



I
ARTÍCULO

¿LA ECONOMÍA COLOMBIANA SE ABRIÓ O SE CERRÓ EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA?

UNA NOTA SOBRE INDICADORES DE APERTURA ECONÓMICA

Por: Leonardo Villar Gómez'

Tanto cuando se inició formalmente el proceso de apertura económica en Colombia, a finales de la administración Barco, como cuando el gobierno de César Gaviria lo aceleró, una de las justificaciones básicas fue incrementar el grado de exposición de la producción colombiana a la competencia internacional. Esa mayor exposición a la competencia debería redundar en aumentos significativos de la productividad, en mayores estímulos a la inversión en tecnología y en una tendencia a la re-localización de la producción, haciendo más atractivas las costas y en general las regiones más cercanas a los puertos, a través de los cuales se facilita el comercio internacional.

En la práctica, sin embargo, esos efectos no se dieron en la década de los noventa, o al menos no se dieron en la magnitud que se esperaba cuando se inició el proceso. La productividad del capital, que ya había empe-

zado a reducirse en los años ochenta, se disminuyó aún más en los noventa¹. La inversión privada aumentó fuertemente durante algunos años hacia mediados de la década, pero se concentró en el sector de la construcción y en sectores de servicios (infraestructura vial y telecomunicaciones) que precisamente son los menos expuestos a la competencia internacional. La producción de bienes y servicios, por su parte, tendió a concentrarse en mayor grado en el interior del país, reduciéndose la participación de la Costa Atlántica² y de regiones como el Valle del Cauca, cuya ventaja comparativa tradicional era precisamente un mejor acceso a los mercados externos a través del Océano Pacífico.

¿Significa lo anterior que la apertura no cumplió con los propósitos para los cuales se hizo? Personalmente creo que esa no es la lectura adecuada de los hechos. La interpretación que propongo en esta nota es más

bien que la apertura no se dio en Colombia durante la década de los años noventa, en el sentido de haber conducido a que un mayor porcentaje de la producción nacional quedara expuesto a la competencia externa. Por el contrario, la producción nacional expuesta a la competencia internacional, que es lo que los economistas denominan la producción de bienes comerciables internacionalmente, redujo su participación en la producción nacional durante la década de los años noventa. La razón para ello fue probablemente el proceso de revaluación real del peso colombiano que se presentó durante la mayor parte del período, en particular, entre 1991 y 1997, el cual obedeció a su vez a diversas causas, tales como el fuerte aumento del gasto público y el impresionante incremento en el financiamiento externo público y privado. Debido a estos fenómenos, el aumento en las importaciones no se financió como se esperaba, con mayores exportaciones, sino con recursos de crédito y de inversión extranjera, lo cual es claramente insostenible en el largo plazo.

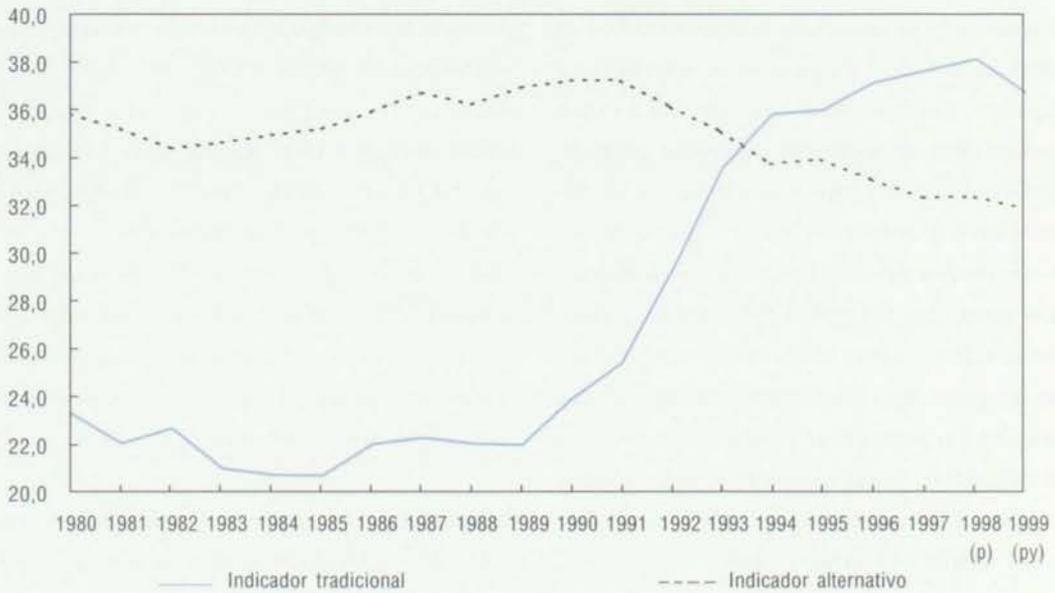
El Gráfico anexo muestra dos indicadores de apertura comercial basados ambos en cifras de cuentas nacionales a precios constantes de 1994. El primer indicador es el que tradicionalmente se ha usado en Colombia en los estudios sobre este tema. El grado de apertura es medido allí por el valor total del comercio de exportación más el de importación de bienes y servicios, expresada esta suma como porcentaje del PIB. En la década de los ochenta este indicador tuvo un promedio de 22% y se mantuvo relativamente estable alrededor de ese nivel, aunque con una tendencia a la reducción entre 1980 y 1985 y

una recuperación a partir del último de esos años. Desde 1990, en cambio, empezó a ascender de manera rápida. En particular, entre 1990 y 1993 pasó de 22,1% a 33,7% y en los años subsiguientes continuó ascendiendo hasta llegar a 38,3% en 1998. En 1999 dicho indicador manifestó una ligera reducción pero su nivel fue de casi 37%, superior en 15 puntos porcentuales al de comienzos de la década. En términos generales, por lo tanto, este indicador tradicional de apertura económica refleja la historia que más comúnmente se conoce, de acuerdo con la cual el país tuvo una apertura muy importante durante los años noventa.

En contraste, el indicador alternativo presentado en el Gráfico anexo muestra una historia totalmente diferente. Se trata en este caso de medir la evolución del valor agregado cada año por los sectores que producen bienes comerciables internacionalmente, expresado como porcentaje del valor agregado total por la economía colombiana³. Este indicador, por lo tanto, mide el porcentaje de la producción nacional de bienes y servicios que se encuentra sujeta a competencia potencial del resto del mundo. Como se puede apreciar, las tendencias de este segundo indicador de apertura económica durante la década de los ochenta son en términos generales similares a las del indicador tradicional. Ambos índices bajan en los primeros años ochenta y se recuperan luego en la segunda mitad de esa década. La historia, sin embargo, es radicalmente distinta de la tradicional cuando se observan los años noventa. Entre 1990 y 1999, en efecto, el indicador alternativo se reduce de manera continua, desde 37,3% en el primero de esos años hasta

Indicadores de apertura

(Porcentaje)



Indicador tradicional: (Exportaciones más importaciones de bienes y servicios) / PIB.

Indicador alternativo: (Valor agregado de los sectores de producción transable) / (Valor agregado total). Se toman como sectores transables el agropecuario, el minero, y la industria manufacturera.

Fuente: Cálculos con base en las Cuentas Nacionales del DANE, en pesos constantes de 1994.

31,9% en el último. El nivel de 1999, además, es significativamente inferior al promedio de los años ochenta, que era de 35,5%.

Los resultados anteriores son particularmente llamativos cuando se tiene en cuenta que durante la década de los noventa, el sector minero, cuyo producto es comerciable internacionalmente, tuvo un crecimiento notable como consecuencia de los descubrimientos petroleros que se hicieron durante la década. En efecto, el valor agregado por el sector minero en 1999 fue superior en más de 40% en términos reales, al de 1990. Los

resultados obtenidos con el indicador alternativo de apertura se explican fundamentalmente por lo que sucedió con el sector agropecuario y con la industria manufacturera. El valor agregado por el sector agropecuario fue superior en sólo 8,2% al de comienzos de la década. Más preocupante aún, el valor agregado por la industria manufacturera en 1999 fue inferior, en términos reales, al que se tenía en Colombia 10 años atrás (véase el Cuadro adjunto).

No es el propósito de esta nota entrar a debatir sobre los múltiples determinantes de

Indicadores de apertura con cuentas nacionales

Año	Valores en miles de millones de pesos de 1994							Porcentajes		
	PIB total	Agropecuario silvicultura y pesca	Minería	Industria manufac- turera	Total PIB comer- ciable	Exporta- ciones	Importa- ciones	Derechos sobre importa- ciones	Indicador tradicional (Exporta- ciones + Importa- ciones) / PIB	Indicador alternativo Valor agregado sectores comerciales / Valor agregado total
	(a)	(b)	(c)	(d)	(e)	(f)	(g)	(h)	(i)	(j)
1980	40.805	6.999	477	6.967	14.443	4.469	5.019	270	23,3	35,6
1981	41.734	7.224	502	6.783	14.509	3.941	5.265	285	22,1	35,0
1982	42.130	7.087	511	6.685	14.283	3.879	5.684	314	22,7	34,2
1983	42.793	7.286	584	6.762	14.631	3.845	5.169	287	21,1	34,4
1984	44.227	7.414	712	7.166	15.292	4.241	4.964	257	20,8	34,8
1985	45.601	7.536	983	7.378	15.896	4.849	4.636	249	20,8	35,1
1986	48.257	7.790	1.593	7.817	17.200	5.853	4.824	271	22,1	35,8
1987	50.848	8.287	1.977	8.303	18.567	6.309	5.082	284	22,4	36,7
1988	52.914	8.517	2.067	8.460	19.044	6.325	5.414	307	22,2	36,2
1989	54.721	8.883	2.307	8.935	20.126	6.857	5.262	297	22,1	37,0
1990	57.064	9.401	2.444	9.313	21.157	8.063	5.674	326	24,1	37,3
1991	58.206	9.792	2.428	9.390	21.610	9.027	5.868	322	25,6	37,3
1992	60.560	9.612	2.334	9.810	21.756	9.532	8.295	440	29,4	36,2
1993	63.822	9.923	2.295	9.972	22.190	10.124	11.370	652	33,7	35,1
1994	67.533	10.016	2.333	10.128	22.477	10.129	14.127	821	35,9	33,7
1995	71.046	10.390	2.673	10.726	23.789	10.489	15.153	920	36,1	33,9
1996	72.507	10.262	2.867	10.528	23.657	11.497	15.500	929	37,2	33,1
1997	74.994	10.328	2.973	10.572	23.874	11.859	16.460	1.027	37,8	32,3
1998 (p)	75.353	10.391	3.171	10.485	24.047	12.728	16.133	1.036	38,3	32,4
1999 (py)	71.585	10.173	3.428	8.954	22.555	14.147	12.267	788	36,9	31,9

(e) = (b) + (c) + (d); (i) = ((f) + (g)) / (a); (j) = (e) / ((a) - (h)).

(p) Provisional.

(py) Proyección.

Fuente: Para los años 1980 a 1993 empalme con base 1994, aplicando tasas de crecimiento real con base 1975 según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE); 1994-1998 cifras del DANE; 1999 cifras proyectadas por el Departamento Nacional de Planeación (DNP).

la reducción en el porcentaje de la producción nacional susceptible de ser comerciada internacionalmente. Sólo se quiere resaltar que de acuerdo con este indicador, la economía colombiana es más cerrada actualmente de lo que era en los años ochenta. Posiblemente esa sea la explicación para el hecho de que muchos de los resultados esperados de la apertura económica no se hayan observado en la economía colom-

biana en la década de los noventa. Es de esperar que hacia el futuro, con una tasa de cambio más competitiva, como la que ya se tiene actualmente, y con un balance comercial más equilibrado del que se tuvo en los años noventa, el indicador alternativo de apertura se recupere y los beneficios de ese proceso empiecen a manifestarse en forma plena sobre la economía colombiana.

NOTAS

- * Co-director de la Junta Directiva del Banco de la República. Las opiniones aquí expresadas son de la responsabilidad exclusiva del autor y no comprometen al Banco de la República ni a su Junta Directiva.
- ¹ Véase al respecto, el estudio del Grupo de Estudios del Crecimiento Económico Colombiano (GRECO) del Banco de la República: "El crecimiento económico colombiano en el siglo XX: aspectos globales", en *Borradores de Economía*, 134, 1999, p. 29, Gráfico 13.
- ² Sobre este punto, véase el trabajo de Cristina Fernández, "Agglomeration and Trade: The Case of Colombia", en *Ensayos sobre Política Económica*, Banco de la República, Revista 33, junio de 1998.
- ³ En sentido estricto, tanto teórica como empíricamente, resulta muy difícil clasificar los sectores productivos en comerciables y no comerciables. La aproximación que se utiliza en el Gráfico toma como comerciables internacionalmente el sector agropecuario, el de industria manufacturera y el minero. Pese a sus deficiencias, esta aproximación es la más tradicional y permite dar una idea sobre el comportamiento de los sectores que en términos generales tienen un mayor potencial de ser comercializados con el resto del mundo.