

COMERCIO EXTERIOR

ASPECTOS GENERALES

SEPTIEMBRE - OCTUBRE 1987



DOCUMENTOS
NUEVO LIBERALISMO **26**

COMERCIO EXTERIOR

Aspectos Generales

Documentos Nuevo Liberalismo 26

Septiembre - Octubre de 1987

DOCUMENTOS NUEVO LIBERALISMO 26
Septiembre - Octubre 1987

COMERCIO EXTERIOR
Aspectos Generales

Coordinador del Programa Documentos
Carlos Perdomo Hernández

Comité Editorial
María Mercedes Carranza, Rafael Ballén, María del
Rosario Ortiz, Fernando Sanz Manrique, Federico
Echavarría, Carlos Perdomo Hernández.

Jefe de Ventas
Alvaro Velásquez

Directora de Publicidad
Carmen de Schaefer

Carátula
Procesos Creativos

Fotografía Carátula
Cortesía de Revista Diners

Arte y Producción
Ubaldo Vega

Composición
Multiletras

Corrección y Revisión
José Joaquín Manrique

Impresión
Editorial Retina

Editado y Distribuido por:
FUNDACION NUEVO LIBERALISMO PARA UNA
COLOMBIA NUEVA

Junta Directiva

Presidente Honorario:
Luis Carlos Galán
Director Nacional del Nuevo Liberalismo

Presidente: Fernando Sanz Manrique
Vicepresidente: Carlos Perdomo Hernández
Revisor Fiscal: Jorge Borda Anzola
Secretaria: Esperanza de Medina
Tesorero: Santiago Medina Serna

Vocales: Federico Echavarría Olarte, Jorge Valencia
Jaramillo, Hernando Jaramillo Upegui, Antonio
Alvarez Lleras, María Rosario Ortiz.

Suplentes: Fernando Santos Silva, Pedro Polo,
Rafael Ballén, Rubén Darío Utria, Carlos Alberto
Jaramillo.

Directora Ejecutiva
Ana María Cano

Suscripciones
Calle 34 No. 16-09 Teléfonos: 2852108-2852201
A.A. 34234 Bogotá D.E.

Licencia Mingobierno No. 00406.
del 17 de febrero de 1986

Tarifa Postal Reducida No. 573

Contenido

A LOS LECTORES	5
INTERNACIONALIZACION ECONOMICA DE COLOMBIA Luis Carlos Galán	7
EL SECTOR EXTERNO. Plataforma aprobada en el I Congreso Nacional del Nuevo Liberalismo, Agosto de 1985.	10
ESTRATEGIAS GEOGRAFICAS PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL Nohra Rey de Marulanda	16
SATISFACCION DE NECESIDADES BASICAS Y CREACION DE VENTAJAS COMPARATIVAS. Félix Moreno Posada	29
ALGUNAS REFLEXIONES PARA UNA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR Luis Gustavo Flórez	37
LAS COMERCIALIZADORAS INTERNACIONALES DE COLOMBIA Ricardo Sala Gaitán.	44
IMPACTO DE LOS COSTOS DEL TRANSPORTE EN EL COMERCIO EXTERIOR Hernando Arciniegas	49
LAS ZONAS FRANCAS COMO INSTRUMENTOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES Nohra Rey de Marulanda	56

A los lectores

Hace seis meses la Fundación Nuevo Liberalismo integró un grupo de trabajo conformado por reconocidos expertos, para estudiar a fondo todos los aspectos relacionados con el comercio exterior de nuestro país. Este comité revisó con detenimiento los anteriores esfuerzos que nuestra organización política había realizado en este sentido, y avanzó mucho más, hasta precisar los problemas, las prioridades y las estrategias que Colombia debe afrontar.

Del importante material que resultó en estos meses de discusión y análisis, logramos organizar dos documentos. El número 26, que trata los aspectos generales del Comercio Exterior y el número 27, que se referirá específicamente a la problemática de cada sector de la economía, relacionado con el Comercio Internacional.

El Documento que hoy presentamos a nuestros suscriptores es, por lo tanto, uno de los más importantes dentro de esta colección. Contamos con la seguridad de que su contenido corresponde a uno de los esfuerzos más serios que se han realizado en el país, por comprender y organizar un aspecto en nuestra economía fundamental.

Carlos Perdomo H.
Coordinador programa Documentos

Análisis y Proyección:

Internacionalización Económica de Colombia

Por Luis Carlos Galán

Durante los últimos años en varias ocasiones he propuesto ante diferentes auditorios una palabra clave para interpretar los últimos cuarenta años de la vida nacional y otra para entender los próximos cuarenta. La primera es la palabra valorización y la segunda la palabra internacionalización. En torno de aquella giraron los grandes procesos colectivos de los colombianos después de la segunda guerra mundial y por influencia de la internacionalización están cambiando y se transformarán los principales factores del porvenir de Colombia.

La urbanización generó una revolución social. Por ella se formaron las clases medias de las grandes ciudades; se transformaron los sistemas de producción; se diversificó la economía; el Estado cambió sus dimensiones, crecieron sus responsabilidades y recursos; se democratizaron múltiples realidades políticas, sociales y económicas; la mujer tuvo acceso a todos los niveles educativos e ingresó en forma masiva al mercado laboral; así mismo, la familia tuvo cambios estructurales y con ella todos los demás elementos de organización social.

La internacionalización es una nueva etapa de las aceleradas transformaciones que debe vivir el país. Sus consecuencias son y serán muy profundas en todos los aspectos de la vida de nuestra nación. Al multiplicar los contactos de los colombianos con el resto del mundo, se producirán nuevos y mayores cambios estructurales. Poco o nada será igual en el

Estado, en la sociedad y en la política. Evolucionará la conciencia colectiva y se modificarán las actitudes, las necesidades y las perspectivas de nuestro pueblo.

La internacionalización no es asunto que interese tan sólo a las políticas, los políticos, los empresarios, los economistas, los comunicadores, a los diplomáticos. En esta clase de procesos en los cuales se generan cambios estructurales todos los sectores quedan involucrados y cada uno tiene que hacer su propio diagnóstico sin perder de vista la visión general pero identificando sus factores y elementos específicos. La internacionalización política supone nuevas instituciones y ajuste de las antiguas; la economía implica sustantivas innovaciones tecnológicas, cambios en el panorama del comercio y en los conceptos monetarios; en cuanto a la internacionalización de la sociedad basta observar el impacto de los medios de comunicación y del turismo para apreciar los cambios de valores y las nuevas mentalidades que han aparecido tan sólo los últimos años.

Este documento está orientado fundamentalmente hacia el análisis y la proyección del proceso de internacionalización económica de Colombia, en especial el desarrollo del comercio exterior.

Como planteamiento general, parece haber en el país un amplio consenso sobre la necesidad de desarrollar el sector externo de la economía al reconocerse el impacto que tal propósito traería para la

colectividad, no sólo en la generación de empleo y de divisas, los logros más evidentes, sino en otros campos como el aprovechamiento de recursos internos no utilizables sólo por el mercado doméstico, el impulso al desarrollo tecnológico, la inserción del país en el contexto internacional de una manera positiva.

No obstante, si en tal concepto global de desarrollo del comercio exterior hay cierta claridad, no sucede lo mismo al definir el proceso que debe desencadenarse en el país para lograrlo.

Con demasiada frecuencia al examinar los elementos que deberían conjugarse en la puesta en marcha de una agresiva política de estímulo al comercio exterior, se hace énfasis en las instituciones que diseñan y ejecutan esa política directamente o en los instrumentos que la estimulan (o la inhiben). Si bien estos elementos son parte integral de cualquier esfuerzo por encauzar el comercio exterior, el punto de partida inexorablemente tiene que ser la búsqueda de nuevos derroteros en las áreas productivas del país.

Sin un modelo claro, consistente y de mediano plazo sobre el rumbo del desarrollo del sector agrícola al industrial y del energético al de servicios de nuestro país, no hay forma posible de que las instituciones ni los instrumentos del comercio exterior puedan ejercer su función en terreno abonado para lograr inducir nuestra oferta exportable de modo que penetremos los mercados del mundo.

Este rumbo claro y necesario para el sector productivo y el de servicios no es otra cosa que la creación de un entorno estable, y específico que, como resultado de políticas selectivas en estos campos y de reglas de juego explícitas hagan fructífera la acción del país para materializar el concepto del desarrollo del sector externo en procesos productivos coherentes con la gestión económica global.

Estamos acostumbrados a describir las posibilidades de nuestro país a partir del concepto clásico de las *ventajas comparativas*. Por ello destacamos el hecho de que Colombia tiene costas en dos océanos; posee abundancia de tierras fértiles; goza de diversidad de climas; tiene generosa dotación de recursos naturales y energéticos y, por supuesto, un enorme potencial humano.

No obstante, estamos menos acostumbrados a reconocer que tales "ventajas", casi todas ellas graciosamente donadas por la providencia, pueden estar más que neutralizadas por la presencia de enormes

"desventajas comparativas", todas éstas, consecuencia de la acción del hombre. Nuestras desventajas van desde las más generales y dramáticas como una dirigencia del país carente de visión de largo plazo y unas políticas económicas en ocasiones erráticas e inadecuadas hasta desventajas específicas como la inexistencia de una adecuada red de transporte interno, fallas en la dotación y operación de puestos de transporte marítimo y aéreo, la concentración de tierras y en general recursos productivos en usos que no coinciden con el interés general, la ausencia de políticas de desarrollo tecnológico, el excesivo proteccionismo en ciertos campos, la proliferación de normas y trabas incongruentes e inútiles, deficiente infraestructura institucional, la baja productividad de la mano de obra y muchas más.

El concepto antiguo, claro y absoluto de "ventaja comparativa" tiene en el mundo moderno, interconectado y dinámico, muchos condicionantes y cortapisas que lo relativizan. No basta con que un país tenga una completa dotación inicial, es preciso saberla encauzar de hecho. Numerosos países que no han contado con tal dotación han sabido organizarse para vencer sus desventajas comparativas naturales y en ellos la acción del hombre ha logrado más que compensar la desventaja inicial.

Está en manos nuestras aprovechar nuestras ventajas, superando las desventajas que nosotros mismos nos hemos creado y hemos ido acumulando en el tiempo.

Este documento pretende comenzar a dar la respuesta del Nuevo Liberalismo a muchos de los temas planteados.

Por ello, con la óptica de promover el desarrollo del sector externo, el documento contiene planteamientos específicos en las siguientes áreas:

A. Política productiva del país

- Sector Industrial
- Sector Agrícola
- Café
- Sector Energético
- Sector Servicios
- Tecnología

B. Instrumentos de promoción

- Organización institucional
- Transporte

- Escenarios geográficos más propicios para la orientación de la oferta exportable.
- Tasa de cambio
- Comercializadoras
- Zonas Francas

Sin perjuicio de que muchos de los temas planteados aparezcan de manera reiterada en los artículos de este documento, quiero resaltar algunas guías que deben orientar la organización de la economía, no solamente para aumentar nuestro comercio exterior, lo cual no es un fin en sí mismo sino un instrumento para estimular la producción en todos los frentes y como objetivo principal aumentar el bienestar de todos los colombianos.

PAPEL DEL ESTADO

Desde hace varios años, cuando se inició el debate respectivo, he planteado que no es válido el dilema entre un Estado más grande o más pequeño sino que es preciso revisar las funciones propias del mismo eliminando duplicaciones, evitando la gestión directa en campos no prioritarios, corrigiendo su acción entorpecedora en muchos casos pero fortaleciendo y equilibrando su presencia en todo el territorio nacional y cumpliendo su misión principal cual es lograr que en una sociedad desigual e injusta se avance hacia la igualdad de posibilidades para todos los colombianos.

En el caso concreto que nos ocupa —la orientación de la producción en un mediano plazo— el país tiene que superar la limitación que le impone, en la conducción de toda la economía, un plan de desarrollo concebido apenas con perspectiva de cuatro años de vigencia y en ciertos sectores plantear objetivos de mediano plazo que resultan de un amplio consenso político y que por lo tanto pueden ser respetados hasta que se logren las metas escogidas.

ELIMINAR FALSAS DICOTOMIAS

El país tiene que eliminar en la concepción que tiene de la orientación de su desarrollo la polarización que se ha producido en los siguientes campos, entre otros:

- Sector agrícola Vs. Sector Industrial
- Sector Rural Vs. Sector Urbano
- Mercado Doméstico Vs. Mercado externo

Son todas estas falsas dicotomías. En todos los casos, lejos de existir una confrontación que si se deja progresar afecta negativamente ambos lados, se da una complementación, en la medida en que se escoja un objetivo global.

El sector agrícola debe producir más, de manera más eficiente y con mejor remuneración al trabajo para abastecer al sector industrial y urbano de modo más continuo y con menores costos, lo cual a su vez ensancha el mercado para los productos del sector agrícola. De esta manera se produce desarrollo en los dos sectores y no en uno a costa del otro.

Adicionalmente, al sector rural, como consecuencia de su atraso económico frente al sector industrial y merced a una mayor presencia del Estado, debe ofrecer a quienes se quedan en él para explotarlo eficientemente, adecuadas y atractivas garantías.

Un ensanche y consolidación del mercado interno como el descrito, estimulado por los beneficios que traería al país el desarrollo del sector externo producirá un progreso global que se reflejará en mayor producción, incremento del potencial de oferta exportable y mejores ingresos para la economía.

Finalmente, los colombianos debemos reconocer que la vinculación a los mercados externos tendrá más sentido y mayor posibilidad de éxito si aprendemos a aprovecharnos de las ventajas de disponer de dos costas que nos acercan al resto del mundo. Así la producción, particularmente aquella destinada prioritariamente a la exportación, debe localizarse en las costas. Por ello el Nuevo Liberalismo apoyará la gestión del Estado y del sector privado que sea necesaria para propiciar este tipo de desarrollo regional que además de mejorar las posibilidades de desarrollo del sector externo, en particular beneficiará vastos sectores del país hoy mal atendidos por el Estado. Lo propio debe plantearse para estimular la producción en áreas fronterizas que se destine a atender los mercados de los países vecinos.

El Sector Externo

Plataforma aprobada en el

I Congreso Nacional del Nuevo Liberalismo.

AGOSTO DE 1985

Para un análisis del comercio exterior colombiano es de fundamental importancia tener en cuenta que el sector externo se ubica dentro del contexto de la economía mundial, la cual todavía atraviesa por una de las fases recesivas más agudas desde la gran depresión de los años 30.

El comercio global mundial entró en una difícil coyuntura generando niveles de desocupación alarmantes.

Odiosas restricciones han impuesto los países industrializados a los productos de los países en vía de desarrollo, contribuyendo al deterioro de los términos de intercambio.

Según informes de la Cepal, las economías latinoamericanas han registrado procesos productivos "débiles e insuficientes" y desempleo, así como la disminución de los ingresos per cápita. El sur de América atraviesa por una profunda recesión, con síntomas graves de deterioro económico y social. Las exportaciones de estos países han decaído. La deuda externa latinoamericana llegó a los US\$ 350 mil millones, hecho que constituye el más grave problema de los últimos cincuenta años de la región.

Los países latinoamericanos se debaten en el gran dilema, entre el crecimiento interno y estabilidad externa.

El producto interno latinoamericano había crecido durante los primeros cinco años de la década del sesenta a un ritmo del 6.6 por ciento anual en promedio, cifra que bajó al 5.2 por ciento anual durante los años 1976 a 1980. Para 1981 el crecimiento fue del 0.5 por ciento y para 1982 se registró un crecimiento del orden del 1 por ciento, niveles estos no superados en 1983-1984 y lo corrido de 1985.

Si bien es cierto que Colombia posee un nivel de inflación inferior al del promedio de la región, y que su deuda externa total, tanto pública como privada se sitúa en poco más de los US\$ 11.000 millones, es claro que nos enfrentamos a un gravísimo problema de crecimiento económico y de políticas adecuadas para el sector externo de la economía colombiana, la cual ha evolucionado desfavorablemente en los últimos años, debido fundamentalmente al estancamiento en los ingresos por exportación de café y a la disminución de las exportaciones llamadas "menores o nuevas" y a la contradicción en los ingresos por servicios.

Las exportaciones colombianas perdieron su dinamismo en los últimos años por diversas razones entre las cuales es necesario mencionar la sobrevaluación del peso colombiano, las prácticas proteccionistas de los países compradores de nuestros productos y más recientemente la crisis de nuestros vecinos que nos han cerrado mercados de los demás países del Grupo Andino y de la Aladi.

Las importaciones colombianas aumentaron significativamente en el período 1979-1982. En los dos últimos años, por la política de control de las importaciones del gobierno, los montos de divisas destinados a importar comenzaron a reducirse.

Durante el período en mención las exportaciones menores tuvieron el siguiente comportamiento: pasaron de US\$ 1.436 millones en 1980 a US\$ 1.127 millones en 1984.

Afortunadamente el primer semestre de 1985 muestra ya una reacción de las exportaciones menores al registrarse en el INCOMEX una cifra de US\$ 729 millones.

El comportamiento de las importaciones reembolsables de exportaciones registradas nos permite evaluar el movimiento de la balanza comercial en el período, la cual pasó de un déficit de US\$ 2.302.8 millones en 1982 a reducirlos a US\$ 398.2 millones en 1984 y lograr un positivo de US\$ 50 millones para el primer semestre de 1985 (sin incluir derivados del petróleo).

Parece que el país ya alcanzó un equilibrio comercial, situación que debe mantenerse a toda costa e inclusive mejorarse, no solamente mediante el manejo prudente y adecuado de la política de importaciones, sino fundamentalmente por un continuo y decidido estímulo a las exportaciones.

Las reservas internacionales netas que en 1981 habían sido de US\$ 5.630 millones pasaron a finales de 1984 a menos de US\$2.000 millones.

El horizonte así planteado muestra la necesidad de dar al sector de comercio exterior un apoyo que le permita a través del crecimiento de sus exportaciones convertirlo en impulsor del desarrollo generador de empleo y divisas. Tal situación nos impone la obligación de proponer mayores esfuerzos a las políticas que planteamos para hacer frente a estas circunstancias.

La estructura del sector externo de la economía colombiana es frágil, no obstante las expectativas crecientes generadas por la explotación del petróleo y el carbón. Las proyecciones de la Balanza de cuenta corriente 1986-1990, muestran un déficit permanente para todo el período.

En las proyecciones de Balanza de Pagos elaboradas por el Gobierno Nacional se aprecia que para

mantener un nivel razonable de reservas en el período 1986-1990, si todos los otros estimados se cumplen, Colombia debe recibir US\$ 1.800 millones de inversión directa y nuevos créditos por US\$ 8.400 millones.

La inversión directa está sobreestimada si tenemos en cuenta que a diciembre 31 de 1983, el registro total acumulado de la inversión extranjera en Colombia, excluyendo la inversión del sector de hidrocarburos, ascendía a US\$ 1.431.4 millones, y la inversión directa extranjera en la industria del petróleo, a US\$ 406 millones. Las inversiones para el Cerrejón, de US\$ 1.249 millones, no están consideradas en las cifras anteriores.

La inversión directa para el período 1986-1990 está sobreestimada por lo menos en US\$ 1.000 millones, si se calcula un promedio anual de US\$ 250 millones por año, suma que excede bastante el promedio de los últimos años.

La Balanza Comercial estimada muestra un superávit entre 1986 y 1990 de US\$ 8.444 millones, los intereses de la deuda pública para ese mismo período ascienden a US\$ 5.728 millones, y los de la deuda privada a US\$ 2.368 millones, para un total de US\$ 8.096 millones.

Es preciso reconocer que por varios años el país debe vivir con una situación externa difícil. Por tal circunstancia un manejo macroeconómico prudente (manejo de la tasa de cambio, endeudamiento, gasto fiscal) debe acompañar una política sectorial adecuada para lograr que el sector externo sea factor positivo y no negativo de nuestro desarrollo.

El Gobierno Nacional, aplicando un criterio de protección al trabajo nacional y racionalización en el gasto de divisas informó al país, hasta finales de 1982, de la necesidad de proteger a la industria nacional contra la libertad de importaciones y que, dado el deterioro de las exportaciones, debíamos asumir una inminente reducción de las importaciones para que las reservas internacionales fueran usadas solamente en gasto de materias primas necesarias e indispensables para el aparato productivo colombiano y en atención de las necesidades básicas del país en el corto plazo.

Para poder administrar la reducción en el presupuesto de divisas, en abril de 1984, muy tardíamente, el Gobierno trasladó una parte muy considerable de las posiciones del arancel de aduanas del régimen de libre importación al régimen de licencia previa.

La licencia previa es un eficaz instrumento de política económica, sobre todo en un período de estrechez cambiaria. Con él se pueden evitar salidas injustificadas de divisas, sin causar traumatismos al aparato productivo, buscando impulsar la producción de la oferta exportable.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que la licencia previa es apenas uno de los instrumentos para el manejo del sector y que difícilmente puede reemplazar en su totalidad las medidas macroeconómicas pertinentes. En tal sentido una adecuada valoración del poder adquisitivo del peso colombiano y una correcta política de aranceles, aplicada también al sector oficial, son medidas complementarias indispensables. Para que la licencia previa pueda cumplir el cometido enunciado debe utilizarse en el marco de una política de planificación y programación sectorial tanto en el ámbito público como en el privado. De esta manera se podrá buscar una armonización adecuada de las restricciones macroeconómicas del país con las aspiraciones microeconómicas de los importadores. Este proceso de programación debe ser propiciado por el Gobierno como tarea permanente, no sólo a nivel del INCOMEX, entidad que maneja el instrumento, y del Consejo Directivo de Comercio Exterior, que orienta su utilización, sino también desde la concepción de la política que fijan el Consejo de Ministros y el Conpes.

La programación de las compras oficiales, el control del contenido importado de los proyectos de inversión pública y la sustitución de importaciones de alimentos, son ejemplos de la programación de las importaciones que debe hacer el Gobierno, a fin de que tales elementos sirvan de base en el establecimiento de prioridades de importación. La concertación con diferentes sectores de la actividad privada también debe ser propósito permanente. Para lograr los fines anteriores es imprescindible modernizar las instituciones que intervienen en el comercio exterior como son el Ministerio de Desarrollo, el Incomex, Proexpo, el Banco de la República, Aduanas y también la administración de los puertos. Dichos organismos deben contar con ágiles y completos sistemas de información que permitirán tomar decisiones más correctas y oportunas.

Cierto es que recientemente se ha avanzado en forma notable en la sistematización del manejo de las licencias de importación pero este esfuerzo no puede ser un proceso aislado sino parte integrante de una planificación más amplia del sector. La labor del Nuevo Liberalismo en INCOMEX ha sido uno de

los factores fundamentales para lograr el equilibrio comercial.

En Proexpo es necesario hacer un análisis crítico de sus mecanismos de promoción de exportaciones a través de sus 17 años de existencia para evaluar si la asignación de recursos que se ha hecho ha sido eficiente en la tarea de ampliar y consolidar una oferta exportable.

Por su parte, las Aduanas requieren no sólo la modernización de su equipo y tecnificación de su personal sino continuar con una severa moralización.

Finalmente, no se puede hacer una revisión del sector de comercio sin mencionar el muy desfavorable efecto que tiene en el encarecimiento tanto de importaciones como de exportaciones el factor transporte, incluyendo de manera muy particular el funcionamiento de los puertos. A este respecto valdría la pena explorar la posibilidad de permitir la administración privada de ciertos puertos para comparar los costos entre su operación y la de Colpuertos y favorecer una sana competencia en este campo.

El descenso en las cifras de productos colombianos colocados fuera de sus fronteras, es claro y evidente; la situación se ha mostrado mucho más difícil en los años 1983 y 1984 pues las circunstancias económicas de los países hermanos en relación con las ventajas comparativas de nuestra producción y los precios han sido desfavorables para nuestras exportaciones.

Países como Venezuela y Ecuador, desde 1983 han entrado en receso y se han visto obligados a adoptar medidas devaluacionistas y a establecer controles de cambio. Las exportaciones colombianas a estos mercados naturales se han reducido notablemente.

Pese a que se ha establecido un marco de incentivos: CERT, Plan Vallejo y recursos de financiamiento, la actividad exportadora en nuestro país no crece a tasas más vigorosas, especialmente por el incremento de la competencia internacional y las tendencias proteccionistas a raíz de la crisis mundial.

La suma de circunstancias varias son el resultado de toda una coyuntura estructural que debe ser superada con estrategias definidas, concertadas y agresivas. Las exportaciones deben convertirse en el impulsor neto y permanente (o natural si se quiere) del aparato productivo. La política económica del futuro debe orientarse hacia la generación de empleo en lo interno. Ello sólo se logrará con una gran

batalla en los mercados internacionales, de precios y calidad.

Para adelantar esa batalla, se propone lo siguiente.

1. El país tiene que invertir recursos de manera decidida en la creación de un oferta exportable sólida y permanente que cumpla los requisitos del mercado externo. Mientras se dependa de producciones esporádicas para atender el mercado de exportaciones será imposible consolidar una posición internacionalmente fuerte.

2. Se requiere revisar y corregir cuidadosamente las limitaciones que el transporte interno y externo impone a la competitividad de nuestras exportaciones. Este examen debe incluir el análisis de los costos de puertos, aduanas y rutas marítimas y aéreas.

3. Se debe buscar reducir los trámites administrativos que se exige a las exportaciones en los diversos organismos que intervienen. Así mismo el país tiene que aprender de las experiencias de otros países que han tenido éxito en una vigorosa promoción de sus exportaciones y promover la utilización de instrumentos como las Comercializadoras, que adquieren más fácilmente que las firmas productoras, experiencia en la búsqueda y apertura de mercados, y, a través de ello, agilizan las exportaciones y reducen los costos administrativos de las mismas, con ventajas evidentes para los productores.

4. El país debe evaluar la acción de Proexpo en su tarea de ampliación de exportaciones. Por ejemplo sería recomendable estudiar el caso de la eficacia de la labor que realizan sus Oficinas Comerciales en el exterior. Así mismo se debe analizar permanentemente la utilización de sus abundantes recursos en términos de usos alternativos en el sector e impulso efectivo a nuevas exportaciones.

5. En el sector agrícola se debe incentivar la producción de aquellos productos en los cuales hay ventajas comparativas para cubrir las necesidades internas y generar excedentes de exportación. Así en los casos en los cuales hay ventajas se debe buscar la situación de los productos agrícolas que se están importando, adoptando todas las medidas necesarias conducentes a la eliminación de limitantes a la producción, tanto de mercadeo, como de los costos de los insumos importados.

6. Las exportaciones agrícolas no deben limitarse a excedentes sino que también es necesario fomentar

nuevos productos de exportación: cítricos, espárragos, hortalizas, otros frutales, ají, aceite de palma, etc.

El proceso de definir nuevos productos agrícolas de exportación debe considerar las siguientes etapas y actividades:

a) Identificación de productos con potencial exportable preferiblemente con alto contenido de mano de obra.

b) Selección de proyectos con mayor viabilidad en la generación de divisas.

c) Elaboración de un plan de desarrollo y de ejecución del proyecto. Este plan debe definir las áreas de mayor ventaja para la producción, desde el punto de vista de costo de transporte, suelos, microclimas, disponibilidad de mano de obra.

Debe introducirse el concepto de programa por producto, con definiciones y estímulos por producto como complemento a los criterios globales de fomento a las exportaciones aplicados hasta la fecha.

7. Estructuración de programas agroindustriales de exportación, para productos que en la actualidad exportamos como materias primas y en los cuales tenemos ventajas comparativas apreciables con los mismos criterios de programas por producto. En este campo debe tener especial consideración la localización de las plantas productoras. Teniendo Colombia costas tan amplias no parece lógico desaprovecharlas como sitios naturales para la ubicación de empresas exportadoras lo cual puede significar importantes ahorros en el transporte de la materia prima importada y también del producto final hacia el exterior.

8. Identificación de la agroindustria existente orientada hacia el mercado interno, que puede acceder a los mercados internacionales, con el objeto de estimular su modernización y su capacidad de competir internacionalmente.

9. Adecuación de la legislación de las Zonas Francas, concediendo incentivos que las coloquen en condiciones competitivas.

10. El comercio fronterizo debe tener un tratamiento particular, estableciendo un mecanismo institucional que, con gran agilidad, pueda ofrecer estímulos y compensaciones ante los cambios en las condiciones económicas de los países vecinos, de tal mane-

ra que se mantenga la competitividad de nuestros productos en los mercados de los países limítrofes.

11. En el sector industrial se deben plantear políticas en diferentes frentes:

a) La liberación de importaciones debe ser cuidadosa para productos terminados y debe centrarse en las materias primas a partir de un conocimiento detallado de los requerimientos de la industria.

b) Las normas actuales de protección a la industria deben mantenerse para que la base del mercado local les permita crecer y modernizarse sin crear monopolios ineficientes. Los países de América Latina que han desarrollado una base industrial, la han alcanzado mediante la protección a la industria nacional, apoyados en el mercado interno y luego, en la medida que se consolidan y alcanzan un tamaño que les permite obtener las ventajas de la economía de escala, se proyectan hacia el exterior. En un período en el cual en los países más desarrollados se han intensificado las medidas proteccionistas no podemos desproteger nuestro sector productivo.

El anterior esquema exportador se basa en el mercado interno y en la diversificación de productos que nos liberen de una estructura exportadora de productos primarios y de artículos de baja tecnología, que hacen la economía altamente vulnerable a los cambios del mercado mundial.

REFORMAS A LA LEY MARCO

La Ley Marco de comercio exterior (Ley 48 de 1983) fue concebida como un instrumento ágil y flexible que permitiera manejar las situaciones cambiantes del sector, dentro de un criterio de largo plazo; además implementó el sistema de "CERT" flexible y creó el registro nacional de comercio exterior.

Así mismo, la Ley Marco debe ser complementada entre otros en los siguientes aspectos:

1. Un verdadero amparo a la producción nacional de las prácticas desleales de comercio como el dumping.

2. Procedimientos que con el nuevo código aduanero contemplen nuevas formas de inspección y vigilancia por parte del Estado, sin entorpecer el comercio y sin burocratizar más el proceso y al sector.

3. Revisar profundamente el funcionamiento de las Zonas Francas y asegurar que se dediquen a promover las exportaciones.

4. Fortalecimiento y regulación más eficaz del Fondo Nacional de Garantías, frente al Crédito Institucional.

5. Financiación para la participación de empresas y profesionales colombianos en la exportación de servicios.

Estrategias Geográficas para el Comercio Internacional

Nohora Rey de Marulanda

I. ANTECEDENTES

Los resultados de la balanza comercial de Colombia en las últimas dos décadas confirman que las llamadas "exportaciones menores" no han sido realmente un motor decisivo o un elemento de arrastre de la economía sino que han tenido un carácter más bien residual e intermitente. En general, la experiencia ha sido que, cuando hay bonanza cafetera, hay superávit en la balanza comercial; de lo contrario suele presentarse un déficit, configurando así el conocido cuadro de dependencia del café en la generación de divisas para el país.

Una forma de interpretar tales resultados es la de que, si no hubo en el período una mayor preponderancia de las exportaciones diferentes del café en la generación de divisas es porque, en esencia, el país estructuralmente no lo requirió para cumplir los objetivos que se señaló o, por lo menos, no lo requirió por períodos lo suficientemente largos como para que la política económica (tanto macroeconómica como sectorial) tuviera una orientación definida, continuada y selectiva hacia el estímulo y consolidación de las exportaciones.

El planteamiento anterior no quiere implicar que no hubo en el período políticas de promoción de exportación. Las hubo, con mayor o menor énfasis, como también se destinaron a tal propósito importantes sumas fiscales. Lo que no ha existido de manera

continua es una armonización de los objetivos macroeconómicos con los sectoriales en relación con las exportaciones diferentes al café. Así, por ejemplo, en varios períodos se han presentado conflictos en el manejo de la política económica entre objetivos globales (por ejemplo, precios internos) y sectoriales (competitividad de las exportaciones) en relación con variables claves como la *tasa de cambio* en las cuales los objetivos sectoriales se han visto sacrificados por considerarse prioritarios los globales. No de otra forma se explica la gigantesca sobrevaluación del peso frente al dólar en que vivió el país entre finales de la década pasada hasta 1985, claramente perjudicial para el desarrollo de las exportaciones menores, ya que, si bien una tasa de cambio adecuada no es suficiente para fomentar las exportaciones, una tasa inadecuada ciertamente inhibe su crecimiento.

Hoy en día la economía colombiana presenta dos situaciones estructurales que hacen preveer que la promoción de exportaciones adquiera y mantenga preponderancia sobre otros objetivos de la política económica, por lo menos por una década: la deuda externa y el elevado nivel de desempleo. Con relación a la primera, el país, para asumir sus compromisos requerirá corrientemente un nivel de divisas mucho mayor al que estaba acostumbrado, y, a no ser que se optara por bajar el nivel de sus importaciones, lo cual privaría a la economía del abastecimiento necesario de materias primas, bienes intermedios y bienes de capital que demanda su actividad económica, tendrá

que generarlas. La única forma (sana) de lograr tal propósito es aumentando el volumen de exportaciones. Si el país no quiere seguir con la vulnerabilidad que le implica depender del producto tradicional: café, o de uno nuevo: hidrocarburos, (petróleo y carbón), lo cual traería consecuencias muy negativas para el tipo de desarrollo económico, debe seguir desarrollando y ampliando su base exportable a otros productos, preferiblemente aquellos que tengan un alto valor agregado incorporado a ellos.

Por las anteriores consideraciones se puede pensar que, durante un período largo puede (y debe) haber prioridad y continuidad en las orientaciones macroeconómicas y sectoriales en favor de promocionar exportaciones, elemento de la mayor importancia en el logro de un despegue significativo del sector. De hecho, en los últimos años el país viene observando una vigorosa tendencia de crecimiento de las exportaciones menores: (sin café, petróleo y carbón) 1985: 13%; 1986: 12% y primer semestre de 1987: 17%. Sin embargo, ese crecimiento sólo ha significado que, en términos reales, el valor de las exportaciones recupere sus niveles de finales de los 70 y comienzos de los 80, antes de que comenzara el proceso de desmantelamiento de la base exportable asociado con los primeros años de esta década. De ahora en adelante hay que sostener ese crecimiento si se quiere que la actividad exportadora juegue el papel anotado.

Vale la pena añadir algunas consideraciones sobre lo que debe significar un decisivo apoyo a las exportaciones en Colombia. En primer lugar, tal apoyo no tiene por qué interpretarse como un vuelco pendular hacia una economía orientada exclusivamente hacia esa actividad. Las economías basadas únicamente en la exportación también tienen un muy alto grado de vulnerabilidad y Colombia, dada su dotación de recursos naturales y el tamaño de su mercado interno, tiene allí también un campo muy grande de crecimiento y desarrollo. Por otra parte, es claro que la atención del mercado interno, cuando se tiene como objetivo llegar al externo constituye una etapa lógica del proceso, como lo han demostrado países hoy muy centrados en la actividad exportadora, los cuales, en las fases iniciales de tal proceso se apoyaron en las ventas domésticas. No tiene pues por qué presentarse una dicotomía entre el mercado interno y el externo. En países como Colombia existe la alternativa de llegar a la complementación de dichas actividades pero para ello se requiere armonización y continuidad de la política económica en los términos anotados.

Ahora bien, una parte fundamental de la estrategia exportadora es conocer bien y diferenciar los potenciales de mercado externo y aprovechar las ventajas que se le pueden abrir al país, según el destino de sus productos de exportación. Desafortunadamente esta actitud no ha sido suficientemente desarrollada en el país y se observa al mercado externo como relativamente homogéneo y no con los matices y particularidades que, de hecho tiene. Por ello, bien vale la pena explorar cuál ha sido en el pasado el resultado de la balanza comercial colombiana por áreas geográficas.

II. BALANZA COMERCIAL POR AREAS GEOGRAFICAS INTERNACIONALES

En principio se deben distinguir siete áreas geográficas distintas para el comercio exterior colombiano exterior colombiano según su importancia en el comercio del país.

1. Estados Unidos de Norteamérica (y Puerto Rico)

En forma individual es este país el socio comercial más importante de Colombia, tanto como proveedor de nuestras exportaciones como mercado de destino de nuestras exportaciones. Actualmente ese mercado representa alrededor del 30% de las exportaciones totales (incluyendo café) y el 45% de las exportaciones diferentes al café. Las relaciones comerciales con los Estados Unidos se han caracterizado por dos factores: por un lado, tenemos con ese país un enorme déficit crónico en nuestra balanza comercial, al punto que en los últimos 17 años sólo en dos oportunidades (1973 y 1986) hemos tenido un superávit en la balanza, en ambas ocasiones muy asociado con los precios de café. Por otro, y particularmente en los últimos años, el mercado norteamericano para nuestras exportaciones ha sido muy dinámico y creciente, sobre todo para las manufacturas, no únicamente para el café.

Estos hechos, el déficit crónico de ese país con Colombia y la reciente apertura de ese mercado para nuestras exportaciones manufacturadas, deben marcar las relaciones comerciales de los dos países hacia el futuro próximo. El primero, para mejorar nuestra capacidad de negociación con ellos, apoyados en la urgencia de buscar una mayor equidad en las relaciones, y el segundo, pues distingue notoriamente la relación comercial colombiana con Estados Unidos de la que existe con otros países industrializados, sobre todo los del Mercado Común Europeo y Japón, a los

cuales Colombia prácticamente no exporta manufacturas. En efecto, hacia esos países la inmensa mayoría de nuestras exportaciones son de café, algunas veces acompañadas por hidrocarburos u otros productos primarios (banano). Hacia el futuro, el impulso a las exportaciones de manufacturas a los Estados Unidos debe ser un elemento estratégico, más aún si se tiene en cuenta que para las exportaciones de manufacturas hacia ese país rigen las normas del Gatt, las cuales eliminan discriminación específica por país, las que desafortunadamente sí ocurren en otros contextos como ALADI e inclusive el Grupo Andino, pues en ellos nunca ha regido la Cláusula de Nación más Favorecida.

Por otro lado, para Colombia actualmente el mercado norteamericano no sólo es dinámico sino probablemente el más abierto entre todos, a pesar de la existencia innegable de restricciones no arancelarias para ciertos productos, como son las flores y las confecciones, por el Acuerdo Multifibras. No obstante, en ese mercado parece ser que, mientras el producto exportado no haya alcanzado proporciones importantes de abastecimiento (y por lo tanto no sea muy "visible"), tiene buenas perspectivas de crecimiento, si tiene la calidad y el precio exportable. Este hecho debe tenerse en cuenta, dado el incipiente lugar que todavía ocupan la mayoría de nuestras exportaciones a ese mercado, y a las que se les abre entonces un potencial atractivo. De otra parte, en la estrategia exportadora hacia ese país no deben perderse de vista las enormes diferencias geográficas, productivas, culturales y étnicas que son parte del mismo y que por ende segmentan los mercados de destino haciendo no sólo posible, sino necesario ajustar las políticas de mercadeo de nuestros productos a esas diferencias.

2. La Comunidad Económica Europea (CEE)

A diferencia de lo que ocurre con los Estados Unidos, en los últimos 17 años sólo hemos tenido una balanza comercial deficitaria con la CEE en tres años (1971, 1972 y 1974), asociada cada vez con caídas en los precios del café. En efecto, tomada globalmente, la CEE representa el mayor mercado de destino de Colombia: 39% de sus exportaciones totales. A esa cifra, no obstante, deben agregarse dos calificativos: el primero, que cuando se consideran las exportaciones diferentes del café, el mercado de la CEE recibe el 17%* de las exportaciones evidenciando que sus principales compras son de ese producto. De otra parte, al interior de la CEE las relaciones comerciales de Colombia con los países son bien diferentes: con

Alemania, que es el principal comprador de café efectivamente Colombia mantiene un superávit comercial persistente. Parecido sucede, aunque en menor grado, con Bélgica y Holanda. Ocurre muy distinto con Francia, con quien el déficit comercial es elevado y persistente como también lo es, aunque intermitentemente, con Italia, Gran Bretaña y España.

Evidentemente el ser en su conjunto la CEE tan importante comprador de nuestro café tiene una importancia significativa para las relaciones comerciales de los países. No obstante, no debe perderse de vista que mientras en las últimas décadas nuestra dependencia de la CEE como zona proveedora de nuestras importaciones ha crecido, de parte de esa región, como ya se mencionó, la relación se basa prioritariamente y persistentemente en su voluntad de adquirir café, con una participación muy marginal de exportaciones manufacturadas colombianas, situación que no da señales de estar cambiando. Por otra parte, muchos países de la Comunidad tienen relaciones comerciales muy estrechas y preferenciales con sus ex-colonias, situación que es difícil de combatir comercialmente.

Contrastar los resultados comerciales con las dos zonas mencionadas (Estados Unidos y la CEE) es interesante pues, a primera vista podría pensarse que ya que Colombia ha mostrado a través del tiempo una balanza positiva con la CEE y no así con los Estados Unidos, ese hecho estaría implicando unas mejores perspectivas comerciales con la comunidad. No obstante, un análisis dinámico muestra que ello no es forzosamente cierto y que, hacia el futuro, el desarrollo de las exportaciones menores parece mucho más despejado hacia el segundo mercado.

3. Grupo Andino (GRAN)

Es clarísimo que la importancia del Grupo Andino para Colombia trasciende los límites puramente comerciales, ya que ha tenido y tiene un significado geopolítico de mucho mayor alcance. En buena medida esta asociación nació, tanto por el descontento de Colombia y otros países medianos y pequeños con la concentración de beneficios que la ALALC estaba otorgando en favor de los países de mayor desarrollo relativo (Argentina, México y Brasil, conocidos como el grupo Abramex), como también

* En esta proporción pesan sobre todas las exportaciones de banano y fuel oil.

por el convencimiento político de que una subregión unida comercialmente traería beneficios para todos los socios y fortaleza frente a terceros. Desafortunadamente, en términos estrictamente comerciales, los resultados no han sido muy brillantes. Para Colombia, a partir de 1980 la balanza comercial con sus socios del GRAN ha sido negativa.

Actualmente las exportaciones al GRAN representan el 5.5% de las exportaciones totales del país, proporción que se eleva al 13.3% si se consideran las exportaciones colombianas distintas de café. De hecho, hacia el GRAN el país no exporta café: el grueso de sus exportaciones a la subregión está representado por manufacturas, lo cual eleva la importancia de dicho mercado de destino. Podría decirse que el GRAN fue la primera experiencia importante de exportaciones manufacturadas del país y que allí los empresarios colombianos adquirieron práctica de este campo, mucho antes de que este tipo de bienes comenzaran a penetrar el mercado norteamericano. Hacia el futuro, el mercado andino sigue siendo muy importante para las manufacturas colombianas, y, en la medida en que pueda reactivarse el comercio subregional, seguirá constituyendo un pilar muy importante de la acción comercial del país.

4. ALADI

Desde 1970 la balanza comercial de Colombia con la ALADI ha sido *crecientemente* negativa para el país, lo cual revela una situación desoladora del comercio con los vecinos latinoamericanos, a pesar de intensos esfuerzos de negociación multilateral y bilateral entre Colombia y sus socios de ALADI. Además, este estado de cosas se presentaba ya para el país desde 1960, cuando se creó la ALALC. Como ya se mencionó, la insatisfacción con los resultados de esa Asociación fue un factor importante para que parte de sus miembros hicieran una diferente, el Grupo Andino. Actualmente la ALADI, sólo representa el 2% de las exportaciones totales de Colombia, proporción que se eleva a escasos 3% cuando se consideran las exportaciones diferentes del café. Como puede observarse, el volumen de exportaciones colombianas a la zona es verdaderamente marginal, aun cuando no es así el monto de las importaciones que hacemos de ella. En efecto, el 11% del total de las importaciones colombianas actuales provienen de los países de la ALADI, revelándose una vez más una muy desigual relación comercial entre nuestro país y esa zona. Hacia el futuro será necesario a toda costa buscar corregir dicha situación porque si bien es cierto que

en términos dinámicos no es aconsejable pensar en términos de un comercio permanentemente equilibrado, tampoco es aceptable una relación desigual permanente.

5. Centroamérica y el Caribe

El comercio colombiano con Centroamérica y el Caribe es todavía relativamente modesto, aun cuando en términos de exportaciones más importantes que el que existe con ALADI, zona que tiene los 3 países más grandes de Latinoamérica. El 3.2% de las exportaciones totales colombianas va hacia Centroamérica y el Caribe, proporción que se eleva al 7.6% si se considera dentro de las exportaciones diferentes del café. Desde hace algún tiempo a través de negociaciones diplomáticas y acuerdos parciales el país viene buscando decididamente un incremento del comercio con la zona con positivos resultados. Además del significado político de tal acción, en términos estrictamente comerciales es importante ya que, en razón de la estructura productiva colombiana frente a la existente en muchos de los países de esta área, es posible buscar una complementación que favorecería nuestras exportaciones manufacturadas a dichos países.

6. Japón (y otros países del Asia)

La balanza comercial con Japón (y Asia) frente al potencial de esa zona no sólo es de un nivel relativamente bajo sino desafortunadamente desfavorable en forma permanente para Colombia. Actualmente las exportaciones colombianas al Japón representan el 5% del total, y el 2% cuando se consideran aquellas diferentes al café. Es bien sabido que buscar incrementar las exportaciones a los países asiáticos es tarea muy difícil por las enormes restricciones (no arancelarias) que tales países imponen, y que han sido uno de los factores para que ellos en general tengan superávit comercial con todos los países del mundo. No obstante, el incremento de las relaciones comerciales de Colombia con el Pacífico es, hacia el futuro, una tarea de enorme importancia. Hasta el momento desafortunadamente tales relaciones han sido muy marginales. Quizás hacia el futuro pueda buscarse este objetivo no solamente a través del aumento de las exportaciones sino a través de otros mecanismos como las inversiones conjuntas, la transferencia de tecnología, etc.

7. Los Países Socialistas

El comercio con los países socialistas representa el 6% del comercio colombiano, proporción también bastante baja dada la magnitud de dicho mercado. Con muchos de los países de este bloque la balanza comercial es positiva para Colombia. Las relaciones comerciales con esos países son de naturaleza estrictamente bilateral en donde Colombia intercambia café principalmente y en cierta medida banano por ciertas materias primas pero principalmente por bienes de capital. El comercio ha estado pues muy influenciado por las compras de café, y ha sido muy difícil introducir en esos mercados manufacturas colombianas. Hacia el futuro sería importante insistir en ampliar la base de productos exportables para abrirle mercados a ciertas manufacturas colombianas.

III. ASPECTOS GEOGRAFICOS NACIONALES

En la promoción de su comercio exterior el país no sólo debe aprender a manejar más selectivamente las diferencias geográficas. Es también necesario que internamente en el país se aprecien las ventajas comparativas regionales. Siendo Colombia una Nación privilegiada con 1.600 kms. de costa en el Caribe y 1.300 kms en el Pacífico, es lógico que hacia el futuro tales regiones —las costas— adquieran una gran importancia como receptoras de industrias destinadas a exportar. Si además, muchas fuentes de energía también se ubican en las costas, esa perspectiva se aumenta. Tales consideraciones deben estar presentes en las decisiones sobre dotación de infraestructura, capacitación de mano de obra y en general en la elaboración

de planes indicativos que busquen potenciar los elementos ventajosos del país.

IV. CONSIDERACIONES FINALES

Del recuento anterior se aprecia fácilmente una complejidad de factores que intervienen en el comercio de un país con los demás, y la enorme importancia de que la política de Comercio Exterior que el país desarrolle tenga en cuenta, no sólo las particularidades geográficas, sino el potencial de los distintos mercados.

Colombia no ha hecho hasta el presente énfasis en las exportaciones diferentes del café como elementos de su desarrollo industrial y agrícola. Se le avecina una época con preponderancia de la presencia de hidrocarburos en el valor total de las exportaciones. Ese hecho, que forzosamente debe verse como positivo no debe alterar la percepción de la importancia que tiene para el país diversificar la base de sus exportaciones. Sería un error garrafal en la orientación de la economía abandonar el impulso que en este momento tienen las exportaciones, por confiar en las divisas de los hidrocarburos. En el presente y hacia el futuro próximo, el objetivo de estimular las llamadas exportaciones menores debe ser prioritario. Para ello, no sólo se requiere una política comercial agresiva sino también documentada, donde se aprovechen al máximo las particularidades de los mercados internacionales que son, en el fondo, segmentados. Tal es el reto que tiene el país.

Cuadro No. 1

COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO (Por países de Destino)
(Valores en Miles de Dólares CORRIENTES)

Zona Geográfica	1970				1971				1972				Balanza Comercial Participación I				M	I	De café	Total	Sin café	%	Total	Sin café	%	Total	Sin café	%		
	Totales	I	M	Totales	Totales	I	M	Totales	Totales	I	M	Totales	Totales	I	M	Totales													Totales	I
Grupo Andino	37,594	120	30,173	7,421	7,301	12,12	4,94	69,169	164	31,597	37,572	37,408	23,586	10,022	46,623	156	32,717	13,906	13,750	10,65	5,58									
Bolivia	649	0	1	649	643	0,2	0,1	0,968	0	90	888	888	0,3	0,1	1,675	0	1,227	448	448	0,4	0,2									
Chile	15,589	120	10,366	5,223	5,103	5,0	2,0	14,215	164	7,846	6,939	6,235	4,9	2,1	14,93	156	12,526	2,408	2,552	3,4	1,7									
Ecuador	17,515	0	9,865	7,530	7,500	5,7	2,3	20,211	0	12,815	7,428	7,428	6,9	2,9	21,812	0	10,549	11,263	11,263	3,0	2,5									
Perú	3,841	0	9,841	(6,000)	(6,000)	1,2	0,5	33,712	0	10,855	22,857	22,857	11,4	4,9	8,202	0	8,415	(213)	(213)	1,9	0,9									
Resto de Aladi	14,589	7,952	39,025	(24,436)	(32,388)	2,15	1,88	13,617	4,289	42,476	(28,859)	(33,148)	3,16	1,97	20,936	10,702	47,704	(26,768)	(37,470)	2,35	2,42									
Argentina	11,003	7,942	14,497	(2,994)	(10,936)	1,2	1,5	8,130	4,183	14,059	(5,929)	(10,112)	1,3	1,2	14,678	10,640	14,879	(20,1)	(10,841)	0,9	1,7									
Brasil	1,411	0	4,464	(3,043)	(3,043)	0,5	0,2	4,102	0	7,846	(3,744)	(3,744)	1,4	0,6	3,660	0	10,942	(7,282)	(7,282)	0,8	0,4									
México	1,553	0	16,559	(15,006)	(15,006)	0,5	0,2	1,146	0	14,689	(13,542)	(13,542)	0,4	0,2	2,335	0	18,275	915,940	(15,940)	0,5	0,3									
Paraguay	33	0	312	(279)	(279)	0,0	0,0	0,071	0	418	(3,47)	(3,47)	0,0	0,0	0,098	0	732	(664)	(664)	0,0	0,0									
Uruguay	89	10	3,203	(3,114)	(3,124)	0,0	0,0	0,168	106	5,465	(5,297)	(5,297)	0,0	0,0	0,195	62	2,876	(2,691)	(2,743)	0,0	0,0									
Mer. Com. Centroamericano	5,564	0	157	6,407	6,407	2,12	0,85	8,256	0	490	7,766	7,766	2,80	1,20	7,450	0	1,395	6,056	6,056	1,71	0,86									
Costa Rica	2,105	0	2,105	2,105	2,105	0,7	0,3	2,328	0	392	1,936	1,936	0,8	0,3	2,328	0	61	2,268	2,268	0,5	0,3									
El Salvador	546	0	7	539	539	0,2	0,1	0,821	0	28	793	793	0,3	0,1	0,821	0	74	747	747	0,2	0,1									
Guatemala	1,559	0	8	1,551	1,551	0,5	0,2	1,238	0	14	1,224	1,224	0,4	0,2	1,410	0	11	1,399	1,399	0,3	0,2									
Nicaragua	1,368	0	51	1,317	1,317	0,4	0,2	2,407	0	5	2,402	2,402	0,8	0,3	1,413	0	1,220	193	193	0,3	0,2									
Honduras	986	0	91	895	895	0,3	0,1	1,462	0	52	1,410	1,410	0,5	0,2	1,478	0	29	1,449	1,449	0,3	0,2									
Comunidad Econ.	244,979	147,819	171,515	73,464	(74,355)	31,43	31,57	177,306	134,635	225,553	(48,247)	(182,882)	14,46	25,70	212,074	153,180	212,121	(47)	(153,227)	13,50	24,49									
Europa	104,359	91,821	71,595	32,764	(30,057)	4,1	3,4	104,212	82,488	96,718	(8,494)	(73,994)	7,4	15,1	121,374	101,032	83,644	37,730	(63,302)	4,7	14,0									
Alemania	8,777	8,023	9,590	(813)	(8,836)	0,2	1,1	9,903	8,912	8,718	1,185	(7,727)	0,3	1,4	9,935	7,724	7,097	2,838	(4,886)	0,5	1,1									
Bélgica	7,289	5,490	4,102	3,187	(4,303)	0,6	0,9	5,626	1,829	5,655	(1,29)	(4,858)	0,3	0,8	10,932	6,865	4,626	5,766	(1,099)	0,8	1,2									
Dinamarca	65,000	3,883	17,920	47,080	43,197	19,8	8,4	9,302	6,129	25,206	(16,704)	(22,833)	1,1	1,4	11,679	8,427	28,559	(16,880)	(25,307)	0,7	1,3									
Francia	5,303	3,792	21,379	(16,076)	(19,868)	0,5	0,7	4,986	3,073	24,523	(19,537)	(22,610)	0,6	0,7	12,517	4,296	21,364	(8,847)	(13,143)	1,9	1,4									
Italia	39,665	30,511	12,977	26,088	(32,823)	3,0	5,1	32,407	26,627	22,781	9,626	(17,001)	2,0	4,7	25,868	20,054	17,555	8,313	(11,741)	1,3	3,0									
Países Bajos (Hol.)	14,586	4,299	33,952	(19,356)	(23,665)	3,3	1,9	10,670	2,577	41,952	(31,282)	(33,859)	2,7	1,5	20,309	4,782	49,276	(28,967)	(33,749)	3,6	2,3									
Reino Unido	275,805	181,844	403,729	(127,924)	(309,768)	30,40	35,54	259,873	174,373	398,601	(138,728)	(313,101)	28,98	37,66	295,176	168,247	338,832	(43,656)	(211,903)	29,10	34,09									
USA y Puerto Rico	271,964	181,844	402,442	(130,478)	(312,322)	29,2	35,0	255,455	174,373	397,047	(141,592)	(315,965)	27,5	37,0	289,133	168,247	336,216	(47,083)	(215,330)	27,7	33,4									
Estados Unidos	3,841	0	1,287	2,554	2,554	1,2	0,5	4,418	0	1,554	2,864	2,864	1,5	0,6	6,043	0	2,616	3,427	3,427	1,4	0,7									
Puerto Rico																														
Zona Caribe	0,302	0	4,076	1,027	1,027	2,047	0,81	33,325	0	14,329	(1,495)	(1,495)	3,13	1,34	53,462	0	12,723	8,271	8,271	3,84	1,93									
Antillas Holandesas	2,308	0	711	1,097	1,097	0,7	0,3	3,821	0	3,815	9	9	1,3	0,6	5,786	0	1,635	4,151	4,151	1,3	0,7									
Panamá	3,094	0	3,094	30	30	1,3	0,5	5,406	0	6,910	(1,504)	(1,504)	1,8	0,8	10,954	0	6,834	4,120	4,120	2,5	1,3									
Otros	0	0	0	0	0	0	0	24,095	0	3,604	(0)	(0)	8,2	3,5	36,722	0	4,254	0	0	8,4	4,2									
Resto del mundo	187,170	130,984	173,274	(18,100)	(137,088)	11,71	20,25	123,808	75,569	187,974	(64,166)	(139,735)	16,35	17,94	191,369	91,324	201,922	(10,553)	(101,877)	22,94	22,10									
Albania Oriental	9,920	7,721	3,054	5,560	(2,155)	0,5	1,2	6,931	6,047	4,965	1,966	(4,081)	0,3	1,0	4,262	3,075	3,335	927	(2,148)	0,3	0,5									
Canadá	8,176	3,709	20,449	(12,274)	(16,073)	1,4	1,1	12,804	6,505	21,360	(8,556)	(15,061)	2,1	1,9	19,518	4,485	30,092	(10,574)	(15,059)	3,4	2,3									
República	18,124	20,721	44,202	(4,078)	(35,799)	2,7	4,9	30,402	14,843	35,704	(5,302)	(20,145)	5,3	4,4	53,828	26,029	42,408	11,420	(14,609)	6,4	6,2									
Finlandia	23,806	23,761	5,000	18,806	(4,955)	0,0	3,1	10,293	10,281	6,239	4,054	(6,227)	0,0	1,5	18,150	18,031	7,015	11,135	(8,896)	0,0	2,1									
Japón	20,504	9,086	52,479	(31,975)	(41,061)	3,7	2,6	17,817	3,996	53,763	(45,946)	(49,942)	4,7	2,6	32,170	6,457	66,346	(33,178)	(39,633)	6,1	3,9									
Noruega	4,607	3,208	456	4,111	843	0,4	0,6	4,245	3,288	551	3,694	(4,06)	0,3	0,6	5,437	4,566	914	4,523	(143)	0,2	0,6									
Rusia	14,531	14,530	1,239	13,292	(1,238)	0,0	1,9	5,913	5,913	2,217	3,696	(2,217)	0,0	0,9	1,346	0	1,289	57	57	0,3	0,2									
Suecia	23,059	19,673	13,479	9,580	(10,093)	1,1	3,0	20,423	19,722	16,999	3,424	(20,765)	0,8	0,6	21,358	21,115	15,837	5,521	(15,594)	0,1	2,5									
Suiza	2,654	2,160	17,351	(14,697)	(16,857)	0,2	0,3	3,975	1,585	23,155	(19,180)	(20,765)	0,8	0,6	11,697	1,163	25,361	(14,527)	(14,527)	2,4	1,4									
Venezuela	5,043	0	9,523	(4,480)	(4,480)	1,6	0,6	7,447	0	11,451	(4,004)	(4,004)	2,5	1,1	16,299	0	6,317	9,982	9,982	3,7	1,9									
Yugoslavia	7,487	7,265	5,442	2,045	(5,220)	0,1	1,0	3,558	3,389	1,570	1,988	(1,401)	0,1	0,5	6,304	6,303	3,008	3,296	(3,007)	0,0	0,7									
Otros	32,997	8,171	20,412	12,585	4,41	48,0	4,3	4,654	5,970	23,420	1,725	(4,245)	-0,4	0,7	38,867	6,137	11,536	59,799	53,662	7,5	4,5									
Total	776,000	486,890	842,960	(66,960)	(533,850)	100,0	100,0	690,008	395,000	924,440	(234,432)	(629,432)	100,0	100,0	865,957	429,746	858,949	7,008	(422,738)	100,0	100,0									

Fuente de Datos: DANE - Anuarios de Comercio Exterior 1976-78. Cálculos: Juan Carlos Buitrago.
Tomado de: Nohora Rey de Marulanda y Juan Carlos Buitrago: "Política Exterior y Comercio Internacional" - 1987.

Cuadro No. 1 (Continuación)

COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO (Por países de Destino)
(Valores en Millones de Dólares CORRIENTES)

Zona Geográfica	1976				1977				1978						
	I Totales	De café	M Totales	Balanza Comercial Total	I Totales	De café	M Totales	Balanza Comercial Total	I Totales	De café	M Totales	Balanza Comercial Total			
													%	%	%
Grupo Andino	194.412	0	91.999	92.413	92.413	23.9	10.6	298.81	129.217	32.6	12.2	304.222	76.270	29.1	10.0
Bolivia	3.174	0	2.149	1.025	1.025	0.4	0.2	2.913	(547)	0.3	0.1	2.475	5.660	(3.186)	0.2
Ecuador	39.096	0	42.830	(3.734)	(3.734)	6.1	2.2	48.016	(9.691)	5.2	2.0	45.144	81.337	(36.193)	4.3
Perú	19.820	0	13.467	6.353	6.353	2.6	1.1	28.741	11.773	3.1	1.2	13.610	31.519	(17.909)	1.3
Venezuela	122.322	0	33.553	88.769	88.769	15.9	7.0	219.170	126.682	23.9	9.0	242.993	109.436	133.557	8.0
Resto de Aladi	46.644	14.273	115.511	(69.867)	(69.867)	4.1	2.6	66.664	35.939	3.4	2.7	50.937	247.614	(196.677)	3.1
Argentina	17.085	13.651	22.101	(5.016)	(5.016)	0.4	1.0	40.878	35.485	0.6	1.7	26.962	57.139	(30.177)	0.8
Brasil	8.433	0	26.314	(18.481)	(18.481)	1.1	0.6	4.042	46.108	0.4	0.2	4.119	98.397	(94.278)	0.4
Chile	10.658	139	34.494	(23.836)	(23.836)	1.4	0.6	12.021	192	0.5	0.5	13.527	43.594	(30.067)	1.3
México	8.434	0	26.314	(18.480)	(18.480)	1.1	0.5	8.916	33.659	1.3	0.4	5.775	43.796	(38.021)	0.6
Paraguay	0.321	0	557	(236)	(236)	0.0	0.0	0.372	0	0.0	0.0	0.257	779	(922)	0.0
Uruguay	0.713	483	4.531	(3.818)	(3.818)	0.0	0.0	0.435	262	0.0	0.0	0.297	3.909	(3.612)	0.0
Mer. Com. Centroamericano	14.674	0	2.857	11.817	11.817	1.90	0.84	18.714	17.084	2.04	0.77	19.001	7.374	7.374	1.81
Costa Rica	3.659	0	158	3.501	3.501	0.5	0.2	5.562	5.243	0.5	0.2	4.581	3.638	3.638	0.4
El Salvador	3.211	0	2.224	987	987	0.4	0.2	3.093	2.965	0.3	0.1	2.390	2.304	2.304	0.2
Guatemala	3.193	0	91	3.102	3.102	0.4	0.2	4.536	4.479	0.5	0.2	5.467	5.325	5.325	0.5
Nicaragua	1.920	0	53	1.867	1.867	0.2	0.1	2.340	2.150	0.3	0.1	2.650	8.031	(5.481)	0.2
Honduras	2.691	0	331	2.360	2.360	0.3	0.2	3.183	2.247	0.3	0.1	4.013	2.425	1.588	0.4
USA y Puerto Rico	542.335	327.453	725.096	(182.761)	(182.761)	27.9	31.1	689.233	451.471	27.0	28.6	904.118	999.272	(95.154)	35.2
Estados Unidos	529.824	327.453	718.329	(189.505)	(189.505)	26.3	30.4	680.089	451.471	26.0	28.2	893.941	987.643	(93.702)	34.2
Puerto Rico	12.511	0	6.767	5.744	5.744	1.6	0.7	9.144	1.268	1.0	0.4	10.177	11.629	(1.452)	1.0
Comunidad Econ.															
Europa	521.726	374.749	391.785	129.941	(244.808)	19.1	29.9	792.918	611.960	19.7	32.5	1.095.012	902.925	590.443	36.0
Alemania	282.670	233.683	174.764	107.906	(125.777)	6.4	16.2	490.486	418.929	7.9	20.1	648.085	578.360	198.831	21.3
Bélgica	22.689	8.981	13.641	9.048	(4.807)	1.8	1.3	38.348	23.948	1.4	1.6	72.692	24.000	48.592	2.4
Dinamarca	12.080	9.194	7.693	4.387	(4.807)	0.4	0.7	25.467	18.166	0.8	1.0	28.341	26.315	7.043	0.9
Francia	48.114	28.722	69.774	(21.650)	(60.382)	2.5	2.8	59.855	36.978	2.6	2.4	66.809	103.290	36.662	2.2
Italia	17.647	3.512	37.997	(20.339)	(23.862)	1.8	1.0	17.094	5.370	1.3	0.7	33.308	21.285	113.365	1.1
Países Bajos (Hol.)	104.410	86.130	27.154	77.256	(8.874)	2.4	6.0	116.820	103.322	2.8	2.6	202.296	184.488	46.108	1.7
Reino Unido	34.116	4.927	60.762	(26.846)	(31.173)	3.8	2.0	44.848	5.847	4.3	1.8	43.681	94.806	(56.487)	3.7
Zona Caribe	92.671	0	31.209	61.272	(61.272)	12.0	5.3	63.666	0	6.9	2.6	56.123	114.615	(58.492)	5.4
Antillas Holandesas	12.100	0	6.965	5.235	(5.235)	1.6	0.7	12.986	0	1.4	0.5	19.071	50.852	(38.781)	1.2
Panamá	20.257	0	168	20.089	(20.089)	2.6	1.2	20.240	0	2.2	0.8	23.860	23.706	2.3	0.8
Otros	60.314	0	24.176	36.138	(36.138)	7.8	3.4	30.444	0	3.3	1.2	20.192	63.009	(43.417)	1.9
Resto del mundo	200.921	222.149	310.807	(220.346)	(242.492)	8.9	16.6	419.849	344.026	8.3	17.2	490.115	572.929	(81.914)	16.1
Alemania Oriental	23.100	19.283	8.639	14.811	(4.702)	0.5	1.3	39.838	34.003	0.6	1.6	32.331	14.359	107.093	0.7
Canadá	23.496	11.397	50.558	(27.163)	(38.599)	1.5	1.3	23.700	10.174	0.6	1.0	17.748	10.603	(78.290)	1.1
República	39.727	16.530	47.024	(11.297)	(27.827)	2.5	2.0	75.535	61.099	1.3	1.6	47.987	83.546	26.947	3.6
Finlandia	40.046	39.933	7.243	(33.705)	(6.228)	0.1	2.3	75.535	61.099	1.3	1.6	47.987	83.546	26.947	3.6
Japón	61.027	44.953	131.674	(76.647)	(11.400)	2.2	3.5	82.792	57.517	2.8	3.2	74.562	11.641	69.921	0.3
Noruega	7.925	6.110	673	6.952	(1.400)	0.2	0.4	17.011	16.310	0.2	0.7	21.192	61.771	(78.707)	1.0
Rusia	10.328	10.166	3.236	7.092	(3.074)	0.0	0.6	10.177	177	0.0	0.0	0.240	984	27.904	0.1
Suecia	72.005	66.127	25.975	46.690	(19.437)	0.8	4.2	89.196	83.758	0.5	3.6	127.344	28.239	98.105	0.4
Suecia	9.460	3.280	34.392	(24.932)	(28.212)	0.8	0.5	9.136	3.716	0.6	0.4	10.969	59.640	(48.671)	0.6
Yugoslavia	5.465	5.000	1.393	4.072	(928)	0.1	0.3	4.030	3.585	0.0	0.2	16.348	7.161	9.187	0.0
Otros	73.526	36.047	38.864	34.662	(1.385)	4.9	4.2	103.547	83.233	2.2	4.2	142.627	72.917	69.710	2.9
Total	1.745.152	974.671	1.708.120	37.032	(937.639)	100.0	100.0	2.443.191	1.526.629	100.0	100.0	3.038.295	2.019.880	1.789.133	100.0

Fuente de Datos: DANE - Anuarios de Comercio Exterior 1976-78. Cálculos: Juan Carlos Buitrago.
Tomado de: Nohra Rey de Marulanda y Juan Carlos Buitrago: "Política Exterior y Comercio Internacional", 1987.

Cuadro No. 1 (Continuación)

COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO (Por países de Destino)
(Valores en Miles de Dólares CORRIENTES)

Zona Geográfica	1982				1983				1984													
	I Totales	De café	Balanza Comercial Participación I		I Totales	De café	Balanza Comercial Participación I		I Totales	De café	Balanza Comercial Participación I											
			Sin café	%			Sin café	%			Sin café	%										
Grupo Andino	452,908	0	603,022	(150,114)	29.9	14.6	191,87	11.8	5.9	168,586	0	554,472	(386,086)	10.0	4.8							
Bolivia	0,891	0	6,781	(5,890)	0.1	0.0	1,586	0.1	0.1	1,321	0	5,531	(4,210)	0.1	0.0							
Ecuador	51,881	0	90,203	(38,322)	3.4	1.7	42,728	2.8	1.4	47,339	0	68,082	(21,543)	2.8	1.4							
Paraguay	33,993	0	151,468	(117,475)	2.2	1.1	19,633	0.6	0.6	23,284	0	92,870	(69,586)	1.4	0.7							
Venezuela	366,143	0	354,570	11,573	24.2	11.8	117,923	7.7	3.8	96,642	0	387,389	(290,747)	5.7	2.8							
Resto de Aladi	70,136	28,516	512,902	(442,766)	2.7	2.3	80,819	33,877	37,923	96,773	60,330	395,230	(296,457)	346,787	2.9	2.8						
Argentina	36,398	28,290	73,291	(36,893)	0.5	1.2	42,982	33,058	49,921	49,864	49,864	178,839	(184,500)	164,560	0.8	1.7						
Brasil	3,593	0	286,312	(282,312)	0.2	0.1	5,372	0	0.2	14,279	0	48,782	(32,835)	33,281	0.0	0.5						
Chile	11,681	189	68,005	(56,324)	0.8	0.4	11,126	219	56,702	446	15,917	111,749	(102,081)	102,081	0.6	0.3						
México	17,143	0	80,888	(63,745)	1.1	0.6	20,762	0	0.7	9,608	0	1,524	(1,477)	1,477	0.0	0.0						
Paraguay	0,434	0	1,778	(1,347)	0.0	0.0	0,203	0	0.0	0,947	0	8,723	(8,601)	8,601	0.0	0.0						
Uruguay	0,790	37	2,628	(1,838)	0.0	0.0	0,374	0	0.0	0,122	20	8,723	(8,601)	8,601	0.0	0.0						
Mer. Com. Centroamericano	14,291	0	5,020	9,271	0.94	0.46	25,748	0	0.339	22,409	0	2,773	33,482	33,482	2.16	1.04						
Costa Rica	3,877	0	2,831	1,046	0.3	0.1	5,007	0	0.161	3,397	0	1,317	5,978	5,978	0.4	0.2						
El Salvador	1,101	0	517	584	0.1	0.0	7,598	0	0.73	7,525	0	286	5,528	5,528	0.3	0.2						
Guatemala	3,345	0	242	3,103	0.2	0.1	3,722	0	0.121	3,601	0	495	4,178	4,178	0.3	0.1						
Nicaragua	2,729	0	307	2,422	0.2	0.1	4,911	0	0.129	4,782	0	10	13,659	13,659	0.8	0.4						
Honduras	3,239	0	1,123	2,116	0.2	0.1	4,510	0	0.1406	3,104	0	665	4,099	4,099	0.3	0.1						
USA y Puerto Rico	722,593	306,014	1,895,560	(1,172,967)	27.5	23.3	871,984	289,597	176,714	925,730	37.9	28.3	1,097,348	(456,107)	(877,366)	40.2	31.5					
Estados Unidos	696,112	306,014	1,879,051	(1,182,939)	25.7	22.5	849,885	289,597	176,636	918,741	36.4	27.6	1,068,782	(462,442)	(883,701)	38.5	30.7					
Puerto Rico	26,481	0	16,509	9,972	1.7	0.9	22,099	0	0.29088	(6,988)	1.4	0.7	28,566	6,335	1.7	0.8						
Comunidad Econ.	1,165,548	843,914	956,143	209,405	634,509	21.2	37.7	1,184,863	853,393	816,041	368,822	(884,571)	21.5	38.5	1,283,621	882,015	409,464	23.9	36.9			
Europa	560,779	522,073	317,553	243,226	(278,847)	2.6	18.1	566,601	529,119	240,958	325,633	(203,486)	2.7	18.4	577,738	538,886	245,294	332,444	(206,442)	2.3	16.6	
Alemania	42,416	25,872	43,005	(589)	(26,461)	1.1	1.4	67,115	55,795	29,787	37,328	(18,467)	0.4	2.2	103,749	54,942	34,614	69,135	(4,193)	2.9	3.0	
Bélgica	27,660	24,370	28,220	(560)	(23,530)	0.2	0.9	19,310	18,514	16,376	2,934	(15,080)	0.1	0.6	20,984	19,551	26,593	(6,409)	(26,050)	0.0	0.6	
Dinamarca	76,304	64,914	141,442	(55,138)	(130,032)	0.8	2.5	69,304	60,245	129,097	(59,783)	(120,028)	0.6	2.3	82,477	68,353	90,529	(8,152)	(76,505)	0.8	2.4	
España	56,041	34,553	145,677	(89,636)	(124,189)	1.4	1.8	71,389	33,984	181,080	(89,691)	(123,675)	2.4	2.3	73,217	25,123	188,245	(116,028)	(140,151)	2.9	2.1	
Francia	181,783	22,184	124,370	57,413	35,229	10.5	5.9	169,211	24,480	98,704	70,507	40,607	5.4	5.5	135,858	25,882	91,256	44,602	18,720	6.5	3.9	
Italia	174,423	132,189	39,653	134,770	2,981	2.8	5.6	168,200	109,256	32,754	135,446	26,190	5.3	5.5	204,844	106,809	40,911	163,933	57,124	5.8	5.9	
Países Bajos (Hol.)	46,142	17,159	116,223	(70,081)	(87,240)	1.9	1.5	53,733	22,000	107,285	(53,552)	(21,562)	2.1	1.7	85,554	(42,469)	92,538	(6,884)	(49,353)	2.6	2.5	
Reino Unido	138,405	0	349,689	(211,284)	(21,284)	9.1	4.5	146,025	0	265,175	(119,150)	(119,150)	9.5	4.7	168,214	0	183,340	(15,126)	(15,126)	10.0	4.8	
Zona Caribe	24,754	0	146,749	(121,995)	(121,995)	1.6	0.8	65,047	0	161,162	(96,105)	(96,105)	4.2	2.1	107,129	0	89,046	18,083	18,083	6.4	3.1	
Antillas Holandesas	67,643	0	174,873	(107,230)	(107,230)	4.5	2.2	52,105	0	80,283	(28,178)	(28,178)	3.4	1.7	31,681	0	84,031	(52,350)	(52,350)	1.9	0.9	
Panamá	46,008	0	28,067	17,941	17,941	3.0	1.5	28,873	0	23,740	5,133	5,133	1.9	0.9	29,404	0	10,263	19,141	19,141	1.7	0.8	
Otros																						
Resto del mundo	398,377	288,985	1,030,447	(632,070)	(921,055)	7.2	12.9	376,724	265,570	941,346	(564,622)	(830,192)	7.2	12.2	436,275	316,917	882,229	(445,954)	(762,871)	7.1	12.5	
Alemania Oriental	33,911	33,064	27,223	6,888	(26,376)	0.1	1.1	30,948	27,286	18,231	12,717	(14,569)	0.2	1.0	1,243	0	16,148	(14,905)	(14,905)	0.1	0.0	
Canadá	33,957	11,662	190,158	(156,201)	(167,863)	1.5	1.1	26,831	14,119	176,156	(149,325)	(163,444)	0.8	0.9	56,884	28,804	232,316	(175,432)	(204,236)	1.7	1.6	
Finlandia	59,602	53,648	27,109	32,493	(21,155)	0.4	1.9	49,116	46,620	24,030	25,086	(21,534)	0.2	1.6	62,899	61,211	21,536	41,363	(19,848)	0.1	1.8	
Japón	127,546	69,698	608,028	(480,482)	(550,180)	3.8	4.1	136,778	71,722	551,582	(414,804)	(486,526)	4.2	4.4	153,543	91,677	431,208	(277,665)	(369,342)	3.7	4.4	
Noruega	24,867	22,918	2,996	21,871	(1,047)	0.1	0.8	25,330	23,917	3,071	22,059	(1,858)	0.1	0.8	37,586	28,566	2,216	35,370	6,804	0.5	1.1	
Rusia	17,112	5,900	7,352	3,860	3,860	0.7	0.6	21,564	5,457	6,242	15,322	9,865	1.0	0.7	19,978	11,879	5,102	14,876	2,997	0.5	0.6	
Suecia	88,132	82,160	75,921	12,211	(69,949)	0.4	2.8	75,173	68,241	72,343	2,830	(65,411)	0.5	2.4	90,931	85,000	83,593	7,238	(77,762)	0.4	2.6	
Suiza	13,260	9,935	83,500	(70,250)	(80,185)	0.2	0.4	11,184	8,208	80,692	(69,418)	(77,626)	0.2	0.4	12,224	9,780	81,899	(69,675)	(79,455)	0.1	0.4	
Yugoslavia	0,000	0	8,160	(8,160)	(8,160)	0.0	0.0	0,000	0	9,089	(9,089)	(9,089)	0.0	0.0	0,987	0	8,111	(7,124)	(7,124)	0.1	0.0	
Otros	200,351	112,097	299,791	(99,440)	(211,537)	5.8	6.5	264,072	99,007	226,370	37,702	(61,305)	10.7	8.6	225,748	131,206	194,654	31,094	(100,112)	5.6	6.5	
Total	3,094,966	1,579,526	5,477,701	(2,382,735)	(3,962,261)	100.0	100.0	3,080,000	1,541,444	4,968,080	(1,888,080)	(3,429,524)	100.0	100.0	3,483,139	1,801,727	4,492,392	(1,009,253)	(2,810,980)	100.0	100.0	

Fuente de Datos: DANE-Anuarios de Comercio Exterior 1982-84. Cálculos: Juan Carlos Buitrago.

Tomado de: Nobra Rey de Marulanda y Juan Carlos Buitrago: "Política Exterior y Comercio Internacional", 1987.

Cuadro No. 1 (Continuación)

COMERCIO EXTERIOR COLOMBIANO (Por países de Destino)
(Valores en Miles de Dólares CORRIENTES)

Zona Geográfica	1985				1986				1986			
	I Totales	I De café	M Totales	Balanza Comercial Total	Participación I Sin café %	I Totales	I De café %	M Totales	Balanza Comercial Total	Participación I Sin café %	I Totales	I De café %
Grupo Andino	217,973	0	133,445	(215,171)	12.1	291,331	0	219,735	32,599	52,393	13.3	3.3
Bolivia	0,709	0	3,092	(4,525)	0.0	1,275	0	4,142	(2,867)	(2,867)	0.1	0.0
Ecuador	26,329	0	81,439	(25,110)	3.1	59,911	0	46,977	11,964	11,964	2.8	1.2
Perú	31,920	0	109,440	(76,520)	1.8	70,921	0	79,059	(8,138)	(8,138)	3.3	1.4
Venezuela	129,016	0	239,477	(109,461)	7.1	150,197	0	118,558	31,639	31,639	7.1	2.9
Resto de Aladi	70,506	29,947	449,763	(378,447)	2.2	119,272	55,906	404,866	(285,594)	(341,500)	3.0	2.3
Argentina	36,649	29,185	106,199	(69,550)	0.4	67,252	34,819	85,241	(17,989)	(72,808)	0.6	1.3
Brasil	5,988	0	129,201	(123,213)	0.3	8,275	0	139,182	(130,907)	(130,907)	0.4	0.2
Chile	20,933	577	52,668	(31,735)	1.1	32,303	825	51,499	(19,196)	(20,021)	1.5	0.6
México	6,351	0	149,275	(142,924)	0.4	0.2	0.0	118,369	(107,424)	(107,424)	0.5	0.2
Paraguay	0,060	0	1,720	(1,660)	0.0	0,051	0	532	(481)	(481)	0.0	0.0
Uruguay	0,325	185	9,690	(9,365)	0.0	0,446	262	10,043	(9,597)	(9,597)	0.0	0.0
Mer. Com. Centroamericano	33,043	0	5,170	27,873	1.83	25,865	0	6,783	19,082	19,082	1.22	0.51
Costa Rica	8,168	0	880	7,288	0.5	8,943	0	1,540	7,403	7,403	0.4	0.2
El Salvador	10,367	0	1,899	8,468	0.6	3,505	0	1,936	3,116	3,116	0.2	0.1
Guatemala	5,175	0	1,296	3,879	0.3	3,774	0	2,121	1,653	1,653	0.2	0.1
Nicaragua	3,609	0	17	3,592	0.2	0.1	2,799	0	2,799	2,799	0.1	0.1
Honduras	3,724	0	1,078	4,646	0.3	5,297	0	1,186	4,111	4,111	0.2	0.1
USA y Puerto Rico	1,163,309	429,241	1,456,625	(291,316)	40.9	1,529,827	362,699	1,389,384	140,443	(422,256)	45.6	30.0
Estados Unidos	1,130,466	428,241	1,376,915	(246,448)	38.9	1,449,557	362,699	1,343,339	106,219	(456,481)	41.8	28.4
Puerto Rico	34,843	0	79,710	(44,867)	1.9	80,270	0	46,045	34,225	34,225	3.8	1.6
Comunidad Econ.	1,219,566	865,630	803,655	415,911	19.6	1,999,495	1,633,593	1,061,322	938,173	(695,420)	17.3	39.1
Europa	574,410	522,568	255,928	308,482	2.9	1,051,149	982,081	255,993	795,156	(186,925)	3.3	20.6
Alemania	63,349	54,586	29,016	34,333	0.5	111,899	92,070	293,666	(191,767)	(273,837)	0.9	2.2
Bélgica	33,909	22,220	15,059	18,850	0.8	107,517	56,264	10,532	96,983	40,721	2.4	2.1
Dinamarca	79,323	56,056	127,568	(49,240)	1.2	124,553	93,860	167,098	(42,545)	(136,405)	1.4	2.4
España	75,137	27,417	136,323	(61,186)	2.6	131,257	60,621	60,621	70,636	10,015	3.3	2.6
Francia	98,188	26,248	68,600	29,588	3.40	73,812	81,857	98,764	(24,912)	(76,769)	1.0	1.4
Italia	190,078	108,547	62,295	127,783	4.3	265,814	212,753	71,251	194,563	(18,190)	2.5	5.2
Países Bajos (Hol.)	106,167	47,989	98,866	7,301	3.2	133,494	84,987	103,437	30,057	(54,030)	2.3	2.6
Reino Unido	183,082	0	119,053	64,029	10.1	136,879	1,078	124,100	12,779	11,701	6.4	2.7
Zona Caribe	73,195	0	34,100	39,085	4.1	30,721	0	27,723	2,998	2,998	1.4	0.6
Antillas Holandesas	36,834	0	71,831	(34,997)	2.0	73,569	0	84,979	(11,320)	(11,320)	3.5	1.4
Panamá	73,063	0	13,122	59,941	4.0	32,499	1,078	11,398	21,101	20,023	1.5	0.6
Otros	428,328	302,140	751,060	(322,732)	6.9	754,145	442,239	664,921	89,224	(353,016)	14.7	14.8
Resto del mundo	12,043	11,604	13,445	(1,402)	0.0	76,067	74,050	24,845	51,222	(22,828)	0.1	1.5
Alemania Oriental	39,952	27,662	158,997	(119,045)	0.7	1,130,898	48,537	116,260	(43,171)	(91,708)	1.2	1.4
Canadá	67,829	52,974	24,034	43,795	0.8	1,130,898	86,667	18,910	18,916	3,249	1.0	2.1
Finlandia	149,991	94,931	428,602	(278,711)	3.9	249,366	171	349,592	(100,276)	(100,397)	11.8	4.9
Japón	33,659	28,887	2,244	31,415	2.528	53,401	52,587	2,625	50,776	(8,811)	0.0	1.0
Noruega	21,193	0	4,101	17,092	1.2	0.6	0	10,112	(8,828)	(8,828)	0.1	0.0
Rusia	86,502	76,523	43,828	(32,695)	0.5	24	152,892	147,147	50,567	102,325	0.3	3.0
Suecia	19,259	11,559	72,345	(54,086)	0.4	31,203	26,750	81,469	(50,265)	(77,015)	0.2	0.6
Suiza	0,000	0	5,618	(5,618)	0.0	8,017	6,330	10,542	(2,525)	(8,855)	0.1	0.2
Yugoslavia	271,113	117,563	184,754	86,359	8.5	334,777	292,952	36,951	297,826	4,874	2.0	6.6
Otros	3,551,886	1,745,521	4,130,886	(578,800)	100.0	5,107,935	2,988,467	3,862,084	1,255,851	(1,732,616)	100.0	100.0

Fuente de Datos: DANE - Anuarios de Comercio Exterior 1985-86. Cálculos: Juan Carlos Buitrago.
Tomado de: Nohra Rey de Marulanda y Juan Carlos Buitrago: "Política Exterior y Comercio Internacional". 1987.

Satisfacción de necesidades básicas y creación de ventajas comparativas

Félix Moreno Posada _

CAMBIO TECNOLÓGICO Y RECESIÓN ECONOMICA

El crecimiento económico acelerado que siguió a la segunda guerra mundial se está quedando sin alientos. De tasas de crecimiento del 5 y 6% en los años 50 y 60, estamos llegando actualmente al 2 y 3% en los países desarrollados. Ya llevamos más de 10 años, desde comienzos de la década pasada, sumidos en una recesión de la economía mundial, en la cual hay leves mejoras, como la que en algunos trimestres ha tenido la economía norteamericana; pero según los especialistas en largas ciclos económicos, no estamos cerca del final de esta recesión que atraviesa la economía capitalista en la década de los 80.

La postguerra alcanzó altos índices de crecimiento, apoyándose en una preocupación consciente por el desarrollo económico, mediante medidas keynesianas. Los sectores líderes fueron los materiales sintéticos, la producción petroquímica y los bienes de consumo durables, especialmente los eléctricos, en el sector civil y la energía nuclear y en general todo el complejo militar, promovido por el enfrentamiento entre los dos grandes bloques.

Las medidas keynesianas de esa época se orientaron al gasto público, dedicado a la industria de guerra, a la inversión de capital social básico, y al otorgamiento de créditos particulares para la adquisición de bienes de consumo durables.

Recordemos los símbolos de los últimos 50 años: primero el automóvil, después los electrodomésticos. Estos consumos y sobre todo el empuje que las dos guerras mundiales le dieron a la economía norteamericana produjeron el "boom" de la economía mundial, que prácticamente había hecho olvidar, y considerar como un criterio obsoleto, aquella teoría los ciclos económicos, es decir, que en el capitalismo cada cierto tiempo bajan las tasas de crecimiento del producto y del empleo, con grandes traumatismos sociales.

En los años 50 y 60 se produjo, por tanto, un aumento sustancial en la demanda de mano de obra. ¿Qué consecuencias tuvo esta demanda, promovida por la aparición de los materiales sintéticos, y de los bienes electrodomésticos? En primer lugar se registraron migraciones sustanciales de trabajadores de los países en desarrollo hacia Europa y los Estados Unidos. Se produjo un considerable aumento en los salarios y en los niveles de vida de los obreros de los países desarrollados. Se habló de la época de la abundancia, de la gran sociedad, slogan que algunos políticos norteamericanos acuñaron en esa época.

Se suponía que las grandes depresiones había desaparecido, que el año 30 había sido borrado para siempre, que las políticas de Roosevelt habían hecho de la depresión un fantasma del pasado. Es cierto que las políticas del New Deal y las anticíclicas que se diseñaron en la postguerra han permitido a los Esta-

dos Unidos manejar sus moderadas recesiones en los años 50 y 60 y han logrado evitar en 1987 una crisis como la de 1929. Pero la bomba está montada. El crecimiento a crédito de los norteamericanos, logrado con el ahorro del resto del mundo, especialmente de Japón, crea una situación inestable y riesgosa, que en cualquier momento puede ver roto ese precario equilibrio y destrozados los diques anticíclicos. La pérdida de productividad de la economía norteamericana, unido a un consumo mayor que la producción, crean condiciones difíciles para la supervivencia de las políticas anticíclicas.

Pero volvamos a la época de finales de postguerra, en los años 60. ¿Cuál fue la creación que tuvieron frente al aumento de los salarios, los grandes capitalistas? Fue la de disminuir el peso del trabajo en la estructura de costo de producción. ¿Y cómo lo hicieron? A través de los dos fenómenos más importantes de la economía mundial en los últimos 30 años, que son: la transnacionalización y la automatización. La mano de obra norteamericana se había encarecido, con salarios que para los años 60 ya llegaban a cuatro y cinco dólares la hora. En países de menor desarrollo existía una inmensa reserva de mano de obra disciplinada, inteligente y de menor costo; hacia allá se fueron las que, en ese momento, comenzaban a configurarse como grandes empresas transnacionales.

TRANSNACIONALIZACION Y REDESPLIEGUE INDUSTRIAL

La transnacionalización de la economía mundial es un fenómeno que alcanza su apogeo en la época de los sesenta. Teníamos ya transnacionales desde comienzos del siglo, incluso desde el siglo pasado. La primera gran transnacional fue la compañía Singer, de máquinas de coser. Ya eran, a comienzo del siglo, transnacionales todas las siete grandes hermanas del petróleo. Era transnacionales también compañías tan conocidas por nosotros como la Coca-Cola y otras de bienes de consumo como la General Electric. Pero era una transnacionalización, donde el grueso de la producción se hacía en los Estados Unidos y en la mayoría de los países subdesarrollados solamente había agencias de distribución.

¿A dónde se trasladaron las grandes empresas norteamericanas? Se fueron primero a Europa Occidental (años 50 y 60) y luego al Sudeste Asiático y a Corea, Brasil y México (años 60 y 70). Japón se aprovechó del fenómeno del redespliegue sin dejar entrar cantidades importantes de capital norteamericano.

Este redespliegue industrial hecho por las empresas transnacionales tuvo un impresionante éxito, pero estaba facilitado porque durante la época de los cincuenta y los sesenta se abarataron sustancialmente los costos de transporte. En esa época entraron en funcionamiento los petroleros de doscientas mil toneladas, los cargueros de sesenta y ochenta mil toneladas. Con esas capacidades de transporte, con los aviones jumbos, se podía eventualmente llevar materia prima de los Estados Unidos hacia el Sudeste Asiático, ser procesada o ensamblada y retornada nuevamente al mercado norteamericano. Hasta las camisas, las chancletas, los zapatos, los bluejeans, todo aguantaba ese tránsito de ida y vuelta por el Pacífico.

En la medida en que los países anfitriones del capital norteamericano iban industrializándose, su mano de obra se iba haciendo más cara; en la medida en que era más capacitada, los países demandaban que fuera utilizada en sectores industriales de más alta densidad tecnológica. Los coreanos y los chinos de Taiwán comenzaron cosiendo camisas, fabricando zapatos, haciendo productos muy tradicionales y luego pasaron al ensamble de radios, de televisores. Más adelante con capitales japoneses y norteamericanos hicieron televisores a color, videograbadoras, etc., y luego comienza a ensamblar los circuitos de alta integración, que son la base de los microprocesadores.

AUTOMATIZACION PROGRAMABLE Y CONTRARREDESPLIEGUE

La otra tendencia que tomó el capitalismo transnacional en esos años sesenta fue la de buscar en sus propios países una disminución sustancial del costo de la mano de obra vía la automatización de los procesos, con el propósito de recuperar la tasa de ganancia, que habían bajado en los primeros años de la postguerra.

El éxito de la automatización ha sido tan grande que es posible que estemos en presencia de lo que podría llamarse el *contrarredespliegue industrial*.

Los estudiosos de la economía internacional ven que el redespliegue industrial llega a su fin, porque la automatización de los procesos productivos ha resultado tan exitosa, que ya la mano de obra es un rubro muy reducido dentro de los costos de producción.

Estamos ante una de las grandes transformaciones de la economía mundial, uno de esos puntos deci-

sorios que lleva a una nueva revolución industrial dentro del sistema capitalista: la revolución de la automatización dada por la microelectrónica. El producto principal dentro de esta revolución microelectrónica es el computador, del cual se deriva el robot, y el robot se va a convertir dentro de muy pocos años en el gran enemigo de los trabajadores de los países pobres, en el gran desempleado, en el gran robador de puestos de trabajo.

La Universidad de Sussex, en un estudio para la Organización de Cooperación Económica y Desarrollo, decía que para el año 1990, sectores tan tradicionales de la economía como las confecciones y los textiles iban a estar robotizados en Inglaterra.

Por supuesto que estas tendencias ya entraron con mucha más fuerza en los Estados Unidos y en el Japón. En donde había anteriormente 400 o 500 trabajadores ahora se dice que van a quedar 12 o 15 y los robots van a hacer camisas y bluejeans; ya están cosiendo y pegando botones. En esos países, la productividad de estos sistemas productivos va a ser tan alta, que nuestros procesos intensivos en mano de obra barata no van a poder competir con ellos.

¿Qué han hecho ante este fenómeno Taiwán, Corea y Singapur? Tratar de salir rápidamente de esos sectores tradicionales, volcar su mano de obra hacia lo más moderno de la industria actual, meterse en la electrónica, porque saben que textiles, confecciones, zapatos, etc., tiene ya sus horas contadas en esos países y la industria tradicional va a volver a los países desarrollados. Brasil, que alcanzó cierto renombre como productor de zapatos, verá declinar esta exportación en el mercado norteamericano.

No ha habido país en la historia que haya logrado introducir reformas tecnológicas importantes sin crear traumatismos sociales. La introducción, por ejemplo, de la máquina de vapor, de los telares en el siglo XVIII, del ferrocarril, de la electricidad, del motor de explosión se logró con costos sociales, y esos costos de los siglos XVIII y XIX van a ser comparables frente a los que tendremos como consecuencia de esta automatización impulsada por la electrónica.

Se pronostica, por ejemplo, que en Europa para finales de esta década de los ochenta habrá desaparecido una tercera parte de las secretarías de oficina.

Estas transformaciones radicales no se darán de la noche a la mañana en nuestro medio. El hecho de que hablemos de fábricas de confecciones robotizadas no significa que la robotización vaya a llegar a todos

los rincones del mundo y que en Colombia también vayamos a comenzar a robotizar, pero la pregunta que muchos se hacen es: ¿Podemos vender un metro de tela en el resto del mundo si no robotizamos? Y si robotizamos, ¿qué hacemos con los trabajadores desplazados?

Añadamos otro dato que muestra cómo ha sido de acelerado el proceso de automatización. Si la industria informática estuviera hoy operando con todo lo que conocemos ya: calculadoras, computadores, servo-mecanismos impulsados por circuitos digitales; pero si no hubiese inventado el transistor y el circuito integrado y estuviéramos utilizando todos los aparatos de microelectrónica que hoy tenemos, en base a tubos al vacío, que era la tecnología de los radios y de los primeros televisores hace 30 años, hoy todos los trabajadores de los países desarrollados y una parte considerable de los trabajadores de los países subdesarrollados estarían trabajando en la industria electrónica. La misma industria electrónica ha comenzado por ahorrar puestos de trabajo en su propio desarrollo, en la producción de los circuitos integrados, que está robotizada. Pero lo más impresionante del desarrollo de la electrónica es que, como el agua que se mete en un arrenal, se va introduciendo por todos los intersticios y va a llegar finalmente a todos los sectores industriales y de servicios. No va a haber sector de la economía que pueda ser inmune a esta revolución de los computadores y los robots.

Esto evidentemente es progreso técnico y nadie que sea racional se puede oponer a él. El problema, es que el progreso técnico entra como si fuera una represa que se rompe. Entra desbordado, no en forma armónica y suave. Los pobres son los que más sufren con su entrada del progreso técnico. A los que primero desplaza, a los que primero afecta este cataclismo tecnológico es a la gente que está más baja en la pirámide educativa, a los menos capacitados.

Al final de la recesión, que no se sabe si terminará en los 80 o en los 90, los países desarrollados mantendrán tasas de desempleo del 5 y el 10%. Volverán a recuperar algunas industrias tradicionales, que temporalmente estuvieron en países subdesarrollados y tendrán ventaja comparativa en casi cualquier sector industrial, porque la mano de obra dejó de ser un factor importante en el costo de producción, gracias a la automatización.

Por lo tanto, es posible que Corea, Taiwán, India y Brasil no tengan en el futuro ventaja comparativa frente a los países desarrollados. No se está prediciendo

do que el Sudeste Asiático vaya a desplomarse como un castillo de naipes. No hay un fenómeno más importante en el desarrollo capitalista de los últimos años que el de estos países y hay que reconocerlo incluso aunque uno no simpatice ideológicamente con él. Han logrado aumentar el nivel de vida de toda la población e incluso, a pesar de la regresiva distribución del ingreso que tienen, han disminuido el número de personas que estarían por debajo de una línea de la pobreza. Luego ha habido crecimiento y también desarrollo económico en el Sudeste Asiático que es la vitrina de moda del capitalismo mundial. Estos países han logrado algo todavía mucho más importante: crearon una capacidad científico-tecnológica endógena. Corea, por ejemplo, tiene un importante desarrollo tecnológico propio, además de la compra de tecnología a los Estados Unidos y Japón. O sea que están en mejores condiciones que cualquier otro país subdesarrollado para resistir esta dura etapa de competencia que se viene con la automatización.

El Sudeste Asiático está transformando rápidamente su economía para deshacerse de los sectores tradicionales que los hicieron famosos en la década pasada y pasar rápidamente a las modernas tecnologías de origen informático y microelectrónico y poder seguir montados en la ola, en la ola de ser los más grandes exportadores en el mundo subdesarrollado.

Pero la mayor parte de los países subdesarrollados ni se montaron en la cresta de la ola de los años 60 ni mucho menos están en condiciones de montarse en la de los 80.

COLOMBIA Y SUS VENTAJAS COMPARATIVAS

Veamos ahora la situación colombiana frente a este panorama mundial. ¿En qué situación se encuentra Colombia? ¿En dónde tiene Colombia ventaja comparativa? Podemos seguir afirmando que la tenemos en café, quizá en flores y bananos; en textiles la tuvimos en el año 60, cuando las empresas textiles nuestras eran las de más alta productividad en América Latina y tenían índices de productividad semejantes a los norteamericanos. ¿Qué podremos venderle al resto del mundo para comprarle lo que no produciríamos, ni podremos producir por falta de economía de escala? Esta es una de las grandes preguntas que no han respondido ni este gobierno ni los anteriores.

Es decir, en Colombia se habla de planes de desarrollo, de cerrar la brecha, de la Integración Nacional,

del cambio con equidad, pero no nos dice ningún gobierno para dónde debemos ir como nación en proceso de industrialización; si debemos dejar de producir siderurgia, si debemos dejar de hacer industria textil en la forma como lo han hecho los antioqueños durante 50 años, si debemos dejar de hacer o no ensamble automotor en la forma pobre y de bajo nivel tecnológico como lo estamos haciendo, prácticamente estimulando las ganancias monopólicas de tres empresas internacionales. No nos dice cuál deberá ser nuestro futuro tecnológico e industrial. ¿En qué tendremos ventaja comparativa? En este momento la pregunta se responde por residuo: tratamos de exportar cualquier cosa, para comprar las muchas que necesitamos del exterior.

Colombia se encuentra en un momento particularmente difícil de su historia. Cuando se inicia una acelerada carrera tecnológica, liderada por la microelectrónica y sus vastas aplicaciones en casi todos los sectores industriales y de servicios, cuando un buen número de países subdesarrollados han comenzado a enfrentar el desafío de una brecha tecnológica que se expande, nuestro país se halla sumido en un conflicto social profundo, que le impide dedicarse siquiera a reflexionar en los temas de la revolución tecnológica.

El problema de la deuda externa, siendo muy grave para los planes de reestructuración industrial que deben emprender los países latinoamericanos, no es tan grave como el enfrentamiento de clases que tienen Perú y Colombia, Salvador y Nicaragua.

DESARROLLO SOCIAL Y DESARROLLO TECNOLÓGICO

De ahí la profunda relación, aparentemente no visible, entre transformación social y desarrollo tecnológico. Sin solucionar el grave conflicto social por el que atravesamos es muy poco el camino que podemos recorrer en la carrera tecnológica. El patrón de acumulación de nuestra economía está amenazado. Bastantes empresarios no tienen fe en la estabilidad política del país y aunque mantienen las empresas ya establecidas, el grueso del excedente económico busca el abrigo europeo o norteamericano. Nuestro gobierno intenta suplir esta escasez de ahorro interno con nuevo endeudamiento externo y con enormes incentivos a la inversión extranjera, pero el país no será atractivo, mientras no se realicen las reformas estructurales que desmonten la lucha de clases y congreguen a todos los grupos sociales en busca de un nuevo

nicho en la economía internacional, que nos permita participar, así sea muy modestamente, en la nueva división del trabajo, marcada por una alta intensidad tecnológica.

Al no poder plantearse seriamente la conquista de un nicho en el mundo industrial del futuro, debido al conflicto interno no resuelto, nuestros gobiernos se tienen que contentar con que Colombia puede llegar al final del siglo XX con una balanza comercial equilibrada y sin serios problemas de balanza de pagos. El actual gobierno, igual que el anterior, se siente satisfecho de que el petróleo y el carbón, aún a precios deprimidos, pueden compartir con el café y los otros productos agropecuarios el mantenimiento de nuestra capacidad para importar.

Suponiendo que el aporte del petróleo y el carbón a la balanza comercial no estará más que anulado por el pago de intereses o por erogaciones para amortizar los préstamos, que estos proyectos deben cancelar, es triste reconocer que la buena noticia de un cierto desahogo en nuestro sector externo tiene como contrapartida el preocupante hecho de que nos va a encontrar el año 2000 convertidos en un país primario exportador, como lo fuimos durante toda la primera mitad del siglo. Sería deseable plantearse metas, como por ejemplo, que un 50% de nuestras exportaciones sean manufacturas en el año 2000. Tal meta conllevaría un notable desarrollo tecnológico, para el cual sería necesaria la eficiente utilización de los abundantes recursos humanos con que cuenta Colombia. Pero para aprovechar nuestro potencial humano necesitamos alimentación y educación y esto sólo es posible con un modelo de crecimiento más distributivo, menos concentrado. Y para lograr ese nuevo estilo de desarrollo es necesario realizar las reformas estructurales que por tanto tiempo hemos postergado.

El anterior análisis de causalidad muestra que el desarrollo equilibrado y moderno del sector externo, con un porcentaje significativo de exportación de manufacturas, sólo es posible con un estilo de desarrollo que no desprecie el aporte de ningún colombiano, que lo exija de todos y que logre la satisfacción de las necesidades elementales de toda la población. Con el estilo de crecimiento que ha tenido Colombia durante toda su historia republicana oligárquico, restringido, excluyente —únicamente se podría exportar materias primas, principalmente producidas en instalaciones tipo enclave, pero ni aún estas exportaciones de minerales pueden tener su viabilidad asegurada, si el país sigue sin resolver sus gravísimas desigualdades sociales.

Implícito en la historia de nuestro crecimiento está un modelo dualista, que se ocupó del sector moderno, suponiendo que el sector tradicional iría siendo absorbido por aquel en forma gradual. Tal concepción ha demostrado ser incapaz de incorporar al sector tradicional. Es más bien el sector tradicional en rebeldía el que amenaza la estabilidad y aún la existencia del sector moderno. Para persistir en el modelo del goteo (del sector moderno al tradicional) habría que militarizar las empresas productoras de los excedentes de exportación y esto encarecería los costos de producción, como lo vemos en el oleoducto de la Occidental y Ecopetrol.

Todo lo anterior muestra cómo dos conceptos tan aparentemente alejados uno del otro, como *justicia social* y *ventaja comparativa internacional* son inseparables en el mundo moderno, en el que las ventajas comparativas dadas por la naturaleza son declinantes frente a las creadas por la mente humana. Sin embargo, Colombia parece estar atrincherada en disfrutar sus ventajas comparativas naturales (café, petróleo, carbón) y no ha pensado en lanzarse a crear sus nuevas ventajas comparativas no naturales. Lograr éstas es mucho más complicado que explotar las naturales. A Colombia en particular le será sumamente difícil crear habilidades técnicas específicas (nuevo nombre de las ventajas comparativas) si sigue montada sobre el desarrollo intelectual de una élite restringida.

La microelectrónica ha permitido que la automatización mecánica, rígida y costosa del pasado sea reemplazada por la electrónica, flexible y menos costosa de la actualidad, la llamada *automatización programable*, que eliminará muchos puestos de trabajo rutinarios de baja calificación. Esto significa que ha comenzado a erosionarse la ventaja comparativa dada por la dotación de mano de obra con baja calificación y costo, que el despliegue industrial futuro será marginal y que ha comenzado el contrarredespliegue.

Comienzan a pronosticarse los primeros resultados impresionantes de la moderna biotecnología como plantas tropicales resistentes a climas de estaciones, desarrollo muy rápido de animales mediante aplicación de la hormona del crecimiento, etc. Esta importante nueva tecnología contribuirá a disminuir las ventajas comparativas que los países en desarrollo tenían dadas por la geografía.

La competitividad internacional futura no estará dada por la mano de obra barata o por la localización geográfica. Se centrará en tener abundantes recursos

humanos muy calificados que permitan encontrar espacios de ubicación en el comercio internacional. A los países subdesarrollados les será mucho más difícil esta transformación, debido a los grandes contingentes de mano de obra con baja calificación y de muy difícil reciclaje, que van a pesar como una gran carga social y hasta como un foco de inestabilidad política, a medida que las producciones que los ocupan vayan siendo desplazadas de los mercados internacionales y amenazadas en los internos de sus propios países.

Algunos se preguntarán por qué, tanta insistencia en las ventajas comparativas. La respuesta es que no podemos ignorar esta transformación acelerada de la economía mundial. No es posible encerrarse en un mercado interno empujado por la mala distribución del ingreso. No es factible la autarquía, por la incapacidad de controlar las fronteras. Aunque se cree un fuerte proteccionismo, éste será desbordado por el contrabando, si los diferenciales de precios son grandes y crecientes. Necesariamente Colombia debe diseñar una estrategia para su sector externo, cualquiera sea el modelo de desarrollo que adopte.

NUEVO MODELO POLITICO PARA LOGRAR EL DESARROLLO SOCIAL Y TECNOLÓGICO

Se nos está viniendo encima el siglo XXI y mientras otros países subdesarrollados se han dado cuenta de que cualquier modelo futuro de desarrollo debe tener un fuerte componente de ciencia y tecnología y se preparan diseñando la política en tal sentido, Colombia sigue atascada en su conflicto social, tratando de mantener el statu quo con reformas recortadas, temerosa de alterar sustancialmente el orden antiguo, incapaz de comprender que esta miopía la va a lanzar al siglo XXI con mayor atraso relativo frente a países semejantes como Venezuela y por supuesto frente a los hermanos mayores del subcontinente (Brasil, México y Argentina), para no mencionar a los del Sudeste Asiático.

El surgimiento impresionante de la nueva tecnología (microelectrónica, laser, biotecnología, nuevos materiales, etc.), va distanciando considerablemente a unos países subdesarrollados de otros. Hay una veintena de países de esta categoría que ya están en la carrera por dominar algún sector de las nuevas tecnologías.

La impresión que se tiene en Colombia es que nuestro país aún no se ha enterado de que la nueva competencia entre los subdesarrollados ya se inició y aunque algunos de los dirigentes colombianos han advertido la urgencia de comenzar a trabajar en informática y biotecnología, por ejemplo, el país no está en condición de oírlos, pues el conflicto social que lo tiene enredado le impide orientar sus fuerzas unificadas hacia esa nueva y difícil batalla.

Nunca antes se había visto con tanta claridad la relación entre las variables sociales, económicas y tecnológicas del desarrollo. En este punto el gobierno actual ha sido acertado en su diagnóstico y es indiscutible que la lucha contra la pobreza debe ser la meta principal de los gobiernos que vengan a continuación de éste, hasta el año 2000. Sólo que esta lucha contra la pobreza es muy lenta y difícil si se hace solamente a través de transferencias del presupuesto público. Debería ser acelerada con la contribución de las reformas económicas estructurales, como la agraria, sin la cual se hace casi imposible la satisfacción de las necesidades básicas. Todo país que ha impulsado sustancialmente su desarrollo a partir de la segunda guerra mundial, ha realizado una profunda reforma agraria, comenzando por Japón y Corea del Sur.

El Plan de Desarrollo, recientemente publicado y todas las decisiones de él derivadas, no van a ser suficientes para frenar el enfrentamiento social ya escalado. El actual, como los anteriores gobiernos, no deja de ser un administrador del statu quo. Pero las circunstancias exigen un gobierno profundamente transformador, por no decir revolucionario. Las tímidas reformas que se están impulsando parsimoniosamente van a llegar tarde y cada día va a ser más probable que los verdaderos actores del país serán aquellos que a sangre y fuego quieran mantener el tradicional statu quo y aquellos que tratan de voltearlo por todos los modos. En medio quedan nuestros partidos tradicionales, cada vez más impotentes frente al "diálogo" de las armas. Es necesario ponerse delante de las transformaciones o correr el riesgo de desaparecer como actores, en estos años desbordados de nuestra historia.

La franqueza de los planteamientos anteriores no lleva al pesimismo, ni al derrotismo. El país progresa en lo económico y en lo social, aún en estas difíciles circunstancias. Aunque la lentitud del avance social le proporciona combustible al conflicto, va aumentando el consenso para las reformas. Necesariamente debemos seguir preocupándonos por nuestro futuro

industrial, por diseñar y poner en práctica una política tecnológica, que recupere el potencial perdido que hay en la universidad colombiana, normalmente despreciada por el sector productivo.

Es difícil dedicarse a la prospectiva y al desarrollo tecnológico cuando la noticia de todos los días es el enfrentamiento interno. Pero es necesario pensar en el futuro, si queremos ser dueños de él.



**Practique
la "platicultura"
y gane excelentes
rendimientos
en el mercado
financiero!**

**INVERSIONES
DELTA *BOLIVAR***
Compañía de Financiamiento Comercial S. A.



Algunas reflexiones para una política de Comercio Exterior

Por Luis Gustavo Flórez E.

Las tendencias recesivas que muestra la economía mundial, la crisis financiera del sistema internacional, y las políticas proteccionistas que se acentúan en los países desarrollados constituyen los principales condicionantes de nuestro crecimiento hacia afuera. Pero de un mayor peso, existen grandes limitantes internas que son producto de las indecisiones y complejidades en la búsqueda de un modelo de desarrollo para el país.

Nuestra inserción internacional no depende únicamente de su comercio exterior, pero éste influye cada vez más en nuestras relaciones con el mundo, y hace nuestra economía más vulnerable, ante el menor esfuerzo y poca permanencia de nuestras políticas internacionales; la pérdida de credibilidad generalizada en la integración latinoamericana, la dificultad de redefinir su papel como parte de las políticas nacionales así como la ausencia de liderazgo para encontrarlo; y, la confusión y falta de decisión en concertar estrategias nacionales y programas conjuntos con países de la subregión y latinoamericanos que coadyuven a una menor dependencia y generen un potencial hacia un relacionamiento más equitativo con los países centrales.

Ante todo, la estructuración de estrategias y el diseño y aplicación de mecanismos que promuevan una política de comercio exterior, de un significado cualitativo y cuantitativo importante, requeriría una base de definiciones y acuerdos sobre el tipo de desarrollo esperado y sobre la calidad del crecimiento in-

terno que deseamos. No podríamos abandonar nuestra capacidad de decidir el futuro para delegarle a los modelos impuestos desde afuera esta tarea.

A título de reflexión, dos aspectos se consideran puntos de partida:

a) La necesidad de promover un desarrollo armónico y equilibrado entre lo social y lo económico, mediante el cual las metas hacia un mayor crecimiento no sacrifiquen una adecuada distribución y satisfacción de las necesidades básicas de la mayoría de la población, ni atenten contra una racional explotación de los recursos naturales y la preservación del medio ambiente. A la comunidad corresponde una participación activa y responsable del cambio, junto a un Estado eficiente que coordine el gran esfuerzo nacional.

b) El reconocimiento y movilización global hacia un estadio de mayor contenido científico y tecnológico en el cual la educación, la capacitación, la investigación y el cambio técnico constituyan las bases de la modernización y reestructuración del aparato productivo. Su motivador principal es la mayor productividad y eficiencia que se requiere para lograr el crecimiento con cambio social, en la dirección del equilibrio que se pretende.

EL ESTUDIO DE ALTERNATIVAS

Los mayores conflictos para nuestras políticas han surgido de los frecuentes cambios y dificultades de esclarecer los dilemas sectoriales a saber: El papel del Estado, el papel del mercado y de la planificación, las prioridades en torno a la industria y la agricultura y recientemente la industria y los servicios, la sustitución de importaciones frente a las exportaciones, y otros más.

Si bien, el país ha superado algunos de estos falsos dilemas, aún no encontramos el gran proyecto nacional que traspase el umbral de los cuatrienios gubernamentales, y permita ofrecer a los agentes económicos claridad y estabilidad en las políticas.

Conscientes de esta realidad encontramos un sector exportador débil, particularmente el manufacturero. En términos reales (dólares de 1960), estamos ahora exportando cerca del 12% menos en bienes industriales, que el nivel alcanzado en 1975. Si bien parte de estos limitados resultados es atribuible a la recesión del comercio internacional y a la pérdida de una parte importante del mercado andino principalmente el venezolano para las manufacturas, el mayor condicionante de mejores metas ha sido la imposibilidad de concertar un programa estable de largo plazo para todo el conjunto productivo.

En este sentido, los ciclos cafeteros de auge, enhorabuena responsables de nuestra balanza cambiaria han restado fuerza a las decisiones de largo aliento para diversificar nuestra nueva producción para la exportación.

Como se verá luego, los mecanismos de promoción de exportaciones y la tasa de cambio, son condiciones necesarias para una política de exportaciones; pero es la capacidad de producir bienes a precios competitivos y de alta calidad, el factor esencial que da razón de ser a esta actividad económica.

La oferta exportable es en consecuencia el resultado de una estrategia de desarrollo para la industria, la agricultura y los servicios que parte de un proceso de aprendizaje y dominio del mercado nacional como plataforma para la penetración del mercado externo.

El Estado debe desempeñar una función primordial como orientador, promotor y corrector de las disparidades en la sociedad y trazar un camino seguro en todos los órdenes para el desenvolvimiento de las actividades económicas. Se trata de un papel dinámi-

co y no pasivo en el cual se racionalice su participación y se *rescate* el aparato estatal con un criterio de eficiencia que permita al sector privado desarrollar su capacidad empresarial competitivamente y ampliar las fuentes de empleo productivo.

El adecuado cumplimiento de las funciones del Estado y del sector privado requiere de la planificación macroeconómica y sectorial. La primera, para proporcionar un ambiente estable y favorable que satisfaga las demandas sociales y el crecimiento. A su vez la planificación sectorial permite orientar los escasos recursos hacia actividades de mayor prioridad y con criterio selectivo, estimulando los sectores que necesariamente pueden aportar una mayor dinámica al crecimiento.

El país ha observado y analizado las experiencias aperturistas y las políticas económicas orientadas por criterios eminentemente monetaristas principalmente de otros países latinoamericanos. También ha experimentado períodos con similares características.

Los resultados han sido negativos para el aparato productivo. Los modelos aperturistas han limitado fuertemente el crecimiento y no han podido hallar el camino de baja inflación sin sacrificar el crecimiento. Tales, los casos de Argentina y Chile en donde se paralizó la economía y se dio alimento a la crisis social. Su aplicación a ultranza ha tenido que prescindir del estado democrático y respetuoso por los derechos humanos, la libre empresa y la participación ciudadana.

RELACIONES AGRICULTURA, INDUSTRIA SERVICIOS:

Existe una fuerte relación de complementariedad entre el comportamiento del sector agropecuario-agroindustrial y el industrial. El mayor costo de los alimentos se refleja en una menor capacidad del mercado interno para comprar bienes manufacturados y en el acceso de un menor número de personas de bajos recursos a los bienes agrícolas, reduciendo las posibilidades de éxito de los programas sectoriales. A ese mayor costo, contribuye el alto costo de los insumos industriales para el campo. Estos sectores están por tanto íntimamente relacionados, requieren de mayores productividades y eficiencia y necesitan desarrollarse equilibrada y armónicamente utilizando el máximo de los recursos productivos existentes y potenciales en el país. La superación de los vicios

actuales en sus articulaciones, permitiría sin duda una ampliación significativa del mercado interno y una atención mayor a los consumos masivos.

Por otra parte, cabría aclarar el exagerado papel que se otorga a los servicios, principalmente por parte de los países desarrollados, que muestran un gran interés en una mayor internacionalización de dichas actividades, como se observa de las recientes negociaciones en el marco del GATT.

Si bien durante la presente década se han difundido en mayor grado algunos servicios, particularmente aquellos vinculados a las nuevas tecnologías de base microelectrónica, como la informática, estos servicios se derivan de un fuerte componente industrial entendido como sistemas organizacionales, equipos y procesos productivos. Se hace evidente la íntima relación "hardware-software".

Por tanto, nuevamente es necesario planificar un desarrollo equilibrado industria-servicios que tome en cuenta tanto el potencial del sector industrial en realizar procesos de mayor complejidad tecnológica como las ventajas que pueda brindar la masificación de ciertas actividades del sector terciario. Existen servicios de baja productividad y calidad generadores de empleo que no serían en todo caso campos de prioridad hacia el futuro.

LOS FACTORES CRITICOS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

Los alentadores indicadores de coyuntura recientes para el sector industrial no son suficientes para asegurar el cambio de la estructura productiva que permita un crecimiento permanente de la industria y por tanto no deben distraer la atención sobre aspectos críticos o debilidades que requieren ser contrarrestados con sanas políticas macroeconómicas y decididos programas sectoriales, como plataforma para una ampliación de la base industrial exportable.

Dichos aspectos que se han puesto de manifiesto a partir de la segunda mitad de la década de los setenta son¹:

a) La inestabilidad de las políticas macroeconómicas en las dos últimas décadas, principalmente. Para la industria, los ciclos cafeteros en épocas de altos

precios del café han conducido a propiciar procesos de liberación de importaciones que luego toman dirección inversa, protección y alta administración de las importaciones, con el descenso de dichos precios. El efecto principal ha sido el de reversión en el proceso de sustitución de importaciones, que además se abonó en el pasado, ante la falta de una decidida política de aprovechamiento de las compras del Estado para promover la mayor producción y especialización industrial.

b) La posición del sector industrial tomó un segundo plano luego de su comportamiento de líder en la economía a partir de 1925. Las causas que se atribuyen a este cambio son la caída de la demanda interna, coincidente con el proceso de reversión en la sustitución de importaciones. Estos factores debilitaron la reducida oferta exportable.

c) El estancamiento de la estructura industrial y su poco dinamismo se ha hecho evidente desde fines de 1960. La participación de los bienes de capital en la producción manufacturera total no ha podido superar el 20% y su ritmo de crecimiento ha sido inferior al de los bienes de consumo durable.

d) El estancamiento de la inversión y del cambio tecnológico en la industria colombiana se ve contrastado con la rápida evolución de la tecnología y su incorporación a sectores tradicionales en los países industrializados, que conforme la teoría del redespigue industrial pertenecían "por naturaleza" a los países en desarrollo, en virtud de sus bajos costos en la mano de obra. Por el contrario, las industrias tradicionales en dichos países, recuperaron las ventajas competitivas que habían perdido mediante la incorporación de nuevas tecnologías de base microelectrónica, que condujeron a una mayor automatización y a menores costos de producción.

Entre tanto, la industria colombiana redujo fuertemente el ritmo de inversión, la creación de nuevas empresas y en consecuencia la modernización y reestructuración de algunos sectores. Junto a ello, el

1 Flórez L.G. y Fuentes A.L. "Posibilidades de una nueva Estrategia de Industrialización", en Revista Economía Colombiana, Contraloría General de la República Nos. 187 y 188, noviembre-diciembre, 1986.

ahorro se dirigió a partir de la década del 70 a actividades rentísticas y se operó un "proceso de circulación financiera que afectó la economía colombiana... [.] y distorsionó las tasas de beneficio en el sector productivo con respecto a las ganancias que se podían obtener del proceso de concentración y centralización del capital²".

EL PAPEL DE LAS EXPORTACIONES

La mayor contribución del sector exportador al desarrollo económico y social es función de una política explícita de producción que cubra el ámbito de la industria, la agricultura y los servicios. Dicha política, como se ha indicado antes, requiere a nuestro juicio de:

- a) Un entorno macroeconómico estable;
- b) Programas sectoriales que atiendan la modernización de industrias y agroindustrias existentes y la creación de nuevas especializaciones sobre la base de una movilización tecnológica que sea la fuente de nuevas ventajas comparativas;
- c) La reestructuración del aparato institucional que responda a esos nuevos desafíos.

Pero volcar todos los recursos e instrumentos hacia el sector exportador para forzar su liderazgo económico ocasionaría serias distorsiones y sacrificio de objetivos sociales.

Las experiencias de países del Sudeste Asiático así como la de Brasil, permite concluir que no es posible insertarse en el mercado de exportaciones sin haber satisfecho primeramente el mercado interno mediante un proceso eficiente de sustitución de importaciones. Esto es lo que le ha dado piso a la operación exportadora, no sólo por la disminución del riesgo de los mercados externos sino porque el necesario proceso de aprendizaje se hace con el propio mercado. Por ello la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones deben ser altamente articuladas y complementadas entre sí, para ganar gradualmente el espacio interno y externo.

Al respecto, en la década pasada el Acuerdo Subregional de Integración realizó un importante aporte mediante la concepción y concertación de un modelo de desarrollo articulador del comercio y la industria, que infortunadamente ha dado modestos resultados. Pero ante todo, la experiencia de la integración pone

de presente que el comercio exterior debe engranarse con políticas de desarrollo industrial y agropecuario; y si ellas están ausentes, el intercambio de bienes y servicios estará sujeto a los caprichos administrativos y a las presiones de todos.

EL PAPEL DE ALGUNOS MECANISMOS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

En resumen, y so pena de reiterar las apreciaciones anteriores, es necesario no perder de vista que el crecimiento de las exportaciones no es nada diferente al de la expansión de la producción agrícola, industrial y de servicios y una evolución positiva en el aprovechamiento de tecnologías, a las cuales vienen unidas la generación de empleo y el aumento de los ingresos internos y externos, cualquiera de ellos, objetivos importantes y deseables.

Por esta razón, respecto a variables específicas, las condiciones anteriores llevan a pensar en que un tratamiento adecuado del sector exportador exige, como punto de partida y condición necesaria, el mantenimiento de una tasa de cambio en equilibrio como una de las bases para montar una política efectiva de exportaciones. Adicionalmente, una oferta aceptablemente fuerte para la cual el mercado interno sea importante pero no la única alternativa; ello implica contar con una política de producción ambiciosa y unas condiciones de exportación atractivas y estables que reporten ventajas no inferiores a las del mercado interno.

Exportar sin embargo es mucho más difícil y por ello a su éxito aparece cada vez más condicionado, en mayor o menor medida, el porvenir de los países. Por eso mismo, el mantenimiento del equilibrio de la tasa de cambio o el incremento de la producción, no son suficientes; ello reduciría el problema a una mayor devaluación.

Lo anterior hace necesario en el caso colombiano, examinar otros aspectos de carácter interno, cuya incidencia resulta determinante en el proceso exportador. Tal es el caso del manejo institucional, la política arancelaria, la infraestructura o los mecanismos de apoyo a las exportaciones, sin duda los más importantes.

2 Misas G: "Perspectivas y políticas de industrialización en el nuevo plan de desarrollo" en Debates de Coyuntura Económica, 7, Fedesarrollo-Fescol, septiembre de 1987.

A manera de ejemplo la política arancelaria favorece los bienes de consumo y en términos de las protecciones efectivas es superior a la de los bienes de capital, que constituyen un conjunto de importancia potencial para las exportaciones. A su turno, el estímulo a las exportaciones, en términos del CERT, crédito subsidiado y otros instrumentos, es relativamente inferior a la protección que se da a las importaciones.

No se trata, como es el deseo de instituciones internacionales, de reducir la protección a las importaciones. En su lugar, la política debe apuntar a incrementar el apoyo a las exportaciones que, complementado con una protección adecuada a la sustitución, en la cual el arancel desempeña una función selectiva orientadora hacia bienes y servicios de mayor potencial y contenido tecnológico, resulte en soporte integral a una actividad productiva eficiente y competitiva.

ASPECTO INSTITUCIONAL

Si se examina el aspecto institucional, se concluye que no existe una entidad lo suficientemente fuerte en el área del comercio exterior como para garantizar la unidad de la política y su aplicación en el ámbito nacional por lo menos en el mediano plazo.

Un análisis más detenido permite identificar varias circunstancias que explican la situación. En efecto, si bien el CONPES señala los lineamientos generales de la política, dichos lineamientos no tienen mayor alcance si no se hace un desarrollo de los mismos y es posiblemente en este punto donde se encuentra el mayor escollo.

El Ministerio de Desarrollo luce débil frente a entidades como Incomex y Proexpo que no necesariamente obran de acuerdo y el Consejo Directivo se



ACESCO

idéas constructivas

PORQUE NUESTRO DESEO ES CUBRIR A COLOMBIA

ocupa sólo parcialmente de esa política. Para nadie es una revelación que entidades como aduanas, los puertos, el transporte, el Banco de la República, ICA, ministerios y otras dependencias aparecen como ajenas al problema de las exportaciones, no obstante su activa participación.

En esas condiciones, se hace indispensable un organismo capaz de desarrollar la política nacional, adecuarlo a las necesidades del país y ante todo ser capaz de hacerla cumplir y transmitir al exportador la confianza en los objetivos trazados.

MECANISMOS

Una consideración en forma global de los mecanismos de apoyo a las exportaciones existentes como pueden ser el Plan Vallejo, el crédito, el CERT, las exenciones de impuestos, comercializadoras, etc., permite llegar a la conclusión de que en estos mecanismos Colombia no tiene desventajas frente a otros países de América Latina. Sin embargo, no quiere esto decir que el funcionamiento de los mismos sea satisfactorio y que los objetivos que dieron lugar a su creación se estén cumpliendo.

Sin embargo ese funcionamiento deficiente es atribuible en gran medida a las limitaciones señaladas en la parte institucional. En efecto, si bien nadie duda de las bondades del CERT, la falta de una política clara para su operación lo ha llevado a constituirse en permanente factor de incertidumbre para el exportador pues se sujeta a las condiciones presupuestales en forma casi exclusiva; la falta de un ordenamiento claro también explica las indecisiones en materia de comercializadoras, las cuales no han podido reglamentarse en ocho años, ni tampoco las zonas francas cuya creación se acerca a los 30 años.

INFRAESTRUCTURA

Las condiciones aceptables en materia de incentivos y la imposibilidad de competir en la creación de otros nuevos, hacer ver la necesidad de mirar aspectos como los de infraestructura, cuya solución traería enormes ventajas, no sólo para la exportación.

Lamentablemente las condiciones de transporte hacia el exterior, las de los puertos y el transporte interno se ha constituido en un lastre para la actividad exportadora, dada la mediterraneidad de las producciones.

Sin duda cualquier avance en este campo será lento y difícil; su importancia no obstante es innegable y por lo menos debía encararse su revisión y la introducción de correctivos a las operaciones de exportación. Considerar la eliminación de limitaciones como la reserva de carga para insumos importados, otorgar ventajas arancelarias para empresas de transporte interno de carga, bodegas de acopio en puertos, etc.

Lo anterior no es nada diferente al reconocimiento de una ubicación inadecuada para la exportación. Por ello a largo plazo, es necesario pensar en una reubicación de este tipo de producciones, en las costas o más cerca de ellas, propiciándola con la dotación a esas regiones de los servicios que requiere una producción competitiva.

En el concepto de infraestructura para la exportación, es necesario involucrar todos aquellos aspectos de los cuales se derivan desventajas y debilitan la posibilidad de competencia, como pueden ser los trámites, recargos, demoras, etc., cuya eliminación debe ser un compromiso.

Las comercializadoras internacionales de Colombia

Por Ricardo Sala Gaitán

INTRODUCCION

Resulta apropiado al tocar el tema de las comercializadoras internacionales de Colombia dar un breve vistazo a algunos datos ilustrativos sobre esa actividad en el Japón, que ha servido de modelo, real y nominal, para muchos de las acciones que han tomado en comercio exterior otros países.

Las ventas de las nueve comercializadoras más grandes de ese país totalizaron cerca de 500.000 millones de dólares en el año fiscal terminado en marzo de 1986. En contra de lo que se cree comúnmente, la proporción del negocio de exportación en esa impresionante suma fue la menor entre los cuatro líneas básicas de actividad, a saber: doméstica (39.0%), exportaciones (18.7%), importaciones (22.8%) y operaciones directas en el exterior (19.5%).

Además de las actividades de comercialización, las sogo shosha, como se les conoce en japonés y que significa compañía general o integrada, cumplen importantes tareas de financiamiento, de organización y coordinación, de recopilación y suministro de información comercial a través de sus redes mundiales y de apoyo en áreas especializadas como embarque, almacenamiento, seguros, manejo de monedas y asuntos legales. Las actividades de estos colosos van desde la comercialización de un solo producto hasta el desarrollo y explotación de recursos naturales, pasando por la comercialización de paquetes de productos, el

comercio compensado, la comercialización de paquetes de actividad (venta o construcción e instalación de plantas y equipos) y constitución de sociedades con empresas industriales.

Las comercializadoras japonesas de hoy han jugado un papel definitivo en la modernización del país asiático desde 1868, aportando mucho más que la ya importante tarea con que mejor se les identifica en nuestro medio. En sus primeras etapas, las sogo shosha fueron importadoras de materias primas; luego extendieron su campo a la intermediación financiera, a la difusión de tecnología y a la consecución de capital de riesgo. La reconstrucción de la economía de las islas luego de la Segunda Guerra, tuvo mucho que ver con las actividades de las comercializadoras por su aporte en varios frentes, incluido el de exportaciones.

Aunque algunos de los mayores y más exitosos productores del Japón como Toyota, Matsushita y Sony ya no utilizan a las comercializadoras y están exportando sus productos a través de sus subsidiarias a lo largo de todo el mundo, son muy numerosos los productores japoneses de menor escala que no tendrían acceso a mercados domésticos y exteriores, especialmente estos últimos, si no se apoyaran en la estructura de las compañías generales o integradas.

Seguir el ejemplo de quienes han tenido éxito suele ser una buena recomendación. Sin embargo, hacerlo sin precisar detalles y circunstancias particulares

puede conducir a decisiones inadecuadas. Como puede verse, el aparente modelo de comercializadoras para productos exportables es más uno de promotoras de negocios y actividades productivas, donde incluso la participación de los negocios directos entre terceros en el exterior supera el volumen de las exportaciones desde Japón hacia el resto del mundo.

LA SITUACION EN COLOMBIA

Antes de formular algunas propuestas sobre las comercializadoras internacionales de Colombia es útil y necesario repasar algunas de las principales cifras y características de esa línea empresarial en nuestro país.

La base legal de estas sociedades es la Ley 67 de 1979, que fue complementada con el Decreto 2874 de 1980, a su turno sustituido por el Decreto 1519 de 1984, hoy vigente. El acceso a líneas especiales de crédito y el pago de una parte (20%) del CERT existente para la exportación de productos diferentes al café, el banano, las flores, el petróleo y sus derivados y las piedras preciosas son los dos principales incentivos con los que se dotó a las comercializadoras internacionales. Estas deberían satisfacer tres requisitos principales:

- i. Ser empresa nacional o mixta.
- ii. Tener por objeto principal la comercialización de productos colombianos en el exterior.
- iii. Estar registrada en PROEXPO como comercializadora internacional.

En la primera etapa, luego de expedida la Ley 67, se inscribieron 45 sociedades, 19 de las cuales fueron rechazadas por no cumplir con los requisitos aplicables. De las 26 firmas con registro vigente en la actualidad, sólo 8 tienen un capital pagado superior a los \$100 millones, 3 de ellas tienen exactamente \$100 millones y otras 8 apenas llegan al límite mínimo de \$50 millones establecido en el Decreto 1519.

En adición a los dos incentivos ya señalados, a las comercializadoras se les autorizaron algunos beneficios que no fueron eficaces, tales como deducciones tributarias para los inversionistas en esas sociedades, utilización de mecanismos de trueque y compensación, posibilidad de apoyo en el Plan Vallejo, pago por PROEXPO de las primas de seguro de crédito para la exportación y autorización para la adquisición

de bodegas en el exterior. Como caso especial se les impuso la condición de no poder importar más de lo que exportaran.

Sobre el total de las exportaciones menores hechas por el país entre 1982 y 1986, 7.227 millones de dólares, las sociedades de comercialización internacional han contribuido apenas con el 14.5%, es decir 1.052 millones de dólares. De éstos, el 66.2%, equivalente a 697 millones de dólares, corresponde a un solo producto, el banano. El volumen total de exportaciones diferentes a carbón, cemento, arroz, azúcar, melazas y tabaco llegó apenas a 173 millones de dólares en los cinco años referidos. En otras palabras, el 2.4% del total de las exportaciones menores y el 16.4% del total movilizado por las comercializadoras internacionales, correspondió a operaciones en productos distintos a los señalados. Todo esto a pesar de que el volumen de operaciones de las comercializadoras creció en 2.82 veces durante el período en referencia, al pasar de 101 a 285 millones de dólares.

El anterior panorama hace necesario el examen de las razones por las cuales los resultados alcanzados no son de la dimensión esperada y requerida por el país. Desde el punto de vista de las normas aplicables, algunos analistas han señalado que la falta de neutralidad fiscal al utilizar el mecanismo de las comercializadoras y la inexistencia de sistemas de financiamiento o de garantías adecuadas son determinantes. Por otra parte, la falta de una concepción clara y definida sobre el verdadero papel que deben desempeñar estas sociedades dentro de la economía nacional hace poco propicio su trabajo. Estos factores no pueden verse, sin embargo, aislados de dos realidades concretas: el peso estuvo sobrevaluado durante los primeros cuatro años de la década, haciendo poco competitiva la relativamente escasa oferta exportable existente en el país. Todo el escenario parece haber dado lugar a uno más de los frecuentes círculos viciosos que acompañan a nuestra economía. No tenemos qué exportar y nunca hemos estado realmente obligados a exportar, por lo que no hemos aprendido a hacerlo, salvo en casos claramente excepcionales, lo que conduce a que no nos preocupemos por tener una abundante oferta exportable.

Bien puede decirse que en el mercado internacional no basta con tener buenos productos, o buenos precios, o buenos canales de mercadeo, o, mucho menos aún, buenas normas locales que apoyen las actividades exportadoras. A diferencia de los mercados domésticos, que pueden ser atendidos por pequeños productores o con productos que no alcancen los me-

jores niveles de calidad y adecuación de precio, el mercado internacional, por definición, es altamente competitivo en todos los aspectos. En general la especialización en el trabajo, tan necesaria para un desempeño económico eficaz y eficiente, hace que quienes se concentran en las actividades productivas no necesariamente sean los más aptos para la gestión comercial. Por otra parte, la escala de operación juega un papel determinante. Es posible ser pequeño y competitivo en la producción y la atención a mercados domésticos, pero es casi imposible llegar a los mismos niveles en el caso de los mercados internacionales.

La familiaridad con los compradores, con los sistemas de transporte y almacenamiento, con los riesgos comerciales, legales y cambiarios, con los mecanismos de pago y los sistemas de financiación, con las modalidades como el comercio compensado y con el servicio al cliente en la etapa de post-venta, entre otros, no se logra de la noche a la mañana ni resulta como subproducto de otros procesos a los que el empresario les deba prestar más importancia. Los frutos en los mercados mundiales no se ven en el corto plazo ni sin la utilización de los instrumentos adecuados.

Las más exitosas actividades de comercialización internacional de Colombia son las relacionadas con el café, el carbón y el banano, todos ellos productos primarios. Esto se desprende no sólo de la obvia circunstancia de contar con ventajas comparativas de carácter geográfico o geológico sino de algunas características de esos productos. El menor nivel relativo de servicios de post-venta requerido por los productos básicos frente a los manufacturados juega un papel importante en el mayor desarrollo relativo de esas actividades de comercialización. Por otra parte, para que haga sentido, el volumen global de operaciones en dichos productos es necesariamente mayor que en los casos de manufacturas, lo que obliga a la agrupación de los productores individuales para enfrentar el mercado mundial. Así ha ocurrido con el café y el banano, casos donde el país tiene una buena colección de experiencias para aplicar a otros frentes.

El contraste entre las comercializadoras internacionales de productos básicos y las de productos industriales ilustra sobre las necesidades de volumen, continuidad y especialización requeridos en el mercado mundial. Ocurre algo comparable al caso del productor doméstico que intenta ser exportador de excedentes. Sus logros en este segundo frente suelen ser muy pobres, pues no se puede ser marginalmente exportador. El ejemplo de los cueros colombianos es ilustrativo. Quienes han colocado su mira en el mer-

cado local producen para él y no tienen mayor perspectiva de éxito en el exterior; mientras tanto, quienes se iniciaron para exportar lo hacen con éxito y dejan en el país apenas una pequeña porción de su producción que ha servido para elevar los patrones de calidad de una buena parte de la industria local.

PROPUESTAS

La decisión de convertir al país en un verdadero exportador obliga a acompañar esa buena intención con mucho más que normas básicas generales. Además del manejo adecuado de las variables macroeconómicas es necesario identificar las ineficiencias globales que deben compensarse, así como precisar si se van a conceder estímulos concretos y eficaces y durante cuánto tiempo. La innegable existencia de lo que podría llamarse el arancel administrativo aplicable a las exportaciones constituye un sobre costo a las ventas al exterior que debe compensarse de alguna manera para hacer viable la competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales. Si se decide promover la colocación de cierto tipo de productos a la compensación de los sobre costos e ineficiencias debe agregarse el otorgamiento de estímulos concretos. El arancel referido consiste en los mayores costos que se le cargan al producto nacional frente a su competencia de otros países, costos no imputables a ineficiencias susceptibles de corrección por los productores o las comercializadoras.

Desde el punto de vista institucional se requiere decidir si estos estímulos se concederán de manera general o si habrá énfasis en los frentes y las empresas con mayor potencial, si los estímulos se orientarán hacia la comercialización de todo tipo de productos o si se favorecerá más a los manufacturados, si se desea crear las condiciones para que las comercializadoras colombianas también hagan operaciones entre terceros o si se les limita únicamente a exportar. En resumen, si se acepta que la institución de las comercializadoras no sólo parece conveniente sino necesaria se requiere establecer algunos criterios adicionales a los existentes hoy para redefinir la política en ese campo.

En primer lugar, debe reconocerse que la experiencia propia y la de otros países no abona la idea de restringir el campo de acción de las comercializadoras solamente a la exportación. Por el contrario, el aprendizaje que se obtenga y la consolidación que se logre permitiéndoles hacer operaciones directas en el exterior, negociando en el interior y haciendo impor-

taciones les permitirá a las comercializadoras generar y aprovechar externalidades positivas que beneficiarán a todo el aparato productivo local.

Como también parece estar claro en las experiencias exitosas de diferentes países, la competencia en el escenario internacional es de tal naturaleza que se requieren la mayor flexibilidad y agilidad posibles. Estas parecen acompañar con más frecuencia a las decisiones empresariales que a las gubernamentales. Ello no quiere decir que las sociedades comercializadoras deban ser exclusivamente de carácter privado. El éxito del equipo de mercadeo de Carbocol, aún mediando obstáculos y dificultades susceptibles de corrección, es una buena muestra del potencial del sector público en este campo. Lo que sí es claro, sin duda alguna, es que las decisiones deben tomarse al ritmo y con la profundidad de los demás competidores, quienes en su mayoría están orientados por la obtención de utilidades. La política gubernamental en éste, y en los demás campos de la actividad económica, no puede orientarse hacia la limitación de las utilidades, sino hacia la generación e identificación de ellas. Hay suficientes instrumentos disponibles para encauzar, con provecho social, las utilidades que logre el sector privado. Lo importante no es impedir la generación de riqueza sino evitar su concentración y orientar efectivamente su utilización en provecho de todos.

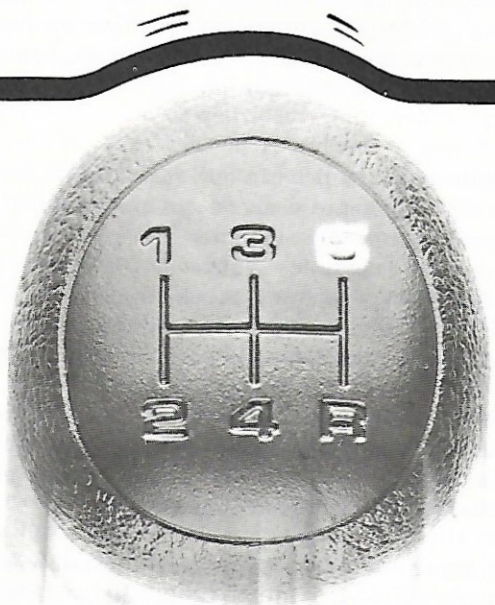
Así como se recomienda permitir el fortalecimiento de las comercializadoras en varios frentes se debería ampliar la exigencia de capital mínimo pagado para este tipo de sociedades. Solamente empresas con una base amplia de capital están en capacidad de asumir algunos de los riesgos y tomar algunas de las decisiones propias de la competencia en las ligas internacionales. Además, con una mayor base de capital se mejorará la capacidad de utilización de las líneas de crédito existentes para apoyar esta actividad. Las cifras disponibles muestran cómo, en 1986, el nivel de endeudamiento de las comercializadoras por créditos de capital de trabajo estuvo casi un 15% por debajo de lo que sería el tope de acuerdo con el valor de las exportaciones. Tal parece que se suele compartir con los proveedores las líneas de crédito de PROEXPO, produciéndose así, en la práctica, una limitación más al acceso que los pequeños y medianos productores puedan tener a este importante recurso. Durante el mismo año el crédito de post-embarque fue utilizado con mayor intensidad pero se produjo una alta concentración pues una sola firma utilizó el 39% del total y cuatro sociedades ocuparon el 88% de los 6.771 millones otorgados en 1986. La

financiación de estudios de mercadeo y apoyo a proyectos piloto, dos frentes de indudable significado para la actividad de las comercializadoras internacionales, apenas fue utilizada por una sola sociedad y la cifra fue tan pequeña que no llegó a los 300.000 pesos.

Desde el punto de vista operativo al productor le debe ser indiferente venderle sus productos a una comercializadora que exportar directamente. Ello debe derivar en que la certificación de compra para exportación expedida por la comercializadora le sea suficiente al productor para todo lo relacionado con los requisitos documentarios propios de estos casos. Los controles sobre el cumplimiento efectivo de las obligaciones de exportación deben ejercerse sobre las comercializadoras, a las cuales les debería ser aplicable un muy severo régimen de penalidades en la eventualidad de identificarse alguna falta.

Se impone la necesidad de simplificar al máximo la liquidación y el pago del CERT, que, en la situación ideal debería concederse en su totalidad a la comercializadora. Esta debería poder decidir si como parte de su negociación con los proveedores les hace a éstos partícipes del beneficio tributario. Sin embargo, la realidad cotidiana muestra una escasa y débil mentalidad exportadora en quienes serán los principales proveedores de las comercializadoras. A juicio de expertos en el tema y tomando en cuenta de las experiencias de algunos ejecutivos de comercializadoras, el productor prefiere, irracional pero realmente, no vender que dejar de ganar lo que en su opinión le corresponde por el CERT. Este ingreso potencial no parece inclinar a los productores a pensar con mentalidad exportadora, pero sí los lleva a no aceptar que un "intermediario" se "quede" con un estímulo destinado a favorecer al productor. Mientras se alcanza un mayor nivel de madurez empresarial y se arraiga la mentalidad exportadora, lo práctico parece ser que la distribución del CERT entre productor y comercializador esté determinada por las normas que conceden el estímulo.

A propósito de CERT, la determinación de su cuantía deberá orientarse por el nivel aceptado de compensación del arancel administrativo definido atrás, compensación que debería mantenerse mientras subsistan las condiciones que le dan origen, y por el grado de estímulo que se desea otorgar a líneas de productos específicos. Este estímulo debe ser decreciente en el tiempo. En ningún caso el CERT debería compensar ineficiencias particulares de los empresarios o los sectores productivos. Las cifras disponibles



Cuando la quinta empuja aún más, usted sabe que está manejando la Nueva Raza de Mazda 626.

En muchos carros, la quinta velocidad sirve sólo para anular ese ruido molesto que hace un motor forzado más allá de sus revoluciones. Pero cuando al pasar a quinta usted sienta que el motor es "impulsado" aún con más potencia, que entra a otra dimensión de la velocidad, con el sorprendente resultado de un importante ahorro de combustible, entonces sabrá que está al volante de un exponente de la Nueva Raza. Por eso, la quinta velocidad del Mazda 626 es otra de las ventajas que lo distinguen como el carro superior.



626 L

626 LX

626 GLX

Compañía Colombiana Automotriz S.A.

mazda

muestran que el costo fiscal del CERT en 1986 derivado de la actividad de las comercializadoras fue de 780.000 dólares, menos del uno por mil del valor total exportado por estas firmas. Esta cifra tan baja se explica, en parte, por la exclusión de las exportaciones de banano y de las exportaciones hechas por firmas de propietarios de comercializadoras. En este último caso, el beneficio del CERT debería concederse tan sólo sobre el valor agregado por cada una de las empresas participantes. No parece tener mucho sentido una comercializadora dedicada exclusivamente a atender a un proveedor.

Para finalizar, no sobra subrayar la importancia que tiene no sólo para el desempeño económico sino para todos los efectos de la organización social la internacionalización del país. Las comercializadoras tienen un rol fundamental en ese proceso, que se extenderá más allá del nacimiento del nuevo siglo. Junto con la banca, también carente de mayor roce y jerarquía en el nivel mundial, condición casi inevitable para lograr la verdadera inserción de Colombia en el concierto de los demás países, las comercializadoras deben ser baluartes del conocimiento, la asimilación, la adopción y la utilización de lo que ocurre en el mundo para provecho de los colombianos.

Impacto de los Costos del Transporte en el Comercio Exterior

Por Hernando Arciniegas

El desarrollo de las nuevas tecnologías en el transporte, cada vez más alejadas de los países en desarrollo, dada su limitación de recursos financieros o el tamaño del mercado, el atraso en la adecuación y construcción de infraestructura y el costo de los combustibles entre otros, configura, en términos generales una estructura de fletes y características del transporte, que lo sitúan en lugar preponderante dentro del costo global de una mercancía de importación y exportación.

Existen productos en los cuales el costo del transporte puede representar hasta el 50% del costo total, llegándose claro está a extremos donde se iguala; lo real y concreto es que un estudio de Naciones Unidas señala que en promedio se puede encontrar que el transporte puede representar entre un 10 o 20% del valor FOB de las mercancías. El caso colombiano está dentro de este marco.

La variable transporte, ha pasado a jugar un papel decisivo dentro de cualquier programa de promoción de exportaciones, de abastecimiento de materias primas y bienes capital y por tanto de abaratamiento de los costos de vida de nuestros pueblos. Cualquier acción que permita frenar estas alzas hasta ahora fuera de control, son básicas particularmente para los países en desarrollo.

Existe inoperancia de los planes de Comercio Exterior al dársele poca importancia o la variable trans-

porte, por cuanto las decisiones vinculadas a los fletes ya sea de las Conferencias Marítimas o de cualquier tipo de asociación, o prestatario del servicio, son tomadas en otros lugares, por transnacionales que están fuera del ámbito de los gobiernos de los países, lo cual puede anular los planes de exportación, las políticas de integración regional o las políticas de control a la inflación entre otros.

PROBLEMATICA DEL TRANSPORTE PARA EL COMERCIO EXTERIOR

A continuación se presenta una síntesis de los principales problemas de transporte y sus servicios complementarios que aquejan las exportaciones e importaciones colombianas.

Transporte Marítimo

—La Reserva de Carga impide que vengan otras navieras, que eventualmente podrían llevar carga de exportación.

—Falta de un cumplimiento real de los itinerarios, impide el despacho y recibo oportuno de las mercancías.

—La prelación de embarque para el café, conlleva a que las cargas de exportaciones menores tengan a veces ciertas dificultades.

—El nivel de fletes en la mayoría de los tráficos para y desde Colombia desfavorece la competitividad de nuestros productos en el exterior y encarece los productos de consumo nacional.

—La cancelación a última hora de toques conlleva al incumplimiento en compromisos adquiridos y a deteriorar la imagen del sector exportador y a retrasar el abastecimiento de materias primas del país.

—El alto nivel de fletes para las materias importadas que son utilizadas en la fabricación de bienes exportables, es un factor principal que no permite muchas veces la colaboración de las exportaciones a precios racionales y competitivos.

Servicios portuarios

—Hay poca agilidad y especialización en el manejo de la carga en los puertos administrados por Colpuertos, con el objeto de evitar sobre costos a la exportación y el deterioro de las mercancías.

—No se ha modernizado la infraestructura y el equipo portuario, especialmente para el manejo masivo de contenedores para adecuarlo a las necesidades del Comercio Exterior y a las exigencias del Transporte Internacional.

—Existe poca autonomía de los puertos y muelles privados, para permitirles el manejo de cargas diferentes a las normalmente manejadas por estos, cuando las condiciones así lo demanden, a niveles tarifarios adecuados.

—Existen unos problemas laborales que inciden notablemente en las altas tarifas portuarias, que han impedido avances sustanciales en los puertos públicos.

Transporte aéreo

—Los servicios de transporte hacia la mayoría de los tráficos de exportación, son deficientes en cuanto a la capacidad y frecuencia ofrecidas.

Esta situación es especialmente crítica hacia los mercados compradores de flores.

—Con mucha frecuencia las aerolíneas no respetan los cupos asignados a la exportación, lo cual genera el incumplimiento en las entregas y el deterioro de la imagen comercial del país.

—Las tarifas aplicadas no favorecen la apertura de nuevos mercados debido a la práctica utilizada por las Aerolíneas de negociar el flete solamente en los casos de embarque de gran volumen que se efectúen periódicamente.

—No existe una infraestructura adecuada para el manejo y almacenamiento temporal de las importaciones en la mayoría de los aeropuertos colombianos. Adicionalmente se presentan grandes restricciones en cuanto a la magnitud de la pista en los aeropuertos de Pereira, Pasto, Bucaramanga, Popayán y demás ciudades intermedias.

Transporte interno

El transporte interno, a nivel de costo y capacidad representa un problema para el desarrollo del comercio exterior, debido a la falta de una política concreta encaminada a lograr un crecimiento paralelo del ferrocarril, transporte fluvial y carretero.

Transporte férreo

1. Los Ferrocarriles Nacionales afrontan en la actualidad un déficit del orden de los \$38.000 millones producto de:

—Abandono absoluto del gobierno.

—Legislación laboral rígida y pactos convencionales superiores a las posibilidades económicas de la empresa.

—Enormes cargas pensionales (el número de pensionados es superior a la planta activa).

—Bajo nivel de ingresos y altos egresos (\$4.000 y \$11.000 millones anuales respectivamente).

2. Grave estado de deterioro de la infraestructura y el equipo, lo que limita en gran porcentaje su capacidad de servicio.

—La red en el 90% de su extensión se encuentra en malas condiciones.

—El 67% de las locomotoras y el 42% de los vagones están fuera de servicio.

3. La red no está convenientemente integrada y sus especificaciones en cuanto a curvatura y pendiente le resta posibilidades de competir con otros medios de transporte.

Transporte por carretera

1. Dificultad para el paso de los camiones en las fronteras, por la no aplicación de la Decisión 56, lo cual se traduce en:

—Necesidad de transbordar la carga en la frontera.

—No se tiene unidad de criterios sobre trámites, horarios y documentación por parte de las autoridades que actúan en frontera.

2. Carencia de reglamentaciones adecuadas sobre tránsito aduanero, lo cual impide el uso racional del contenedor y el desarrollo del transporte multimodal.

Transporte internacional por carretera

Debido a que hasta la fecha no se ha logrado poner en práctica la Decisión 56 aún subsisten dificultades para el paso de camiones en las fronteras de los países del Grupo Andino lo cual generalmente exige el transbordo de las mercancías, generando un mayor costo y el deterioro de las mismas.

Uso del contenedor

—Altos costos de los fletes, lo que desvirtúa la razón del uso de esta unidad, causados principalmente por los costos portuarios.

—Falta de normas claras y coherentes por parte de las distintas autoridades que tienen que ver con el tema, especialmente las Aduanas.

—No hay una adecuada disponibilidad de unidades en el país y plataformas apropiadas y suficientes para su manipuleo ya sea por vía férrea o en camión.

—Carencia de equipo, en los terminales marítimos, para la movilización del contenedor y en el interior para su manipuleo y descargue.

—Falta de terminales interiores de carga para consolidar y desconsolidar la carga y que permita el aforo de las mercancías en origen y destino.

Aduanas

—El Decreto 2666 de 1984 fue establecido para la búsqueda de una supuesta facilitación, pero la falta de una reglamentación clara y coherente desvirtúa su

filosofía conllevando a volverse un "Código Entrabador". Es indispensable reglamentarlo totalmente para buscar una verdadera agilización en esta materia.

—La falta de un merciólogo permanente en algunos puertos y aeropuertos del país no permite los despachos y recibos con la debida oportunidad que se requiere.

—La discrecionalidad de criterios, por parte de los funcionarios aduaneros, en la interpretación de las normas no permite el normal desarrollo del proceso aduanero colombiano.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES PRELIMINARES

—Ante la cantidad de organismos que de una u otra forma reglamentan y controlan la actividad del transporte, en cada una de sus modalidades, y ante la descoordinación que en ocasiones se presenta entre estas mismas, sería importante suministrar un marco adecuado para el desarrollo armónico e integrado de las políticas de transporte de carga. Esto permitiría asegurar una permanente coordinación y el establecimiento de políticas comunes y complementarias en cada subsector.

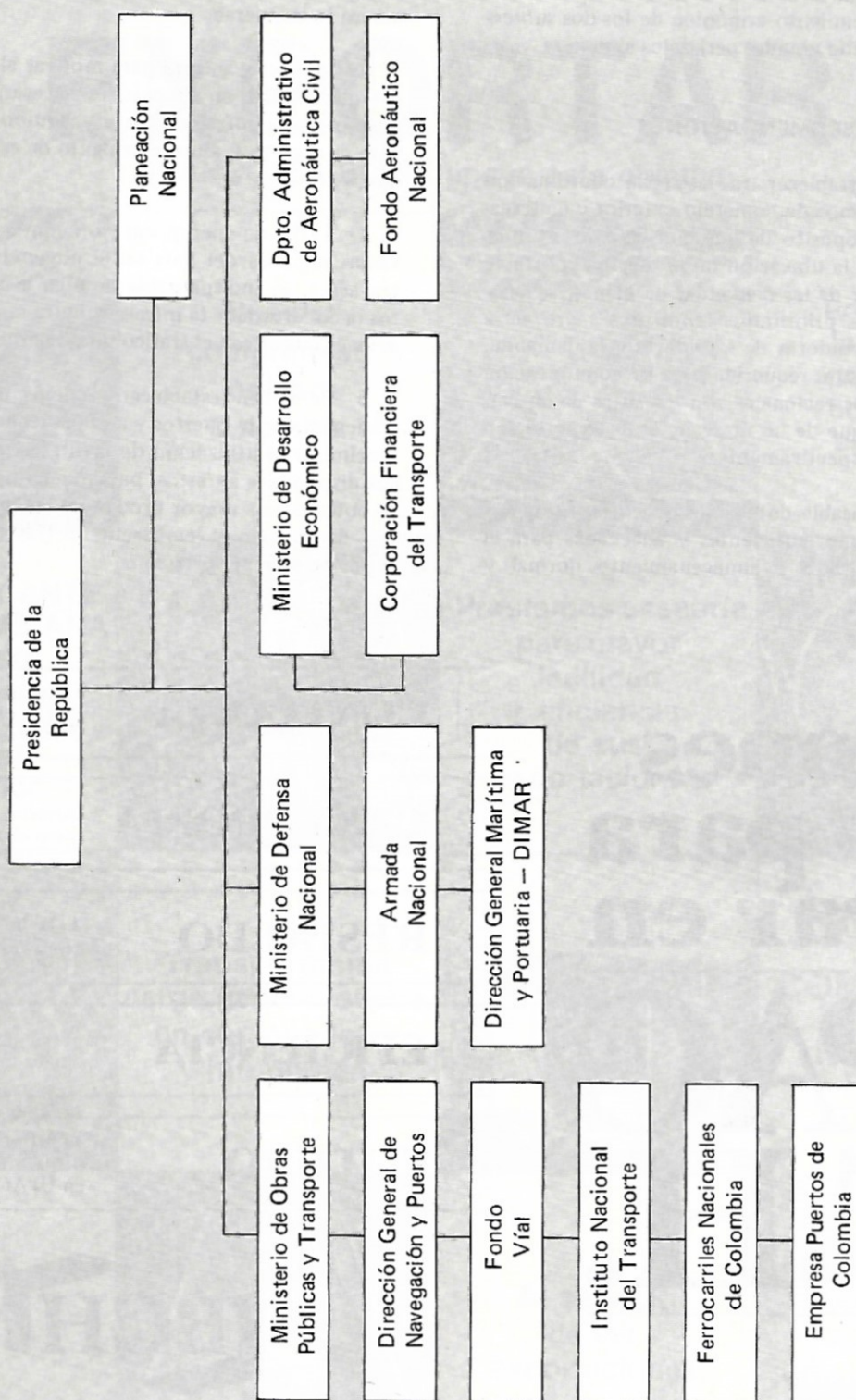
—En el ámbito del comercio exterior, aunque en menor grado, no se nos escapa la misma apreciación que se hace para el sector transporte. Cada entidad interviniente toma decisiones y ejecuta políticas sin tomar en cuenta a las demás, lo que conlleva necesariamente al entabamamiento de la actividad y perjudicando el normal flujo de las gestiones administrativas que se deben realizar en esta materia.

—El comercio exterior y el transporte no pueden desligarse en ningún momento. En nuestro país ocurre lo contrario, son mundos completamente independientes al no existir coordinación entre estos dos sectores. Si se toma independientemente cada uno de ellos y se analiza esa gran disparidad que existe en el interior de ellos que no se diría de uno frente al otro. Es necesario buscar la forma de reordenar cada sector individualmente para luego unirlos y buscar una planeación integral.

—El usuario y el país es el más afectado con ello, pues se genera entre los prestatarios de los servicios de transporte y los importadores y exportadores una gran inseguridad, que impide el ritmo adecuado y

ANEXO No. 1

ORGANIZACION DEL SECTOR TRANSPORTE EN COLOMBIA



oportuno de las inversiones y esfuerzos empresariales afectando el crecimiento armónico de los dos subsectores y ocasionando grandes perjuicios al país.

RECOMENDACIONES

1. Se debe establecer una estrecha coordinación entre los organismos de comercio exterior y de transporte, con el propósito de que con base en estudios profundos sobre la ubicación de la oferta exportable actual y futura y de las demandas de bienes, se desarrollen los planes prioritarios tendientes a proveer a las regiones generadoras de esa oferta y la demanda, de la infraestructura requerida para su comunicación rápida y a costos racionales con los sitios de embarque y desembarque de las mercancías de exportación e importación respectivamente.

2. Es indispensable dotar a los puertos y aeropuertos de instalaciones suficientes y adecuadas para el manejo especializado y almacenamiento normal y

refrigerado de las mercancías que por sus características así lo requieran.

3. Como mecanismo para motivar el uso intensivo del contenedor en el país, es necesario dotar a los puertos de la infraestructura y equipo indispensable para el manejo y almacenamiento de este tipo de unidades de carga.

4. A fin de incorporar con mayor intensidad a vastas regiones del país en el comercio exterior por vía aérea, es indispensable ampliar a otros aeropuertos la cobertura de la infraestructura requerida por los aviones que sirven el tráfico internacional.

5. Se deben establecer modelos operativos más eficientes en los puertos y aeropuertos encaminados a maximizar la utilización de la infraestructura y recursos disponibles en estos, para que como consecuencia se obtenga una mayor productividad en las operaciones de manejo y embarque de las mercancías de exportación e importación.

5 razones claves para ahorrar en UPAC B.C.H.

1	CONFIANZA	Confianza que brinda un banco con la experiencia y tradición del B.C.H.
2	CASA PROPIA	Ahorrar en UPAC B.C.H. es dar un paso clave para tener casa propia.
3	RESPALDO	La solidez del B.C.H. es el mejor respaldo para su ahorro.
4	EFICIENCIA	Servicios modernos a lo largo y ancho del país. Eso es eficiencia.
5	FUTURO	El futuro es algo que se construye día a día, ahorrando. Ahorrando en UPAC B.C.H.



BANCO CENTRAL HIPOTECARIO
Donde está su futuro

Las Zonas Francas como instrumentos de promoción de Exportaciones

Nohra Rey de Marulanda

En materia de comercio exterior es muy usual encontrar economías que realmente puedan denominarse "abiertas", en las cuales circulan libremente bienes, servicios y monedas. Con frecuencia los países, por motivos de diverso orden, establecen controles *explícitos*, como el de cambios o las restricciones a las importaciones, o controles *escondidos* como las llamadas barreras no-arancelarias.

El mito hasta hace poco tiempo vigente de que el éxito de los países asiáticos en materia de comercio exterior se debía a una enorme apertura de sus mercados, ha cedido paso al reconocimiento de que tales economías han sido muy reguladas y altamente protegidas y que, por ejemplo, en las primeras etapas de su desarrollo reciente ha sido férreo el control de cambios y el de las importaciones para propósitos diferentes al de traer insumos requeridos para los bienes exportables.

No obstante, lo que sí es evidente es que tanto el control de cambios, las limitaciones cuantitativas de divisas, la restricción de importaciones o la existencia de una estructura relativamente alta de aranceles, todos elementos que en un momento dado pueden estar claramente justificados por las condiciones particulares de una economía o la orientación de su modelo productivo, encarecen la producción e introducen en la economía un sesgo anti-exportador que dificulta la competitividad en los mercados mundiales. Por tal motivo, los países buscan eliminar o disminuir

el sesgo anti-exportador, ofreciendo a la producción exportable alternativas para no incurrir en unos costos atribuibles, o bien a la protección de un mercado interno con argumentos de "industria infante", o bien a los problemas propios de economías con desequilibrios crónicos de balanza de pagos.

Así, la devolución de impuestos indirectos pagados por la producción exportable, (CERT) y la introducción temporal de bienes, libres de impuestos, que han de ser incorporados a un bien que se exportará (Plan Vallejo) son versiones colombianas de instrumentos similares utilizados ampliamente en otras partes bajo la filosofía de que no es posible exportar impuestos y de que si se quiere romper el círculo vicioso de la escasez crónica de divisas, por corta que sea la disponibilidad de reservas internacionales de un país se tiene que permitir importar aquellos componentes requeridos por la oferta exportable.

Un instrumento que ha sido y es ampliamente utilizado en el mundo para lograr eliminar el sesgo anti-exportador de la producción exportable son las zonas francas industriales, con resultados, en muchos sitios, muy alentadores, no sólo en la promoción de exportaciones sino en la generación de empleo. Así, por ejemplo, se estima que entre 1960 y 1980 en 24 zonas francas en el mundo se generaron más de un millón de empleos¹.

1 Richard Bolin, "Las Zonas de Procesamiento de las Exportaciones" ponencia presentada en el Foro de Inversionistas en Zonas Francas, Bogotá, Julio de 1986.

En Colombia hasta muy recientemente, concretamente hasta la expedición de la Ley 109 de diciembre de 1985, el objetivo primordial de las zonas francas industriales claramente no fue el de fomentar las exportaciones, como bien se evidencia en el resultado de sus operaciones. Por el contrario, se encuentra que su producción se había orientado principalmente hacia el mercado interno y no el internacional. Por ello, podría decirse que hasta la mencionada Ley, el papel principal de las zonas francas industriales en Colombia había sido asimilable a lo que se podría denominar un parque industrial, que busca otorgar a los industriales ventajas de localización y condiciones preferenciales para la producción destinada al mercado interno². Por ello, no es extraño que tradicionalmente en Colombia la producción proveniente de las zonas francas industriales ha tropezado con obstáculos: el primero, la oposición de los productores nacionales localizados por fuera de las zonas francas, que consideran que las ventajas y exenciones que se otorga a la producción en las zonas como elementos de competencia desleal y el segundo, la restricción de autorizaciones de importación a bienes producidos en zonas francas, cuando hay escasez de divisas si ellos entran en conflicto con la producción nacional o si no se consideran prioritarios para la economía.

La ley 109 de 1985 cambió totalmente la lógica de funcionamiento de las zonas francas industriales al destinarlas a producir para la exportación y al reafirmar que la producción que allí se lleve a cabo, para efectos de su introducción al territorio aduanero colombiano, equivale a importaciones de un tercer país y como tal debe sujetarse a la política de importaciones vigente.

Para estimular las exportaciones desde zona franca industrial al resto del mundo en dicha Ley se estableció que para las empresas que allí se localicen habrá libertad cambiaria, libertad de inversión extranjera, exención de impuestos a la renta y del de remesas. Para estimular las exportaciones de materia prima e insumos desde territorio nacional hacia zona franca, para que sean utilizados dentro del proceso productivo, dichas ventas se consideran exportaciones y por lo tanto pueden gozar de todos los estímulos a ellas otorgados (crédito de Proexpo, Cert, Plan Vallejo), pero deben ser pagadas en divisas y dichas divisas reintegradas al país.

Los estímulos otorgados a las zonas francas industriales por la Ley 109, que ciertamente son muy favorables, sin embargo no son significativamente diferen-

tes a los que otorgan las otras zonas francas de la región caribeña, que son su principal competencia, sobre todo para el mercado norteamericano. En efecto, al comparar la legislación colombiana con la de las zonas francas de Guatemala, Panamá, Costa Rica, Jamaica, República Dominicana, Antillas Holandesas, Haití, Honduras y El Salvador, un estudio reciente muestra la similitud en los estímulos otorgados, la competencia que hay en la región por atraer potenciales exportadores y la desventaja que tienen las zonas francas colombianas para el mercado de Estados Unidos frente a las otras de la región, en cuanto que los demás países son *beneficiarios* de la Iniciativa de la cuenca del Caribe que les otorga preferencias arancelarias³ y Colombia, por el contrario, es país donante de esa Iniciativa.

Si se modificara la Ley 109 en el sentido de que las zonas francas industriales siguieran recibiendo todas las exenciones y estímulos ya anotados pero en vez de exportar se volcaran al mercado interno, como sucede con las establecidas antes de la Ley 109, claramente se colocaría a la producción nacional en enorme desventaja, hasta el punto que sería difícil competir con ellas, causando distorsiones indeseables y altos costos fiscales.

Finalmente, conviene resaltar diferentes elementos positivos que pueden aportar las zonas francas industriales como promotoras de exportaciones. Como ya se anotó son, potencialmente, grandes generadoras de empleo directo e indirecto, característica de la actividad exportadora en general, que evidentemente se concentra espacialmente en las zonas francas exportadoras en cuanto al empleo directo. No obstante, en la medida en que las exportaciones de las zonas no sólo utilicen mano de obra nacional sino también insumos, el efecto generador de empleo (directo e indirecto) se irriga por todo el país.

2 Este tipo de esquema es el hoy utilizado por la llamada zona franca de Manaus, Brasil, cuyo objetivo *no es exportar* sino atraer productores nacionales y convertirse en polo de desarrollo regional para desarrollar y abastecer la Amazonia.

3 Comité de Gremios de Cartagena, "Efectos de la Eliminación de las Exenciones Tributarias Contempladas en la Ley 109 de 1985 en el Futuro de las Zonas Francas Industriales"

Ahora bien, en la medida en que las zonas francas utilicen materias primas y bienes intermedios nacionales, además de generar empleo también generan divisas.

Los dos anteriores efectos —generación de empleo y divisas— son, evidentemente de una crucial importancia para el país. Pero no lo es menos un tercer elemento, quizás menos evidente, que también generan las zonas francas cuando son concebidas como promotoras de exportación: el desarrollo de una conciencia y una práctica exportadora entre los productores nacionales. Cuando vender insumos a las zonas francas trae todos los beneficios de una exportación, tal práctica se vuelve inmensamente atractiva para la industria nacional. No obstante si quiere aprovechar dicha ventaja la industria tendrá que ofrecer calidad y precios de exportación, pues de lo contrario el productor de zona franca lo traerá de otro país. Así, con enormes ventajas para los productores locales, las zonas francas pueden desencadenar una gran dinámica exportadora de la oferta nacional.

Durante muchos años el instrumental de las zonas francas no se utilizó en Colombia para promover exportaciones. Hoy en día existe la legislación para hacerlo. Es importante no sólo mantener el espíritu de dicha legislación sino promover su uso entre los productores.

SI EL SERVICIO CERTIFICADO DE ADPOSTAL, LE SIRVE A LAS ENTIDADES FINANCIERAS, CON MAYOR RAZON LE SIRVE A USTED!

Ponga su correspondencia en manos de expertos. En Adpostal su correo tradicional y de "Servicio Certificado" le llega seguro y rápido! Nosotros se lo garantizamos!

CORREO DE COLOMBIA
llega seguro y a tiempo!