

Las exportaciones no tradicionales y las políticas para su desarrollo

Introducción

Ante el reciente rompimiento del Acuerdo Internacional del Café en julio pasado, varios comentaristas han sostenido que es inevitable un colapso del sector externo colombiano en los próximos años, a causa de la caída en los precios del grano. Otros expertos y conocedores de los temas económicos han descartado, con razón, la inminencia de una crisis cambiaria, pero expresan dudas acerca del desempeño que pueda presentar nuestro sector externo.

Este tipo de apreciaciones, unas más pesimistas que otras, parten de una evaluación de la economía colombiana, al finalizar la década de los ochenta, como propia de un país monoexportador en el cual el café es su principal artículo comerciable, o, en el mejor de los casos, como una economía dependiente en su sector externo exclusivamente de productos agrícolas y de la exportación de recursos naturales no renovables como el carbón, el petróleo y el níquel.

Caracterizaciones como éstas no son completas pues no tienen en cuenta el importante desempeño de las llamadas "exportaciones menores" y del grado de diversificación que éstas presentan hoy en día. De hecho, las exportaciones distintas a productos básicos deberían llamarse simplemente exportaciones no tradicionales, pues su creciente participación

dentro del total de exportaciones de bienes (30% en 1987 y 34% en 1988) justifican la sustitución del adjetivo de "menores" por el nombre de "no tradicionales". Información preliminar indica que muy probablemente la participación de las exportaciones no tradicionales ascenderá al 36% del total al finalizar 1989 y, no obstante la caída del precio del café, este ascenso permitirá incrementar el superávit de la balanza comercial a más del 2% del PIB (US\$ 988 millones).

Si bien la estructura exportadora colombiana difiere aún de la de países orientados verdaderamente sobre los mercados internacionales —por ejemplo, los del Sudeste Asiático—, la dinámica de las exportaciones no tradicionales, apoyadas en ganancias de competitividad y en el afianzamiento de una mentalidad exportadora que ha conducido a un mejor conocimiento de los mercados, hablan de una Colombia que está consolidando un importante proceso de diversificación de su estructura exportadora. La creciente ampliación (incluyendo la de los propios productos básicos) no sólo habrá de permitir una compensación significativa de las pérdidas por ingresos cafeteros, sino que se convierte en estos momentos en solución, así sea parcial, al menor ritmo de actividad doméstica que ha venido mostrando el mercado interno a raíz de los difíciles hechos observados en la vida nacional en el segundo semestre de 1989.

Las tasas de crecimiento sostenido de las exportaciones no tradicionales pueden sorprender inclusive a observadores bien informados; en efecto, éstas han aumentado a una tasa promedio del 18% anual en el período 1986-1988 y cabe esperar un crecimiento entre el 13 y el 15% durante 1989. El Cuadro 1 permite observar que el crecimiento en lo corrido de 1989 (hasta agosto) era del 17.3% anual. Sin embargo, el valor en dólares constantes de las exportaciones no tradicionales al finalizar la década no será muy superior al observado a principios de ésta.

La dinámica exportadora del país nos lleva a efectuar en las presentes Notas un examen detenido de los factores que han hecho posible los resultados observados y de las políticas macroeconómicas que habrán de permitir un mayor dinamismo de este proceso. En la primera parte se describirá la evolución de los distintos rubros de exportación y se identificarán los mercados a los cuales se venden nuestros productos. En la segunda, se analizarán los principales determinantes económicos que afectan las exportaciones, con énfasis en las variables de política.

I. Evolución de las exportaciones no tradicionales

La evolución de las exportaciones no tradicionales durante la década de los años ochenta puede dividirse así: un período de desaceleración y pérdida de mercados, que comprende los años 1982-1984, y una segunda etapa de recuperación y de conquista de nuevos consumos, que cubre los años 1985-1988 y que se extiende al presente año. De las cifras consignadas en el Cuadro 1 se puede inferir que las exportaciones no tradicionales cayeron a un

ritmo anual promedio del 10% durante esa primera fase. Esto implicó pasar de exportar US\$ 1.455 millones en productos no tradicionales en 1981 a US\$ 1.030 millones en 1983 y US\$ 1.059 en 1984, trayectoria que representó una pérdida de divisas de cerca de US\$ 132 millones por año. Sin embargo, en el segundo período las exportaciones no tradicionales empezaron a incrementarse a un ritmo promedio del 15% anual, pasando de US\$ 1.030 millones a US\$ 1.870 millones entre 1983 y 1988. Ello implicó una ganancia de cerca de US\$ 168 millones por año en este segundo período y en los primeros ocho meses de 1989 aumentaba a razón del 17% anual.

Así, el desempeño de las exportaciones no tradicionales durante la actual coyuntura constituye un elemento que amortigua de manera importante el colapso de los ingresos cafeteros ocurrido a partir de julio de este año.

Los renglones más dinámicos se encuentran en la industria manufacturera, donde las confecciones, el cuero y sus manufacturas; las artes gráficas y editoriales y, en particular, la industria química presentan un ritmo sostenido de expansión, que les permite ganar permanentemente una mayor participación en el conjunto de las exportaciones. Dentro del sector agrícola, los productos más dinámicos son las flores y el banano, ambos con condiciones de cambio tecnológico y mercadeo muy novedosos, al igual que, más recientemente, los crustáceos y la pesca en general. Como veremos más adelante, en cierta medida este repunte también está asociado con el hecho de que ciertos sectores tienen ya la productividad necesaria para competir a nivel internacional, pero, infortunadamente, sólo tienden a buscar dichos mercados ante un debilitamiento de la demanda doméstica, fenómeno que puede estar ocurriendo en la coyuntura actual.

NOTAS EDITORIALES

CUADRO 1
Exportaciones no tradicionales
(Valor FOB US\$ millones)

Sector	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	I-VII 1988 (2)	I-VII 1989 (2)	Cre. 88-89 %
I. SECTOR AGROPECUARIO	414.3	478.2	414.2	382.2	462.6	434.5	485.6	517.9	625.9	426.2	465.6	9.2
—Algodón	82.3	93.4	26.5	23.0	48.1	59.5	44.7	46.7	64.0	51.5	26.1	
—Banano	94.1	122.4	151.1	147.7	197.9	156.2	199.8	210.3	252.4	160.6	176.0	
—Flores	97.0	110.8	113.4	121.9	130.7	132.1	148.5	145.0	190.4	131.8	152.3	
—Tabaco	24.9	19.1	20.0	19.8	19.1	22.9	22.5	15.1	12.1	12.2	15.6	
—Crustáceos y moluscos	27.5	17.9	22.6	8.8	26.3	26.9	28.0	40.3	40.7	28.0	27.7	
—Otros	88.5	114.6	80.6	61.0	40.5	36.9	42.1	60.5	66.3	42.1	67.9	
II. SECTOR INDUSTRIAL	956.4	904.9	815.5	607.2	559.0	643.4	818.5	962.4	1.135.0	588.7	734.2	24.7
Alimentos, bebidas, tabaco	241.2	162.4	112.8	140.8	113.4	119.3	156.0	124.6	174.1	85.8	110.2	28.4
—Azúcar y melazas	191.9	87.9	58.9	75.8	39.9	43.4	50.9	28.8	66.5	32.6	54.2	
—Jugos de frutas	0.4	1.4	3.8	3.3	2.8	2.6	5.6	9.2	13.8	n.d.	n.d.	
—Extractos o esencias de café	11.0	38.6	18.0	35.3	37.2	46.4	72.6	51.2	58.2	43.2	40.0	
—Otros	37.9	34.5	32.1	26.4	33.5	26.9	26.9	35.4	35.6	10.0	16.0	
Hilado y tejidos	108.2	82.3	63.1	47.3	54.2	52.9	64.5	80.1	72.8	37.7	33.5	-11.1
Confecciones	136.8	133.5	150.4	68.6	49.4	62.8	94.8	127.9	226.1	93.3	186.3	99.7
—Ropas exteriores para hombre	58.0	62.4	59.6	27.1	17.7	18.2	26.5	24.4	37.7	18.4	49.1	
—Ropas exteriores para mujeres y niñas	26.2	25.6	27.9	19.2	13.3	17.1	28.3	38.1	83.1	44.7	95.9	
—Ropa interior para mujeres y niñas	8.4	7.4	9.9	3.5	2.9	3.1	4.0	9.8	23.9	12.6	13.4	
—Otros	44.2	38.1	53.0	18.8	15.5	24.4	36.0	55.6	81.4	17.6	27.9	
Productos plásticos	21.0	26.2	21.4	27.8	26.9	25.1	29.8	30.1	28.2	13.7	18.9	38.0
Cuero y sus manufacturas	37.5	45.0	52.9	33.7	30.4	50.7	74.9	97.3	118.0	75.0	91.7	22.3
—Bolsos de mano en cuero	2.3	9.8	11.1	9.3	4.2	6.0	8.6	10.9	10.6	5.6	9.1	
—Los demás calzados con suela de caucho	2.0	7.0	10.3	5.1	4.7	7.9	15.3	13.8	23.0	n.d.	n.d.	
—Otros	33.2	28.2	31.5	19.3	21.5	36.8	51.0	72.6	84.4	69.4	82.6	
Madera y sus manufacturas	14.0	16.7	16.5	9.7	7.4	15.2	20.2	15.8	10.2	5.6	5.4	-3.6
Artes gráficas y editorial	71.4	91.4	74.5	57.5	72.9	74.5	90.6	124.2	113.4	66.4	66.2	-0.3
—Libros, folletos e impresos	23.5	23.6	19.1	15.3	20.3	25.5	30.8	62.2	66.7	41.5	32.5	
—Diarios y publicaciones periódicas	5.8	6.2	7.1	4.7	4.6	5.6	8.2	9.9	10.6	7.2	7.6	
—Otros	42.1	61.6	48.3	37.5	48.0	43.4	51.6	52.1	36.1	17.7	26.1	
Industria química	97.5	94.1	96.2	105.9	106.7	128.7	141.2	190.1	212.4	135.5	121.2	-10.6
—Acido cítrico	3.9	3.8	3.2	3.8	5.0	4.9	5.6	7.6	10.7	6.1	3.3	
—Poliestirenos	1.7	2.9	1.6	2.5	1.6	12.3	12.7	13.0	18.9	13.0	14.7	
—Cloruro de polivinilo	0.1	1.6	0.8	2.7	9.1	7.8	17.0	38.1	56.1	37.5	22.2	
—Epsilon - Caprolactama	10.0	8.4	6.9	12.8	12.2	10.6	12.6	13.4	12.0	8.3	7.5	
—Gelatinas	6.4	6.4	7.3	6.5	7.5	7.2	9.1	11.3	9.6	6.5	5.3	
—Los demás fungicidas	8.6	9.9	12.4	13.8	11.3	10.4	12.3	13.4	9.7	5.7	0.1	
—Otros	66.8	61.1	64.0	63.8	60.0	75.4	71.9	93.3	95.5	58.4	68.1	
Minerales no metálicos	71.6	71.2	61.4	33.4	33.7	36.2	40.1	53.5	51.3	24.7	27.2	10.1
—Cemento	35.2	30.3	33.2	19.4	17.8	22.8	26.0	31.4	31.0	18.7	20.0	
—Fregaderos, lavabos, bidets y tazas	4.8	5.8	2.6	1.9	0.5	2.3	3.5	4.3	4.8	3.1	3.6	
—Vidrio con espesor hasta de 6 mm	4.2	4.6	2.6	2.9	2.2	2.7	2.6	3.1	2.7	2.2	1.2	
—Otros	27.4	30.5	23.0	9.2	13.2	8.4	8.0	14.7	12.8	n.d.	n.d.	
Industria metales comunes	47.8	62.4	65.8	29.3	23.1	27.1	30.6	33.0	36.3	19.8	26.6	34.3
Maquinaria y equipo	62.4	63.8	62.7	31.7	24.5	29.7	35.5	46.6	52.1	28.3	44.5	57.2
Material de transporte	25.7	30.2	16.2	10.2	6.7	7.2	24.4	8.4	5.9	2.9	2.5	-13.8
Aparatos ópticos y otros	9.7	12.1	8.6	6.3	5.8	9.2	9.1	21.3	22.4	n.d.	n.d.	
Otras industrias (1)	11.6	13.6	12.9	5.1	4.1	4.7	6.7	9.4	11.9	n.d.	n.d.	
III. SECTOR MINERO	72.0	72.1	44.8	40.0	37.2	40.0	54.6	73.5	108.1	71.9	75.4	4.9
—Piedras preciosas y semipreciosas	61.0	64.0	40.0	35.1	24.8	25.2	37.0	59.4	90.5	56.5	67.5	
—Otros	11.0	8.1	4.8	4.9	12.4	14.8	17.6	14.1	17.6	15.4	7.9	
TOTAL	1.442.6	1.455.3	1.274.5	1.029.4	1.058.8	1.117.9	1.358.6	1.553.8	1.869.1	1.086.8	1.275.2	17.3

(1) No incluye el capítulo arancelario 99 (2) Corresponde a los Avances del DANE

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística — DANE.

A. Los mercados de exportación

Para entender cómo se ha llegado al estado reciente de un auge de las exportaciones no tradicionales es útil realizar un breve análisis acerca de los mercados a donde hoy en día se dirigen los productos, pues se observan cambios que tienen un interesante significado.

Para el análisis del comercio que nos ocupa, debe tenerse en cuenta la grave contracción de los balances externos de la región, debido primero a las crisis del petróleo, en 1973 y 1979, y luego a la de la deuda externa latinoamericana, que se tradujeron en un esfuerzo por importar menos y exportar más fuera de la región. La posibilidad de mantener el consumo de la región con el apoyo del financiamiento externo, como se hizo durante los años setenta, quedó descartada cuando se presentó la reversión de los flujos netos de capital a partir de 1982.

La recesión que ha enfrentado la región afectó de manera particular a Colombia, debido a que nuestros principales mercados de exportación estaban en América del Sur y especialmente en países vecinos ⁽¹⁾. Como se observa en el Cuadro 2, nuestras exportaciones no tradicionales a Suramérica pasaron de ser US\$ 468 millones en 1982 a US\$ 199 millones en 1983. Esta caída del 57% en el valor exportado a la región explica, casi en su totalidad, la disminución que se observó en las exportaciones no tradicionales en ese período.

El caso más notorio de pérdida de mercados para Colombia fue el de Venezuela. A comienzos de la década ese país era el principal comprador de nuestras exportaciones no tradicionales dentro del área, con una participación del 60% dentro del total vendido a Suramérica. Luego, en 1984, representó sólo 49.1%. Dicha pérdida implicó pasar de exportar US\$ 337 millones en 1981 a sólo US\$ 92 millones en 1984.

Ciertamente no fue sólo la situación de la deuda externa o la de los menores ingresos petroleros lo que afectó negativamente el desenvolvimiento de nuestras exportaciones no tradicionales a dicho país. Como se explicó en las Notas Editoriales de mayo de 1989, las políticas de reactivación basadas en subsidios fiscales del Estado venezolano abarataron artificialmente numerosos productos, con lo cual ganaron competitividad e hicieron que el flujo comercial oficial (e inclusive el no registrado) se invirtiera, favoreciendo por varios años a Venezuela.

El panorama cambiario que se tuvo respecto a Venezuela fue particularmente delicado desde 1983, año en que se inician las devaluaciones del bolívar frente al dólar. La tasa de cambio real del peso con respecto al bolívar se revaluó abruptamente, tanto en el mercado oficial como en el libre, dificultando seriamente nuestra labor de ventas hacia ese país. Las autoridades colombianas enfrentaban la disyuntiva de tratar de contrarrestar ese comportamiento particular de la relación peso/bolívar o de adoptar un esquema más general que consultara también la evolución de otros socios comerciales. Se optó obviamente por este último camino, por cuanto el desajuste en la economía venezolana era de tal magnitud que el haber tratado de compensar plenamente sus efectos sobre nuestras exportaciones habría conducido a sobreajustar la economía colombiana, lo cual era indeseable y, por lo demás, improbable de lograrse. *Ex-post*, esta política general de manejo cambiario ha tenido el beneficio de ayudar a desconcentrar regionalmente nuestras exportaciones, como se explicará más adelante.

(1) Hay muchas razones para esta preferencia, pero no cabe duda que la falta de puertos e infraestructura para exportar a otros países también tiene algo que ver con esta dirección que tomó el comercio.

CUADRO 2

Exportaciones no tradicionales según destino

(Valor FOB. US\$ millones) (1)

Destino	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
SURAMERICA	458.8	489.8	468.2	198.8	187.0	235.7	304.8	353.5	373.2
Argentina	14.0	18.2	8.0	8.7	8.7	5.4	10.1	7.7	5.5
Brasil	6.5	3.7	3.5	1.9	1.8	2.4	5.2	10.7	7.3
Ecuador	68.4	52.5	48.4	42.2	45.7	55.4	57.8	61.5	44.3
Perú	28.9	43.7	33.4	18.9	21.7	28.3	68.9	99.7	67.4
Venezuela	273.6	336.7	360.7	113.7	91.9	123.1	132.8	139.4	205.2
Resto Suramérica	67.5	35.1	14.2	13.5	17.2	21.0	29.9	34.5	43.5
CENTROAMERICA Y CARIBE	159.6	147.1	150.3	127.0	96.7	108.4	138.2	202.4	260.6
NORTEAMERICA	425.1	428.2	379.8	402.0	481.6	482.9	574.8	622.2	740.9
Canadá	10.4	10.3	18.3	12.5	10.9	11.4	14.5	19.9	18.1
Estados Unidos	399.6	401.2	352.3	384.6	467.4	468.1	552.3	594.8	714.3
México	15.1	16.7	9.3	4.9	3.3	3.3	8.1	7.5	8.6
Resto Norteamérica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
EUROPA	278.5	272.4	178.5	188.4	215.2	203.3	249.1	262.5	321.9
CEE	229.1	214.5	155.3	150.4	173.3	169.1	216.0	224.9	284.3
Resto Europa Occidental	29.0	20.2	16.9	13.1	11.4	13.9	12.2	12.5	20.7
Europa Oriental	20.3	37.7	6.3	24.9	30.5	20.2	20.9	25.2	16.9
ASIA	90.2	87.9	79.9	98.5	67.9	72.9	74.8	101.0	146.5
Japón	61.3	61.5	57.7	62.8	56.0	47.6	64.4	85.6	110.8
Asia (sin incluir Japón)	28.9	26.4	22.2	35.7	11.9	25.4	10.4	15.3	35.9
AFRICA	7.1	4.8	8.8	8.2	4.5	6.5	10.1	4.2	13.5
Oceanía y Australia	1.1	0.9	0.8	0.6	1.2	1.7	1.8	2.1	4.2
Otros	22.2	24.2	8.4	5.9	4.7	6.5	5.1	5.9	8.3
TOTAL	1.442.6	1.455.3	1.274.5	1.029.4	1.058.8	1.117.9	1.358.6	1.553.8	1.869.1

(1) No incluye el Capítulo arancelario 99

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística — DANE.

No por ello se han descuidado las ventas a Venezuela. De hecho, éstas comenzaron a recuperarse en 1985, gracias al ajuste cambiario general del peso con relación al dólar y al bolívar. Sin embargo, es claro que tal mercado no tiene la preponderancia de principios de la década por el bajo crecimiento del ingreso de dicho país, pues aún en 1988 los US\$ 205 millones allí exportados eran inferiores en US\$ 120 mi-

llones al nivel observado antes de la crisis (véase Cuadro 2).

El resto de las exportaciones hacia países de Suramérica tuvieron un comportamiento similar al del mercado venezolano: caídas del 23% en promedio en el período 1982-1984 y recuperaciones del 20% en 1985-1987, hasta llegar a US\$ 373 millones anuales, suma que, sin embargo, con-

tinúa sendo inferior en US\$ 86 millones respecto a la observada a principios de la década. La oportunidad de expandir aún más este mercado depende crucialmente de las políticas de ajuste que adopten los países de la región y de la competitividad que mantengamos en nuestra tasa de cambio.

Las exportaciones hacia Centroamérica y el Caribe mostraban el mismo comportamiento durante el comienzo de la década (ej. una reducción promedio del 11% hasta 1984). Contrario a lo ocurrido en el mercado suramericano, su posterior recuperación ha sido más dinámica. Por ejemplo, el valor exportado en 1988, US\$ 261 millones, sobrepasó la cuantía de 1980 en más de US\$ 100 millones ⁽²⁾. A comienzos de la década, el centro y el sur de América, conjuntamente con el Caribe, representaban los principales mercados. Sin embargo, desde 1986 este puesto lo ocupa los Estados Unidos.

En lo que respecta a los países desarrollados, el comportamiento de los mercados resulta bien diferente en relación con lo visto hasta el momento. De una parte, fue la recesión de principios de la década de los años 1980 la que explica la caída del 12% en nuestras exportaciones no tradicionales hacia los Estados Unidos. Afortunadamente esta situación no se prolongó, pues a partir de 1983 éstas comenzaron a recuperar su dinamismo, llegando a tener niveles de crecimiento de 15%, en promedio, en el período 1986-1988. Más aún, los niveles de exportación a este mercado, en 1988, superaron en US\$ 316 millones el valor observado en 1980.

De manera similar, nuestras exportaciones a la Comunidad Económica Europea tuvieron un descenso en los primeros años de esta década, pasando de US\$ 229 millones en 1980 a US\$ 150 millones en 1983. A partir de ese año, su valor empezó a ascender y llega a US\$ 284 millones en 1988, suma superior a la de

1980 en US\$ 55 millones. Es muy importante continuar este proceso de penetración del Mercado Común Europeo, de tal manera que cuando llegue la integración total de esa economía en 1992, tengamos una presencia significativa en tal región.

Finalmente, cabe destacar el mercado japonés, ya que éste ha aumentado su participación dentro de las exportaciones no tradicionales en esta década, pasando de US\$ 61 millones en 1980 a US\$ 111 millones en 1988. Este representa el principal mercado por desarrollar en el futuro, dado su alto nivel de ingresos y la existencia de actividades productivas complementarias. Este es un país que exige una alta calidad en los productos, pero la experiencia reciente indica que todos los esfuerzos requeridos para satisfacer a dichos consumidores son remunerados con creces.

Del análisis de los mercados de exportación de productos no tradicionales resulta una conclusión clara: aunque Colombia ha venido diversificando sus productos de exportación, gracias a la competitividad y calidad de muchos de ellos y a las políticas económicas adoptadas, existe la necesidad de penetrar nuevos mercados. La tarea exportadora consiste, pues, en aunar esfuerzos en el sentido de una doble diversificación: la de los productos y aquella de los mercados. La crisis de la deuda externa hizo evidente que el concentrar cerca de la mitad de las ventas de artículos no tradicionales en los mercados latinoamericanos, no solamente representaba un gran riesgo, sino que permanecíamos alejados de los consumidores realmente dinámicos. Hoy, es evidente que esa concentración del riesgo fue perjudicial, debiendo ahora explorar y trabajar con ahínco en la búsqueda de mercados más activos.

(2) Hacia Centroamérica y el Caribe se exportan principalmente confecciones, cuero y sus manufacturas, artes gráficas y editoriales y productos químicos.

Aparentemente, condiciones adversas en la economía mundial tienden a agruparse en determinadas regiones (ej. la crisis de finales de la década pasada se presentó en los Estados Unidos, mientras que la de principios de ésta golpeó más fuertemente a Latinoamérica), lo que recomienda ejercer una permanente vigilancia para no concentrarlas excesivamente y menos en las regiones más débiles.

B. El cambio en la composición de la oferta exportable y su relación con los mercados

En esta sección ilustraremos la importancia de tener en cuenta tanto los mercados como los productos exportables. A nivel de las exportaciones totales, incluyendo café, las de origen agropecuario continúan mostrando una elevada participación (42% del total). Sin embargo, cuando observamos la composición de las exportaciones no tradicionales encontramos que las relacionadas con el sector industrial mantienen una dinámica importante. En efecto, estas últimas han tenido una participación promedio del 60% en la década de los años ochenta, mientras que aquellas no tradicionales de origen agropecuario registran sólo el 35%, tal como se puede constatar en el Cuadro 3. De otra parte, el Gráfico 1 y el Cuadro 4 ilustran las participaciones de los diferentes mercados según el total de las exportaciones no tradicionales por productos industriales, agropecuarios o mineros.

Productos industriales. Las cifras indican una leve disminución en la participación de las exportaciones industriales durante la década, como consecuencia de la recesión de Suramérica⁽³⁾, que era el principal comprador de nuestros productos industriales. Ello obligó a cambiar la orientación de las ventas hasta lograr que Norteamérica haya pasado a ser nuestro primer mercado de exportación de productos industriales (véase Panel 1.2 del Gráfico 1). Centroamérica y el Caribe,

después de 1984, también han tenido un crecimiento importante, pues las ventas de productos industriales a esa zona pasaron de US\$ 89 millones en ese año a US\$ 241 millones en 1988, superando en US\$ 92 millones las ventas de 1980. A su vez, Europa alcanzó, en 1988, el valor de exportaciones de comienzos de los años ochenta (Cuadro 4).

Dentro del conjunto de las exportaciones industriales se observa una evidente pérdida de importancia de los rubros de alimentos, bebidas y tabaco, los cuales no habían alcanzado todavía en 1988 el valor que ya reportaban en 1980. Esto se debe, principalmente, a la disminución en las exportaciones de azúcar y melazas, cuyas ventas pasaron de US\$ 192 millones en 1980 (o sea, el 80% de las exportaciones del sector), a US\$ 67 millones en 1988 (tan sólo el 38% del total del rubro). Aquí las explicaciones tienen que ver con el manejo de las cuotas para estos productos en Estados Unidos y con la fuerte competencia que caracteriza tal mercado, tanto de países desarrollados como de los que están en vía de desarrollo. Sin embargo, durante 1989 se ha estado presentando una coyuntura de altos precios del azúcar en el mercado mundial, lo cual hace prever un aumento significativo en estas exportaciones (cerca del 66%, como se observa en el Cuadro 1).

Aunque la historia de las exportaciones de productos alimenticios no ha sido la más destacada, este sector tiene grandes perspectivas como lo demuestra el renglón de los jugos de frutas. Por ejemplo, en 1980 se exportaba menos de US\$ 1 millón, mientras que en 1988 se vendieron US\$ 14 millones por este concepto.

(3) Otra parte de la explicación de la pérdida de participación industrial tiene que ver con el surgimiento de algunas exportaciones ficticias que pretendían aprovechar indebidamente el alto incentivo que se otorgaba a través del CERT, a principios de esta década. Este tipo de problemas ha tendido a desaparecer gracias a la política de racionalización del CERT, que se comentará más adelante.

CUADRO 3

Participación exportaciones no tradicionales
(%)

Sector	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
I. SECTOR AGROPECUARIO	28.7	32.9	32.5	37.1	43.7	38.9	35.7	33.3	33.5
II. SECTOR INDUSTRIA	66.3	62.2	64.0	59.0	52.8	57.6	60.2	61.9	60.7
Alimentos, bebidas, tabaco	16.7	11.2	8.9	13.7	10.7	10.7	11.5	8.0	9.3
Hilado y tejidos	7.5	5.7	5.0	4.6	5.1	4.7	4.7	5.2	3.9
Confecciones	9.5	9.2	11.8	6.7	4.7	5.6	7.0	8.2	12.1
Productos plásticos	1.5	1.8	1.7	2.7	2.5	2.2	2.2	1.9	1.5
Cuero y sus manufacturas	2.6	3.1	4.1	3.3	2.9	4.5	5.5	6.3	6.3
Madera y sus manufacturas	1.0	1.1	1.3	0.9	0.7	1.4	1.5	1.0	0.5
Artes gráficas y editorial	4.9	6.3	5.8	5.6	6.9	6.7	6.7	8.0	6.1
Industria química	6.8	6.5	7.6	10.3	10.1	11.5	10.4	12.2	11.4
Minerales no metálicos	5.0	4.9	4.8	3.2	3.2	3.2	3.0	3.4	2.7
Industria metales comunes	3.3	4.3	5.2	2.8	2.2	2.4	2.3	2.1	1.9
Maquinaria y equipo	4.3	4.4	4.9	3.1	2.3	2.7	2.6	3.0	2.8
Material de transporte	1.8	2.1	1.3	1.0	0.6	0.6	1.8	0.5	0.3
Aparatos ópticos y otros	0.7	0.8	0.7	0.6	0.5	0.8	0.7	1.4	1.2
Otras industrias	0.8	0.9	1.0	0.5	0.4	0.4	0.5	0.6	0.6
III. SECTOR MINERO	5.0	5.0	3.5	3.9	3.5	3.6	4.0	4.7	5.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística — DANE.

A este grupo de productos se le puede añadir lo correspondiente a los extractos de café, rubro que cuadruplicó el valor de sus exportaciones durante esta década.

Estos productos constituyen ejemplos concretos de beneficios económicos adicionales que se obtienen de la generación de "encadenamientos productivos" entre el sector agropecuario e industrial, los cuales permiten agregar mayor valor por unidad de producto exportado, debiendo orientarse hacia actividades que permitan explotar nuestras ventajas comparativas a nivel internacional. De hacerse así, se incrementará nuestra productividad y esto llevará a mayor crecimiento y mejor absorción de la fuerza de trabajo.

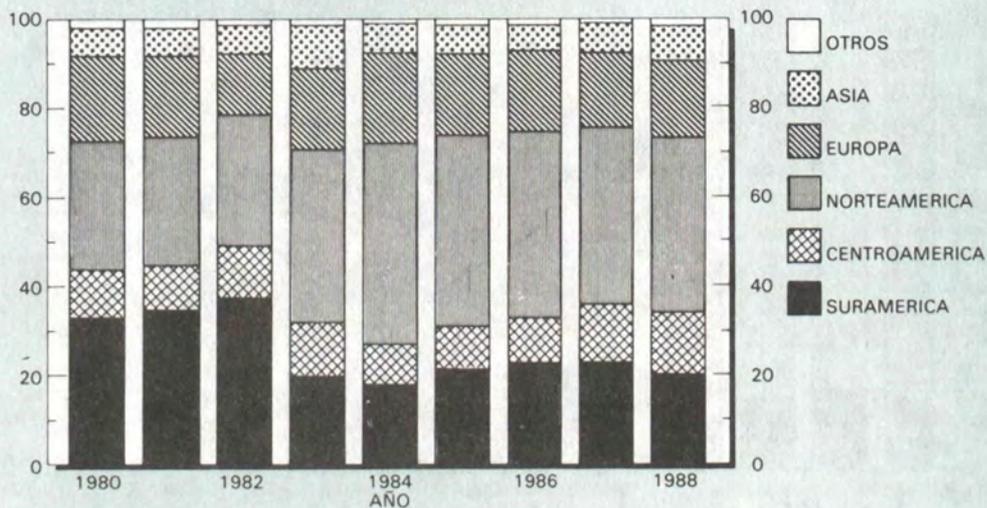
El sector de confecciones ha mostrado una expansión acelerada a partir de 1985, pasando de exportaciones por valor de US\$ 63 millones en ese año, a US\$ 226 millones en 1988. Gran parte de este crecimiento lo explican las exportaciones de ropa, las cuales representan alrededor del 50% del total. Los principales mercados para estos productos fueron Centroamérica y Estados Unidos, respectivamente, los que desplazaron a Suramérica (véase Cuadro 5). Las exportaciones de este sector son una muestra clara de cómo la diversificación de los mercados ha hecho posible un rápido crecimiento de las exportaciones no tradicionales.

El cuero y sus manufacturas es otro rubro que ha presentado un crecimiento

GRAFICO 1

PANEL 1.1

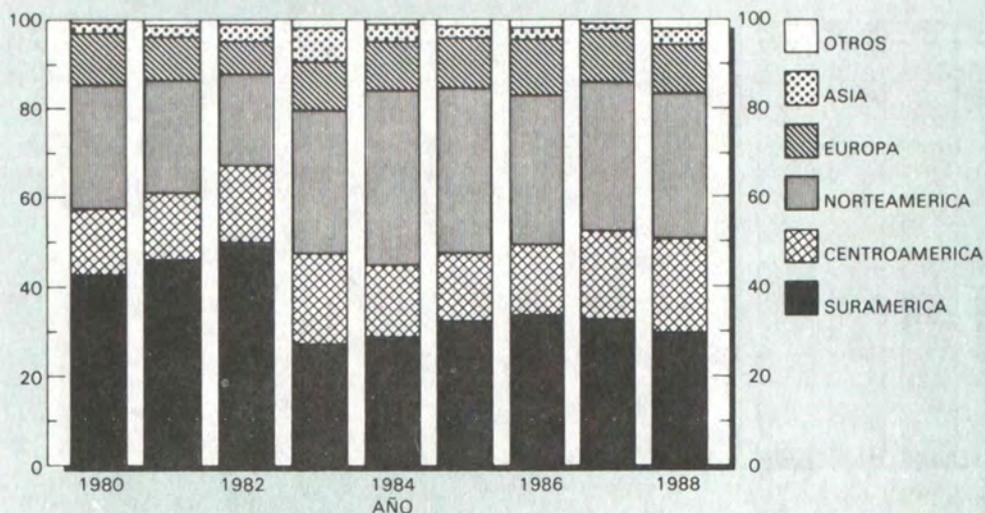
Participación de los destinos en las exportaciones no tradicionales



FUENTE: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA (DANE).

PANEL 1.2

Participación de los destinos en las exportaciones industriales

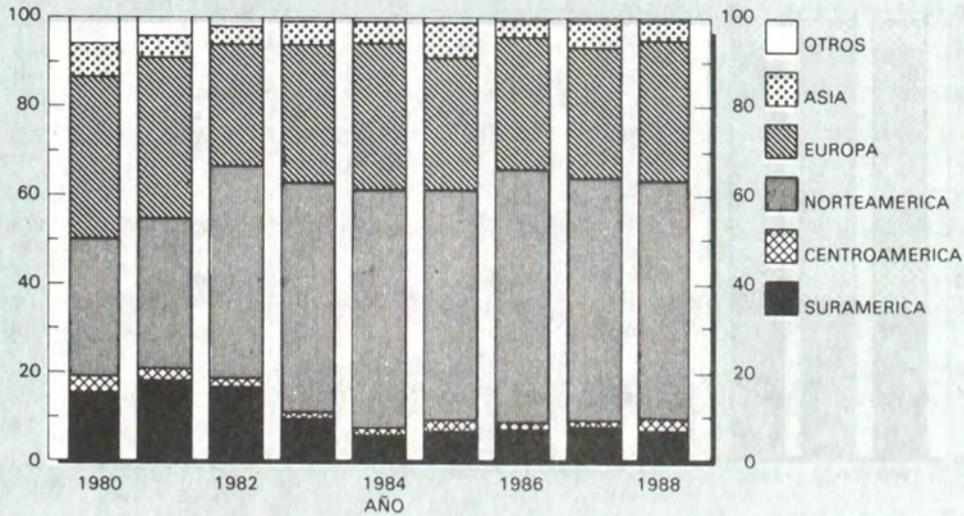


FUENTE: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA (DANE).

GRAFICO 1
(Continuación)

PANEL 1.3

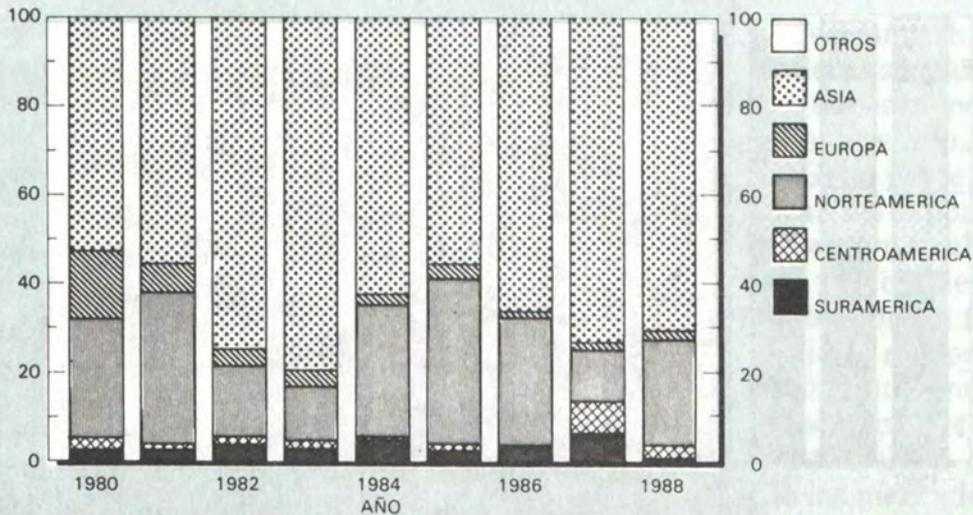
Participación de los destinos en las exportaciones agropecuarias



FUENTE: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA (DANE)

PANEL 1.4

Participación de los destinos en las exportaciones mineras



FUENTE: DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADISTICA (DANE)

CUADRO 4

Exportaciones no tradicionales por destino

(FOB. US\$ millones)

Sector	Destino	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
SECTOR AGROPECUARIO										
	Suramérica	64.3	87.0	69.1	36.3	27.2	29.7	34.9	39.3	42.3
	Centroamérica	15.1	12.4	7.7	4.7	7.1	10.7	7.7	8.5	16.7
	Norteamérica	128.5	161.5	197.8	199.0	248.8	225.2	276.8	282.7	336.5
	Europa	151.3	174.7	114.4	118.6	152.9	129.4	145.4	152.6	196.6
	Asia	30.6	22.2	15.9	20.2	21.9	34.5	17.8	31.3	28.5
	Otros	24.4	20.5	9.4	3.4	4.8	5.0	2.9	3.6	5.4
	Total sector	414.3	478.2	414.2	382.2	462.6	434.5	485.6	517.9	625.9
SECTOR INDUSTRIAL										
	Suramérica	407.7	417.6	406.6	166.2	161.3	208.3	276.1	317.0	338.7
	Centroamérica	142.7	133.8	141.8	121.5	89.4	97.1	130.4	188.7	240.7
	Norteamérica	265.3	229.5	167.0	195.4	218.5	239.4	274.2	323.6	370.4
	Europa	113.1	89.1	61.2	66.3	61.6	72.6	102.8	108.6	123.1
	Asia	21.8	25.8	30.4	46.5	22.6	16.2	20.9	16.1	41.6
	Otros	5.9	9.2	8.5	11.3	5.6	9.8	14.0	8.3	20.6
	Total sector	956.4	904.9	815.5	807.2	559.0	643.4	818.5	962.4	1.135.0
SECTOR MINERO										
	Suramérica	1.9	1.9	1.8	1.2	1.9	1.0	1.8	4.7	0.8
	Centroamérica	1.8	0.9	0.8	0.7	0.2	0.5	0.1	5.3	3.2
	Norteamérica	19.3	24.7	7.0	4.8	41.0	15.0	15.7	8.4	25.5
	Europa	11.0	4.5	1.7	1.5	0.9	1.3	0.8	1.3	2.2
	Asia	37.8	40.0	33.5	31.8	23.2	22.2	36.1	53.5	76.4
	Otros	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.3	0.0
	Total sector	72.0	72.1	44.8	40.0	37.2	40.0	54.6	73.5	108.1
Total exportaciones no tradicionales		1.442.6	1.455.3	1.274.5	1.029.4	1.058.8	1.117.9	1.358.6	1.553.8	1.869.1

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística — DANE

importante en esta década, pasando de US\$ 38 millones en 1980 a US\$ 118 millones en 1988. Su principal destino es Estados Unidos, con un total de US\$ 74 millones en 1988. Igualmente, la industria de artes gráficas y editorial ha sido un ejemplo de actividad, la cual se refleja en su capacidad para mantener las exportaciones a través de la diversificación de sus mercados. En el Cuadro 5 podemos ver cómo han aumentado las ventas a Estados Unidos alcanzando US\$ 46 millones el año pasado o sea un 40% del rubro, lo que le ha permitido a este sector ami-

norar el impacto del estancamiento de las exportaciones a Suramérica.

Finalmente, en el sector industrial es indispensable destacar el caso de la industria química, pues ésta aumentó sus exportaciones de US\$ 91 millones en 1980 a US\$ 203 millones en 1988. Dicho sector ha sido prácticamente el único en el que las exportaciones a Suramérica fueron mayores en 1988, US\$ 142 millones, que en 1980, US\$ 60 millones (véase el Cuadro 5), hecho que puede explicarse, en parte, por la existencia de varias empresas mul-

tinacionales que utilizan a Colombia como centro de sus operaciones para Suramérica, Centroamérica y el Caribe.

Como hemos visto, la nueva composición de las exportaciones en el período 1985-1988 se debe, en buena parte, al incremento de las exportaciones no tradiciona-

les, en particular de las industriales en los mercados de países desarrollados. Centrar la atención exportadora en los países desarrollados tiene la ventaja de aprovechar, de una parte, la dinámica casi constante que éstos tienen y, de otra, conseguir el efecto indirecto que nos otorgan nuestras estructuras productivas complementarias.

CUADRO 5

Exportaciones de sectores industriales por destinos

(FOB. US\$ millones)

Sector	Destino	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO		247.6	168.8	120.1	147.3	120.9	126.5	165.1	135.9	183.7
	Suramérica	55.8	11.5	25.8	8.7	11.1	9.4	9.7	13.5	8.3
	Centroamérica	8.0	8.5	12.0	8.8	8.4	8.6	12.5	14.9	17.9
	Norteamérica	148.5	98.4	38.6	61.2	68.7	61.0	67.2	50.5	58.6
	Europa	17.9	29.1	11.7	19.1	13.8	30.6	48.0	43.9	52.7
	Asia	16.7	20.1	27.2	42.7	18.2	12.2	18.1	11.8	31.8
CONFECCIONES	Otros	0.7	1.2	4.8	6.9	0.8	4.6	9.6	1.3	14.5
		136.8	133.5	150.4	68.6	49.3	62.8	94.8	127.9	226.1
	Suramérica	83.7	88.5	88.3	14.7	11.5	24.5	29.0	26.4	39.2
	Centroamérica	36.6	28.2	39.1	23.5	4.9	5.6	20.7	41.7	91.3
	Norteamérica	14.3	15.7	21.7	27.3	31.0	30.8	38.3	49.9	74.8
	Europa	1.9	0.7	0.9	2.8	2.0	1.9	6.7	9.6	20.7
CUERO Y SUS MANUFACTURAS	Asia	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.1
	Otros	0.3	0.4	0.2	0.3	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1
		37.5	45.0	52.9	33.7	30.4	50.7	74.9	97.3	118.0
	Suramérica	2.5	8.6	16.3	2.5	1.2	13.0	24.0	12.2	18.8
	Centroamérica	7.5	10.9	9.0	6.7	2.6	4.3	9.4	13.9	10.7
	Norteamérica	16.6	18.4	19.8	19.2	20.2	27.8	33.8	59.8	73.9
ARTES GRAFICAS Y EDITORIALES	Europa	10.2	5.9	5.9	4.5	5.6	5.4	7.5	11.0	14.2
	Asia	0.6	1.0	1.5	0.5	0.7	0.2	0.1	0.3	0.4
	Otros	0.1	0.3	0.3	0.3	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1
		71.4	91.4	74.5	57.5	72.9	74.5	90.6	124.2	113.4
	Suramérica	33.0	38.9	34.2	24.9	23.4	29.2	37.7	53.3	43.1
	Centroamérica	5.1	5.3	5.1	5.8	9.1	9.5	14.7	15.7	19.3
INDUSTRIA QUIMICA	Norteamérica	12.3	20.3	17.8	15.3	22.1	23.2	25.5	40.4	45.6
	Europa	17.9	23.8	15.6	9.0	15.2	10.3	11.8	13.8	4.5
	Asia	1.6	1.4	0.9	2.1	2.2	1.5	0.6	0.5	0.4
	Otros	1.5	1.7	0.9	0.3	0.9	0.9	0.4	0.7	0.5
		91.1	87.7	88.9	99.4	99.2	121.5	132.1	178.8	202.8
	Suramérica	60.2	60.9	56.1	56.7	62.3	65.1	85.8	126.7	142.1
Centroamérica	15.2	11.8	11.0	17.1	16.4	24.1	16.4	26.8	32.0	
Norteamérica	12.3	11.6	17.5	22.8	17.4	28.3	27.0	17.4	18.1	
Europa	2.2	1.7	4.0	2.3	1.8	3.5	2.4	1.8	3.1	
Asia	0.1	1.4	0.1	0.3	0.5	0.2	0.3	2.5	5.6	
Otros	1.1	0.4	0.2	0.2	0.6	0.3	0.2	3.5	1.9	

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Los hechos observados deben ayudar a modificar la errada percepción que se tiene de que las exportaciones no tradicionales están constituidas principalmente por bienes de origen agropecuario. Como vimos, los "encadenamientos productivos" generan efectos multiplicadores que tienden a dinamizar la actividad económica nacional a todo nivel, a diferencia del reducido efecto propagador sobre la actividad productiva que ocurre cuando se trata de exportaciones de productos básicos que se venden casi en su estado natural.

Lo anterior no debe interpretarse en el sentido de que la exportación de productos básicos no debiera impulsarse. Es necesario, sin embargo, revisar el concepto de que el negocio fácil y sin riesgos está en enviar al exterior bienes sin proceso alguno. Si a las exportaciones de productos en su estado natural se pudieran añadir las de derivados y productos elaborados con base en dichos insumos, para lo cual se requiere ingeniería y mano de obra colombiana, entonces la economía del país se beneficiaría no sólo en su aspecto cambiario, sino también en el industrial. Este esquema constituye así un desafío a la implantación práctica de procesos industriales que se puedan derivar de nuestra estructura productiva, siendo capaces de competir a nivel internacional.

Productos agropecuarios. Si ahora examinamos la composición de la oferta de bienes agropecuarios exportados por destinos, véase Panel 1.3 del Gráfico 1, se observará que los países desarrollados tradicionalmente han tendido a consumir una mayor proporción de nuestras exportaciones de productos agropecuarios (diferentes al café); en efecto, ellos concentran cerca del 80% del total de nuestras ventas.

De estos productos podemos destacar el banano como el de mayor dinamismo, ya que pasó de representar US\$ 94 millones

en 1980 a US\$ 252 millones en 1988. Asimismo, las exportaciones de flores, de crustáceos y de mariscos han duplicado sus ventas en los últimos nueve años. Vale resaltar que todos estos productos tienen un gran potencial para generar los efectos multiplicadores de crecimiento inherentes en los procesos agroindustriales, los que día a día requieren mayor inversión en capital fijo para poder competir a nivel internacional. Aparte de la tecnificación de estos procesos, deben mencionarse los éxitos que se han logrado al extender la integración de los procesos productivos hasta la etapa de comercialización. En buena medida estos favorables resultados de las exportaciones de banano y flores radican en que la comercialización viene siendo adelantada directamente por compañías que pertenecen casi en su totalidad a empresarios colombianos.

De este análisis somero de los mercados y productos exportados, en los últimos nueve años, podemos concluir que la diversificación de los mercados y de los productos constituyen objetivos complementarios, habiéndose avanzado en ambos frentes recientemente. Como vimos, no sólo interesa la ampliación en la gama de productos, como tradicionalmente se ha enfatizado, sino también la de las economías a las cuales van dirigidos. La pregunta fundamental que surge tiene que ver entonces con la capacidad de orientar los instrumentos de política de tal manera que se profundice esta "doble diversificación". La respuesta a dicho interrogante tiene que ver con el mantenimiento de una tasa de cambio real de equilibrio y una mayor exposición a la competencia internacional a través de una reducción gradual de las restricciones al comercio. Estas son políticas que favorecen la diversificación y aumentan el poder de penetración de mercados en diferentes regiones del mundo.

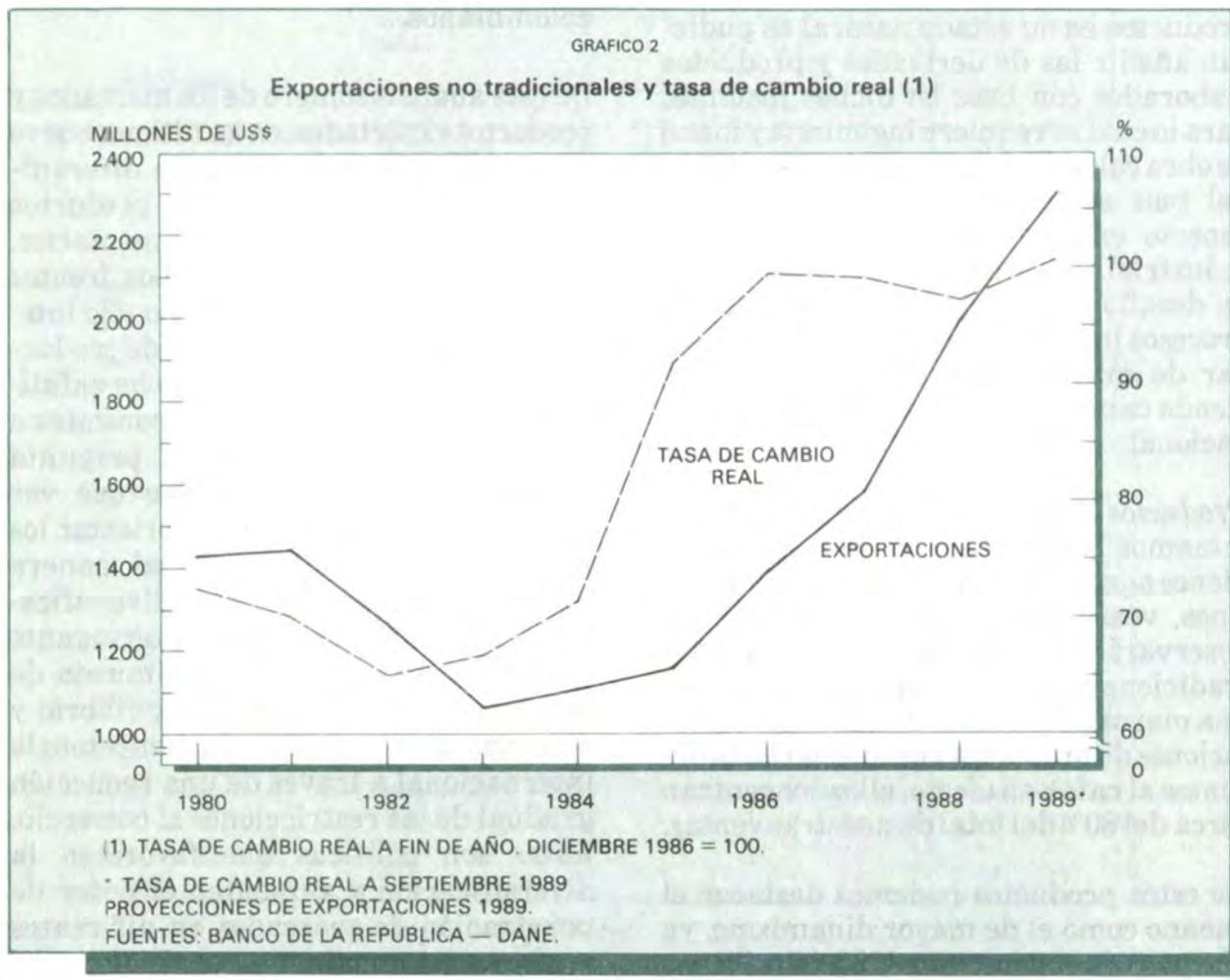
II. Las exportaciones no tradicionales y las políticas macroeconómicas para su desarrollo

Para mantener el dinamismo de las exportaciones no tradicionales y ampliar sus mercados se requieren políticas coordinadas en el frente cambiario, en el manejo de las importaciones y en las políticas de crédito.

A. Política cambiaria

Como vimos en la primera sección, el sector productivo colombiano ha mostrado

ser favorablemente sensible a la competitividad que se le otorga a través del manejo de la tasa de cambio real. Así, cuando ésta se encontraba significativamente por debajo de sus niveles de equilibrio internacional en el período 1980-1983 (véase Gráfico 2), las exportaciones no tradicionales cayeron a un ritmo anual promedio del 10%. Por el contrario, cuando la tasa de cambio real recuperó y superó los niveles de competitividad que se tenían como referencia hasta el momento (ej. los valores de 1975), las exportaciones no tradicionales empezaron a incrementarse a un ritmo promedio del 15% anual, entre 1983 y 1989.



Según se sabe por la literatura económica y la experiencia una tasa de cambio real sobrevaluada encarece los productos de exportación, abarata artificialmente los de importación y, como consecuencia, debilita la cuenta de bienes de la balanza de pagos; adicionalmente genera preferencias por el endeudamiento externo y la fuga de capitales.

La sobrevaluación del peso en la última parte de la década pasada y principios de la actual se hizo insostenible y condujo al deterioro de las reservas internacionales por el déficit en la balanza comercial, fenómenos que alcanzaron un monto casi igual, cercano a los US\$ 3.700 millones en el lapso 1982-1984 (véase Cuadro 6). Ello hizo que las autoridades implantaran un programa de ajuste económico en el período 1985-1986, centrado en la corrección del déficit fiscal y en la recuperación de la

tasa de cambio real. Con relación a esta variable, en el Gráfico 2 se puede observar que el índice de la tasa de cambio real pasó de 65 en 1982 a 100 en 1986 y a 101 en 1989; valores que otorgan una competitividad inclusive superior a la que se tenía a mediados de la década pasada.

Como vimos en el Cuadro 1 y en el Gráfico 2, las exportaciones no tradicionales han respondido positivamente a la nueva relación de precios internos/externos porque ésta favorece la producción con destino al exterior y permite aprovechar nuestras ventajas productivas. Esto ha facilitado la penetración de productos domésticos a nuevos mercados de exportación, ganando cierta independencia respecto de los mercados suramericanos. Por estas razones cabe esperar que al término de 1989 el buen desempeño de las exportaciones no tradicionales permita

CUADRO 6
Balanza de pagos
(US\$ millones)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988*	1989**
I. Cuenta corriente	104	-1.722	-2.885	-2.826	-2.088	-1.586	565	-20	-355	-422
A. Bienes	13	-1.333	-2.076	-1.317	-404	109	2.024	1.461	824	988
Ingresos	4.296	3.397	3.282	3.147	3.623	3.782	5.433	5.254	5.340	5.878
Egresos	4.283	4.730	5.358	4.464	4.027	3.673	3.409	3.793	4.515	4.891
B. Servicios	-74	-631	-978	-1.673	-1.983	-2.156	-2.244	-2.482	-2.145	-2.424
Ingresos	1.945	1.928	2.013	1.183	1.104	1.068	1.364	1.360	1.592	1.709
Egresos	2.019	2.559	2.991	2.856	3.087	3.224	3.608	3.842	3.737	4.134
C. Transferencias	165	242	169	164	299	461	785	1.001	965	1.015
II. Cuenta capital	945	2.040	2.231	1.436	944	2.220	1.079	-9	1.087	697
A. Capital largo plazo	815	1.641	1.616	1.528	1.822	2.350	2.629	185	851	683
B. Capital corto plazo	130	399	615	-92	-878	-130	-1550	-194	23	14
III. Contrapartidas	24	24	0	-67	20	-39	51	-318	-70	92
IV. Errores y omisiones	169	-98	-48	-266	-137	-311	231	-24	-301	-298
V. Variación reservas netas	1.242	244	-702	-1.723	-1.261	284	1.464	-22	360	69
Saldo reservas	5.416	5.630	4.891	3.079	1.796	2.067	3.477	3.449	3.810	3.879

* Provisional.

** Proyección revisada.

Fuente: Banco de la República — Departamento de Investigaciones Económicas.

mejorar la balanza de bienes respecto de 1988, llegándose a un superávit cercano a los US\$ 1.000 millones (véase Cuadro 6). Podemos decir, entonces, que el mantenimiento de una tasa de cambio adecuada es, pues, condición *sine-qua-non* para mantener la estabilidad externa y la labor de penetración en nuevos mercados y con nuevos productos. Sin embargo, una tasa de cambio real favorable no puede por sí sola lograr los objetivos buscados. Son indispensables acciones en otras áreas.

B. La política de importaciones

La política de importaciones tiene una clara influencia sobre las exportaciones no tradicionales. Estas últimas tienen diferentes componentes importados, de manera que cuando se tienen restricciones cuantitativas a su comercio, así existan mecanismos como el Plan Vallejo, el desarrollo exportador se ve afectado. Por lo demás, los cierres de importaciones vía restricción de las licencias evitan la competencia entre los productores nacionales y los internacionales y llevan, por lo tanto, a una más baja eficiencia; aún más, la ausencia de competencia conduce a adoptar estructuras productivas que no consultan las ventajas comparativas del país.

En Colombia, el principal instrumento de control de las importaciones ha sido la regulación administrativa de las licencias de importación y la fijación de presupuestos máximos. Este mecanismo actúa en forma tal que los precios en el mercado doméstico, tanto de los productos finales como de las materias primas, resultan superiores a los que se obtendrían en el mercado mundial. En el caso particular de los bienes finales, una protección injustificada de la industria nacional da como resultado un mercado doméstico cautivo, que con frecuencia tiende a reportar rentas excedentes (de tipo oligopólico). Esto constituye un tema central del sesgo anti-exportador que re-

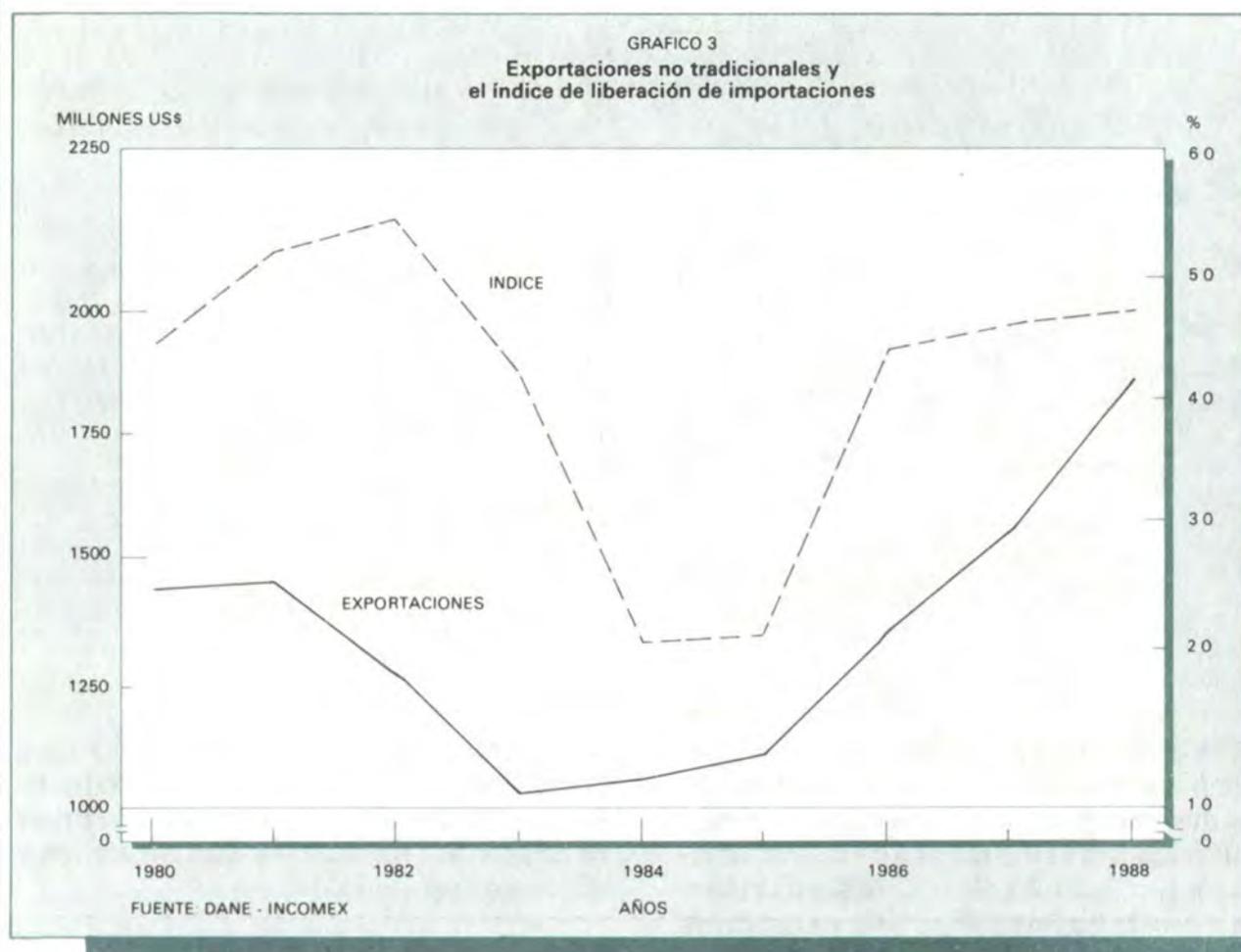
sulta de la protección excesiva de los mercados domésticos y genera una mala asignación de los recursos, a causa de una estructura de precios relativos distorsionada.

Por el contrario, cabría esperar que mayores facilidades de importación, o sea mayor competencia y más amplia disponibilidad de insumos y maquinaria, condujeran a impulsar las exportaciones no tradicionales, sobre todo cuando la tasa de cambio real está en niveles adecuados. En el Gráfico 3 podemos observar que, a mayor grado de apertura (medida como la razón entre el valor de importaciones bajo el régimen de libre importación respecto del valor total de importaciones), se tiene un mayor nivel de exportaciones no tradicionales. Desde luego, este impacto tiene rezagos en el tiempo, pues exportar es un proceso complejo, ya que fácilmente puede pasar un año entre la medida de ampliar importaciones y los resultados en términos de un aumento significativo en las exportaciones.

El sistema de aranceles a las importaciones constituye una vía alternativa para otorgar protección a la industria nacional eficiente y tiene la virtud de que interfiere menos con el correcto empleo de los recursos⁽⁴⁾. Este instrumento de regulación del comercio internacional puede graduarse de tal manera que se otorgue, en principio, el mismo nivel de protección existente bajo el régimen de restricción administrativa de las importaciones.

De manera complementaria, es importante que el Estado empiece desde ya a dar un apoyo a todo este esfuerzo exportador con el suministro de una infraestructura más adecuada. Esto implica, por ejemplo, una modernización y ensanche de la capacidad de transporte de

(4) Siempre y cuando la dispersión arancelaria entre productos no sea muy marcada.



carga del país tanto interna como externa y el mejoramiento en la eficiencia portuaria para que se reduzcan los costos por este concepto ⁽⁵⁾.

C. La Política Crediticia.

Tal como se analizaba en las Notas Editoriales de julio de 1988, las exportaciones cuentan con otros incentivos, entre los cuales sobresale el apoyo crediticio y la asesoría en comercialización internacional que ofrece PROEXPO.

Dicho organismo tiene en vigencia una serie de líneas de crédito que cubren todo el ciclo exportador (ej. inversiones fijas, capital de trabajo, pre-embarque y post-embarque). En la actualidad, la política crediticia busca un fortalecimiento de las líneas de largo plazo con el fin

de apoyar inversiones fijas que permitan competir a nivel internacional. El Cuadro 7 ilustra el monto de los desembolsos realizados por PROEXPO en el período 1980-1989, según el tipo de crédito. Como se observa, la demanda de financiación continúa centrándose en la etapa de pre-embarque (hoy con un 79% de participación), pero se han fortalecido también los préstamos de post-embarque y de inversión (en su conjunto comprenden el 20% del total de desembolsos, frente al 10% que representaban al inicio de esta década).

(5) Mayores detalles sobre los aspectos institucionales que afectan las exportaciones no tradicionales pueden consultarse en P. Correa y A. Rubio "Las exportaciones manufactureras colombianas: características recientes y perspectivas para 1989" *Revista del Banco de la República* (agosto de 1989).

CUADRO 7

Crédito de Proexpo concedido 1980-1989

(\$ miles de millones)

Líneas de crédito	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	I-IX 1988	I-IX 1989
Pre-embarque	31.0	41.7	45.7	44.1	55.8	61.8	69.5	114.2	151.2	98.8	128.2
Post-embarque	2.0	4.1	6.3	4.7	7.0	11.2	15.5	20.4	23.2	13.4	30.6
Inversión	2.1	2.0	2.6	11.7	5.9	2.2	8.5	4.9	14.6	11.3	14.7
Otras líneas (1)	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	1.3	3.2
Total	35.0	47.7	54.7	60.5	68.7	75.3	93.5	139.6	190.6	124.8	176.7
Crecimiento %		36.2	14.6	10.5	13.7	9.5	24.2	49.3	36.5		41.5

(1) Línea de Promoción y Capitalización

Fuente: PROEXPO. Departamento de Cartera.

En la parte inferior de dicho cuadro aparecen las tasas de crecimiento del total de los desembolsos, las cuales indican una dinámica muy similar a la de las exportaciones no tradicionales: un descenso marcado en el período 1981-1983, pasando de tasas del 36% al 10%, y una recuperación muy importante en el período 1986-1988, alcanzando un pico del 49% de crecimiento en 1987.

En lo corrido de 1989 (hasta septiembre) se ha observado que el dinamismo del período 1986-1988 continúa, pues el crecimiento alcanza la importante tasa del 41% anual. Vale la pena destacar el impulso que se le ha venido dando a las nuevas líneas de "Promoción y Capitalización", cuyo valor a junio de 1989 superaba el monto de los desembolsos registrados al cierre de 1988.

Según se observa, la función crediticia de PROEXPO ha resultado fundamental para apoyar las políticas generales que establecen la prioridad en favor de las exportaciones no tradicionales. En la medida en que este organismo adopte instrumentos financieros que le permi-

tan acoplar los plazos de amortización a la maduración de los proyectos productivos, la industria se podrá reestructurar para atender de manera más dinámica y eficiente el mercado externo.

Otro instrumento de política que ha apoyado ese esfuerzo exportador es el mecanismo del CERT. A través de él se ha buscado compensar al exportador por los sobrecostos en que incurre a causa de gravámenes indirectos que deben pagar. A este respecto, la idea que se ha tenido es la de lograr una mayor uniformidad en este mecanismo para reducir la dispersión de los beneficios y moderar el elevado costo fiscal.

Si la labor exportadora implica no sólo ganancias netas de divisas sino de productividad para toda la economía, el crédito de fomento debe constituirse en importante apoyo de los proyectos de elevación de la oferta exportable. En otras ocasiones hemos explicado que la limitante en el uso de los recursos crediticios no viene dada tanto por su costo financiero, como por los esquemas de amortización que se ponen en práctica. El beneficio principal

del crédito de fomento del Banco de la República, especialmente a partir de la Resolución 56 de 1989 de la Junta Monetaria, radica entonces en extender los plazos de amortización para hacerlos compatibles con el término requerido para que los proyectos maduren y permitan atender el repago de la deuda.

III. Conclusiones

En estas Notas hemos analizado la evolución de las exportaciones no tradicionales durante la década de los ochenta con énfasis en los dos últimos años. Explicamos cómo el sector externo del país continúa mostrando un comportamiento positivo, en buena medida, debido al crecimiento de las exportaciones no tradicionales, que siguen expandiéndose a tasas cercanas al 15% anual en dólares; el crecimiento en lo corrido de 1989 (hasta agosto) era del 17.2% anual.

Esta evolución favorable de las exportaciones no tradicionales obedece, en primer lugar, a la existencia de un conjunto de políticas que en forma clara y estable le han señalado a los empresarios la conveniencia de orientar la producción de sus industrias al mercado externo. Tales políticas se refieren al mantenimiento de una tasa de cambio real que conserva la competitividad de nuestros productos en los mercados internacionales evitando que éstos se encarezcan a causa de factores inflacionarios. Igualmente, la política de crédito ha asignado montos crecientes de financiación a las exportaciones con el fin muy evidente de aumentar la oferta de estos bienes y afianzar aún más la mentalidad exportadora del país.

Si bien se ha avanzado en la diversificación del sector externo colombiano y las exportaciones no tradicionales muestran una evolución satisfactoria, cabe pensar en la conveniencia de reforzar todas las acciones que en los frentes de la política económica y de las decisiones privadas

puedan conducir a mayores ingresos provenientes de la exportación. Es evidente que en el país se tiene ya una mentalidad exportadora, la cual adquiere mayor relevancia en períodos en que la demanda interna se ve mermada, como ocurre ahora en razón de la reciente crisis cafetera y el conflicto del narcotráfico. En esta coyuntura de debilitamiento de la demanda se presenta una situación propicia al fomento de las exportaciones no tradicionales pues existen las condiciones de orden económico general que hacen viable la continuación de este esfuerzo.

Son muchas las lecciones que se pueden extraer de nuestra historia exportadora reciente. La que primero quisiéramos destacar es la que tiene que ver con la real función de las exportaciones no tradicionales, cuya importancia en la economía dejó de ser marginal y tiene ya una apreciable significación. En éste y los próximos años el sector de las exportaciones no tradicionales será de los más dinámicos de la economía y a ella se deberá el impulso a otras actividades desempeñando el papel que en el pasado cumplían sectores como la agricultura y la construcción.

Además de su aporte fundamental a la balanza de pagos, hay tres aspectos que quisiéramos destacar:

- a) La diversificación de exportaciones contribuye a la estabilidad y tiene efectos reactivadores especialmente para el sector manufacturero.
- b) Dicha diversificación debe extenderse cada vez más a los productos con mayor contenido de valor agregado, de manera que se aproveche la generación de posibles "encadenamientos" entre la agricultura y la industria, los cuales traen efectos multiplicadores sobre el crecimiento.
- c) Se debe buscar que la diversificación no sea sólo de productos, sino también de mercados, con el fin de reducir los riesgos de las fluctuaciones de la economía mundial.

Por último, los resultados que hemos analizado respecto de la actividad exportadora nos indican que existe un importante potencial, ahora acrecentado por la capacidad de diversificación en materia de comercio exterior. Este potencial de mayor producción, empleo e ingreso requerirá para su cabal aprovechamiento de acciones específicas en los varios frentes de la actividad económica, como por ejemplo:

a) En la misma política de comercio exterior, para que bajo condiciones más flexibles y sin recargos, los exportadores puedan disponer de las materias primas y de los bienes de capital importados

necesarios para aumentar la oferta exportable.

b) Mejorar las condiciones de infraestructura requeridas por una economía exportadora, en especial las inversiones en puertos, transporte y la reducción de los trámites burocráticos.

El país ha conseguido los resultados que aquí se comentan, a pesar de ciertos sesgos antiexportadores que aún existen, característicos de la vieja historia comercial colombiana anterior al Estatuto Cambiario; no es difícil imaginar el éxito que se obtendría cuando dichas barreras sean suprimidas del todo.

VIDA DEL BANCO

Retiro del Subgerente de Investigaciones Económicas

Se registra el retiro de la Institución del doctor Fernando Montes Negret, quien desde mayo de 1986 venía desempeñando con gran acierto la Subgerencia de Investigaciones Económicas, al ser nombrado para ejercer un alto cargo en el Banco Mundial, con sede en Washington.

El doctor Juan Carlos Jaramillo, Subgerente Técnico del Emisor, ha sido encargado de la Subgerencia de Investigaciones Económicas, mientras se designa el titular de la misma.

Gerencia de la Sucursal del Banco en Cartagena

La Junta Directiva del Instituto Emisor, en sesión del 17 de los corrientes, nombró al doctor Guillermo Galán Correa, como Gerente de la sucursal del Banco en Cartagena. El doctor Galán Correa es abogado economista de la Universidad Javeriana, con especialización en Derecho Laboral de la misma y Master en Administración Pública de la Universidad de Harvard. Ingresó al Banco en calidad de Subgerente de Desarrollo y en la actualidad se desempeña como Subgerente de Crédito. Asumirá sus nuevas funciones en el próximo mes de noviembre.

Becas "Lauchlin Currie" y de postgrado en el exterior

Entre el grupo de profesionales que en esta oportunidad se presentaron como aspirantes a la beca "Lauchlin Currie" fue seleccionado Javier Guillermo Gómez, y en calidad de primero y segundo suplentes, Crisanto Orlando Torres y Olga Lucía Jaramillo, respectivamente. Igualmente, se hicieron acreedores a cinco becas para realizar estudios de postgrado en el exterior: Javier Guillermo Gómez, Juan Luis Londoño, José Darío Uribe, Juan Pablo Córdoba y Carlos A. Soto. El escogimiento estuvo a cargo de un comité constituido por los doctores Armando Montenegro, José Antonio Ocampo, Nohra Rey de Marulanda, Manuel Ramírez y Manuel Rodríguez; por el Banco de la República asistieron, en calidad de observadores, los doctores Juan Carlos Jaramillo y Hernando José Gómez. Los respectivos fallos fueron aprobados posteriormente por la Junta Directiva del Banco. No obstante, al haber resultado merecedor de ambas becas para el mismo período, Javier Guillermo Gómez optó por la de postgrado en el exterior; en consecuencia, la beca "Lauchlin Currie" se le adjudicará al primer suplente.