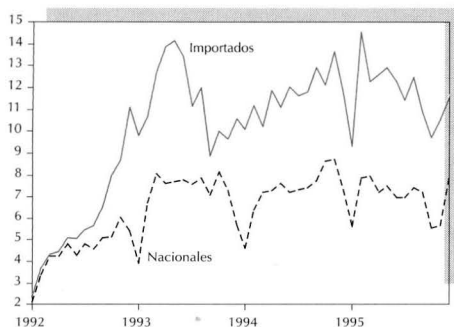
Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 3A. INDICE DE VENTAS DEL COMERCIO (Variación porcentual anual promedio móvil del índice) Enero 1990 - mayo 1996



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

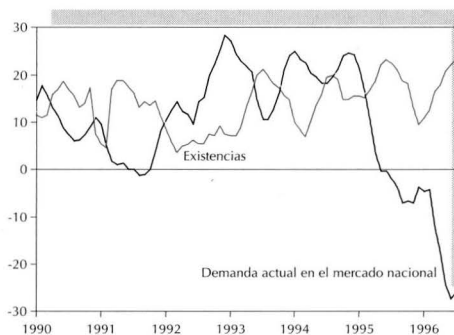
Gráfico 3B. VENTAS DE VEHICULOS AL MERCADO NACIONAL (Miles de unidades) Enero 1992 - diciembre 1995



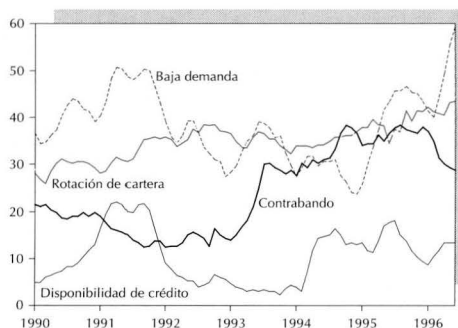
Fuente: Fedemetal y cálculos de Fedesarrollo.

- ❖ La desaceleración en las ventas al por menor que reportan las cifras del Dane se ve reflejada en las respuestas de los comerciantes a la Encuesta de Opinión sobre la Actividad Comercial que realizan conjuntamente Fedesarrollo y Fenalco.
- ❖ De acuerdo con los comerciantes, la baja demanda es la principal causa de la mala situación por la cual está atravesando el sector, seguida por la lenta recuperación de cartera.

Gráfico 4. INDICADORES DE OPINION SOBRE LA ACTIVIDAD COMERCIAL (Balances*) Enero 1990 - julio 1996



PROBLEMAS



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

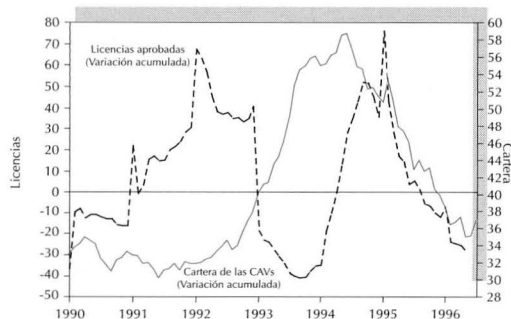
ACTIVIDAD CONSTRUCTORA

**Cuadro 5. INDICADORES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION
(Tasas anuales de crecimiento)**

	1995/1994	Enero - junio ^a	
		1995/1994	1996/1995
Licencias aprobadas de construcción (miles de mt²)			
Bogotá	2.5	65.2	-24.5
Resto del país	-6.3	16.1	-22.3
Total nacional	-3.4	29.6	-23.3
Licencias aprobadas de construcción de vivienda (miles de mt²)			
Bogotá	-3.0	51.4	-33.7
Resto del país	10.6	15.3	-28.7
Total nacional	-7.4	25.5	-30.4
Valor nominal acumulado del flujo neto de préstamos de las CAVs (millones de pesos)			
Préstamos aprobados	15.2	9.3	26.4
Préstamos entregados	22.2	12.3	18.9
Constructores	34.5	27.4	-14.4
Individuales	-2.5	-15.4	79.8
Industriales	65.3	24.3	393.4
Índice de costos de la construcción			
Producción de cemento según Dane	16.4	19.8	20.8
Despachos Nacionales según ICPC	0.2	5.2	-5.9
	1.4	9.5	-7.9

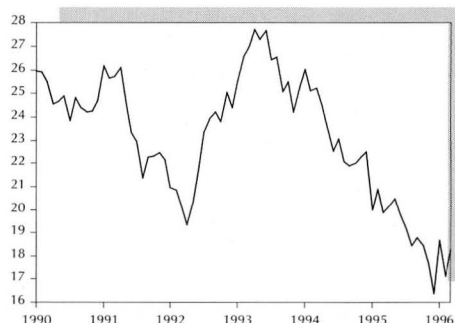
^a Las Licencias aprobadas de construcción total y de vivienda según Dane corresponden al período enero-mayo de 1996. Los cálculos del índice de costos van hasta julio 1996. La información sobre despachos de cemento se refiere al período enero-junio de 1996. La información sobre préstamos entregados y aprobados corresponde al período enero-julio 1996.
Fuente: Dane, Icavi e Instituto de Productores de Cemento (ICPC).

Gráfico 5. CARTERA DE LAS CAVS (a abril de 1996) LICENCIAS APROBADAS (a mayo de 1996)



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

Gráfico 6. COSTOS DE LA EDIFICACION DE VIVIENDA (Variación porcentual anual) Enero 1990 - marzo 1996



Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

- ❖ En el primer semestre del año, las licencias de construcción (metros aprobados) presentaron un crecimiento negativo de 23.3% con respecto al mismo período de 1995. En Bogotá donde se concentra el 45% de la actividad edificadora del país, este decrecimiento fue de 24.5%.
- ❖ Por otra parte, el crecimiento de las licencias de construcción de vivienda se redujeron aún más en los primeros seis meses del año, registrando una tasa negativa de 30.4% para el total del país y de 33.7% en Bogotá.
- ❖ Otro indicador del bajo dinamismo de la actividad constructora lo constituye el volumen de crédito entregado a constructores, el cual se redujo en 14.4% entre enero y junio de 1996 frente a este período de 1995.
- ❖ El ritmo de crecimiento de la producción de cemento se desaceleró entre y junio de 1996, como resultado de la reducción en la demanda, registrando un crecimiento negativo de 5.9% en comparación con un crecimiento de 5.2% en los primeros seis meses de 1995.
- ❖ De manera similar, los despachos de cemento durante el primer semestre del año se desaceleraron, cayendo 7.9% frente a un incremento de 9.5% en igual período del año anterior.
- ❖ El crecimiento anual de la cartera de las corporaciones de ahorro y vivienda era de 36% al finalizar junio, muy inferior al de los años anteriores, cuando llegó a crecimientos superiores al 55% anual.
- ❖ De acuerdo con la encuesta al sector de la construcción que realizan conjuntamente Fedesarrollo y Camacol, en el segundo trimestre del año, las ventas de todos los tipos de vivienda se mantuvieron estancadas.

Gráfico 7A. VENTAS DE VIVIENDA (Balances)
Primer trimestre 1991 - segundo trimestre 1996

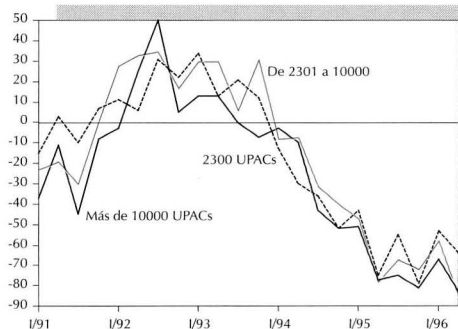


Gráfico 7B. ACTIVIDAD CONSTRUCTORA (Balances)
Primer trimestre 1991 - segundo trimestre 1996

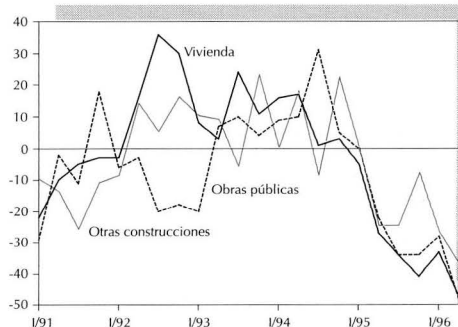
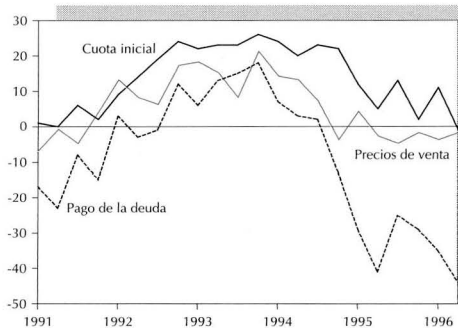


Gráfico 7C. FACTORES QUE INFLUYEN EN LAS VENTAS DE VIVIENDA
Primer trimestre 1991 - segundo trimestre 1996



Corresponde a balances: diferencia entre porcentajes de respuestas favorables y desfavorables.
Fuente: Encuesta del sector de la construcción. Fedesarrollo-Camacol Cundinamarca.

Gráfico 8A. PRODUCCION DE PETROLEO
(Miles de millones de barriles mensuales)
Enero 1990 - junio 1996

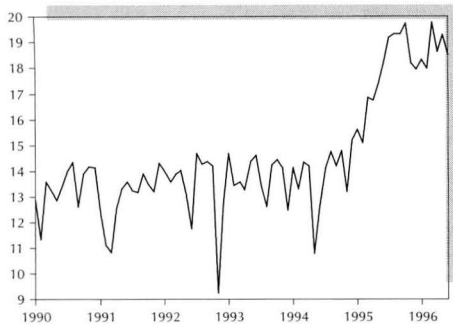


Gráfico 8B. PRECIO EXTERNO DEL PETROLEO
(Dólares/barril) Enero 1990 - junio 1996

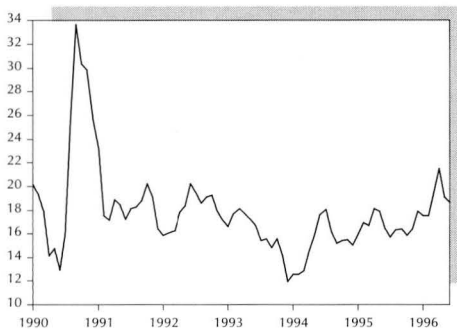
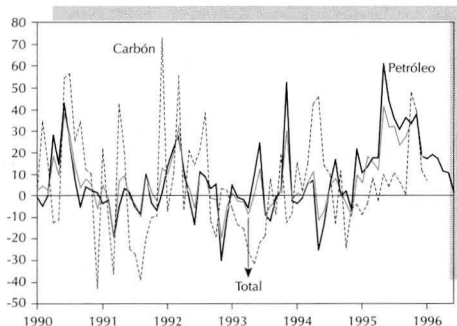


Gráfico 8C. COMPORTAMIENTO DE LA ACTIVIDAD MINERA (Variación porcentual anual)
Enero 1990 - junio 1996



* Datos hasta enero de 1996
Fuente: Dane, Ecopetrol y cálculos de Fedesarrollo.

ACTIVIDAD MINERA

- ❖ En el primer semestre del año, la producción de petróleo aumentó 12% con respecto al mismo período de 1995.
- ❖ El crecimiento de la producción en el primer semestre del año es en términos porcentuales alto, debido a que la producción de crudo en el primer semestre del año pasado fue baja.
- ❖ En 1996 se espera un aumento en la producción de petróleo de 4.3%, debido a que todavía se están llevando a cabo las obras que permitirán expandir la producción en el futuro.
- ❖ Aunque a comienzos de año, el precio del crudo estuvo por encima de US\$20/B, se espera que éste se reduzca en los próximos meses como resultado de una mayor oferta por parte de los países miembros de la OPEP, así como por el reingreso reciente de Irak al mercado. El precio promedio estimado para el año es de US\$16.6/B. Este podría aumentar nuevamente dependiendo del desenlace del conflicto entre Estados Unidos e Irak.
- ❖ El valor estimado de las exportaciones de petróleo en 1996 es de US\$2,200, igual al del año anterior, debido a que Colombia en este año aún no llegará al pico de la producción petrolera.
- ❖ La producción de gas natural decreció 0.3% en los primeros seis meses del año, mientras que la de gas propano aumentó en 14.1%.
- ❖ Fedesarrollo estima un crecimiento del sector minero de 7.7% en 1996, impulsado por un aumento de 14.1% en la producción de carbón y de 4.3% en la de petróleo. El resto del sector minero crecerá un 1%.

SECTOR AGROPECUARIO

Café

- ❖ Hasta la fecha se mantiene la proyección de una producción cafetera para el año de 12.7 millones de sacos de 60 kilos, 7.3% inferior a la producción registrada en 1995. Entre las razones que explican esta reducción figuran las condiciones climáticas y el menor precio interno en términos reales.
- ❖ Como resultado del desplome que se espera en la producción cafetera y en consecuencia en el ingreso real del caficultor, las autoridades aumentaron recientemente el precio interno del café.
- ❖ El aumento reciente del precio interno del café consta de dos partes. La primera, consistente en un ajuste de 9.7% en el precio, de \$201.000/carga a \$221.000/carga, y la segunda en una prima por escasez de café equivalente a \$14.000/carga. Esta última podría revisarse en caso de que se presente una recuperación en la producción.
- ❖ Teniendo en cuenta los dos componentes, el aumento total en el precio fue de 17% -el precio interno del café es actualmente de \$235.500/carga-, muy superior al estimado por el gobierno en sus proyecciones fiscales. No obstante, los caficultores argumentan que aún con el aumento de precio reciente, su situación es crítica.
- ❖ Para 1996, según lo establecido por el acuerdo entre los países productores, Colombia podrá exportar entre junio de 1996 y junio de 1997, 9.9 millones de sacos.

Gráfico 9A. PRECIO INTERNO REAL DEL CAFE
(Miles de pesos de diciembre de 1988)
Enero 1990 - julio 1996

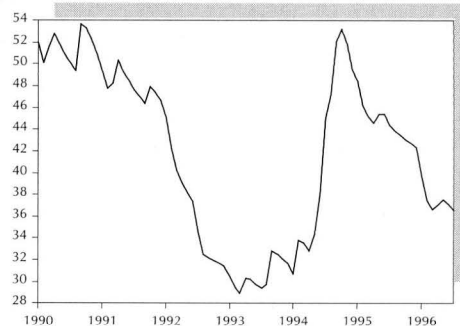


Gráfico 9B. VOLUMEN COSECHA CAFETERA
(Var. porcentual anual acumulada 12 meses)
Enero 1990 - julio 1996

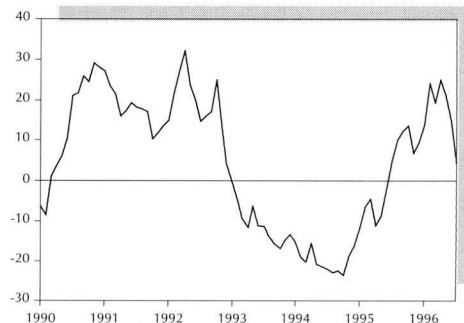
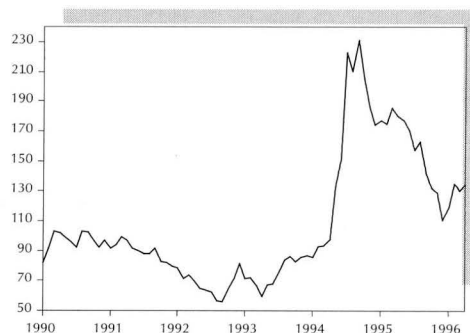


Gráfico 9C. PRECIO DE LAS EXPORTACIONES DE CAFE (Centavos de dólar por libra)
Enero 1990 - julio 1996



Fuente: Fedecafé y cálculos de Fedesarrollo.

- ❖ En 1997 es muy probable que no se renueve el acuerdo entre los países productores debido al modesto resultado que ha tenido sobre la evolución de los precios del café en el mercado internacional.
- ❖ El precio externo promedio del café que se había supuesto en US\$1.10/lb. a comienzos de año, se revisó recientemente debido al comportamiento favorable de dicho precio en el mercado internacional desde finales de enero de 1996. El nuevo precio estimado es de US\$1.27/lb.

Agricultura no Cafetera

- ❖ De acuerdo con cifras del Ministerio de Agricultura, durante el primer semestre del año, los cultivos transitorios tuvieron un desempeño muy pobre, representado por un crecimiento negativo de su producción de 9.4% frente al primer semestre de 1995.
- ❖ Dentro del grupo de los exportables, en los primeros seis meses del año, únicamente se registraron aumentos en la producción de algodón, la cual creció 71.6%.
- ❖ El resto de cultivos exportables, tuvieron crecimientos negativos en este mismo período, debido a las adversas condiciones del clima.
- ❖ La producción de papa decrecerá 10.5% en 1996, situación ésta que se considera grave debido a la alta participación de este alimento en el IPC.
- ❖ Con excepción del sorgo, la producción nacional de todos los cultivos importables decreció en el primer semestre de 1996, mien-

tras que la producción de los no comercializables, hortalizas básicamente, creció 2%.

- ❖ Los cultivos permanentes exportables tuvieron comportamientos muy favorables en el semestre, con crecimientos de 4.8% en el banano de exportación y de 8.7% en la caña de azúcar.
- ❖ La palma africana, que es un cultivo permanente importable, creció 14.9% en los primeros seis meses del año. Sin embargo, hacia adelante la producción de este cultivo podrá ser menor debido a que las condiciones adversas del clima en los últimos años han afectado las plantaciones. Esto es especialmente cierto en la zona de Tumaco.
- ❖ Para el año completo se prevé un crecimiento de la agricultura total de 2.2% y de 3.5%, sin incluir el café.
- ❖ La proyección de crecimiento de la producción agrícola podría cambiar considerablemente de acuerdo con el comportamiento de la cosecha cafetera debido a la alta participación del café en el PIB agrícola.
- ❖ Se estima que la producción de cultivos transitorios durante el segundo semestre del año sea superior a la del primer semestre, con crecimientos positivos en todos los cultivos.
- ❖ Igualmente, por el lado de los cultivos permanentes se esperan buenos resultados en el segundo trimestre.
- ❖ En especial, se prevé un excelente desempeño del banano de exportación, con un incremento de producción estimado en 22.5% frente a igual semestre del año anterior.

Cuadro 6. VALOR DE LA PRODUCCION
(Millones de pesos de 1975)

	1995			1996			1995			1996		
	I Sem	II Sem	Total	I Sem	II Sem	Total	I Sem	II Sem	Total	I Sem	II Sem	Total
Transitorios												
Exportables	7,200.3	7711.2	14,911.5	6,694.6	8482.1	15,176.7	8.2	-4.9	1.0	-7.0	10.0	1.8
Ajonjolí	68.9	15.2	84.1	63.1	22.6	85.7	-25.2	7.8	-20.8	-8.4	48.7	1.9
Algodón	9,10.1	652.1	1,562.2	1,561.4	899.2	2,460.6	-2.8	5.2	0.3	71.6	37.9	57.5
Arroz total	2,302.2	3409.9	5,712.1	2,069.5	3789.2	5,858.7	11.4	1.3	5.1	-10.1	11.1	2.6
Papa	3,861.4	3553.5	7,414.9	2,965.9	3669.7	6,635.6	11.1	-12.1	-1.4	-23.2	3.3	-10.5
Tabaco rubio	57.7	80.5	138.2	34.7	101.4	136.1	-29.2	16.2	-8.4	-39.9	26.0	-1.5
Importables												
Cebada	111.2	132	243.2	53.9	127.5	181.4	6.5	-36.5	-22.2	-51.5	-3.4	-25.4
Fríjol	1,220.8	1109.6	2,330.4	1,071.9	1,252.8	2,324.7	25.2	11.9	18.5	-12.2	12.9	-0.2
Maíz total	2,204.5	2539.6	4,744.1	1927	2,925.3	4,852.3	-5.2	-15.4	-10.9	-12.6	15.2	2.3
Sorgo	965.8	1024.1	1,989.9	998.4	945.3	1,943.7	-20.6	-8.6	-14.8	3.4	-7.7	-2.3
Soya	720.3	195.6	915.9	337.4	275.2	612.6	-3.1	-40.4	-14.5	-53.2	40.7	-33.1
Trigo	188.4	291.2	479.6	116.7	347.6	464.3	-10.6	-38.0	-29.5	-38.1	19.4	-3.2
No comerciales												
Maní	1,949.1	2862.8	4,811.9	1,987.4	2,917.6	4905	-2.5	5.3	2.0	2.0	1.9	1.9
Hortalizas	27.7	30.4	58.1	27.6	28.5	56.1	-27.3	-1.3	-15.7	-0.4	-6.3	-3.4
Total transitorios	14,560.4	15866.1	30,426.5	13,187.3	17,273.4	30,460.7	2.4	-6.4	-2.4	-9.4	8.9	0.1
Permanentes												
Exportables			31,511.3			32,660.9			3.0			3.6
Banano exportación			2,849.4			2,692.6			-18.0			-5.5
Cacao			1,557.8			1,907.8			4.8			22.5
Caña de azúcar			18,283.2			19,067.5			8.7			4.3
Plátano exportación			340.8			334.9			0.7			-1.7
Tabaco negro			412.6			429.3			-2.2			4.0
Flores			8,067.5			8,228.8			0.3			2.0
Importables			6,765.4			6,960.3			14.9			2.9
Palma africana			6,765.4			6,960.3			14.9			2.9
No comercializables												
Caña panela			2,3980.2			25,910.5			7.5			8.0
Coco			7051.4			7,308.8			5.0			3.7
Fique			356.2			275.3			2.4			-22.7
Ñame			246.2			225.3			36.2			-8.5
Plátano			446.1			505.2			7.8			13.2
Yuca			7,888.3			9,103.9			16.2			15.4
Frutales			2,797.8			2,882.3			-2.4			3.0
			5,194.2			5,609.7			4.1			8.0
Total Permanentes			62,256.9			65,531.7			5.9			5.3
Agricultura sin café			92,683.4			95,992.4			3.0			3.6
Café			17,497.4			16,607.0			13.8			-5.1
Total agricultura con café			11,018.1			11,2599.0			4.6			2.2

Fuente: Ministerio de Agricultura, DNP y UDA.

II. Indicadores laborales

Gráfico 10A. TASAS DE PARTICIPACION Y OCUPACION SIETE AREAS METROPOLITANAS^a
(Primer trimestre 1991 - segundo trimestre 1996)

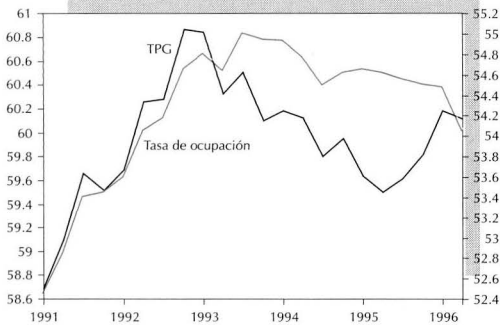


Gráfico 10B. EMPLEO EN LA INDUSTRIA Y EL COMERCIO (Tasa de crecimiento anual)
(Enero 1990 - mayo 1996)

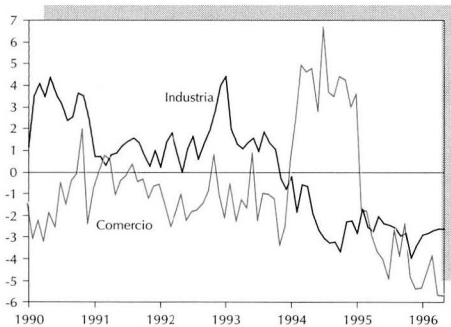
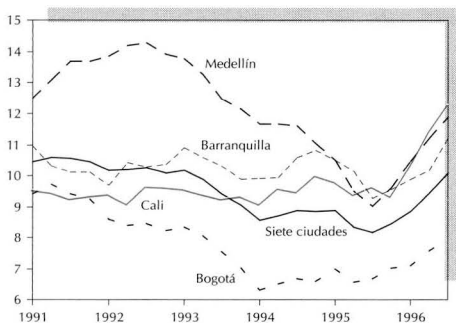


Gráfico 10C. TASAS DE DESEMPELO EN LAS CUATRO PRINCIPALES CIUDADES
(Primer trimestre 1991 segundo trimestre 1996)



^a Datos suavizados

Fuente: Encuesta Nacional de Hogares, Dane, Muestra mensual manufacturera, Encuesta del comercio al por menor y cálculos de Fedesarrollo.

- ❖ La desaceleración de la actividad productiva, especialmente en los sectores de la construcción, el comercio y la industria, todos estos fuertes generadores de empleo, ha dado lugar a un incremento importante en la tasa de desempleo en las siete áreas metropolitanas, la cual se ubicó en junio de 1996 en 11.7%, 2.7 puntos por encima del nivel observado en junio de 1995 del 9.0%
- ❖ La participación laboral (PEA/PET), pasó de 59.4% en junio de 1995 a 59.0% en junio de este año. La ocupación (E/PET), que mide el empleo total sobre las personas en edad de trabajar, se redujo de 54.0% a 52.1% en este mismo período.
- ❖ Entre junio de 1995 y junio de 1996, la fuerza laboral (PEA) se incrementó en 0.6% (32.904 personas), debido a que el número de ocupados disminuyó en 116.717 personas y el de ocupados aumentó en 149.621.
- ❖ La situación laboral varía mucho de acuerdo con la ciudad. En efecto, entre las distintas áreas metropolitanas existen grandes diferencias entre el nivel del desempleo. Mientras que en Villavicencio, la tasa de desempleo era en junio de 1996 de 7.9%, el nivel más bajo del país, en Pereira esta tasa era de 15.5%.
- ❖ Bogotá que participa con el 45.7% del total de la fuerza laboral de las siete ciudades principales, registró en junio de 1996 una tasa de desempleo de 9.7%, casi dos puntos superior que la tasa de 7.8% de junio de 1995.
- ❖ Al tener en cuenta las diez principales áreas metropolitanas del país, en junio de 1996, la fuerza laboral (PEA) era de 6.029.146 personas.

III. Indicadores del sector externo

TASA DE CAMBIO

Cuadro 7. TASA DE CAMBIO DE MERCADO
(Pesos por dólar)

	Representativa del mercado				Devaluación anual				Devaluación año corrido		
	1993	1994	1995	1996	1993	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Enero	745.52	816.15	846.63	1,011.19	15.55	9.47	3.73	19.44	1.57	2.10	2.33
Febrero	749.08	817.67	850.90	1,029.64	17.87	9.16	4.06	21.01	1.76	2.62	4.20
Marzo	764.38	819.76	865.83	1,044.98	19.37	7.25	5.62	20.69	2.02	4.42	5.75
Abril	771.79	829.87	873.39	1,050.93	18.89	7.53	5.24	20.33	3.28	5.33	6.35
Mayo	779.71	841.40	876.95	1,066.24	18.17	7.91	4.23	21.59	4.71	5.76	7.90
Junio	784.24	830.94	874.86	1,071.96	16.05	5.95	5.29	22.53	3.41	5.51	8.48
Julio	796.08	819.06	893.22	1,064.10	12.86	3.02	9.05	19.13	1.93	7.72	7.69
Agosto	804.61	814.82	935.10	1,045.26	15.98	1.27	14.76	11.78	1.41	12.77	10.11
Septiembre	809.66	830.06	964.17		16.15	2.52	16.16		3.30	16.28	
Octubre	814.45	839.32	984.96		15.09	3.05	17.35		4.45	18.79	
Noviembre	814.08	830.03	1,000.58		12.69	1.96	20.55		3.19	19.17	
Diciembre	803.53	829.19	988.15		9.56	3.19	19.17		3.19	19.17	
Promedio	786.43	826.51	912.89	1,070.00		5.10	10.45	17.2p			

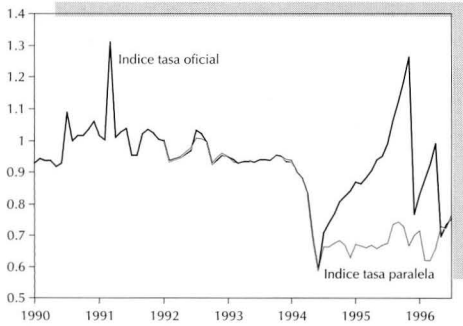
p: Promedio

Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

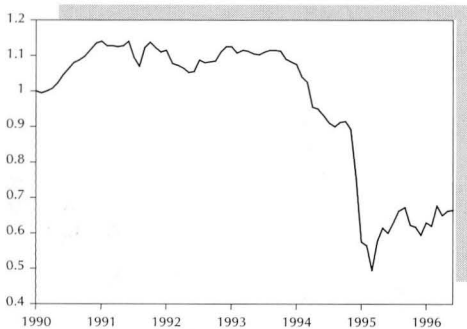
- ❖ En el primer semestre del año, se produjo una devaluación nominal del tipo de cambio de 8.5% motivada esencialmente por la evolución de los acontecimientos políticos que dieron lugar a una gran especulación en el mercado cambiario. A pesar de la mayor devaluación, con una inflación de 14% en estos seis meses, el tipo de cambio se revaluó en términos reales.
- ❖ A partir de julio, la tendencia hacia la devaluación nominal desapareció, produciéndose en julio y agosto una apreciación nominal del tipo de cambio. De un nivel promedio de \$1,072/US\$ en junio, el tipo de cambio se redujo a un promedio de \$1,045/US\$ en agosto.
- ❖ La apreciación reciente del tipo de cambio se debe al mayor ingreso de capitales por parte, tanto del sector privado como del gobierno y las entidades descentralizadas. En el primer caso, la reducción de los encajes requeridos para el endeudamiento externo del sector privado estimuló los flujos de capital a partir de abril de 1996.
- ❖ El aumento en los flujos de capital le ha permitido al Banco Central mantenerse por fuera del mercado cambiario, sin necesidad de intervenir, como lo tuvo que hacer en los meses anteriores, para sostener el tipo de cambio.

Gráfico 11A. TIPOS DE CAMBIO CRUZADOS
Enero 1990 - julio 1996

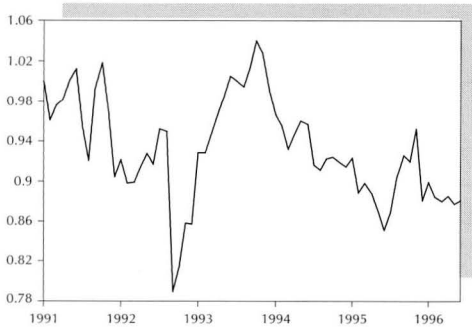
A. Con Venezuela



B. Con México

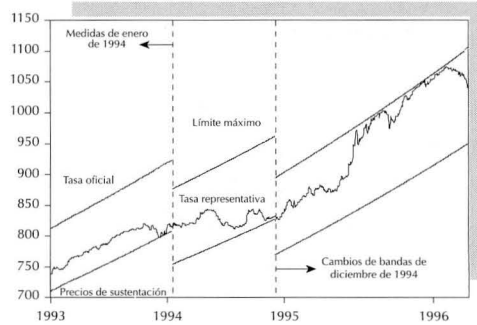


A. Con Ecuador



Fuente: Metroeconomía Venezuela, FMI, Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 11B. BANDAS DE TASA DE CAMBIO DE MERCADO
Enero 1993 - agosto 1996

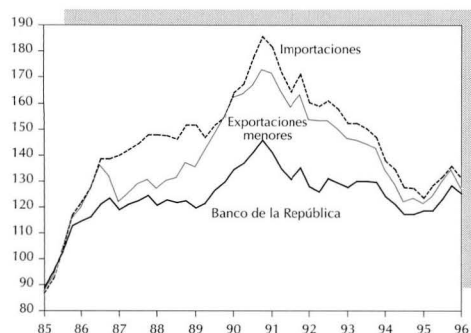


Fuente: Banco de la República.

- ❖ El comportamiento reciente del dólar ha despejado las dudas sobre la eventual modificación de la banda cambiaria por parte del Banco de la República. En efecto, hasta finales del primer trimestre, las expectativas apuntaban hacia un movimiento de este tipo.
- ❖ El comportamiento reciente del tipo de cambio ha generado todo tipo de protestas por parte del sector exportador, el cual ve cerrarse sus mercados debido a la pérdida de competitividad de sus productos. No obstante, en la medida en que el gobierno financie su gasto creciente con recursos externos, la tendencia hacia la revaluación real se mantendrá.
- ❖ La devaluación de la moneda en Venezuela en abril de 1996, equivalente a un 65% corrigió en buena parte el desequilibrio existente entre la tasa de cambio oficial y la que se cotizaba en la frontera con Colombia, desestimulando los flujos de comercio ilegal desde el vecino país hacia Colombia, aunque restándole competitividad a las exportaciones legales de Colombia al mercado venezolano.

Gráfico 12. INDICE DE LAS TASAS DE CAMBIO REAL PONDERADAS
Marzo 1985 - marzo 1996 (Base 1985 = 100)

A. De importaciones y exportaciones
(Fedesarrollo y Banco de la República)



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

B. Según destino de las exportaciones
(Fedesarrollo)



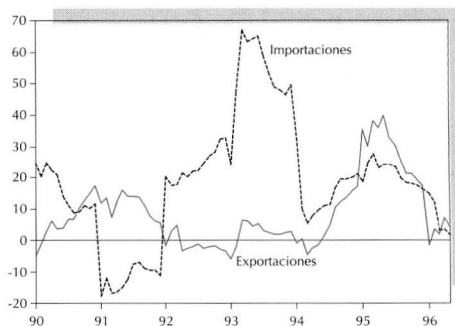
Fuente: Banco de la República, Fondo Monetario y cálculos de Fedesarrollo.

EXPORTACIONES

- ❖ En los primeros cinco meses del año, el valor total de las exportaciones ascendió a US\$4.2 mil millones, registrando un crecimiento de 10.4% frente a este mismo período del año anterior, mientras que el valor total importado en estos meses fue de US\$5.5 mil millones, con un incremento de 1.9% con relación al período enero-mayo de 1995.
- ❖ El saldo de la balanza comercial al finalizar mayo de 1996 era deficitario en US\$1.3 mil millones y la tasa de crecimiento de las exportaciones superior a la de las importaciones, tendencia que se espera se mantenga a lo largo del año.
- ❖ En los primeros cinco meses de 1996, el crecimiento de las exportaciones menores al incluir esmeraldas fue de -0.1%, y de 9.1% sin incluirlas. El valor total de estas exportaciones en este período fue de US\$2.2 mil millones.
- ❖ Entre enero y mayo de 1996, el principal destino de las exportaciones menores colombianas fue el mercado de los Estados Unidos con una participación de 31%, seguido por el mercado de la Comunidad Europea con el 16.7% y Venezuela con el 16.4%. En estos cinco meses, las ventas a la Comunidad Europea crecieron 21% frente a estos meses de 1995.
- ❖ Dentro de las exportaciones menores a los Estados Unidos, el rubro de mayor importancia en los cinco primeros meses del año fue el de la producción agropecuaria -especialmente flores y banano- el cual representó el 38% de las ventas totales a este país. Las confecciones participaron con el 16.4%, constituyéndose en el segundo producto de exportación más importante a ese mercado.

- ❖ Las exportaciones de productos agropecuarios a la UE -especialmente flores y banano- aumentaron 45% en los primeros cinco meses de 1996 frente a estos meses del año anterior, con lo cual su participación dentro del total exportado a esta región fue de casi un 50%.
- ❖ El mercado venezolano, por su parte, es un comprador importante de productos químicos y productos alimenticios -sobre todo azúcar-, y de textiles y confecciones. Sin embargo, en los primeros meses del año, el valor de las exportaciones de confecciones a ese mercado se redujo 40% como consecuencia de la devaluación en ese país en abril.
- ❖ El valor de las exportaciones al resto del Grupo Andino (excluyendo Venezuela) fue de US\$227 millones entre enero y mayo de 1996, un 3.2% inferior que en este período de 1995.

Gráfico 13. EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES (Variaciones porcentuales acumuladas anuales) Enero 1991 - mayo 1996



Fuente: Dane.

- ❖ La evolución de las exportaciones menores hacia el mercado mexicano, a pesar de haber transcurrido más de 18 meses de vigencia del G-3, ha sido muy marginal. El valor exportado en los cinco primeros meses del año escasamente asciende a US\$32 mil millones.

Cuadro 8. BALANZA COMERCIAL

	Año completo		Tasas de crecimiento	Enero - mayo ^a		
	Millones de dólares			Millones de dólares	Var. %	
	1994	1995		1995	1996	96/95
Balanza comercial	-2,286	-2,504		-1,633	-1,341	
Exportación de bienes	8,754	10,418	19.0	3,811	4,207	10.4
Café	1,990	1,978	-0.6	776	616	-20.7
Mineras	2,294	3,280	43.0	1,176	1,627	38.3
Petróleo y derivados	1,318	2,233	69.4	794	1,113	40.1
Carbón	553	596	7.8	179	308	71.7
Ferroñíquel	119	185	55.7	82	70	-14.2
Oro	305	266	-12.7	121	135	12.0
Menores	4,469	5,160	15.5	1,859	1,964	5.7
Importación de bienes	11,040	12,922	17.0	5,445	5,548	1.9
Derivados del petróleo	315	372	18.1	146	171	16.9
Otras	10,725	12,550	17.0	5,299	5,377	1.5

^a Cifras provisionales.

Fuente: Importaciones y exportaciones según manifiestos de aduana del Dane. Compras de oro según balanza cambiaria del Banco de la República.

Cuadro 9A. EXPORTACIONES MENORES POR REGIONES DE DESTINO
Enero - mayo 1996 (Miles de dólares FOB corrientes)

Actividad	Estados Unidos	Aladi sin México	México	Chile	Grupo Andino sin Venez.	Venez.	Unión Europea	Resto de Europa	Japón	Resto del mundo	Total
Producción agropecuaria	26,0345	1,431	12	25	1,326	23,159	176,461	8,236	1,257	30,304	502,555
Caza	1417	0	20	0	22	0	1,535	0	197	5,132	8,324
Silvicultura	121	0	0	0	10	3	10	0	0	2	147
Extracción de madera	8	0	0	0	0	0	0	0	9	67	84
Pesca	3,0847	0	3	0	38	1,341	10,629	83	5,423	15,671	64,036
Explotación de minas de carbón	0	266	0	0	10	0	0	0	0	0	276
Petróleo crudo y gas natural	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Minerales metálicos	3	0	0	0	0	0	0	0	4,537	14	4,554
Otros minerales ^a	25,943	8	0	5	324	1,246	2,868	3,252	46,021	6,282	85,951
Productos alimenticios, excepto bebidas	45,702	456	38	308	17,171	55,297	24,717	101	520	34,166	178,476
Productos alimenticios diversos	5,058	315	1,098	146	4,778	479	20,786	2,691	14,386	6,325	56,063
Bebidas	1,142	8	19	20	359	647	79	0	29	124	2,426
Tabaco	0	220	0	0	5	0	0	0	0	82	308
Textiles	19,587	4,846	1,363	4,727	15,875	32,213	16,879	355	7	8,660	104,511
Prendas de vestir, excepto calzado	112,353	3,422	1,119	3,852	8,110	30,709	13,492	73	70	18,472	191,673
Cuero y sus productos	15,828	45	844	260	7,025	6,202	13,576	349	425	6,307	50,862
Calzado, excepto el de caucho vulcanizado	4,614	31	157	701	1,410	2,193	190	0	197	3,686	13,176
Madera y sus productos, excepto muebles	2,727	15	4,496	56	1,971	1,528	2,686	0	6	1,499	14,984
Muebles y accesorios	1,506	210	0	144	739	2,108	713	0	0	789	6,209
Papel y sus productos	1,966	196	1,341	790	13,840	7,905	0	0	0	5,990	32,030
Imprentas, editoriales e industrias conexas	5,174	6,398	3,386	977	10,856	10,043	1,162	35	84	12,462	50,576
Sustancias químicas industriales	16,182	10,236	8,138	33,603	72,957	53,861	10,026	114	0	50,992	256,110
Otros productos químicos	6,895	2,374	2,707	6,056	30,106	26,310	2,759	114	0	11,680	89,000
Refinerías de petróleo	13,638	6,528	0	19	16,481	628	35	0	11	5,925	43,264
Productos derivados del petróleo y carbón	0	72	785	1,244	111	1,837	0	0	0	911	4,960
Productos de caucho	590	536	66	229	5,119	6,796	0	0	0	2,416	15,751
Productos plásticos	837	610	994	283	11,066	11,308	365	142	29	5,014	30,649
Objetos de barro, loza y porcelana	622	90	55	759	1,098	1,514	1205	19	3	1,342	6,706
Vidrio y productos de vidrio	1,205	784	110	1,384	8,255	1,491	12	0	0	2,572	15,812
Otros productos minerales no metálicos	16,312	21	80	1,588	5,324	2,070	125	0	0	12,129	37,649
Industrias básicas de hierro o acero	2,788	3	562	45	3,038	4,561	805	0	0	1,568	13,370
Industrias básicas de metales no ferrosos	69,948	13	2	265	2,131	1,828	55,386	28	27	8,791	138,417
Productos metálicos, exc. maquinaria y equipo	5,550	566	2,494	2,150	9,663	7,021	125	126	0	10,608	38,303
Maquinaria, excepto la eléctrica	2,998	984	347	838	8,611	13,180	1,624	83	177	5,256	34,098
Maquinaria y aparatos eléctricos	974	1,219	983	651	5,736	11,338	101	45	0	4,475	25,522
Equipo y material de transporte	1,133	532	73	198	6,251	36,467	42	0	0	3,928	48,623
Equipo profesional y científico	1,264	1,595	252	727	1,920	1,629	418	43	0	1,802	9,651
Otras industrias manufactureras	10,009	1,344	833	914	5,699	2,657	1,429	1,266	28	2,730	26,909
Total	685,284	45,376	32,377	62,963	277,437	359,571	360,238	17,155	73,443	288,174	2,202,017

^a Incluye esmeraldas.

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

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo a partir de cifras Dane.

Cuadro 9B. CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES MENORES POR REGIONES DE DESTINO
Enero - mayo 1996 vs enero - mayo 1995 (Tasas de crecimiento)

Actividad	Estados Unidos	Aladi sin México	México	Chile	Grupo Andino sin Venez.	Venz.	Unión Europea	Resto de Europa	Japón	Resto del Mundo	Total
Producción agropecuaria	5.5	28.9	-79.3	128.1	23.2	16.0	45.0	18.1	42.2	49.1	20.0
Caza	6.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-18.1	0.0	-38.3	30.5	11.6
Silvicultura	62.8	0.0	0.0	0.0	41.7	0.0	-88.8	0.0	0.0	6.6	-21.4
Extracción de madera	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	82.1	21.4
Pesca	8.3	0.0	-89.7	0.0	-98.2	504.1	-32.8	102.2	0.3	-4.1	-6.6
Explotación de minas de carbón	0.0	0.0	0.0	0.0	11.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Petróleo crudo y gas natural	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Minerales metálicos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	18.4	0.0	18.6
Otros minerales ^a	-68.4	15.3	0.0	0.0	-75.2	-33.7	-93.6	-88.0	36.9	-93.3	-69.7
Productos alimenticios, excepto bebidas	74.7	-96.5	-99.1	288.6	-54.6	45.4	-6.6	-97.8	-33.9	-16.0	-6.9
Productos alimenticios diversos	20.1	15.3	66.5	-64.7	19.4	-54.0	26.0	4.1	-12.7	-21.1	3.5
Bebidas	-12.6	-99.8	-53.8	0.0	-57.8	7.4	720.2	0.0	0.0	-54.5	-62.6
Tabaco	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	41.9	430.3
Textiles	-21.1	-50.2	3.5	65.2	21.9	18.1	5.6	-55.7	465.7	6.4	0.5
Prendas de vestir, excepto calzado	-9.2	-37.3	-5.0	-14.8	58.1	-39.5	21.0	8.0	39.5	16.2	-12.0
Cuero y sus productos	-37.8	-33.4	3,107.7	77.3	21.7	-57.7	-19.8	-52.9	-61.1	8.0	-28.3
Calzado, excepto el de caucho vulcanizado	-0.1	-46.1	0.0	0.0	-33.3	-50.6	-68.5	0.0	228.1	-19.0	-20.0
Madera y sus productos, excepto muebles	42.3	-80.0	0.0	48.8	70.2	1.4	0.0	-96.8	0.0	172.5	180.3
Muebles y accesorios	6.8	43.2	0.0	137.4	25.2	-2.9	0.0	0.0	0.0	5.0	19.3
Papel y sus productos	-48.2	-29.4	-0.9	1.2	-26.3	-18.0	0.0	0.0	0.0	15.0	-21.4
Imprentas, editoriales e industrias conexas	-39.1	-21.7	-58.2	-5.2	3.2	102.1	-13.6	-22.3	44.1	41.2	-1.9
Sustancias químicas industriales	86.1	-42.1	50.6	4.6	-1.9	12.2	52.1	-55.7	0.0	6.6	6.2
Otros productos químicos	49.4	-24.8	94.2	122.6	22.1	-3.7	44.2	-76.4	0.0	38.7	19.2
Refinerías de petróleo	0.0	83.7	0.0	393.4	84.3	-42.2	41.9	0.0	43.8	134.0	167.9
Productos derivados del petróleo y carbón	0.0	0.0	28.8	0.0	-10.2	43.9	0.0	0.0	0.0	-4.9	66.0
Productos de caucho	31.8	-69.8	468.7	39.6	17.5	141.4	0.0	0.0	0.0	74.0	43.6
Productos plásticos	-46.5	-72.3	38.9	-21.6	23.9	91.7	9.0	1,816.4	196.2	26.4	27.7
Objetos de barro, loza y porcelana	-48.7	1,289.3	0.0	55.0	-8.8	-46.2	7.8	-63.7	-60.2	-31.8	-24.4
Vidrio y productos de vidrio	62.6	111.2	0.0	133.1	39.5	6.2	-71.5	-89.9	0.0	7.3	37.9
Otros productos minerales no metálicos	11.5	-82.9	2,41.8	99.5	-11.9	42.9	193.1	0.0	0.0	77.5	25.7
Industrias básicas de hierro o acero	16.1	-97.7	0.0	-53.9	6.1	-1.9	-21.4	0.0	0.0	86.1	11.2
Industrias básicas de metales no ferrosos	199.6	-98.8	-95.4	551.5	-1.6	-19.5	11.9	-98.4	-62.4	1.1	55.6
Productos metálicos, exc. maquinaria y equipo	61.7	-40.9	3,300.0	-17.3	3.3	-8.6	-71.6	-45.2	0.0	-1.6	6.2
Maquinaria, excepto la eléctrica	-19.9	40.7	-59.2	207.1	-7.5	46.9	-47.2	0.0	313.9	7.1	7.0
Maquinaria y aparatos eléctricos	-37.7	-14.0	-59.1	-27.7	-15.9	14.9	-45.8	12.0	0.0	-34.1	-14.9
Equipo y material de transporte	-70.0	-13.4	-77.6	223.8	-49.9	283.1	-58.4	0.0	0.0	282.5	74.3
Equipo profesional y científico	-23.2	66.0	172.9	13.4	-4.5	-33.2	28.3	-61.6	-98.0	39.1	1.1
Otras industrias manufactureras	56.3	12.4	26.8	1.8	54.1	-32.9	19.2	0.0	16.5	40.1	34.2
Total con esmeraldas	3.4	-41.6	6.7	19.4	-3.5	12.8	6.0	-62.7	16.7	-16.5	-1.0
Total sin esmeraldas	13.5	-41.6	7.0	19.4	-3.2	13.2	21.0	-26.4	-6.5	11.9	9.1

^a Incluye esmeraldas.

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

Fuente: Cálculos de Fedesarrollo a partir de cifras Dane.

Cuadro 10. INTENCIONES DE IMPORTACION SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO Y CARACTER DEL IMPORTADOR (Millones de dólares FOB y tasas de crecimiento)

Enero - junio

	Oficiales			Privadas			Totales		
	1995	1996	Var. %	1995	1996	Var. %	1995	1996	Var. %
Bienes de consumo	45.6	24.5	-46.3	2,386.3	2,749.3	15.2	2,431.9	2,773.8	14.1
No duradero	14.9	7.6	-49.0	1,087.9	1,145	5.2	1,102.8	1,152.6	4.5
Duradero	30.7	16.9	-45.0	1,298.4	1,604.3	23.6	1,329.1	1,621.2	22.0
Materias primas y productos intermedios	192.8	235.2	22.0	3729	4,165.4	11.7	3,921.8	4,400.6	12.2
Combustibles	160.1	153.2	-4.3	54.6	86.4	58.2	214.7	239.6	11.6
Para agricultura	1.1	1	-9.1	328.8	504	53.3	329.9	505	53.1
Para industria	31.6	81	156.3	3,345.6	3575	6.9	3,377.2	3656	8.3
Bienes de capital	303.1	273.5	-9.8	2,880.4	2,738.8	-4.9	3,183.5	3,012.3	-5.4
Materiales de construcción	4.8	9.6	100.0	234.3	207.2	-11.6	239.1	216.8	-9.3
Para agricultura	0.1	0.7	-	36.5	25.6	-29.9	36.6	26.3	-28.1
Para industria	216	204.1	-5.5	1,791.9	1,687.2	-5.8	2,007.9	1,891.3	-5.8
Equipo de transporte	82.2	59.1	-28.1	817.7	818.8	0.1	899.9	877.9	-2.4
Total importaciones	541.5	533.2	-1.5	8,995.7	9,653.5	7.3	9,537.2	10,186.7	6.8

Fuente: Incomex.

IMPORTACIONES

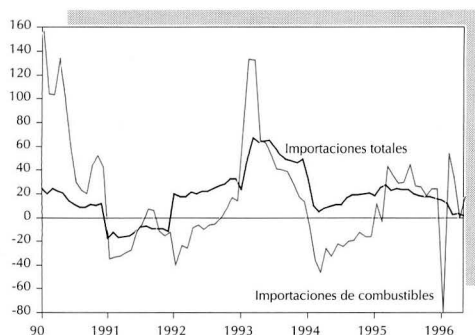
❖ En el primer semestre de 1996, los registros del Incomex que reflejan las intenciones de importar aumentaron 6.8%, discriminados entre un aumento de 7.3% de los registros del sector privado y una reducción de 1.5% de los del sector público.

❖ Hasta junio, los registros de bienes de capital presentaban una disminución de 5.4% con respecto al mismo semestre del año anterior, reflejando una disminución importante en las intenciones de inversión.

❖ Las importaciones totales realizadas entre enero y mayo de 1996 muestran un panorama algo diferente al de los registros. En estos cinco meses las importaciones de bienes de consumo que participan con el 13% de las compras totales, se redujeron 27.3% frente al año anterior en este mismo período, con una reducción muy importante de las importaciones de alimentos, confecciones y vehículos, siendo esto un reflejo importante del agotamiento del boom de consumo.

❖ Confirmando la reducción en la tasa de inversión del sector privado, las importaciones de bienes de capital para la industria se redujeron 0.3% en los cinco primeros meses del año.

Gráfico 14. IMPORTACIONES TOTALES Y DE COMBUSTIBLES (Variación porcentual anual) Enero 1991 - mayo 1996



Fuente: Dane.

Cuadro 11. IMPORTACIONES REALIZADAS SEGUN CLASIFICACION CUODE
(Millones de dólares CIF y tasas de crecimiento)

Cuode	1995	Var. % 95/94	Enero-mayo		Var. % 96/95
			1995	1996	
Bienes de consumo	2,586,491	16.6	981,361	713,625	-27.3
No duraderos	1,235,350	31.6	459,036	504,200	9.8
Alimentos	469,760	27.7	199,804	186,864	-6.5
Bebidas	45,485	121	7,625	18,533	143.1
Tabaco	9,457	78.3	3,798	6,625	74.4
Farmacéuticos y tocador	274,898	30.9	97,611	126,568	29.7
Confecciones	84,489	14.1	31,654	24,577	-22.4
Otros no duraderos	351,262	34.8	118,545	141,034	19.0
Duraderos	1,351,141	5.5	522,325	209,426	-59.9
Utensilios domésticos	52,252	29.4	18,608	17,998	-3.3
Objetos de adorno personal	84,805	29	25,366	36,258	42.9
Muebles para el hogar	87,923	45.3	31,387	39,020	24.3
Maq. y aparatos de uso doméstico	178,578	28.7	64,098	71,062	10.9
Vehículos de transporte particular	908,372	-3.1	368,655	36,509	-90.1
Armas y equipo militar	39,211	3.1	14,211	8,579	-39.6
Materias primas y productos intermedios	6,114,139	26.3	2,368,487	2,669,624	12.7
Combustibles y lubricantes	367,965	22.1	150,810	159,151	5.5
Materias primas para la agricultura	481,107	13.6	181,469	275,388	51.8
Alimentos para animales	109,342	-3.9	37,944	82,695	117.9
Materias primas para la agricultura	371,766	20.1	143,525	192,694	34.3
Materias primas para la industria	5,265,066	28	2,036,208	2,235,085	9.8
Productos alimenticios	454,693	31.7	153,984	252,955	64.3
Prod. agropecuarios no alimenticios	932,238	22.6	349,450	343,754	-1.6
Productos mineros	1,612,131	29.2	607,230	675,455	11.2
Productos químicos y farmacéuticos	2,266,004	28.7	925,544	962,921	4.0
Bienes de capital	5,159,916	6.8	2,099,354	2,153,899	2.6
Materiales de construcción	206,464	11.8	89,309	90,895	1.8
Bienes de capital para la agricultura	73,157	-11.5	27,946	38,194	36.7
Máquinas y herramientas	30,542	9.6	9,789	13,254	35.4
Otro equipo para la agricultura	10,320	-62.7	3,899	7,084	81.7
Material de transporte y tracción	32,295	18.8	14,258	17,856	25.2
Bienes de capital para la industria	3,519,704	21.8	1,391,175	1,386,309	-0.3
Máquinas y aparatos de oficina	800,435	13	314,650	325,740	3.5
Herramientas	73,195	10.3	30,276	32,698	8.0
Partes y accesorios de maquinaria industria	254,606	-1.2	101,411	103,225	1.8
Maquinaria industrial	1,478,161	22.1	557,027	611,719	9.8
Otro equipo fijo	913,307	41.3	387,811	312,926	-19.3
Equipo de transporte	1,344,242	-19.7	590,924	638,501	8.1
Partes y accesorios de equipo de transporte	680,697	8.2	285,095	319,732	12.1
Equipo rodante de transporte	646,131	-37	302,379	314,565	4.0
Equipo fijo de transporte	17,415	-12.6	3,449	4,204	21.9
Diversos^a	16,349	-97.6	1,405	8,225	485.3
Total	13,860,546	16.5	5,450,607	5,545,373	1.7

^a El incremento en diversos para mayo corresponde a importaciones de billetes de banco del Banco de la República por valor de US\$3,274,585.

Fuente: Cifras Dian y cálculos de Fedesarrollo

BALANZA DE PAGOS

- ❖ De acuerdo con las estimaciones más recientes de balanza de pagos, el déficit en cuenta corriente en 1995 fue de US\$4,256 millones equivalente a 5.4% del PIB. El aumento del déficit en ese año fue producto de un déficit comercial mayor en 1995 que en el año anterior y del deterioro de la cuenta de servicios.
- ❖ Las proyecciones más recientes de Fedesarrollo estiman un déficit en cuenta corriente de US\$4,688 millones equivalente en 1996 a 5.6% del PIB, ligeramente menor que el déficit de 5.7% del PIB estimado inicialmente.
- ❖ El menor déficit previsto se debe a que como resultado de la desaceleración de la economía, las importaciones en el año serán también menores que lo previsto y, consecuentemente, lo será también el déficit comercial.

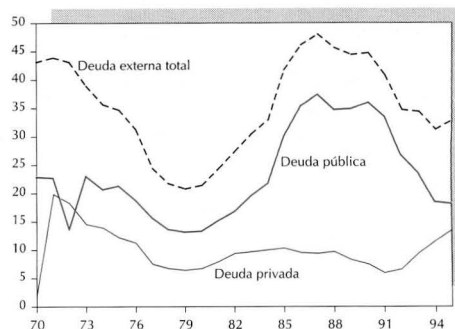
Cuadro 12. BALANZA DE PAGOS
(Millones de dólares)

	1995	1996		Tasas de crecimiento		
		DNP	Fedesarrollo	94/93	95/94	96/95
Cuenta Corriente	-4,257.0	-4,759.8	-4,688.0			
Balanza comercial	-2,504.0	-2,810.1	-2,244.0			
Exportaciones FOB	10,418.0	11,404.4	10,664.0	17.9	19.0	9.5
No tradicionales	4,707.0	5,330.7	5,102.0	1.6	16.3	13.3
Tradicionales	5,711.0	6,073.7	5,561.0	36.6	21.3	6.4
Hidrocarburos	2,233.0	2,641.5	2,256.0	-0.4	69.4	18.3
Café	1,978.0	1,670.6	1,693.0	74.6	-0.6	-15.5
Carbón	596.0	786.6	701.0	-2.5	7.8	32.0
Ferróniquel	185.0	222.8	223.0	16.5	55.7	20.4
Oro	266.0	287.7	288.0	-2.5	-12.7	8.2
Esmeraldas	453.0	464.5	400.0	-	7.3	2.5
Importaciones FOB	12,922.0	14,214.5	12,908.0	21.5	17.0	10.0
Bienes de consumo	2,489.0	2,592.7	2,509.0	18.0	26.6	4.2
Bienes intermedios	5,656.0	6,315.4	5,347.0	25.6	18.6	11.7
Bienes de capital	4,777.0	5,306.4	5,052.0	18.9	10.9	11.1
Balanza de servicios	-2,447.0	-2,761.3	-2,644.0			
Transferencias netas	694.0	811.6	200.0	-24.3	-19.5	16.9
Cuenta de capital	4,955.0	4,177.9	4,283.0			
Capital de largo plazo	3,122.0	4,263.1	4,630.0			
Inversión directa neta y de cartera	2,131.0	2,511.0	2,691.0			
Endeudamiento externo neto	695.0	1,752.1	1,509.0			
Capital de corto plazo	1,833.0	-85.2	-348.0			
Contrapartidas	4.0	0.0	0.0			
Errores y omisiones	-353.0	0.0	0.0			
Cambio de reservas brutas	349.0	-842.8	-406.0			
Reservas internacionales brutas	8,325.0	7,785.7	7,919.0	1.9	2.8	-6.5

Fuente: Banco de la República, y proyecciones de Fedesarrollo de julio de 1996.

- ❖ El déficit comercial previsto por Fedesarrollo para 1996 es de US\$2,244 millones. La balanza de servicios, por su parte, arrojará un déficit a final de año de US\$2,688 millones.
- ❖ El déficit en cuenta corriente se financiará en 1996 con recursos de inversión extranjera directa por US\$2.7 mil millones y con endeudamiento externo por US\$1.5 mil millones. El saldo deberá financiarse mediante la desacumulación de reservas internacionales.
- ❖ Las proyecciones de Fedesarrollo estiman un nivel de reservas al finalizar 1996 de US\$7,919 millones, equivalentes a 7.4 meses de importaciones de bienes.
- ❖ Aunque financiar el déficit corriente con reservas internacionales no es lo ideal, el saldo previsto de reservas a fin de año es aún holgado, con lo cual no habrá repercusiones graves para la economía.
- ❖ En 1996, el valor de la deuda externa total del país se estima en US\$24.8 mil millones equi-

Gráfico 15. DEUDA EXTERNA COMO PORCENTAJE DEL PIB (1970-1995)



Fuente: Banco de la República.

valente a 29.7% del PIB. La deuda externa neta en este mismo año se calcula en US\$16.9 mil millones, 20.2% del PIB.

- ❖ El pago de intereses externos sumado a la remisión de utilidades por parte de las compañías extranjeras como porcentaje de las exportaciones totales del país, ha aumentado en los últimos años, pasando de 31.9% en 1995 a un estimado de 33.1% en 1996.

Cuadro 13. INDICADORES GENERALES DE BALANZA DE PAGOS

	1995	1996		1997
		Fedesarrollo enero	Fedesarrollo julio	Fedesarrollo julio
Devaluación real anual (%)	5.1	-2.1	-2.1	-0.3
Deuda externa total (millones US\$)	32,220	25,705	24,789	26,684.0
Deuda externa total/PIB (%)	29.3	31.7	29.7	29.6
Deuda externa neta (millones US\$)	14,895	17,359	16,870	18,357
Deuda externa neta/PIB (%)	18.8	21.4	20.2	20.4
Déficit corriente/PIB	5.4	5.7	5.6	4.8
Pago de intereses/exportaciones (%)	18.2	20.2	21.1	22.2
Pago de intereses y utilidades/exportaciones (%)	31.9	32.0	33.1	35.4
Transferencias/PIB (%)	0.9	0.5	0.2	0.4
Reservas en meses de importación	7.7	7.4	7.4	7.3
Importaciones/PIB	16.3	16.6	15.5	15.1

Fuente: Banco de la República y cálculos y proyecciones de Fedesarrollo.

IV. Indicadores de la situación fiscal

Cuadro 14. OPERACIONES EFECTIVAS DEL GOBIERNO CENTRAL
(Miles de millones de pesos corrientes)

	1995	95/94	Enero - julio		Var. %
			1995	1996	
Ingresos Totales^a	14,259.4	56.75	5,303.5	6,710.1	26.52
Ingresos tributarios netos	12,395.1	81.21	4,591.1	5,898.9	28.49
Ingresos no tributarios ^a	1,864.3	-17.40	712.4	811.2	13.87
Pagos Corrientes	14,670.6	105.27	5,423.1	7,382.1	36.12
Servicios personales	3,098.9	90.58	1,119.1	1,398.1	24.93
Gastos generales ^b	1,101.4	89.90	387.5	469.5	21.16
Transferencias	8,887.1	113.58	3,444.7	4,506.8	30.83
Otros gastos	34.7		11.6	0	
Intereses	1,548.5	98.53	460.2	1,007.7	118.97
Internos ^c	965.4	138.37	257.5	721.8	180.31
Externos	583.1	55.49	202.7	285.9	41.05
Ahorro Corriente	-411.2	-121.09	-119.6	-672.0	461.87
Inversión	2,542.0	89.28	909.9	1,466.4	61.16
Gastos totales	17,212.6	102.74	6,333.0	8,848.5	39.72
Prestamo neto	244.2	-6.79	50.5	96.1	90.30
Superavit (+) o déficit (-) ^a	-3,197.4	-1,026.78	-1,080.0	-2,234.5	106.90

^a Incluye Cuenta Especial de Cambios.

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

^c Incluye intereses TAN.

Fuente: Confis.

- ❖ El deterioro de las cuentas fiscales a lo largo del año se ve claramente reflejado en la evolución de las operaciones efectivas del Gobierno Central. Mientras que entre enero y julio de 1996, los ingresos totales aumentaron 26.5%, los pagos totales lo hicieron en 36.12% dando lugar a un incremento importante en el saldo negativo del ahorro corriente, el cual al finalizar julio era de \$-672 mil millones.
- ❖ El importante aumento en los gastos corrientes del Gobierno Central es el resultado del incremento de 30.9% en las transferencias -situado fiscal, municipios y seguridad social- y el extraordinario aumento de 118.97% en el pago de intereses internos y externos de 180.31% y 41.05%, respectivamente.
- ❖ A la fecha, el gobierno proyecta un déficit del Gobierno Central de 3.6% del PIB a final de año, el cual será financiado con los excedentes de las entidades descentralizadas y con los ingresos de las privatizaciones. Al finalizar 1996, el gobierno estima que el déficit del sector público no financiero será de 0.6% del PIB.

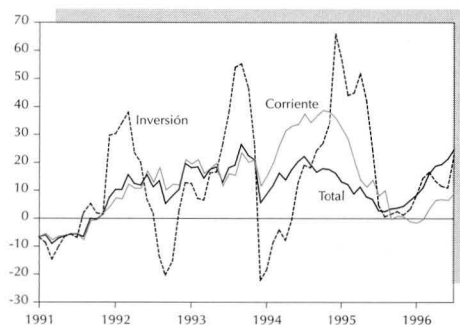
Cuadro 15. SUPERAVIT O DEFICIT DEL SECTOR PUBLICO NO FINANCIERO
(Miles de millones de pesos y % del PIB)

	1995		1996 - proyección	
	Déficit/superávit real	% del PIB	Déficit/superávit real	% del PIB
Sector Eléctrico	323.0	0.5	291.7	0.3
Ecopetrol	-35.8	-0.1	-221.4	-0.3
Carbocol	-7.2	0.0	14.4	0.0
Telecom	-142.0	-0.2	-130.6	-0.2
Metro Medellín	-130.3	-0.2	-240.2	-0.3
Resto de entidades descentralizadas	124.4	0.2	195.3	0.2
Seguridad Social	1,621.5	2.3	1,633.1	1.9
Regional y Local	-54.7	-0.1	-75.8	-0.1
Entidades no incluidas	37.2	0.1	81.4	0.1
Fondo Nal. del Café	-185.5	-0.3	-144.7	-0.2
Gobierno Nacional	-1,766.7	-2.5	-2,954.0	-3.3
Total	-161.4	-0.2	1,475.1	-1.7

Fuente: Confis.

- ❖ El déficit del sector público no financiero en 1996 será superior al 0.6% del PIB que ha anunciado el gobierno debido a que: los ingresos tributarios en el año serán inferiores en por lo menos 0.3% del PIB a los proyectados; y los excedentes de las entidades descentralizadas serán inferiores a los estimados por el gobierno. Este es el caso sobretodo del Fondo Nacional del Café que terminará el año con un déficit mayor que el previsto. Adicionalmente, el plan de privatizaciones está atrasado, con lo cual los ingresos estimados para el año por este concepto no estarán disponibles.

Gráfico 16. GASTO PUBLICO (Variación % en doce meses) Enero 1991 - julio 1996



Fuente: Informe Financiero de la Contraloría General de la República. Datos a partir de 1994 según Confis.

- ❖ Recientemente, el gobierno presentó al congreso un programa de ajuste fiscal mediante el cual se busca reducir el gasto en 1997 en \$2000 mil millones. De lograrse este ajuste, el déficit del Gobierno Central en 1997 sería de 3.3% del PIB según las proyecciones oficiales. No obstante, de no lograrse el ajuste, este déficit sería muy superior, teniéndose que financiar ya sea con recursos internos o externos, con efectos nocivos en cualquiera de los casos para la economía.

V. Situación monetaria y financiera

Cuadro 16. OFERTA MONETARIA
(Tasas anuales de crecimiento)

	Diciembre	Julio	
	1995	1995	1996
Indicadores^a			
Base monetaria	11.2	18.7	5.3
Efectivo ^b	26.6	28.4	13.8
Reserva bancaria	0.9	13.5	0.2
Liquidez secundaria	80.4	5.0	34.9
Medios de pago	19.7	16.8	8.9
Efectivo en poder del público	26.5	27.8	15.1
Cuentas corrientes	16.0	11.9	6.4
Cuasidineros ^c	29.1	43.5	17.9
Oferta monetaria ampliada (M2) ^c	26.3	35.7	15.7
Coefficientes			
Multiplicador monetario	1.2	1.1	1.2
Efectivo/cuentas corrientes	0.8	0.5	0.5
Reserva/cuentas corrientes	0.9	0.8	0.8
Cuasidineros/M1	2.6	2.9	3.2

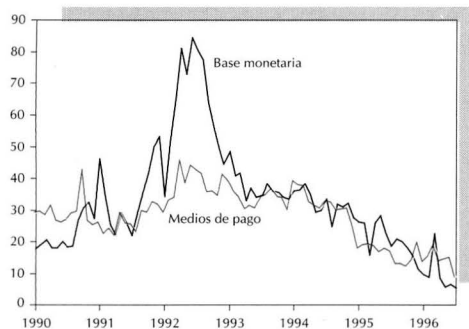
^a Tasas de crecimiento anual con base en el saldo del último día del mes.

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

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

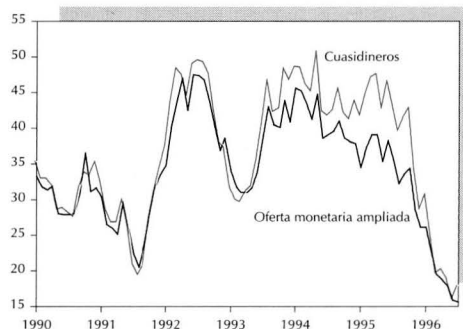
Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 17A. PRINCIPALES AGREGADOS MONETARIOS (Tasas anuales de crecimiento) Enero 1990 - julio 1996



Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 17B. PRINCIPALES AGREGADOS MONETARIOS (Tasas anuales de crecimiento) Enero 1990 - julio 1996



Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

INDICADORES MONETARIOS

❖ Al finalizar julio, los agregados monetarios continuaban creciendo por debajo del PIB nominal y de la inflación. A esta fecha, M1 se encontraba creciendo por debajo de su respectivo corredor, a una tasa anual de 8.9%. Aunque el Banco de la República ha mantenido una política restrictiva, el descenso en este crecimiento es en gran parte el resultado de la baja demanda.

❖ A esta misma fecha, el crecimiento anual del efectivo en poder del público era de 15.1%, frente a 27.8% en los doce meses anteriores y el de las cuentas corrientes de 6.4%.

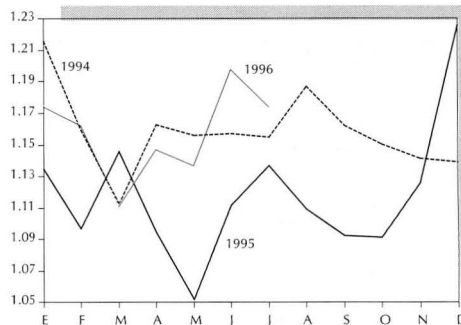
❖ Al finalizar julio de 1996, la base monetaria registraba un crecimiento anual de 5.3% en comparación con un 18.6% un año atrás. En agosto, sin embargo, con el aumento en las reservas internacionales, producto del mayor ingreso de capitales, el crecimiento anual de la base se amplió.

❖ Sorprende el bajo crecimiento de los cuasidineros, los cuales pasaron de un incremento anual de 43.5% entre julio de 1994 y julio de 1995 a 18% en los doce meses hasta julio de 1996. Como consecuencia, en la actualidad las entidades de crédito tienen un menor volumen de recursos para prestar.

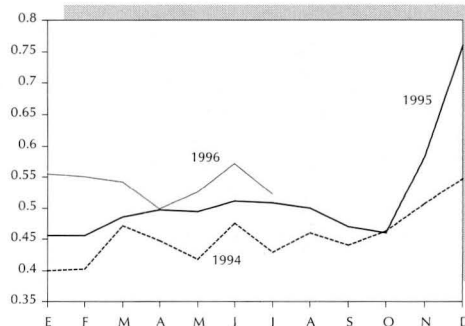
❖ La caída en la cantidad de dinero y la reducción de la liquidez dependen mucho de las preferencias del público. Así, la falta de liquidez en el primer semestre del año y la caída en las reservas internacionales estuvieron determinadas por el comportamiento de los flujos de capital hacia el país, los cuales fueron moderados hasta abril.

Gráfico 18. COEFICIENTES MONETARIOS
Enero 1992 - julio 1996

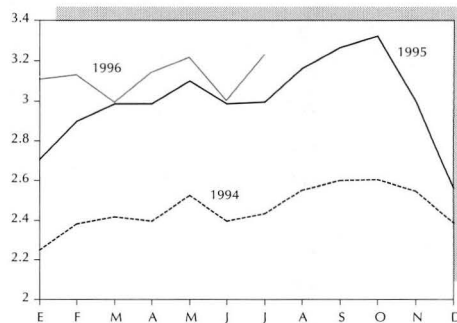
A. Multiplicador monetario



B. Relación efectivo/cuentas corrientes

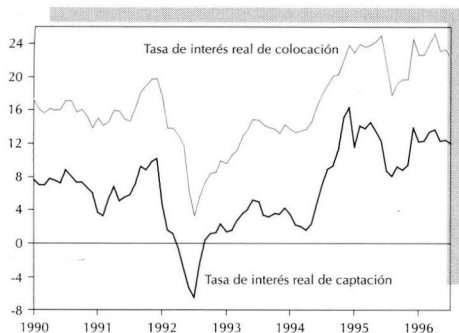


C. Relación cuasidineros/medios de pago



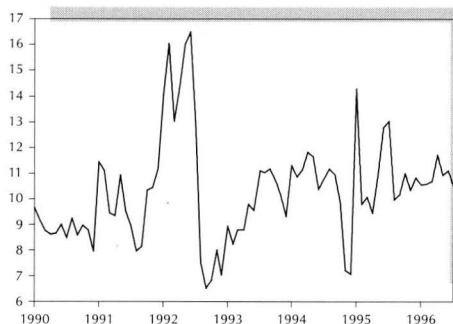
Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 19A. TASAS REALES DE INTERES DE CAPTACION Y COLOCACION
Enero 1990 - julio 1996



Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 19B. MARGEN DE INTERMEDIACION
Enero 1990 - julio 1996



Fuente: Banco de la República.

TASAS DE INTERES Y MARGEN DE INTERMEDIACION

- ❖ Hasta finales de julio todos los intentos por parte del Banco de la República por reducir las tasa de interés habían resultado infructuosos. Las tasas promedio de interés de captación y colocación en julio llegaron al 32.5% y 43.1%, respectivamente.

Cuadro 17. TASAS EFECTIVAS DE INTERES Y MARGENES DE INTERMEDIACION

Fin de	Captación	Colocación	Margen de intermediación
1990	38.4	46.4	7.9
1991	36.9	48.2	11.2
1992	27.4	34.5	7.0
1993	26.5	35.8	9.3
1994	37.9	44.9	7.1
1995	33.4	44.2	10.8
1996			
Enero	32.5	43.1	10.6
Febrero	33.1	43.7	10.6
Marzo	33.6	44.3	10.7
Abril	33.6	45.3	11.7
Mayo	32.1	43.0	10.9
Junio	32.1	43.2	11.1
Julio	32.6	43.15	10.5

Fuente: Banco de la República.

- ❖ En agosto, las tasas de interés de captación se redujeron en más de tres puntos, de 32.5% a 29.4%, debido esencialmente a que con el ingreso reciente de capitales no sólo se ha traducido en aumentos de liquidez, sino que ha dado lugar a un cambio en las expectativas cambiarias.
- ❖ Las tasas de interés de captación a 180 días en septiembre son unos 3 puntos superiores a las tasas a 90 días, lo cual refleja las expectativas de una menor liquidez en el último trimestre del año. Esta es una situación que se repite todos los años.
- ❖ Frente a expectativas revaluacionistas, los inversionistas ven rentable la colocación de papeles en pesos, lo cual a su vez fomenta el ingreso de capitales.

PRINCIPALES ACTIVOS FINANCIEROS

- ❖ La tasa de crecimiento anual del efectivo en poder del público era al finalizar julio de 13.9% frente a 27.3% en julio de 1995.
- ❖ La desaceleración en el ritmo de crecimiento anual de los CDT's en lo que va corrido del año llama la atención, al pasar este de 47.6% entre enero y julio de 1995, a 7.5% en estos meses de 1996.
- ❖ En los bancos, el ritmo de crecimiento de los depósitos se desaceleró notablemente entre enero y julio de 1996. Mientras que el crecimiento anual de los depósitos en cuenta corriente fue de 6.4% en este período, frente a 11.8% en estos meses del año anterior, las captaciones por medio de CDT's por parte de los bancos aumentaron 9.8%, lo que resulta excesivamente bajo frente a un aumento de 41.1% en los mismos meses de 1995.

Cuadro 18. PRINCIPALES ACTIVOS FINANCIEROS (Tasas anuales de crecimiento)

	Diciembre		Julio	
	94/93	95/94	95/94	96/95
Efectivo en poder del público	30.9	21.2	27.3	13.9
Sistema financiero^a	44.6	9.4	35.8	15.7
Depósitos en cuenta corriente ^a	19.8	15.9	11.8	6.4
Depósitos de ahorro	27.5	-	-	-
Certificados de depósito a término	61.0	14.9	47.6	7.5
Bancos	55.8	11.6	41.1	9.8
Corporaciones financieras	78.1	24.6	69.4	1.1
Depósitos CAV	43.4	38.0	46.1	26.6
Captación cías. de financ. comercial	65.0	19.8	53.8	4.6
Sector público	123.6	-9.3	-	-41.3
Títulos de ahorro nacional ^b	-	-	-	-
Certificados eléctricos valorizables y TER	131.0	-9.3	-	-41.3
Banco de la República	-54.0	-79.4	20.7	-62.5
Certificados de cambio	-93.6	-98.3	-99.0	-50.0
Operaciones de mercado abierto	-27.5	-78.3	59.9	-62.5
Títulos de participación	-27.5	-78.3	66.5	-2.5
Títulos canjeables ^c	-	-	-	-
Títulos de fomento	-	-	-	-
Otras operaciones con títulos	141.2	-52.9	-	-20.7

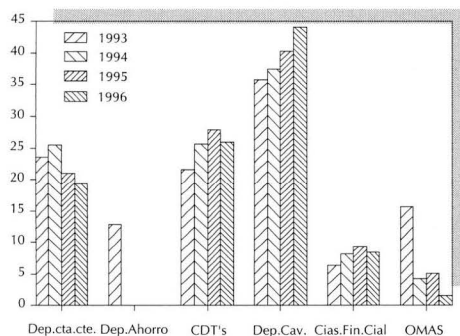
^a Incluye depósitos en cuenta corriente en el sistema bancario únicamente.

^b Valorados al costo de adquisición.

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

Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

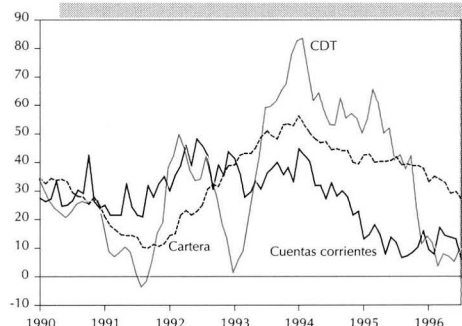
Gráfico 21. PRINCIPALES ACTIVOS FINANCIEROS A JULIO (Distribución porcentual)



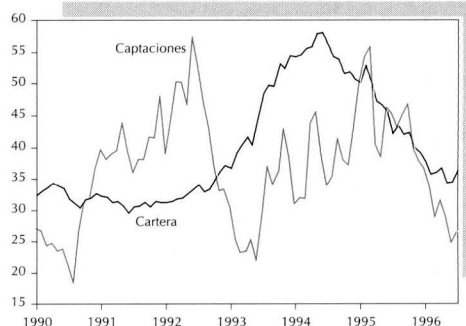
Fuente: Banco de la república y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 22. EVOLUCION DE LAS CAPTACIONES Y CARTERA (Tasas anuales de crecimiento) Enero 1990 - julio 1996

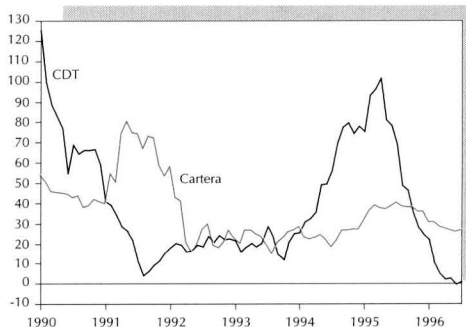
A. Bancos



B. Corporaciones de ahorro y vivienda



C. Corporaciones financieras



Fuente: Banco de la República.

- ❖ El crecimiento anual de la cartera del sector financiero se ha reducido de manera importante debido a la política restrictiva del Banco de la República, pero también por factores de demanda.
- ❖ Al 10 de agosto de 1996, el crecimiento anual de la cartera del sistema financiero era de 28.1%, algo inferior al 29% previsto por las autoridades monetarias para el total del año.
- ❖ El deterioro de la cartera del sistema financiero, el cual se aprecia a través de la relación entre la cartera vencida sobre la cartera total continuó, llegando a 6.6% a finales de julio, frente a 5.6% en diciembre de 1995.
- ❖ El mayor deterioro de la cartera lo presentan las compañías de financiamiento comercial con un indicador de 13.4%, en comparación con 11% hace seis meses
- ❖ El deterioro de la cartera del sistema financiero, que en efecto se está produciendo, debe verse, sin embargo, dentro del marco de una regulación sobre cartera vencida muy ortodoxa.

VI. Indicadores de precios

INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

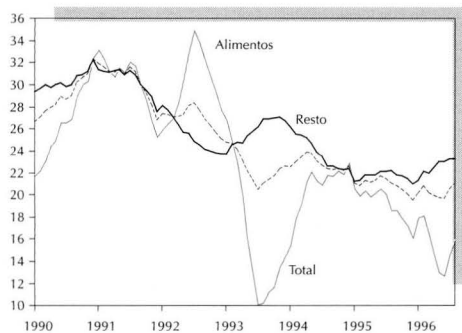
- ❖ Con el crecimiento de los precios de 15.8% hasta julio se quedó atrás cualquier expectativa acerca de la posibilidad de lograr la meta de inflación del 17% que se habían fijado las autoridades monetarias para el año. En efecto, en agosto la inflación llegó al 17%.
- ❖ Al analizar la evolución de los precios de los diferentes productos que integran el IPC, se observa claramente la falta de compromiso por parte del gobierno para cumplir con la meta fijada.
- ❖ El gobierno, a pesar de haber firmado en diciembre de 1995 por segundo año consecutivo un pacto de productividad, precios y salarios con los representantes de los empresarios y de las centrales obreras, ha aumentado los precios que controla por encima de la meta del 17%.
- ❖ En los primeros meses del año, la educación -instrucción y enseñanza- aumentó 46.2%, el transporte 17.4%, la salud 21.8% y los combustibles y servicios públicos el 26.6%.
- ❖ Otro factor que está presionando la inflación es el aumento en los precios de los alimentos, los cuales hasta julio habían subido 12.35%, aunque por debajo de la inflación, sí con cierta tendencia hacia el alza.

Cuadro 19. INDICE DE PRECIOS A CONSUMIDOR
(Variaciones porcentuales)

	Mensual			Año corrido			Año completo		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Enero	3.2	1.8	2.5	3.2	1.8	2.5	22.5	21.0	20.2
Febrero	3.7	3.5	4.0	7.0	5.4	6.6	23.0	20.9	20.8
Marzo	2.2	2.6	2.1	9.3	8.2	8.9	23.4	21.3	20.2
Abril	2.4	2.2	2.0	11.9	10.6	11.0	23.9	21.1	19.9
Mayo	1.5	1.7	1.6	13.7	12.5	12.8	23.9	21.3	19.8
Junio	0.9	1.2	1.1	14.7	13.8	14.0	23.1	21.7	19.7
Julio	0.9	0.8	1.5	15.7	14.7	15.8	22.1	21.5	20.6
Agosto	1.0	0.6	1.0	16.9	15.4	17.0	22.4	21.1	21.1
Septiembre	1.1	0.8		18.1	16.4		22.3	20.8	
Octubre	1.1	0.9		19.5	17.4		22.4	20.5	
Noviembre	1.1	0.8		20.8	18.4		22.2	20.1	
Diciembre	1.5	0.9		22.6	19.5		22.6	19.5	

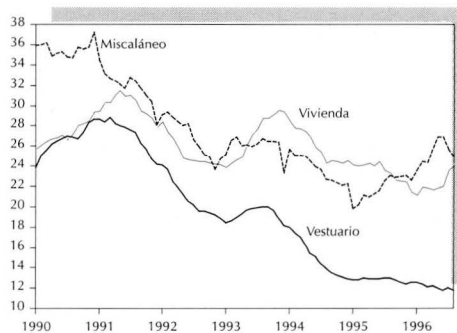
Fuente: Dane. Cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 23A. TASAS DE CRECIMIENTO DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR (anuales)
Enero 1990 - agosto 1996



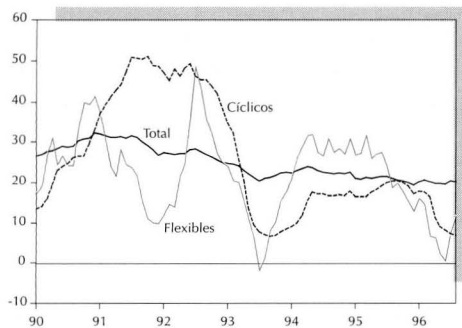
Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 23B. INFLACION DE PRODUCTOS NO ALIMENTICIOS (anual)
Enero 1990 - agosto 1996



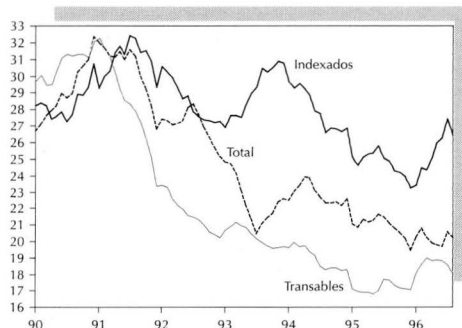
Fuente: Dane y cálculos de Fedesarrollo.

Gráfico 24A. INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (Variación porcentual anual)
Enero 1990 - agosto 1996



Fuente: Dane y clasificación de Fedesarrollo.

Gráfico 24B. INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (Variación porcentual anual)
Enero 1990 - agosto 1996



Fuente: Dane y clasificación de Fedesarrollo.

- ❖ Los precios de los productos transables, por su parte, se mantienen creciendo por debajo de la inflación, aunque con un ligero repunte como consecuente de la aceleración de la devaluación a comienzos de año.
- ❖ Fedesarrollo proyecta una inflación de 19.9% para fin de año, con un margen de error de un punto hacia arriba y hacia abajo, impulsada por el crecimiento de los precios controlados y los alimentos.
- ❖ En lo que resta del año, el comportamiento de los precios de los alimentos será definitivo para el resultado de la inflación al final del año.

INDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR

- ❖ El crecimiento del índice de precios al productor (IPP) entre agosto de 1995 y agosto de 1996 fue de 14.0%, muy inferior al crecimiento del IPC en este mismo período. En los ocho primeros meses del año, el incremento fue de 11.37%.
- ❖ En los últimos doce meses, el incremento de los precios de los productos importados fue de 14.6%, lo cual no es extraño debido a la aceleración del ritmo de devaluación especialmente en el segundo semestre de 1996.
- ❖ Los precios de los producidos y consumidos aumentaron 13.9% en los doce meses, con un incremento importante de 16% en los precios de los alimentos, cuya participación en el índice es de 25%.

Cuadro 20. INDICE DE PRECIOS AL PRODUCTOR^a (Tasas anuales de crecimiento)

	Total	Procedencia de los bienes				Uso o destino económico de los bienes ^b			
		Producidos y consumidos	Importados	Exportados	Exportados sin café	Consumo intermedio ^c	Consumo final ^c	Formación de capital	Materiales de construcción
Diciembre									
1992	17.9	19.5	8.6	5.5	15.2	15.1	23.5	9.7	22.1
1993	13.2	13.7	10.0	9.7	2.7	10.9	15.5	12.9	22.1
1994	20.7	22.3	10.5	39.4	9.4	21.8	21.6	12.7	14.6
1995	15.4	14.8	19.8	4.3	23.8	15.6	15.8	14.2	14.7
Agosto									
1992	19.9	21.7	9.2	8.7	20.7	16.6	27.0	10.5	21.0
1993	12.5	12.5	12.1	14.9	8.0	11.0	13.0	14.5	22.8
1994	18.8	20.5	7.5	53.3	4.0	18.3	21.3	11.9	14.7
1995	17.8	18.0	16.6	-3.7	17.4	18.4	18.6	12.3	12.9
1996	14.0	13.9	14.6	8.0	16.9	12.4	15.6	16.2	15.8

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

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

^c Denominado en el IPM materias primas.

Fuente: Banco de la República y cálculos de Fedesarrollo.

Análisis Coyuntural

Éxitos

Los éxitos de tu vida



 Las fórmulas de tu éxito son las fórmulas de tu vida.

Tu dedicación, tu concentración, tu entusiasmo, tu mente abierta y siempre activa y tu buen ánimo, secretos que saben bien para saborear tus éxitos.

 Al mantenerte despierto a las oportunidades, te mantienes en una posición de éxito.

El café te acompaña en tus momentos de éxito.

Felicitaciones.

UN MENSAJE SALUDABLE DEL CAFE, PARA TI.

**PROGRAMA
EL CAFE Y TU SALUD
CENTROS DE
PREPARACION
DE CAFE**



Análisis Coyuntural

COYUNTURA LATINOAMERICANA

La decisión adoptada por los gobiernos de Colombia y Venezuela a finales de la década pasada, consistente en la desregulación de sus mercados, la liberalización comercial y el fomento de inversiones, dio lugar a un nuevo esquema de relación entre los dos países, el cual facilitó la negociación de reducciones de aranceles y de otros obstáculos al comercio, así como la adopción de regímenes más flexibles para los flujos de inversión de un país a otro.

En este análisis coyuntural, después de una breve descripción de la situación económica en Venezuela, se analiza la evolución de los flujos de inversión y de comercio entre Colombia y Venezuela durante la década de los noventa, a la luz del nuevo esquema de integración y del desempeño económico en cada uno de los dos países. Adicionalmente, se trata el tema de MERCOSUR por considerarlo de gran importancia, ya que este grupo que nació en 1991 se ha convertido en el proceso de integración más pro-

misorio en la región hacia el futuro. Con un PIB total entre sus cuatro países miembros de casi 850 mil millones de dólares en 1995, MERCOSUR es el cuarto mayor mercado integrado del mundo y el segundo mayor en el hemisferio después del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). Por último, se presentan las proyecciones económicas de Fedesarrollo para 1996 y 1997.

I. RELACIONES COLOMBO-VENEZOLANAS

A. Situación económica en Venezuela

1. Antecedentes

Venezuela es un país extremadamente rico en recursos naturales, lo cual lo convierte en uno de los países de mayor ingreso de la región. Cuenta con una población de 21.2 millones de habitantes y un PIB per cápita de US\$3,550 en 1995. Su economía está compuesta por un sector petrolero eficiente y competitivo (21% del PIB) y un sector no petrolero, altamente ineficiente y poco competitivo. Las empresas públicas parti-

cipan con el 75% de las exportaciones de petróleo y 7% de las de aluminio. Más del 50% de los ingresos fiscales provienen del sector petrolero. En consecuencia, los ingresos de divisas y los tributarios son altamente sensibles a los cambios en el precio internacional del petróleo, mientras que las cuentas fiscales y la tasa de cambio real son interdependientes¹.

En las dos últimas décadas, el efecto de los shocks externos en medio de grandes desequilibrios estructurales, así como la falta de políticas adecuadas en cada momento obstaculizaron el desarrollo del país. Con la excepción del período 1989-91, la respuesta de la política macroeconómica en cada situación ha sido la de posponer el ajuste mediante controles administrativos. Únicamente, en 1989 cuando la crisis externa lo hizo necesario se adoptó un programa de estabilización, el cual fue abandonado poco después al recuperarse el precio del petróleo. En abril de 1996, el gobierno venezolano en un nuevo intento por solucionar los problemas estructurales del país, adoptó un plan de ajuste económico conocido como "Agenda Venezuela".

2. Desempeño económico entre 1989 y 1994

En 1989, en medio de una crisis económica, el país se embarcó en un ambicioso programa de estabilización y de reformas estructurales con el fin de reducir los desequilibrios macroeconómicos y mejorar la competitividad del sector no petrolero de la economía. Entre las medidas

de política figuraban un ajuste fiscal, un apretón monetario, una estrategia de privatización y un giro hacia instrumentos indirectos de política, incluyendo una tasa de cambio flexible y la liberación del comercio exterior (ver Cuadro 1).

Entre 1989-90, debido a los costos temporales del programa, el desempeño económico se deterioró. El programa de ajuste iniciado en 1989 se abandonó debido a la terminación de la bonanza petrolera y a las presiones crecientes de diferente índole. El resultado fue el desequilibrio macroeconómico nuevamente. No obstante, en 1991 y 1992, la economía se recuperó aceleradamente con crecimientos del PIB de 6.5% y 9.7%, respectivamente, como consecuencia de una nueva bonanza petrolera, que permitió además reducir la deuda externa de manera importante. A partir de 1993, y hasta la adopción del programa con el FMI en abril de 1996, se presentó un proceso creciente de estanflación acompañado por una desaceleración importante del crecimiento económico, el cual se redujo a 0.3% en 1993 y a -2.2% en 1994 (ver Cuadro 2).

En febrero de 1994, Rafael Caldera se posesionó como Presidente de Venezuela, habiendo llegado al poder mediante una plataforma electoral que iba en contra de las políticas neo-liberales del gobierno anterior, y con el apoyo de una minoría en el Congreso. Su administración concentró sus esfuerzos en el restablecimiento de la tranquilidad en el campo político, reduciendo la tensión con los militares, reimponiendo la figura del presidente e iniciando una campaña anticorrupción; el manejo de la crisis bancaria que reventó en febrero de 1994, y desde mediados de 1994, el manejo de los crecientes desequilibrios macroeconómicos a través de controles administrativos.

¹ Un cambio de 10% en el precio internacional del petróleo induce un cambio de aproximadamente 7% en los ingresos tributarios del petróleo. Una devaluación real de 10% reduce el déficit fiscal en 1.5% del PIB, mientras que una reducción del gasto público en productos internos aumenta la tasa de cambio real en un 6% aproximadamente.

Cuadro 1. PRINCIPALES MEDIDAS DE POLITICA ECONOMICA EN VENEZUELA ENTRE 1989-1995

Area	Período	
Política Fiscal	1989-93	El Congreso anuló prácticamente todas las reformas fiscales importantes: se redujeron las tasas de tributación más altas y se incrementaron las deducciones. En 1993 se extendió el IVA hasta el nivel mayorista y se creó un impuesto a los activos comerciales.
	1994-95	En 1994, el IVA se reemplazó por un impuesto general de ventas y un impuesto al lujo aplicado hasta el nivel mayorista; se introdujo un impuesto temporal a las transacciones bancarias; se incrementó la tasa máxima de tributación de 30% a 34%; se creó el servicio de administración tributaria, SENIAT. En 1995, el nuevo IVA se incrementó a 12.5%.
Política Monetaria	1989-93	En 1990 se liberaron las tasas de interés. Se suprimió el crédito preferencial (excepto el agrícola y el de vivienda). Se reestructuraron las entidades financieras públicas, incluyendo la venta de 3 bancos. En 1992 se reformó la Ley del Banco Central dando independencia al banco en el manejo monetario.
	1994-95	En septiembre de 1994, frente al creciente diferencial entre las tasas de interés pasivas y las activas se impuso un margen de intermediación máximo de 25% nominal. En 1995, se introdujo un nuevo instrumento monetario, TEMs (Títulos de Estabilización Monetaria).
Política Cambiaria	1989-93	En 1989, el sistema de tipos de cambio múltiples se reemplazó por uno de tasa fija. En 1993 se adoptó el régimen de crawling peg permitiendo la devaluación del tipo de cambio.
	1994-95	En mayo de 1994 se introdujo un sistema de subastas. En junio de 1994 se fijó el tipo de cambio en Bs.170/US\$ con control cambiario. En diciembre de 1995, el tipo de cambio se devaluó a Bs.290/US\$.
Reforma Comercial	1989-93	La reducción del nivel y de la dispersión de los aranceles se llevó a cabo desde 1989 hasta 1992, quedando el universo arancelario reducido a 4 niveles (5, 10, 15, 20). El arancel promedio se redujo de 40% en 1988 a 10% en 1992. En este año se eliminaron la mayoría de restricciones a las importaciones. Se pospuso la reducción de los aranceles de los productos agropecuarios.
	1993-94	Se firmaron acuerdos comerciales con Colombia y Ecuador en 1992, y en 1993 un acuerdo de libre comercio con Chile, y el G-3 con Colombia y México.
Privatizaciones		Se realizó la venta de doce entidades, incluyendo 3 bancos, el 51% de la compañía de teléfonos (CANTV) y la aerolínea VIASA. Se liquidó la autoridad portuaria, se privatizó el manipuleo de la carga y la administración de los puertos se trasladó a las autoridades regionales. El proceso de privatización se estancó a partir de 1992, debido a la oposición política y a la falta de una regulación apropiada en sectores claves.
Deuda Externa	1989-94	En 1990, se firmó un acuerdo con los bancos comerciales, que permitió aliviar la deuda y el acceso voluntario a nuevo endeudamiento comercial.
	1994-95	El índice de precios de los Bonos Brady se redujo de 68 en enero de 1994 a 48 en noviembre del mismo año. A mediados de 1995, los Bonos Brady se cotizaban en los mercados locales, lo que implicaba una tasa de cambio implícita de Bs.230-250 por dólar. En abril de 1996, la tasa había subido a Bs.490/US\$.

Fuente: BID.

Cuadro 2. INDICADORES MACROECONOMICOS DE VENEZUELA 1990-1995

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PIB real	6.5	9.7	6.1	0.3	-2.8	2.2
PIB no petrolero	4.5	9.6	8.1	-1.3	-4.5	0.8
Salario real (índice 1980 =100)	59.0	61.0	58.0	51.0	43.0	37.4
Tasa de desempleo	9.9	8.7	7.1	6.3	8.7	12.5
Ahorro privado interno/inversión (%)	890.0	107.4	61.2	46.3	194.7	86.6
Inversión privada real (variación %)	-55.0	55.6	15.0	2.4	-32.3	-17.2
Cuenta corriente (% del PIB)	17.1	3.3	-6.2	-2.2	2.5	1.6
Reservas internacionales (meses de importación)	9.3	8.5	6.0	6.3	7.1	5.5
Precio petróleo (US\$/barril)	20.3	15.9	14.9	13.3	13.3	15.2
Inflación	36.5	31.0	31.9	45.9	70.8	55.0

Fuente: BID.

Las iniciativas en materia de política macroeconómica para combatir los desequilibrios crecientes se condicionaron a la crisis bancaria y a las respuestas de política a la misma². En un primer momento, las autoridades combatieron el déficit fiscal, y permitieron que el tipo de cambio se ajustara. Posteriormente, en junio de 1994, en respuesta al recrudecimiento de la crisis bancaria, el gobierno cambió su estrategia: implantó el control de cambios, fijó el tipo de cambio en Bs.170/US\$ e impuso controles de precios selectivos³.

² La respuesta política se centró en la ayuda a las entidades financieras para que superaran la crisis. Estas fueron financiadas con una línea del Banco Central al Fogade y por una emisión de bonos de esta entidad. Para 1995, 13 bancos habían sido intervenidos (cerrados, nacionalizados e intervenidos pero no cerrados), representando un 50% del total de la base de depósitos del sector financiero y con un costo fiscal bruto equivalente a 12% del PIB en 1994 y 4% en 1995.

³ Esto aumentó la incertidumbre y generó aún mayor desconfianza en la capacidad del gobierno para manejar la economía. La credibilidad internacional se reflejó en la reducción del precio de la deuda externa del país a niveles por debajo del 50%, antes de la crisis mexicana y la reducción en la calificación de la categoría de inversión del país.

En el primer semestre de 1994, la inflación se aceleró, se produjo una fuga importante de capitales y el tipo de cambio se devaluó en forma considerable. Posteriormente, una vez que la inflación cedió debido al "supuesto éxito" de los controles de precios, las reservas internacionales se recuperaron. A partir de la segunda mitad de 1994, a medida que se diluía la eficiencia de los controles y que surgían los desequilibrios, la inflación se aceleró nuevamente y se redujo el nivel de reservas internacionales. El año terminó con un crecimiento negativo del PIB total de -2.8% y de -4.5% del PIB no petrolero. La inversión privada real se redujo 32.3% en el año, los salarios reales cayeron 18%, a la vez que la inflación llegó al 70.8% y la tasa de desempleo pasó de 6.3% en 1993 a 8.7% en 1994.

3. Desempeño económico en 1995

a. Crecimiento económico

En 1995, después de tres años de contracción económica e inflación creciente, la economía venezolana logró reducir la inflación de 70.8%

en 1994 a 55% y alcanzar una tasa de crecimiento económico positiva de 2.2% (6% del PIB petrolero y 0.8% del no petrolero), sin embargo, al costo de grandes desequilibrios en el campo económico y social.

El desempeño económico en el año estuvo influido por varios factores, algunos de los cuales tuvieron su origen en 1994. En efecto, la crisis bancaria de 1994, con su altísimo costo fiscal, afectó negativamente el manejo monetario y fiscal en 1995⁴, a lo cual se sumaron las distorsiones generadas por los controles administrativos adoptados en 1994. Adicionalmente, la discusión permanente y abierta acerca de posibles programas de ajuste, que nunca llegaron a adoptarse, llevo al desgaste del gobierno y a la pérdida de confianza del público en la capacidad del gobierno para manejar la situación económica⁵.

b. Política fiscal

En 1995, el déficit fiscal del sector público se redujo de 13.8% del PIB en 1994 a 9% del PIB, lo cual a pesar de representar una mejoría con respecto al año anterior, era un nivel excesiva-

mente alto. El aumento en el déficit nominal obedeció al gasto creciente de los intereses, a un alto déficit cuasi-fiscal del Banco Central y del Fondo de Garantías (FOGADE), y a un gasto creciente de la inversión de la empresa de petróleos PDVSA. Dado que este año el gobierno venezolano no tuvo acceso a recursos del mercado internacional, el déficit tuvo que financiarse con recursos internos, incluyendo rezagos crecientes (que llegaron a un US\$1 mil millones). La deuda pública interna alcanzó el 15% del PIB, mientras que el impuesto inflacionario llegó a 5% del PIB.

c. Política monetaria

La política monetaria en 1995 se vio entorpecida por el alto déficit fiscal, el peso del financiamiento de la crisis bancaria (que terminó con grandes pérdidas para el Banco Central de Venezuela), y la preocupación de que las tasas de interés reales afectarían aún más al sector bancario. El resultado fue una política monetaria errática y no lo suficientemente restrictiva como para manejar una situación en la que la demanda real se estaba contrayendo. La política de tasas de interés que a comienzos de año estaba centrada en un *spread* alrededor de las tasas de interés de los bonos de estabilización del Banco Central, se cambió en abril por un sistema en el que el Banco Central indicaba el nivel máximo, tanto de las tasas activas como de las pasivas. El exceso de liquidez junto con la política de tasas de interés condujo a tasas de interés reales negativas (Gráfico 1).

d. Política cambiaria

En 1995, se efectuaron una serie de modificaciones a la ley cambiaria con el fin de corregir los problemas surgidos a raíz de la restricción de

⁴ El sector bancario continuó con problemas. En enero de 1995, otros cinco bancos presentaron dificultades, y en agosto de ese mismo año, uno más.

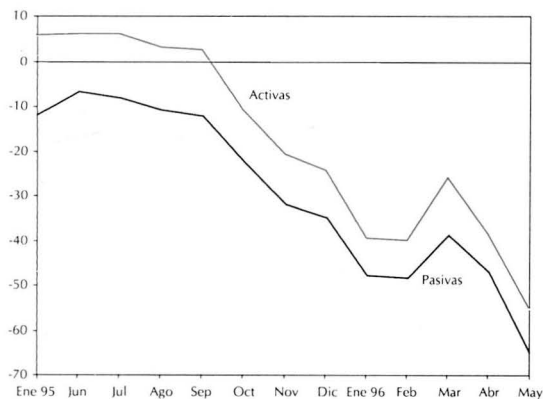
⁵ Con anterioridad a la Agenda Venezuela que fue el plan de estabilización que finalmente se adoptó en abril de 1996, las autoridades venezolanas habían intentado en dos ocasiones diseñar una política de estabilización integral. En noviembre de 1994, el gobierno venezolano anunció un paquete de medidas de estabilización (PERE), el cual fue abandonado a comienzos de 1995. Durante 1995, se discutió un programa heterodoxo de solidaridad, el cual también fue abandonado a mediados de 1995, cuando no se logró un acuerdo entre los representantes del gobierno, las centrales obreras y el sector privado.

divisas, especialmente para viajeros. En abril, en un intento por aliviar las presiones se legalizaron los bonos Brady en el mercado bursátil local. Inmediatamente, la tasa implícita se convirtió en la tasa paralela de referencia⁶. En diciembre, la tasa de cambio que se había mantenido en Bs.170/US\$ desde mediados de 1994, se devaluó un 70% hasta Bs. 290/US\$. No obstante, al comenzar marzo de 1996, la tasa de cambio paralela estaba muy cercana a los Bs. 500/US\$.

e. Inflación

La inflación anual se redujo de 70.8% en 1994 a 55% en 1995. Las tasas mensuales mostraron una reducción leve desde comienzos de año. La inflación reflejaba efectos inerciales del año anterior combinados con efectos hacia la baja de una tasa de cambio fija, importaciones cre-

Gráfico 1. TASAS REALES DE INTERES (%)



Fuente: Banco Central de Venezuela.

⁶ Excluyendo el efecto de los cupones y comisiones, la tasa de cambio implícita de arbitraje se determinaba de la siguiente manera: el precio de los bonos Brady en bolívares (en Caracas) dividido por el precio en dólares de los bonos (en Nueva York), que igualaba el premio pagado sobre la operación, el resultado luego se multiplicaba por la tasa oficial de cambio.

cientos y controles de precios selectivos. Desde mediados del año, las tasas mensuales empezaron a crecer, debido a la indexación creciente de la tasa de cambio paralela, dadas las expectativas de devaluación y el temor de que el alto déficit fiscal se monetizara. Los picos de las tasas de inflación mensuales reflejaban las presiones de costos, tales como el bono salarial en abril⁷ y la devaluación en diciembre.

f. Mercado laboral

El mercado laboral se caracterizó por la caída de los salarios reales y un aumento en la tasa de desempleo. Los salarios reales se redujeron en un 6% aproximadamente, adicional a la caída de 8% en el año anterior. El efecto conjunto de salarios reales cayendo, desempleo creciente y reducción del gasto público en programas sociales prioritarios aumentaron la incidencia de la pobreza extrema.

g. Sector externo

En 1995, las cuentas externas registraron un pequeño superávit comercial (se redujo de US\$2,450 millones en 1994 a US\$1,572 millones en 1995), el cual resultaba, sin embargo, insuficiente para financiar la amortización de las deudas pública y privada, lo cual terminó en la desacumulación de reservas internacionales por un monto de US\$1,344 millones. La revaluación del tipo de cambio condujo a un rápido deterioro de la cuenta corriente, terminando el año con un superávit equivalente a 2.5% del PIB. La caída en las reservas se aceleró durante el segundo

⁷ En abril, el gobierno decidió otorgar un bono de Bs. 500 diarios a los trabajadores con ingresos mensuales inferiores a Bs. 150.000.

semestre del año con la ampliación del diferencial entre la tasa de cambio oficial y la paralela; esta última reflejando la disminución de la oferta de divisas por parte del Banco Central en un intento por mantener el nivel de reservas internacionales. Las exportaciones de petróleo aumentaron en 17% y las importaciones en 43%. Este patrón reflejaba en parte las importaciones que se realizaban a la tasa oficial que luego eran re-exportadas, así como las divisas procedentes de las mismas que eran vendidas en el mercado paralelo.

Las expectativas negativas sobre el futuro de la economía se percibían no sólo a través del diferencial entre la tasa de cambio oficial y la paralela, y la pérdida de reservas internacionales, sino también por el decreciente índice bursátil en términos reales y el amplio descuento de los bonos Brady en los mercados externos; el descuento se redujo en el segundo semestre debido en parte a la demanda creciente en el mercado local (como medio para obtener divisas) y a las expectativas de un acuerdo con el FMI. Finalmente, la vulnerabilidad financiera de la economía, medida por la razón entre M2 a reservas internacionales, aumentó a lo largo del año.

Las perspectivas para la economía venezolana en 1996 vistas en 1995 eran muy malas, ya que el régimen existente era insostenible. La diferencia fundamental entre los escenarios con ajuste y sin ajuste consistía en que en el primer caso se preveía un mejoramiento continuo, mientras que en el segundo un deterioro aún mayor en 1997.

4. Ajuste económico y perspectivas

El año de 1996 comenzó con optimismo debido a las perspectivas de un pronto acuerdo con el

FMI y la consecuente implementación de un paquete integral de estabilización y la venta exitosa de títulos de concesión en el sector petrolero por US\$240 millones. El optimismo estaba también fundamentado en la sesión extraordinaria del Congreso que se había reunido para discutir leyes de impuestos y presupuesto que serían parte de las medidas de estabilización acordadas con el FMI.

No obstante, hacia marzo de 1996, la incertidumbre con respecto al curso futuro de la política había aumentado. La misión que debía negociar con el FMI fue pospuesta y el equipo técnico renunció. El Congreso terminó la sesión extraordinaria sin haber aprobado ni la ley tributaria ni la de presupuesto.

El 17 de abril de 1996, el Presidente Caldera anunció las bases del Plan de Estabilización, "Agenda Venezuela" consistente en un acuerdo stand-by con el FMI. El plan comprendía esencialmente un fuerte ajuste fiscal (a través de una mayor recaudación), combinado con la liberación del tipo de cambio y de las tasas de interés y la reducción de los controles de precios. Al día siguiente del anuncio del plan, los precios de la gasolina se incrementaron en 450% y, en las siguientes semanas, se liberaron el tipo de cambio y la tasa de interés. La Agenda Venezuela incluía también una serie de reformas estructurales y el aumento de por lo menos 1% del PIB en el gasto público dirigido a programas sociales (Ver Cuadro 3).

Contrario a todas las expectativas, en los meses siguientes, el tipo de cambio se estabilizó alrededor de Bs.470/US\$, a medida que se detuvo la fuga de capitales y entraron capitales al país, indicando que el *overshooting* del tipo de cambio ya se había dado en la tasa paralela. Aunque las tasas de

Cuadro 3. PRINCIPALES PUNTOS DE LA AGENDA VENEZUELA

Area de política

General	<ul style="list-style-type: none">- Un stand-by de 12 meses.- Reducción rápida de la inflación a través de un fuerte programa de ajuste fiscal llegando a 1.5%-2% mensual al final de 1996 y eliminación de las distorsiones macroeconómicas;- Crecimiento económico superior al 4% a partir de 1997, y una posición externa fuerte y sólida.
Fiscal	<ul style="list-style-type: none">- Reducción del déficit público consolidado de 8.4% del PIB en 1995 a 1.5% en 1996.- Aumento del IVA de 12.5% a 16.5%.- Fortalecimiento continuo de la administración fiscal.- Aumento inicial de 500% en el precio de la gasolina e incrementos subsiguientes para mantener los precios internos a aproximadamente un 80% de los externos.
Cambios	<ul style="list-style-type: none">- Establecimiento de una meta para las reservas internacionales netas del Banco Central (acumulación de reservas internacionales netas de US\$1,530 mil millones en 1995 y de US\$1,200 mil millones en 1996 y 1997, respectivamente).
Monetaria	<ul style="list-style-type: none">- Liberación total de las tasas de interés, efectiva abril 16 de 1996.- La tasa de interés se ajustará en lo que sea necesario para lograr las metas de crédito y de reservas internacionales y para apoyar la política cambiaria.
Deuda	<ul style="list-style-type: none">- El endeudamiento externo bruto se estima en US\$5 mil millones debido a los pagos atrasados y vencidos.- Cancelación de los pagos vencidos para finales de 1996.- Negociaciones con los miembros del Club de París sobre una base bilateral.- Una política de endeudamiento prudente.
Precios e ingresos	<ul style="list-style-type: none">- Desmantelamiento del sistema de controles de precios (sólo 7 productos básicos serán controlados). El número de medicinas controladas se reducirá de 750 a 50.- Un aumento de 65% del salario mínimo del sector privado.- Un crecimiento de los salarios del sector público no mayor de 60%.- No intervención del Estado en las negociaciones salariales.
Reformas estructurales	
Fiscal	<ul style="list-style-type: none">- Reforma tributaria
Sector financiero	<ul style="list-style-type: none">- Creación de un Fondo de Contingencia para el sector bancario.- Privatización de los bancos intervenidos y venta de los activos adquiridos.- Reforma del sector financiero, capitalización de bancos y eliminación de sus cuentas no productivas, y el establecimiento de un marco regulatorio prudencial.
Seguridad social y sistema prestacional	<ul style="list-style-type: none">- Adopción de medidas para mejorar el funcionamiento del ISS.- Creación de un Fondo de Pensiones para las entidades públicas y privadas y reforma del sistema prestacional.
Reforma del sector público	<ul style="list-style-type: none">- Reforma de la administración pública mediante la reducción del número de ministerios y la aceleración del proceso de descentralización.- Relanzamiento del programa de privatizaciones de las compañías estatales, incluyendo la venta de las acciones restantes de la Empresa de Telecomunicaciones, Corporación Venezolana de Guayana.- Establecimiento de un marco regulatorio adecuado para el sector eléctrico en preparación para la privatización en 1997.
Programas sociales	<ul style="list-style-type: none">- Aumento en el nivel de gasto y fortalecimiento de la eficiencia en programas sociales focalizados.

interés aumentaron (de 36% a mediados de marzo a 109% a finales del mes) se redujeron rápidamente (a 35% para los bonos del Banco Central). Pero lo más importante del programa de ajuste ha sido su aceptación por parte de la población venezolana a pesar de sus altísimos costos en materia de inflación, salarios reales y desempleo.

Actualmente, existen grandes dudas acerca de los resultados de la Agenda Venezuela, las cuales se ven reflejadas en la gran dispersión que existe entre las diferentes proyecciones macroeconómicas para 1996 y 1997, donde la más optimista proyecta un crecimiento del PIB en 1996 de 1.1% y la más pesimista de -4.5%. A manera de ejemplo, en el cuadro 4 aparecen los resultados de las proyecciones para 1996 y 1997 de Metro Economía, y las oficiales.

Mientras que el gobierno proyecta un crecimiento negativo del PIB de -1.1%, Metro Economía lo estima en -1.4%.

La inflación a final de año se proyecta en 95.1% por parte del gobierno y en 98.9% por Metro Economía. Con este aumento esperado del índice

de precios superior al 95% en 1996, rápidamente se diluirán los efectos de la devaluación del mes de abril.

De todas maneras el resultado del ajuste en 1996 será una reducción importante tanto en la oferta y como en la demanda, producto del aumento en las tasas de interés, la mayor tasa de inflación y la pérdida de poder adquisitivo del país.

B. Comercio entre Colombia y Venezuela

En 1988, el modelo económico vigente en Venezuela de economía cerrada y con subsidios hizo crisis, llevando a la adopción en 1989 de un modelo de apertura, incluyendo un plan de choque que reajustó en forma abrupta los precios de los combustibles, eliminó muchos subsidios y devaluó el bolívar en cerca del 140%. En este mismo año, la inversión privada cayó 39%. En 1989, como consecuencia de los programas de ajuste y estabilización, el crecimiento económico en Venezuela fue de -8.6%, nivel sin precedentes en la historia de ese país. En términos de comercio, la balanza comercial con Colombia se volvió deficitaria, dándose un incremento im-

Cuadro 4. PROYECCIONES ECONOMICAS PARA 1996 Y 1997 - VENEZUELA

	Metro Economía		Gobierno	
	1996	1997	1996	1997
PIB (variación %)	-1.4	6.7	-1.1	4.0
Consumo privado (variación %)	-2.2	3.8	-6.4	0.6
Formación bruta de capital (variación %)	-13.3	15.9	5.7	6.4
Inflación (%)	98.9	45.6	95.1	25.8
Reservas internacionales (mil millones)	7.5	10.4	10.7	11.7
Cuenta corriente (mil millones)	4.1	4.8	2.6	1.6
Balance del sector público consolidado (% del PIB)	1.2	5.3	0.3	2.1

Fuente: Macro Economía y BID.

portante en las importaciones desde ese país, las cuales pasaron de US\$174 millones en 1988, a US\$204 millones en 1989 y a US\$321 millones en 1990.

Simultáneamente, por esta misma época, en Colombia se adoptó el modelo de internacionalización de la economía, acabando con el modelo de sustitución de importaciones vigente por tantos años, y dando lugar a una nueva era en el desarrollo del comercio, en especial con los países vecinos.

El cambio de modelo económico en Colombia y Venezuela, así como en muchos otros países de la región dio un nuevo dinamismo a los esquemas de integración comercial, lo cual se manifestó en un renacimiento del Grupo Andino y, al interior de éste, en la creación de zonas de libre comercio entre los países de la subregión andina. Así, Colombia y Venezuela firmaron en 1992, un acuerdo comercial mediante el cual la mayor parte de los productos producidos en cada país podía transitar libremente entre los dos países, quedando por fuera en ese momento, algunos sectores como el siderúrgico.

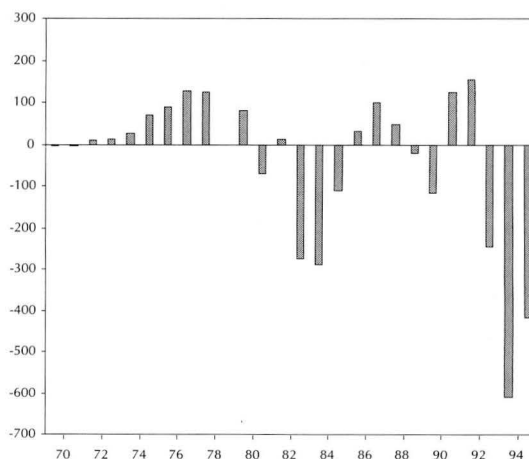
El resultado para Colombia de la integración comercial con Venezuela a partir de la década de los noventa, ha sido un gran crecimiento de las exportaciones colombianas al vecino país, pasando éstas de US\$204 millones en 1990 a US\$935 millones en 1995, un crecimiento de 360% en el período, dando lugar a un cambio estructural frente al comportamiento de las exportaciones en las décadas de los setenta y los ochenta. Lo mismo sucedió por el lado de las importaciones provenientes de Venezuela, las cuales aumentaron 321%, al pasar de US\$321 millones en 1990 a US\$1,353 millones en 1995.

La participación del comercio exterior con Venezuela en el PIB colombiano pasó de 0.8% en

promedio en la década de los setenta a 1.26% en promedio en la década de los ochenta y a 2.43% entre 1990 y 1995, mientras que las importaciones pasaron de representar 0.46% en promedio en los años setenta y ochenta a 1.46% en los primeros 5 años de los noventa.

La liberación comercial entre Colombia y Venezuela ha sido favorable para los dos países, en la medida en que ha aumentado los flujos de comercio en los dos sentidos. No obstante, dados los grandes desequilibrios de la economía venezolana en los años recientes, el proceso de integración ha sido más favorable para las exportaciones de Venezuela que para las colombianas y, en este sentido, el proceso de integración se ha reflejado más del lado de las importaciones que Colombia hace a Venezuela. Así, a pesar del gran aumento de las exportaciones colombianas durante la década de los noventa, las condiciones macroeconómicas en cada uno de los dos países, ha dado lugar a un creciente déficit comercial en el caso colombiano (Gráfico 2).

Gráfico 2. BALANCE COMERCIAL COLOMBIA-VENEZUELA (Millones de dólares)



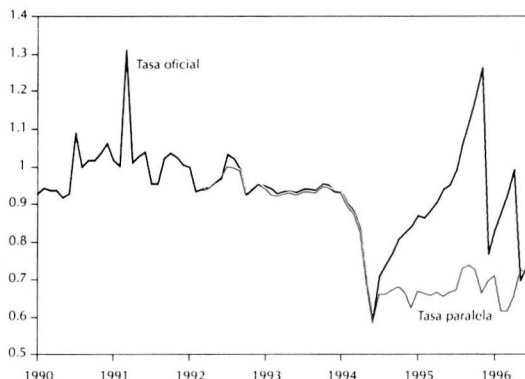
Fuente: Dane, Dian.

En el análisis de la evolución del comercio binacional en los últimos años es pertinente mirar el comportamiento de la tasa de cambio real cruzada, ya que, en buena parte, los flujos de comercio hacia uno u otro país están determinados por dicha tasa. En el Gráfico 3 se presenta la evolución de dicho índice. Un menor valor del índice significa una revaluación real del peso, con lo cual los productos de exportación de Colombia pierden competitividad. Por el contrario, un mayor valor del mismo representa una devaluación real del peso, que aumenta la competitividad de la producción nacional frente a la del vecino país.

Partiendo de 1990, se aprecia cómo a partir de 1993, el peso colombiano perdió competitividad con respecto al bolívar, resultando mucho más rentable para los colombianos importar productos desde ese país, que para los venezolanos importar productos colombianos. A esta pérdida de competitividad se sumó, en este mismo año, la caída de la demanda en Venezuela debido al pobre desempeño de la economía venezolana que creció 0.3% en ese año. Esta situación de pérdida de competitividad relativa se agravó en 1994, con la devaluación del bolívar en el mes de junio. Aunque en este mismo año, la inflación en Venezuela rápidamente diluyó los efectos de la devaluación, la aparición a partir de ese momento de una tasa de cambio paralela con un diferencial creciente con respecto a la oficial, estimuló el ingreso hacia Colombia de flujos de comercio ilegal atraídos por la rentabilidad que implicaba dicho diferencial, la cual se obtenía especialmente a través de la triangulación del comercio.

Por otro lado, en lo que respecta al comercio formal, la combinación de altas tasas de inflación y de tasa de cambio fija en Venezuela

Gráfico 3. INDICE DE TASA DE CAMBIO CRUZADA COLOMBIA-VENEZUELA



Fuente: Banco de la República.

produjo una fuerte devaluación del peso colombiano con respecto al bolívar, volviendo más competitivas las exportaciones de Colombia hacia Venezuela. Esta situación se mantuvo hasta diciembre de 1995 cuando Venezuela devaluó su moneda nuevamente, 70% en esta oportunidad.

A pesar de la devaluación nominal de esta magnitud, ésta no fue suficiente para eliminar el diferencial entre la tasa de cambio oficial y la paralela, más aún cuando se estaba frente a la expectativa de un fuerte programa de ajuste en el futuro inmediato. En consecuencia, se mantuvo el incentivo para el tráfico ilegal de mercancías entre los dos países.

1. Importaciones

Entre 1991 y 1995, las importaciones totales desde Venezuela crecieron 343%, con crecimientos especialmente altos en 1992 y 1993, de 46% y 114.3%, respectivamente (Cuadro 5A). Durante los cinco años, en términos de valor, el incremento de las importaciones fue particularmente alto en productos tales como alimen-

tos, cuyo valor total importado pasó de US\$5 millones en 1991 a US\$116 millones en 1995, con un impacto importante sobre la industria de alimentos nacional. Igualmente significativos fueron los aumentos en las importaciones de hierro y acero, y de vehículos con crecimientos respectivos de 141% y 3,000%, pasando entre 1991 y 1995, de US\$70.6 millones a US\$170.4

millones en el primer caso, y de US\$9 millones a US\$289 millones en el segundo.

El crecimiento de las importaciones en los tres grupos de productos anteriores se explica esencialmente por razones de precios relativos, ya que por diferentes razones, la producción de estos bienes en el vecino país resulta menos

Cuadro 5A. COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA 1991-1995
(Importaciones miles de dólares CIF corrientes)

	1991	1992	1993	1994	1995	Variación	
						Período	Promedio anual
						%	%
Produccion agropecuaria	5,319	12	15,843	29,765	48,921	819.7	74.1
Silvicultura	0	13	0	10	15	-	-
Extraccion de madera	0	30	0	0	0	-	-
Pesca	0	3	0	42	147	-	-
Fab. de muebles y accesorios	0	74	44	132	79	-	-
Extraccion de minerales metalicos	1	18	49	909	865	71,016.7	416.4
Industria del tabaco	5	22	11	332	1,138	24,878.0	297.5
Fab. de objetos de barro, loza y porcelan	5	2	199	917	1,413	29,779.8	315.8
Fab. de prendas de vestir, excep. calzado	31	82	586	887	434	1,305.2	93.6
Ind. de la madera y sus productos, exc mcu	34	468	229	464	405	1,084.1	85.5
Industria de bebidas	85	376	917	3,637	25,684	30,158.2	317.1
Fab. de prod. derivados del petróleo y ca	92	446	1,393	1,991	2,099	2,178.2	118.5
Industria del cuero y sus productos	99	746	4,599	916	1,000	904.9	78.0
Fab. de calzado, exc. el de caucho vulcan	164	1,024	2,759	2,369	2,453	1,396.4	96.7
Imprentas, editoriales e ind. conexas	253	1,535	4,820	3,286	7,839	2,998.5	135.9
Fab. de equipo profesional y científico	432	1,982	1,813	1,935	2,428	462.3	54.0
Otras industrias manufactureras	618	731	1,343	2,810	4,250	587.9	62.0
Fab. de otros prod. minerales no metálico	1,076	2,129	7,954	13,396	13,215	1,127.9	87.2
Fab. de prod. alimenticios diversos.	1,401	5,738	10,939	11,725	14,966	968.4	80.8
Fabricación de productos plásticos	1,586	3,367	6,203	8,722	10,764	578.8	61.4
Fabricación de papel y sus productos	1,826	8,999	16,109	26,012	29,105	1,494.4	99.8
Fab. de vidrio y productos de vidrio	1,992	6,970	11,508	24,121	23,434	1,076.2	85.2
Fab. de textiles	2,030	10,434	25,155	29,205	29,365	1,346.6	95.0
Fabricación de productos de caucho	2,306	5,583	16,510	21,103	25,029	985.6	81.5
Extraccion de otros minerales a/	2,480	5,832	8,471	6,227	2,746	10.7	2.6
Fab. de maquinaria y aparatos eléctricos	3,021	6,277	7,516	12,643	18,613	516.2	57.6
Fab. de prod. alimenticios, excep bebidas	4,954	33,958	69,462	92,709	115,518	2,231.6	119.7
Fab. de otros productos quimicos	6,048	8,878	15,129	25,097	34,039	462.8	54.0
Fab. de equipo y material de transporte	9,053	26,371	244,132	305,327	288,898	3,091.3	137.7
Fab. de maquinaria, exc la eléctrica	9,538	11,345	16,466	20,647	15,902	66.7	13.6
Fab. de prod. metálicos, exc. maquinaria	28,599	29,877	42,981	37,977	36,882	29.0	6.6
Industrias básicas de metales no ferrosos	41,488	51,788	50,226	60,946	73,825	77.9	15.5
Refinerías de petróleo	42,476	39,409	152,509	143,996	171,726	304.3	41.8
Fab. de sustancias quimicas industriales	67,876	80,234	82,037	135,788	179,150	163.9	27.5
Industrias básicas de hierro o acero	70,580	89,247	138,241	138,937	170,370	141.4	24.6
Total	305,467	446,134	956,151	1,164,981	1,352,717	342.8	45.1

Fuente: Dian.

costosa que en Colombia y, en consecuencia, sus precios finales son también muy inferiores.

En este mismo período, de manera sorprendente, se produjo un crecimiento de las importaciones de textiles, confecciones, imprentas y editoriales y papel. Estos sectores son fuertes exportadores a nivel del comercio intrarregional y como se verá más adelante, el mercado Venezolano es su primer destinatario. Un comportamiento de este tipo, por lo tanto, solo podría explicarse por razones de triangulación de comercio, importaciones hacia Venezuela que luego son reexportadas a Colombia, o porque efectivamente hay cierto grado de complementación entre los dos países en estos sectores.

En 1995, en las estadísticas oficiales se observa un crecimiento de las importaciones procedentes de Venezuela de 16.1%, muy inferior al registrado en los años anteriores, desde el inicio de la apertura comercial con este país. Aunque en buena parte, el menor crecimiento de las importaciones en 1995 está explicado por el fin del boom de consumo que experimentó la economía colombiana en los años recientes, es posible que esta cifra haya sido mayor que la registrada en las estadísticas oficiales. En efecto, el creciente diferencial desde mediados de 1994 entre el tipo de cambio paralelo y el oficial en el vecino país dio lugar a un flujo creciente de comercio no registrado hacia Colombia, y como tal no quedó contabilizado, dándose una reestructuración del comercio legal hacia el ilegal en 1995.

La devaluación del bolívar de abril de 1996, acabó con el diferencial entre el tipo de cambio paralelo y el oficial, lo cual constituye un paso en favor de la eliminación de los flujos de comercio ilegal hacia Colombia. En igual sentido actúa

la eliminación de los precios controlados, en especial, los de los productos básicos.

En los cinco primeros meses de 1996, de acuerdo con cifras de comercio exterior de la Dian, las importaciones totales provenientes de Venezuela aumentaron 13.1% con respecto a estos mismos meses en 1995. Las cifras en este período de cinco meses no recogen aún los efectos del ajuste de la economía venezolana iniciado en el mes de abril. En los cinco meses sobresa el alto crecimiento de las importaciones de confecciones, las cuales aumentaron 125.6% con respecto al mismo período del año anterior, las de textiles con un crecimiento de 31% y las de productos agroindustriales que aumentaron 14.2%.

2. Exportaciones

La liberación del comercio entre Colombia y Venezuela a comienzos de los años noventa, intensificó el intercambio intraindustrial entre los dos países. En efecto, las exportaciones que en su mayor proporción se concentraban en el sector primario⁸, han cedido espacio a las exportaciones no tradicionales y las exportaciones de la industria manufacturera. Este cambio en la composición de las exportaciones a Venezuela, es muy importante no sólo por lo que esto representa para la industria nacional, sino también porque es una buena fuente de aprendizaje para la penetración de mercados extranjeros.

Entre 1991 y 1995, las exportaciones colombianas al mercado venezolano crecieron 122% (Cuadro 5B), con aumentos especialmente importantes en las ventas de sustancias químicas industriales, productos químicos derivados del

⁸ Como es el caso de la agricultura, caza, pesca y silvicultura.

petróleo⁹ y del carbón; productos alimenticios, textiles y confecciones. No obstante, como ya se mencionó, a pesar del altísimo crecimiento de las exportaciones colombianas a Venezuela en los años recientes, con la excepción del período 1990-1992, la balanza comercial de Colombia con Venezuela ha mantenido un saldo negativo. En 1993, a pesar del inicio de la desaceleración

económica en Venezuela, las exportaciones hacia este país aumentaron 17.6% como consecuencia de la creación en 1992 de la zona de libre comercio entre los dos países. No obstante, en este mismo año, el valor de las importaciones superó el de la ventas, con lo cual se registró un déficit comercial para Colombia de US\$247 millones.

Cuadro 5B. COMERCIO ENTRE COLOMBIA Y VENEZUELA 1991-1995
(Exportaciones miles de dólares FOB corrientes)

	1991	1992	1993	1994	1995	Variación	
						Período	Promedio anual
						%	%
Produccion agropecuaria	82,797	78,768	31,589	29,404	60,814	-26.6	-7.4
Silvicultura	75	70	6	173	115	53.1	11.2
Extraccion de madera	6	15	18	2	102	1,489.3	99.7
Pesca	1,407	31	3,170	243	2,911	106.9	19.9
Fabricación de muebles y accesorios	13	49	0	0	0	-100.0	-100.0
Extraccion de minerales metalico	1,183	3,519	1,936	439	3,657	209.2	32.6
Industria del tabaco	49,632	57,489	65,931	48,660	79,790	60.8	12.6
Fab. de objetos de barro, loza y porcelana	1,671	2,601	2,073	4,856	1,907	14.1	3.4
Fab. de prendas de vestir, excep calzado	191	2,652	844	1,086	2,358	1,137.2	87.5
Ind. de la madera y sus productos	0	0	0	0	3	-	-
Industria de bebidas	9,620	34,891	46,246	40,765	81,461	746.8	70.6
Fab. de prod. derivados del petróleo	47,901	76,067	146,712	95,969	126,328	163.7	27.4
Industria del cuero y sus productos	18,592	30,685	57,921	44,676	37,363	101.0	19.1
Fab. de calzado, exc. el de caucho vulcanizado	3,858	14,942	27,495	13,803	15,009	289.0	40.4
Imprentas, editoriales e ind. conexas	5,102	7,527	6,953	3,645	4,733	-7.2	-1.9
Fab. de equipo profesional y científico	3,476	5,050	8,606	5,682	5,645	62.4	12.9
Otras industrias manufactureras	2,756	12,183	18,213	15,304	31,055	1,026.9	83.2
Fab. de otros prod. minerales no metálicos	16,897	22,091	23,711	15,508	23,007	36.2	8.0
Fab. de prod. alimenticios diversos	60,195	80,333	70,395	70,344	152,549	153.4	26.2
Fabricación de productos plásticos	5,595	10,285	13,180	26,971	74,296	1,227.9	90.9
Fabricación de papel y sus productos	252	624	558	1,181	2,197	771.5	71.8
Fab. de vidrio y productos de vidrio	2,954	4,346	3,959	3,554	3,731	26.3	6.0
Fab. de textiles	1,785	2,198	2,563	3,453	12,819	618.1	63.7
Fabricación de productos de caucho	4,485	7,229	9,558	8,995	19,323	330.9	44.1
Extraccion de otros minerales	22,243	2,718	3,817	4,108	6,793	-69.5	-25.7
Fab. de maquinaria y aparatos eléctricos	5,832	9,181	6,147	3,609	4,408	-24.4	-6.8
Fab. de prod. alimenticios, excepto bebidas	3,465	7,609	8,400	5,246	4,582	32.2	7.2
Fab. de otros productos químicos	4,173	5,745	3,648	9,175	15,935	281.8	39.8
Fab. de equipo y material de transporte	1,005	2,340	2,650	1,483	6,859	582.3	61.6
Fab. de maquinaria, exc la eléctrica	15,547	23,634	24,920	16,590	24,316	56.4	11.8
Fab. de prod. metálicos, exc. maquinaria	18,347	26,528	24,236	17,040	28,572	55.7	11.7
Industrias básicas de metales no ferroso	16,410	20,541	22,944	15,728	28,120	71.4	14.4
Refinerías de petróleo	5,835	12,355	26,281	10,950	51,933	790.1	72.7
Fab. de sustancias químicas industriales	987	1,628	3,399	3,205	6,577	566.5	60.7
Industrias básicas de hierro o acero	6,753	15,470	15,626	8,599	15,974	136.5	24.0
Total	421,040	581,394	683,704	530,444	935,241	122.1	22.1

Fuente: Dian.

En 1994, las exportaciones de productos colombianos al mercado venezolano se redujeron en 22.4%, debido a la desaceleración de la economía venezolana en este año -el crecimiento del PIB fue de -2.8%-, así como por los problemas cambiarios en ese país que condujeron a mediados de 1994 a la devaluación del bolívar. En 1995, las exportaciones a Venezuela aumentaron 76%, como resultado tanto de la recuperación económica experimentada por este país, como por el mantenimiento de un tipo de cambio fijo, a la vez que en Colombia se aceleró el ritmo de devaluación. En este año, varios renglones presentaron crecimiento positivo en sus exportaciones, en especial diversos productos de la industria química, alimentos, tabaco, algodón, tejidos de punto y vehículos automotores, entre otros, los cuales duplicaron sus ventas con respecto al año anterior. En este mismo año, la mayor participación dentro de las ventas a Venezuela correspondió a las sustancias químicas con un 16.3%, seguido por las confecciones con el 13.5%, los textiles con el 8.7%, los alimentos con el 8.5% y los otros químicos con el 8%.

En el período enero-mayo de 1996, las exportaciones presentaron un crecimiento del 13% comparado con el mismo período en 1995. Las actividades que presentaron el mejor comportamiento en cuanto a participación en el total exportado fueron la fabricación de productos alimenticios -excepto bebidas, presentando un crecimiento de 29% con respecto al período enero-mayo de 1995; la fabricación de sustancias químicas industriales, aunque presentó un creci-

⁹ Es importante aclarar que a partir de 1986, Colombia empieza a exportar nuevamente productos de petróleo y gas natural, como consecuencia de los nuevos hallazgos petroleros.

miento negativo de 6% respecto al mismo período en el año anterior; y, la fabricación de equipo y material de transporte¹⁰. Este último sector presentó un crecimiento de 240% con respecto a 1995, uno de los mejores crecimientos registrados en el volumen de exportaciones en los últimos años.

C. Flujos de inversión binacional

La liberación del comercio binacional a comienzos de los años noventas, así como el resurgimiento del Grupo Andino se ha reflejado en una serie de oportunidades de inversión, tanto de inversionistas de la subregión como de terceros países. En el caso específico de Colombia y Venezuela, de acuerdo con los inversionistas se han realizado inversiones considerables en los sectores financieros, industriales y del comercio en ambos países. No obstante, las cifras oficiales de inversión extranjera que publica el Banco de la República, que constituyen la única fuente para analizar la evolución de la inversión extranjera, no parecen reflejar la magnitud de las inversiones realizadas en los dos países en los últimos años.

En el Cuadro 6 se muestra la evolución de la inversión realizada por colombianos en el exterior entre 1990 y abril de 1996. El monto de esta inversión aumentó considerablemente entre 1990 y 1995, pasando de US\$10 millones en 1990 a US\$284 millones en 1995. Dentro del total, sobresale la participación de la inversión de colombianos en los países centroamericanos, la

¹⁰ De acuerdo con la clasificación CIU, la fabricación de equipo y material de transporte incluye: fabricación de vehículos automotores y autopartes, motocicletas y bicicletas, y construcción de material de transporte no especificado.

**Cuadro 6. FLUJO DE INVERSION COLOMBIANA EN EL EXTERIOR
(US\$ millones)**

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995*	1996* abril
América del Norte	8	17	0	3	18	3	1
América Central y Antillas	-5	4	9	13	86	178	8
América del Sur	-1	7	8	26	38	105	14
Chile	0	0	0	0	0	2	0
Ecuador	-0	0	1	1	5	20	3
Perú	-0	0	0	3	1	7	7
Venezuela	-1	7	8	21	30	77	3
Europa	9	0	58	53	12	-3	2
Asia	-0	-8	0	0	0	0	0
Otros países	0	0	-0	0	0	0	4
Total	10	20	74	95	152	284	26

* Provisionales

Fuente: Banco de la República, Departamento de Cambios Internacionales.

cual llega a 63% en 1995, y en Venezuela que en este mismo año, ascendió a US\$77 millones y participó con el 27% del total. Aunque el monto de esta inversión no es muy alto, es importante señalar que ha sido creciente en los años recientes, ya que prácticamente se ha duplicado en cada año.

El Cuadro 7 muestra la evolución de la inversión extranjera directa en Colombia, excluyendo petróleo y portafolio. El comportamiento de la inversión en Colombia por parte de inversionistas venezolanos es muy similar a la de los colombianos en Venezuela. El monto de esta inversión fue de US\$89 millones en 1995, llegando a representar un 5% de la inversión total.

Dado los niveles tan bajos de inversión en los dos países, a pesar de las oportunidades que representa el mercado ampliado, es factible que

en la medida en que los inversionistas de cada país se familiaricen con el otro, los volúmenes de inversión aumenten.

II. MERCOSUR

A. Creación y evolución reciente

El restablecimiento de la democracia en los países del sur de América, junto con la decisión de estos países hacia finales de la década de los noventa de abrir sus mercados al mundo, así como de desregular y privatizar sus economías, creó el ambiente propicio para la creación en marzo de 1991 del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

Mercosur se creó con el fin de lograr además de la ampliación sustancial del tamaño de los

Cuadro 7. FLUJO DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA^a SEGUN PAISES DE ORIGEN (US\$ millones)

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995*	1996* abril
América del Norte	126	120	90	120	283	757	141
América Central y Antillas	0	10	7	4	59	22	27
América del Sur	7	-1	38	98	62	192	9
Argentina	1	0	1	6	5	3	0
Brasil	1	0	0	7	11	14	1
Chile	0	-0	1	12	17	13	1
Ecuador	1	-1	3	1	2	71	1
Perú	1	0	2	2	2	1	0
Uruguay	2	-1	0	5	1	2	1
Venezuela	1	0	32	66	23	89	4
Europa	45	17	87	72	231	323	82
Asia	10	32	-1	2	24	23	3
Total	232	193	289	303	842	1.760	488

^a Excluye petróleo y portafolio.

* Preliminar

Fuente: Banco de la República, Departamento de Cambios Internacionales.

mercados nacionales de los países miembros; la libre circulación de bienes, servicios y factores de producción en la subregión; la creación gradual e integral de un arancel externo común (AEC) y una política comercial conjunta, así como la coordinación de las estrategias macroeconómicas y sectoriales nacionales. Como fin ulterior Mercosur busca, la creación de una zona de libre comercio suramericana (ACSA) que se extienda desde Panamá hasta la Tierra del Fuego.

El acuerdo se firmó en Asunción, Paraguay, y en su primera etapa contemplaba una fase de transición hasta diciembre de 1994, durante la cual los países miembros se comprometían a garantizar la liberalización del comercio dentro de la subregión, a la vez que reducirían gradualmente sus aranceles.

El 31 de diciembre de 1994 terminó la "fase de transición", iniciándose una nueva etapa de integración del mercado. El 1 de enero de 1995, los países miembros formaron formalmente la zona subregional de libre comercio (con algunas excenciones) e introdujeron un AEC. Este arancel cubre ya el 88% de todas las partidas arancelarias; el 12% restante corresponde a productos exentos o amparados por regímenes comerciales especiales.

Mercosur a pesar de ser uno de los procesos de integración subregional más recientes se ha convertido en uno de los mercados regionales más atractivos para la incorporación de nuevos miembros. Así quedó demostrado con la firma en diciembre de 1995 del acuerdo de complementación económica entre Bolivia y los países miembros, y la adhesión de Chile -mayor

exportador per cápita de la región- como miembro asociado del acuerdo en junio de 1996.

Mercosur no sólo se ha extendido dentro del continente. En diciembre de 1995, los países miembros firmaron con la Unión Europea un acuerdo marco interregional de cooperación comercial y económica. La Unión Europea¹¹ busca mediante el acuerdo acceso preferencial al mercado de Mercosur con el fin de aprovechar el rápido crecimiento de los mercados suramericanos para los productos de consumo.

Actualmente, el arancel que se aplica a terceros países es en promedio de 11%, incluyendo todos los productos que aún están exentos. Existen 11 niveles arancelarios entre 0 y 20%, además de los siguientes instrumentos arancelarios especiales:

- Cada país miembro puede eximir una lista de bienes sensibles de la zona de libre comercio, compuesta por lo general por más de 100 productos;

- El azúcar y los automóviles no forman aún parte de la unión aduanera por estar sujetos a regímenes comerciales especiales;

- los bienes de capital importados a Argentina y Brasil, exentos actualmente del AEC, deberán pagar derechos comunes del 14% a partir del año 2000 (del 2006 para Paraguay y Uruguay);

- los productos de telecomunicaciones e informática pagarán aranceles del 16% a partir del 2006;

¹¹ La Unión Europea participa con el 28% de las importaciones de la subregión.

- las zonas francas se consideran exteriores a la subregión y por lo tanto sujetas al AEC.

El 1 de enero de 1999, Argentina y Brasil tendrán que haber eliminado las excenciones temporales al comercio subregional, mientras que el plazo para Uruguay y Paraguay es de un año más. En el entretanto, los países miembros tendrán que reducir sus aranceles en un monto específico anual.

Con respecto a los productos exentos, los países miembros pueden seguir aplicando sus respectivos aranceles nacionales, los cuales tendrán que converger al nivel del AEC a más tardar el 31 de diciembre del año 2000, -Paraguay, cinco años más tarde.

Por otro lado, aunque el tratado menciona el comercio de servicios, este aún no ha sido incluido y no existe un calendario específico para la introducción del libre movimiento en ese sector.

B. Comercio e inversión intrarregional

Desde que se creó el Mercosur en 1991, el PIB anual de la subregión ha crecido 3.5% en promedio (Cuadro 8), mientras que el ingreso per cápita ha aumentando 15%, superior en un 50% al promedio del resto de América Latina. El ingreso promedio per cápita (US\$3,387) es un 40% superior al promedio regional (Cuadro 9).

La fortaleza del Mercosur se manifestó claramente cuando en 1995, a raíz de la crisis mexicana, la economía Argentina decreció 4.4% y la del Uruguay se estancó y, sin embargo, el mercado intrarregional se expandió impulsado por los crecimientos de las economías de Brasil y Paraguay. En efecto el comercio entre los países

Cuadro 8. PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) DEL MERCOSUR, 1990-1995
(Millones de dólares constantes de 1990)

	Producto interno bruto						Variación promedio anual
	1990	1991	1992	1993	1994	1995 ^a	1990-1995
Argentina	153,225	166,696	180,960	191,901	206,005	200,855	5.6
Brasil	378,424	378,932	377,311	390,786	412,747	429,257	2.6
Paraguay	6,180	6,328	6,427	6,688	6,911	7,187	3.1
Uruguay	9,590	9,895	10,664	10,955	11,516	11,343	3.4
Mercosur	547,449	561,851	575,362	600,330	637,179	648,642	3.5
Otros cono sur							
Bolivia	5,839	6,131	6,238	6,485	6,760	6,997	3.7
Chile	34,555	36,968	40,696	43,011	44,780	48,362	7.0
América Latina	1,015,789	1,050,678	1,082,191	1,118,523	1,175,290	1,182,342	3.1

^a Cálculos preliminares.

Fuente: BID, Statistics and Quantitative Analysis 1995, Washington DC; Cepal, Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1995, Santiago de Chile.

Cuadro 9. PIB PER CAPITA EN EL MERCOSUR, 1990-1995
(Dólares constantes de 1990 y porcentajes)

	1990	1995 ^a	Crecimiento medio anual 1990-1995	Crecimiento acumulado 1990-1995
Argentina	4,742	5,862	4.3	23.6
Brasil	2,539	2,658	0.9	4.7
Paraguay	1,445	1,469	0.3	1.7
Uruguay	3,099	3,560	2.8	14.9
Mercosur	2,956	3,387	2.8	14.6
Otros cono sur				
Bolivia	888	945	1.3	6.4
Chile	2,623	3,397	5.3	29.5
América Latina	1,775	1,957	2.0	10.3

^a Estimaciones preliminares.

Fuente: BID, Statistics and Quantitative Analysis 1995, Washington DC; Cepal, Balance Preliminar de la Economía de América Latina y el Caribe 1995, Santiago de Chile; cálculos de IRELA.

miembros compensó los efectos nocivos de la crisis mexicana, especialmente en el caso de la Argentina donde el marcado crecimiento de las exportaciones al Mercosur redujo en parte el desequilibrio en la cuenta corriente.

Con la creación del mercado común, el comercio entre los países miembros se ha intensificado registrando tasas promedio de crecimiento anual de 27% (Cuadro 10). El comercio también se ha diversificado, dando lugar a una mayor competencia, niveles más altos de productividad de las empresas en cada país, mayores flujos de inversión extranjera, y a una mayor especialización por productos, así como a una expansión del comercio intrasectorial.

La composición del comercio intrarregional es bien diferente a la del comercio con terceros

países. Mientras que el primer caso se comercializan esencialmente productos manufacturados y, en especial, maquinaria y equipo de transporte; en el segundo, el énfasis está en los alimentos y los productos agrícolas.

En términos generales, desde el inició del Mercosur, el comercio de la subregión ha dado un gran viraje, especialmente en los casos de Brasil y Argentina. Mientras que en 1990, Argentina era el décimo país de destino de las exportaciones brasileñas, con tan sólo una participación del 2%, en 1995 se había convertido en el segundo mercado en importancia para los productos del Brasil, y su participación ascendió a 9%.

El impacto sobre Argentina ha sido aún mayor. Las exportaciones de este país al mercado brasileño se cuadruplicaron, pasando de US\$1.4 mil millones

Cuadro 10. MERCOSUR: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES Y AL RESTO DEL MUNDO (Crecimiento porcentual)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995 ^a
Mercosur						
Exportaciones mundiales	-0	-1	10	7	15	14
Exportaciones al Mercosur	11	24	42	39	19	27
Intra-Mercosur como % del total	9	11	14	19	19	20
América Latina y el Caribe						
Exportaciones mundiales	10	-1	21	7	17	23
Exportaciones a América Latina y el Caribe (ALC)	9	22	26	20	18	25
Exportaciones a ALC como % del total	13	16	17	19	19	19
Hemisferio occidental						
Exportaciones mundiales	8	5	8	5	13	17
Exportaciones intrahemisféricas	9	6	15	11	18	15
Intrahemisféricas como % del total ^b	46	46	49	51	53	52

^a Estimaciones preliminares.

^b El alto porcentaje de exportaciones intrahemisféricas dentro del total se debe en gran parte al comercio dentro del TLC (un 46% de las ventas de Canadá, México y EE UU se destinaron a la subregión en 1995).

Fuente: BID, Integración Económica en las Américas, Nota o Periódica, febrero de 1996.

en 1990 a US\$5.5 mil millones en 1995. En la actualidad, el 30% de las importaciones del Brasil proceden de la Argentina, habiéndose constituido en su principal mercado.

La inversión también ha tenido un gran crecimiento a raíz de la creación del Mercosur. Adicionalmente, a la importante expansión de la inversión extranjera directa en la subregión durante los años noventa (Cuadro 11), se han sumado las inversiones de países vecinos empeñados en fortalecer su participación en el mercado ampliado. Este es el caso particular de Chile¹².

Gran parte de la inversión se ha concentrado en las industrias de bebidas, productos químicos,

alimentos y papel, con el propósito de explotar el mercado ampliado y sentar las bases para la expansión futura del comercio subregional. Pero al sector donde han llegado los mayores flujos de inversión es el automotriz.

C. Perspectivas de Mercosur

El Programa de Acción MERCOSUR 2000 aprobado por los cuatro presidentes en Punta del Este, Uruguay, en diciembre de 1995, busca profundizar la integración subregional dentro del marco de las normas de la OMC; una mayor vinculación económica con la UE a partir del acuerdo marco de cooperación interregional; la integración panamericana, para lo cual los países

Cuadro 11. FLUJOS TOTALES DE IED AL MERCOSUR, 1980-1994
(Valores netos, millones de dólares)

	Promedio anual							
	1980-84	1985-89	1990-94	1990	1991	1992	1993	1994
Alemania	246	164	208	114	403	107	-71	487
Austria	-	-	5	-	-	-	4	21
Bélgica	2	16	-40	35	-27	27	-67	-169
Dinamarca	-	-1	3	1	2	-	1	9
España	56	33	77	98	69	107	24	90
Finlandia	-	5	15	15	39	17	9	-3
Francia	146	32	139	163	-41	75	149	351
Italia	81	96	11	45	92	17	-62	-38
Países bajos	64	58	204	239	265	122	248	148
Portugal	-	-	1	-	1	2	1	-
Reino Unido	217	441	326	398	184	309	201	539
Suecia	-	2	13	17	2	19	12	14
Unión Europea	812	846	962	1.125	988	801	447	1.449
Suiza	-	-	53	-	-	-	267	-3
Europa	812	846	1.015	1.125	988	801	714	1.446
EE UU	678	893	2.918	1.218	1.284	3.070	4.243	4.774
Japón	233	194	154	158	366	97	118	33
Europa + EE UU + Japón	1.724	1.933	4.087	2.501	2.638	3.968	5.075	6.253

Fuente: DIB/IRELA, Foreign Direct Investment in America Latina in the 1990s, Madrid 1996.

¹² Entre 1990 y 1995, las inversiones anuales directas de Chile pasaron de sólo 15 millones de dólares a más de \$870 millones dólares, con una concentración del 50% en los países de Mercosur.

del Mercosur están trabajando para coordinar sus posturas mediante políticas y estrategias comunes; y la conclusión de acuerdos de asociación con países vecinos en Sur América.

Desde el punto de vista de la integración panamericana, Mercosur ha celebrado diversas reuniones técnicas con la Comunidad Andina, con avances graduales debido al complejo mundo de acuerdos comerciales entre los países andinos, y entre éstos y terceros países. Entretanto, se han realizado reuniones a nivel bilateral con varios miembros de la Comunidad Andina. Recientemente se decidió, sin embargo, que las negociaciones continuarían dándose a nivel de Grupo y no de países.

A nivel individual, el 12 de marzo de 1996, el Perú y Mercosur iniciaron conversaciones con miras a la posible firma de un acuerdo de libre comercio. Igualmente, Venezuela inició conversaciones con el grupo del sur. La visita oficial del Presidente Caldera al Brasil, tuvo como tema prioritario el estudio de posibilidades para desarrollar los nexos económicos con el Mercosur. En este caso, Venezuela además de aumentar sus ventas de combustibles al Mercosur, busca aprovechar las ventajas que le ofrece este mercado. Brasil, por su parte, ve con agrado este acercamiento debido al impulso económico que el mismo daría a su región noreste, la cual se encuentra muy rezagada frente al resto del país.

Finalmente, Bolivia que es miembro de la Comunidad Andina ya firmó un acuerdo de complementación económica con Mercosur en diciembre de 1995. Mediante éste, se reducirán los aranceles del 90% de las exportaciones bolivianas al mercado subregional y se permitirá el libre acceso de 600 productos del Mercosur a Bolivia. Este convenio es el primer paso oficial

hacia la creación de una zona de libre comercio entre Bolivia y el Mercosur. Se prevé que las negociaciones concluyan en el segundo semestre de 1996, conduciendo a la liberalización total del comercio bilateral en un plazo de 10 años.

III. PROYECCIONES DE LA ECONOMIA COLOMBIANA PARA 1996

En las proyecciones económicas de Fedesarrollo de enero de 1996 se supuso que la crisis política se superaría en el curso de los siguientes cuatro meses y que el gobierno de los Estados Unidos le otorgaría la certificación a Colombia por colaborar en la lucha contra el narcotráfico. Bajo este escenario, la proyección de crecimiento económico para 1996 era de 3.8%, mientras que las proyecciones oficiales lo estimaban en 4.9%.

Evidentemente, estos supuestos políticos no resultaron acertados, lo cual sumado al pobre desempeño de la economía en los primeros seis meses del año llevó al replanteamiento de las proyecciones para el año. En esta ocasión, también, contrario a la tradición de Fedesarrollo de no hacer supuestos políticos, la situación por la cual atraviesa el país hace necesario algunos comentarios en esta materia, ya que la ocurrencia de algunos eventos probables podría cambiar radicalmente nuestras proyecciones.

La posible aplicación de sanciones económicas por parte de los Estados Unidos se ha constituido en una amenaza permanente desde que se produjo la descertificación en marzo de 1996. Esta amenaza es un factor importante de incertidumbre, siendo la causa principal de la inercia económica y del clima de los negocios. En las proyecciones de julio se supuso que la amenaza seguirá vigente durante 1996, aunque sin materializarse.

A. Crecimiento económico en 1996

Teniendo en cuenta los factores anteriores, de acuerdo con nuestra proyección de julio, el crecimiento económico en 1996 será de 3.1%, nivel inferior al 3.8% estimado inicialmente. Los acontecimientos del primer semestre del año que han contribuido a ahondar los problemas tanto de orden político como económico, obligaron incluso al gobierno a revisar hacia abajo sus pronósticos económicos (ver Cuadro 1 de indicadores económicos). La tasa de crecimiento es prácticamente igual con o sin petróleo, dado que el crecimiento de la producción petrolera no será muy elevada en 1996. Si se excluye además el sector de servicios del gobierno, se obtiene un crecimiento de la economía no petrolera de 2.6%, lo que evidencia el papel central que está jugando el gasto público en el dinamismo de la economía este año.

Manteniéndose la tendencia iniciada en 1995, el consumo privado será desde el punto de vista de la demanda, la principal fuente de desaceleración del PIB en 1996. Las proyecciones de Fedesarrollo arrojan un crecimiento del consumo privado de apenas un 1.4%, muy por debajo del 2.1% proyectado en enero, reflejando la combinación de varios factores moderadores del gasto, como son las altas tasas de interés, las menores compras de bienes de consumo durable, la reducción en los ingresos reales de los caficultores y la pérdida de capacidad de compra de las familias por efecto de las mayores contribuciones a la seguridad social, y de las tasas impositivas establecidas por la reforma tributaria de diciembre de 1995. A lo anterior se suma el alza desmedida de los precios de los servicios públicos en lo que va corrido del año.

La inversión total crecerá 2.3% real, bajo el supuesto de que la inversión privada crecerá tan

sólo un 1% con respecto al año anterior. Se prevé un aplazamiento de los proyectos de inversión con participación del sector privado y de inversión en edificaciones y maquinaria y equipo hasta cuando mejoren las condiciones para la inversión. Por el otro lado, la inversión que realizan las administraciones públicas aumentará cerca del 8.3% en términos reales, inferior en 4.2 puntos porcentuales a la proyección de enero.

Las exportaciones totales aumentarán 3.8% en términos reales, significativamente menos que el 7.7% de la proyección anterior, mientras que las importaciones lo harán en 1.2% también en términos reales. En 1996, por primera vez en muchos años, las importaciones crecerán a un ritmo inferior al del PIB, debido a la relación de las mismas con los proyectos de inversión.

Desde la perspectiva sectorial, el crecimiento en 1996 será más balanceado que en 1995. El del sector minero será inferior al del año anterior, 7.7% frente a 17.4%, y en este año su producto más dinámico no será el petróleo sino el carbón. En efecto, mientras que el primero crecerá 4.3%, la producción de carbón aumentará 14.1%. El gas natural crecerá 0.7, y el resto de la minería 1%. La agricultura no cafetera crecerá 3.2%, mientras que el total del sector lo hará en 1.7%. Esto último condicionado al volumen de la producción cafetera en el año. El principal cambio con respecto a las proyecciones de enero corresponde al sector industrial, cuyo crecimiento para el año se proyecta en 1.1% (Cuadro 12).

Se estima que los servicios en 1996 tendrán tasas de crecimiento positivas aunque muy diferentes de acuerdo con el tipo de servicio, con un resultado agregado de 3.6%, bastante cercano al 3.3% proyectado en enero. Para el

comercio, se ha proyectado un crecimiento de 1.1% y de 1.6% para los alquileres de vivienda, mientras que los servicios personales, domésticos y del gobierno crecerán 7.8%.

Nuestro pronóstico para el sector de la construcción es ahora más pesimista que en enero, cuando estimábamos un crecimiento del sector de 9.5%, sostenido por los desarrollos en infraestructura. El deterioro de la construcción privada de edificaciones urbanas será más pronunciado de lo proyectado inicialmente, de modo tal que

el sector como un todo crecerá sólo un 5.3% en 1996.

B. Inflación

Nuestra nueva proyección de inflación para 1996 es de 19.9%, ligeramente por encima de la del año anterior, y superior en 2.9 puntos a la meta oficial.

Se ha previsto un aumento de 18% aproximadamente en los precios de los productos indus-

Cuadro 12. PROYECCIONES MACROECONOMICAS (Variaciones porcentuales)

	1995	1996 Fedesarrollo	1997 Fedesarrollo
PIB total	5.3	3.1	4.2
PIB no petrolero	4.6	3.0	3.9
PIB privado	5.0	2.6	4.3
PIB privado no petrolero	4.3	2.6	4.0
Demanda agregada			
Consumo total	4.0	2.4	4.0
Consumo privado	6.0	1.4	4.1
Consumo público	5.5	8.0	3.0
Inversión total	9.8	2.3	-1.1
Formación interna bruta de capital	11.0	3.5	0.3
Inversión privada	5.6	1.0	-4.1
Inversión gobierno	22.9	8.3	8.2
Variación de existencias	7.0	-3.8	-7.1
Demanda interna	6.9	2.4	2.6
Exportaciones	8.2	3.8	10.7
Importaciones	13.0	1.2	2.2
Precios			
Deflactor de PIB	20.9	19.7	18.6
Precios al consumidor	19.5	19.9	17.8
Tasa de cambio promedio	10.5	17.2	14.5
Tasa de cambio fin de año	18.8	14.0	14.0
Tasa de cambio real (finde año)	5.1	-2.1	-0.3

Fuente: Dane y Fedesarrollo.

presiones sobre los costos de estos, debido a la aceleración de la devaluación y a los mayores precios de las materias primas agrícolas.

C. Balanza de pagos

En 1996, el valor de las importaciones totales será de US\$12.9 mil millones, prácticamente igual que en 1995 e inferior al estimado inicialmente de US\$13.5 mil millones. El valor de las exportaciones totales, por su parte, ascenderá a US\$10.7 mil millones, ligeramente superior al de 1995. El año terminará con un déficit comercial de US\$2.2 mil millones, representando una mejoría frente al nivel del mismo en el año anterior (Cuadro 13).

Los resultados de la balanza comercial no serán, sin embargo, suficientes para mejorar de manera sustancial el saldo en cuenta corriente. El déficit en la cuenta de servicios superará en US\$250 millones al estimado en enero, debido a mayores egresos por intereses, y a un menor saldo proyectado por concepto de transacciones petroleras. El ingreso por transferencias lo hemos estimado en US\$200 millones.

El déficit en cuenta corriente que como porcentaje del PIB será de 5.6% en 1996, será financiado en su gran mayoría con inversión extranjera directa y endeudamiento externo de largo plazo. El excedente, US\$400 millones, deberá ser financiado con reservas internacionales. El nivel de reservas a final de año se estima en US\$7.9 mil millones, equivalente a 7.4 meses de importaciones de bienes.

V. PROYECCIONES PARA 1997

Las proyecciones económicas para 1997 están influidas por la evolución de la crisis política, el manejo fiscal y monetario y el deterioro de la

inversión privada. Adicionalmente, hay por lo menos tres áreas de incertidumbre para 1997. Por una parte, existe la probabilidad de una nueva descertificación dependiendo del curso que tome la crisis política. En efecto, si ésta no queda resuelta en 1996, y en 1997, el país vuelve a ser descertificado, las sanciones económicas por parte de los Estados Unidos parecen inminentes. Por otra parte, de la evolución que tenga el programa de ajuste fiscal sometido al Congreso por el gobierno, dependerá el manejo de las políticas fiscal y monetaria. Finalmente, es difícil suponer actualmente cuál podría ser el comportamiento de la inversión privada en 1997.

A. Crecimiento económico

Nuestra proyección de crecimiento para 1997 es de 4.2% incluyendo el petróleo y de 3.9% sin petróleo, ya que la contribución del petróleo al crecimiento económico será considerable en este año.

Por el lado de la demanda, el consumo privado se recuperará, creciendo 4.1% real en 1997, mientras que bajo el supuesto de un ajuste por parte del gobierno, el consumo del gobierno crecerá 3% real, implicando una fuerte desaceleración con respecto a los años anteriores.

La inversión total se reducirá en 1997, creciendo tan sólo un 1.1% real, como resultado del inicio del descenso de las grandes inversiones en el sector petrolero, combinado con la estabilización de los niveles de inversión en infraestructura y el descenso continuado, aunque a un menor ritmo que durante 1996, de las inversiones privadas en maquinaria y equipo y en edificaciones.

Las exportaciones totales aumentarán un 10.7% en 1997, impulsadas por las crecientes ventas

Cuadro 13. PROYECCIONES DE BALANZA DE PAGOS
(Millones de dólares corrientes)

	1995	1996 Fedesarrollo	1997 Fedesarrollo
Cuenta corriente	-4256	-4688	-4296
Balanza comercial	-2504	-2244	-1426
Exportaciones FOB	10418	10664	12206
No tradicionales	4707	5102	5642
Tradicionales	5711	5561	6563
Hidrocarburos	2233	2256	3027
Café	1978	1693	1726
Carbón	596	701	829
Ferroñíquel	185	223	269
Oro	266	288	304
Esmeraldas	453	400	410
Importaciones FOB	12922	12908	13632
Bienes de consumo	2489	2509	2687
Bienes intermedios	5656	5347	5880
Bienes de capital	4777	5052	5065
Balanza de servicios	-2447	-2644	-3270
Servicios no financieros	-319	-193	-44
Ingresos	2851	2985	3217
Egresos	3170	3178	3262
Servicios financieros	-2381	-2698	-3421
Ingresos	944	833	902
Egresos	3325	3530	4323
Intereses	1898	2248	2704
Utilidad y dividendos	1427	1282	1619
Transacciones petroleras	254	246	195
Transferencias netas	694	200	400
Cuenta de capital	4955	4283	4704
Capital de largo plazo	3122	4630	5149
Inversión directa neta y de cartera	2131	2691	2882
Endeudamiento externo neto	695	1509	1813
Privado	1017	1353	1218
Público	-322	155	596
Aportes organismos internacionales	-38	-37	-40
Arrendamiento financiero	334	468	494
Capital de corto plazo	1833	-348	-445
Endeudamiento neto	1212	61	81
Mov. de act. en el exterior	622	-409	-526
Contrapartidas	4	0	0
Errores y omisiones	-353	0	0
Cambio en reservas brutas	349	-406	408
Reservas internacionales brutas	8325	7919	8327

Fuente: Departamento Nacional de Planeación y Fedesarrollo.

externas del petróleo. Las exportaciones menores crecerán 7.5%. Las importaciones totales crecerán a un ritmo muy moderado como consecuencia de la desaceleración de la inversión total.

A nivel sectorial, el motor de crecimiento será el sector minero, con un aumento del 15.7%, reflejando el gran aumento de la producción petrolera en este año (19.7%) y el buen desempeño del carbón (15.8%). Los demás sectores, con excepción del de servicios, crecerán a tasas modestas.

El sector agropecuario crecerá 3.5% sin café y 4% si se incluye el café, ya que se espera una recuperación de este producto en 1997. El sector industrial crecerá 3.9% incluyendo la trilla de café. La construcción se mantendrá desacelerada y crecerá a un ritmo similar al de 1996 de 5.2%.

Por último, el conjunto de los servicios tendrá un crecimiento de 3.3% en 1997, inferior al del total de la economía, y explicado por la fuerte desaceleración del ritmo de crecimiento de los servicios del gobierno y por los crecimientos moderados de los subsectores del comercio y el transporte.

B. Inflación

En 1997, el resultado en términos de inflación dependerá de lo que suceda con el gasto público. Si en efecto éste se reduce en \$2000 millones que el gobierno ha anunciado la inflación a final de año sería de 17.8%. Si el ajuste no se produce, la inflación podría ser mucho mayor.

C. Balanza de pagos

La combinación de un menor ritmo de crecimiento de las importaciones de 5.6% en 1997,

frente a un aumento importante de las exportaciones de 10.7%, resultará en un déficit comercial de US\$1.4 mil millones, el más bajo de los últimos años. El valor estimado para las exportaciones es de US\$12.2 mil millones, 14.4% superior al de 1996. Este aumento se explica por el despegue de las ventas externas de crudo, que para 1997 se proyectan en cerca a US\$3 mil millones. También contribuyen a este incremento, las exportaciones de carbón que crecerán 18.3% con respecto a 1996, y las exportaciones menores que tendrán un aumento de 10.6%. El valor de las exportaciones de café será en 1997, muy similar al de 1996, con un crecimiento estimado de tan sólo 2%.

El valor de las importaciones totales ascenderá a US\$13.6 mil millones en 1997, con una recuperación importante de las importaciones de consumo intermedio. Por el contrario, las importaciones de bienes de capital se mantendrán iguales a las de 1996 en términos nominales debido al deterioro de la inversión privada.

El mejoramiento de la balanza comercial será, sin embargo, opacado por el deterioro en la balanza de servicios, que alcanzará un déficit de US\$3.3 mil millones, generado por un aumento del 20% en los egresos por concepto de intereses. El déficit en la cuenta corriente será de US\$4.3 mil millones, equivalente a 4.8% del PIB.

La balanza de capitales arrojará en 1997, un saldo positivo de US\$4.7 mil millones. Se espera una pequeña recuperación de la inversión extranjera y un aumento considerable del endeudamiento externo neto del sector público. Al final de año, el saldo de reservas internacionales será de US\$8.3 mil millones, equivalente a 7.3 meses de importaciones. En el año se acumularán reservas por US\$400 millones.

CUADERNOS DE ECONOMIA

Año 33

Abril 1996

N° 98

SUMARIO MACROECONOMÍA Y FINANZAS INTERNACIONALES

INTRODUCCIÓN <i>Fernando Ossa S.</i>	3
POLÍTICA MONETARIA Y MOVIMIENTO DE CAPITALES EN CHILE <i>Francisco Rosende R.</i>	9
TIPO DE CAMBIO REAL Y GASTO PÚBLICO: UN MODELO ECONÓMICO PARA CHILE <i>Soledad Arellano S.</i> <i>Felipe Larraín B.</i>	47
¿ES EL CONTROL SELECTIVO DE CAPITALES EFECTIVO EN CHILE? SU EFECTO SOBRE EL TIPO DE CAMBIO REAL <i>Salvador Valdés P.</i> <i>Marcelo Soto A.</i>	77
RECENT EVOLUTION OF THE CHILEAN REAL EXCHANGE RATE <i>Larry A. Sjaastad</i>	109
POLÍTICA CAMBIARIA EN CHILE: ASPECTOS TEÓRICOS Y DE POLÍTICA ECONÓMICA <i>Patricio Rojas R.</i> <i>Rodrigo Vergara M.</i>	133
ASPECTOS MONETARIOS Y MACROECONÓMICOS DE LA INTEGRACIÓN <i>Dominique Hachette de la F.</i> <i>Fernando Ossa S.</i> <i>Francisco Rosende R.</i>	153

INSTITUTO DE ECONOMIA PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DE CHILE

PRECIO SUBSCRIPCIÓN ANUAL 1996 (CUATRIMESTRAL)

Chile	\$	10.000	
América Latina	US\$	40	(incluye envío aéreo)
Europa y USA	US\$	48	(incluye envío aéreo)

NUMEROS SUELTOS O ATRASADOS

Chile	\$	3.500	
Extranjero	US\$	15	(incluye envío aéreo)

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

Pontificia Universidad Católica de Chile

Instituto de Economía

Oficina de Publicaciones

Teléfonos: 686-4314; 686-4312

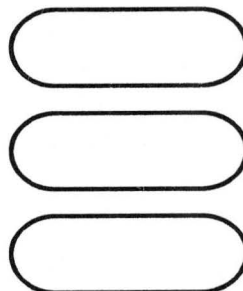
Casilla 76, Correo 17, Santiago

CHILE

FAX 56-2-5521310

Cuadernos de Economía
Pontificia Universidad Católica de Chile
Derechos reservados
Inscripción N° 63.967
(autorizada su reproducción con mención de las fuentes)

Informes de Actualidad



El crecimiento económico y el
problema del orden social

Oscar Muñoz G.

Gobierno regional e inversión
pública descentralizada

Claudia Serrano

Comercio de Chile con APEC: barreras
arancelarias y no arancelarias

Ximena Clark

Política financiera internacional del
Gobierno del Presidente Patricio Aylwin

Patricio Arrau

DOCUMENTO

América Latina en el siglo XXI: temas
económicos y sociales para un programa
de la asistencia al desarrollo

O. Muñoz G.
D. Raczynski
J. Vial

Plan real: una segunda evaluación*

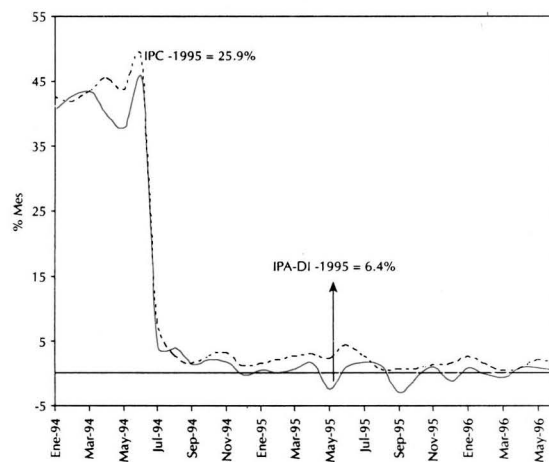
Edmar Bacha

I. ÉXITO INICIAL, ACOMPAÑADO POR DESE- QUILIBRIOS

Cuando el senador Fernando Henrique Cardoso se posesionó como presidente de la República el primero de enero de 1995, no había duda sobre el éxito inicial del Plan Real. Tal como se puede apreciar en el Gráfico 1, la inflación mensual se redujo de 40 - 50% en el primer semestre de 1994, a 1 - 2% mensual a final del año.

El éxito inicial del Plan Real dejaba claro que las bases teóricas que lo sustentaban eran acertadas: que era preciso, ante todo, enfatizar que el gobierno podría equilibrar sus cuentas sin tener que recurrir a la reducción real de los gastos presupuestarios que propiciaba la inflación; que era posible la conversión de los salarios y de otros contratos, de cruzeiros reales a una unidad contable indexada diariamente (siempre y cuando las conversiones se hicieran por el

Gráfico 1. TASA DE INFLACION MENSUAL (%)



Fuente: Banco Central de Brasil.

promedio); y que la inflación podría, a través de una reforma monetaria, reducirse inmediatamente a niveles cercanos a cero, tal y como se había anunciado, sin necesidad de confiscar activos financieros, ni de congelar los precios y los salarios¹.

*Texto originalmente presentado en el seminario Dos Años del Plan Real organizado por la CEPAL y el IPEA en Brasilia el 01.07.96. El título de este artículo remite a mi texto anterior, "Plan Real: una evaluación preliminar", publicado en la Revista BNDES, 2(3), junio de 1995: 3-26.

¹ Para una discusión de esos temas, véase el artículo citado en la nota anterior.

A pesar de que en los primeros meses del Real las posibilidades de éxito del mismo eran altas, era evidente que se iban acumulando desequilibrios que podrían, en ausencia de acción por parte del gobierno, desembocar en problemas similares a los que habían condenado al fracaso, desde 1986, a todas las iniciativas anteriores de estabilización de precios en la economía brasileña.

Uno de los principales problemas surgía de la desigualdad entre el aumento de los salarios nominales, determinado por la política salarial, y la revaluación de la moneda local, determinada por la evolución de las políticas cambiaria y monetaria. En marzo de 1994, los salarios fueron convertidos a URV, con base en los promedios reales de los cuatro meses anteriores. Estos promedios, sin embargo, fueron calculados en los días de pago y no en los días promedios de gasto. Esto significaba una ganancia post-Real en el poder adquisitivo de los salarios, equivalente al "impuesto inflacionario", que anteriormente les hacía perder su valor real entre el día de pago y el día promedio de gasto.

Adicionalmente, los salarios pasaron a ser pagados mes a mes en moneda de poder adquisitivo relativamente constante, cuando antes se deterioraban fuertemente entre los "picos" siguientes al reajuste cuatrimestral y los "valles" anteriores a dichos reajustes. Aunque los promedios eran iguales, la eliminación de la incertidumbre asociada a la fuerte oscilación de los salarios reales que se observaba anteriormente dentro de los períodos cuatrimestrales de reajuste representaba una ganancia adicional de ingreso real. Esta ganancia derivada de la estabilización de la moneda se reflejó en el mercado en la mayor facilidad de acceso a crédito de consumo para los asalariados, el cual aumentó de forma

considerable en el período, a pesar de que el Banco Central, al inicio del plan, impuso un encaje marginal de 100% sobre los depósitos a la vista en los bancos comerciales².

Más importante aún, se mantuvo por un año la indexación anual de los salarios, basada en un nuevo índice de precios, el IPCr, que en los primeros seis meses del plan acumuló una variación del 23%, debido, en buena parte, a la combinación de un carry over de la inflación en cruzeiros reales de junio de 1994, con problemas estacionales en la oferta de alimentos y fuertes reajustes en los precios de los alquileres de vivienda. No se trataba entonces de la medida de la inflación básica en reales (que se redujo a cerca de cero, de acuerdo con el comportamiento del IPA de la industria); por lo tanto, al ser trasladada a los salarios, implicaba aumentos en los costos reales de producción, lo cual hacía difícil mantener, ya sea el congelamiento de las tarifas y los precios de los servicios públicos, o la "libertad vigilada" ejercida sobre los precios de los sectores oligopólicos del comercio y la industria.

Mientras tanto, la combinación de una política monetaria de tasas de interés elevadas, junto con una política cambiaria de "banda asimétrica"³ llevó a que el real se revaluara con relación al dólar, pasando de R\$1/US\$1.00 a comienzos

² Entre junio y diciembre de 1994, los préstamos del sistema financiero a las personas naturales se ampliaron en un no despreciable 150% (Boletín del BCB, 4(32), abril de 1996, pág.98).

³ En los términos de la "banda asimétrica", el Banco Central se obligaba a intervenir en caso de que el real tendiese a desvalorizarse con respecto al dólar más allá de la paridad de 1 a 1, pero dejaba que en el mercado libre hubiese una tendencia de valorización del real con relación al dólar.

del Plan a R\$ 0.846/US\$1.00 en diciembre 31 de 1994, o sea, una revaluación nominal del 15%, contribuyendo, por tanto, a una caída adicional en la relación cambio-salarios. El efecto de la revaluación cambiaría sobre las cuentas externas se fortaleció con la decisión adoptada en septiembre de 1994 de acelerar el ritmo de liberación de las importaciones, con el fin de evitar trasladar a los precios, las presiones de costos y de demanda presentes en ese momento.

Las presiones de demanda se originaban en el aumento arriba descrito del poder adquisitivo de los salarios, sumado a un movimiento de anticipación de compras, tanto de bienes duraderos como de equipos, frente al temor de que la estabilización fuera apenas temporal, como lo había sido otras veces. Este aumento en la demanda estuvo respaldado por el alza de 37% en los préstamos del sistema financiero al sector privado entre junio y diciembre de 1994⁴.

A las presiones de demanda que provenían del sector privado se sumaron las ejercidas por el sector público. En primer lugar, entre septiembre y diciembre de 1994 se aumentaron los salarios de los miembros de las fuerzas armadas y de los empleados del gobierno federal con el fin de igualarlos a los de los funcionarios del poder legislativo y del poder judicial. En enero de 1995, todos los funcionarios públicos se vieron favorecidos por la política de indexación salarial,

⁴ Boletín del Banco Central del Brasil, 32(4), abril de 1996, pág.98.

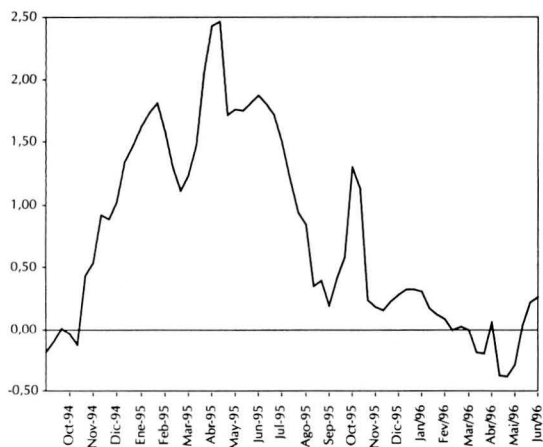
⁵ En la versión original de la medida provisional de la URV no se había previsto la corrección monetaria de los salarios privados o públicos, apenas la sustitución del promedio de 4 meses por el de 12 meses en la primera base de datos después de la introducción del Real. El gobierno aceptó la introducción de la corrección de los salarios por el IPCR en el Congreso, para asegurar la aprobación de la URV antes del lanzamiento del Real.

no solamente con un reajuste integral por el IPCr, sino también porque el promedio de 4 meses que había sido adoptado en marzo de 1994 para la conversión de los salarios a URV se sustituyó por un promedio más alto de 12 meses⁵. En marzo de 1995 se reajustaron significativamente las bonificaciones para los cargos comisionados del ejecutivo federal. Finalmente, en mayo de 1995, el salario mínimo fue reajustado a R\$ 100, un 10% superior a la variación del IPCr, ajuste que se extendió a las prestaciones. Este conjunto de decisiones condujo a un fuerte aumento de la masa salarial y de los beneficios prestacionales en el sector público como un todo, ya que decisiones similares, si no más generosas, fueron adoptadas en los estados y municipios.

Ya hacia finales de 1994, el aumento acentuado de la demanda interna, además de una marcada preferencia por los productos importados, tuvo dos consecuencias: el uso creciente de la capacidad instalada en la industria y el rápido deterioro de la balanza comercial. El comportamiento del IPA-industrial (de él se excluían los productos alimenticios, debido a su comportamiento estacional, y los derivados del petróleo, cuyos precios eran controlados por el gobierno) muestra (Gráfico 2) que la combinación de la presión de los costos salariales con el aumento de la demanda interna, fue lo suficientemente fuerte como para presionar el alza de la inflación básica, así como para propiciar una creciente competencia entre la producción nacional y las importaciones como consecuencia de la revaluación del tipo de cambio y la desgravación arancelaria.

Fue en este contexto de fuertes cambios en los precios relativos y de la relación entre demanda y producción, que la economía brasileña se vio afectada por los efectos de la crisis mexicana.

Gráfico 2. IPA INDUSTRIAL (Sin productos agrícolas ni combustibles)



De hecho, se produjo una reversión de los flujos de capitales, aumentándose las presiones sobre las reservas internacionales, que ya se manifestaban desde septiembre, en función del deterioro de la balanza comercial. En consecuencia, las reservas internacionales del país experimentaron una caída acentuada desde finales de 1994.

II. RESPUESTA DE LA POLITICA ECONOMICA

Entre marzo y junio de 1995, el gobierno adoptó un conjunto de medidas drásticas para hacer frente a los desequilibrios que se venían presentando, y que ponían en peligro el desenlace exitoso del Plan Real.

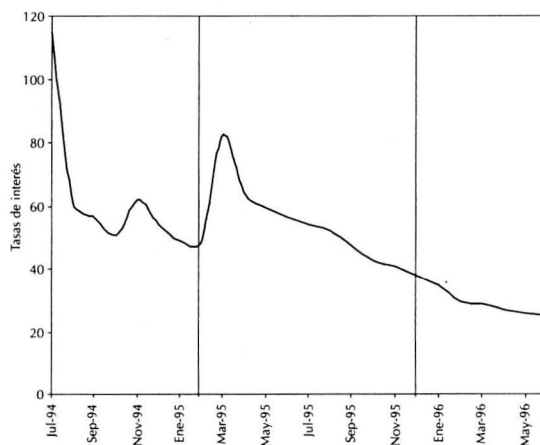
En primer lugar, se tomó la decisión de aumentar aún más la tasa básica de interés y de imponer restricciones adicionales a la expansión del crédito. Estas medidas restrictivas se sumaron a las ya existentes desde diciembre de 1994,

mediante las cuales se impuso un encaje de 30% sobre los depósitos a término y de 15% sobre los préstamos bancarios⁶.

En el Gráfico 3 se observa el comportamiento de la tasa efectiva de interés overnight, la cual presenta en el segundo semestre de 1994 una tendencia hacia la baja, seguida por un fuerte aumento a partir de marzo de 1995. Desde entonces, se aprecia una reducción sostenida de esta tasa, la cual llegó en junio de 1996, a un nivel de 26% anual. Las medidas contraccionistas junto con un aumento en el incumplimiento tuvieron un fuerte impacto sobre el crédito del sistema financiero al sector privado, cuyo crecimiento se redujo a 21% en el primer semestre, y a apenas un 6.5% en el segundo semestre de 1995⁷.

Simultáneamente con la apertura monetaria, el Banco Central anunció en marzo una devaluación de 5% del Real con relación al dólar, así como la

Gráfico 3. TASAS DE INTERES % (ea.)



Fuente: Banco Central de Brasil.

⁶ En diciembre de 1994, el encaje sobre los depósitos a la vista fue reducido del 100 al 90%.

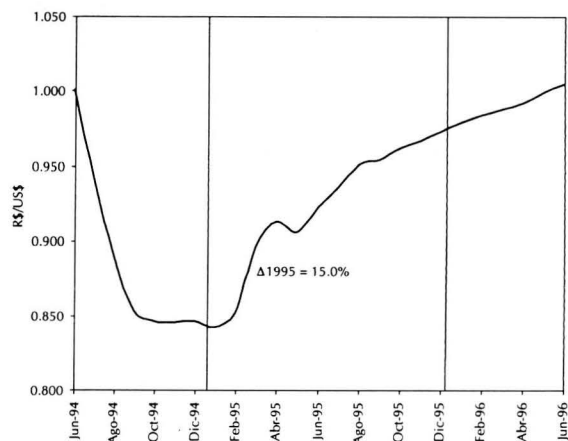
⁷ Boletín del Banco Central del Brasil, (32)4, abril de 1996, pág. 98.

adopción de una banda cambiaria deslizando, y un aumento del 20 al 70% de los aranceles sobre las importaciones de automóviles y electrodomésticos.

Durante algunas semanas, la incertidumbre acerca de la manera cómo el Banco Central iría a actuar bajo el nuevo régimen de bandas cambiarias, agudizó la presión sobre las reservas internacionales. La presión cedió, solamente cuando quedó claro que el Banco Central definiría de vez en cuando una "banda larga" para el tipo de cambio y que efectuaría al interior de la misma intervenciones diarias con el fin de caracterizar una "minibanda" y provocar pequeñas pero sucesivas devaluaciones en esas "minibandas" a lo largo del mes, en días y en magnitudes no anunciados. El acumulado mensual de esas minidevaluaciones sería, entretanto, módico comparado con el creciente diferencial entre las tasas de interés de corto plazo internas y externas: o sea que se mantenía el incentivo para mantener en reales los activos financieros domésticos de corto plazo⁸. Una vez estos cambios fueron asimilados, el país volvió a acumular reservas internacionales.

En el Gráfico 4 se muestra la evolución del tipo de cambio del real con respecto al dólar. En éste

Gráfico 4. TASA DE CAMBIO (R\$/US\$ último día del mes)



Fuente: Banco Central de Brasil.

se observa la revaluación experimentada hasta marzo de 1995, así como la minidevaluación de esa fecha, seguida, a partir de mayo, por una serie de minidevaluaciones dentro del marco de las bandas cambiarias deslizando en vigencia desde entonces. A partir de septiembre de 1995, el Banco Central ha devaluado sistemáticamente el real frente al dólar a una tasa mensual de 0.5 - 0.6% .

En junio de 1995, el gobierno adoptó una medida provisional de desindexación, aboliendo el IPCr e instituyendo el régimen de libre contratación salarial a partir de julio de 1995. Más precisamente, en las negociaciones colectivas y en los acuerdos salariales anuales que se realizaran a partir de esa fecha, se debería tener en cuenta sólo el residuo del IPCr de 12 meses -entre julio de 1994 y junio de 1995- que aún no hubiera sido trasladado a la base de datos anterior. Así, por ejemplo, una categoría sindical que hubiera hecho una negociación salarial en octubre de 1995 tendría derecho al IPCr de octubre de 1994

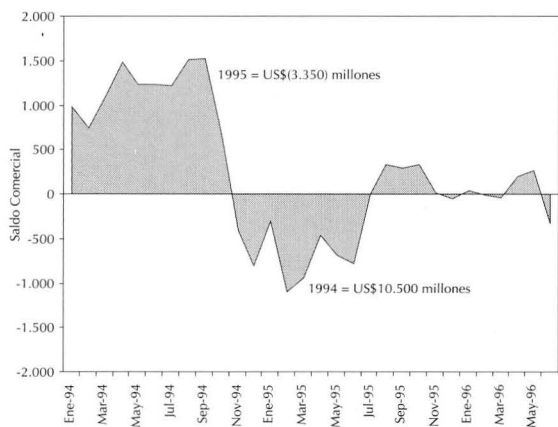
⁸ Esto no necesariamente implicaba la existencia de un incentivo para transferir activos financieros de corto plazo en dólares hacia reales, pues las entradas de capitales para aplicaciones en renta fija (al contrario de las ventas) fueron tasadas con un IOF de 7% al comienzo. Las excepciones a esa regla, entretanto, permitieron, hasta febrero de 1996, cuando la mayor parte de los desembolsos fue fechada por el Banco Central, una considerable entrada líquida de capitales para inversión en instrumentos de renta fija de corto plazo. Para mayores detalles, véase M. Garcia y A. Barcinski, "Capital flows to Brazil in the nineties: macroeconomic aspects and the effectiveness of capital controls", Departamento de Economía de la PUC-Rio, mimeo, July 1st, 1996.

a junio de 1995, y tendría que negociar con el sindicato patronal eventuales compensaciones por la inflación ocurrida entre junio y septiembre de 1995. Esta decisión (aún no convertida en ley por el Congreso) marca una ruptura histórica con el régimen de indexación salarial introducido desde 1964 por el régimen militar, supuestamente con el fin de remplazar los conflictos sociales por los cálculos aritméticos de la inflación causada, pero del cual sólo resultó la institucionalización de la inflación como forma de resolver las disputas de rentas entre patronos y empleados⁹.

III. CONSECUENCIAS DE LOS AJUSTES DE POLITICA

Tal como se observa en el Gráfico 2, las medidas de ajuste adoptadas tuvieron pleno éxito en revertir, a partir de abril, el repunte inflacionario

Gráfico 5. SALDO COMERCIAL MENSUAL (US\$ millones)



Fuente: Banco Central de Brasil.

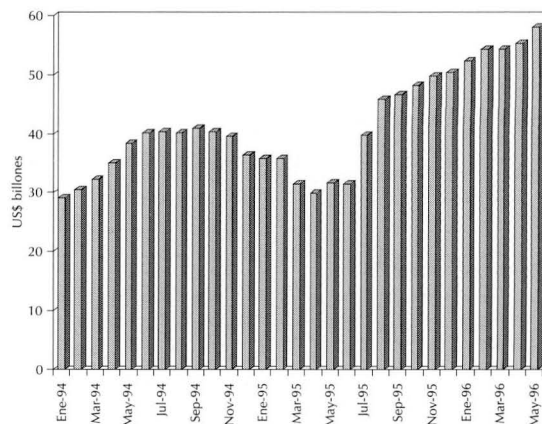
⁹ Sobre el régimen de indexación salarial y sus consecuencias inflacionarias, véase M.H. Simonsen, *30 años de indexación*. Rio de Janeiro: Fundación Getúlio Vargas, 1995, especialmente los capítulos 4 y 9.

que se venía manifestando en el IPA de la industria¹⁰.

Las medidas adoptadas en marzo de 1995, junto con los efectos desfasados de los encajes que se impusieron en diciembre de 1994, también tuvieron éxito en revertir el déficit externo, tal como lo demuestra el Gráfico 5. En efecto, a partir de junio de 1995, la balanza comercial empezó a registrar pequeños superávits, situación que se mantuvo bajo control en el primer semestre de 1996.

Conjuntamente con la reversión del déficit comercial, se produjo una reversión de los movimientos desfavorables de la cuenta de capital. En consecuencia, las reservas internacionales que se habían reducido en cerca de US\$10 mil millones en el primer semestre, se recuperaron y crecieron continuamente hasta alcanzar un valor cercano a US\$58 mil millones al final del primer semestre de 1996 (Gráfico 6).

Gráfico 6. RESERVAS INTERNACIONALES (US\$ miles de millones, final de período)



Fuente: Banco Central de Brasil.

¹⁰ La ola inflacionaria en octubre de 1995 se debió al ajuste de los precios controlados por el gobierno, como los de bebidas, cigarrillos y drogas.

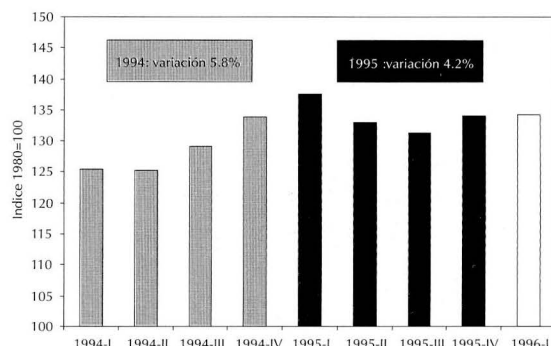
El éxito obtenido en la lucha contra la inflación y contra el déficit externo tuvo su contraparte por lo menos en tres frentes: en la actividad económica, en la fragilidad financiera y en el déficit público.

Como lo muestra el Gráfico 7, desde el lanzamiento del Plan hasta el primer trimestre de 1995, el PIB creció a un ritmo acelerado. La restricción crediticia no sólo detuvo ese crecimiento, sino que produjo una caída en el nivel de actividad durante el segundo y el tercer trimestre de ese año. A partir de ese momento, la economía tendió hacia la recuperación. En marzo de 1996, como consecuencia del pobre desempeño de la economía en el primer trimestre, el Banco Central suspendió las restricciones al crédito de consumo.

La reversión del nivel de actividad durante el segundo semestre de 1995, unida al aumento de los intereses y de los salarios, agravó la situación financiera de empresas que se habían endeudado en el "boom" de los doce meses anteriores, particularmente en la agricultura, cuyos precios se vieron presionados por la excelente cosecha de 1995. Adicionalmente, la revaluación del Real y la profundización de la apertura al exterior, trajeron dificultades adicionales a las empresas más frágiles en sectores particularmente afectados por la competencia externa, como los de autopartes, juguetería, cuero y calzado y editoriales. En consecuencia, el volumen de créditos atrasados o en liquidación en el sistema financiero aumentó, así como los concordatos y quiebras. Entre diciembre de 1994 y diciembre de 1995, la cartera vencida y en liquidación del total de préstamos del sistema financiero al sector privado¹¹, pasó de 7.5% a 13.5%. Para los bancos comerciales, las pérdidas

¹¹ Boletín del Banco Central de Brasil, 32(4) abril de 1996, pág. 94.

Gráfico 7. PIB TRIMESTRAL (1980=100) no ponderado



Fuente: IBGE.

derivadas de estos créditos se sumaron a la terminación de las grandes ganancias surgidas de los spreads inflacionarios, que antes se obtenían con los depósitos a la vista, los títulos de cobranza y los depósitos de ahorros retirados antes de sus respectivos vencimientos.

La fragilidad de una parte del sistema financiero se hizo manifiesta cuando el Banco Central, con el fin de detener una corrida de los depósitos, se vio en la necesidad de cerrar el Banco Económico en agosto de 1995. Fue entonces cuando se tomó la decisión tardía de establecer un sistema de protección de los depósitos a la vista, y de crear un programa de reestructuración de los bancos privados (PROER), haciendo posible la transferencia a nuevos propietarios de los pasivos de los bancos privados en problemas, cuya quiebra podría, a juicio de la autoridad monetaria, poner en peligro la estabilidad del sistema financiero. El PROER implicó una transferencia al gobierno federal de los préstamos incobrables de los bancos en dificultades¹², pero en contrapartida permitió el restablecimiento de la calma en el sistema financiero del país.

Un tercer impacto de la política de altos intereses fue su efecto sobre el déficit público. Como se observa en el Gráfico 8, en la parte operacional, el resultado consolidado del sector público¹³ pasó de un superávit de 1.34% del PIB en 1994 a un déficit de 4.99% del PIB en 1995, un empeoramiento de 6.33 puntos porcentuales. Tres cuartas partes de este deterioro fueron producto del impacto de los aumentos de salarios y de jubilaciones antes mencionados sobre el resultado primario, el cual pasó de un superávit de 5.16% en 1994 a apenas 0.37% del PIB en 1995. No obstante, el impacto de los intereses fue también significativo al haber aumentado de 3.82% a 5.36% del PIB entre 1994 y 1995.

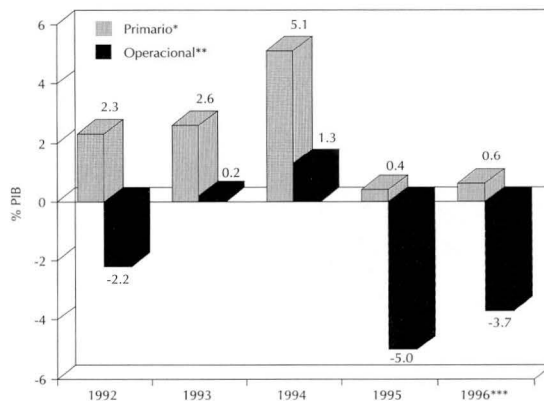
El aumento del déficit en 1995 interrumpió el proceso de caída progresiva de la deuda neta del sector público como proporción del PIB¹⁴, el cual se venía dando desde el inicio de la década, como lo muestra el Gráfico 9. Entre diciembre de 1994 y diciembre de 1995, la deuda neta

¹² A través del PROER, el Banco Central presta a los bancos en problemas (que por lo general están intervenidos por la autoridad monetaria) la diferencia entre el valor total de los pasivos y el valor de los activos buenos de esos bancos que son transferidos a nuevos controladores. Como garantía de esos préstamos, son aceptados por el valor nominal, créditos contra el gobierno, con valor de mercado (pero no de nominal apariencia) menor del que la deuda bruta que es eventualmente emitida para enjugar la expansión monetaria provocada por los préstamos hechos a los bancos intervenidos.

¹³ El sector público es definido como la suma del gobierno federal (incluido el Banco Central), los gobiernos estatales y municipales y las respectivas empresas estatales no financieras.

¹⁴ La deuda neta del sector público comprende tanto la deuda externa (neta de las reservas internacionales en el concepto de liquidez internacional), como la deuda interna (neta en particular de los créditos internos del Banco Central contra el sector bancario público y privado).

Gráfico 8. SUPERAVIT/DEFICIT DEL SECTOR PUBLICO (% del PIB)



* Excluye gastos con intereses

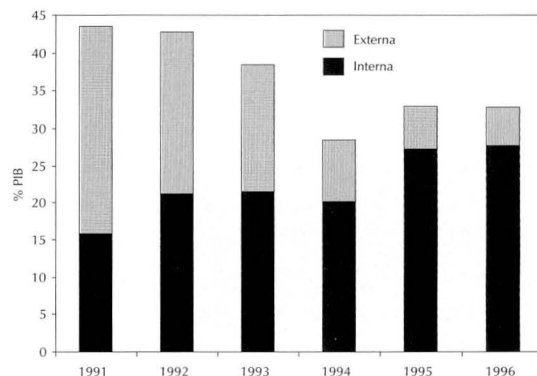
** Incluye gastos con intereses reales

*** Enero - abril de 1996

Fuente: Banco Central de Brasil.

aumentó de 28.5 a 32.2% del PIB. El gráfico también muestra un aumento muy pequeño de la deuda neta en los primeros cuatro meses de 1996. Esto se debió a que el déficit operacional en este cuatrimestre fue mucho menor del registrado durante 1995, o sea, 3.65% del PIB.

Gráfico 9. DEUDA NETA DEL SECTOR PUBLICO (% del PIB)



Fuente: Banco Central de Brasil.

Aunque este resultado es bienvenido, debe ser contrapuesto al hecho de que la composición de la deuda neta se había vuelto más onerosa a lo largo del tiempo. Conforme se ilustra en el Cuadro 1, la deuda interna representada por títulos públicos federales era de 11.2% del PIB en diciembre de 1994 y pasó a 16.3% del PIB en diciembre de 1995 y a 19.6% del PIB en abril de 1996.

Los datos del cuadro también permiten concluir que, del aumento de 8.4 puntos porcentuales del PIB en la deuda bruta del gobierno federal entre diciembre de 1994 y abril de 1996, tan solo 2 puntos se debieron al déficit público federal acumulado en el período, conforme a lo indicado por el comportamiento de la deuda neta. De la diferencia, 3.2 puntos son imputables a la reducción en otros tipos de deuda (en general menos onerosas que la deuda bruta, tales como la base monetaria y la deuda externa) y otros 3.2 puntos a la adquisición de activos financieros por el gobierno federal, en forma de créditos

contra instituciones financieras nacionales públicas y privadas (2.2 puntos), y de reservas internacionales (1.1 puntos).

IV. EVALUACION Y PERSPECTIVAS

Aunque el Plan Real fue un suceso extraordinario en los seis primeros meses de vida, hoy es claro que la economía brasileña iba por un camino insostenible, tanto debido al desequilibrio creciente entre demanda y producción, como por la continua presión de los salarios sobre los precios en el momento en que el país fue golpeado por la crisis mexicana. Las causas de estas tendencias eran múltiples: la indexación de los salarios, el déficit público, la revaluación del tipo de cambio y la expansión del crédito al sector privado.

El gobierno actuó inicialmente sobre el crecimiento del crédito y la revaluación cambiaria. Entre junio y diciembre de 1994, el crédito de los bancos al sector privado había crecido en 37%. Con las medidas de contracción crediticia adoptadas, esta expansión

Cuadro 1. DEUDA PUBLICA NETA Y PIB

	Diciembre 1994	Diciembre 1995 (% del PIB)	Abril 1996
Deuda neta del gobierno federal	12.3	14.1	14.3
Deuda bruta	31.4	35.2	36.6
Interna	18.1	23.3	25.5
Tít. Públ. Fed.	11.2	16.3	19.6
Externa	13.3	11.9	11.1
Créditos	19.1	21.1	22.3
Internos	11.9	13.2	14.0
Del Banco Central	5.3	6.9	7.5
Reservas internacionales	7.2	7.9	8.3
Deuda neta gobierno, estados y municipios	9.5	11.1	11.6
Deuda neta de los estados	6.7	7.0	6.8
Deuda neta sector público (1+2+3)	28.5	32.2	32.8
PIB (R\$ miles de millones)	537.3	656.3	689.8

Fuente: Banco Central de Brasil.

se redujo al 21% en el primer semestre y a apenas 6.5% en el segundo semestre de 1995. A su vez, la revaluación del tipo de cambio, que hasta diciembre de 1994 había sido del 15% en términos nominales, a partir de marzo de 1995 se corrigió progresivamente con la introducción del régimen de bandas cambiarias deslizantes.

En cuanto a los salarios, el gobierno decidió cumplir los compromisos políticos adquiridos con ocasión de la creación de la URV, a saber el reajuste pleno de los funcionarios públicos en enero de 1994, el reajuste del salario mínimo a R\$100 en mayo de 1994 y el mantenimiento de la indexación salarial hasta junio de 1995. Fue solamente a partir de esta última fecha que fue posible tomar medidas más efectivas de desindexación para detener la escalada de los salarios nominales en el sector privado.

Con respecto a los salarios de los funcionarios públicos, al salario mínimo legal y a las jubilaciones, únicamente a partir de 1996 fue posible adoptar las medidas correctivas: los salarios de los funcionarios públicos no se aumentaron en enero, como había ocurrido en años anteriores; en mayo, el salario mínimo fue ajustado un 12% y no por la variación total del INPC desde mayo del año anterior -aproximadamente el 20%-; y las prestaciones sociales fueron ajustadas en 15%, teniendo como contrapartida la institución de una contribución sobre las jubilaciones del sector público.

Este conjunto de medidas permitió corregir el desequilibrio entre demanda y producción, como lo muestra el comportamiento, tanto de la balanza comercial como de la inflación a partir del segundo semestre de 1995. Con la reducción de las tasas de interés, la corrección más acentuada de las tarifas y precios públicos y el no aumento de

los salarios de los funcionarios públicos, el déficit público operacional se redujo, de 4.99% en 1995 a 3.65% del PIB en el año hasta abril de 1996, y, de mantenerse la actual situación fiscal, deberá situarse entre el 2.5 y 3.0% del PIB a final del año.

Son varios los interrogantes que en materia de política económica se plantean de aquí en adelante. Uno de los principales es saber si las actuales combinaciones de déficit público y devaluación cambiaria, por un lado, y de devaluación cambiaria y presiones de costos, por el otro, son compatibles con una reducción de la inflación y con el mantenimiento del equilibrio externo, especialmente en un contexto de progresivo relajamiento de la política monetaria que permita llevar las tasas de interés a niveles compatibles con la rentabilidad del capital en la producción.

V. DEFICIT PUBLICO Y POLITICA CAMBIARIA

Para analizar la compatibilidad del déficit público con la política cambiaria hay que hacerse la siguiente pregunta: ¿es compatible la tasa de inflación permitida por el ritmo actual de devaluación cambiaria (de aproximadamente 7% e.a.) con la tasa de inflación *requerida* en el largo plazo para financiar -mediante el impuesto inflacionario- los niveles actuales de déficit público? Como se demuestra en el anexo, esa tasa requerida de inflación está dada por la siguiente ecuación:

$$p = [G/PY - y(M+B)/PY](PY/M)$$

donde:

- p = tasa requerida de inflación
- G = déficit público operacional
- PY = PIB nominal

γ = tasa de crecimiento del PIB real
M = base monetaria
B = deuda pública onerosa neta

Tomando los siguientes valores para 1996: $G/PY = 0.025$; $\gamma = 0.04$; $(M+B)/PY = 0.33$, y $PY/M = 40.0$ (correspondientes a una relación entre la base monetaria y el PIB igual a 2.5%), se obtiene una tasa requerida de inflación nada menos que del 47% e.a., claramente incompatible con el ritmo de inflación permitido por la actual política cambiaria.

Con el fin de reducir la tasa requerida de inflación para el ritmo actual de devaluación cambiaria, de 7% e.a., sería necesario, de acuerdo con la ecuación anterior, llevar el déficit operacional de 2.5 a 1.5% del PIB. Si esto no es posible, el gobierno podría impedir un crecimiento adicional de la relación entre la deuda y el PIB, mediante un programa de privatizaciones por 1% del PIB, para ser utilizado exclusivamente en la disminución de su deuda pública onerosa. Esto bajo el supuesto de que el déficit operacional se sitúe en 2.5% del PIB. En el caso de que se quede en 3.0% del PIB, el ritmo requerido de privatizaciones para la disminución de la deuda tendría que ser igual a 1.5% del PIB.

VI. BIENES TRANSABLES Y NO TRANSABLES

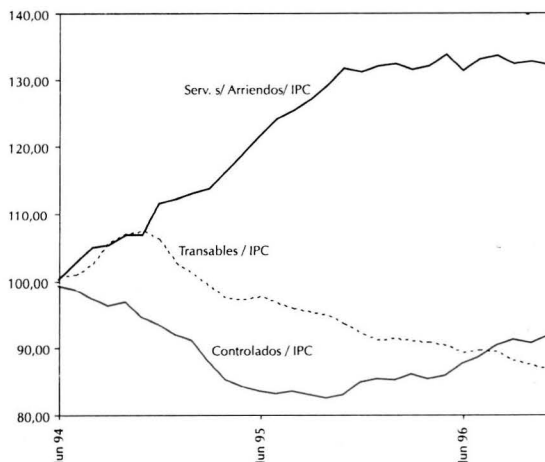
El mantenimiento del equilibrio externo se relaciona con la capacidad de la política de minidevaluaciones cambiarias para dirigir el proceso inflacionario a corto plazo. Es decir, depende de la medida en que la tasa de inflación *observada* coincida con la tasa de inflación *permitida* por la tasa de cambio. Admitiendo que, en el contexto de una economía abierta, los precios de los bienes transables responden a la dirección de la tasa de cambio (cuestión ésta que se considera

en el próximo ítem), el problema consiste en conocer si la evolución de los precios de los bienes no transables (típicamente, servicios privados) converge hacia la de los transables. En caso contrario, se estaría produciendo una progresiva supervaloración del tipo de cambio, que terminaría por generar un desequilibrio externo insostenible.

Se trata de una cuestión empírica que puede tratarse de la siguiente manera: se divide el índice de precios al consumidor para la ciudad de Sao Paulo calculado por la FIPE-USP (IPC-FIPE) en cuatro componentes: precios estacionales (alimentos y vestuario), precios controlados (incluyendo, además de los servicios públicos, gasolina, alcohol, medicamentos, cigarrillos y pensiones escolares), servicios privados (excluyendo alquileres, tanto por su comportamiento peculiar, como por las conocidas deficiencias del índice de la FIPE, en este ítem) y bienes transables (todos los demás).

El Gráfico 10 muestra el comportamiento de tres relaciones relevantes para el período compren-

Gráfico 10. EVOLUCION ACUMULADA (Díez 93 = 100)



dido entre enero de 1994 y junio de 1996: precios de los servicios privados/IPC-FIPE, precios de los bienes transables/IPC-FIPE y precios de los bienes controlados/IPC-FIPE. El gráfico ilustra claramente, la divergencia progresiva entre los precios de los bienes transables y los de los servicios en la fase inicial del Plan Real.

Mientras que a partir de junio de 1995, los precios de los servicios se han mantenido estables con relación al índice general, los precios de los bienes transables continúan divergiendo del índice general. La razón de ello es que, a partir de junio de 1995, el desfase hasta entonces observado en los precios de los bienes controlados se corrigió de manera significativa. Es decir, que aunque no se pueda afirmar que los precios estaban siendo determinados de una manera general por el tipo de cambio, sí es cierto que, un año después del lanzamiento del Plan, se produjo una convergencia de los precios de los bienes no transables hacia el promedio del índice de precios.

En este proceso, se abrió una gran brecha entre los precios de los servicios privados y los de los bienes transables. En el período entre enero de 1994 y mayo de 1996, los primeros se incrementaron en un 50% por encima de los segundos. Aunque, ese movimiento de precios relativos puede interpretarse como indicativo de un menor estímulo para la producción de bienes transables con relación a la de bienes no transables, hay que considerar que los servicios privados no son actividades típicamente empresariales que ofrezcan alternativas de inversión para los capitales empleados en las actividades comerciales. Es decir que, considerando la alta intensidad de utilización de mano de obra en los servicios, ese cambio de precios relativos parece

estar reflejando verdaderamente un mayor poder adquisitivo de los salarios sobre los bienes transables, desde el inicio del Plan Real.

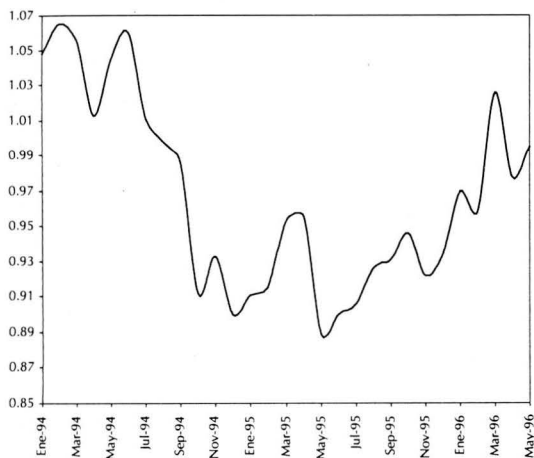
En estos términos, en vez de hacer comparaciones entre los precios de los bienes transables y los de los servicios para inferir posibles desestímulos de producción de los primeros, parece más adecuado verificar directamente la evolución de la competitividad externa y de la rentabilidad interna en la producción de tales bienes.

VII. CAMBIO, COMPETITIVIDAD Y RENTABILIDAD

Para entender la situación así planteada, debe señalarse que el raciocinio en el punto anterior supone que se trata de un "país pequeño", incapaz de afectar el precio en moneda extranjera de los bienes transables que produce. Este supuesto, sólo se aplica parcialmente al Brasil, debido a la importancia que tienen los productos manufacturados diferenciados en las tarifas de exportación y de los que compiten con las importaciones. Cuando se trata de productos transables diferenciados, la tasa de cambio también puede afectar los precios relativos de los bienes transables nacionales en relación con productos semejantes importados, esto es, su *competitividad*.

En el Gráfico 11 se evalúa la evolución a partir de enero de 1994 de la competitividad de los bienes transables nacionales mediante la utilización de una tasa de cambio real efectiva, a precios de mayo de 1996, donde los deflatores son, para el Brasil, el IPA-industrial, y para los socios comerciales, los respectivos índices de precios al productor (IPP). Los movimientos ascendentes indican una devaluación; los descendentes, una revaluación de la tasa de cambio real efectiva¹⁵.

Gráfico 11. TASA DE CAMBIO REAL EFECTIVA (R\$/US\$ - IPA - ind/PPI)



En el Gráfico 11 se observa que, en el primer semestre de 1994, el tipo de cambio real permaneció relativamente estable; posteriormente desde la entrada del Plan Real hasta finales de 1994, se produjo una revaluación importante. A partir de mayo de 1995, con la minidevaluación de marzo de 1995 y la subsiguiente adopción de las bandas cambiarias deslizantes, el tipo de cambio empezó a devaluarse sistemáticamente en términos reales. En mayo de 1996, la revaluación de la tasa de cambio real se situó en un nivel de 6.6% en relación con los valores promedios observados en el primer semestre de 1994.

Habría que analizar en qué medida esa pequeña pérdida de competitividad podría estar ligada a

¹⁵ Agradezco a Dionisio Dias Carneiro el suministro de la serie de tasa de cambio real.

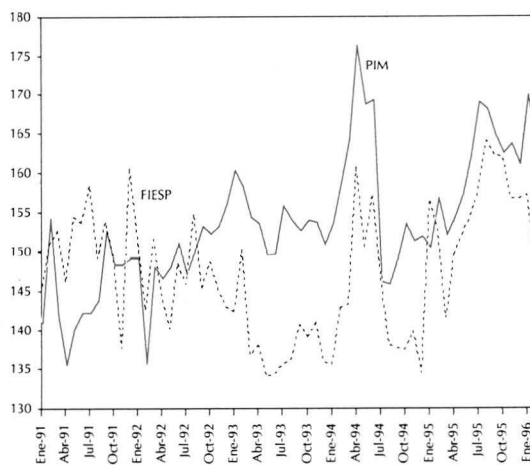
¹⁶ Agradezco a Gustavo Gonzaga el acceso al banco de datos del Grupo de Economía de Trabajo del Depto de Economía de la PUC-Río, de donde fueron tomados los datos del Gráfico 12.

otra pérdida, la de *rentabilidad* en la producción de bienes transables. Es decir, debe analizarse en qué medida se estaría produciendo una presión sobre los costos de los productos exportables y los sustitutos de importación, presión que no es del todo trasladada a los precios debido a la competencia de los productos extranjeros en el país y en el exterior.

Para evaluar esa presión de los costos, se tomaron dos series: el valor de la nómina sobre el valor de la producción, tomado de la Muestra Mensual Industrial del IBGE y el total de los salarios nominales sobre el total de las ventas nominales tomado de la Muestra Mensual Industrial de la FIESP. Esas series se presentan en forma no ponderada en el Gráfico 12 para el período comprendido entre enero de 1991 y febrero de 1996¹⁶.

Tanto la serie del IBGE como la de la FIESP indican una fuerte presión de costos en el período cubierto por la URV, de marzo a junio de 1994, lo cual sugiere que, inmediatamente después de

Gráfico 12. COSTO UNITARIO DEL TRABAJO (Datos no ponderados)



Enero 85 = 100.

la conversión de salarios a URV, éstos fueron nuevamente reajustados en los acuerdos y negociaciones colectivas, que están muy concentrados en abril-junio. Esta presión se revertió totalmente con la fuerte inflación que se produjo antes de la entrada del Real, la cual se puede observar en los gráficos en los meses de julio y agosto de 1994. A partir de ese momento, las relaciones nómina/valor de la producción y nómina/ventas tienden a estabilizarse hasta el final del año.

En el primer semestre de 1995 hubo un fuerte aumento de la presión de los costos salariales. Entre tanto, debido al fin de la indexación salarial y al enfriamiento de la economía, se produjo a partir de agosto de 1995, un proceso de reversión de esa presión de costos en ambas series. Los últimos datos observados, de febrero de 1996, se sitúan en valores un poco superiores a aquellos vigentes antes del Plan, a saber, un 6.7% más altos que el promedio de 1993 en el caso del IBGE, y 7.6% más altos en el caso de la FIESP.

En conclusión, a pesar de que la presión de los costos salariales continúa afectando la *rentabilidad* de las actividades industriales, esa presión es ahora mucho menor que la que se presentó hasta julio de 1995, y parece estar cediendo.

Como se vio anteriormente, también existe cierta pérdida de competitividad de la industria nacional en relación con los competidores internacionales.

Se podría construir un índice sintético que incluyera de manera multiplicativa las pérdidas de rentabilidad y de competitividad, de la siguiente manera: el índice de competitividad está dado por P/eP^* , donde P =IPA-industrial Brasil, e = tasa de cambio efectiva R\$/canasta de monedas, y P^* = IPP de los países competidores. El índice de rentabilidad está dado por wN/pQ , donde w = tasa de salarios, N = nivel de empleo, p = precio promedio de la industria, Q = cantidad de ventas o producción. Suponiendo que $p = P$, el índice sintético estaría dado por: $(wN/pQ)(P/eP^*) = (w/eP^*)(Q/N)$ = costo unitario del trabajo en moneda extranjera.

De acuerdo con este indicador, la tasa de cambio real estaría, en los primeros meses de 1996, un 14% más valorizada que antes del Plan, un valor que corresponde al divulgado por la Funcex. Esta revaluación está en proceso de corrección gradual desde el segundo semestre de 1995, debido a los efectos del enfriamiento de la economía y de la desindexación de los salarios, junto con el incremento de la productividad y la reducción de la tasa de cambio nominal.

ANEXO
LA ARITMETICA DEL DEFICIT PUBLICO Y LA INFLACION

Tomando todas las variables como proporción del PIB, el déficit nominal (diferencia entre los gastos y los ingresos del gobierno) financiado por un creciente endeudamiento neto (externo e interno) y por la emisión de moneda:

$$D/PY = B'/PY + M'/PY \quad (1)$$

donde:

D = déficit nominal

B' = crecimiento de la deuda neta

M' = crecimiento de la base monetaria

PY = PIB nominal (igual al nivel de precios, P, veces el producto real, Y).

El déficit nominal puede descomponerse en déficit operacional, G, y corrección monetaria de la deuda neta, pB:

$$D/PY = G/PY + pB/PY \quad (2)$$

Los crecimientos de la deuda neta y de la base monetaria pueden, a su vez, descomponerse de la siguiente forma:

$$B'/PY = (B/PY)' + p(B/PY) + y(B/PY) \quad (3)$$

$$M'/PY = (M/PY)' + p(M/PY) + y(M/PY) \quad (4)$$

donde:

B/PY = deuda neta como proporción del PIB

M/PY = base monetaria como proporción del PIB

p = P'/P = tasa de inflación

y = Y'/Y = tasa de crecimiento del producto real

Sustituyendo (2), (3) y (4), en (1), tenemos:

$$G/PY + pB/PY = (M/PY)' + (B/PY)' + pM/PY + pB/PY + y(M + B)/PY \quad (5)$$

En una situación de crecimiento equilibrado, tanto la base monetaria como la deuda neta deben crecer a las mismas tasas del PIB, lo que implica que $(M/PY)' = 0$ y $(B/PY)' = 0$. Introduciendo esos valores en (5) y sacando pB/PY de ambos lados de la ecuación, esta podría ser resuelta hacia el valor de p, el cual debe prevalecer en condiciones de crecimiento equilibrado, a saber:

$$p = [G/PY - y(M + B)/PY](PY/M) \quad (6)$$

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía Política

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

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

Director: Osvaldo Sunkel

Secretario de Redacción: Carlos Abad

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

Número 19

Enero-Junio 1991

SUMARIO

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

PERSPECTIVAS ECONOMICAS DE AMERICA LATINA EN LOS NOVENTA

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

CAPITAL HUMANO, INNOVACION TECNOLOGICA Y GESTION EMPRESARIAL

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

ESCENARIOS POLITICOS Y SOCIALES

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

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

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

FIGURAS Y PENSAMIENTO: Homenaje a Aníbal Pinto

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

Y LAS SECCIONES FIJAS DE

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

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

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos del ALCA

*Robert Devlin**
Luis Jorge Garay

RESUMEN¹

En diciembre de 1994, los jefes de Estado de los 34 países miembros del hemisferio, reunidos en Miami, decidieron la conformación de un Área de Libre Comercio en las Américas (ALCA) para el año 2005. La iniciativa fue respaldada por un ambicioso Plan de Acción, el cual ha sido precisado y enriquecido en las reuniones ministeriales celebradas posteriormente en Denver y Cartagena. El proceso de preparación para el ALCA está progresando a través de once grupos de trabajo encargados de recopilar bases de datos, realizar estudios y proponer recomendaciones para las negociaciones tanto en los temas tradicionales de acceso de mercados (aranceles y paraaranceles) como en los denominados temas "nuevos": servicios, propiedad intelectual, compras gubernamentales, etc.

El ensayo concluye que, a pesar de que el proyecto del ALCA se encuentra todavía en su etapa inicial de preparación y no está exento de problemas, el proceso ha sido hasta ahora exitoso y permite extraer enseñanzas útiles sobre cómo estructurar iniciativas de integración. Como es de esperar que habrán de surgir serios obstáculos a medida que el proceso avance y se entre en la etapa de negociaciones y de implantación de compromisos, el ensayo identifica al menos nueve desafíos que van desde la definición de objetivos precisos entre los gobiernos del hemisferio en torno al esquema particular del ALCA hasta la especificación del arreglo institucional y de las modalidades de difusión de información y de la participación en el proceso por parte del público en general.

I. INTRODUCCION

En diciembre de 1994, los jefes de Estado de 34 países del hemisferio occidental se reunieron en Miami para reafirmar su compromiso en favor de la democracia y la promoción de la prosperidad

* Las opiniones expresadas en este documento no reflejan necesariamente la posición oficial del Banco Interamericano de Desarrollo o de sus países miembros. Los autores agradecen a Antoni Estevadeordal, Claudio Herzka, Michael McPeak, Nohra Rey de Marulanda, Carlos Sepúlveda y a los dos árbitros anónimos por sus comentarios.

a través de la apertura de los mercados, la integración hemisférica y el desarrollo sostenible. El papel asignado a la integración hemisférica quedó expresado en la decisión de negociar un área de libre comercio de las Américas (ALCA) para el año 2005, con el entendido de que deberá haberse logrado un avance sustancial en el año 2000.

El compromiso de constituir un ALCA define un ambicioso programa que comprende no solamente los temas de acceso a los mercados típicos de un área de libre comercio, sino también los llamados "nuevos temas", tales como: servicios, inversión, política de competencia y derechos de propiedad intelectual. En el plan se reconocen explícitamente los esquemas subregionales de integración existentes en el hemisferio como base para la construcción de un ALCA. Asimismo se enfatiza la necesidad de asegurar la participación efectiva de las economías más pequeñas del hemisferio.

Los jefes de Estado también pusieron en marcha un programa de trabajo para sus gobiernos. La tarea inicial sería llevada a cabo en el seno de la Comisión Especial de Comercio de la OEA. Las tareas adicionales debían definirse en las reuniones de los ministros de comercio programadas para junio de 1995 y marzo de 1996. El grupo de trabajo recibiría el apoyo técnico del Comité Tripartito conformado por la Organización de los Estados Americanos (OEA), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), así como de las organizaciones subregionales.

El ALCA es sin duda el proyecto económico a nivel hemisférico más ambicioso en la historia de las Américas. A pesar de un cierto menos-

precio por parte de escépticos y dada la magnitud del proyecto, es justo señalar que hasta ahora el programa de trabajo ha sido bien orientado (sección I). Desde luego, después de los primeros dieciocho meses de iniciado el proceso, se pueden extraer algunas reflexiones que son útiles no sólo para el propio proceso sino de manera más general para esquemas de integración regionales y subregionales (sección II). Es importante señalar que aunque hasta este momento el progreso a nivel de trabajo técnico ha sido apreciable, el proceso está aún en su primera etapa de preparación y el camino por recorrer presenta serios obstáculos, con muchos desafíos que superar durante el curso de los próximos años (sección III), si se quiere que el ALCA se lleve a cabo con una participación efectiva de los países del hemisferio y se alcancen los beneficios planteados en Miami.

II. LA CONSTITUCION DEL ALCA: LO AVANZADO HASTA AHORA

Como estaba previsto en el Plan de Acción de la Cumbre de Miami, la tarea inicial para el establecimiento del ALCA se emprendió efectivamente en la Comisión Especial de Comercio de la OEA. Esta Comisión supervisó la preparación de un compendio de normas básicas que regulan los acuerdos preferenciales de comercio en el hemisferio y de un estudio comparativo de las estructuras arancelarias y de los regímenes de normas de origen que predominan en las Américas. Ambos proyectos fueron esfuerzos pioneros encomendados por los ministros de comercio del hemisferio y sentaron las bases para la recopilación de información adicional más completa que se necesitaría para las negociaciones del ALCA.

La primera reunión de ministros fue organizada por el gobierno de los Estados Unidos y tuvo

lugar en Denver en junio de 1995. En esta ocasión, los ministros de comercio decidieron crear siete grupos de trabajo intergubernamentales con términos de referencia detallados para elaborar diagnósticos sobre las siguientes áreas claves para las negociaciones del ALCA: acceso a mercados; procedimientos aduaneros y normas de origen; inversiones; subsidios, medidas antidumping y derechos compensatorios; normas y barreras técnicas al comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; y economías pequeñas. Los grupos, dirigidos por un país coordinador, se reunieron tres veces en diferentes lugares del hemisferio entre junio de 1995 y principios de 1996. La participación voluntaria de los países fue decidida y asistieron a las reuniones de 20 a 25 delegaciones nacionales. Además, se lograron avances significativos en la preparación de bases de datos comparativas sin precedentes en cada uno de los campos de trabajo. El avance ha sido menor en preparar propuestas y recomendaciones destinadas a organizar las negociaciones del ALCA. Sin embargo, es comprensible que inicialmente las delegaciones se muestren cautelosas, ya que las recomendaciones en sí mismas constituyen en realidad una forma de cuasi-negociación.

La reunión ministerial de comercio en Cartagena organizada por el gobierno de Colombia y llevada a cabo en marzo de 1996 también se realizó de acuerdo con lo programado, pero el logro de una declaración de consenso fue mucho más difícil que en Denver. Sin embargo, el resultado final fue satisfactorio y despejó las dudas de que el ALCA es un tema que no debe tomarse a la ligera. Se tomaron importantes decisiones.

En la reunión de Cartagena se crearon cuatro nuevos grupos de trabajo (servicios, política de competencia, derechos de propiedad intelectual

y compras estatales) con sus propios términos de referencia y con países coordinadores designados, y se iniciaron los preparativos para la creación de un doceavo grupo sobre la resolución de controversias. Cada uno de los once grupos de trabajo recibió instrucciones específicas para otorgar especial atención a los problemas de las economías pequeñas. También se adoptaron medidas encaminadas a mejorar la coordinación entre los grupos de trabajo. Quizá un aspecto muy importante fue la mayor participación de los viceministros de comercio en el proceso, que se reunirán por lo menos tres veces antes de la reunión ministerial de 1997. El trabajo más estrecho de los viceministros tiene por objeto complementar la preparación técnica de los grupos para el proceso de negociación del ALCA con la dirección política que solamente pueden ofrecer funcionarios con la debida capacidad decisoria. Una de las primeras tareas de los viceministros será decidir cuándo se llevarán a cabo las negociaciones y presentar recomendaciones en esta materia en la próxima reunión ministerial.

El compromiso del sector privado con el proceso del ALCA se vio reforzado en Cartagena. Un foro empresarial precedió a la reunión de ministros de comercio; los ministros del hemisferio se reunieron al final del foro para informarse sobre los resultados de los diversos grupos de trabajo del foro.

Finalmente se decidió que la nueva reunión ministerial de comercio para 1997 se realizará en Brasil. No obstante dificultades, al final prevaleció el pragmatismo: un ALCA sin el apoyo decisivo por parte del Brasil y MERCOSUR es tan poco realista como un ALCA sin la participación de los Estados Unidos ni del TLCAN.

En general, el programa de trabajo hemisférico ha sido hasta ahora bien encaminado. Sin embargo, algunos observadores han señalado vacíos y falencias, tales como una falta de liderazgo estadounidense como resultado de la pérdida de la capacidad del ejecutivo para agilizar la firma de acuerdos de libre comercio (por la no aprobación del mecanismo del "fast track" por parte del congreso); la renuencia mostrada hasta ahora por Brasil para entrar en negociaciones; una desmedida predominancia del trabajo técnico sobre la visión política; una inadecuada coordinación por la ausencia de una secretaría; y una falta de claridad del proceso ante la inexistencia de una fecha para el inicio de las negociaciones.

No obstante las críticas, una adecuada evaluación del progreso observado por el proceso del ALCA debe tomar en cuenta al menos las siguientes consideraciones:

Primero, una coincidencia entre los gobiernos del hemisferio sobre la conformación de un ALCA hubiera sido imposible hace apenas unos diez años. El libre comercio y la apertura no estaban todavía consolidados en la agenda de los países de América Latina y el Caribe, en tanto que la integración regional en Norteamérica era vista con mucho escepticismo. Como se verá en la siguiente sección, ha habido una importante convergencia de intereses que se ha visto reflejada en el proceso del ALCA.

Segundo, a pesar de dicha convergencia, las dificultades políticas coyunturales experimentadas en su momento en los Estados Unidos con respecto al TLCAN crearon un clima de incertidumbre sobre si el tema comercial pudiera ser incluido en la agenda de la Cumbre de Miami. La inclusión del proyecto del ALCA fue de por sí un gran logro.

Tercero, si se utilizaran como criterio básico los objetivos acordados en las Cumbres de Miami, Denver y Cartagena, es posible argumentar que el proceso ha estado bien encaminado. Los gobiernos han participado en los grupos de trabajo y se han coordinado para asistir a reuniones a lo largo del hemisferio; ello ha requerido tiempo y demandado un apreciable trabajo técnico aún frente a las restricciones impuestas por prioridades domésticas inaplazables: la campaña electoral de los Estados Unidos, la estabilización económica y la consolidación del MERCOSUR, los problemas políticos en Colombia, la crisis económica en México y la continuidad del proceso de reforma en la casi totalidad de los países de América Latina y el Caribe.

La mayoría de los expertos admitirían que las bases de datos hemisféricos que se han venido preparando en los grupos de trabajo constituyen un paso esencial previo a las negociaciones. En el caso de la Ronda Uruguay, el trabajo preparatorio de las negociaciones tomó cerca de cinco años.

Cuarto, el proceso hemisférico está creando un legado para las Américas que será de un gran valor aún si no se configurara un ALCA. De un lado, las bases de datos constituyen una sistematización útil de información comercial hemisférica no disponible hasta el momento. De otro lado, el trabajo preparatorio ha contribuido a que los países se enfoquen en los "nuevos" temas de una economía mundial globalizada y en las disciplinas de la OMC.

Por último, a pesar de que la autorización de la "negociación por la vía rápida" - "fast track authority" - es una condición necesaria para hacer creíble la posición negociadora de los Estados Unidos frente al ALCA, su ausencia

temporal en la etapa de preparación de negociaciones no pone en peligro al proceso hemisférico. Todavía queda mucho trabajo preparatorio antes de que pueda darse comienzo a las negociaciones formales. De cualquier forma, los Estados Unidos han estado participando activamente en los grupos de trabajo y han continuado ejerciendo su influencia en la conducción del proceso aún sin que el gobierno dispusiera de la autorización "fast track".

III. NUEVE ENSEÑANZAS DEL PROCESO

El proceso del ALCA está aún en su primera etapa de preparación técnica, y hasta ahora buena parte de las enseñanzas que pueden extraerse de él son relativamente positivas. En efecto, para utilizar una metáfora de la aviación, puede resultar más fácil despegar que lograr conservar un vuelo sostenido y aterrizar en forma segura. Dada la complejidad que existe para llegar a un acuerdo entre 34 estados, puede anticiparse que en el futuro habrán de surgir enseñanzas menos satisfactorias durante el prolongado período de negociaciones en el próximo decenio. En cualquier caso, el difícil camino que aún queda por recorrer puede vislumbrarse en cierta medida en la presentación de los futuros desafíos del ALCA (Sección III). Pero antes de ello conviene comenzar con el examen de nueve de las enseñanzas que hasta ahora podrían extraerse del proceso.

A. Las iniciativas exitosas de integración requieren visión estratégica y liderazgo político

El proceso del ALCA observado hasta ahora ha reflejado claramente esta enseñanza. La propuesta y la puesta en marcha del proceso del ALCA fueron, por supuesto, decisión de los 34 jefes de Estado reunidos en Miami. Las reuniones de nivel ministerial y viceministerial han sido

útiles para orientar y dar seguimiento al proceso. En la Cumbre de Cartagena se acordó reforzar dicho mecanismo de consulta y evaluación con el fin de fortalecer la dirección política de la construcción del ALCA. Mientras tanto, el esfuerzo de las delegaciones integrantes de los grupos de trabajo ha estado motivado por la necesidad de mostrar un sustancial progreso en la serie de cumbres ministeriales programadas.

Sin duda, la visión política y el liderazgo han constituido un ingrediente clave del éxito de la integración en Europa occidental. El impulso político al más alto nivel también ha caracterizado al revitalizado proceso de integración de América Latina en los años noventa. Iniciativas a nivel presidencial y seguimientos a nivel ministerial han contribuido al surgimiento de dinámicos acuerdos como el MERCOSUR y han llevado a renovar esquemas tradicionales como el Grupo Andino (recientemente reorganizado como la Comunidad Andina) y el Mercado Común Centroamericano. Claro está que los resultados positivos de estas iniciativas reflejan en parte el auge del comercio intrarregional en el hemisferio.

La materialización de un proyecto tan ambicioso como el ALCA requerirá de una decidida voluntad política y un comprometido liderazgo en las diferentes partes involucradas y a sus diversos niveles de decisión.

B. Las iniciativas de integración requieren amplio consenso sobre el objetivo central

La principal razón por la que los jefes de Estado del hemisferio pudieran llegar a un acuerdo para la constitución de un área de libre comercio, reside en que en los años noventa se produjo una importante convergencia de políticas eco-

nómicas en el hemisferio. La crisis de la deuda de 1982 fue el factor catalizador de un importante cambio en las estrategias de desarrollo de la región, que se orientaron hacia la reforma estructural y la apertura de las economías al resto del mundo. Como consecuencia de este cambio, y a diferencia de los esquemas integracionistas observados en los años sesenta y setenta, la integración regional se ha enmarcado con una liberalización del comercio exterior en la región y con la activa participación de los países en la Ronda Uruguay, creándose así un ambiente propicio al "regionalismo abierto".

Por su parte, América del Norte se ha distinguido por su creencia en el libre comercio. Sin embargo, esta tradición se combinó en los años noventa con un interés sin precedentes en el regionalismo, hecho manifiesto mediante el acuerdo de libre comercio celebrado entre Canadá y los Estados Unidos y en su posterior ampliación al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Sin esta reciente convergencia de intereses integracionistas latinoamericanos y norteamericanos, es difícil imaginar que un proyecto como el ALCA hubiera podido surgir en el hemisferio.

C. Un objetivo colectivo debe estar respaldado por un plan de acción ambicioso pero realista, con mecanismos de vigilancia y revisión regular al máximo nivel

El avance del proceso de configuración del ALCA puede explicarse en parte hasta ahora por los planes de acción concretos formulados al nivel político hemisférico en las reuniones de Miami, Denver y Cartagena. En esencia, los planes han definido los aspectos de interés colectivo potencial, y han establecido fechas, han constituido grupos de trabajo con términos de referencia

claros y han pre-programado reuniones sucesivas de ministros y viceministros para guiar y evaluar el proceso y determinar los pasos a llevarse a cabo.

D. En la primera etapa puede lograrse un considerable adelanto con un mínimo compromiso institucional

Los adelantos registrados hasta ahora en la constitución de un área de libre comercio han sido logrados por grupos de trabajo con participación voluntaria de funcionarios gubernamentales nacionales y por periódicas reuniones ministeriales. Además, la creación de los primeros siete grupos de trabajo y la nominación de países coordinadores descentralizó un proceso que antes de Denver había estado dominado por los Estados Unidos. De hecho, las reuniones de los grupos de trabajo han tenido lugar en todo el hemisferio y han estado coordinadas por países que van desde el segundo en riqueza en la región (Canadá) hasta el segundo en pobreza (Bolivia).

La minimización de los compromisos en este sentido permite a los países evitar la constitución prematura de un esquema institucional que más tarde podría resultar inapropiado, aunque difícil de dismantelar. En los años sesenta y setenta, América Latina estableció desde un comienzo sofisticadas estructuras institucionales en correspondencia con las ambiciosas metas de sus esquemas formales de integración; una opción estratégica que con el tiempo pasó a amenazar el propio esfuerzo de integración porque al ser los adelantos logrados muy inferiores a las metas establecidas, se generó un nocivo "sobredimensionamiento" institucional. Esta brecha dejó a los países con una estructura institucional costosa e ineficiente.

Esta enseñanza parece haber sido bien absorbida en los modernos acuerdos de integración, como lo refleja el enfoque minimalista que ha guiado el desarrollo institucional del MERCOSUR y del TLCAN. Hasta ahora el ALCA también ha evitado la tentación de comprometerse a crear nuevas instituciones, aún frente a la crítica de que se necesita una secretaría. La descentralización del proceso a través de los grupos de trabajo bajo la coordinación de países designados para el efecto, ha funcionado razonablemente hasta el presente: al fin de cuentas se celebraron las reuniones previstas para avanzar en la recopilación y análisis de legislaciones, informaciones y datos estadísticos relevantes sobre cada una de las políticas y disciplinas en consideración. No obstante, también debe reconocerse la reproducción de innegables dificultades para la celebración de frecuentes reuniones en diferentes ciudades a lo largo del hemisferio y para el logro de una adecuada coordinación entre los grupos, que pueden incluso afectar nocivamente el desarrollo del mismo programa de trabajo. Con todo, al menos para esta etapa, cualquier decisión en favor de la creación de una secretaría para el ALCA es prematura, y podría constituir una solución en búsqueda de un problema.

E. Mientras tanto, las organizaciones multilaterales y subregionales existentes pueden proporcionar un eficaz apoyo técnico

Una de las razones por las que el ALCA ha podido minimizar el requerimiento institucional es que en Miami, los gobiernos del hemisferio decidieron maximizar el uso de las instituciones existentes en el sistema interamericano. Así surgió el llamado de apoyo técnico al Comité Tripartito (OEA/BID/CEPAL) y a otras organizaciones subregionales del hemisferio, contenido en el Plan de Acción. La mayoría de los observadores estaría

de acuerdo en que por lo menos hasta ahora el Comité Tripartito ha podido satisfacer eficazmente las demandas de apoyo técnico por parte de los grupos de trabajo, especialmente frente al elevado volumen de solicitudes y al ajustado cronograma de trabajos. El Comité también ha colaborado activamente con organismos subregionales como SIECA y ALADI y con organizaciones internacionales como la UNCTAD.

El éxito del Comité Tripartito en responder a las solicitudes de los gobiernos en los grupos de trabajo constituye una prueba de la potencialidad de las instituciones del sistema interamericano y del papel positivo que las criticadas organizaciones multilaterales podrían llegar a desempeñar en iniciativas colectivas.

F. Cuando el grupo de países que se integra es muy heterogéneo en cuanto a niveles de desarrollo, la distribución de los beneficios y el tratamiento especial y diferencial se convierten en aspectos polémicos que deben ser abordados desde un comienzo

El ingreso anual per cápita nacional del hemisferio occidental varía desde el mayor en el mundo US\$26.000 (como es el caso de los Estados Unidos) hasta un mínimo de US\$265 (Haití); el promedio hemisférico es de US\$4.000 y la heterogeneidad se manifiesta en una desviación estándar de US\$5.000, que es mayor que el mismo promedio.

En los procesos de integración del hemisferio se observan tres tradiciones para enfrentar el problema de las economías "desaventajadas". La primera consiste en un tratamiento especial y diferencial institucionalizado en favor de estas economías, que se manifiesta en una combinación de exenciones especiales y preferencias, así como en normas de cumplimiento menos

estrictas. Esta tradición es observada en los casos de ALADI y CARICOM. La Ronda Uruguay también contiene disposiciones que contemplan un tratamiento especial permanente a los países menos desarrollados de bajos ingresos.

Otra tradición reside en un tratamiento especial limitado a medidas transitorias, como los períodos extendidos para cumplir con la disciplina de apertura del mercado al resto de los países socios. Este enfoque puede observarse en el MERCOSUR, que otorgó a Uruguay y Paraguay alguna extensión del período (aunque de sólo un año) para poner en práctica la liberalización comercial.

A diferencia, se distingue aquella tradición de no otorgar ningún tratamiento especial a los países menos desarrollados. Este enfoque se aplica en los nuevos acuerdos celebrados en el marco del Mercado Común Centroamericano.

Aún no está claro si en el ALCA los países "desaventajados" recibirán un tratamiento especial, y en tal caso, cuál será la modalidad que adoptaría dicho tratamiento. Obviamente, el tema ha estado presente en las etapas iniciales para la creación del ALCA. En Denver se creó un grupo de trabajo sobre pequeñas economías, con el fin de determinar en qué medida esos países adolecen de una problemática especial. De hecho, el grupo de trabajo está mediando en un conflicto latente entre economías pequeñas que desean un tratamiento especial permanente y otras economías más grandes que prefieren minimizar el tema y canalizarlo como máximo hacia un alivio transitorio a través de períodos de liberalización comercial más prolongados. Las presiones de las economías más "desaventajadas" han ido en aumento, como puede deducirse de la mayor atención dedicada a las economías pequeñas en la Declaración de Cartagena.

G. La difícil coordinación entre 34 países se ve aún más enrarecida por los ciclos políticos nacionales

Los acuerdos dentro de grandes grupos de países son de por sí difíciles de lograr. De hecho, un argumento en favor de la integración regional es que un grupo más reducido de países que tienen una "mentalidad" similar puede avanzar más rápidamente hacia la liberalización que las más de cien naciones que negocian en el marco del GATT y la OMC.

Pero 34 es todavía un número grande de países - agravado por la extrema heterogeneidad de niveles de desarrollo-, y las vicisitudes de la política nacional de cualquiera de los principales socios puede dificultar en determinado momento la celebración de acuerdos. El ejemplo más obvio son los Estados Unidos, donde las razones políticas de un año electoral han exigido que su gobierno adopte una menor visibilidad en el tema del libre comercio. No obstante, al menos hasta ahora los dirigentes de los países han logrado manejar en forma adecuada problemas políticos locales, y tales dificultades no han hecho descarrilar el proceso del ALCA. Por supuesto, para poder avanzar en el proceso y para hacerlo menos vulnerable a las vicisitudes políticas domésticas, es esencial que se garantice un firme compromiso hemisférico con el objetivo central del ALCA.

H. La profundización de la integración subregional puede constituir una especie de "building block" para el ALCA

El Plan de Acción de la Cumbre de Miami pone de relieve que la existencia de esquemas de integración subregional constituye una base indispensable para la conformación del ALCA, ya que, de cualquier manera, algunos países

comprensiblemente buscarán consolidar sus acuerdos subregionales vigentes. Esta hipótesis es muy valedera.

Por una parte, el ALCA aún constituye una "apuesta" interesante, y sería inapropiado que los países dejaran que el proceso hemisférico relegara la atención a la exitosa consolidación de algunos esquemas subregionales existentes, e incluso a su expansión, como puede observarse en el caso del MERCOSUR con la incorporación de Chile y Bolivia y la probable negociación con otros países de Suramérica, y en el del TLCAN con los planes existentes para futuras adhesiones de nuevos miembros. Vista desde otro ángulo, la existencia de regímenes subregionales podría representar una base segura desde la cual los países pueden concretar la promesa del ALCA. Es decir, los esquemas regionales pueden llegar a constituirse en "building blocks" para la conformación del ALCA, en la medida en que promuevan una mayor liberalización del comercio en sus países miembros.

Más específicamente, gran parte de los acuerdos subregionales tienen sus raíces en la historia y en la geografía por ser zonas "naturales" de comercio. De ahí que exista la posibilidad de que el ALCA deba coexistir con muchos de esos esfuerzos subregionales.

Ahora bien, muchos de los acuerdos subregionales celebrados en América Latina no van más allá de la libre circulación de bienes. Por consiguiente, una liberalización más profunda entre países asociados podría constituir una posible plataforma de prueba para preparar a los países para una liberalización hemisférica y multilateral más amplia. Por supuesto, para que este escenario se materialice a más largo plazo, los países miembros de los acuerdos subregio-

nales deben respetar el principio del "regionalismo abierto" y cumplir con sus obligaciones frente a la OMC, que en la actualidad constituye el denominador común de las relaciones comerciales hemisféricas.

I. Es posible progresar de manera más rápida en aquellos aspectos en los que existen comunes denominadores fácilmente identificables

No resulta sorprendente que el mayor progreso logrado hasta la fecha corresponda a temas de inversión y de procedimientos aduaneros. En materia de inversión, el hemisferio ya ha logrado converger hacia un marco general relativamente liberal para el manejo de la inversión extranjera directa; un marco compartido que ha generado una base común y que facilita el rápido logro de acuerdos en este campo. En materia de procedimientos aduaneros también existe un interés hemisférico compartido por la simplificación y la armonización con el fin de facilitar el comercio.

A diferencia, el progreso ha sido más lento en materia de acceso al mercado, normas de origen y subsidios y medidas antidumping, en parte debido a que en estos campos los denominadores comunes no son evidentes al menos en las etapas iniciales del proceso y por lo que deberán ser sometidos a amplio análisis y discusión.

IV. NUEVE DESAFIOS PARA LA CONFIGURACION DEL ALCA

Como se mencionó previamente, la integración económica entre países tan variados como los del hemisferio americano requiere de un decidido compromiso político entre las partes para propiciar un ambiente de "credibilidad" en los diferentes agentes sobre la sostenibilidad y perfeccio-

namiento del proceso. De ahí la necesidad de concentrar esfuerzos en la especificación pormenorizada de las acciones de carácter comunitario que las distintas partes involucradas estén realmente comprometidas a implantar y velar por su estricto cumplimiento.

La configuración del ALCA no está exenta de serios desafíos de la más diversa naturaleza, que van desde la especificación de los objetivos básicos y del esquema particular de integración hasta el relevamiento, actualización y divulgación de adecuada información sobre temas relacionados con la integración.

A. Especificación del tipo de área de libre comercio

Las áreas de libre comercio son la modalidad más sencilla de integración económica por concentrarse típicamente en el libre comercio de bienes. Hasta hace pocos años ésta había sido la tradición en América Latina. Sin embargo, con la formalización del TLCAN han adquirido un alcance más ambicioso: no sólo el libre comercio de bienes sino además el de servicios. Adicionalmente, el TLCAN incorporó otras disciplinas relacionadas con el comercio, tales como: derechos de propiedad intelectual, compras gubernamentales, inversión, derechos laborales y normas medioambientales (éstas dos últimas disciplinas en acuerdos laterales).

La amplia agenda del TLCAN reforzó el desarrollo de la Ronda Uruguay en el sentido de complementar la negociación tradicional de rebaja de aranceles con la celebración de acuerdos sobre nuevas áreas: inversión, servicios, derechos de propiedad intelectual y procedimientos para la resolución de controversias. Cabe recordar que las disciplinas de la Ronda, con las que se encuentran comprometidos casi todos los países de

Latinoamérica y el Caribe, conforman un paquete integral, al implicar la asunción de obligaciones en todas y cada una de ellas.

El temario del ALCA incorpora no solamente todos los temas tradicionales del libre comercio sino también los "nuevos" campos introducidos en el TLCAN y la Ronda Uruguay (ahora bien, con la inclusión de la política de competencia como otro campo, el ALCA avanzaría un poco más allá).

Todavía no es claro cuál va a ser el tipo de área de libre comercio en las Américas. ¿Consistirá el ALCA en un área de libre comercio de bienes con la observancia de los compromisos establecidos en el marco de la OMC? ¿O se irá a avanzar más allá de las obligaciones de la OMC en otras disciplinas adicionales al comercio de bienes? De ser así, ¿en cuáles disciplinas y en qué medida se profundizaría con respecto a los compromisos vigentes?

En la discusión sobre la conformación del ALCA han sobresalido dos posiciones extremas. Por un lado, algunos han argumentado que hacia el año 2005 las disciplinas de la OMC tendrán plena aplicación, por lo que resultaría cuestionable que el ALCA se limitara al mero cumplimiento de los compromisos de la OMC, aparte de la liberalización del comercio intrahemisférico de bienes.

Por otro lado, otros han argumentado que el libre comercio de bienes en el hemisferio es de por sí un logro significativo que no debe ser subestimado. Todavía más ante el hecho de que ciertas disciplinas de la OMC van a ser gravosas para algunos países y que reforzarlas vendría a complicar una negociación suficientemente difícil como ya de hecho habrá de resultar la del

ALCA. Por último, algunos afirman que avanzar sobre los compromisos de la OMC debilitaría la posición negociadora de los países para la siguiente ronda de negociaciones multilaterales.

De cualquier forma, es indispensable que los países definan cuanto antes el tipo de área hemisférica de libre comercio. El no tener una clara definición de que constituiría el ALCA crea incertidumbre y afecta perversamente el clima de credibilidad en el proceso. Dicha definición contribuirá a precisar las deliberaciones de los grupos de trabajo, ayudará a fijar las prioridades de la agenda de trabajo y favorecerá el ambiente para la difícil negociación de un acuerdo.

B. Trayectoria o sendero para la formación del ALCA

En la práctica sobresale la existencia de una variedad de caminos alternativos para la configuración de un área de libre comercio dependiendo, entre otros factores, de los objetivos y esquema de integración acordados y del ámbito, secuencia y profundidad de las disciplinas comunitarias. Dicha variedad se amplía con el incremento del ámbito y alcance de los acuerdos, el número y espectro de países socios y la diversidad de convenios integracionistas bilaterales o subregionales y de compromisos multilaterales.

A este último respecto es de resaltar la existencia de una multiplicidad de acuerdos preferenciales de muy diversa índole entre países del hemisferio, entre los cuales vale la pena mencionar los siguientes: (i) acuerdos de reducción arancelaria y parcial como los negociados en el marco de la ALADI; (ii) convenios de desgravación universal de carácter automático bajo una normatividad estándar, general y poco detallada, diferenciada entre un número muy reducido de listas o nóminas para la rebaja preferencial de aranceles

como se observa en los nuevos acuerdos bilaterales firmados por Chile en Colombia, México y Venezuela-; (iii) los acuerdos generales de desgravación automática bajo un esquema regulatorio detallado, diferencial entre tipos de bienes, como se encuentra en otros nuevos acuerdos como el TLCAN, G3, México-Bolivia, México-Costa Rica; (iv) convenios de formación de un mercado ampliado en el contexto de una unión aduanera "imperfecta" o "parcial"- bajo la presencia de listas de bienes exceptuados al menos temporalmente del arancel externo común-, como el caso del Grupo Andino a partir de 1992 y del MERCOSUR desde 1995.

Ante tales circunstancias, una vez definidos los objetivos específicos y el esquema de libre comercio para las Américas, resulta necesario proceder a acordar la trayectoria a seguir para la conformación del ALCA. Entre las alternativas disponibles se encuentran algunas básicas como las siguientes:

(i) Una convergencia de los acuerdos bilaterales o subregionales existentes conducente al establecimiento de un "único" acuerdo marco para el conjunto de los países del hemisferio, que vendría a derogar la vigencia de los compromisos convenidos antes de su puesta en operación. Sin entrar a analizar las dificultades conceptuales y prácticas que adolecería dicha alternativa, basta señalar los conflictos e incoherencias existentes entre acuerdos vigentes de tan variada naturaleza, ámbito, alcance y arreglo institucional que difícilmente pudieran ser subsanados, lo que se constituiría en un serio obstáculo para alcanzar su adecuada convergencia.

(ii) La ampliación de un(os) acuerdo(s) vigente(s) para el conjunto de los países del hemisferio,

sustituyendo para todo efecto práctico todas aquellas obligaciones emanadas del resto de los acuerdos comerciales vigentes en la región. En el hemisferio solamente el TLCAN o el MERCOSUR podrían ser las alternativas disponibles. Las restricciones de índole geopolítica y económica que conllevaría la implantación para todos los demás países americanos de un acuerdo adoptado por apenas algunas de las partes, serían considerables ante la gran heterogeneidad existente en el hemisferio.

(iii) La implantación de un "nuevo" acuerdo comunitario de libre comercio con la prevalencia simultánea de los diferentes acuerdos de integración vigentes entre los países del hemisferio. Aunque, al menos a primera vista, este sendero pudiera ser concertado con una menor dificultad relativa a nivel político, surgirían obstáculos nada despreciables para velar por la coherencia entre los compromisos tanto de índole hemisférica, subregional y bilateral, como los de carácter multilateral con respecto a países no americanos.

(iv) Dada la extrema heterogeneidad de niveles de desarrollo en el hemisferio y las diferentes etapas del proceso de reforma en los países latinoamericanos y caribeños, sería muy difícil alcanzar un acuerdo con compromisos comunes para el conjunto de las disciplinas incorporadas. Por ello existe la opción alternativa de adoptar una estrategia de dos o más variantes -"two or more tracks"- en el que los países "núcleo" asumen plenamente los compromisos del ALCA, en tanto que los países "periféricos" reciben los beneficios del acceso al mercado del resto de países socios con cargo al compromiso de asumir gradualmente las obligaciones estipuladas en el acuerdo hemisférico. Este enfoque de "círculos concéntricos" o de "geometría variable" ha sido de comprobada eficacia en el caso de la integración europea.

C. Secuencia y cronograma de liberalización

Una vez definidos tanto los objetivos esenciales y el tipo de área de libre comercio, su ámbito de disciplinas y su esquema normativo y regulatorio, así como la trayectoria para la conformación del ALCA, ha de procederse a la especificación de las medidas a ser implantadas en el hemisferio a través del tiempo, en todos y cada uno de los campos y disciplinas cobijados por el acuerdo. Este es uno de los requisitos para propender por la sostenibilidad y profundización del proceso de configuración del área hemisférica de libre comercio.

El tema sobre la secuencia y cronograma no es trivial, en especial cuando se trata de áreas de libre comercio con la participación de países en desarrollo. En efecto, en la literatura económica se muestran los efectos desestabilizadores potenciales susceptibles de reproducirse en países que liberalizan simultáneamente el comercio de bienes y los flujos de capitales. De ahí que en un área de libre comercio que abarque las inversiones y los servicios financieros, deberá prestarse cuidadosa atención al diseño de la secuencia entre la liberalización del comercio de bienes con liberalizaciones en otros campos que puedan afectar el volumen y la composición de las transacciones de la cuenta de capitales.

D. Tratamiento de la problemática distributiva de los beneficios derivados del proceso

El libre comercio no es un fin en sí mismo. Los países participan en acuerdos de libre comercio para buscar el aprovechamiento de oportunidades favorables para el crecimiento y desarrollo. Claro está que también se incurre en costos, especialmente en las primeras etapas cuando se realizan ajustes en los patrones de comercio y

en la localización de recursos. Los países más desarrollados están en mejores condiciones para usufructuar los beneficios del libre comercio y para absorber los costos resultantes. Además, mientras mayor sea el grado de integración entre las economías en antelación a la formalización del área de libre comercio -tal como ocurrió en el caso del TLCAN-, tanto menos difícil habrá de ser la transición al libre comercio intrarregional. Por ello es que en presencia de divergencias en niveles de desarrollo entre naciones miembros, como ocurre en el caso del hemisferio americano, el tema de la distribución de beneficios entre países socios del ALCA es una preocupación legítima para muchos países que afecta la "voluntad política" tanto para construir un área de libre comercio en las Américas como para asegurar la sostenibilidad de los compromisos comunitarios.

Ante la extrema heterogeneidad de niveles de desarrollo y bajo el propósito de promover la democracia y el desarrollo en el hemisferio, resulta inevitable tomar una decisión sobre el otorgamiento, al menos temporal, de apoyo a algunos países miembros para mejorar su capacidad de aprovechamiento de las oportunidades de la integración hemisférica. A este aspecto se requiere una mayor precisión a lo expresado en la Declaración Ministerial de Cartagena, consistente en el "...compromiso de buscar activamente los medios para proporcionar oportunidades tendientes a facilitar la integración de las economías más pequeñas y aumentar su nivel de desarrollo".

Los países más desarrollados han demostrado creciente escepticismo hacia el tema. Ello es debido en parte a la creencia de algunos de que el libre comercio es "bueno bajo cualquier circunstancia" y de que los costos de abstenerse

de participar en el ALCA superan con creces a los de asociarse con los otros países del hemisferio. Pero también en razón a los problemas observados en el pasado con la aplicación del trato diferencial entre países que sin haber contribuido a acelerar el proceso de integración, tampoco garantizó el logro de los objetivos pretendidos por los países "desaventajados". Aunque el principio de tratamiento diferencial fue incorporado en los acuerdos de integración en Latinoamérica durante los años sesenta y setenta, la eficacia de su implementación ha venido siendo cada vez más objeto de debate.

No obstante la presencia de problemas como los mencionados, es difícil imaginar que un área de libre comercio en el hemisferio americano con países de tan diversos niveles de desarrollo pueda ser sustentable sin la adopción de mecanismos comprensivos para el trato de las economías miembros menos desarrolladas. Pero para poder superar problemas como los observados en el pasado, tales mecanismos deben ser transparentes y susceptibles de ser evaluados (en términos de su efectividad).

De acogerse algún tipo de tratamiento diferencial durante al menos un período de transición a las nuevas condiciones de competencia en un mercado integrado en el hemisferio, habrían de acordarse los criterios para seleccionar: los países socios "elegibles" de un estatus preferencial, los campos y disciplinas específicas en las que se instrumentarían compromisos con exigencias diferenciales entre socios -distinguiéndose entre aquellos con estatus preferencial y los demás-, la temporalidad del trato preferencial y los criterios para la evaluación de los impactos redistributivos de las medidas preferenciales en favor de los países socios "elegidos".

E. Diseño del arreglo institucional en las etapas de diagnóstico, negociación y funcionamiento del ALCA

Para comenzar es de anotar que durante la primera etapa del proceso del ALCA, consistente en la de relevamiento de información y en la de elaboración de un diagnóstico sobre la situación prevaleciente en la región en cada uno de los campos de política económica y de las disciplinas seleccionadas, los países han decidido contar con la colaboración del Comité Tripartito para la provisión de asistencia técnica, apoyo logístico, procesamiento informático y evaluación analítica de los documentos y bases estadísticas suministradas por las autoridades gubernamentales nacionales.

Hasta ahora ha venido siendo eficaz el papel del Comité Tripartito, al punto de haber sido resaltado en la declaración de la reciente Cumbre Ministerial celebrada en Cartagena: "Reconocemos y agradecemos el importante trabajo analítico y técnico realizado por el Comité Tripartito en apoyo de los grupos de trabajo...solicitamos al Comité que continúe brindando apoyo...según lo requieran los grupos...". Sin embargo, debe llamarse la atención al hecho de que en las siguientes etapas del proceso se hará necesario contar con un esquema institucional más elaborado y sistemático.

La "nueva" institucionalidad para adelantar la siguiente etapa -la de negociación del acuerdo de libre comercio- podría incorporar algún tipo de mecanismo con funciones secretariales, y su naturaleza y alcance dependerán del tipo de acuerdo de libre comercio que se decida negociar, entre otros factores. Así, por ejemplo, si se decidiera proceder a la negociación integral de un acuerdo bajo el esquema seguido en la Ronda

Uruguay -sobre todos y cada uno de los campos regidos por la OMC-, habría de adoptarse un arreglo institucional de mayor "complejidad", por decirlo así, que el requerido para el caso en que se optara por negociar un acuerdo tradicional de libre comercio circunscrito al mero ámbito de bienes.

De cualquier manera, el mecanismo institucional deberá servir para dar seguimiento al proceso de negociación, evaluar el progreso observado bajo criterios homogéneos y consistentes, identificar problemas, sugerir soluciones, proveer información y brindar continuidad al proceso en medio de cambios de gobiernos y de funcionarios públicos a lo largo de una prolongada preparación del ALCA. Al fin de cuentas, el ALCA no es tan disímil a la Ronda Uruguay: pocos estarían en desacuerdo que la Secretaría del GATT jugó un papel invaluable con la asistencia prestada a los gobiernos en las arduas negociaciones multilaterales.

La siguiente etapa de perfeccionamiento y aplicación del acuerdo conllevaría "nuevas" exigencias institucionales para contribuir a la supervisión del proceso y velar por el cabal cumplimiento de los compromisos pactados a nivel comunitario. Ahora bien, ante la heterogeneidad de ingresos nacionales en el hemisferio, habría la necesidad de institucionalizar algún mecanismo de financiamiento para el ajuste con miras a asegurar la sostenibilidad y éxito del ALCA. Por supuesto, la organización institucional dependerá no solamente de los aspectos funcionales del acuerdo sino también del grado de soberanía que los países estén dispuestos a ceder y, por ende, del grado de supranacionalidad deseado para la conducción del ALCA.

No obstante la importancia de ir desarrollando el arreglo institucional en la medida en que se

profundice en el proceso integracionista, debería prestarse debida atención al tema para evitar experiencias observadas en el pasado que adolecieron de la instauración de un exagerado "sobredimensionamiento" institucional. Afortunadamente, el que el TLCAN y otros nuevos acuerdos de integración firmados recientemente en la región no dispongan sino de estructuras institucionales simples, sugiere la conciencia existente sobre la problemática.

F. Disposición de asistencia técnica

Acuerdos sostenibles deben estar sustentados en negociaciones bien preparadas por las diferentes partes involucradas. La negociación de un área de libre comercio es tanto más complicada cuanto mayores sean la profundidad y el ámbito de las disciplinas incorporadas en el acuerdo. De ahí que la preparación de las negociaciones del ALCA deba resultar muy exigente para la casi totalidad de los países latinoamericanos y caribeños. En efecto, ningún país de América Latina ni del Caribe puede siquiera aspirar a contar con el acervo y la calidad técnica de los recursos disponibles en las instituciones oficiales responsables de preparar las negociaciones comerciales de los Estados Unidos y el Canadá.

Hasta ahora el Comité Tripartito ha provisto asistencia técnica requerida por los grupos de trabajo. Pero en la medida en que se entre en la etapa de negociaciones, se necesitará un arreglo institucional más sistemático y elaborado. En la etapa de diagnóstico y preparación de las negociaciones se requiere proveer asistencia técnica y apoyo operativo e institucional para la calificación de funcionarios nacionales y la preparación de equipos negociadores como paso necesario -aunque no suficiente- para la participación e injerencia en las decisiones por parte de aquellos países de menor desarrollo relativo.

En la etapa de implantación y perfeccionamiento del acuerdo debe resaltarse la conveniencia de la prestación de apoyo técnico y operativo para el desarrollo legal y diseño instrumental en el caso de países con un andamiaje jurisdiccional y administrativo insuficientemente desarrollado como para la instrumentación y aplicación operativa de un acuerdo de la naturaleza del ALCA. Es de mencionar que hasta hace poco tiempo los acuerdos de integración en América Latina y el Caribe adolecían de un insuficiente rigor en el diseño y aplicación de reglas transparentes y efectivas. No obstante, dicha situación deberá ser corregida en buena medida para poder dar cumplimiento a las obligaciones emanadas de la OMC.

G. Identificación y tratamiento de temas de especial "sensibilidad" política y económica

Los cuatro grupos de trabajo instituidos en la Cumbre Ministerial de Cartagena incorporan temas de cierta "sensibilidad". Pero todavía quedan por ser tratados algunos de los temas más controvertidos: agricultura, medio ambiente y estándares laborales. Si bien es claro que una discusión prematura sobre temas altamente "sensibles" puede erosionar el consenso para avanzar en la conformación del ALCA, también resulta innegable que dichos temas requieren ser tratados con especial cuidado cuando el proceso haya adquirido una cierta dinámica.

Aunque la agricultura participa con apenas el 12% del comercio hemisférico, representa una proporción sustancial de las exportaciones de más de la mitad de los países americanos. Además es un sector que usufructua un trato especial, entre otras razones, por consideraciones no económicas y debido a la intermediación de intereses domésticos poderosos. A pesar de su importan-

cia, hasta ahora no se ha hecho mención en las declaraciones ministeriales al tratamiento que se le habría de otorgar al sector agropecuario en el hemisferio. La armonización de políticas comerciales en el sector agropecuario podrá enfrentar el tipo de obstáculos presentados a lo largo de las negociaciones de la Ronda Uruguay.

Los países pobres y ricos asignan una diferente valoración social y económica al uso de recursos como el medio ambiente y el trabajo. El libre comercio y la globalización de la economía mundial pueden conducir a una confrontación de valoraciones en la medida en que la competencia comercial agudiza la sensibilidad a la presencia de externalidades sociales negativas asociadas con el mayor intercambio comercial entre países de diversos nivel de desarrollo. Deben tomarse debidas precauciones al momento de decidir sobre el tratamiento comunitario de este tipo de temas a fin de evitar validar cualquier intención de imponer trabas u obstáculos velados al comercio. No debe olvidarse que todavía no se han podido desarrollar argumentos sólidos en el marco de la teoría del comercio internacional sobre la "bondad" u "optimalidad" de la imposición de medidas de índole comercial para "corregir" diferencias en estándares laborales o medioambientales, por ejemplo.

H. Difusión de información y promoción de la participación pública

Acuerdos técnicamente sustentables entre gobiernos constituyen una condición necesaria, pero no suficiente para el éxito de un ALCA en una base perdurable. Un acuerdo de libre comercio exitoso requerirá la aceptación por parte de los sectores empresariales, laborales, no gubernamentales y del público en general. Hasta ahora el proceso del ALCA no ha hecho mayores esfuerzos efectivos para promover la participación de la sociedad civil. El ciudadano común

no sabe qué es el ALCA; los empresarios se sienten marginados por no disponer de información de los grupos de trabajo; los sectores laborales son cautelosos por las consecuencias del libre comercio; en tanto que las ONG no saben cómo gestionar sus intereses particulares.

Dentro del propósito de auspiciar la participación de los sectores empresarial, laboral y no gubernamentales en el proceso de diseño, configuración y seguimiento del ALCA, conviene definir el esquema y modalidad de interacción, consulta y concertación entre agrupaciones representativas de los sectores económicos y de la opinión pública, por una parte, y las autoridades gubernamentales responsables de adelantar las negociaciones hemisféricas, por la otra. Una prioridad indiscutible consiste en mejorar los canales de comunicación entre los gobiernos y los actores nacionales, dado que la negociación hemisférica es de carácter básicamente intergubernamental. Este es un campo que impone importantes desafíos para muchos países de América Latina y el Caribe.

La importancia de lograr la mayor participación posible de la sociedad civil a todo lo largo del proceso del ALCA es relevada al momento de evaluar la experiencia observada por algunos esquemas integracionistas en Latinoamérica, en los que se incurrió en una excesiva participación "cuasi-excluyente" por parte de las autoridades gubernamentales responsables y de los funcionarios encargados (en los organismos regionales de integración) y, consecuentemente, a un relegamiento o "marginación" del resto de sectores no gubernamentales. Este fenómeno ha sido denominado en círculos especializados como "la burocratización excluyente del proceso de integración económica". Entretanto, fallas en la comunicación han contribuido a la agudización de controversias domésticas en los Estados Unidos alrededor del TLCAN.

I. Profundización de procesos regionales de integración en un ambiente de apertura económica y de observancia de los compromisos de la OMC

La búsqueda de la conformación y perfeccionamiento de un acuerdo de libre comercio en las Américas en el mediano y largo plazos sólo será verdaderamente exitosa a condición de que el proceso hemisférico pueda contribuir a la consolidación de propósitos fundamentales de las naciones americanas en medio de una globalización de la competencia como la actual. En efecto, la materialización del ALCA conlleva la satisfacción de diversas exigencias en otros campos relacionados con la propia integración regional: consolidar el proceso de apertura económica y reforma estructural implantado en los países latinoamericanos a partir de la década de los ochenta; dar pleno cumplimiento a los compromisos multilaterales emanados de la negociación de la Ronda Uruguay; progresar en los niveles de integración entre algunos de los países del hemisferio en el contexto de acuerdos bilaterales o subregionales -lo que dependerá de la trayectoria decidida para la conformación del ALCA (como se mencionó previamente bajo el desafío número 2)-; y preparar posiciones colectivas para una eventual negociación multilateral en un futuro previsible en el marco de la OMC.

Sobra insistir que la conformación del ALCA depende en última instancia de la prevalencia del "regionalismo abierto" en el hemisferio, con la condición de que el ALCA constituya efectivamente un proyecto prioritario dentro de la estrategia de inserción internacional tanto para los Estados Unidos y el Canadá como para cualquier otro grupo subregional decisivo como es el caso del MERCOSUR.

V. UNA OBSERVACION FINAL

El proyecto del ALCA constituye un hecho sin antecedentes en las relaciones económicas y políticas entre países del hemisferio americano. El proceso ha progresado en su primera etapa de preparación técnica y dejado algunas experiencias útiles para el lanzamiento de iniciativas de integración regionales. Algunos observadores han criticado el proceso, entre otras razones, por no haberse establecido la fecha de iniciación de negociaciones. Sin embargo, dado que la Ronda de Uruguay requirió cinco años de preparación previa, no es realista ni conveniente esperar que en un proyecto de largo plazo e igualmente complejo que la Ronda se dé comienzo a negociaciones apenas 18 meses después de haber sido lanzado por los jefes de Estado.

Sin duda, existe un sinnúmero de decisiones cruciales que han de ser afrontadas tanto en el corto plazo como en el prolongado período de negociaciones a lo largo de los próximos años. Como se mencionó, algunos son referidos a la mecánica de negociaciones. Pero no se debe perder de vista que uno de los desafíos centrales para todo el proyecto consiste en el compromiso de los gobiernos del hemisferio con el "regionalismo abierto" y en la preponderancia del ALCA dentro de sus estrategias de inserción internacional. Además, innegablemente existen desafíos fundamentales que van más allá del comercio per se: ante la extrema heterogeneidad de niveles de desarrollo, deberán desarrollarse mecanismos efectivos para la incorporación al proceso tanto de naciones como de sus sociedades civiles. Sólo de esta manera el ALCA podrá contribuir a que la liberalización comercial pueda compatibilizarse con prosperidad y democracia en los países del hemisferio americano.

Publicaciones de Fedesarrollo para la venta*

Título	Precio en el exterior (US\$)	Precio en Colombia (\$)
<i>Introducción a la macroeconomía colombiana</i> , E. Lora, J. A. Ocampo y R. Steiner, coordinadores, tercer Mundo Editores - Fedesarrollo, Tercera edición revisada y actualizada, 1994	35.00	18.300
<i>Afluencia de capitales y estabilización en América Latina</i> , R. Steiner, compilador, Tercer Mundo Editores Fedesarrollo, 1994	35.00	20.000
<i>Los capitales extranjeros en las economías latinoamericanas</i> , J. A. Ocampo, editor Banco Interamericano de Desarrollo, BID - Fedesarrollo, 1994	23.00	14.000
<i>Estabilización y crecimiento. Nuevas lecturas de macroeconomía colombiana</i> , R. Steiner, compilador, Tercer Mundo Editores - Fedesarrollo, 1994	23.00	13.900
<i>Macroeconomía de los flujos de capital. En Colombia y América Latina</i> , M. Cárdenas S. y L. J. Garay, compiladores, Tercer Mundo Editores - Fedesarrollo - Fescol, 1993	47.00	30.900
<i>Inflación y estabilización en América Latina: nuevos modelos estructurales</i> , J. A. Ocampo, compilador, Tercer Mundo Editores - Fedesarrollo, 1990	23.00	13.000
<i>Colombia ante la economía mundial</i> , M. Urrutia, compilador, Tercer Mundo Editores - Fedesarrollo, 1993	35.00	19.000
<i>Técnicas de medición económica: metodologías y aplicaciones en Colombia</i> , E. Lora, Tercer Mundo Editores Fedesarrollo, segunda edición corregida y aumentada, 1991	45.00	23.800
<i>El gobierno Barco. Economía política y desarrollo social en Colombia, 1986-1990</i> , M. Deas y C. Ossa, coordinadores, Fondo Cultural Cafetero - Fedesarrollo, 1994	35.00	23.500
<i>Ensayos de historia monetaria y bancaria de Colombia, 1850-1939</i> , F. Sánchez, compilador, Fedesarrollo - Asociación Bancaria - Tercer Mundo Editores	30.00	16.900
<i>Historia económica de Colombia</i> , J. A. Ocampo, compilador, Tercer Mundo Editores, Fedesarrollo, 1990	35.00	17.700
<i>El comercio exterior y la política internacional del café</i> , R. Junguito y D. Pizano, coordinadores, Fondo Cultural Cafetero - Fedesarrollo, 1994	35.00	17.300
<i>Producción de café en Colombia</i> , R. Junguito y D. Pizano, Fondo Cultural Cafetero - Fedesarrollo, 1991	30.00	14.200
<i>La corrupción administrativa en Colombia. Diagnóstico y formas de combatirla</i> , F. Cepeda, coordinador, contraloría General de la República - Fedesarrollo - Tercer Mundo Editores, 1994 (incluye separata)	22.00	8.900
<i>La autonomía del Banco de la República, economía política de la reforma</i> , R. Steiner, compilador, Tercer Mundo Editores - Fedesarrollo 25 años, 1995	35.00	16.800
<i>El salto social en discusión, políticas sociales 1994-1998</i> , E. Lora y C. Lanzatta, coordinadores, Tercer Mundo Editores - PNUD - Fedesarrollo 25 años, 1995	35.00	17.900
<i>Distribución del ingreso y desarrollo económico, Colombia en el siglo XX</i> , J. L. Londoño, Tercer Mundo Editores Banco de la República - Fedesarrollo 25 años, 1995	35.00	15.900
<i>Análisis de coyuntura económica, métodos aplicados en América Latina</i> , E. Lora y J. Vial, coordinadores, Tercer Mundo Editores - Fedesarrollo 25 años, 1995	25.00	13.000
<i>Economía opinión, 25 años</i> , H. G. Buendía, editor, Tercer Mundo Editores - Colciencias, 1995	22.00	9.500
<i>Misión de Estudios del Mercado de Capitales</i> , Ministerio de Hacienda, Banco Mundial y Fedesarrollo, Tercer Mundo Editores, 1996	47.00	30.000
Suscripción anual a <i>Coyuntura Económica</i> (cuatro Revistas)	268.00	66.000
Revista <i>Coyuntura Económica</i> (valor unitario)	67.00	16.500
Suscripción anual a <i>Coyuntura Social</i> (dos revistas)	134.00	30.000
Revista <i>Coyuntura Social</i> (valor unitario)	67.00	15.000

* Válida hasta diciembre 31 de 1996

NOTA. A nivel nacional: si cancelan con cheques de otras plazas, favor incluir \$3.000 por concepto de transferencia bancaria. Los cheques deben ser girados a nombre de Fedesarrollo.

Informes de Investigación

Adpostal



Llegamos a todo el mundo !

**CAMBIAMOS PARA SERVIRLE MEJOR
A COLOMBIA Y AL MUNDO**

ESTOS SON NUESTROS SERVICIOS

VENTA DE PRODUCTOS POR CORREO
SERVICIO DE CORREO NORMAL
CORREO INTERNACIONAL
CORREO PROMOCIONAL
CORREO CERTIFICADO
RESPUESTA PAGADA
POST EXPRESS
ENCOMIENDAS
FILATELIA
CORRA
FAX

LE ATENDEMOS EN LOS TELEFONOS
243 8851 - 341 0304 - 341 5534
980015503
FAX 283 3345

Apertura comercial y diferencial salarial en Chile*

*Patricio Meller
Andrea Tokman*

I. INTRODUCCION

En este trabajo se examina el efecto que ha tenido la apertura comercial chilena sobre el diferencial salarial empleado/obrero del sector manufacturero chileno. El artículo se organiza de la siguiente manera: En la primera sección se describen las teorías de comercio que explican la posible relación entre comercio y diferencial salarial. Además, se señala cuál ha sido la discusión con respecto a este tema tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo.

En la segunda y tercera sección se examinan los cambios observados en el diferencial salarial en el sector manufacturero chileno para el período

1968-92. Utilizando distintos quiebres temporales, correspondientes a los diferentes procesos de apertura comercial, se examinan los cambios que experimenta la variable previamente mencionada. En la sección dos, el análisis es de una naturaleza descriptiva; en cambio, la sección tres tiene un enfoque más analítico.

Los principales resultados obtenidos son:

a) Al comparar el período preapertura comercial (antes de 1974) y el período postapertura, se aprecia lo siguiente: Hay un importante incremento en el diferencial salarial empleado-obrero. Sin embargo, cuando el período se restringe a aquel correspondiente al de expansión de las exportaciones, i.e. a partir de 1984, entonces es posible apreciar una disminución en el diferencial salarial empleado-obrero.

En síntesis, podría decirse que el punto de partida influye de manera importante en determinar lo sucedido con la evolución del diferencial salarial. En el caso chileno, los resultados econométricos

* Este artículo es el Tercer Capítulo del libro *El Modelo Chileno. Crecimiento y Equidad* (editor: Patricio Meller). Los autores agradecen los valiosos comentarios de Raúl E. Sáez, Jaime Saavedra, Ricardo Paes de Barros, Victor Tokman, Ricardo Paredes y Daniel Martínez a versiones preliminares de este trabajo. Como es tradicional, el contenido de este documento es de responsabilidad exclusiva de sus autores.

sugieren que la (drástica) primera apertura comercial (de la década del 70) generó un notable incremento en el diferencial salarial empleado-obrero. Esto puede haber estimulado a la mano de obra chilena a incrementar su nivel de calificación. El mayor aumento relativo de mano de obra calificada y la expansión de las exportaciones en la década del 80 han tendido a reducir el diferencial salarial empleado-obrero en el período reciente. Pero el diferencial salarial observado en la década del 90 es en general superior a aquel observado a fines de la década del 60.

b) En el período postapertura (post-1974) y particularmente en el período de expansión exportadora se aprecia que el diferencial salarial empleado-obrero del sector exportador manufacturero es claramente superior a aquel del sector manufacturero competitivo con importaciones.

Como contrapartida de lo anterior el sector manufacturero competitivo con importaciones tiene una composición relativa más intensiva en empleados que aquella observada en el sector exportador manufacturero; este último es relativamente más intensivo en obreros. Este tipo de resultados supuestamente sería consistente con la teoría HOS; sin embargo, la mayor parte de las exportaciones manufactureras chilenas está orientada al mercado latinoamericano y no a aquel de los países desarrollados.

c) El cambio observado en el diferencial salarial y en la intensidad de uso de los trabajadores puede deberse no sólo a cambios en la demanda relativa de trabajadores calificados y no calificados (debidos al cambio en el régimen comercial), sino también a aumentos en su oferta relativa; este es un fenómeno que estará presente y que se infiere del tipo de resultados obtenidos.

d) En forma similar a lo observado en otros estudios¹, no hay evidencia robusta del efecto del mecanismo de cambio de precios relativos sobre el diferencial salarial. De hecho, se observa un efecto estadísticamente significativo sólo para el sector competitivo con importaciones.

II. COMERCIO, EMPLEO Y SALARIOS

A. Revisión de los fundamentos teóricos básicos

En esta sección se revisan los fundamentos teóricos básicos del comercio internacional para visualizar la relación existente entre comercio, empleo y salarios.

i) La teoría de Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) plantea que el patrón de comercio de un país está determinado por la dotación relativa de factores productivos. En consecuencia, un país A que es relativamente abundante en mano de obra respecto de un país B, en el intercambio comercial entre A y B, el país A va a exportar bienes que son (relativamente) intensivos en trabajo y va a importar (del país B) bienes que son (relativamente) intensivos en capital. En otras palabras, según la teoría HOS el comercio se basa en las diferencias relativas de factores productivos que poseen los países; el propósito del comercio consistiría en reducir los efectos generados por dichas diferencias.

Los supuestos centrales de la teoría HOS son: i) todos los países utilizan la misma tecnología (y no hay posibilidad de reversión de técnicas productivas)²; ii) no hay economías de escala (este supuesto elimina la influencia del tamaño

¹ Ver Lawrence y Slaughter (1993), Hanson y Harrison (1995), Sachs y Shatz (1994) y Revenga y Montenegro (1995).

del país); iii) todos los consumidores tienen el mismo patrón de preferencias (este supuesto elimina la influencia de la demanda local sobre la producción y el comercio); iv) los bienes poseen distintas intensidades de uso de factores productivos (por ejemplo, los autos son intensivos en capital y la ropa es intensiva en trabajo); v) los países poseen distintas dotaciones relativas de factores productivos.

En síntesis, según la teoría HOS, las ventajas comparativas de un país dependen de su dotación relativa de factores productivos; el comercio (libre) induce a un país a especializarse en la producción de aquel bien que es relativamente intensivo en el factor productivo (relativamente abundante en el país en cuestión).

ii) El Teorema de Stolper-Samuelson plantea que cualquier protección o barrera comercial (arancelaria o no-arancelaria) que genere un aumento en el precio del bien importado va a beneficiar de manera no ambigua al factor productivo que es utilizado intensivamente en la producción local del bien competitivo (o sustituidor) con el bien importado. En otras palabras, en un mundo en que hay dos países, dos bienes y dos factores productivos, la existencia de barreras comerciales "ayuda" al factor escaso, i.e., aumenta el pago que recibe; de manera equivalente, el libre comercio "perjudica" al factor escaso y "beneficia" al factor (relativamente más) abundante.

Un país como Chile, que es relativamente abundante en mano de obra y cuyo comercio se

concentra con los países desarrollados, al introducir barreras comerciales aumenta el pago al factor capital; en consecuencia, al aplicar un proceso de apertura comercial y por ende al reducir las barreras proteccionistas, va a beneficiar al factor trabajo, i.e., va a haber un aumento del salario real de la mano de obra. Exactamente la situación opuesta ocurriría en un país como Estados Unidos que es relativamente abundante en capital; barreras proteccionistas protegen a su factor escaso trabajo, aumentando el nivel del salario real, mientras que un incremento del comercio libre produciría el efecto contrario.

El mecanismo por medio del cual (supuestamente) opera el teorema de Stolper-Samuelson es a través del cambio de precios relativos de los bienes. En efecto, una apertura comercial implica una reducción arancelaria y/o eliminación de barreras no tarifarias; esto genera un cambio en los precios relativos de los bienes del país. Luego, la disminución del precio relativo de un bien previamente protegido reduce el precio del factor productivo que es utilizado más intensivamente en la producción de dicho bien y, en consecuencia, aumenta el precio relativo del otro factor productivo. Este mecanismo vincula el precio relativo de los bienes con el precio relativo de los factores productivos; dada la interacción descrita, ésta es totalmente independiente de la dotación relativa de factores productivos existentes en el país. Todo esto sugiere que la existencia de barreras proteccionistas aumenta el ingreso (o pago) real del factor productivo que es utilizado de manera relativamente más intensiva en la producción local del bien competitivo con el importado³; en consecuencia, la apertura comercial tiene el efecto contrario.

² Para un determinado rango relevante de precios relativos de factores productivos, si la técnica Z_1 es más eficiente (económicamente) que la técnica Z_2 en un período t_1 , entonces en un período t_2 la técnica Z_2 no puede ser más eficiente (económicamente) que la técnica Z_1 ; esto significa que no existe reversibilidad de técnicas productivas.

³ Ver Bhagwati (1959).

Supongamos que un país produce dos bienes: autos que son intensivos en el uso de capital (K) y confecciones (de ropa) que son intensivos en trabajo. Sea P_A/P_C el precio relativo de los bienes (autos/textiles); sea r/s el precio relativo del retorno del capital (r) respecto del salario (s). La relación existente entre el precio relativo de los bienes (P_A/P_C) y de los factores productivos (r/s) es positiva; a medida que se incrementa el precio relativo P_A/P_C (ver Gráfico 8), aumenta el costo del capital en relación al salario. Supongamos que este país tiene una dotación relativa intensiva en trabajo⁴. En la situación inicial hay barreras al comercio; el equilibrio sería el punto M. Si hay una liberalización comercial, el nuevo equilibrio será el punto N, en que el nuevo precio relativo P_A/P_C corresponderá al precio internacional; este precio relativo es inferior al que prevalece en el punto M porque el país no tiene ventajas comparativas para la producción de autos. La disminución de P_A/P_C genera una disminución en el precio relativo de los factores productivos r/s ; en consecuencia, hay un aumento relativo del salario. La disminución del precio relativo P_A/P_C estimula en el país la expansión productiva de confecciones; como estos bienes son más intensivos en mano de obra, se genera una mayor demanda por el factor trabajo. Esta mayor demanda corresponde a un desplazamiento (hacia arriba y a la derecha, más lejos del origen) a una mayor productividad del factor trabajo inducida por el mayor precio relativo de las confecciones. En síntesis, como se puede apreciar, la protección comercial favorece al factor escaso (en este caso, el factor capital), mientras que la apertura comercial favorece al factor trabajo.

⁴ Este supuesto puede omitirse; ver Krugman y Obstfeld (1991).

Un supuesto crucial para la operación del mecanismo descrito previamente es que no haya una especialización productiva completa en el país; i.e., el aumento del precio relativo de bienes no debería inducir al país a especializarse (completamente) en la producción del bien cuyo precio (relativo) se ha incrementado. Si el país se especializara completamente en la producción de dicho bien, aumentos sucesivos del precio de este bien aumentarían el precio de *ambos* factores productivos utilizados en la producción del bien en cuestión.

iii) El teorema de Rybczynski examina las consecuencias resultantes de la expansión en la oferta de un factor productivo. Si hay pleno uso de los factores productivos de un país, un aumento de la oferta de un factor productivo, por ej., capital, va a aumentar la producción de aquel bien que es relativamente intensivo en capital y va a reducir la producción del otro bien. Por ejemplo, supongamos que un país produce sólo dos bienes, recursos naturales (RN) (relativamente) intensivos en capital y confecciones (relativamente) intensivas en trabajo; en la situación inicial hay pleno uso de los factores productivos. Si aumenta la oferta de capital, en el nuevo equilibrio con pleno uso de los factores productivos se genera una expansión de la producción de RN y una contracción en la producción de confecciones.

Un supuesto crucial para que se generen las consecuencias sugeridas por el teorema de Rybczynski es que el precio relativo de los bienes permanezca constante cuando se genera la expansión del factor productivo; este supuesto es tradicionalmente válido para un país pequeño.

iv) De la teoría HOS es posible inferir que el incremento del comercio entre dos países puede

generar una "tendencia hacia la igualdad del precio de los factores productivos". En efecto, de acuerdo con la teoría HOS un país exporta aquellos bienes relativamente intensivos en el factor abundante e importa bienes relativamente intensivos en el factor escaso; en consecuencia, la intensificación del comercio va a incrementar la demanda derivada por el factor abundante y va a disminuir la demanda derivada por el factor escaso. Esto genera desplazamientos en las demandas derivadas locales por los factores productivos que inducen cambios de precios relativos (de estos factores productivos) que reducen el diferencial existente respecto de los precios internacionales.

Extendiendo el resultado anterior, Samuelson (1948, 1949) ha planteado el teorema de igualdad o convergencia del precio de factores productivos. En un mundo en el que hay dos países A y B (en que el país A puede ser un país desarrollados (PD) y el país B puede ser un país en desarrollo (PED)) que comercian entre sí, el comercio de bienes va a generar una igualdad del precio de los factores productivos de ambos países sin que haya movimiento de factores entre los países. Según este teorema, el comercio de bienes generará la igualdad del precio de los factores productivos entre los dos países.

En síntesis, el teorema de igualdad de precios de los factores productivos ("factor price equalization theorem") plantea que si hay comercio libre, el intercambio comercial va a generar la igualdad del salario real y del retorno del capital en los distintos países; este resultado se genera, como se señaló previamente, sin que haya movilidad internacional de factores productivos (ni migraciones y ni movimiento de capitales).

Se ha sugerido distinguir entre convergencia absoluta y convergencia relativa del precio de

los factores productivos; la convergencia relativa requiere supuestos menos restrictivos (Wood, 1994). Es posible que haya convergencia relativa sin que se genere convergencia absoluta. En efecto, en un mundo en el que todos los factores productivos pueden cruzar las fronteras con excepción de la gente, las ventajas comparativas estarían basadas en la dotación relativa de mano de obra calificada (capital humano) y no calificada. Las remuneraciones de ambos tipos de mano de obra son superiores en los PD respecto de los PED; sin embargo, el comercio puede que genere una convergencia (relativa) en las remuneraciones relativas de trabajadores calificados y no calificados sin que se genere una igualdad o convergencia (absoluta) en los niveles de remuneraciones de los individuos de ambos tipos de países. Esto se debe fundamentalmente a la especialización productiva; cuando hay comercio los países tienden a especializarse en la producción de distintos bienes, los que poseen distintas intensidades de uso de factores productivos, las cuales corresponden a las dotaciones relativas existentes en cada país. Si además existe diferencia en las tecnologías, el uso de la tecnología superior en los PD incrementa la productividad de la mano de obra calificada y no calificada, generando mayores niveles absolutos de remuneraciones para ambos tipos de trabajadores de los PD (en relación a los PED) aun cuando pudiera haber una convergencia en los salarios relativos⁵.

v) Por último, en los teoremas anteriores la introducción de un determinado supuesto puede generar resultados distintos. Un modelo relevante

⁵ Se está imponiendo implícitamente que la tecnología moderna es generada en los PD y siempre hay un rezago en los PED en la incorporación de este tipo de tecnología.

es aquel que supone la existencia de factores específicos dentro de un país⁶; i.e., hay un factor que no puede ser reasignado entre los sectores productivos. Esta especificidad del factor, o su inamovilidad, implica que dicho factor tendrá una remuneración diferenciada en cada sector. Si todos los factores fueran específicos para la producción de un determinado bien, el pago a cada factor productivo va a depender fundamentalmente del precio del bien, no habiendo igualdad en el pago a un mismo factor incluso dentro de un mismo país.

En síntesis, los teoremas descritos previamente plantean que cuando dos países comercian entre sí, lo que ocurre no es solamente un intercambio de bienes, sino que hay algo adicional. De manera implícita, los países están intercambiando entre sí factores productivos, los cuales están incorporados en los bienes. El país que tiene una dotación relativa intensiva en trabajo exporta mano de obra e importa capital. La existencia de comercio se explica justamente debido a estas diferencias de factores existentes entre los países.

Por otra parte, como cada país tiende a producir preferentemente aquellos bienes en los cuales tiene ventajas comparativas, el intercambio comercial constituye un juego de suma positiva; i.e., ambos países experimentan una ganancia de bienestar. Sin embargo, dentro de un país, va a haber sectores ganadores y sectores perdedores; los cambios en los precios relativos de los bienes generados por el comercio alteran el precio relativo de los factores productivos afectando de esta manera la distribución del ingreso.

B. Revisión de la discusión en los países desarrollados

La discusión en los países desarrollados se ha enfocado en la naturaleza de la relación entre empleo y comercio de manufacturas⁷. Con respecto al empleo en el sector manufacturero de los países desarrollados es posible hacer tres observaciones (Sachs y Shatz, 1994): i) El empleo total manufacturero está cayendo. ii) Es evidente que la caída en el empleo es relativamente mayor para los trabajadores no calificados (o menos calificados). iii) Hay un aumento en el diferencial salarial entre trabajadores no calificados (o menos calificados) y calificados del sector manufacturero.

Estas tendencias han ocurrido en un período en el que el comercio manufacturero ha aumentado y, específicamente, cuando las exportaciones desde países en desarrollo hacia mercados de países desarrollados han aumentado.

En general, la baja tasa de creación de empleos manufactureros en PD actualmente se debe a varios factores, dentro de los cuales el comercio y los cambios tecnológicos son considerados los más importantes.

En un mundo con libre movilidad del capital y restricciones a la movilidad del trabajo entre países, la teoría HOS sugiere que, dadas las dotaciones relativas de factores en el comercio entre países más y menos desarrollados, los PD deberían exportar productos intensivos en el uso de mano de obra calificada mientras que los PED deberían exportar bienes intensivos en mano de obra menos calificada.

⁶ Para referencias sobre este tema, ver Deardoff y Akura (1994).

⁷ Para referencias sobre visiones distintas en este tema ver Balassa (1986), Wood (1991) y Sachs y Shatz (1994).

Con respecto a las importaciones de los PD desde los PED, dos efectos han sido observados: en primer lugar, los sectores de los PD que compiten con importaciones desde los PED son relativamente más intensivos en el uso de mano de obra menos calificada que el resto de los sectores de esos países (Wood, 1991). Por ello, las exportaciones manufactureras desde PED con niveles de salarios menores deberían inducir un desplazamiento de trabajadores menos calificados en PD. De hecho, "competencia de bienes producidos en PED con mano de obra barata causaron más que una simple reasignación de trabajo dentro del sector manufacturero de los PD",... "ello efectivamente resultó en una pérdida neta de empleos manufactureros (en EE.UU.)" (Sachs y Shatz, 1994, p. 15).

En segundo lugar, el aumento en la participación de los PED en el comercio mundial (debido a la expansión del comercio de PED, como también por la entrada de nuevos PED) ha aumentado la oferta mundial de exportaciones manufactureras que son relativamente más intensivas en el uso de mano de obra menos calificada. Como resultado de lo anterior, el precio internacional de estos bienes ha caído. Asimismo, las remuneraciones de los trabajadores menos calificados empleados en la producción de este tipo de bienes en PED deberían también experimentar una reducción debido a la caída del valor producto marginal del trabajo menos calificado.

A pesar de lo anterior, existe consenso entre los especialistas de que el efecto de las importaciones de bienes manufacturados de los PD desde los PED tiene sólo un efecto marginal en el empleo manufacturero de los PD. Debe mencionarse que las importaciones manufactureras de los PD desde los PED son sólo una pequeña proporción de sus importaciones manufactureras totales, y que esta proporción es aún menor para las importaciones desde América Latina.

Los cambios tecnológicos han sido considerados, desde el punto de vista empírico, el principal factor determinante de la reducción, o baja tasa de aumento, del empleo en el sector manufacturero de los países desarrollados. Los cambios tecnológicos recientes han sido sesgados hacia el ahorro de mano de obra menos calificada. El viejo temor a que la automatización, los robots y la tecnología moderna lleven a reducir el uso de trabajadores, generando pérdidas de empleos e induciendo al desempleo, está finalmente haciéndose realidad (Krugman y Lawrence, 1994).

El argumento anterior supone que el cambio tecnológico es exógeno, sin embargo, existe una visión alternativa que provee un nexo entre el cambio tecnológico y la expansión del comercio. La reacción de los PD a la competencia de importaciones desde los PED ha sido mediante cambios tecnológicos "defensivos" dirigidos a mantener la competitividad de las empresas manufactureras en los PD. Este tipo de cambio tecnológico, inducido por la competencia de exportaciones manufactureras desde PED, es sesgado hacia el ahorro de empleo: con el fin de hacer frente al diferencial salarial entre PD y PED, los PD están usando nuevas tecnologías generadoras de un diferencial equivalente en la productividad laboral entre PD y PED. Un resultado de ello ha sido que "el crecimiento en productividad ha causado una pérdida de empleos cuatro veces mayor que la causada por el comercio" en la industria textil de los PD (Wood, 1991, p. 28)⁸.

⁸ Otra medida "defensiva" adoptada por las empresas manufactureras de los PD en respuesta a la competencia de importaciones intensivas en mano de obra menos calificada de los PED ha sido el cambio en el mix de productos (Wood, 1991). Una estrategia similar ha sido adoptada por empresas latinoamericanas que han sobrevivido (exitosamente) a la drástica liberalización unilateral del sector externo (Corbo y Sánchez, 1992).

Otra dimensión mencionada en la discusión sobre el comercio entre PD y PED es la siguiente (Sachs y Shatz, 1994): el comercio entre países desarrollados de bienes manufacturados es intraindustrial, mientras que el comercio manufacturero de PD con PED es interindustrial. Este patrón debe llevar a que el comercio manufacturero de PD con PED "será más dañino en términos de movimientos netos de empleo y cambio en los diferenciales salariales entre distintos niveles de calificación laboral"; de hecho, empíricamente, "el comercio con PED... es responsable por casi toda la pérdida neta de empleos (en el sector manufacturero norteamericano)" (Sachs y Shatz, 1994. Por otro lado, las exportaciones manufactureras desde PD a PED son relativamente más intensivas en el uso de mano de obra calificada. En síntesis, se puede decir que los trabajadores más calificados en los PD ganan con el comercio manufacturero con PED, mientras que los trabajadores menos calificados (en el sector manufacturero) pierden (Wood, 1991).

El comercio internacional afecta la asignación de recursos dentro de un país. Suponiendo perfecta movilidad de capital y flexibilidad de precio de factores, el comercio internacional no debería afectar el nivel agregado de estos recursos. Sin embargo, en el mundo real con imperfecta movilidad de capital y rigidez en los precios de los factores (por ejemplo, resistencia a la baja de salarios), la reasignación de la mano de obra y capital inducida por el comercio internacional puede generar problemas sectoriales y regionales. Los cambios en la composición laboral trabajador calificado-no calificado en PD (y PED) son profundos; un aumento en los puestos de trabajo para la mano de obra más calificada no es solución para los menos calificados, "cuyos empleos han desaparecido" (Wood, 1991).

La preocupación, por parte de los gobiernos de los PD y la opinión pública sobre la pérdida de empleos, ha estimulado presiones proteccionistas en contra de las exportaciones manufactureras de PED. Por lo tanto, "no es sorprendente que la política comercial norteamericana (y de los PD) esté sesgada hacia la protección de las industrias intensivas en el uso de mano de obra menos calificada" (Sachs y Shatz, 1994). El argumento de "dumping social"⁹ que ha sido asimilado a "competencia desleal" por algunos países desarrollados, es percibido por los PED como un nuevo mecanismo de los PD para aumentar la barreras proteccionistas.

C. La discusión en los países en desarrollo

Para los PED y, particularmenté para los países latinoamericanos, la expansión de exportaciones de manufacturas constituye un objetivo altamente deseable, debido a que este tipo de exportaciones debería generar un número significativo de empleos "buenos". Adicionalmente, el aumento de las exportaciones manufactureras es un mecanismo importante para la incorporación de tecnología moderna, y con ella, el aumento de la competitividad internacional de las economías latinoamericanas.

¿Cuál sería el efecto en América Latina (AL) de un aumento en su comercio con los PD? Usando

⁹ "Dumping social" se refiere al deterioro de las condiciones laborales en PED más allá de la diferencia existente debido a los distintos grados de desarrollo entre PED y PD. Dado el mundo globalizado de hoy en día, se cree que los gobiernos de PED adoptan medidas para reducir los estándares laborales domésticos con el fin de hacer al país relativamente "más atractivo" para inversiones extranjeras. Por lo tanto, se ha sugerido que teniendo un marco mundial de estándares laborales se podría evitar la presión mundial hacia el empeoramiento de salarios y condiciones laborales.

el mismo razonamiento anterior, y dado que AL tiene una dotación de factores relativamente más abundante en mano de obra menos calificada que los PD, AL exportará bienes intensivos en mano de obra menos calificada e importará, desde los PD, bienes intensivos en mano de obra calificada. Por lo tanto, la demanda por trabajadores menos calificados en AL aumentará, y su demanda por mano de obra calificada disminuirá. Suponiendo que existe sustitución imperfecta entre productos LA de exportación y de consumo doméstico, siendo los productos de exportación de mejor calidad con el fin de cumplir con los requisitos impuestos por los PD, se generará un diferencial de precios entre los dos tipos de bienes, llevando a salarios relativamente mayores en el sector exportador. Adicionalmente, habrá una disminución en el diferencial salarial de AL entre trabajadores con distintos niveles de calificación.

Otro mecanismo que afectaría los salarios en AL es la convergencia (internacional) de precio de factores. Dados los diferenciales salariales vigentes actualmente entre PD y AL, parece más plausible empíricamente la convergencia de los precios relativos de los factores que la igualación de sus precios absolutos (Wood, 1994). En este caso, existe una convergencia entre la relación de precio de factores domésticos y su equivalente entre países. Dado el tipo de comercio que prevalecerá entre AL y los PD (y suponiendo inmovilidad internacional del trabajo), la brecha entre trabajadores no calificados en AL y los PD disminuirá mientras que la brecha entre trabajadores calificados aumentará.

En síntesis, la expansión comercial con los PD debería generar relativamente más empleos no calificados en AL y reducir el diferencial salarial en AL entre trabajadores de mayor y menor

calificación. Estos aspectos son doblemente atractivos para las economías latinoamericanas. Pero, si esto es así, uno se pregunta por qué le tomó tanto tiempo a AL la liberalización de su sector externo¹⁰.

En el caso latinoamericano, hay un elemento importante que debe ser añadido a la discusión. Las economías de AL tienen ventajas comparativas en recursos naturales (minería, agricultura, pesca y forestal). Así, la canasta de exportación de AL será relativamente intensiva en RN. La liberalización del sector externo de AL ha desplazado los precios relativos domésticos hacia los precios relativos mundiales, por lo que los precios relativos de la producción de RN debería aumentar. La expansión de las exportaciones latinoamericanas de RN beneficiará a los factores involucrados en este tipo de actividades.

Una distribución desigual, o concentración, en la propiedad de los RN podría generar un deterioro en el patrón distributivo de un país latinoamericano¹¹. Con respecto a ello, Bourguignon y Morrison (1990), en su estudio sobre la relación entre la distribución del ingreso y el comercio internacional, encontraron que "una gran proporción de exportaciones mineras en el PGB implica, por sí sola, en promedio una pérdida de 4 a 6 puntos porcentuales en la participación del 40 y 60% inferior de la población, y una ganancia equivalente para el 20% superior". Sin embargo, en varios países latinoamericanos

¹⁰ Para una revisión de la discusión en los PED sobre los efectos en empleo de la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones ver Krueger (1983); para estudios empíricos sobre estos efectos en AL (Brasil, Chile, Colombia y Uruguay) ver Krueger, et al., eds. (1981).

¹¹ Para una aplicación al caso chileno, ver Fischer (1991).

el Estado es el dueño de los principales recursos naturales de exportación, lo que cuestiona estos resultados.

Por otra parte, el efecto final de la expansión de las exportaciones de RN en la distribución del ingreso dependerá de la complementariedad y sustituibilidad entre los RN y factores productivos específicos. Por ejemplo, las exportaciones mineras son relativamente intensivas en el uso de mano de obra calificada, mientras que las exportaciones de fruta son relativamente más intensivas en el uso de mano de obra no calificada. En un estudio econométrico del sector manufacturero chileno se ha encontrado que, en la mayoría de los casos, es difícil probar la existencia de un agregador lineal para trabajo calificado y capital (maquinarias); en otras palabras, la mano de obra calificada y el capital no son factores complementarios; sin embargo, "existe alguna evidencia para apoyar la agregación lineal del trabajo calificado y no calificado en unidades de eficiencia" (Corbo y Meller, 1992). Es decir, hay alguna complementariedad entre mano de obra calificada y no calificada.

Varios estudios empíricos realizados para países latinoamericanos tienden a concluir que la apertura comercial habría generado un aumento en el diferencial salarial trabajador calificado/trabajador no calificado. En el caso mexicano, hay coincidencia en distintos estudios respecto al efecto de la apertura comercial. Considerando el período 1984-90 se ha observado en el sector manufacturero mexicano que la liberalización comercial habría generado "un cambio leve en la composición ocupacional a favor de los trabajadores no vinculados al proceso productivo" acompañado de un "gran aumento del diferencial salarial trabajador calificado/trabajador no calificado" (Revenga, 1994); "desde la imple-

mentación de la) reforma comercial ha habido un aumento dramático en la brecha salarial trabajador calificado/trabajador no calificado" (Hanson y Harrison, 1995).

A una conclusión similar llega Robbins (1995) en su estudio para la economía chilena; "los salarios relativos (mano de obra calificada/no calificada) aumentan sustancialmente después de la liberalización comercial (1975-88)", "los salarios relativos cambiaron sustancialmente a favor de los trabajadores más educados", ... esto se debe a que "la demanda de trabajo está sesgada hacia mano de obra calificada"¹². Este fenómeno tendría, según Robbins (1995), la siguiente explicación: La apertura comercial y el incremento de flujos de capitales ha permitido e inducido un incremento sustancial en la importación de maquinaria y tecnología moderna; esta tecnología es muy intensiva en el uso de mano de obra calificada, y esto genera una mayor productividad y en consecuencia un mayor aumento en los salarios de los trabajadores calificados.

En otro tipo de estudio focalizado en el problema de la convergencia salarial, Revenga y Montenegro (1995) concluyen que habría cierta convergencia salarial entre México y Estados Unidos; esta convergencia se genera a través del mecanismo de igualación de precios relativos de bienes. Sin embargo, este es un proceso lento, y la convergencia salarial "operaría más fuertemente para los trabajadores calificados que para los no calificados".

Ligada a los efectos del comercio en los salarios relativos surgen las acusaciones hechas por los

¹² Ver Robbins (1995) y Wood (1994) para referencias adicionales sobre estudios empíricos de este mismo tipo.

PD de que el comercio con los PED obedece a "dumping social" ya que los productos exportados desde PED a PD son producidos con mano de obra barata debido al no cumplimiento de los requerimientos laborales mínimos. Esto estimula estudios sobre la comparación de salarios relativos por grado de calificación, clase ocupacional y sector entre PED y PD. Por ejemplo, Pinheiro y Ramos (1995) observan que si bien los salarios promedios en Brasil son menores que en los PD, las exportaciones se concentran en los sectores con salarios mayores (que de hecho son 21% mayores que el promedio de la economía). Esto los lleva a concluir que no existe validez en el argumento de "dumping social".

III. CAMBIOS EN LA COMPOSICION DE EMPLEO Y DEL DIFERENCIAL SALARIAL DEL SECTOR MANUFACTURERO CHILENO

Una de las principales reformas introducidas en las economías de los países en vías de desarrollo en la última década ha sido la liberalización comercial. La creciente internacionalización de los mercados ha llevado a grandes expansiones de algunos sectores, sin embargo también ha llevado a contracción, e incluso desaparición, de los sectores más afectados por la fuerte competencia de importaciones.

Muchos economistas han ligado los cambios en las políticas comerciales con las tendencias observadas en los mercados laborales y, específicamente, con los cambios en la composición del empleo de distintas calificaciones y cambios en los salarios relativos. Como se ha planteado en la sección 1, en los PD la discusión se centra en que el comercio con PED ha generado pérdidas de empleo para los trabajadores menos calificados y un aumento en el diferencial salarial entre trabajadores más y menos calificados;

luego, razonando de manera análoga, en los PED se esperaría justamente lo contrario: aumento en el uso relativo de trabajadores menos calificados y reducción en el diferencial salarial.

En esta sección analizaremos la evolución del diferencial salarial y de la composición del empleo entre trabajadores calificados y no calificados en el sector manufacturero chileno entre 1968 y 1992. Para ello utilizaremos información de las industrias manufactureras, encuesta anual desarrollada por el INE y de la base industrial de la CEPAL. Toda la información considerada se refiere a empresas con 50 y más trabajadores.

Con el fin de poder examinar en forma separada la evolución de los sectores exportadores y competitivos con importaciones se ha dividido el sector manufacturero en tres: exportadores, competitivo con importaciones y no competitivo con importaciones. Un sector será considerado exportador cuando sus exportaciones representen más del 30% de su valor bruto de producción (VBP) en 1992; un sector será considerado competitivo con importaciones cuando las importaciones representan menos del 50% del consumo aparente (VBP + importaciones - exportaciones)¹³; y serán no competitivos los sectores no clasificados en ninguno de los anteriores.

Adicionalmente, se han distinguido dos tipos de trabajadores: empleados y obreros. Los primeros, corresponderían a los trabajadores "más calificados", y los segundos, a los "menos calificados"

¹³ Si se utilizara un rango superior al 50%, por ejemplo hasta 70%, no habría una modificación sustancial de la clasificación.

(o sin calificación). Esta correspondencia supone implícitamente que hay una asociación directa entre el nivel de calificación y el nivel de educación.

A. Evolución de la composición ocupacional

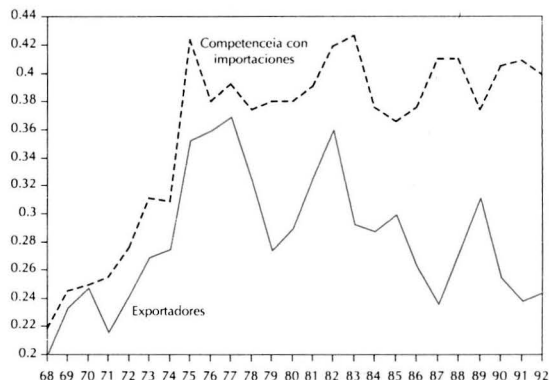
En el Gráfico 1 se muestra la evolución de la composición del empleo de los sectores exportadores y competitivos con importaciones. En primer lugar se observa que a nivel agregado los sectores exportadores poseen una razón de uso de empleado/obrero que es relativamente *menor* para todo el período, que aquella utilizada en los sectores competitivos con importaciones. El diferencial existente en la razón empleado/obrero entre sectores exportadores y competitivos con importaciones fluctúa a través del tiempo.

Al principio del período analizado, se tiene que la razón empleado/obrero es bastante similar entre ambos sectores, evolucionando en torno a 0.25. Sin embargo, a finales del período, el uso relativo de trabajadores se vuelve bastante distinto entre los dos sectores llegando, en 1992, el número de empleados contratados a ser 40% del número de obreros para el sector competitivo con importaciones y 25% en el sector exportador.

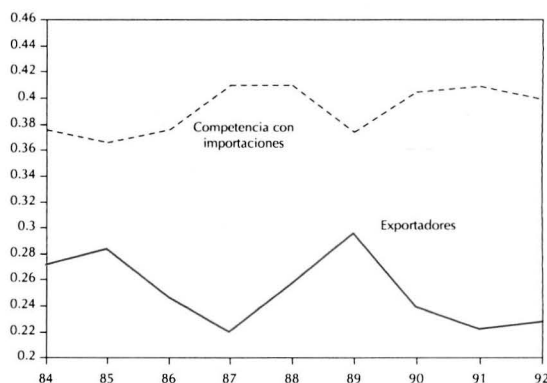
A nivel de subperíodo, se observa en ambos sectores un aumento en el uso relativo de empleados entre 1968 y 1974, para luego mantenerse en el caso de los sectores competitivos con importaciones, mientras que en los sectores exportadores se presenta una leve tendencia a la baja. Es decir, luego de la apertura comercial de 1975 el sector exportador se va haciendo más intensivo en el uso de mano de obra menos calificada, mientras que el sector competitivo con importaciones mantiene la razón de uso de trabajadores. Si consideramos el segundo período

Gráfico 1. EMPLEADOS/OBREROS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CHILENA

Empleados/obrero 1968-1992



Empleados/obrero 1984-1992



de apertura (1984-1992), se observa nuevamente, aunque en forma menos acentuada, la misma tendencia anterior; la razón empleado/obrero disminuye (aumenta) para los sectores exportadores (competitivos con importaciones).

En el Cuadro 1 se observa un aumento en el número absoluto tanto de empleados como de obreros en ambos sectores entre 1970 y 1992. Como era de esperar, los aumentos porcentuales fueron de mayor magnitud en el sector expor-

Cuadro 1. EVOLUCION DE LA COMPOSICION OCUPACIONAL Y SALARIAL EMPLEADO/OBRERO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1970-1992

	Composición ocupacional E/O			Diferencial salarial E/O		
	Total industria	Exportadores	Competencia con importadores	Total industria	Exportadores	Competencia con importadores
1970	0.26	0.25	0.25	0.81	2.72	3.00
1980	0.37	0.29	0.38	3.08	3.29	3.12
1984	0.36	0.29	0.38	3.54	3.74	3.52
1992	0.36	0.25	0.40	3.05	3.31	2.93
	Variación de la composición ocupacional E/O			Variación del diferencial salarial E/O		
	Tasas de crecimiento anualizadas %			Variación del diferencial salarial E/O		
Empleados						
1970-80	1.1	3.4	1.6	9.1	9.2	8.8
1980-84	-5.2	-12.4	-12.8	3.0	7.1	2.3
1984-92	8.5	13.0	13.9	0.4	-0.9	0.0
1970-92	2.5	3.6	3.0	4.8	5.0	4.4
Obreros						
1970-80	-2.5	1.7	-2.5	8.2	7.1	8.4
1980-84	-4.9	-12.3	-12.6	-0.5	3.7	-0.7
1984-92	8.7	15.4	13.0	2.3	0.6	2.3
1970-92	1.0	3.7	0.8	4.4	4.1	4.5
	Variación de la composición ocupacional E/O			Variación del diferencial salarial E/O		
	Variación total %			Variación del diferencial salarial E/O		
1970-80	43.2	17.2	51.8	9.5	21.2	4.0
1980-84	-1.6	-0.8	-1.0	15.1	13.6	13.0
1984-92	-1.1	-15.1	6.2	-14.0	-11.5	-16.8
1970-92	39.5	-1.3	59.7	8.3	21.8	-2.2

Fuente: Industria manufacturera, INE.

tador, sector en auge en todo este período. El número de empleados contratados en este sector aumenta 3.6% anualmente y los obreros aumentan 3.7% por año; ello hace que la intensidad de uso relativo se mantenga prácticamente constante. En el sector competitivo con importaciones el aumento de empleados es 3.0% y de obreros de 0.8%, ello lleva al aumento de 60% observado

en la intensidad de uso de empleados en dicho sector.

Dividiendo en tres el período analizado: 1970-80, 1980-84 y 1984-92, se tiene que el empleo aumenta en los dos sectores en todos los períodos y las dos categorías de empleo, salvo en el período entre 1980 y 1984, donde el número de

empleados y obreros cae en ambos sectores en magnitudes cercanas al 12% (esto corresponde a la profunda recesión de 1982-83). Adicionalmente, entre 1970 y 1980 hay una caída de los obreros en el sector competitivo con importaciones de 2.5%.

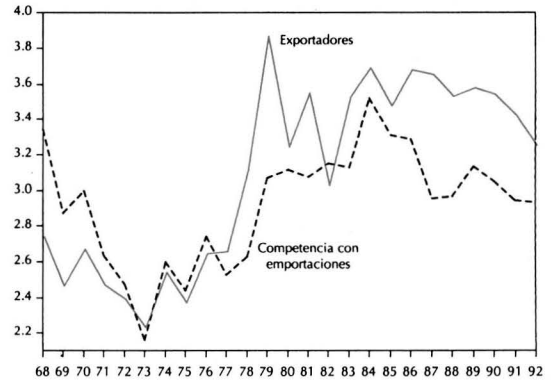
En términos del efecto en el empleo relativo para el total de la industria (sectores competitivos y no competitivos con importaciones y sectores exportadores) se tiene: un aumento de 43% en la razón de uso relativo de trabajadores más calificados a menos calificados entre 1970 y 1980; una reducción de 1.6% entre 1980 y 1984; y una reducción de 1.1% entre 1984 y 1992. Para el total del período (1970-1992) hay un aumento en el uso de empleados en relación a obreros de 39.5%; este es el resultado de la mayor ponderación relativa que poseen los sectores competitivos con importaciones.

B. Evolución del diferencial salarial empleado/ obrero

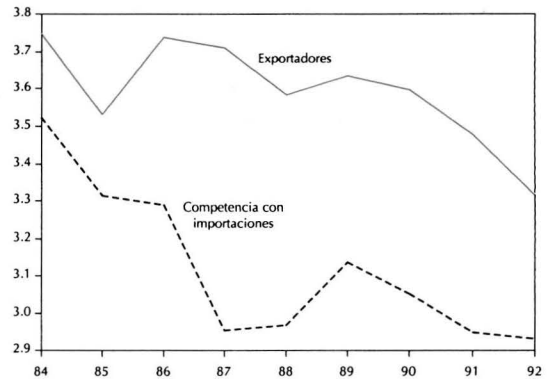
Cuando se habla de los efectos del comercio en el mercado laboral, no sólo interesan los efectos sobre el número relativo de empleos, sino también los efectos distributivos; es decir, es importante examinar cuáles son los efectos de la apertura en los salarios relativos de los trabajadores de distintos grados de calificación. En el Gráfico 2 y el Cuadro 1 se presenta la evolución del diferencial salarial entre empleados y obreros entre 1968 y 1992. Se observan tendencias similares en ambos sectores (exportadores y competitivos con importaciones): reducción del diferencial entre 1968 y 1973; aumentos entre 1973 y 1979; y permaneciendo relativamente constante el resto del período. Adicionalmente, se observa que a principios del período, entre 1968 y 1973, el diferencial salarial era mayor en el sector

Gráfico 2. DIFERENCIAL SALARIAL EMPLEADOS/ OBREROS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA CHILENA

Salarios empleados/salarios obreros
1968-1992



Salario empleados/salario obreros
1984-1992



competitivo con importaciones que en el sector exportador; luego, entre 1973 y 1976, los diferenciales se tornan casi idénticos en ambos sectores; para finalizar el período con un diferencial mayor en el sector exportador que en el sector competitivo con importaciones. En este último período mientras el diferencial salarial empleado/obrero en el sector competitivo con importaciones alcanza a 3.0 (i.e., el salario de

un empleado es tres veces el salario de un obrero), en el sector exportador fluctúa entre 3.6 y 3.4.

Al analizar en forma más detallada el período del segundo proceso de apertura (1984-1992) observamos que en ambos sectores el diferencial tiende a disminuir, haciéndolo en mayor medida en el sector competitivo con importaciones. De hecho, el diferencial salarial en el sector exportador se redujo en 12% y en el sector competitivo con importaciones lo hizo en 17%. Estas reducciones se deben a una reducción real en el pago a los trabajadores calificados en el sector exportador y al no aumento en el sector competitivo con importaciones, unido a aumentos respectivos de 0.6 y 2.3% en las remuneraciones reales de los trabajadores no calificados.

En términos del total de la industria manufacturera (incluyendo competitivos y no competitivos con importaciones y exportadores) se observa lo siguiente: un aumento de 9.5% en el diferencial salarial entre 1970 y 1980; un aumento mayor, de 15%, entre 1980 y 1984; y una reducción de 12% entre 1984 y 1992. En el período total (1970-1992) hay un aumento en el diferencial salarial empleado/obrero de 8.3%.

En síntesis, al concentrarnos en la segunda etapa de liberalización comercial (1984-1992) observamos algunas tendencias importantes:

- a) Mayor intensidad de uso de empleados en el sector competitivo con importaciones que en el sector exportador.
- b) Mayor diferencial salarial empleado/obrero en el sector exportador.
- c) Aumento, muy leve, en la intensidad de uso de empleados en el sector competitivo con importaciones y reducción en el sector exportador.

d) Reducción en el diferencial salarial en ambos sectores.

e) En el sector industrial total se observa una reducción en el uso de empleados y en el diferencial salarial.

Al contrastar los resultados anteriores con los obtenidos por Robbins (1995) en su estudio para el caso chileno observamos importantes diferencias; según Robbins (1995), la apertura comercial en Chile generó un aumento mayor en el uso relativo de trabajadores calificados que en el de menos calificados, y un aumento en el diferencial salarial empleado/obrero. Estos resultados discrepantes pueden deberse a la utilización de distintos tipos de información; Robbins utiliza encuestas de hogares, mientras que en este estudio se utilizan encuestas de empresas. Adicionalmente, Robbins (1995) hace una mayor diferenciación por grados de calificación laboral. Sin embargo, la diferencia central está asociada al período escogido; Robbins (1995) utiliza el período 1975-1992, mientras que este estudio se centra en 1984-1992. Si tomamos como base 1975 se obtendría, al igual que Robbins, una reducción en el uso relativo de trabajadores menos calificados y un aumento en el diferencial salarial empleado/obrero. En síntesis, la elección del período de análisis para examinar la evolución del diferencial empleado/obrero es crucial para el signo que se va a obtener para dicha evolución.

C. Relación entre la composición ocupacional y el diferencial salarial empleado/obrero

Una reducción en el salario relativo de los trabajadores más calificados debería incentivar a un aumento en el uso relativo de este tipo de trabajadores: luego, la relación salario relativo-

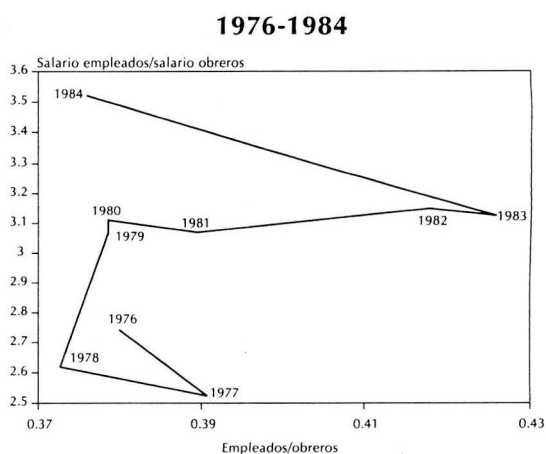
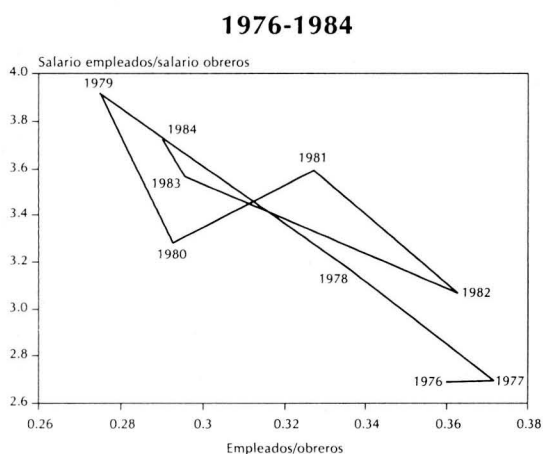
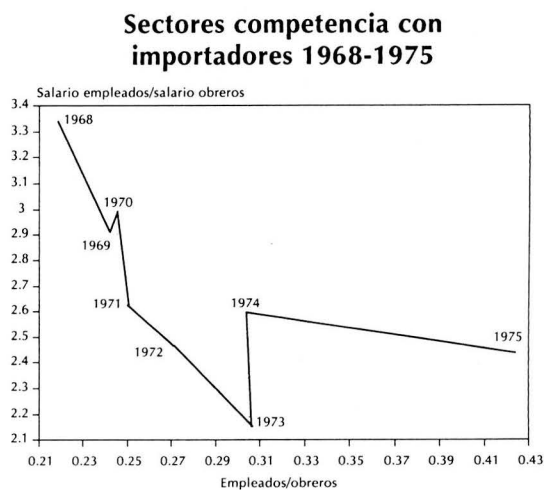
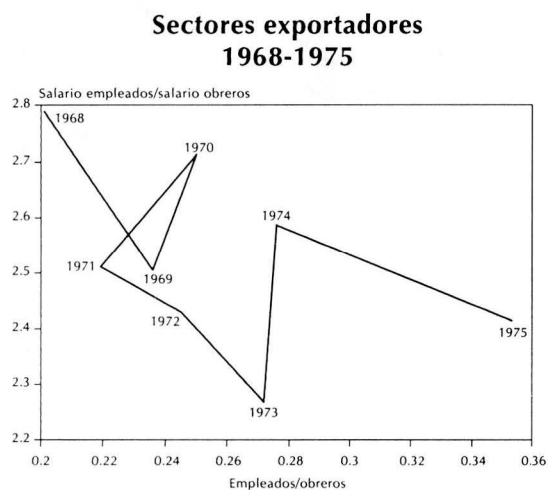
composición ocupacional empleado/obrero debería tener una relación con pendiente negativa. En el Gráfico 3. se presenta la relación diferencial salarial-composición ocupacional para los sectores exportadores e importadores, para tres períodos específicos: 1968-1975; 1976-1984; y 1985-1992. Además se incluye un gráfico con la visión del período total.

En primer lugar, en el período entre 1968 y 1975, tanto en el sector competitivo con impor-

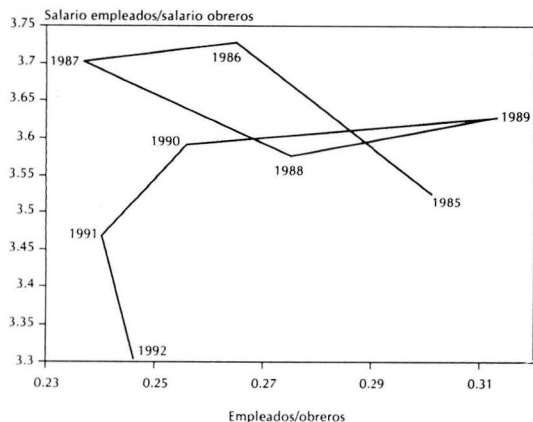
taciones como en el sector exportador se observa que a mayor diferencial salarial, el uso relativo de empleados tiende a disminuir. Además, a través del tiempo se observa una clara tendencia a la baja en el salario relativo de los empleados y un aumento en su empleo relativo.

En el segundo período, la relación es menos clara y diferenciada entre subperíodos. En el sector exportador se sigue observando, con bastante claridad, un relación negativa entre el

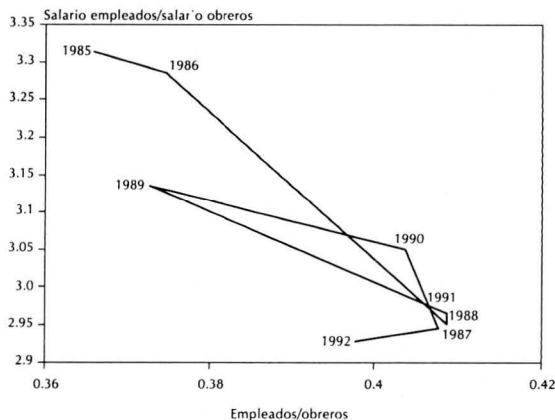
Gráfico 3. RELACION COMPOSICION OCUPACIONAL Y DIFERENCIAL SALARIAL EMPLEADO/OBRERO



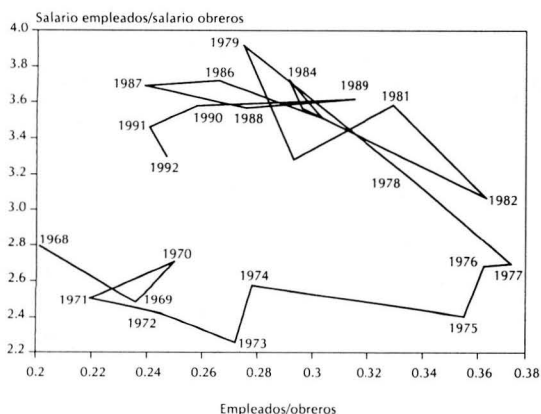
Sectores exportadores 1985-1992



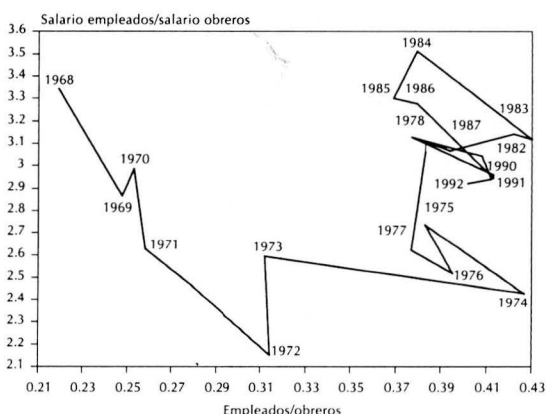
Sectores competencia con importaciones 1985-1992



1968-1992



1968-1992



diferencial salarial y la composición ocupacional. Sin embargo, en este período la tendencia de ambas variables ya no es igual a la del período anterior: entre 1976-1979 y 1982-1984 se observan aumentos del diferencial salarial acompañados de reducciones en el uso relativo de empleados, mientras que entre 1979 y 1982 hay reducción en el salario relativo de los empleados y un aumento en su empleo relativo. En el sector competitivo con importaciones se observa: un aumento en el diferencial salarial con escaso cambio en la composición ocupacional en los

primeros años (1977-1981); luego, entre 1980 y 1983, un aumento en los empleados sin cambios importantes en su salario relativo; y finalmente entre 1983 y 1984, un aumento en el diferencial salarial y una reducción en el uso de empleados.

En el tercer período, entre 1985 y 1992, nuevamente se observan diferencias en la evolución de ambos sectores. En cuanto al sector exportador, se observan niveles similares de empleo relativo a distintos niveles de salarios relativos para la mayoría de los años, salvo 1985 y 1989.

En el sector competitivo con importaciones es más clara la existencia de una relación negativa existente entre el diferencial salarial y composición ocupacional: a menores salarios relativos de empleados mayor su empleo relativo.

D. Evolución sectorial del diferencial salarial y composición ocupacional

En esta sección analizaremos la evolución del diferencial salarial y la composición ocupacional empleado/obrero de los principales sectores industriales exportadores y competitivos con importaciones¹⁴. Los sectores exportadores son: envasado y conservado de frutas y legumbres (3113); elaboración de pescados y otros productos marinos (3114); industrias vitivinícolas (3132); industria de la madera y productos de madera, excluido muebles (331); fabricación de papel y productos de papel (341); fabricación de sustancias químicas industriales (351); e, industrias básicas de metales no ferrosos (372). Los sectores competitivos con importaciones incluidos son: fabricación de productos alimenticios, excluidas bebidas (311); fabricación de textiles (321); fabricación de prendas de vestir, excluido calzado (322); imprentas, editoriales e industrias conexas (342); fabricación de otros productos químicos (352); fabricación de productos plásticos (356); industrias básicas de hierro y acero (371); y fabricación de productos metálicos, excluidas las maquinarias y equipos (381).

En el Gráfico 4 se observa la composición ocupacional para los distintos sectores exportadores y competitivos con importaciones en cuatro

momentos del tiempo: 1968, 1975, 1985 y 1993. Los números en el eje horizontal corresponden al código CIIU de cada sector. Lo primero que cabe resaltar es que en todos los sectores (exportadores y competitivos con importaciones) se produce un aumento en el uso relativo de empleados entre 1968 y 1975. Este aumento parecería ser mayor en los sectores competitivos con importaciones, donde cinco de los ocho sectores tienen aumentos mayores de 80%, mientras que en los sectores exportadores sólo en el sector de envasado y conservado de frutas y legumbres se tiene un aumento en el empleo relativo de empleados de más del 80%.

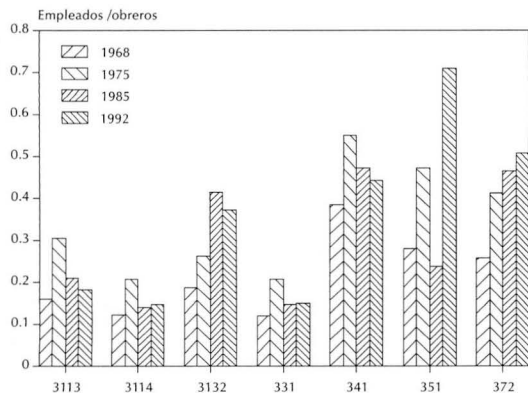
Entre 1975 y 1985, en la mayoría de los casos se observa una caída en el uso relativo de empleados sobre obreros. Las excepciones las constituyen el sector vitivinícola y el de metales básicos, en los exportadores, y el sector competitivo con importaciones de fabricación de otros productos químicos. En el último período, 1985-1993, en general, los cambios observados en el uso relativo de empleados son más pequeños que los cambios observados en los otros períodos analizados, siendo en la mayoría de los casos menor al 20% (ya sea de aumento o disminución). En tres de los siete sectores exportadores y en siete de ocho sectores competitivos con importaciones se tiene una caída en el uso de empleados. Es notable el gran aumento (de más de 180%) observado en el sector de fabricación de sustancias químicas industriales, sector que pasa a ser el más intensivo en el uso relativo de empleados dentro de los exportadores en 1992, incluso más intensivo en su uso que la mayoría de los competitivos con importaciones.

En cuanto a la evolución sectorial del diferencial salarial empleado/obrero (Gráfico 5), se observa que en cuatro de los siete sectores exportadores

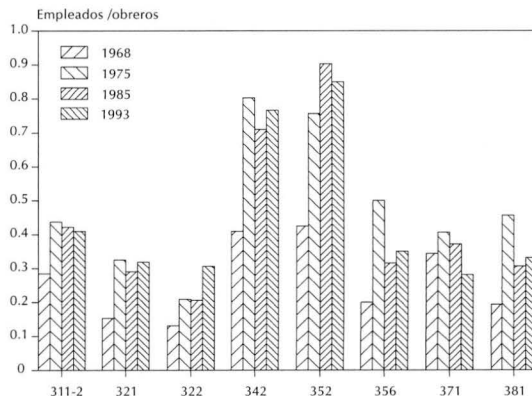
¹⁴ Se considerarán siete sectores exportadores y ocho competitivos con importaciones. Los sectores utilizados corresponden a los de mayor empleo total en 1992.

Gráfico 4. COMPOSICION OCUPACIONAL EMPLEADO/OBRERO

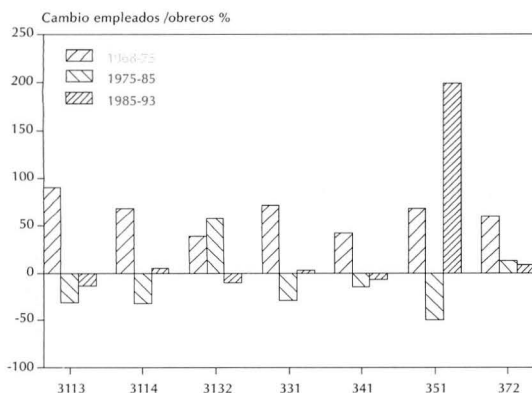
Sectores exportadores (niveles)



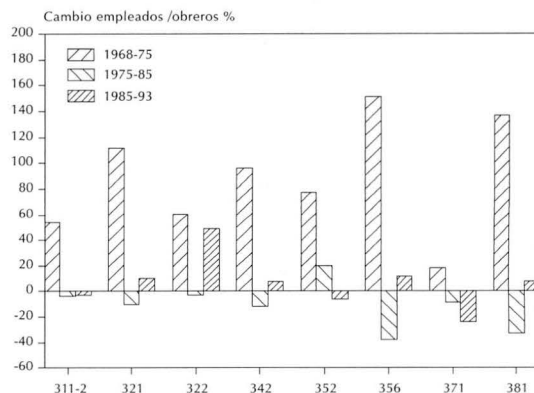
Sectores competitivos con importaciones (niveles)



Sectores exportadores (cambios)



Sectores competitivos con importaciones (cambios)

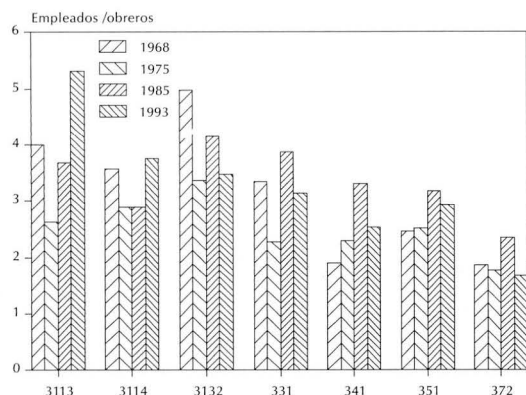


y en siete de los ocho competitivos con importaciones, éste se reduce entre 1968 y 1975. Sólo en los sectores de fabricación de papel, fabricación de sustancias químicas e imprentas y editoriales aumenta el salario relativo empleado/ obrero. En el período 1975-1985 se observa una tendencia generalizada al aumento del diferencial salarial: en ninguno de los sectores exportadores y sólo en dos de los competitivos con importaciones se observó una caída. Por último, en el período 1985-1993, sólo dos de los sectores

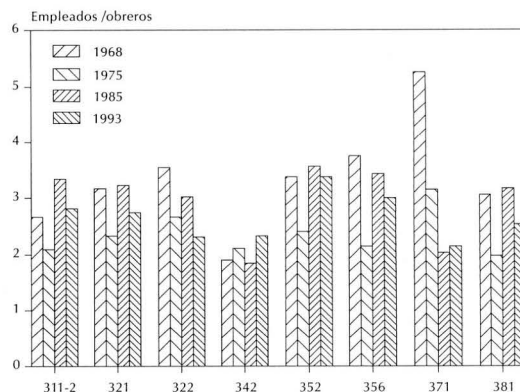
exportadores y dos de los sectores competitivos con importaciones presentaron aumentos en el diferencial salarial; el resto presentó reducciones. En los Gráficos 6 se tiene la relación entre los cambios en el diferencial salarial y la composición ocupacional para los sectores analizados. Los cuadrados marcados con una X corresponden a las tasas de cambio de los sectores exportadores; los competitivos con importaciones son los no marcados. En el primer gráfico se observa que para el período entre 1968 y 1975, la mayoría de

Gráfico 5. DIFERENCIAL SALARIAL EMPLEADO/OBRERO

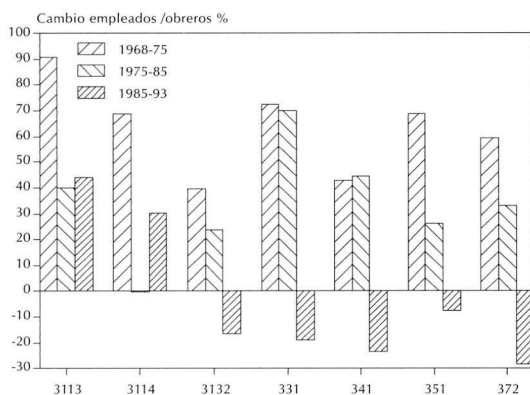
Sectores exportadores (niveles)



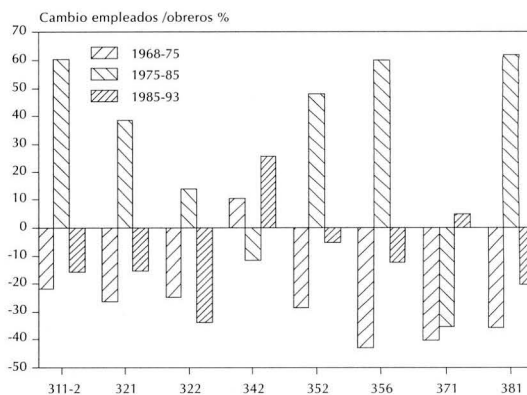
Sectores competitivos con importaciones (niveles)



Sectores exportadores (cambios)



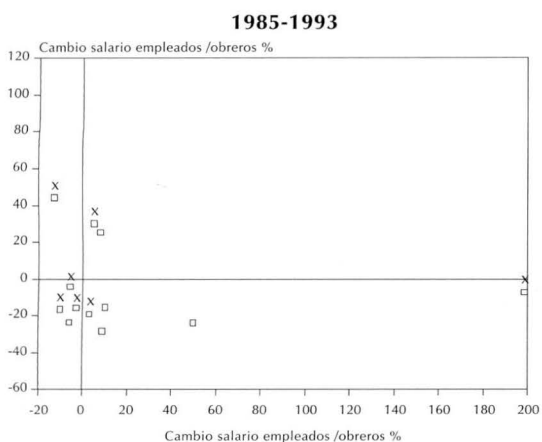
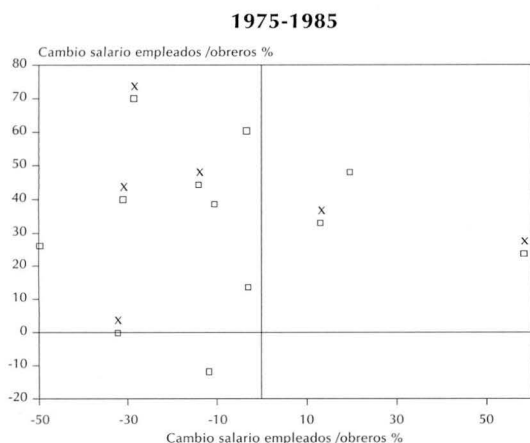
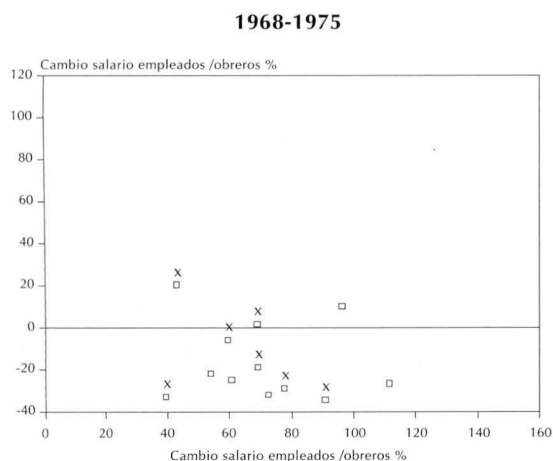
Sectores competitivos con importaciones (cambios)



los sectores se concentran en el cuadrante inferior donde hay tasas de crecimiento positivas de la composición ocupacional y negativas del diferencial salarial. En el segundo gráfico tenemos a la mayoría de los sectores en el primer cuadrante, con aumentos del diferencial salarial y reducción en el uso relativo de empleados. En el tercer gráfico tenemos mayor concentración en la sección de disminución del diferencial salarial con cambios en la composición ocupacional en ambos sentidos.

En síntesis, se podría concluir que en los períodos entre 1968 y 1975 y entre 1975 y 1985 se da la relación inversa entre los diferenciales salariales y la composición ocupacional: en el primer período la caída en el salario relativo de los empleados es acompañada por un aumento en el uso de éstos; en el segundo, hay aumentos en el diferencial acompañado de reducción en el uso de empleados en proporción a obreros. En cuanto al tercer período no es fácil llegar a ninguna conclusión con respecto a esta relación, si bien

Gráfico 6. RELACION ENTRE EL CAMBIO EN LA COMPOSICION OCUPACIONAL Y EL DIFERENCIAL SALARIAL



todavía hay gran concentración en los cuadrantes 1 y 3, seis de los 17 sectores se ubican en los cuadrantes 2 y 4, donde la relación ya no es inversa como se esperaba.

IV. ANALISIS ECONOMETRICO DEL DIFERENCIAL SALARIAL EMPLEADO/OBRERO EN EL SECTOR MANUFACTURERO CHILENO

A. Marco teórico

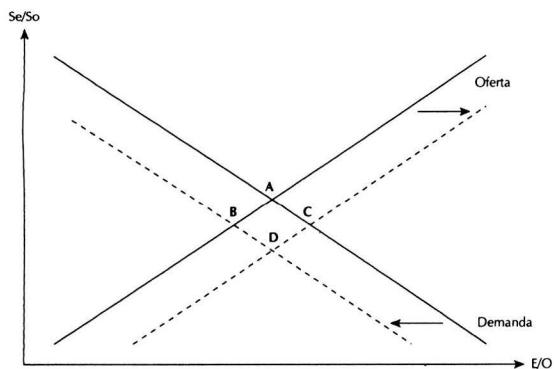
En esta sección analizaremos la evolución del diferencial salarial (empleado/obrero) examinando las variables que han determinado su comportamiento. Se tendrá especial énfasis en tratar de aislar los efectos de la apertura comercial.

Considerando un modelo simple de oferta y demanda laboral como el del Gráfico 7 vemos que la reducción en el diferencial salarial después de la apertura comercial de la década de los 80 puede deberse a: 1) Reducción de la demanda relativa de trabajadores más calificados (con nuevo equilibrio en B); 2) Aumento de la oferta relativa de este tipo de trabajadores (equilibrio en C); o 3) Una combinación de ambas alternativas anteriores (equilibrio en D).

El objetivo principal de este trabajo es examinar la relación existente entre el comercio internacional y el diferencial salarial; esto implica especificar los efectos de las políticas comerciales sobre la demanda relativa de trabajadores de mayor y menor grado de calificación. Según la teoría HOS, Chile tendría ventajas comparativas en los bienes intensivos en el uso del factor relativamente abundante, lo que correspondería a bienes intensivos en mano de obra no calificada¹⁵. En conse-

¹⁵ Se está suponiendo implícitamente que Chile tiene una dotación relativa de mano de obra no calificada mayor que el resto del mundo. La validez de este supuesto dependerá del país o región con que se concentre nuestro comercio, con PED o con PD. En el caso chileno la mayoría del comercio se concentra en el intercambio con los PD.

Gráfico 7. MERCADO LABORAL



cuencia, la apertura comercial chilena habría inducido al país a especializarse en la producción de bienes relativamente intensivos en el factor productivo (relativamente) abundante, generando un aumento en la demanda relativa de mano de obra no calificada.

Adicionalmente, la apertura comercial produce un aumento en el precio relativo de los bienes exportables (en comparación con los importables) al sustituir los precios internacionales con los precios relativos domésticos prevalecientes previamente a la apertura. Esto estimula un aumento en la producción de los bienes que son relativamente más intensivos en el uso de mano de obra no calificada y una reducción en la producción de los bienes competitivos con importaciones; esto eventualmente genera una disminución en la demanda relativa de mano de obra calificada y la reducción en su diferencial salarial.

Supongamos que hay perfecta movilidad internacional de tecnología y factores productivos; la única excepción la constituye el factor trabajo, en que hay dos tipos de trabajadores, calificados (KH) y no calificados (T). Luego, las ventajas comparativas dependerán de la dotación relativa KH/T. Además, supongamos que Chile tiene una

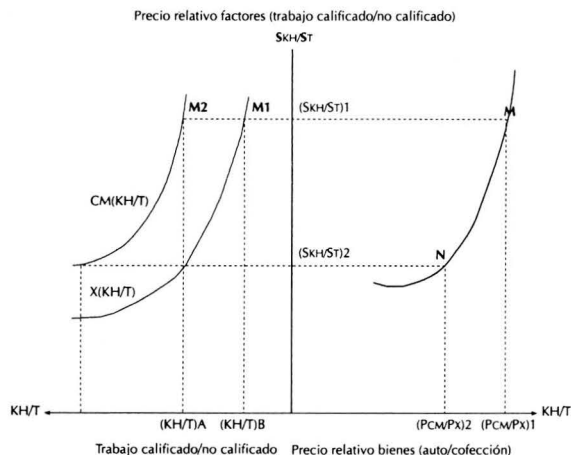
abundancia relativa de T y que produce dos tipos de bienes: competitivos con importaciones (CM) que son relativamente intensivos en KH y exportables (X) que son relativamente intensivos en T. Sea P_{CM}/P_X el precio relativo de los bienes CM/X y sea S_{KH}/S_T el salario relativo de los trabajadores KH y T.

El Gráfico 8 ilustra la relación existente entre los precios relativos P_{CM}/P_X y S_{KH}/S_T y la dotación relativa KH/T. En el cuadrante $(S_{KH}/S_T, KH/T)$ se aprecia que el sector productor de bienes competitivos con importaciones es relativamente más intensivo en KH para todo el rango relevante de precio de factores S_{KH}/S_T ; en cambio, análogamente, el sector X es relativamente más intensivo en T para todos los valores de S_{KH}/S_T ¹⁶. Para el precio $(S_{KH}/S_T)_1$ los sectores CM y X utilizan las intensidades de uso $(KH/T)_A$ y $(KH/T)_C$ en que $(KH/T)_A > (KH/T)_C$.

Supongamos ahora que en esta economía pequeña, previamente a la apertura comercial prevalece el precio relativo de bienes $(P_{CM}/P_X)_1$; post-apertura, este precio interno se reduce a $(P_{CM}/P_X)_2$ correspondiente al precio internacional. El precio relativo de factores disminuye de $(S_{KH}/S_T)_1$ a $(S_{KH}/S_T)_2$. Este cambio en S_{KH}/S_T va a estimular el uso de técnicas productivas KH/T que son relativamente más intensivas en el uso del factor KH para la producción de cada uno de los dos bienes; el efecto cuantitativo de este fenómeno depende de la elasticidad de sustitución entre factores de las tecnologías existentes para la producción de los bienes CM y X. Lo que no está especificado en el análisis anterior es la cantidad relativa de bienes CM/X que se produce

¹⁶ Esto corresponde al concepto descrito previamente sobre irreversibilidad de técnicas productivas; el sector considerado es «siempre» relativamente más intensivo en KH.

Gráfico 8. RELACION PRECIO RELATIVO BIENES Y PRECIO RELATIVO FACTORES PRODUCTIVOS



para cada uno de los dos precios relativos P_{CM}/P_X ; el cambio de este precio relativo es el efecto cuantitativamente más importante en la intensidad final de uso de factores productivos. El efecto posterior del cambio de S_{KH}/S_T sobre KH/T es relativamente de segundo orden.

Un planteamiento conceptual algo alternativo al anterior, podría ser el siguiente. La apertura comercial no sólo produce un cambio en los precios relativos internos; adicionalmente hay una introducción de la tecnología moderna, la cual es necesaria para elevar la competitividad de la economía local. Este cambio tecnológico genera aumentos de productividad de los factores productivos requeridos para operar la nueva tecnología; el aumento de productividad genera un aumento de remuneraciones.

Luego, en esta secuencia, se invierte la causalidad descrita previamente; es la intensidad de uso (KH/T) la que determina el diferencial salarial existente entre la mano de obra calificada y no calificada. Puesto que el cambio tecnológico

puede ser muy profundo, el efecto sobre el diferencial salarial puede constituirse en un factor de primer orden. Un supuesto implícito en este enfoque es que el mapa de la función de producción no es homotético.

B. Resultados econométricos

Para examinar la evolución del diferencial salarial entre la mano de obra calificada y no calificada, se han seleccionado siete ramas industriales correspondientes a sectores exportadores y ocho correspondientes a sectores competitivos con importaciones. Los sectores seleccionados son los que generan más ocupación en cada categoría¹⁷. El período de análisis es 1968-1993. Las observaciones corresponden a valores anuales de cada rama industrial incluyendo exclusivamente a empresas de 50 o más trabajadores.

Supondremos que los cambios en el diferencial salarial se deben específicamente a movimientos de la demanda relativa de trabajadores, manteniéndose constante la oferta. En consecuencia, el diferencial salarial será una función del precio relativo de los bienes y de la tecnología. La razón de uso de mano de obra calificada/no calificada constituirá la variable "proxy" de la

¹⁷ Los sectores exportadores considerados son: 3113 envasado y conservado de frutas y legumbres; 3114 elaboración de pescados y otros productos marinos; 3132 industrias vitivinícolas; 331 industria de la madera y productos de madera, exc. muebles; 341 fabricación de papel y productos de papel; 351 fabricación de sustancias químicas industriales; 372 industrias básicas de metales no ferrosos. Los sectores competitivos con importaciones son: 311 fabricación de productos alimenticios, excepto bebidas; 321 fabricación de textiles; 322 fabricación de prendas de vestir, exc. calzado; 342 imprentas, editoriales e industrias conexas; 352 fabricación de otros productos químicos; 356 fabricación de productos plásticos; 371 industrias básicas de hierro y acero; 381 fabricación de productos metálicos, excepto máquinas y equipos.

tecnología. Adicionalmente, se supondrá que en cada régimen de comercio exterior específico el precio relativo de los bienes permanece constante; luego, es posible usar variables "dummy" para distinguir entre cada etapa comercial distinta; i.e., se supone que la apertura comercial se realiza rápidamente y que el cambio en los precios relativos es muy acelerado, manteniéndose éstos constantes durante el nuevo régimen comercial. Se utilizarán variables "dummy" multiplicativas y aditivas de modo de considerar los efectos de estos cambios en el régimen comercial (reflejados en el precio relativo de los bienes) no sólo en la constante sino también en la pendiente de la relación de salarios. Utilizando una expresión logarítmica, la regresión estimada es del siguiente tipo:

$$\ln \left(\frac{S_E}{S_0} \right) = \beta_0 + d_1 + d_2 + \beta_1 \ln \left(\frac{E}{O} \right) +$$

$$d_1 \beta_1 \ln \left(\frac{E}{O} \right) + d_2 \beta_1 \ln \left(\frac{E}{O} \right)$$

donde d_1 es la variable "dummy" que identifica el primer período de reforma comercial 1975-85 y d_2 es la variable "dummy" que corresponde al período de expansión de exportaciones que comienza en 1986; estas variables "dummy", según lo descrito previamente, supuestamente corresponden al efecto de los cambios en los precios. La intensidad de uso de mano de obra calificada/mano de obra no calificada será operacionalizada a través de la razón empleado/obrero, E/O (este mismo procedimiento fue usado por Sachs y Shatz (1994)); i.e., como se señaló previamente, la razón E/O es una variable "proxy" de la tecnología.

Teóricamente se debería obtener un signo negativo para el coeficiente de d_1 debido a que esta variable "dummy" estaría reflejando el cambio

en precios relativos producto de la apertura comercial de 1975. Este cambio en precios relativos debería haber sido favorable a los bienes exportables, los cuales deben ser (supuestamente) más intensivos (relativamente) en el uso de mano de obra no calificada, generando un aumento en la demanda relativa por este factor productivo. Esta presión sobre la demanda de mano de obra no calificada debería inducir un aumento en sus remuneraciones y por lo tanto una reducción en el diferencial salarial empleado/obrero. Algo similar se podría esperar del coeficiente d_2 , que refleja el período de expansión de exportaciones; el aumento en la producción de estos bienes, aumenta la demanda relativa de los trabajadores menos calificados, reduciéndose el diferencial salarial. En cuanto al signo de β_1 , éste debiera ser positivo. Un cambio tecnológico ahorrador de mano de obra no calificada (que podría deberse a la mayor importación de maquinarias y tecnologías modernas), llevaría a que la razón de uso de trabajo calificado/no calificado aumente en todos los sectores, presionando el alza del diferencial salarial. Se está suponiendo implícitamente que hay complementariedad entre la tecnología moderna y la mano de obra calificada.

En el Cuadro 2 se presentan los resultados obtenidos de la regresión anterior en que se han estimado separadamente los sectores exportadores y los sectores competitivos con importaciones, para el período 1968-1993. Se observa en ambos sectores un efecto negativo de la razón E/O (proxy de tecnología) sobre el diferencial salarial S_E/S_0 que es estadísticamente significativo con un 95% de confianza; i.e., a medida que aumenta la intensidad de uso empleado/obrero, disminuye el diferencial salarial. La elasticidad intensidad de uso/diferencial salarial tiene valores

Cuadro 2. ESTIMACION ECONOMETRICA DE LOS DETERMINANTES DEL DIFERENCIAL SALARIAL PARA EL CONJUNTO DE RAMAS INDUSTRIALES

Regresiones panel: 1968-1993 (menos 1984-1985 y 1989)

Variable dependiente: Log (salario empleados/salario obreros) separados por sectores

		Exportadores			Competencia con importaciones		
		(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
Constante	Coefficiente	0.16	0.29	0.19	0.34	0.40	0.37
	test t	3.09	13.07	7.82	9.85	24.02	17.06
Log(E/O)	Coefficiente	-0.43	-0.33	-0.37	-0.16	-0.07	-0.09
	test t	-5.01	-8.72	-10.87	-2.46	-1.96	-2.44
D75	Coefficiente	0.16		0.12	0.10		0.03
	test t	2.61		6.64	2.08		1.80
D68	Coefficiente	-0.01			-0.04		
	test t	-0.26			-0.94		
D75 Log (E/O)	Coefficiente	0.07			0.17		
	test t	0.68			1.69		
D68 Log (E/O)	Coefficiente	-0.01			-0.11		
	test t	-0.14			-1.11		
R ²		0.46	0.32	0.46	0.03	0.02	0.03

entre -0.43 y -0.33 para los sectores exportadores y entre -0.16 y -0.07 para los sectores competitivos con importaciones. En segundo lugar, se observa que la apertura comercial del 1975 (representada por la variable "dummy" d_1) tiene una incidencia positiva sobre el diferencial salarial que es estadísticamente significativa; esto es válido para todos los sectores. En cambio, se aprecia un efecto negativo de la "dummy" del período 1986-93, pero éste no es estadísticamente significativo¹⁸.

En síntesis, de acuerdo con la evidencia empírica examinada, habría una tendencia al incremento del diferencial salarial inducido por la primera apertura comercial (de la década del 70), supues-

tamente a través del cambio en los precios relativos. Por otra parte, el cambio tecnológico representado por la intensidad de uso (E/O) amortigua este tipo de evolución.

Dados los elementos teóricos descritos previamente, el signo negativo y significativo del coeficiente que acompaña a la variable E/O contradice lo que inicialmente habríamos esperado. Ello se puede deber a que esta variable no sólo está captando los cambios tecnológicos (y, por ende, de la demanda relativa de trabajadores), sino que está representando los cambios en la oferta relativa de trabajadores que se han producido en el período analizado; i.e. se estaría refutando el supuesto inicial de constancia en la oferta.

Es probable que la oferta de trabajadores calificados haya aumentado más que la de los no calificados, generando un traslado hacia la

¹⁸ Obsérvese que el ajuste de la regresión de los sectores exportadores es significativamente mejor, con un R² en torno al 0.40, mientras que en los sectores competitivos con importaciones el R² no alcanza el 0.05.

derecha de la curva de oferta relativa. Este aumento en la oferta relativa de trabajadores más calificados genera eventualmente una disminución del diferencial salarial. Lo anterior pone en evidencia la necesidad de modelar conjuntamente la oferta y la demanda para poder analizar adecuadamente la evolución observada en el diferencial salarial. Lamentablemente, no se dispone de información de oferta de trabajo según grado de calificación que sea consistente con la información de demanda según sectores productivos que ha sido utilizada en este estudio.

Respecto a la interpretación de las variables "dummy", es necesario tomar en cuenta que en la década del 70 no sólo se produjo un cambio en los precios relativos de los bienes producto de la apertura comercial, sino que éste fue un período en que hubo varias reformas estructurales profundas que pudieron afectar de modos diversos al diferencial salarial. Es decir, la variable "dummy" estaría incorporando elementos adicionales al efecto precio relativo de la apertura; por lo tanto, el resultado obtenido no puede ser atribuible exclusivamente a la apertura comercial.

Dado lo anterior, se reestimó la regresión anterior eliminando las variables "dummy" y sustituyéndolas por una variable correspondiente a los precios relativos de cada sector (respecto del total del sector manufacturero). El período de estimación en este caso incluye los años entre 1980 y 1991.

Los resultados obtenidos se presentan en el Cuadro 3. En primer lugar, se obtiene un signo negativo para el coeficiente de la variable E/O ("proxy" de tecnología). Este coeficiente es estadísticamente significativo sólo para los sectores exportadores; en los sectores competitivos con importaciones no es posible rechazar la

hipótesis nula. La elasticidad diferencial salarial/intensidad de uso en el sector exportador varía entre -0.36 y -0.40; los valores estimados para esta elasticidad muestran bastante estabilidad ante cambios en las variables incluidas en la regresión, e incluso ante cambios en el período de cálculo (ya sea 1968-1993 o 1980-1991). En el sector competitivo con importaciones, la elasticidad diferencial salarial/intensidad de uso varía en torno a -0.06 (pero no es estadísticamente significativa). El coeficiente de la variable de precios relativos es negativo para ambos sectores, sin embargo, sólo es significativo (con un 95% de confianza) para el sector competitivo con importaciones. En cuanto al ajuste de ambas regresiones, nuevamente se observa un R^2 considerablemente mayor en el sector exportador que en el competitivo con importaciones; los valores para el sector exportador fluctúan entre 0.48 y 0.50, mientras que para los competitivos con importaciones este valor fluctúa entre 0.02 y 0.12.

El signo negativo y significativo que se obtiene para el coeficiente de los precios relativos en el sector competitivo con importaciones está indicando que la reducción en su precio relativo¹⁹ en la década de los ochentas generó un aumento en el diferencial salarial. Este resultado se contrapone a lo esperado inicialmente; supuestamente el proceso de apertura induce una reducción en el precio relativo de los bienes competitivos con importaciones y como éstos son intensivos en el uso de mano de obra calificada, ello provoca una reducción en el diferencial salarial. Para que eso suceda tendría que haber habido una disminución en el precio relativo de los bienes

¹⁹ Al agrupar a los 15 sectores en dos, exportadores y competitivos con importaciones, se obtiene que después de 1984 el precio relativo de los primeros ha aumentado.

Cuadro 3. ESTIMACION ECONOMETRICA DE LOS DETERMINANTES DEL DIFERENCIAL SALARIAL PARA EL CONJUNTO DE RAMAS INDUSTRIALES

Regresiones panel: 1980-1991 (menos 1984-1985 y 1989)

Variable dependiente: Log (salario empleados/salarios obreros) separados por sectores

		Exportadores		Competencia con importaciones	
		(1)	(2)	(1)	(2)
Constante	Coefficiente	0.32	0.86	0.42	1.34
	test t	11.26	2.32	20.67	4.17
Log (E/O)	Coefficiente	-0.38	-0.36	-0.08	-0.04
	test t	-7.74	-7.11	-1.67	-0.84
Log (Pi/Pj)	Coefficiente		-0.26		-0.46
	test t		-1.45		-2.88
R ²		0.49	0.50	0.02	0.12

intensivos (relativamente) en el uso de mano de obra calificada; sin embargo, no existe evidencia de una relación entre el cambio en los precios y la intensidad de uso de la mano de obra, a nivel de cada sector por separado.

Una explicación posible para el fenómeno anterior consistiría en el hecho de que el patrón comercial de Chile en el intercambio de bienes manufacturados afecta de manera importante el rol desempeñado por los PED; en efecto, las exportaciones manufactureras chilenas van predominantemente a los PED, y Chile importa bienes de consumo (manufactureros) de estos países (PED). Los sectores competitivos con importaciones de este estudio incluyen las industrias alimenticias, textil, prendas de vestir, en que las importaciones provienen de PED que son relativamente abundantes en mano de obra no calificada en relación con Chile.

Dado el escenario recién descrito es posible que la apertura comercial, al generar una reducción en el precio relativo de los bienes competitivos con importaciones esté desincentivando la

producción de estos bienes; como estos bienes compiten en mayor medida con importaciones provenientes de los PED, habrá una reducción en la demanda relativa de mano de obra no calificada, reduciendo su remuneración relativa y, por lo tanto, aumentando el diferencial salarial.

Otra explicación alternativa al fenómeno anterior se debe a que se están considerando sólo dos factores productivos (trabajo calificado y no calificado), y puede que las ventajas comparativas estén basadas en otro factor, por ejemplo, recursos naturales; en este caso, el efecto de la apertura comercial sobre el diferencial salarial dependerá de la abundancia relativa de recursos naturales y de la complementariedad de éstos con el trabajo calificado o trabajo no calificado (ver Fischer, 1992).

Algunas consideraciones respecto de los resultados obtenidos: a) Estudios basados en encuestas de hogar (Robbins, 1995), señalan que la oferta relativa de trabajadores más calificados ha aumentado en Chile debido al gran aumento en el número de universidades e institutos en la

década de los 80; luego, suponer que la oferta relativa de trabajo se mantiene fija genera un problema de especificación. b) La intensidad de uso de mano de obra no es exactamente una variable exógena; si bien ésta depende de la tecnología que es externa para Chile, también hay una influencia de los salarios relativos. En consecuencia, la especificación correcta requiere la estimación de un modelo de ecuaciones simultáneas. c) La definición de empleado y obrero no corresponde necesariamente al grado de calificación de los trabajadores, i.e., puede haber obreros especializados con mayor calificación que algunos empleados. Además el grado de calificación incluido en cada categoría puede ir variando en el tiempo, por lo que sus salarios pueden estar reflejando un cambio en la calidad de los trabajadores incluidos en cada categoría.

C. Una digresión final

Este artículo podría haber terminado con la frase habitual en que se sugiere una investigación futura para resolver los problemas econométricos descritos previamente; i.e., el problema de especificación del modelo (estimación de un modelo de oferta y demanda) y una medición más adecuada de trabajadores calificados y no calificados. Sin embargo, dada la relevancia del tema, nos ha parecido importante examinar dos posibles inferencias implícitas en los resultados obtenidos: el rol de la calificación y la cuestión distributiva.

Junto con la expansión de las exportaciones (post-1984), se reduce el diferencial salarial mano de obra calificada/no calificada (empleado/obrero). Este tipo de resultado podría interpretarse de la siguiente manera: La inversión en calificación tendría una rentabilidad relativamente inferior ahora (década del 80 y del 90) que aquella que

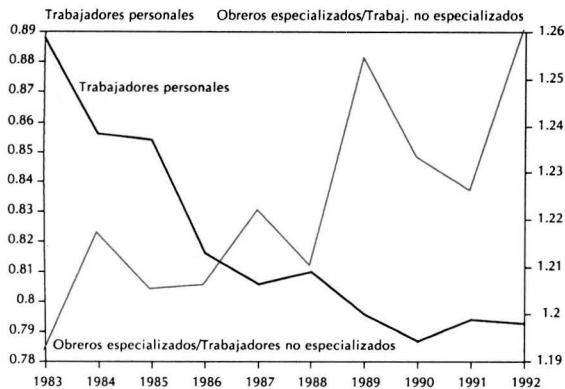
tuvo en el pasado. Por otra parte, se ha argumentado que para sostener la expansión de las exportaciones, se requiere una mayor calificación de la mano de obra como mecanismo para incrementar la productividad. Pero entonces, ¿por qué la inversión en calificación tendría ahora una menor rentabilidad relativa que en el pasado? La respuesta a este interrogante requiere una desagregación de las categorías empleado y obrero.

Consideremos tres tipos de obreros: operarios especializados, trabajadores en servicios personales y trabajadores no especializados. Veamos la evolución de los salarios relativos tomando como referencia los operarios especializados²⁰. Para efectos gráficos se utilizará el salario relativo trabajador en servicios personales/operario especializado y el salario relativo operario especializado/trabajador no especializado. En el período 1983-92 se aprecia que el salario relativo de los operarios especializados ha aumentado en relación con el de los otros dos tipos de obreros (Gráfico 9A). En efecto, el salario relativo trabajador en servicios personales/operario especializado cae aproximadamente en 11% (de 0.89 a 0.79); por otra parte, el salario relativo operario especializado/trabajador no especializado aumenta casi un 6% (de 1.19 a 1.26).

En el caso de los empleados consideremos los siguientes tres tipos: vendedor, empleado especializado y trabajador administrativo. Para la evolución de los salarios relativos se tomará como referencia los trabajadores administrativos; i.e., se utilizarán el salario relativo trabajador administrativo/empleado especializado y vendedor/trabajador administrativo. En el período

²⁰ La información utilizada en esta sección proviene del Índice de Remuneraciones del INE; las categorías corresponden al total de los sectores económicos.

Gráfico 9A. DIFERENCIAL SALARIAL INTRA OBREROS 1968-1992

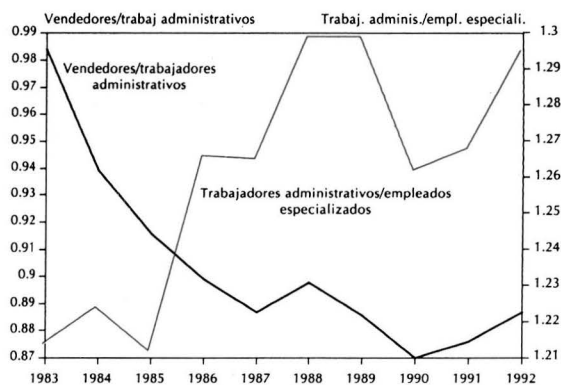


1983-92 se observa que el salario relativo de los trabajadores administrativos ha disminuido en relación con los otros dos tipos de empleados (Gráfico 9B). En efecto, el salario relativo trabajador administrativo/empleado especializado cae en 9% (de 0.98 a 0.89), mientras que el salario relativo vendedor/trabajador administrativo aumenta en 6,6% (de 1.21 a 1.29).

Este tipo de resultados sugiere lo siguiente: en cada categoría, obrero y empleado, los trabajadores más calificados incrementan el diferencial salarial respecto de otros tipos de trabajadores de su misma categoría. En efecto, los obreros especializados incrementan relativamente más sus salarios que el resto de los obreros; por otro lado, los empleados administrativos experimentan una pérdida salarial relativa con respecto a empleados de mayor calificación.

En consecuencia, un mayor grado de calificación supuestamente permitiría un mayor incremento salarial relativo para los empleados y los obreros a nivel intraocupacional; i.e., la especialización laboral sería un mecanismo para lograr mayores incrementos salariales relativos dentro de cada categoría.

Gráfico 9B. DIFERENCIAL SALARIAL INTRA EMPLEADOS



Por último, veamos lo que sucede entre distintas categorías; en primera instancia consideraremos profesionales, empleados especializados y obreros especializados. En el período 1983-92 se observa una disminución relativa del diferencial de remuneraciones de los profesionales respecto de los empleados y obreros especializados en -9% y -13% respectivamente (Gráfico 9C); i.e., los profesionales han experimentado en general una pérdida relativa en relación con trabajadores especializados de otras categorías.

Sustituyendo la categoría de profesionales por la de gerentes en la trilogía anterior, se obtiene un resultado opuesto. En este caso se observa un aumento relativo significativo del diferencial de remuneraciones de los gerentes respecto de los empleados y obreros especializados (Gráfico 9D). En efecto, en el período 1983-92 el diferencial relativo de remuneraciones de los gerentes aumenta con respecto al de los empleados y obreros especializados en 31,6% y 26,7% respectivamente.

En síntesis, desde el punto de vista distributivo en el período de expansión de exportaciones se observa una reducción en los diferenciales de remuneraciones entre profesionales, empleados

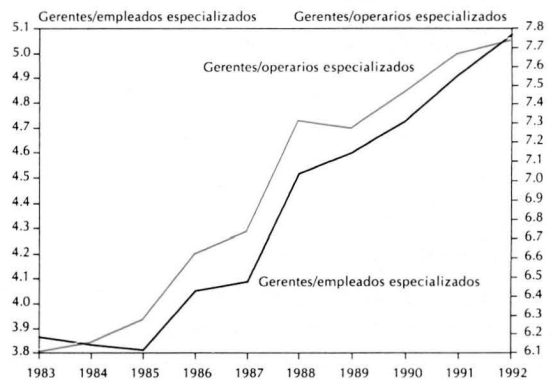
especializados y obreros especializados; i.e., la estructura de remuneraciones tiende a aplanarse. Por otra parte, los gerentes aumentan significativamente su diferencial frente a todas las otras categorías ocupacionales. En qué medida este tipo de resultados ha sido consecuencia de la

apertura comercial y/o de la expansión exportadora, es una cuestión que requiere una investigación profunda. La ventaja relativa de este segundo final respecto del anterior, radica en que se sugiere una focalización más pertinente para los estudios futuros.

Gráfico 9C. DIFERENCIAL SALARIAL PROFESIONALES-EMPLEADOS ESPEC.-OPERARIOS ESPEC.



Gráfico 9D. DIFERENCIAL SALARIAL GERENTES-EMPLEADOS ESPEC.-OPERARIOS ESPEC.



BIBLIOGRAFIA

- Balassa, B. (1986), "The employment effects of trade in manufactured goods between developed and developing countries", *Journal of Policy Modelling* 8, N° 3:371-90.
- Berman, E.; Bound J. y Griliches Z. (1994), "Changes in the demand for skilled labor within U.S. manufacturing: evidence from the annual survey of manufactures", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. CIX, N° 2: 587-90.
- Bhagwati, J. (1959), "Protection, real wages, and real incomes", *Economic Journal* 69:733-748, reimpresso en Deardorff, Alan y Robert Stern, *The Stolper-Samuelson theorem: a golden jubilee*, Studies in International Trade Policy, The University of Michigan Press, 1994.
- Bourguignon, F. y Morrison C. (1989), *External trade and income distribution*, OECD, París.
- Corbo, V. y Sánchez J. M. (1992), "El ajuste de las empresas del sector industrial en Chile durante 1974-1982", *Colección de Estudios CIEPLAN* N° 35: 125-153, Santiago.
- Corbo, V. y Melles P. (1982), "The substitution of labor skill and capital: Its implications for trade and employment", en A. Krueger, ed., *Trade and employment in developing countries*, vol. 2, *Factor Supply and Substitution*, N.B.E.R., University of Chicago Press, Chicago (193-214).
- Deardorff, A. y Hakura D. (1994), "Trade and wages: What are the questions?", paper desarrollado para el seminario *The influence of international trade on jobs and wages: American Enterprise Institute*, Washington, D.C., septiembre.
- Fischer, R. (1991) "Efectos de la apertura comercial sobre la distribución del ingreso", *Colección de Estudios CIEPLAN* N° 33: 959-122, Santiago.
- Hanson, G. y Harrison A. (1995), "Trade, technology, and wage inequality", *NBER Working Papers Series* N° 5110.
- Katz, L. y Murphy K. M. (1992), "Changes in relative wages, 1963-1987: Supply and demand factors", *Quarterly Journal of Economics* 107:35-78.
- Krueger, A. (1983), *Trade and employment in developing countries*. Vol. 3, *Synthesis and conclusions*, University of Chicago Press, Chicago.
- Krueges, A. et al. (1981), "Trade and employment in developing countries", *Individual Studies*, Vol. 1, University of Chicago Press for NBER, Chicago.
- Krueger, A. (1978), *Foreign trade regimes and economic development: Liberalization attempts and consequences*, Ballinger Press for NBER, Cambridge.
- Krumam, R. y R. Lawrence (1993), "Trade, jobs and wages", *NBER, Working Paper* N° 4478.
- Kruman, R. y M. Obstfeld (1991), *Economía internacional. Teoría y política*, Mc Graw Hill/Interamericana de España, S.A.
- Lawrence, R. y M. Slaughter (1993), "International trade and american wages in 1980's: giant sucking sound or small hiccup?", *Brookings Paper on Economic Activity*, N° 2, Microeconomics, 1993: 161-226.
- Leamer, E. (1994), "Trade, wages and revolving door ideas", *NBER Working Paper Series* N° 4716.
- Meller, P. (1992), "La apertura comercial chilena: lecciones de política", *Colección de Estudios CIEPLAN* N° 35: 9-54, Santiago.
- Meller, P. (1993) "Economía política de la apertura comercial chilena", *Serie Reformas de Política Pública*, N° 5, 59 pg., CEPAL, Santiago.
- Meller, P. y Saes R.E. (1995), *Auge exportador chileno: lecciones y desafíos futuros*, CIEPLAN/Dolmen ediciones, Santiago.
- Pinheiro, Castelar A. y Ramos L. (1995), "Inter-industry wage differentials and earnings inequality in Brazil", *Estudios de Economía*, Universidad de Chile, número especial en "Labor economics in less developed countries", vol 21: 79-112.
- Revenga, A. (1994), "Employment and wage effects of trade liberalization: the case of mexican manufacturing", *Labor Market Workshop*, Banco Mundial.
- Revenga, A. y Montenegro C. (1995), "North american integration and factor price equalization: is there evidence of wage convergence between Mexico and the United States?". Paper preparado para la conferencia del Brookings Institution "Imports, exports, and the American worker", febrero 2-3, Washington D.C.
- Robbins, D. (1995), "Earnings dispersion in Chile after trade liberalization", *Estudios de Economía*, Universidad de Chile, número especial en "Labor economics in less developed countries", vol 21: 49-78.

- Sach, J. y Shatz H. (1994), "Trade and jobs in U.S. manufacturing", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1:1-84.
- Samuelson, P. (1949), "International factor price equalization once again", *Economic Journal* 59: 181-97.
- Samuelson, P. (1948), "International trade and equalization of factor prices", *Economic Journal* 58: 163-84.
- Unido (1986), *Industry and Development Global Report*, Vienna.
- Wood, A. (1995), "Does trade reduce wage inequality in developing countries?". No publicado, Institute of Developing Studies, University of Sussex, Inglaterra.
- Wood, A. (1994), *North-South trade, employment and inequality: Changing fortunes in a skill driven world*, Clarendon Press, Oxford.
- Wood, A. (1991), "How much does trade with the south affect workers in the north?", *The World Bank Research Observer*, vol. 6, N° 1: 19-36.