

Las exportaciones manufactureras colombianas: características recientes y perspectivas para 1989 *

Por: Patricia Correa Bonilla
Andrés Rubio Junguito

I. Introducción

Es de todos conocido el repunte experimentado recientemente por las exportaciones menores, en particular las de origen industrial (véase Cuadro 1). Así lo evidencian tasas de crecimiento superiores al 15% durante cuatro años consecutivos para el renglón de exportaciones manufactureras de la balanza comercial. Debido a ello, su participación dentro del total de exportaciones recuperó los niveles de finales de la década pasada (superiores al 25%). Este fenómeno ha contribuido así al cambio estructural que se viene produciendo en la composición de los ingresos corrientes de la balanza de pagos, donde los renglones tradicionales como el café sin procesar pierden cada día más importancia. Igualmente, se ha reflejado en el hecho de que durante los últimos meses, caracterizados por una disminución en el ritmo de crecimiento de la demanda doméstica, las exportaciones se hayan convertido en uno de los renglones dinámicos de la industria colombiana.

Debido a lo anterior, el estudio de la composición y de los determinantes de las exportaciones manufactureras se ha convertido en un objetivo prioritario, tanto para los analistas, como para los encargados de la política económica. Dentro de este afán generalizado por entender mejor las características y perspectivas de este sector de la economía, a finales de 1988 el Departamento de Investigaciones Económicas decidió hacer una encuesta de carácter informal a las principales empresas exportadoras de bienes industriales. Su principal objetivo fue determinar hasta qué punto dichas exportaciones

son excedente o "residuo" de la producción nacional que no se puede colocar en los mercados internos; esto, con el fin de poder contar con elementos de juicio que en el futuro permitan predecir correctamente su comportamiento y afinar así las proyecciones de comercio exterior que periódicamente hace el Banco de la República. Sin embargo, por considerar que esta era una buena oportunidad para conocer otras características del sector, se decidió ampliar el cuestionario diseñado originalmente, de tal manera que se cubrieran otros aspectos tales como principales obstáculos internos y externos que enfrentan los exportadores, entre otros.

El objetivo de este informe es presentar los principales resultados de dicha encuesta y señalar en forma somera cuáles son sus principales implicaciones para el diseño de la política externa de mediano plazo. Este estudio constituirá un punto de partida para futuras investigaciones de carácter específico, sobre los determinantes más importantes de las exportaciones menores.

Se excluyeron de este trabajo las exportaciones del sector agropecuario y minero por considerar que existe un mayor conocimiento de sus características; ello en razón de que se presenta una tradición mucho más larga en la producción y comercialización de este tipo de bienes en la historia económica del país. Sobre las exportaciones de origen industrial, por el contrario, es poco lo que se conoce sobre su composición reciente, sus principales mercados, los problemas que enfrentan, y sus determinantes en general.

* Los puntos de vista expresados son responsabilidad de los autores y no comprometen la opinión del Banco de la República. Los autores agradecen la colaboración del personal técnico del Banco que contribuyó a la realización de las encuestas.

CUADRO 1
Exportaciones menores — 1985-1988

(Millones de US\$)

	1985		1986		1987		1988	
	Valor	Variación %						
I. Sector agropecuario	434.0	-6.2	484.0	11.5	518.0	7.0	625.8	20.8
Banano	156.2	-21.1	199.8	27.9	210.3	5.3	252.4	20.0
Flores	132.1	2.0	148.5	12.4	145.0	-2.4	190.3	31.2
Algodón	59.5	23.7	44.7	-24.9	46.7	4.5	64.0	37.0
Crustáceos y moluscos	30.0	6.8	34.5	15.0	48.2	39.7	62.0	28.6
Demás productos agrop.	56.2	-4.6	56.5	0.5	67.8	20.0	57.1	-15.9
II. Sector industrial	644.0	15.2	819.0	27.2	962.0	17.5	1.135.3	18.0
— Alimentos, bebidas y tabaco	126.6	3.0	165.1	30.4	136.0	-17.6	183.5	34.9
— Azúcar y melazas	43.4	1.4	50.9	17.3	28.8	-43.4	66.5	130.9
— Extractos y esenc. de café	46.4	24.7	72.6	56.5	51.2	-29.5	58.2	13.7
— Demás	36.8	-14.2	41.6	13.0	56.0	34.6	58.8	5.0
— Hilados y tejidos	52.8	-2.6	64.4	22.0	80.0	24.2	73.0	-8.8
— Confecciones	62.8	27.4	95.0	51.3	127.6	34.3	226.1	77.2
— Plástico-caucho	25.0	-7.6	30.0	20.0	30.1	0.3	28.2	-6.3
— Cueros y sus manufacturas	51.0	67.8	75.0	47.1	97.5	30.0	118.0	21.0
— Madera y sus manufacturas	15.2	280.0	20.2	32.9	15.8	-21.8	10.2	-35.4
— Artes gráficas y editorial	73.3	2.5	89.4	22.0	123.0	37.6	112.0	-8.9
— Químicos	122.7	22.1	133.1	8.5	180.0	35.2	204.3	13.5
— Minerales no metálicos	36.4	8.0	40.2	10.4	53.4	32.8	51.4	-3.7
— Cemento	22.8	23.9	26.0	14.0	31.4	20.8	31.0	-1.3
— Demás	13.6	-11.1	14.2	4.4	22.0	54.9	20.4	-7.3
— Ap. de opt. cine, reloj, música	9.2	58.6	9.1	-1.1	21.4	135.2	22.4	4.7
— Industr. de metales comunes	27.2	18.3	30.4	11.8	33.0	8.6	36.2	9.7
— Maquinaria, equipos-aparatos	29.7	21.2	36.0	21.2	46.6	29.4	52.3	12.2
— Material de transporte	7.1	6.0	24.3	242.3	8.3	-65.8	5.9	-28.9
— Otras industrias (1)	5.0	-12.3	6.8	36.0	9.3	36.8	11.8	26.9
III. Sector minero	40.0	7.5	55.0	37.5	74.0	34.5	108.1	46.1
IV. TOTAL	1.118.0	5.6	1.358.0	21.5	1.554.0	14.4	1.869.2	20.3

(1) No incluye Capítulo 99.

Fuente: DANE - Calculados definitivos. Banco de la República. Departamento de Investigaciones Económicas.

Esta no es la primera encuesta que se realiza sobre el sector de exportaciones manufactureras. A comienzos de 1987, la firma consultora Marulanda Rey & Cía. Ltda. realizó un completo estudio, similar al que aquí estamos presentando aunque con un tratamiento más formal en el diseño y realización

de la encuesta. Sin embargo, por considerar importante tanto una actualización de los temas allí tratados, como por lograr un mejor conocimiento sobre otros aspectos del sector exportador que, a nuestro juicio, no se han investigado con suficiente detalle, se optó por realizar otra encuesta.

II. Características de la encuesta

En este capítulo se describirán los principales puntos cubiertos en la encuesta y la metodología empleada para escoger la muestra respectiva.

A. Contenido de la encuesta

La encuesta comprende cuatro secciones, en las cuales se cubren los siguientes aspectos:

- Características generales de la empresa encuestada.
- Características de los productos exportados.
- Problemas internos y externos que enfrenta el productor para exportar en forma más rentable y eficiente.
- Perspectivas de ventas para 1989.

En general, en aras de obtener más calidad que cantidad en las respuestas, las preguntas se redujeron a un mínimo y se procuró que predominaran las preguntas de tipo cualitativo sobre aquellas que exigen respuestas en cifras exactas ⁽¹⁾.

1. El objetivo de la primera sección fue el de ubicar brevemente a la empresa encuestada en términos de la cantidad y tipo de productos que exporta, el empleo que genera y el sector económico al cual pertenece.

2. La segunda sección es mucho más extensa y allí se trataron la mayoría de los puntos más importantes de esta investigación. Dentro de ellos conviene analizar con detalle los siguientes:

a. ¿Son las exportaciones manufactureras un "excedente" de la producción nacional? En el momento de realizar esta encuesta no existía claridad al respecto, predominando dentro de ciertos analistas la visión de que las exportaciones menores colombianas sí eran excedentes de la producción doméstica. La siguiente frase de Sarmiento (1984) citada en el estudio de Botero y Meisel (1988), así lo demuestra: "La política de exportaciones ha sido básicamente una estrategia de vender excedentes. Los productos se han tratado de colocar en los mercados externos en una cuantía igual a la diferencia entre la producción y el consumo . . ." ⁽²⁾.

Dada la importancia que reviste el tema, tanto para las autoridades económicas como para el investigador que desea predecir el comportamiento de las exportaciones menores, la respuesta a este interrogante, como ya se dijo, constituye uno de los principales objetivos de este estudio.

En primer lugar, es necesario aclarar lo que se entiende por exportación de "excedentes". La definición que se adoptó aquí es similar a la de "residuo"; es decir, aquella parte de la producción que en los planes del productor estaba destinada al mercado doméstico, pero que al no ser demandada internamente en su totalidad, se coloca en los mercados internacionales. En cierta forma, el excedente se podría llamar exportación "no planeada".

La importancia de este concepto y la relevancia de investigar si las exportaciones menores son o no "excedentes" en el sentido ya descrito, son las siguientes:

i. Las relaciones funcionales que explican el comportamiento de las exportaciones, que constituyen las "ecuaciones" en un modelo económico, serán de naturaleza muy diferente a las empleadas tradicionalmente ⁽³⁾. Si las exportaciones fuesen únicamente excedentes ⁽⁴⁾, serían el resultado de diferencias "indeseadas" entre la producción doméstica del bien exportable y su demanda interna. Se explicarían por errores en la predicción de dicha demanda por parte de los productores en el momento de tomar sus decisiones de producción. Estos "errores", a su vez, podrían estar determinados por muchas variables, según el caso. Podrían ser de carácter puramente aleatorio (causados por "shocks" inesperados en la economía), o estar determinados por problemas de acceso y procesamiento de la información necesaria para predecir la demanda interna por parte de los productores.

Es claro que en estas circunstancias el comportamiento de las exportaciones industriales sería bastante inestable y/o difícilmente predecible. Los

(1) Como se discutirá en detalle más adelante, *ex-post* ha resultado claro que algunas preguntas específicas seguramente no fueron formuladas en forma completamente clara. En tal sentido, a lo largo del trabajo se cualifica varias de las conclusiones que se desprenden del resultado de la encuesta.

(2) Eduardo Sarmiento (1984), pág. 337.

(3) Véanse, por ejemplo, los trabajos Echavarría (1980) o Meisel y Botero (1988) y de Villar (1984).

(4) Y no existiesen restricciones por el lado de la demanda externa.

resultados de la balanza comercial serían demasiado sensibles a los movimientos del ingreso y demanda domésticos, de tal forma que incrementos en estos últimos, además de estimular las importaciones, disminuirían también el nivel de exportaciones.

Si los mercados externos no fueran tenidos en cuenta en los planes de producción de los empresarios, las variables de política comercial como los subsidios a la exportación o variaciones en el tipo de cambio serían poco efectivas para aumentar los ingresos corrientes de divisas. Incluso, en este caso, el efecto de una liberación de importaciones de insumos y bienes de capital sobre las exportaciones de bienes finales podría ser negativo en la medida en que, vía reducción de costos de producción, abarate estos bienes y aumente el consumo doméstico.

Naturalmente, la realidad es siempre más compleja que estos casos extremos de la teoría. Lo que se busca con esta parte de la encuesta es determinar si ella se aproxima o no al caso de exportación de excedentes, y a nivel de qué sectores o productos se produce este fenómeno.

En la encuesta realizada por Marulanda Rey & Cia., la forma como se abordó el problema fue haciendo la pregunta de cuál es el porcentaje de la producción que se destina al mercado externo. Aunque esta pregunta es importante (y en la encuesta del Banco de la República se repite), no resuelve realmente el interrogante que aquí nos ocupa. El que las exportaciones sólo tengan una participación marginal dentro de la producción no significa que sean "excedentes". Probablemente, esto lo único que está reflejando es las restricciones o dificultades de penetrar los mercados externos.

Así, en esta encuesta se hizo directamente la pregunta de si las ventas eran o no un "excedente", habiendo definido previamente este concepto en la forma ya descrita. Igualmente, se interrogó al exportador sobre las posibilidades de trasladar su producto del mercado interno al externo y viceversa, sobre la existencia o no de diferencias de calidad entre el producto vendido internamente y el exportado; y, finalmente, datos numéricos sobre la participación porcentual de la exportación dentro de la producción total de su producto, y dentro de la exportación nacional total del mismo.

b. Características de los mercados externos y de la competencia internacional. Otro grupo de interrogantes se refiere al tipo de mercados en los cuales se

venden nuestras exportaciones manufactureras, tema sobre el cual no existía mucha información en el momento de hacer la encuesta. En ella se solicitó a cada encuestado una lista de los principales países de destino y su participación relativa dentro de las ventas totales. Igualmente, se preguntó cuáles son los países que compiten con el productor colombiano en cada uno de estos mercados.

Como complemento de esta parte, se interrogó acerca de las tendencias recientes de los precios y volúmenes del producto en dichos mercados, y de la posición relativa de los precios colombianos respecto de los de la competencia. También se preguntó hasta qué punto las fluctuaciones del dólar frente a otras monedas han repercutido sobre el escogimiento de los países de destino de nuestras exportaciones. Finalmente, se indagó sobre la existencia de estacionalidades en las ventas del producto y sus características.

3. En una tercera sección se intentó identificar y ubicar cuáles son los principales problemas que enfrenta el exportador para producir y comercializar su producto en el exterior. Se hizo énfasis en problemas estructurales tales como cuellos de botella por escasez de insumos importados y de facilidades de transporte y tecnología. En general, se procuró que en esta sección las preguntas fueran abiertas para no sesgar al encuestado.

4. Por último, en la cuarta sección se preguntó cuál era el incremento esperado en el valor de la exportación del producto respectivo para los periodos 1987-1988 ⁽⁵⁾ y 1988-1989.

B. Selección y características de la muestra

1. Metodología de selección de la muestra

a. Características de la población. El universo o población objeto de estudio de esta encuesta es el conjunto de exportaciones legales (según el DANE) de origen industrial. Dicho conjunto se definió de acuerdo con la metodología de clasificación de las exportaciones menores empleada por el Banco de la República en la Balanza de Pagos, la cual comprende, en este caso, todos los productos exportados descontando los siguientes grupos:

1. Café no procesado

(5) Es de anotar que en el momento de procesar los resultados de esta encuesta todavía no se conocían las cifras definitivas del DANE para 1988.

2. Hidrocarburos
3. Carbones
4. Ferroníquel
5. Productos primarios y agrícolas (Banano, algodón, flores y demás)
6. Metales y minerales preciosos (oro, plata, platino, esmeraldas, etc.)
7. Exportaciones comprendidas en el Capítulo 99 (reexportaciones, muestras para ferias de exposición, etc.)⁽⁶⁾.

Es importante anotar que de acuerdo con esta metodología, el azúcar refinada, extractos y esencias de café y el tabaco rubio se consideran parte del sector industrial. El universo de exportaciones industriales se agrupó a su vez en las siguientes sub-poblaciones que representan distintos sectores económicos:

1. Alimentos, bebidas y tabaco
2. Hilados y tejidos
3. Confecciones
4. Plásticos-caucho
5. Cuero y sus manufacturas
6. Madera y sus productos
7. Artes gráficas y editorial (incluye cajas de cartón)
8. Químicos
9. Minerales no metálicos
10. Industrias de metales comunes
11. Maquinaria, equipo y aparatos
12. Material de transporte
13. Aparatos diversos (óptica, relojería, etc.).

b. Selección de la muestra. Como criterios generales de selección de las empresas encuestadas, se utilizaron los siguientes:

- i. Obtener un cubrimiento de más del 75% del valor de las exportaciones industriales, según el DANE, en la fecha más reciente en la que hubiera datos definitivos disponibles (1986-1987).

- ii. Obtener un nivel de cubrimiento significativo para cada uno de los sectores económicos definidos anteriormente.

De esta manera, a diferencia de las encuestas realizadas anteriormente, la base para la selección de la muestra fueron los listados del DANE y no del INCOMEX. Infortunadamente, la información más reciente disponible en el momento de comenzar este estudio eran sólo los manifiestos de aduana a diciembre de 1986.

Como se explica en seguida, el proceso de selección de la muestra no fue aleatorio⁽⁷⁾. De la información del DANE se escogieron directamente 118 productos, de tal forma que su valor exportado explicará el 75% o más del valor total de exportaciones manufactureras.

Una vez definidos los productos, se procedió a identificar las respectivas empresas productoras. Para ello, dado que en la actualidad no es posible obtener información del DANE a nivel de empresas, fue necesario remitirse a los listados de exportadores del INCOMEX. Así, se utilizó como marco de muestreo el listado correspondiente a 1986, habiéndose revisado previamente que los productos seleccionados hubiesen sido registrados en dicho año⁽⁸⁾. Posteriormente, (una vez que estuvo disponible la información respectiva para 1987) se pudo comprobar que la selección de empresas que se hizo es la adecuada para explicar el grueso de las exportaciones industriales de 1987⁽⁹⁾.

De esta manera, se escogieron 121 empresas (algunas de las cuales exportaron más de un producto dentro de los 118 escogidos), cuyo valor registrado

(6) Esto está de acuerdo con la metodología de Balanza de Pagos del Fondo Monetario Internacional. Véase Manual de Balanza de Pagos, 1977, párrafo 221.

(7) A diferencia de la encuesta realizada por Marulanda Rey & Cía.

(8) Es necesario aclarar aquí que hubo necesidad de "limpiar" el marco de muestreo mencionado de empresas o exportadores ficticios. De acuerdo con seguimientos realizados por investigadores de PROEXPO y por los propios autores, aproximadamente el 8% del valor total de los registros de exportación de 1986 y 1987 se refiere a exportaciones ficticias. Se concentran fundamentalmente en los sectores de madera y sus productos, aparatos diversos, confecciones y manufacturas de cuero.

(9) En el estudio de Marulanda Rey & Cía. se utilizó el listado correspondiente al primer semestre de 1987. Por razones que tienen que ver con la posible estacionalidad de los registros de exportación, consideramos que era más adecuado partir de una base de datos anual.

por el INCOMEX en 1986 y 1987 representaba aproximadamente el 65% del valor total correspondiente al universo arancelario escogido como exportaciones industriales. De estas empresas, 73 exportaban solo un producto, 30 exportaban dos productos, y las demás exportaban tres o más tipos de productos. Así, puesto que se llenó un formulario diferente para cada producto encuestado, se hizo un total de 187 encuestas.

Las encuestas se realizaron en las ciudades de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Cartagena, Manizales y Pereira, donde se concentran las principales empresas exportadoras del país.

A continuación se hará una descripción de la distribución geográfica y sectorial de la muestra, a partir de la cual se puede hacer inferencia respecto de la correspondiente distribución de la población.

2. Características de las empresas de la muestra

a. Distribución sectorial. En el Cuadro 2 aparece la distribución de la muestra por sectores económicos agrupados según clasificación Nabandina. En las columnas 3 y 4, se muestra la distribución del valor registrado en el INCOMEX por las empresas de la muestra.

CUADRO 2
Distribución sectorial de la muestra

Sector económico	No. Encuestas (1)	Participación porcentual		
		En total de encuestas (2)	En el valor registrado de la muestra en 1986 (3)	En el valor registrado de la muestra en 1987 (4)
Alimentos, bebidas y tabaco	25	13.37	22.36	15.68
Hilados y tejidos	15	8.02	9.53	9.65
Confecciones	25	13.37	7.01	6.65
Plásticos-caucho	3	1.60	4.62	4.42
Cueros y sus manufacturas	17	9.09	5.54	6.84
Madera y sus manufacturas	6	3.21	0.31	0.29
Artes gráficas	21	11.23	12.49	15.26
Químicos	36	19.25	23.52	26.10
Minerales no metálicos	10	1.87	8.44	10.24
Aparatos diversos	7	3.74	0.90	1.11
Metales comunes	9	4.81	2.09	1.77
Maquinaria y equipos	8	4.28	0.97	1.43
Material de transporte	5	2.67	2.22	0.55

Fuente: Encuesta Banco de la República e INCOMEX.

Se puede observar cómo los productos del sector de químicos son los que tienen más peso, tanto en el total de encuestas, como en el valor total de las exportaciones de la muestra. Les siguen en importancia aquellos de la industria de alimentos, bebidas y tabaco (donde se incluye extractos y esencias de café), confecciones y artes gráficas, en su orden.

La distribución del número de encuestas difiere ligeramente de la de los valores de exportación registrados. Esta última, como se puede apreciar,

presentó cambios entre 1986 y 1987. Por una parte, el renglón de alimentos y bebidas perdió participación relativa y, por otra, los renglones de artes gráficas, químicos y minerales no metálicos incrementaron su peso relativo dentro del valor registrado de la muestra.

Los cambios observados en la composición de las exportaciones se deben principalmente a la disminución, en términos absolutos, de las exportaciones de extractos y esencias de café en 1987 (por la caída en el precio del grano con respecto a 1986).

Si se comparan las cifras anteriores con el Cuadro 3, donde aparece la distribución real del universo de exportaciones en 1987 (según manifiestos de Aduana), se puede apreciar cómo ésta es muy similar a la distribución sectorial del número de encuestas de la muestra. De esta manera, se puede comprobar que la muestra tiene un adecuado cubrimiento de cada uno de los sectores económicos.

CUADRO 3

Distribución sectorial del valor total exportado de la población

Sector económico	Participación	
	1986 (1)	1987 (2)
Alimentos, bebidas y tabaco	20.1	14.1
Hilados y tejidos	7.8	8.3
Confecciones	11.6	13.3
Plásticos-caucho	3.7	3.1
Cueros y sus manufacturas	9.2	10.1
Madera y sus manufacturas	2.5	1.6
Artes gráficas y editorial	10.9	12.8
Químicos	16.3	18.7
Minerales no metálicos	4.9	5.6
Aparatos diversos	1.1	2.2
Industria de metales comunes	3.7	3.4
Maquinaria, equipos y aparatos	4.4	4.9
Material de transporte	3.0	0.9
Otras industrias	0.8	1.0

Fuente: Manifiestos de Aduana, DANE.

b. Distribución geográfica. En el Cuadro 4 se presenta la distribución por ciudades del número de encuestas y del valor de exportación registrado en 1986 y 1987 ⁽¹⁰⁾.

Como es natural, más del 65% de las empresas encuestadas están localizadas en las tres grandes ciudades: Bogotá, Medellín y Cali, en su orden. Sobresale el número relativamente grande de empresas exportadoras importantes ubicadas en Pereira, así como la alta participación, en términos de valor, de las empresas localizadas en el área cercana a Cartagena.

CUADRO 4

Distribución absoluta y relativa de las empresas encuestadas por ciudades

Ciudad	No. Encuestas	En total de encuestas	Participación porcentual	
			En el valor registrado de la muestra en 1986	En el valor registrado de la muestra en 1987
Bogotá	62	33,1	26.3	25.0
Medellín	40	21.4	23.0	23.6
Cali	34	18.2	19.0	16.7
Barranquilla	17	9.1	12.3	13.2
Cartagena	14	7.5	15.6	17.4
Manizales	6	3.2	1.9	2.0
Pereira	14	7.5	1.9	2.1

Fuente: Encuesta Banco de la República.

A nivel sectorial (véase Cuadro 5), se observa cómo Bogotá concentra casi la totalidad del valor exportado en la muestra para los sectores de productos de madera (muebles), material de transporte (carrocerías y remolques básicamente) y maquinaria y equipos (lavadoras, acuotubulares y grúas).

Por su parte, como es de esperarse, en Medellín se localiza la mayoría de los exportadores de hilados y tejidos y aproximadamente el 50% de las confecciones para exportación. En Cali se encuentran los principales exportadores de artes gráficas y editorial, y se concentran los exportadores de azúcares y melazas del sector de alimentos. Esta ciudad también es la principal exportadora de aparatos diversos (de medicina, odontología y veterinaria) y de metales comunes (hojas de afeitar y limas).

En Barranquilla sobresalen las exportaciones de minerales no metálicos (cemento), químicos (épsilon-caprolactama, medicamentos) y manufacturas de cuero. En Cartagena se concentra el mayor valor registrado de exportaciones de químicos (herbicidas, poliestirenos y cloruro de polivinilo, entre otros).

(10) Para calcular las respectivas participaciones, se tuvo en cuenta la localización de las plantas principales de cada empresa encuestada y no el lugar en donde se realizó la encuesta. Como parámetro de localización geográfica se utilizó la capital de departamento más cercana a dichas plantas.

CUADRO 5

Distribución geográfica y por sectores según valor exportado de la muestra, registrado en 1986

Sector económico	Bogotá	Medellín	Cali	Barranquilla	Cartagena	Manizales	Pereira	Total
01 Alimentos, bebidas y tabaco	27.6	19.0	43.2	4.5	—	4.0	1.7	100
02 Hilados y tejidos	3.0	88.8	—	—	5.5	2.7	—	100
03 Confecciones	31.0	49.0	—	3.9	—	1.4	14.7	100
04 Plástico-caucho	71.0	—	6.0	—	23.0	—	—	—
05 Cueros y sus manufacturas	57.0	6.8	12.1	20.5	3.6	—	—	—
06 Madera y sus manufacturas	100.0	—	—	—	—	—	—	—
07 Artes gráficas	41.7	10.0	46.0	—	—	—	2.3	—
08 Químicos	7.2	11.3	6.2	27.0	47.0	1.3	—	—
09 Minerales no metálicos	2.2	21.4	—	42.4	34.0	—	—	—
10 Aparatos diversos	16.0	24.0	36.0	—	—	—	24.0	—
11 Metales comunes	22.4	27.6	33.6	—	—	15.5	0.9	—
12 Maquinaria y equipos	98.7	—	—	—	—	—	1.3	—
13 Material de transporte	100.0	—	—	—	—	—	—	—

Fuente: Encuesta Banco de la República.

Pereira es importante como centro de producción de aparatos diversos de exportación (agujas de relojería y fonocaptadores de tocadiscos) y confecciones. En Manizales se localizan empresas exportadoras de gelatinas, metales comunes (machetes) y confecciones.

c. Grado de concentración en el sector exportador de manufacturas. Además de la concentración a nivel geográfico, una característica importante del sector exportador industrial, de acuerdo con los resultados de esta encuesta, es su alto grado de concentración en pocos productos y empresas.

Como se aprecia en el Gráfico 1 y en el Cuadro 6, el 10% de los productos de la muestra explicaron casi el 50% del valor exportado. Lo mismo se aplica para el 20% de las empresas. En otras palabras, 18 productos de 12 empresas exportadoras explicaron la mitad del valor exportado registrado. Estas empresas pertenecen a los sectores de alimentos (productos derivados del café y el azúcar), químicos, plásticos, artes gráficas y tejidos de algodón.

d. Empleo. De la muestra también se puede inferir información respecto al empleo generado por las empresas exportadoras. Claro está, salvo en los casos en que la empresa está exclusivamente dedicada a la actividad exportadora, estos datos no se pueden interpretar como el empleo generado por el sector exportador. Debe interpretarse únicamente

CUADRO 6

Concentración del valor por producto

% del número de productos encuestados	% del valor registrado en la muestra
0	0
10	47.8
20	64.8
30	75.4
40	83.4
50	89.1
60	93.5
70	96.7
80	98.8
90	99.8
100	100.0

Fuente: Encuesta Banco de la República.

como el empleo generado por las empresas que exportan al menos un producto.

El empleo generado por las 121 empresas encuestadas fue de 91.400 personas aproximadamente, cifra que representa el 20% del empleo de la industria manufacturera en 1987. Una proyección simple,



bajo el supuesto bastante fuerte de que la estructura de empleo de las empresas exportadoras que quedaron por fuera de la muestra es la misma que la de las empresas encuestadas, arroja una cifra de 140.000 empleos aproximadamente (30.8% del empleo industrial) para las empresas del sector de exportaciones industriales (que, como ya anotamos, no sólo son empresas del sector exportador).

En lo que respecta a la distribución sectorial del empleo, son los sectores de alimentos, hilados y tejidos, confecciones y artes gráficas, (donde se encuentran las empresas más grandes del país), los que generan el mayor número de empleos. En el Cuadro 7 se pueden observar las similitudes (y/o diferencias) entre la estructura de empleo en el total de la industria manufacturera colombiana y la de las empresas más importantes del sector exportador. Sobresale el hecho de que las industrias de hilados, cuero y artes gráficas son más importantes como generadoras de empleo dentro del sector exportador, que dentro del total de la industria nacional; por el contrario, las industrias del sector de plásticos y de maquinaria son proporcionalmente más importantes dentro del mercado interno.

Como se observa en el Cuadro 8, el 63% de las empresas tiene más de 200 empleados, y casi el 20% de ellas tiene más de 1.000. Ello refuerza el argumento de que el grueso de la industria exportadora está concentrada en las grandes empresas del país; las que, seguramente, tienen una tradición de producción más larga y cubren también el mercado interno.

CUADRO 7
Distribución del empleo por sectores económicos

Sector económico	Encuesta exportadora		DANE (2)
	Total estimado (1)	%	%
Alimentos, bebidas y tabaco	32 248	22.5	21.3
Hilados y tejidos	35 130	24.6	11.4
Confecciones	15 962	11.2	10.1
Plásticos-caucho	2 196	1.5	5.5
Cueros y sus manufacturas	10 490	7.3	4.1
Madera y sus manufacturas	1 500*	1.0	2.8
Artes gráficas y editorial	19 131	13.4	6.9
Químicos	9 437	6.6	8.4
Minerales no metálicos	5 544	3.9	6.9
Aparatos diversos	1 249	0.9	2.4
Industria de metales comunes	5 227	3.7	8.3
Maquinaria, equipos y aparatos	4 747	3.3	7.7
Material de transporte	130	0.09	4.2
Total	142 991	100.0	100.0

* Se supone que el valor en muestra es el 50% del total del sector, por razones de sobrefacturación y de exportaciones ficticias.
(1) Extrapolación.
(2) Según la Encuesta Anual Manufacturera (1986), excluyendo refinación de petróleo y ferroniquel.

CUADRO 8
Número de empleos por empresas

Número de empleos	Participación dentro del total de las empresas encuestadas		Valor de exportación de la muestra registrada en 1986	
	No. de empresas encuestadas	%	US\$ millones	%
1-20	10	8.3	52.5	9.4
21-50	11	9.2	40.1	7.2
51-100	12	10.0	28.0	5.0
101-200	12	10.0	31.3	5.6
201-500	35	29.2	168.9	30.4
501-1000	17	14.2	84.0	15.1
Más de 1000	23	19.1	150.3	27.3
TOTAL	120	100.0	555.1	100.0

Fuente: Encuesta Banco de la República

A este respecto, es importante anotar que el 16% de las empresas encuestadas son comercializadoras, la mayoría de las cuales reportaron tener menos de veinte empleados y exportan grandes volúmenes⁽¹¹⁾.

III. Características de los bienes industriales exportados por Colombia

A. Grado de sustitución entre el mercado interno y externo

Como se observa en el Cuadro 9, en el 86% de los casos encuestados (y el 94% respecto al valor), el exportador *no* consideró que su(s) producto(s) fue-

CUADRO 9

A. Grado de sustitución entre mercados
Exportación de excedentes, traslado de mercados y diferencia de calidad

	Porcentajes dentro del total de encuestados en cada pregunta	Porcentaje respecto al valor total registrado de la muestra en 1986
1. Exportación de excedentes	100	100
Sí	12	6
No	86	94
Otros	2	—
2. Posibilidad de traslado		
A. Del mercado interno al externo	100	100
Siempre	32	36
Ocasionalmente	42	36
Nunca	25	27
B. Del mercado externo al interno	100	100
Siempre	17	15
Ocasionalmente	33	29
Nunca	50	56
3. Diferencia de calidad	100	100
Sí	20	19
No	77	80
No contesta	3	—

Fuente: Encuesta Banco de la República.

ra(n) un excedente de la producción nacional. En el Cuadro 10 aparece la lista de los productos excepcionales en los que se presentó exportación de excedentes. Ellos representan únicamente el 6% del valor total de exportaciones registrado en la muestra, y más del 20% de los productos únicamente en los sectores de plásticos y caucho, alimentos, aparatos diversos y maquinaria y equipo.

CUADRO 10

Casos particulares en los que se presentan exportaciones de excedentes

Sector económico	Productos
Alimentos, bebidas y tabaco	Azúcares crudos-melazas, chocolates
Hilados y tejidos	Telas sin tejer
Plásticos-caucho	Neumáticos
Cueros y sus manufacturas	Cueros y pieles de bovino
Artes gráficas	Papel higiénico
Químicos	Carbono, amoníaco licuado, hidrosulfitos de sodio, metiltil citoxima
Aparatos diversos	Fonocaptadores para tocadiscos, agujas de relojería
Industria de metales comunes	Accesorios de cortineros
Maquinaria, equipos y aparatos	Transformadores

Sin embargo, se encontró que la posibilidad de trasladar el producto vendido internamente al mercado externo es relativamente alta: sólo en el 25% de los casos se estableció que esta operación era imposible. A su vez, el traslado del producto(s) de los exportadores destinado al mercado externo hacia el interno es poco frecuente: únicamente el 50% podría realizarlo, mientras que el 33% lo haría ocasionalmente. Adicionalmente, el 77% de los productos exportados no presentaron diferencias de calidad con sus homólogos destinados al mercado nacional.

(11) Tal es el caso de las comercializadoras de extractos y esencias de café.

En el Cuadro 11 se presenta la lista de categorías de productos para las cuales se encontró que existen diferencias entre las características de la mercancía destinada al mercado interno, y las de aquellas que se venden en el exterior. Sorprende el hecho de que dentro de este grupo no se encuentren productos del sector de artes gráficas ni del de manufacturas de madera (muebles, marcos, etc.).

CUADRO 11

Productos en los que existe diferencia de calidad (1)

Sector económico	Productos
Alimentos, bebidas y tabaco	Bombones-caramelos, galletería
Hilados y tejidos	Cordeles y cuerdas de fibras sintéticas o artificiales
Confecciones	Ropa interior de algodón y de fibras sintéticas o artificiales, pañuelos, ropa de algodón para tocador y cocina
Plásticos-caucho	Bolsas (Pos. 39070799)
Cueros y sus manufacturas	Cueros y pieles barnizados y metalizados, bolsos de mano, calzado
Químicos	Fungicidas, herbicidas
Industria de metales comunes	Hojas de afeitar
Maquinaria, equipos y aparatos	Acuotubulares, centrifugas, trilladoras, desgranadoras y despulpadoras
Material de transporte	Buses

(1) Los productos vendidos al exterior, mencionados en el presente cuadro, coinciden para la totalidad de las encuestas efectuadas en cada caso particular, como bienes en los cuales existe diferencia de calidad entre las ventas destinadas al mercado interno y las ventas destinadas al mercado externo.

trasladar las cantidades destinadas para la venta externa hacia el mercado doméstico (y viceversa) aparecen en el Cuadro 12. Es en los sectores de manufacturas de cuero, maquinaria y equipos, artes gráficas y editorial, químicos, metales comunes y confecciones, donde predominan los bienes que se producen o comercializan única y exclusivamente para el mercado externo, sin posibilidad de venderlos internamente.

En esta parte de la encuesta, no sobra advertir, nuevamente, que las preguntas no se formularon en forma muy precisa. Por una parte, no es claro lo que se entiende por "diferencia de calidad" entre los productos; ello puede interpretarse, o bien como que un producto está "mejor" o "peormente" elaborado que el otro, o bien que son productos diferenciados en algunas de sus características (v.gr. empaque). Por otro lado, faltó precisar en qué consiste exactamente la imposibilidad (o posibilidad) de trasladar un producto de uno a otro mercado. La interpretación de los resultados a estos interrogantes, por consiguiente, debe tomarse con cautela.

B. Competitividad de las exportaciones colombianas

Un dato preocupante, pero quizás esperado, es que más del 30% de los bienes manufacturados que exporta Colombia tienen generalmente precios más altos que los de su competencia (véase Cuadro 13). Sólo en el 14% de los casos (9% en términos de valor) los productos colombianos tienen una clara ventaja comparativa.

Los sectores y productos más competitivos aparecen en la segunda columna del Cuadro 14. El 40% de los productos encuestados en el sector de manufacturas de cuero pertenece a este grupo, fundamentalmente, pieles y cueros barnizados. Igualmente, en los sectores de artes gráficas, material de transporte, químicos y minerales no metálicos, más del 10% de los productos encuestados exhiben esta característica.

En la primera columna del mismo cuadro están los productos menos competitivos. Es importante resaltar el hecho de que el 100% de los productos de madera tienen este problema; igualmente, más del 50% de los productos de los sectores de hilados, confecciones, aparatos diversos y la industria de metales comunes poseen esta característica. A partir de los resultados de la encuesta no se puede inferir exactamente cuál es la causa de este fenómeno y no resulta claro el porqué se logran vender estos pro-

Finalmente, los productos específicos sobre los que los exportadores consideraron que nunca es posible

CUADRO 12

Traslado de mercados

Sector económico	Productos que nunca son factibles de trasladar del mercado interno al externo (1)	Productos que nunca son factibles de trasladar del mercado externo al interno (2)
Alimentos, bebidas y tabaco	Gelatinas	Gelatinas, avena procesada, manteca de cacao, galletería, jugo de maracuyá, esencias de café
Hilados y tejidos Confecciones	Ropa exterior de lana para mujer y niña	Prendas exteriores, ropa exterior de fibras sintéticas o artificiales para hombre-niño, ropa exterior de lana o pelos finos para mujer-niña, ropa interior de algodón para hombre-niño, pañuelos, cinturones
Plásticos-caucho		Tejidos recubiertos en material plástico
Cueros y sus manufacturas	Cueros y pieles barnizadas y metalizadas, artículos de viaje, calzado y demás artículos de cuero	Cueros y pieles de bovino, bolsos de mano, maletines y portadocumentos, juguetes de cuero para perro, calzado
Madera y sus manufacturas	Marcos de madera	Marcos de madera
Artes gráficas y editorial	Papel de fumar recortado, cajas de cartón	Papel de fumar recortado, papel higiénico, cajas de cartón, pañales, revistas, folletos, magazines, otros diarios y publicaciones periódicas
Químicos	Desinfectantes, insecticidas, fungicidas	Hidróxido de magnesio, hidróxido de aluminio, hidrosulfitos de sodio, carburos de calcio, ácido cítrico, ácido saetíl, desinfectantes, insecticidas, fungicidas, herbicidas, poliestirenos, cloruro de polivinilo, compuestos de PVC, cloruro de acetato de PVC
Minerales no metálicos		Cemento
Aparatos diversos	Fonocaptore para tocadiscos, agujas de relojería	Fonocaptore para tocadiscos, agujas de relojería
Industria de metales comunes	Machetes, accesorios de cortineros, taponés metálicos, tijeras	Machetes, limas y escofinas, accesorios de cortineros, tijeras
Maquinaria, equipos y aparatos	Trilladoras de cereales, desgranadoras de maíz y despulpadoras de café	Acuotubulares, centrifugas, trilladoras-desgranadoras-despulpadoras, transformadores
Material de transporte		

(1) Productos en los que siempre se contestó que nunca es factible trasladar la producción destinada al mercado interno hacia el externo y en los que en ninguno de los casos se dio otra alternativa de respuesta.

(2) Productos en los que siempre se contestó que nunca es factible trasladar la producción destinada al mercado externo hacia el interno y en los que en ninguno de los casos se dio otra alternativa de respuesta.

CUADRO 13

Grado de competencia externa
Precios del exportador frente a precios externos

Respuestas	Frecuencias absolutas	% Relativo sobre No. de encuestas	% Relativo sobre valor de la muestra 1986
Superiores	64	34	30
Inferiores	27	14	9
Iguales	95	51	60

Fuente: Encuesta Banco de la República.

ductos sin ser competitivos. Sin embargo, de las respuestas a la Sección IV, se podría deducir que una posible explicación de ello son los altos costos de transporte de las mercancías provenientes de Colombia. Es decir, si bien el precio del producto exportado (sin incluir el costo de transporte) puede ser competitivo, y con base en él realizarse los contratos de venta, el precio final para el importador puede resultar, *ex-post*, más elevado que el de los exportadores que compiten con Colombia.

CUADRO 14

Precios del exportador frente a precios externos por sectores y productos

Sector económico	Productos del exportador con precios superiores a los de la competencia	Productos del exportador con precios inferiores a los de la competencia	Productos del exportador con precios iguales a los de la competencia
Alimentos, bebidas y tabaco	Bombones-caramelos, extractos o esencias de café, extractos concentrados para bebidas	Jugo de maracuyá	Gelatinas, avena procesada, melazas, galletaría
Hilados y tejidos	Hilados de algodón que miden más de 14 000 mts., demás telas sin tejer	—	Terciopelos-felpas-tejidos rizados o de oruga de algodón, cordeles-cuerdas de fibra sintéticas y artificiales
Confecciones	Prendas de vestir exteriores (Dms-60050399), ropa exterior de algodón para hombre-niño, ropa exterior de algodón para mujer-niña, pañuelos	Ropa interior de fibras sintéticas para mujer-niña, cinturones	Ropa interior de algodón, ropa exterior de lana o pelos finos para mujer-niña, ropa interior de fibras sintéticas o artificiales para hombre-niño, ropa de tocador y cocina de algodón
Plásticos-caucho	Tejidos recubiertos en material plástico	—	Neumáticos
Cueros y sus manufacturas	Demás artículos de cuero (Pos-42020199)	Cueros y pieles barnizados y metalizados	Bolsos de mano, juguetes de cuero para perro, calzado
Madera y sus manufacturas	Marcos, sillas y otros muebles de madera	—	—
Artes gráficas y editorial	Papel de fumar recortado	Tarjetas postales	Papel (peso entre 30 y 60 gramos por metro cuadrado) papel higiénico, pañales, revistas, folletos-magazines y tiras cómicas, otros diarios y publicaciones periódicas
Químicos	Resinas de polietilentereftalato, policaprolactama, carboximetilcelulosa	Metil-etil-citoxima, sulfato de amoníaco	Amoniaco licuado, hidróxido de magnesio y de aluminio, hidrosulfitos de sodio, carburos de calcio, ácido cítrico, ácido saetel, épsilon-caprolactama, desinfectantes-insecticidas-fungicidas, herbicidas, poliestirenos, cloruro de polivinilo, compuestos de PVC, cloruro de acetato de PVC
Minerales no metálicos	—	Filtros-fibras de vidrio, lana de vidrio	Cemento clinkers y portland, porcelana sanitaria, vidrios con espesor hasta 6mm., recipientes y otros objetos de vidrio
Aparatos diversos	Discos grabados, fonocaptore para tocadiscos, agujas de relojería	—	Suero y bolsas médicas, dientes artificiales, gabinetes para reloj
Industria de metales comunes	Limas y escofinas, molinillos de café, accesorios de cortineros, tapones metálicos, tijeras	Machetes	Hojas-cintas de afeitar
Maquinaria, equipos y aparatos	Trilladoras, desgranadoras y despulpadoras, lavadoras, gabinetes para máquinas de coser	Acuotubulares	Centrifugas, grúas, transformadores
Material de transporte	—	—	Remolques y semirremolques

C. Principales países de destino de las exportaciones manufactureras

En casi todos los sectores, con excepción de los de químicos, metales comunes y material de transporte, Estados Unidos es el principal país de destino de sus productos (es decir, es el país que aparece con mayor frecuencia como el principal mercado del producto). En estos tres últimos sectores los principales mercados son Venezuela, Perú y Panamá, respectivamente. En el Cuadro 15 aparecen los países que constituyen el principal mercado para, al menos, un producto.

Es notoria la alta participación de los países del Grupo Andino como principales mercados y la mínima presencia de países europeos y orientales. Se exceptúan Holanda y Japón que constituyen el principal mercado de maracuyá y extractos de café, respectivamente.

Sin embargo, a nivel del segundo mercado más importante, se observa que países europeos como Bélgica, Inglaterra y Alemania Occidental aparecen con relativa frecuencia, en particular en los sectores de confecciones de tela y cuero. (Véase el Cuadro 16). También son importantes a este nivel los países del Caribe, Panamá y del Grupo Andino.

CUADRO 15
Frecuencia con la que aparece cada país como principal mercado
(Porcentaje sobre el total de productos) (1)

País destino	SECTOR ECONOMICO (véase Lista Cuadro 16)													
	Total	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Estados Unidos	54	82	85	86	67	89	100	70	12	38	100	12	50	—
Venezuela	12	—	—	7	—	11	—	10	38	—	—	12	—	—
Perú	10	—	15	—	—	—	—	—	15	12	—	64	12	—
Panamá	5	—	—	7	—	—	—	10	—	—	—	12	—	75
Holanda	1	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Japón	1	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Puerto Rico	2	—	—	—	33	—	—	—	4	—	—	—	—	—
Chile	4	—	—	—	—	—	—	10	4	25	—	—	—	—
Ecuador	8	—	—	—	—	—	—	—	23	25	—	—	—	25
Guyana Inglesa	1	—	—	—	—	—	—	—	4	—	—	—	—	—
Centro América	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13	—
Cuba	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	25	—
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

(1) Por motivos de simplificación, en este trabajo no se hace referencia a los porcentajes de cada país dentro del valor exportado de cada producto. Sin embargo, el lector interesado en esa información puede consultar los listados relevantes en el DIE del Banco de la República.

Fuente: Encuesta del Banco de la República.

CUADRO 16

Países que aparecen como segundo y tercer mercado

Sector	Segundo mercado	Tercer mercado
1. Alimentos. Bebidas	Japón	Inglaterra
2. Hilados y tejidos	Otros (1)	Alemania Occidental
3. Confecciones	Venezuela	Alemania Occidental
4. Plásticos-caucho	Puerto Rico	Perú
5. Cueros y sus manufacturas	Bélgica	Alemania Occidental
6. Madera y sus manufacturas	Canadá	Puerto Rico
7. Artes gráficas y editorial	Europa Occidental	Venezuela
8. Químicos	Perú	Chile
9. Minerales no metálicos	República Dominicana	Ecuador
10. Aparatos diversos	Venezuela	El Caribe
11. Industria de metales comunes	Venezuela	Otros (2)
12. Maquinaria y equipos	Perú	Panamá
13. Material de transporte	Costa Rica	Unión Soviética

(1) Grupo heterogéneo de países como Alemania Occidental, Inglaterra y Francia

(2) Guatemala, El Salvador y Honduras.

Es importante señalar que el gran ausente en este conjunto de países es Brasil, economía que, como se verá en la próxima sección, es uno de nuestros principales competidores a nivel internacional (y país con el que Colombia tiene un creciente déficit comercial).

D. Principales países competidores en los mercados externos

Como se observa en el Cuadro 17, los resultados respecto a los principales países competidores con Colombia fueron diferentes entre sectores o productos y variaron según el destino de ventas. Además de ser ilustrativa, la información contenida en este

cuadro puede resultar útil para la eventual construcción de índices de competitividad de algunos renglones de exportación.

Sobresalieron como principales competidores, en casi todos los sectores, Estados Unidos y Brasil. Los países del Sudeste asiático y Japón, como es de esperarse, resultaron ser competidores importantes en los sectores de confecciones, hilados, manufacturas de madera, aparatos diversos, metales comunes y productos de plástico y caucho. Dentro de los países de Grupo Andino, Venezuela fue el único que mostró ser un verdadero reto en los mercados internacionales, particularmente en la industria de alimentos, artes gráficas (que incluye todos los productos de papel) y minerales no metálicos. Dentro de

CUADRO 17

Países principales con los que se compete

Sector económico	Países
Alimentos, bebidas y tabaco	Estados Unidos, Cuba, Brasil, Ecuador, Venezuela
Hilados y tejidos	Brasil, China, Corea (Sur), Hong Kong, Taiwán
Confecciones	Japón, Taiwán, Corea (Sur), Estados Unidos, Brasil
Plásticos-caucho	Costa Rica, Alemania Oriental, Corea (Sur), Taiwán
Cueros y sus manufacturas	Argentina, Brasil, Italia, Taiwán
Madera y sus manufacturas	México, Brasil, España, Corea (Sur), Filipinas, Taiwán
Artes gráficas y editorial	Estados Unidos, México, Argentina, Brasil, Venezuela, España
Químicos	Alemania Occidental, Estados Unidos, México, Argentina, Brasil
Minerales no metálicos	Estados Unidos, México, Brasil, Venezuela, España
Aparatos diversos	Estados Unidos, Puerto Rico, Corea (Sur), Japón, Taiwán
Industria de metales comunes	Puerto Rico, Brasil, China, Corea (Sur), Japón, Taiwán
Maquinaria, equipos y aparatos	Estados Unidos, Brasil, Japón
Material de transporte	Estados Unidos, Brasil, URSS

Latinoamérica, otros competidores importantes fueron México y Argentina (nótese la ausencia de Chile y Perú dentro de esta lista).

En el *mercado estadounidense* (que como vimos, es el principal para diez sectores económicos), Brasil resultó ser el principal competidor en el sector de alimentos (café procesado y chocolatería). Taiwán representa la mayor competencia en los sectores de hilados y manufacturas de cuero en ese mismo mercado, y México lo es en los sectores de artes gráficas y minerales no metálicos. Cabe mencionar, además, el hecho de que Costa Rica es el competidor más fuerte en el sector de plásticos y caucho en Norteamérica. En los demás sectores, Estados Unidos mismo es el competidor más importante.

E. Impacto de la volatilidad del dólar sobre el país de destino

Sólo en el 21% de las 187 encuestas realizadas, se reconoció que los cambios en los últimos años en la cotización del dólar frente a otras monedas hubieran podido repercutir en la estructura de los países de destino de las exportaciones colombianas (véase Cuadro 18). Las respuestas afirmativas se concentraron en los sectores de hilados y tejidos, manufacturas de madera y artes gráficas, cuyos principales

competidores son países del Sudeste Asiático y España, y donde, el mercado europeo (principalmente Alemania Occidental) es importante.

CUADRO 18

Impacto de la volatilidad cambiaria del dólar frente a monedas fuertes
Resultados generales del impacto cambiario

Respuestas	Frecuencia absoluta	% Relativo	% Relativo según valor
Afirmativas	40	21	22
Negativas	146	78	78

Fuente: Encuesta Banco de la República.

F. Estacionalidad de las exportaciones manufactureras

Como se aprecia en el Cuadro 19, el 53% de los productos encuestados mostraron tener algún tipo

CUADRO 19

Estacionalidad en las exportaciones manufactureras
Resultados globales de estacionalidad

Respuestas	Frecuencias absolutas	% Relativo	% Relativo según valor exportaciones de la muestra en 1986
Afirmativas ...	88	47	49
Negativas	99	53	51

Fuente: Incomex y encuesta Banco de la República.

de estacionalidad en las ventas durante el año. Donde más se observó este fenómeno fue en los sectores de manufacturas de plástico y caucho, confecciones, hilados y tejidos y manufacturas de cuero. A su vez, en donde menos se presentaron estacionalidades fue en el sector de material de transporte (véase Cuadro 20).

CUADRO 20

Resultados sectoriales sobre respuestas afirmativas

Sector económico	Frecuencias absolutas	% Relativo	% Relativo según valor
Alimentos, bebidas y tabaco	11	44	38
Hilados y tejidos	9	60	70
Confecciones	18	72	73
Plástico-caucho	2	67	94
Cueros y sus manufacturas	10	59	50
Madera y sus manufacturas	2	33	36
Artes gráficas y editorial	9	43	72
Químicos	14	39	33
Minerales no metálicos	3	30	35
Aparatos diversos	2	30	28
Industrias de metales comunes ...	3	33	47
Maquinaria, equipos y aparatos ..	4	50	26
Material de transporte	1	20	31

Fuente: Incomex y encuesta Banco de la República.

Es interesante observar que en la mayoría de los casos, la estacionalidad se concentra en el último semestre, particularmente en el cuarto trimestre. En el Cuadro 21 aparece un resumen de los principales casos en los que se producen estacionalidades. Muchos de ellos están atados a la estacionalidad de las exportaciones agrícolas como el banano, ya que en su mayoría son industrias relacionadas con el empaque de estos productos. En el caso de químicos, como los herbicidas y fungicidas, su estacionalidad depende de la periodicidad de los cultivos en los países importadores (fundamentalmente del Grupo Andino, como vimos).

Los datos anteriores han de servir de base para futuras estimaciones y análisis de las exportaciones menores a niveles desagregados.

IV. Principales problemas que enfrentan los exportadores

Debido a la virtual eliminación del llamado "rezago cambiario" en 1986, y gracias a la estabilidad de que ha gozado la tasa de cambio real a partir de entonces, esta variable aparentemente ha dejado de ser un obstáculo para el desarrollo y diversificación del sector exportador. Prácticamente ninguna empresa respondió que el nivel de la tasa de cambio fuera insuficiente en el momento en que se realizó la encuesta. Este resultado, sin embargo, no debe interpretarse como que una mayor devaluación real no podría tener un efecto importante sobre las exportaciones.

No obstante, como se desprende de los resultados de la encuesta (véase Cuadro 22) subsisten algunos problemas estructurales que han impedido que el dinamismo de las exportaciones manufactureras sea aun mayor que el observado. Algunos de estos problemas, son específicos de cada sector o producto y no son solucionables en el corto plazo mediante el uso de los instrumentos de política tradicionales.

CUADRO 21

Productos en los que se presenta estacionalidad
(Mayores ventas)

Sector económico	Productos	Período del año en el que se presenta una estacionalidad
Alimentos, bebidas y tabaco	Bombones y caramelos-dulces	Segundo semestre
	Galletería	Febrero a mayo y julio a noviembre
	Jugo de maracuyá	Junio a septiembre y noviembre a enero
	Extractos concentrados para bebidas (Tang-Jello)	Junio a agosto
Hilados y tejidos	Tejidos de algodón con peso de 85% o más de algodón	Primer y cuarto trimestre del año
	Cordeles y cuerdas de fibra sintética y artificiales (soga de polipropileno)	Segundo semestre (por aumentar ventas bananeras)
Confecciones	Ropa exterior de lana o pelos finos para mujer-niña	Segundo, tercero y cuarto trimestre
	Ropa exterior de fibras sintéticas para mujer-niña	Cuarto trimestre
	Ropa interior de fibras sintéticas o artificiales para hombre niño	Cuarto trimestre
	Pañuelos	Segundo trimestre del año
	Ropa de tocador y cocina de algodón	Cuarto trimestre
	Cinturones	Junio a septiembre
Plástico-caucho	Boisas	Segundo semestre (por aumentar ventas bananeras)
	Tejidos recubiertos en material plástico	Segundo trimestre
Cueros y sus manufacturas	Demás artículos de cuero (correas)	Primer y cuarto trimestre
	Calzado	Primer trimestre
Madera y sus manufacturas	—	—
Artes gráficas y editorial	Cajas de cartón corrugado	Segundo semestre (aumentan ventas bananeras)
Químicos	Amoniaco Jicuido	Cuarto trimestre y enero
	Acido cítrico	Segundo semestre
	Sulfato de amoniaco	Cuarto trimestre y enero
	Fungicidas	Tercer y cuarto trimestre (por cultivos)
	Herbicidas	Mayo a noviembre
	Demás placas, hojas, bandas, cintas, tiras (cintas y fundas de empaque)	Segundo semestre (aumentan ventas bananeras)
Minerales no metálicos	Carboximetilcelulosa de sodio	Segundo semestre
	Recipientes de vidrio	Cuarto trimestre
Aparatos diversos	Objeto de vidrio para mesa, cocina y tocador	Cuarto trimestre
	Dientes artificiales	Enero a mayo y cuarto trimestre
Industria de metales comunes	Molinillos de café	Primer trimestre y octubre
	Tapones metálicos	Tercer trimestre
Maquinaria, equipos y aparatos	Trilladoras, desgranadoras y despulpadoras	Julio a septiembre
	Lavadoras	Abril-mayo y octubre-noviembre
	—	—
Material de transporte	—	—

CUADRO 22

Frecuencia con la que se identifican algunos problemas de exportación
—Porcentajes sobre el total de encuestas por sector—

Sector económico	Transporte marítimo y aéreo deficiente e irregular	Infraestructura Portuaria y aduanera deficiente	Incertidumbre y alto nivel del costo de los créditos de PROEXPO	CERT			
				Demora	Nivel muy bajo	Competencia externa desleal	Barreras arancelarias y para-arancelarias
Alimentos, bebidas y tabaco	32 (especialmente marítimo)	20	8	0	8	32	28
Hilados y tejidos	100 (marítimo y aéreo)	60	60	40	0	30	0 (1)
Confecciones	50 (especialmente aéreo)	0	30	20	0	0	16
Plásticos-caucho	33 (aéreo (2) y marítimo (3))	35 (2)	35 (2)	35 (2)	0	35 (2)	35 (2)
Cueros y sus manufacturas	47 (marítimo y aéreo)	20	30	30	10	6 (1)	0
Madera y sus manufacturas	83 (aéreo)	35	35	35	67	0 (1)	35 (4)
Artes gráficas y editorial	80 (marítimo y aéreo)	5	10	20	0	0	25
Químicos	85 (marítimo y aéreo)	15	15	20	6	6	50
Minerales no metálicos	100 (marítimo y aéreo)	35	0	20	20	35	40
Aparatos diversos	45 (aéreo)	0	40	0	15	0	0
Industria de metales comunes	90 (marítimo y aéreo)	55	10	0	22	0	80
Maquinaria, equipos y aparatos	20 (aéreo)	0	10	0	0	0	50
Material de transporte	20 (marítimo)	0	0	0	0	0	20

(1) Aunque no hay quejas de los exportadores respecto a altos aranceles externos, ellos afirman que el exceso de revisiones en sus productos les generan altos sobrecostos (especialmente en Estados Unidos).

(2) Tejidos recubiertos en material plástico.

(3) Llantas.

(4) Con Panamá.

Fuente: Encuesta Banco de la República.

Como se observa en el Cuadro 22, los principales obstáculos para la consolidación de un sector de exportaciones industriales sólido están relacionados, en primer lugar, con ineficiencias en la infraestructura de transporte (tanto a nivel interno como por fuera de las fronteras colombianas), y en segundo lugar, con el excesivo proteccionismo de los países compradores, especialmente en los latinoamericanos. Este último factor ha generado un grado importante de incertidumbre respecto al futuro que ha desestimulado la inversión en las actividades de exportación.

A continuación se resumen los problemas que se mencionaron con mayor frecuencia dentro de la encuesta; a nivel interno, se encontraron, en su orden, los siguientes:

1. Infraestructura de transporte terrestre deficiente.
2. Infraestructura portuaria y aduanera obsoleta, ineficiente e insuficiente (esto no parece constituir un obstáculo en los sectores de confecciones, aparatos diversos y maquinaria).
3. Administración ineficiente del CERT (demoras en su entrega por parte del Banco de la República).
4. Ineficiencia por parte del INCOMEX en el proceso de aprobación de licencias de importación bajo el Plan Vallejo.
5. Incertidumbre y excesivo nivel asociados con la tasa de interés de los créditos de PROEXPO, la cual está atada a la tasa DTF (tasa de interés promedio

de los depósitos a término del sistema financiero). Este problema se enfatizó principalmente en el sector de Hilados y Tejidos.

Es notorio el hecho de que, a diferencia de los primeros años de la presente década, no se hizo énfasis en la falta de estímulos cambiarios, crediticios y/o de subsidios propiamente dichos, sino en deficiencias en la *administración* y operatividad de dichos instrumentos (una excepción es la tasa de interés del crédito de PROEXPO, de cuya "inestabilidad" se quejaron algunos exportadores).

Una recomendación clara de política que se desprende de este estudio es la necesidad de modernizar, coordinar y agilizar las operaciones de instituciones como PROEXPO, INCOMEX, Aduana y Banco de la República. Aparentemente, el sistema de subsidios que existe en la actualidad es aceptado en su concepción, mas no en su operatividad.

En el sector de Hilados y Tejidos se señaló la necesidad de revisar la asignación del Plan Vallejo respecto a la importación de maquinaria, y se enfatizó en las excesivas demoras en la aprobación de licencias por parte del INCOMEX. En general, todas las empresas que utilizan el Plan Vallejo, que representan el 65.5% de la muestra, (véase Cuadro 23) formularon esta queja.

En adición a los problemas ya anotados, en el sector de alimentos se hizo énfasis en obstáculos en la legislación de las comercializadoras internacionales en Colombia (Decreto 1519 de 1984 y 509 de 1988). A su vez, el problema de la inseguridad en las carreteras colombianas afecta principalmente a los exportadores de los sectores de Hilados y de Minerales no Metálicos que transportan productos de vidrio y cristal. Este último sector fue uno de los pocos en los que se identificó un nivel de CERT muy bajo como obstáculo para su desarrollo.

El principal problema interno en el Sector de Aparatos Diversos es la obsolescencia tecnológica existente y el excesivo costo tanto del componente importado como de la adquisición de nueva tecnología.

En cuanto a los problemas de origen externo, los que se mencionaron con mayor frecuencia fueron los siguientes:

1. Baja frecuencia, altos costos e incumplimiento en el servicio de transporte aéreo y marítimo disponible, especialmente para las exportaciones del área suramericana y del Caribe (que, como vimos, son mercados de crucial importancia para nuestras exportaciones).
2. Excesivo nivel de proteccionismo, tanto a nivel de restricciones cuantitativas, como arancelarias y cambiarias en los países miembros de la ALADI.
3. Revisión excesiva en las aduanas de los Estados Unidos a los productos colombianos.

A nivel sectorial, el primer tipo de obstáculo es particularmente agudo en los sectores de hilados y tejidos, confecciones, minerales no metálicos, químicos, artes gráficas e industria de metales comunes. La escasez de rutas aéreas se presentó en muchos casos como el principal impedimento para abrir nuevos mercados. El alto costo asociado con el transporte hacia Europa afecta principalmente a los exportadores de cuero.

Respecto a las posibilidades de penetrar nuevos mercados, en el sector de alimentos se hizo énfasis en los excesivos niveles de aranceles y costos de comercialización en Europa, Japón y Estados Unidos, particularmente para los productos de galletería y derivados del azúcar. En Europa, este problema se ha visto agravado por los significativos subsidios que reciben los productos europeos. Adicionalmente, como ya se dijo, en este sector Colom-

CUADRO 23

Productos exportados que utilizan el Plan Vallejo

Sector	(Porcentaje sobre el total de productos de la muestra de cada sector)
Alimentos, bebidas y tabaco	56
Hilados y tejidos	80
Confecciones	80
Plásticos-caucho	50
Cueros y sus manufacturas	100
Madera y sus productos	50
Artes gráficas y editorial	66
Químicos	83.3
Minerales no metálicos	70
Industria de metales comunes	71.4
Maquinaria, equipo y aparatos	77.8
Material de transporte	75
Aparatos diversos	25
Total	65.5

Fuente: Encuesta Banco de la República.

bia no tiene ventajas comparativas frente a Brasil, país que compite fuertemente en todos los mercados potenciales produciendo a precios sustancialmente inferiores, particularmente en la industria de extractos y esencias, y derivados del cacao.

En los sectores de hilados y tejidos, productos de madera y confecciones, se mencionaron como obstáculos el proteccionismo en Estados Unidos y la revisión excesiva en las aduanas de dicho país.

En el sector de plásticos y caucho, los problemas cambiarios y el proteccionismo en Perú son un impedimento para la expansión de sus ventas, ya que este país representa un gran mercado potencial para estos productos. También se mencionó el *Dumping* efectuado por Taiwán y Alemania Occidental y los altos subsidios para la producción de polipropileno en los países centroamericanos.

Similarmente, el proteccionismo en los mercados andinos y los altos subsidios a la producción brasilera, constituyen el principal problema para la expansión de mercados en el sector de cuero.

En adición a los problemas anteriores, en el sector de químicos se mencionó la ineficiencia administrativa para los trámites de importación en Venezuela y Perú, el desmonte de tasas de cambio preferenciales para estos productos en el Ecuador, y la dificultad y demora en la apertura de cartas de crédito por parte de los países con los cuales se tienen convenios comerciales.

En general, todas las empresas coincidieron en afirmar que el desprestigio del país a nivel internacional ha dificultado y encarecido cualquier operación de transporte o comercialización de sus productos.

V. Tendencias y perspectivas

En este capítulo se analizan las tendencias recientes de los precios y volúmenes de las exportaciones manufactureras, así como las perspectivas de venta para 1989 que los exportadores tenían en el momento de realizar esta encuesta.

A. Tendencias recientes de los precios externos

En el 45% de los casos encuestados (véase Cuadro 24), la tendencia de los precios externos fue creciente, mientras que en el 64% ha sido estable. En los sectores de plásticos y caucho (sogas de polipropileno y tejidos recubiertos de plástico), cuero, artes gráficas (papel, cartón, libros, revistas, historietas gráficas, etc.), maquinaria, equipos y aparatos (acuotubulares, centrífugas, trilladoras, etc.) y materia de transporte se presentaron claramente precios crecientes.

CUADRO 24

Tendencia de los precios externos

Respuestas	Frecuencias absolutas	% Relativo	% Relativo según valor 1986
Crecientes	84	45	61
Decrecientes	37	20	13
Estables	65	35	25

Fuente: Encuesta Banco de la República.

Los bienes en los cuales la tendencia de los precios externos fue decreciente son los productos derivados del cacao en alimentos, el amoníaco, los insecticidas, fungicidas y desinfectantes en químicos, la fibra-lana de vidrio en minerales no metálicos, y los discos y fonocaptos para tocadiscos en artículos y aparatos de música.

B. Tendencias de los volúmenes exportados

Como se observa en el Cuadro 25, los volúmenes exportados en su mayoría han venido creciendo en los últimos años (en el 58% de los casos). Las excepciones son los productos de plástico y caucho (llantas, tejidos recubiertos de plástico), de químicos (poliestirenos), de minerales no metálicos (fibra-lana de vidrio) y algunas confecciones como pañuelos y guantes. Dicha disminución se explica, en muchos casos, por restricciones cambiarias y cuantitativas en los países del Grupo Andino.

CUADRO 25

Tendencia de los volúmenes exportados

Respuestas	Frecuencias absolutas	% Relativo	% Relativo según valor
Crecientes	109	58	44
Decrecientes	16	9	14
Estables	61	33	41

Fuente: Encuesta Banco de la República

Conviene anotar que en la mayoría de los casos en los cuales los volúmenes cayeron, los precios externos subieron, con lo cual no se aprecian disminuciones importantes en los valores exportados de estos productos.

C. Perspectivas para 1989

Como se dijo al comienzo, la pregunta final de la encuesta se refiere al crecimiento esperado de las ventas del exportador. Igualmente, se le preguntó a este cuál era la proyección de la exportación total del producto a nivel nacional.

Con base en los resultados de esta encuesta y algunas entrevistas adicionales con miembros de los principales gremios exportadores, se mencionan a continuación los resultados esperados para los sectores principales.

Del sector alimentos, bebidas y tabaco se espera un incremento en 1989 respecto a 1988 superior al 20%, comportamiento explicado fundamentalmente por los extractos y esencias de café. A su vez, del sector hilados y tejidos se tiene como expectativa un incremento no superior al 8%, situación que no compensa la caída registrada en 1988, -8.8% (véase Cuadro 1). En el sector de las confecciones podría registrarse en 1989 un crecimiento cercano al 17%, variación sustancialmente inferior a la anotada en 1988, 77.2%. Los exportadores del sector plástico-caucho tienen la expectativa de obtener un incremento en 1989 del 16%, cifra muy superior al avance de 1988 (-6.3%). A su vez, los sectores de cueros y sus manufacturas y de químicos, manifiestan continuar su crecimiento en el presente año a tasas del 22% y 26%, respectivamente, destacándose por lo

tanto, el incremento esperado en este último sector. Las exportaciones de productos editoriales podrían obtener un crecimiento en este año del 15%, avance que alivia la caída anotada en 1988 de 8.9%. Igualmente, de los minerales no metálicos se estima un incremento del 10%, porcentaje que ajustaría también los resultados del año anterior.

Los pronósticos anteriores, sumados a las estimaciones de los demás sectores económicos del ramo, nos permiten prever un escenario alentador para las exportaciones manufactureras en 1989, con un crecimiento cercano al 15%. Naturalmente, este estimativo está basado en las expectativas del sector privado en el momento de elaborar la encuesta, las cuales obviamente no contemplan sucesos inesperados en los mercados externos y en las condiciones internas durante el primer semestre de 1989. Sin embargo, consideramos que este es un excelente indicador del clima y perspectivas de corto plazo del sector, por lo cual se recomienda continuar haciendo este tipo de encuesta una vez al año.

VI. Anotaciones finales

De los resultados de este estudio se desprenden algunas conclusiones importantes respecto a los factores que han originado dicho comportamiento, y respecto a las características y estructura actual del sector exportador de manufacturas. En esta última sección se hará un resumen de estos puntos, así como una serie de reflexiones de carácter muy general en torno a las implicaciones que dichos resultados tienen sobre la formulación de políticas de corto y largo plazo, y relativas a la percepción que se tiene del estado de desarrollo del sector exportador de manufacturas.

A. Determinantes de corto plazo

De este estudio se puede concluir que a diferencia de lo que sucede con algunas exportaciones agrícolas, las de origen industrial (salvo casos muy excepcionales) *no* son un residuo de la producción destinada inicialmente al mercado interno; son el resultado de decisiones explícitas por parte de los empresarios de producir para vender en los mercados externos. Por lo tanto, el auge observado en las ventas externas hasta 1988 no es el resultado de una caída inesperada en la demanda interna de estos productos, a

pesar de que a finales de dicho año comenzó a observarse una pérdida de dinamismo en la economía. Las variables relevantes para explicar el comportamiento de estas exportaciones son entonces aquellas que afectan directamente las decisiones *ex-ante* de los empresarios ⁽¹²⁾.

Es evidente que el factor principal que ha incidido sobre las decisiones de los empresarios en los últimos años es el viraje que se le ha dado a la política cambiaria a partir de 1985. Desde que el gobierno decidió eliminar el rezago cambiario y mantener estable el nivel del tipo de cambio real, las condiciones de corto plazo cambiaron radicalmente para los exportadores; los precios relativos aumentaron en favor de las exportaciones, haciendo más rentable esta actividad. Naturalmente, la demanda externa y la capacidad instalada han permitido que esta mayor rentabilidad potencial pueda hacerse efectiva mediante mayores exportaciones.

El argumento anterior se comprueba por el hecho de que en la actualidad, a diferencia de los primeros años de la década presente, ningún exportador (al

menos dentro de los encuestados en este estudio) señaló al nivel de la tasa de cambio como obstáculo para el crecimiento de su actividad. Incluso, salvo algunas quejas respecto al elevado nivel e inestabilidad de la tasa de interés del crédito para exportación, no se menciona la necesidad de incrementar los subsidios de tipo crediticio o tributario como una prioridad dentro de la larga lista de solicitudes o requerimientos del sector exportador para estimular su producción.

En lo que se refiere al monto de Crédito de Fomento, las cifras correspondientes a la Cartera de PROEXPO son evidencia de que el comportamiento de esta variable no ha sido un factor limitante para el crecimiento de las exportaciones manufacturadas. Como se puede observar en el Cuadro 26, el total de Crédito de Fomento otor-

(12) El hecho de que se haya encontrado que las exportaciones industriales no son excedentes, no significa que los exportadores no tengan en cuenta el tamaño de la demanda doméstica y los precios internos para formular sus planes de exportación.

CUADRO 26
Desembolsos totales de crédito por parte de PROEXPO

(Millones de \$)

	Fin de:		Var. 1987/1988	Enero/Mayo		
	1987	1988		1988	1989	Var. 1988/1989
	Sector agrícola	33.917	50.596	49.2	20.584	21.742
Sector pecuario	7.260	7.851	8.2	3.034	5.284	74.2
Sector agroindustrial	7.295	7.751	6.3	2.462	4.523	83.7
Sector minero (1)	9.712	16.384	36.4	9.619	4.895	-49.1
Sector industrial	71.672	90.617	26.4	31.833	51.383	61.4
Químicos	22.834	29.894	30.9	11.280	15.075	33.6
Textiles	7.302	4.536	-37.9	1.779	7.520	322.7
Confecciones	3.867	6.352	64.3	1.752	5.381	207.1
Cuero y sus manufacturas	8.980	11.248	25.3	4.090	5.220	27.7
Papel e industria editorial	7.809	10.434	33.6	4.022	2.986	-25.8
Metalmecánico	12.358	17.097	38.3	5.014	7.521	50.0
Materiales de construcción	4.471	4.707	5.3	1.924	2.213	15.0
Madera y sus manufacturas	682	1.398	105.0	559	1.080	93.2
Artesanías y otras manufacturas	2.585	2.840	9.9	724	966	33.4
Las demás	784	2.111	169.3	689	3.421	396.5
Total sectores	129.856	173.199	33.4	67.532	87.827	30.1

(1) Incluye ferróniquei.

Fuente: PROEXPO - Departamento de Cartera.

gado al Sector Exportador Industrial experimentó un incremento del 26.4% en 1988, y en lo corrido de 1989 dicha cifra continúa por encima del 60% anual.

El valor de los desembolsos durante 1988 equivale aproximadamente al 35% del valor total de exportaciones industriales en dicho año. Una parte importante de dichos créditos, además, se destinó a la financiación de inversión fija (véase Cuadro 27) con condiciones muy favorables en materia de plazos⁽¹³⁾.

En cuanto a las recomendaciones de política cambiaria y comercial de corto plazo, del estudio realizado se desprende que una vez corregida la distorsión de precios relativos causada por una tasa de cambio sobrevaluada, es necesario reorientar la atención del gobierno hacia una mayor eficiencia y

coordinación de las entidades encargadas de reglamentar, fiscalizar y administrar las operaciones relacionadas con el comercio exterior.

En otras palabras, a juzgar por las respuestas de los exportadores, el problema prioritario ya no parece ser el monto mismo de los subsidios o el nivel del tipo de cambio, sino la ineficiencia en la administración de los primeros y las trabas, demoras y falta de coordinación entre los trámites realizados por la Aduana, el INCOMEX, PROEXPO y el Banco de la República. En particular, dentro de las empresas

(13) Para financiación de inversión fija en proyectos de tardío rendimiento, se dan ocho años de plazo incluidos tres de gracia, mientras que aquellos que no son de tardío rendimiento reciben cinco años incluidos dos de gracia.

CUADRO 27

PROEXPO

Desembolsos de crédito de fomento para inversión fija en el sector exportador

(Millones de \$)

	1987	1988	Var. % 1987/1989	Enero/Mayo		Var. % 1988/1989
				1988	1989	
Sector agrícola	1.654	2.427	46.7	765	1.541	101.4
Sector pecuario	2.000	1.447	-27.7	397	762	91.9
Sector agroindustrial	163	341	109.2	215	58	-73.0
Sector minero	0	6.212	—	6.212	105	-98.3
Sector industrial	1.316	4.133	214.1	2.159	3.366	55.9
Químicos	501	1.958	290.8	1.260	461	-63.4
Textiles	218	0	—	0	533	—
Confecciones	0	127	—	0	428	—
Cuero y sus manufacturas	13	15	15.4	0	136	—
Papel e industria editorial	0	696	—	580	76	-86.9
Metalmecánico	29	377	1.200.0	144	403	179.8
Materiales de construcción	300	520	73.3	0	0	—
Madera y sus manufacturas	0	15	—	0	46	—
Artesanías y otras manufacturas	170	7	-95.9	0	0	—
Las demás	85	418	391.2	175	1.263	621.7
Total sectores	5.133	14.560	183.7	9.748	5.832	-40.2

Fuente: PROEXPO - Departamento de Cartera.

encuestadas que utilizan o aspiran a entrar dentro del esquema del Plan Vallejo, se presentaron quejas respecto a la demora en la expedición de licencias de importación y falta de claridad y/o racionalidad en la definición de los productos que tienen acceso a dicho esquema. De esta manera, como analizaremos luego, también se hace necesaria una reestructuración de la política de importaciones, tarea que ya ha comenzado el gobierno.

A pesar de la gran elasticidad que han mostrado las exportaciones menores a la tasa de cambio, como ya lo ha expresado el Banco varias veces, la eliminación de obstáculos como la escasez de crédito o una tasa de cambio sobrevaluada es una condición necesaria para el despegue del sector exportador, pero no suficiente para que este se consolide en el largo plazo, adquiera una dinámica propia, incremente su eficiencia y genere recursos para su continua expansión y modernización. Para ello se requiere una serie de condiciones tanto de tipo macroeconómico como relativas al manejo interno de las firmas exportadoras, que permitan la generación de economías de escala, aumento en la productividad de los factores y reducción en los costos de operación. Si bien las autoridades no pueden controlar totalmente los procesos y decisiones a nivel microeconómico, las políticas fiscal y comercial juegan un papel crucial en la creación de dichas condiciones. En particular, debe existir una estrecha coordinación entre la política de exportaciones y la de importaciones; la creación y perfeccionamiento de sistemas especiales de importación como el Plan Vallejo, vía la reducción de aranceles y restricciones cuantitativas sobre importaciones necesarias para la producción de bienes exportados, contribuyen en forma fundamental a volver más competitivos los bienes exportables.

Pese al auge experimentado por las exportaciones industriales no es claro que en Colombia estén dadas todas las condiciones para el mantenimiento de desarrollo exportador. En el mediano y largo plazo empezarán a sentirse los efectos de ciertos obstáculos estructurales de la economía colombiana, si no se induce rápidamente un proceso de eliminación de los mismos.

Por una parte, como lo expresaron directamente los exportadores encuestados, resulta indispensable la eliminación en el mediano plazo de problemas estructurales en otros sectores que en la actualidad representan cuellos de botella y pueden llegar a obstaculizar seriamente el desarrollo futuro del sec-

tor. Igualmente, se requiere un mayor esfuerzo de integración entre Colombia y los países con que comercia, de tal manera que se amplíen las posibilidades de penetración en nuevos mercados que hoy en día se encuentran muy protegidos.

Por otra parte, el sector exportador colombiano se encuentra todavía en un grado relativamente incipiente de desarrollo y especialización, al menos si se le compara con el observado en los principales países que compiten con Colombia en los mercados externos (Brasil y los Países del Sudeste Asiático fundamentalmente). Para aumentar la productividad y desarrollo tecnológico, se requiere un proceso de reestructuración de las empresas exportadoras, el cual puede acelerarse mediante políticas de estímulo adecuadas.

B. Determinantes de mediano plazo

Dentro del primer grupo de obstáculos, el principal y el que debe recibir inmediata atención por parte de las autoridades encargadas de estimular el crecimiento de las exportaciones, es el relacionado con el transporte de mercancías, dentro y fuera de las fronteras del país. Existe un consenso generalizado respecto a la necesidad de mejorar la infraestructura de vías terrestres, así como las condiciones de seguridad en ellas, de ampliar la infraestructura portuaria (tanto marítima como aérea) y de incrementar la eficiencia, frecuencia y disponibilidad de los servicios de transporte internacional marítimo y aéreo.

La estrechez e ineficiencia de los puertos marítimos colombianos, así como la escasez de naves colombianas, ha implicado que cada vez se recurra más al transporte aéreo de carga, cuyos costos naturalmente son muy superiores a los del transporte marítimo (véase los Cuadros 28 y 29)⁽¹⁴⁾. En cuanto al costo del transporte, en esta coyuntura de exceso de demanda de este servicio existe un conflicto entre dos objetivos de política: por una parte, es deseable que dicho costo no se eleve demasiado para no afectar negativamente la competitividad de las exportaciones y, por otra, es necesario que la operación de las compañías transportadoras sea rentable y eficiente, para lo cual quizás es deseable una revisión a las políticas de transporte.

(14) En la actualidad, aproximadamente el 90% del comercio internacional colombiano se realiza por medio del transporte marítimo, en donde 2/3 partes corresponden a importaciones y el resto a exportaciones.

CUADRO 28

Valor promedio de fletes de transporte marítimo desde Colombia

(Dólares por kilogramo)

Destino:	Café			Productos varios (1)		
	1980	1985	1988	1980	1985	1988
Estados Unidos116	.143	.149	.119	.145	.135
Europa147	.134	.156	.123	.113	.120
Caribe146	.120	.108	.104	.119	.120

(1) Banano, algodón, ferroniquel y otros productos diferentes de café.

Fuente: Flota Mercante Grancolombiana — Gerencia Financiera.

CUADRO 29

Tarifas de transporte aéreo de carga (1)

(Dólares por kilogramo)

Destino	Peso mínimo 45-100 kg.		Peso mínimo 500 kg.	
	Diciembre - 1985	Octubre - 1988	Diciembre - 1985	Octubre - 1988
Berlín	11.09	9.0	4.04	3.41
Bruselas	11.13	9.0	4.16	3.41
Caracas	2.27	2.27	1.14	1.14
Dublin	10.85	9.0	4.62	3.41
Hamburgo	11.09	9.0	4.04	3.41
Londres	10.85	9.0	4.62	3.41
Madrid	10.85	9.0	4.10	3.41
París	11.13	9.0	4.16	3.41
Quito	1.62	1.62	0.89	0.89
Río de Janeiro	5.24	5.24	2.48	2.48
Roma	11.81	9.0	4.25	3.41
Santiago	4.75	4.75	2.34	2.34
Tokyo	12.56	12.56	6.11	6.11
Lima	2.61	2.61	1.30	1.30
Buenos Aires	5.23	5.23	2.78	2.78
Oslo	11.90	9.24	4.42	3.65
Miami	3.43	2.21	1.62	1.00*
New York	3.76	2.38	1.89	1.07*

* Dato correspondiente a diciembre de 1987.

(1) Origen Bogotá.

Fuente: The Air Cargo Tariff Nos. 53 y 70.

Es necesaria una pronta evaluación de las necesidades de ensanche en la capacidad portuaria del país; máxime si, aunado al crecimiento de las importaciones y exportaciones menores, la reciente descolgada de los precios del café exige que Colombia aumente considerablemente el volumen de exportaciones del grano para no reducir tan drásticamente el valor de los ingresos por este concepto.

En este sentido, la construcción de un nuevo terminal de carga aéreo en el aeropuerto de Bogotá, y la inversión de aproximadamente 20 millones de dólares en el puerto de contenedores de Cartagena, constituyen movimientos favorables para la eliminación de cuellos de botella en este campo.

El segundo gran problema de mediano plazo es el proteccionismo de los países compradores. Las autoridades deben continuar sus esfuerzos por crear acuerdos de integración con los países miembros de la ALADI, particularmente con aquellos (como Brasil) con los que Colombia tiene un creciente déficit comercial. Igualmente, se hace necesaria una mayor coordinación de las políticas cambiarias entre ellos.

Es importante señalar la gran importancia que continúa teniendo el mercado estadounidense para nuestras exportaciones, a pesar del proceso de diversificación que ellas han experimentado en los últimos años. Este país constituye el principal mercado en todos los sectores exceptuando el de Químicos, Metales Comunes y Material de Transporte. La diversificación es importante a todo nivel, ya que los costos asociados con cambios inesperados en las políticas cambiarias y comerciales de otros países son mucho mayores, si se depende de un solo mercado. Por ello, es importante estimular la apertura de nuevos mercados.

C. Factores de largo plazo

Incluso si en el mediano plazo se lograran remover exitosamente las trabas mencionadas, subsisten varios puntos débiles al interior de nuestro sector de exportaciones manufactureras, la mayoría de los cuales caracterizan a la industria colombiana como un todo.

Un resultado preocupante de la encuesta es que, pese a que el tipo de cambio del peso colombiano es bastante favorable, en el 30% de los casos, los productos colombianos tienen precios más altos que los de los exportadores competidores (ello se presenta incluso en sectores bastante protegidos como los de

Hilados y Confecciones). Únicamente en el 14% de los casos se encuentra que el producto colombiano tiene una verdadera ventaja comparativa.

Descontando el efecto de los costos de transporte, ello nos remite al problema de la productividad en la industria colombiana. Mientras no haya signos de que se están produciendo cambios importantes en la estructura productiva, tendientes a incrementar la eficiencia y modernizar los métodos y equipos, no puede esperarse un incremento estable y continuado de las exportaciones manufactureras en el largo plazo. Igualmente, debe observarse una creciente inversión en investigación sobre aspectos relacionados con el mercadeo y con las técnicas de producción, así como una creciente especialización.

A raíz del análisis de los resultados de la encuesta, y de las apreciaciones de los encuestadores que visitaron las empresas, no hay evidencia de que se está conformando un sector exportador nuevo, moderno y con un alto grado de especialización en las ventas externas. Quizás las únicas excepciones se encuentran en los sectores de manufacturas de cuero, químicos y confecciones. Los siguientes resultados fundamentan la anterior afirmación.

— La estructura de las exportaciones manufactureras, en lo concerniente a la distribución de su empleo y producción por sectores económicos y por regiones geográficas es muy similar a la estructura tradicional de la industria colombiana. El valor de las exportaciones de empresas nuevas es todavía muy pequeño.

— El sector exportador, al igual que toda la industria colombiana, es altamente concentrado; ello es cierto tanto a nivel de empresas como de productos; es así como el 50% del valor exportado lo explican únicamente 10 productos y 12 empresas.

— En el 70% de los casos encuestados se encontró que el producto exportado no presenta diferencias de calidad significativas con respecto a su homólogo destinado al mercado interno.

— El porcentaje de exportadores productores dedicados única y exclusivamente a la actividad exportadora es inferior al 15%. Igualmente, es mínima la participación de empresas comercializadoras.

Por todo lo anterior, aunque no debe despreciarse el reciente fenómeno de surgimiento de nuevas empresas exportadoras pequeñas en sectores no tradicionales, no es exagerado afirmar que el grueso de las

exportaciones industriales son realizadas aun por las grandes empresas existentes en el país desde hace varias décadas; dadas las condiciones de corto plazo favorables para ello, estas empresas han encontrado más rentable orientar la expansión de su producción hacia los mercados externos.

Aunque no existe ninguna razón para pensar que lo anterior es indeseable en sí mismo, no puede afirmarse en forma generalizada que el incremento observado en las exportaciones manufactureras es la manifestación del surgimiento de una nueva economía especializada. Quizás es sólo el comienzo, si se crean las condiciones de largo plazo para ello, de un proceso de cambio estructural en la industria colombiana que requiere de por lo menos los siguientes elementos:

1. Continuidad en la política cambiaria.

2. Incremento en la productividad y modernización del aparato productivo, para lo cual se requiere, entre otros factores:

— Eliminación gradual del proteccionismo y barreras arancelarias y consistencia entre las políticas de importación y exportación.

— Generar economías de escala y de especialización en el sector.

— Apoyo estatal a la actividad de investigación tecnológica y de mercadeo.

3. Eliminación de cuellos de botella en el sector de transporte y puertos.

4. Mayor integración en los mercados mundiales y particularmente en los latinoamericanos.

5. Mayor diversificación y penetración en dichos mercados.