

---

**COMERCIO, EMPLEO Y  
SALARIOS EN COLOMBIA:  
TEORÍA Y EVIDENCIA EMPÍRICA**

---

Philippe De Lombaerde

Profesor y miembro del GREI, Escuela de Economía, Universidad Nacional. E-mail: [plombaer@bacata.usc.unal.edu.co](mailto:plombaer@bacata.usc.unal.edu.co). El autor agradece los comentarios de José Guillermo García, Beethoven Herrera y Carolina Méndez. Este artículo fue recibido el 1 de abril de 2002, y fue aprobado por el Comité Editorial del 16 de abril de 2002.

## Resumen

De Lombaerde, Philippe. "Comercio, empleo y salarios en Colombia: Teoría y evidencia empírica", Cuadernos de Economía, v. xxi, n. 36, Bogotá, 2002, páginas 245-265

El autor parte de la observación de que el debate académico sobre la apertura en Colombia es un debate demasiado polarizado, y sostiene que se requiere una combinación de teorías y de enfoques para poder analizar el tema, y un mayor énfasis en el análisis empírico. Con base en un análisis de la evidencia disponible hasta el momento, llega a las siguientes conclusiones: i) es la combinación de políticas de apertura, por un lado, y las tendencias en materia del cambio tecnológico y de los cambios a nivel de los factores de producción, por otro, que explica el comportamiento de las variables comerciales, laborales y de la producción; ii) aunque ciertos flujos comerciales responden a la lógica de los modelos clásicos y neoclásicos, los efectos de la apertura en su conjunto no se captan en ellos; iii) en cuanto a la formulación de políticas industriales y comerciales alternativas, deben sustentarse teórica y empíricamente, y deben estar acompañadas por un análisis detallado de los costos y beneficios económicos y sociales y de los efectos redistributivos; iv) no hay duda de que la apertura esté relacionada con los movimientos adversos en el empleo y en los salarios en los 90.

**Palabras clave:** liberalización comercial, empleo, salarios, teoría del comercio, Colombia

## Abstract

De Lombaerde, Philippe. "Trade, Employment and Wages in Colombia: Theory and Empirical Evidence", Cuadernos de Economía, v. xxi, n. 36, Bogotá, 2002, pages 245-265

The author observes that the academic debate about trade liberalization in Colombia is too polarized and argues that a combination of theories and approaches is needed to analyze the issue of trade liberalization and more emphasis in empirical research. From the analysis of the available evidence, the author reaches the following conclusions: i) it is the combination of trade liberalizing policies, on the one hand, and the tendencies in terms of technological change, on the other, that explain the behavior of trade, labor and production variables; ii) although certain trade flows respond to the (neo-)classical logic, the effects of trade liberalization, as a whole, cannot be fully understood by them; iii) as far as the formulation of alternative industrial and trade policies is concerned, these should be theoretically and empirically founded and should be accompanied by a detailed analysis of its economic and social costs and benefits and of its redistributive effects; iv) without any doubt, trade liberalization in Colombia contributed to the adverse evolution of employment and wages in the 90s.

**Key words:** trade liberalization, employment, wages, trade theory, Colombia.

## INTRODUCCIÓN

Los análisis de los efectos de la apertura comercial colombiana sobre la actividad industrial, los ingresos y la distribución de los ingresos parten muchas veces, y de manera acrítica, de unos hechos estilizados:

- el comercio exterior de Colombia es de tipo Norte-Sur;
- frente a sus socios comerciales, Colombia muestra una abundancia relativa del factor trabajo;
- frente a sus socios comerciales, Colombia se caracteriza por una abundancia relativa de trabajo no calificado; y
- a comienzos de los años noventa el modelo de sustitución de importaciones fue sustituido por un modelo de apertura.

Con base en estos hechos estilizados, las teorías clásicas y neoclásicas del comercio parecerían constituir un marco teórico adecuado para las investigaciones sobre la apertura y sus efectos sobre los ingresos y para la formulación de políticas.

Los estudios empíricos muestran, sin embargo, que la validez de esas teorías no es tan evidente y que la dirección y la magnitud de los efectos de la apertura comercial, por consiguiente, no siempre son las esperadas. En los años noventa, se presentan indicios de una desindustrialización de la economía colombiana que afecta más a los sectores intensivos en trabajo no calificado [Mesa y Gutiérrez 1996, 21; Sarmiento Palacio 2000, cap. 2; Fernández y Martín 2000, 5; Arango *et al.* 2000, 291-297], de mayores intensidades en el uso de trabajo calificado en la mayoría de los sectores industriales [Mesa y Gutiérrez 1996, 24; Hernández 2001, 4-5], y de una tendencia al aumento de la brecha salarial por nivel educativo (contraria a la tendencia en los años setenta y ochenta) [Mesa y Gutiérrez 1996, 24; Nuñez y Sánchez 1998; Flórez 2001, 52; Echavarría 2001, 70; Ramírez Gómez 2001, 498-499].

Esto hace que se necesiten explicaciones alternativas o una combinación ecléctica de diferentes explicaciones teóricas. Y me inclinaría hacia esta segunda opción.

Ahora, el problema para el analista no consiste solamente en las deficiencias inherentes de los modelos, donde sobresalen los supuestos restrictivos; también tiene que ver con la percepción de la realidad. Es importante no perder de vista los hechos detrás de los hechos estilizados. Mencionaré solamente dos aspectos relevantes. Primero, es importante observar y entender que el comercio exterior colombiano es parcialmente de tipo Sur-Sur; durante los noventa el comercio intra-CAN (sobre todo con Venezuela y Ecuador) ha sido particularmente dinámico –Mesa *et al.* [2000] y Rocha y Sánchez [2000]–. La participación del comercio Sur-Sur en el comercio externo total de Colombia sobrepasa el 30% a mediados de los noventa. Segundo, es más adecuado hablar de mezclas de políticas que de modelos. No es pertinente hablar de un modelo de apertura, y por extensión, de un modelo de sustitución de importaciones, porque los elementos distintivos de los modelos no son puros, porque están basados en postulados de racionalidad que no son válidos, y porque su aplicación siempre presenta inconsistencias importantes [González 2001, 401-408].<sup>1</sup>

A continuación haremos una revisión de la literatura sobre los efectos de la apertura en Colombia sobre la actividad industrial, el empleo y los salarios en los años noventa para identificar que tanto dicen las teorías sobre la realidad colombiana, y viceversa.

## EL MODELO HOS, LA BRECHA SALARIAL Y LA HIPÓTESIS DEL COMERCIO PROMOTOR DE LA CALIFICACIÓN

Hay varios estudios que evaluaron la validez del modelo teórico Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS). Estos estudios se basaron no tanto en el modelo en su formulación original, comprobando las predicciones del modelo frente al segundo hecho estilizado, pero más bien tomaron como referente un modelo con trabajo calificado y no calificado como factores de producción relevantes.

<sup>1</sup> Aunque no se puede desconocer, por supuesto, que los modelos pueden contribuir a entender la lógica detrás de las políticas.

Esto es consistente con los enfoques de Krugman [1979] y Wood [1994], según los cuales los patrones de comercio internacional, sobre todo en los sectores industriales, se explican principalmente por el factor trabajo, dada la alta movilidad internacional del factor capital y de la tecnología.

Con base en el modelo HOS ajustado, las expectativas acerca de los efectos de la apertura en un país como Colombia son: un aumento relativo en los salarios de los trabajadores no calificados (el factor abundante), una disminución relativa de los salarios de los trabajadores calificados (el factor escaso), una disminución de la brecha salarial entre unos y otros, y una expansión absoluta y relativa de los sectores intensivos en trabajo no calificado. Para su contraste empírico analizaremos los resultados de algunas investigaciones que vinculan de manera explícita la dispersión de salarios en Colombia al tema de la apertura.

Robbins [1996a] utiliza datos para el período 1976-1989, y constata que el *boom* exportador después de la devaluación de 1985, contrario a las expectativas, coincide con un aumento en la demanda relativa de trabajo calificado. Las regresiones efectuadas para seis países, incluyendo a Colombia, revelan que las variables que explican las fluctuaciones de la demanda relativa de trabajo calificado son esencialmente el logaritmo del PIB y el logaritmo del *stock* de capital importado [Robbins 1996b, 322-326]. Según el autor, estos resultados corroboran la hipótesis del Comercio Promotor de la Calificación, propuesta originalmente para el caso chileno.

Mesa y Gutiérrez [1996] investigaron el efecto de la apertura en los salarios y en los niveles de empleo de los trabajadores calificados de la industria en el período 1990-1994. Parten también del marco teórico dado por el modelo HOS y utilizan la metodología de Sachs y Shatz [1994] para simular los efectos del comercio sobre el empleo, a través de un efecto hipotético de sustitución de importaciones. Esto les permite establecer una relación entre la variación de las importaciones netas y la variación en el empleo, independientemente del efecto relacionado con la revaluación del tipo de cambio real.

Los desequilibrios comerciales y los grados de penetración de las importaciones por ramas explican los efectos correspondientes sobre el empleo. En promedio, calcularon que entre 1990 y 1994, se perdió algo más del 10% del empleo industrial. De acuerdo con el modelo HOS, las ramas con los mayores desequilibrios comerciales eran las de mayor pérdida de empleo y la mayor reducción del precio de los bienes, y, por consiguiente, se podía esperar una reducción en el precio del factor que se utilizaba de manera intensiva en

esas ramas. Contrario a las expectativas, la brecha salarial real por calificación laboral se amplió. Anotan además que el aumento de los precios de los bienes en los sectores exportadores, consistente con el modelo HOS, se dio solamente a partir de 1995, y por esta razón, la primera mitad de los noventa se caracteriza por un deterioro en los términos de intercambio.

Los resultados inesperados sobre el empleo y los salarios de los trabajadores no calificados se deben, según los autores, parcialmente a la creciente importancia del comercio sur-sur y la competencia de países en los sectores intensivos en mano de obra no calificada. Esto es, por supuesto, no incompatible con el modelo HOS. Encontraron que, paradójicamente, el comercio intra-industrial se intensificó en los sectores intensivos en trabajo no calificado.

Fernández y Martín [2000] actualizaron el trabajo de Mesa y Gutiérrez; aplicaron la misma metodología pero ampliaron el período a 1997. Los resultados de esta investigación aparentemente son más acordes con la teoría neoclásica del comercio: serían los trabajadores calificados los más afectados por la apertura, el factor escaso en Colombia. Los mayores grados de penetración de las importaciones se obtuvieron en las ramas más intensivas en trabajo calificado. Consistente con lo anterior, observaron que para el final del período estudiado, la brecha salarial mostró nuevamente una tendencia hacia la baja.

De todos modos, debe observarse que los períodos estudiados son relativamente cortos, y que los efectos de reasignación y (re)distribución pueden ser de más largo plazo.

### UN MODELO RICARDIANO AJUSTADO Y LA VISIÓN "CRÍTICA" DE LA APERTURA

Sarmiento Palacio [2000] sostiene que con algunos ajustes (realistas) al modelo de Ricardo (bienes compartidos, débil demanda mundial de bienes con ventaja comparativa en Colombia, economías de escala), este deja de producir resultados robustos. La apertura conlleva entonces a mayores diferencias salariales entre países y son las ventajas absolutas, y no las comparativas, las que son las relevantes. Si no se acude a alzas selectivas de los aranceles (sobre las importaciones de bienes finales), las únicas opciones son, una disminución en los salarios nominales o una devaluación para contrarrestar el aumento del salario real en términos de los bienes antes protegidos que ven disminuir su precio. Con bienes producidos tanto en el Norte como en el

Sur (Colombia), los avances tecnológicos en el Norte hacen crecer las importaciones en Colombia (desplazando así la producción local; y de ahí la tesis de la desindustrialización) o tienen que ser compensados por bajas en los salarios reales colombianos. La apertura genera desempleo, agrava el déficit comercial y hace más rentable la producción de bienes no transables; las ganancias del comercio son muy modestas o inexistentes. La apertura desplaza mano de obra no calificada, hace la distribución de ingresos más inequitativa, tanto entre capital y trabajo, como entre trabajo calificado y no calificado. Para Sarmiento, la protección selectiva (en los sectores de bienes finales e intermedios, producidos tanto por Colombia como por sus socios comerciales) es la única manera para proteger el empleo, el salario real y dejar inmodificados los términos de intercambio.<sup>2</sup> Además, la protección no se opone al aumento de la productividad.

### MODELOS COMBINADOS: VENTAJAS COMPARATIVAS, ECONOMÍAS DE ESCALA, Y ESTRUCTURAS DE COSTOS COMPLEJAS

En los documentos compilados por Rocha y Olarreaga [2000], a raíz del seminario "Políticas Comerciales y Desarrollo Industrial" organizado por la Universidad del Rosario y el Banco Mundial en 1999, encontramos una lectura diferente (pro-aperturista) de los hechos. Para la mayoría de estos autores la desindustrialización, que como tal no se niega, no está relacionada con la desgravación de las importaciones, pero sí con la revaluación cambiaria sostenida.<sup>3</sup> Aceptan que para explicar los efectos de la apertura en el sector industrial, los modelos de comercio tradicionales (Ricardo, HOS) no son completamente adecuados. Los modelos que presentan, combinan las ventajas comparativas (dinámicas), las economías de escala, y los ajustes en las estructuras de costos (costos laborales, insumos intermedios) y la existencia de acuerdos comerciales regionales, y predicen una expansión del sector industrial con apertura (pero sin revaluación), sobre todo en sectores no intensivos en trabajo [Arango *et al.* 2000].<sup>4</sup>

<sup>2</sup> Sarmiento Palacio [2000, 63] propone complementar estas medidas de política comercial con subsidios al empleo o a la nómina para neutralizar el estímulo a la producción con alto componente importado y mayor protección efectiva, como resultado de la estructura arancelaria.

<sup>3</sup> En la literatura no se analizan los efectos directos de la revaluación/devaluación sobre la distribución de los ingresos.

<sup>4</sup> Se basa en Arango *et al.* [1998].

Los estudios empíricos muestran, independientemente de la desindustrialización, una tendencia hacia la modernización y la reconversión, un aumento de las escalas de producción, y aumentos en la productividad total de factores en los sectores expuestos a la apertura [Mesa *et al.* 2000; Echavarría 2000, 230-231].<sup>5</sup> Mesa *et al.* [2000] observan que las exportaciones industriales intensivas en trabajo calificado han sido las más dinámicas con la apertura.<sup>6</sup> Rocha y Sánchez [2000] encuentran que las exportaciones se concentran en las empresas de mayor tamaño, mientras que existe una relación inversa entre el tamaño de la empresa y la vocación exportadora. Los resultados de las encuestas realizadas por Fedesarrollo entre exportadores indican que la actividad exportadora trae beneficios relacionados con la producción a mayor escala, la especialización, la adopción de nuevas tecnologías productivas, y el aprendizaje en los mercados de exportación [Echavarría 2000, 222-225].

El efecto sobre las escalas de producción aparentemente no implica necesariamente mayores niveles de concentración industrial. Arango *et al.* [1998] encuentran una tendencia hacia la disminución del poder de mercado de las empresas industriales en los noventa, como resultado de la apertura comercial. Ubican las mayores reducciones en el poder de mercado en los sectores de bienes de consumo liviano y de bienes de consumo intermedio.

Los trabajos de Clerides *et al.* [1996], Roberts y Tybout [1997] y Mesa *et al.* [2000] confirman la existencia de costos sumergidos en la actividad exportadora colombiana. Los costos sumergidos y la incertidumbre acerca de los rendimientos futuros esperados netos explican el fenómeno de "histéresis" en las empresas exportadoras. Esto hace que en períodos de revaluación, como en la primera mitad de los años noventa en Colombia, las empresas no salen inmediatamente del mercado pero prefieren esperar y observar la evolución del tipo de cambio real. En períodos de devaluación, en contraste, las empresas no deciden expandir su capacidad productiva inmediatamente, pero también prefieren esperar mayor información. La existencia de costos sumergidos suavizó también la transición del período de sustitución de importaciones a la apertura: son en su mayoría las mismas empresas industriales que se dedicaban antes a la producción para el mercado doméstico que ahora se dedican a la exportación (en muchos casos, marginalmente) [Mesa *et al.* 2000]. Finalmente, este fenómeno puede ser interpretado como un

<sup>5</sup> Una versión anterior del artículo de Mesa, Cock y Jiménez se publicó como Mesa *et al.* [1999].

<sup>6</sup> Esto sería coherente con los niveles de calificación relativamente altos encontrados en Colombia frente a los niveles en los demás países andinos [Franco y De Lombaerde 2000].

argumento en contra de una apertura gradual, que proponen varios críticos de la apertura de choque.<sup>7</sup> La mayor incertidumbre que necesariamente produce una apertura gradual y selectiva que se extiende en varias administraciones, con coaliciones cambiantes, puede resultar en un comportamiento demasiado conservador por parte de los exportadores con, y esto es más importante, efectos permanentes.<sup>8</sup>

En las contribuciones al libro de Rocha y Olarreaga, no hay consenso sobre la relación entre la evolución de la productividad y las intensidades factoriales, ni sobre el impacto de la IED sobre la productividad, ni sobre la efectividad y eficiencia de las políticas de promoción a las exportaciones.<sup>9</sup> La receta pro-aperturista incluye el ajuste fiscal (que favorece bajas tasas de interés y la devaluación), la flexibilización laboral y, en general, la reducción de los sobrecostos a las exportaciones (tasa de cambio, factores de producción, infraestructura) [Rocha y Sánchez 2000].

En un artículo reciente, Restrepo evaluó empíricamente el modelo Caballero-Lyons [Restrepo 2000]. La metodología propuesta por Caballero y Lyons [1989] permite detectar y diferenciar entre los efectos de escala de la industria manufacturera a nivel agregado y por rama manufacturera. Aplicando el modelo a datos para 28 sectores a dos dígitos, Restrepo llegó a la conclusión de

<sup>7</sup> Está por verse si la discusión sobre la gradualidad todavía tenga vigencia. Como se ha podido observar en el caso colombiano, la apertura comercial se adoptó inicialmente, en febrero de 1990, como un proceso gradual (reducciones arancelarias cada seis meses). Fueron los efectos negativos de este proceso (la postergación de las importaciones por parte de las empresas) que indujeron al gobierno de tomar la decisión de reducir radical y definitivamente los aranceles en agosto de 1991. La discusión académica se está orientando más hacia las condiciones necesarias y la problemática de la selectividad de la apertura.

<sup>8</sup> En un estudio de 36 episodios de liberación comercial en 19 países, Choksi *et al.* tampoco llegan a la conclusión que la apertura gradual es superior a la apertura de choque. La evidencia se parece inclinar incluso hacia los programas de choque [Choksi *et al.* 1991, 15-19].

<sup>9</sup> Acerca de este último punto, para Echavarría [2000, 225] se justifican plenamente las políticas de promoción de exportaciones por la existencia de altos costos fijos de entrada y de externalidades importantes. Rocha y Sánchez [2000] por su parte, cuestionan seriamente la pertinencia, la eficacia y la eficiencia de las políticas de promoción. Tanto por razones de eficiencia como por razones de finanzas públicas, los autores estiman que el sector privado podría y debería asumir ciertas funciones de promoción. El esquema institucional vigente es además, según ellos, demasiado complejo. El papel del gobierno debería concentrarse en el desarrollo del recurso humano, el financiamiento externo y las estrategias comerciales.

que no existe evidencia significativa de rendimientos crecientes a escala en la industria colombiana que sean internos a cada sector. Para él, no existe evidencia entonces de que incrementar el tamaño del mercado, a través de procesos de apertura e integración pueda volver la producción manufacturera más eficiente. El autor sí encontró evidencia estadística de la existencia de una externalidad agregada positiva. Este resultado puede ser interpretado como un argumento a favor de políticas industriales pro-activas generales encaminadas hacia la promoción de un crecimiento industrial balanceado, el desarrollo de los encadenamientos intra e inter-industriales, la promoción de la actividad (y capacidad) innovadora, y la reducción de la escasez del factor humano calificado y del crédito. Los resultados no apoyan políticas industriales dirigidas hacia sectores "ganadores" que acompañan procesos de especialización compatibles con el principio de las ventajas comparativas.

## EL CAMBIO TÉCNICO

En el largo plazo, son los cambios tecnológicos, más que las variaciones o tendencias en las políticas comerciales de las economías, los que mejor explican los cambios en los mercados laborales.<sup>10</sup> El aumento relativo en el empleo y los salarios del trabajo calificado, como en el caso de Colombia en los noventa, es el resultado no solo de una recomposición de la actividad industrial sino, y de pronto más claramente, de un proceso de cambio técnico que implica un cambio en las demandas relativas de factores de producción.<sup>11</sup>

Como lo observan Mesa y Gutiérrez [1996, 20], es difícil medir con exactitud la importancia relativa de los dos factores (apertura comercial y cambio tecnológico). Es importante, sin embargo, anotar que los factores no son completamente independientes. La apertura, cuando implica una mayor exposición a la competencia, mayores importaciones de bienes de capital e inversión extranjera directa, puede incidir en el ritmo del cambio tecnológico.<sup>12</sup>

<sup>10</sup> Para el caso de los Estados Unidos ver, Berman, Bound y Griliches [1994].

<sup>11</sup> A su vez, este enfoque deja por fuera las causas del cambio técnico, las diferencias en la aplicación de nuevas tecnologías entre diferentes países, y el cambio técnico visto como una respuesta defensiva a las nuevas condiciones de competencia en Colombia.

<sup>12</sup> Ver también, Robbins [1996b, 324]. Las cifras del crecimiento de las importaciones de bienes clasificados como bienes de capital tienden a sobrestimar la importancia del fenómeno en el caso de Colombia después de la apertura.

Las encuestas realizadas por Fedesarrollo sugieren un efecto real de la apertura sobre el cambio tecnológico, la renovación de equipos y la escala de producción [Echavarría 2001, 78].

La incidencia de la apertura en el cambio tecnológico es también una de las conclusiones de la investigación de Hernández [2001] sobre el cambio técnico y sus implicaciones para el mercado factorial en la industria colombiana. El autor estima una función de costos trascendental logarítmica para analizar la demanda de factores de producción, los grados de sustitución o complementariedad entre insumos, y el cambio técnico para el período 1977-1994 y sus subperíodos, con datos de la Encuesta Anual Manufacturera. Los coeficientes del cambio tecnológico, que muestran las variaciones en el uso de insumos independientes de las variaciones en los precios relativos de los factores, son significativos en relación con todos los factores de producción para el período completo. El cambio técnico desde comienzos de los ochenta, ha sido intensivo en capital y ahorrador de trabajo no calificado.<sup>13</sup> El factor capital presenta complementariedad con todos los demás factores, pero especialmente con el trabajo calificado.<sup>14</sup> Además, a finales de los ochenta y comienzos de los noventa, la relación de complementariedad parece fortalecerse. Por lo contrario, la complementariedad entre trabajo calificado y no calificado ha disminuido con el tiempo. Hernández muestra además que la apertura causó un cambio estructural en las estructuras de costos de producción de las empresas. Coinciden los cambios en los precios relativos con la intensificación del cambio técnico, ambos factores con sesgo pro-capital y pro-trabajo calificado. Estos resultados son consistentes con la evolución de las cifras sobre empleo industrial y salarios en los noventa.

El cambio técnico que tuvo lugar en los setenta y ochenta también fue ahorrador de mano de obra no calificado, pero no amplió la brecha salarial. Según Mesa y Gutiérrez [1996, 26] esto se debió a la mayor oferta de trabajo calificado en el mercado laboral industrial.

Una parte importante (mínimo el 20%) corresponde realmente a bienes de consumo durables (parte de los PCs y de los equipos de comunicación). Y puesto que el resto está muy concentrado en material y equipo de transporte y bienes para la generación y distribución de energía, los bienes de capital dirigidos hacia la modernización tecnológica tienen una importancia reducida [Bonilla 1999a; De Lombaerde 1999; Sarmiento Palacio 2000, 48-49].

<sup>13</sup> Ver también, Pombo [1999].

<sup>14</sup> Acerca de la complementariedad entre capital y calificación laboral, ver, Griliches [1969].

## ECONOMÍA POLÍTICA DE LA APERTURA

Uno de los aspectos interesantes de los modelos neo-clásicos del comercio es su capacidad de predecir con claridad y precisión los efectos de la apertura sobre la (re-)distribución de los ingresos, y por consiguiente, de explicar la formación y el comportamiento de los grupos de interés frente a los temas de la política comercial. En este contexto, la consideración del modelo HOS y del modelo de factores específicos explica el papel crucial que juega la movilidad intersectorial de los factores en la explicación de la organización de los grupos de interés: organización por sectores o por factores. Sin embargo, a medida que estos modelos no resulten válidos, o sólo parcialmente válidos, como sugiere la evidencia empírica presentada en las secciones anteriores, el análisis de la economía política de la apertura se vuelve más complejo. Las nuevas teorías del comercio, en la medida que sean aplicables al caso colombiano, no son tan claras en la predicción de los efectos del comercio sobre la distribución del ingreso. Entre otras cosas, porque no predicen la localización geográfica de las actividades industriales. El papel importante que juegan las externalidades en las nuevas teorías (los efectos de aglomeración, por ejemplo) puede interpretarse como un factor de inercia en la localización geográfica de muchas actividades económicas, aun en condiciones de apertura, con las consecuencias correspondientes para la estructura productiva y los salarios en los países del Sur. Las teorías sobre crecimiento económico y cambio técnico son quizás más relevantes desde la perspectiva de la economía política porque predicen la dirección de los cambios en las demandas relativas de los factores de producción.

Aunque la literatura teórica y empírica a nivel internacional<sup>15</sup> generalmente parte de un esquema en el cual los intereses se organicen por industrias o sectores, la observación del caso colombiano sugiere que los grados de movilidad de los factores no deben subestimarse. La importancia de organizaciones "cúpula" como la ANDI, el Consejo Intergremial, la CUT y la CGTD es un indicio que tanto el factor capital como el factor trabajo se organizan y se manifiestan más de manera horizontal (inter-sectorial, por factores) que de manera vertical (sectorial). Por lo tanto, el modelo HOS y la visión clasista marxista parecerían más acertados que el modelo de factores específicos para analizar el caso colombiano.

En cuanto al factor capital, la existencia de los grandes grupos económicos en Colombia, con intereses en diferentes sectores, fortalecería este argumen-

<sup>15</sup> Ver, por ejemplo, Frey y Weck-Hannemann [1996].

to. Aunque la diversificación y la movilidad son dos conceptos diferentes, son conducentes al mismo tipo de comportamiento. En cuanto al factor trabajo, la movilidad podría explicarse por su relativamente bajo grado de calificación, y sería consistente con las posiciones anti-aperturistas de los sindicatos colombianos.<sup>16</sup>

Esto no quiere decir que los intereses sectoriales no sean relevantes. Hay y ha habido conflictos de interés entre sectores con vocación exportadora y sectores que compiten con las importaciones, entre industriales y comerciantes, y entre productores de bienes transables y productores de bienes no transables [Sáenz Rovner 1992, 112,133-134; Echavarría 1999, 127-129]. Según Juárez Anaya [1993, 28-29], las reformas comerciales a partir del gobierno del presidente Lleras Restrepo, diversificaron las exportaciones y dispersaron los intereses gremiales. Esto, a su vez, facilitó la política de apertura de los noventa. Es esta diversidad de intereses sectoriales que explica el inmovilismo del sector gremial frente a unos temas de importancia estratégica como, por ejemplo, las negociaciones CAN-Mercosur. El mismo fenómeno explica en gran parte la no perfilación de los partidos tradicionales en materia de política comercial.<sup>17</sup>

La actividad sindical, por su parte, no es sin relevancia a nivel sectorial. Mesa y Gutiérrez [1996, 40] observan, por ejemplo, que las ramas industriales donde la brecha salarial no aumentó o lo hizo en menor grado, fueron las que presentaron los mayores grados de sindicalización y, al mismo tiempo, las mayores relaciones de trabajadores calificados y de capital. Sin embargo, las diferencias entre los grados de sindicalización contribuyeron al aumento de la brecha salarial intersectorial debido al menor crecimiento de la demanda de trabajo en los sectores con mayor grado de sindicalización.

Ahora, independientemente de las modalidades de organización de los grupos de interés frente a la apertura, parece haber un consenso entre los analistas pro-aperturistas y los críticos de que la apertura no produce automáti-

<sup>16</sup> Ver también, Jaramillo [1994]. En la historia del sindicalismo en América Latina, los sindicatos no siempre asumen posiciones anti-aperturistas. En la primera mitad del siglo XX, por ejemplo, los sindicatos en Perú y Argentina se opusieron a la protección. Díaz Alejandro [1975, 305] y Echavarría [1999, 128] relacionan las diferentes posiciones de los sindicatos frente a la apertura y la protección con la importancia de los bienes transables en la canasta familiar de los trabajadores.

<sup>17</sup> Un análisis preliminar de la orientación de la política comercial de los gobiernos dominados por el Partido Liberal y los dominados por el Partido Conservador en el siglo XX, no revela diferencias significativas [De Lombaerde, 2001].

camente una disminución de la brecha salarial entre trabajo calificado y no calificado, una tendencia observable en los años sesenta y setenta, ni de la disminución de la desigualdad en la distribución de los ingresos. Sin duda, la evolución de la brecha salarial contribuyó a la tendencia ascendiente del coeficiente Gini observada en la segunda mitad de los noventa [Sarmiento Anzola 2000, 31; Ramírez 2001, 512]. La reducción de los indicadores de desigualdad en 1997 no marcó un cambio en la tendencia.

Como lo sostiene Sarmiento, cuando la expansión de las exportaciones, consistente con el proceso de apertura, requiere de una disminución drástica de los salarios reales, estos no siempre son "socialmente viables" [Sarmiento Palacio 2000, 54]. Y se podría agregar que la evolución de los salarios relativos puede ser suficiente para producir resultados socialmente y políticamente no viables. A nivel internacional, hay evidencia de que hay relaciones estadísticas significativas entre (des)igualdad de los ingresos, (in)estabilidad política y (de)crecimiento económico [González Rodríguez 1998].

Esto obliga a aceptar mínimo que las políticas de apertura requieren de políticas de acompañamiento de carácter redistributivo; no necesariamente significa que el proteccionismo nos deja con una distribución de ingresos deseable o que el proteccionismo pueda sustituir a una política de redistribución de los ingresos. La economía colombiana requiere de una mezcla propia de políticas económicas para lograr su desempeño óptimo.<sup>18</sup> La apertura debe ser un ingrediente de la mezcla de políticas por su capacidad de promover la productividad y el cambio tecnológico, y por su consistencia con las tendencias mundiales en cuanto a las preferencias y la movilidad de los ciudadanos. Sin embargo, la apertura *per se* no garantiza el crecimiento económico, niveles adecuados de empleo y desempleo, ni una distribución adecuada de los ingresos en el corto o mediano plazo. El crecimiento sostenido de la economía colombiana requiere la estabilidad política y la estabilidad política requiere unos consensos acerca de toda una serie de temas y políticas. Si las medidas proteccionistas (temporales y/o selectivas) contribuyen a este propósito, son recomendables. Lo que se requiere es un análisis equilibrado de costos y beneficios esperados de las medidas de política comercial, por sectores y con diferentes horizontes de tiempo.

<sup>18</sup> Esto es consistente con las conclusiones a que llegue Rodrik [2000] en su análisis de las políticas de apertura en el mundo.

## CONCLUSIONES

De lo anterior se puede llegar a las siguientes conclusiones.

Primero, el debate académico sobre la apertura en Colombia, entre pro-aperturistas y críticos (como los hemos llamado en este artículo), es un debate demasiado polarizado, como lo son muchos debates en torno a la organización de la sociedad colombiana. El problema no es tanto la existencia de opiniones divergentes, por supuesto, pero quizás la impresión de que la polarización tenga un costo en términos de la calidad y la productividad del debate. La falta de comunicación y de debate "inter-paradigmático" hace que se progresa lentamente hacia ideas-síntesis, aunque los trabajos referenciados contienen claramente muchos elementos que permitirían progresar en esta dirección. Es muy dicente que en el último libro de Sarmiento Palacio [2000], portavoz de los críticos del proceso de apertura, no se encuentra ni una referencia a la gran cantidad de artículos que se han publicado sobre la apertura en *Planeación & Desarrollo*, *Coyuntura Económica* o la *Revista de Economía del Rosario*. Y es igualmente dicente que en el libro compilado por Rocha y Olarraga [2000], la referencia obligada para conocer las opiniones de la "corriente principal" en este momento, no hay ni una referencia a los escritos de Sarmiento, ni a los de los promotores de una política industrial más activa de la escuela de la U.N.<sup>19</sup> No habrá progreso hacia mayores conocimientos si los dos campos siguen considerando la producción intelectual del otro como completamente irrelevante. Frente a la problemática de la apertura, creo que se impone una posición "heterodoxa" [De Lombaerde y Lizarazo 2001, 100].<sup>20</sup> Se requiere una combinación de teorías y de enfoques para poder analizar el tema, y un mayor énfasis en el análisis empírico.

Segundo, es la combinación de políticas de apertura, por un lado, y (la aceleración de) las tendencias en materia del cambio tecnológico y de los cambios cualitativos y cuantitativos a nivel de los factores de producción, por otro, que explica el comportamiento de las variables comerciales, laborales y de la producción.

Tercero, aunque ciertos flujos comerciales responden a la lógica de los modelos clásicos y neoclásicos, los efectos de la apertura en su conjunto no se captan en ellos. Los efectos de corto y mediano plazo no son consistentes con las expectativas basadas en ellos. En los años noventa, Colombia mos-

<sup>19</sup> Ver, por ejemplo, Bonilla, Umaña y Zerda [1998]; Bonilla [1999b] o García [1999].

<sup>20</sup> O, "no extremista" [Rodríguez 2000] o "no dogmática" y "no intransigente" [González 2001].



tró una tendencia hacia la desindustrialización concentrada en sectores intensivos en mano de obra no calificada, y un aumento en la brecha salarial. Adicionalmente, los estudios empíricos nos recuerdan el carácter estático de los modelos clásicos y neoclásicos del comercio e indican que el concepto de ventaja comparativa debe utilizarse en su versión dinámica.

Las nuevas teorías del comercio (que basan el comercio en la diversificación, las economías de escala y las externalidades) son relevantes para explicar, al menos parcialmente, el desarrollo del sector industrial a partir de la apertura. Sin embargo, los estudios empíricos muestran que la presencia de economías de escala a nivel de rama no es tan evidente. El economista inspirado por las nuevas teorías puede estar inclinado a sobrestimar las posibles ganancias en términos de eficiencia de las economías de escala. Es pertinente retomar el trabajo de los economistas industriales sobre escalas mínimas óptimas.

Parece muy fructífero combinar las teorías del comercio (con su énfasis en los efectos estáticos) con las teorías del crecimiento endógeno para analizar los efectos de las políticas de apertura.

Cuarto, en cuanto a la formulación de políticas industriales y comerciales alternativas, deben sustentarse teórica y empíricamente y deben estar acompañadas por un análisis detallado de los costos y beneficios económicos y sociales y de los efectos redistributivos. Parece haber mejores argumentos para políticas generales en vez de políticas específicas (sectoriales). La literatura muestra incluso un consenso sobre la importancia de tener unas políticas generales para aumentar la competitividad (la capacidad de generar un crecimiento sostenido) en materia de educación y calificación del recurso humano, infraestructura, eficiencia del sistema financiero, etc. La evidencia empírica cuestiona la validez de políticas industriales basadas en sectores ganadores (targeting policies) por la importancia de las externalidades interindustriales, además de los argumentos conocidos como los basados en la minimización de los costos del cabildeo y de la búsqueda de rentas.

Las propuestas a favor de un proteccionismo selectivo para "resustituir" las importaciones, generalmente no contemplan todas las implicaciones que ello pueda tener. Es importante proyectar escenarios con retaliación para acercarse mejor a los costos y beneficios "netos" de estas propuestas en el mediano plazo. También es importante no plantear la discusión exclusivamente en un contexto norte-sur. Cuando se proponen medidas proteccionistas en sectores donde los productores locales compiten (o podrían com-

petir) con las importaciones, los perjudicados serán en gran parte los países andinos, socios de la CAN e importantes destinos de nuestras exportaciones.<sup>21</sup>

Quinto, en cuanto a la discusión acerca de la pregunta de si la apertura debe ser gradual o de choque, se observa que muchos analistas y observadores se inclinan hacia el gradualismo, más con base en juicios intuitivos relacionados con el objetivo de "suavizar los efectos" y "dar más tiempo a los agentes económicos para prepararse", que en otras cosas. Además, como la mayoría de los mismos analistas no cuestiona la apertura como tal, podría parecer una discusión que perdió validez. Uno encuentra muy pocas posiciones argumentadas a favor de una reversión parcial de las políticas aperturistas, consistente con un modelo de apertura gradual y selectivo. La literatura empírica no aporta mayor claridad a la discusión. Es relevante mencionar la existencia de los costos sumergidos como argumento a favor de políticas claras y una apertura de choque.

Sexto, no hay duda de que la apertura esté relacionada con los movimientos adversos en el empleo y, contrario a las expectativas basadas en el modelo HOS, en los salarios en los 90. Colombia necesita políticas de generación de empleo y de reducción de la desigualdad y de la pobreza, como precondiciones para la estabilidad política y el crecimiento económico sostenible (sin desconocer la doble causalidad entre las variables).<sup>22</sup> Esto no quiere decir, sin embargo, que el proteccionismo sea necesariamente la política más efectiva para lograr esas metas.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arango, Juan; Gracia, Orlando; Hernández, Gustavo y Ramírez, Juan [1998] "Reformas comerciales, márgenes de beneficio y productividad en la industria colombiana", *Planeación & Desarrollo*, XXIX, 3.
- Arango, Juan; Gracia, Orlando; Hernández, Gustavo y Ramírez, Juan. [2000] "Reformas comerciales y competitividad industrial en los años noventa", en Rocha, R. y Olarreaga, M. [2000, 290-333].

<sup>21</sup> Otra crítica que se puede formular al trabajo de Sarmiento es la ausencia de la problemática de la dinámica de la demanda, donde influyen tendencias internacionales y formas de competencia imperfecta.

<sup>22</sup> Ver también, Flórez [2001, 51-53].

- Berman, Eli; Bound, John y Griliches, Zvi. [1994] "Changes in the Demand for Skilled Labor within U.S. Manufacturing Industries: Evidence from the Annual Survey of Manufacturing", *Quarterly Journal of Economics*, CIX, 2, 367-398.
- Bonilla G., Ricardo; Umaña M., Germán y Zerda S., Álvaro. [1998] *Una propuesta de política industrial para Colombia*, Ministerio de Desarrollo Económico-Universidad Nacional.
- Bonilla, Ricardo. [1999a] *Importaciones de bienes de capital*, Documento de trabajo, CID, Universidad Nacional.
- Bonilla, Ricardo. [1999b] "Recuperar la industria no es el objetivo del Plan", *Cuadernos de Economía*, n. 30, Universidad Nacional, 147-166.
- Caballero, R. y Lyons, R. [1989] "The Role of External Economies in U.S. Manufacturing", *NBER Working Paper*, 3033, Cambridge, MA.
- Clerides, Sofronis; Lach, Saul y Tybout, James. [1996] "Is learning By Exporting Important?", *Working Paper*, Department of Economics, Georgetown University, (96-07).
- Choksi, Armeane, Papageorgiou, Demetrios y Michaely, Michael. [1991] *Apertura. Liberalización del comercio exterior en los países en desarrollo*, Banco Mundial, Legis, Bogotá.
- De Lombaerde, Philippe y Lizarazo R., Liliana. [2001] "Comercio Exterior e Inversión Extranjera", en Restrepo M., Luis A. [2001, 91-101].
- De Lombaerde, Philippe. [1999] "Comercio Exterior", en Restrepo M., Luis A. [1999, 127-133].
- De Lombaerde, Philippe. [2000] "La economía política de la política comercial en Colombia: la influencia de los gremios en la formulación de la política comercial", *Colombia Internacional*, 48, 78-110.
- De Lombaerde, Philippe. [2001] *Ideología, partidos políticos y orientación de la política comercial en Colombia en el Siglo XX: Una aproximación cuantitativa ex post*, Documento de trabajo, UN, Bogotá.
- Díaz Alejandro, C. [1975] *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, Yale University Press.

- Echavarría, Juan José. [1999] *Crisis e industrialización. Las lecciones de los treinta*, TM Editores.
- Echavarría, Juan José. [2000] "Las exportaciones y el Plan de Desarrollo, 1998-2002", en: Rocha, R. y Olarreaga, M. [2000, 220-245].
- Echavarría, Juan José. [2001] "Colombia en la década de los noventa: neoliberalismo y reformas estructurales en el trópico", *Cuadernos de Economía*, n. 34, Universidad Nacional, 57-102.
- Fernández, Ana M. y Martín, Clara P. [2000] *El sector manufacturero colombiano: liberalización y mercado laboral*, Universidad de Los Andes, Bogotá. (documento no publicado).
- Flórez E., Luis Bernardo. [2001] "Colombia tras diez años de reformas políticas y económicas", *Cuadernos de Economía*, n. 34, Universidad Nacional, 31-55.
- Franco, Andrés y De Lombaerde, Philippe. [2000] *Las empresas multinacionales latinoamericanas. El caso de la inversión colombiana directa en Ecuador, México, Perú y Venezuela*, Universidad Nacional-CESA-TM Editores.
- Frey, Bruno y Weck-Hannemann, Hannelore. [1996] "The Political Economy of Protection", *Current Issues in International Trade*, Greenaway, D. (ed.), MacMillan, Basingstoke, pp. 154-173.
- García, José Guillermo. [1999] "El cambio del patrón de especialización en el Plan", *Cuadernos de Economía*, n. 30, Universidad Nacional, 85-102.
- González Rodríguez, Francisco A. [1998] "Distribución y crecimiento: una revisión de la literatura reciente", *Revista de Economía del Rosario*, vol. 1, n. 2, 41-65.
- González, Jorge Iván. [2001] "Entre la sustitución de importaciones y la apertura", en Misas, Gabriel [2001, 399-425].
- Griliches, Zvi. [1969] "Capital-Skill Complementarity", *Review of Economics and Statistics*, n. 51, 465-468.
- Hernández Díaz, Gustavo. [2001] *Cambio técnico y mercado factorial en la industria*, Tesis de Maestría en Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional, Bogotá.

- Jaramillo, Mario. [1994] *Sindicalismo y Economía de Mercado*, Instituto de Ciencia Política, Bogotá.
- Juárez Anaya, Carlos. [1993] "Economía política y apertura económica: desarrollo económico y comercio exterior en Colombia, 1967-1991", *Monografías*, Facultad de Administración, Universidad de Los Andes, (36).
- Krugman, Paul. [1979] "A Model of Innovation, Technology Transfer and the World Distribution of Income", *Journal of Political Economy*, vol. 87, n. 2, 253-266.
- Mesa, Fernando y Gutiérrez, Javier A. [1996] "Efectos de la apertura económica en el mercado laboral industrial", *Planeación & Desarrollo*, vol. XXVII, n. 4, 13-45.
- Mesa, Fernando; Cock, María I. y Jiménez, Ángela. [1999] "Evaluación teórica y empírica de las exportaciones no tradicionales en Colombia", *Revista de Economía del Rosario*, vol. 2, n. 1, 63-105.
- Mesa, Fernando; Cock, María I. y Jiménez, Ángela. [2000] "Evaluación teórica y empírica de las exportaciones no tradicionales en Colombia", en Rocha, R. y Olarreaga, M. [2000, 67-120].
- Misas, Gabriel (ed.) [2001] *Desarrollo económico y social en Colombia. Siglo XX*, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Nuñez, J. y Sánchez, Fabio. [1998] "Educación y salarios relativos en Colombia, 1976-1995", *Archivos de Macroeconomía*, n. 74.
- Pombo, Carlos. [1999] "Productividad industrial en Colombia: una aplicación de números índices", *Revista de Economía del Rosario*, vol. 2, n. 1, 107-139.
- Ramírez Gómez, Clara. [2001] "Desarrollo económico y social en el siglo XX, población e indicadores sociales", en Misas, Gabriel [2001, 481-514].
- Restrepo Moreno, Luis A. (coord.) [1999] *Síntesis '99. Anuario Social, Político y Económico de Colombia*, IEPRI, Fundación Social, TM Editores.
- Restrepo Moreno, Luis A. (coord.) [2000] *Síntesis 2000. Anuario social, político y económico de Colombia*, IEPRI, Fundación Social, Bogotá.
- Restrepo Moreno, Luis A. (coord.) [2001] *Síntesis 2001. Anuario Social, Político y Económico de Colombia*, IEPRI, TM Editores.

- Restrepo, Jorge Alberto. [2000] "Externalidades en la industria colombiana", *Cuadernos de Economía*, n. 33, Universidad Nacional, 171-189.
- Robbins, Donald J. [1996a] "Human Capital, Growth, Trade and Wage Dispersión – Greater Bogotá, Colombia, 1976-1989", *Estudios de Economía*, Santiago de Chile.
- Robbins, Donald J. [1996b] "Integración comercial y estándares laborales", en: Krugman, Paul *et al.*, *Las Américas: Integración Económica en Perspectiva*, DNP-BID, Bogotá, 305-335.
- Roberts, Mark y Tybout, James. [1997] "The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs", *The American Economic Review*, vol. 87, n. 4, 545-564.
- Rocha, Ricardo y Olarreaga, Marcelo (comp.) [2000] *Las exportaciones colombianas en la apertura*, Instituto del Banco Mundial-Universidad del Rosario, Bogotá.
- Rocha, Ricardo y Sánchez, Fabio. [2000] "Exportaciones en Colombia: Patrones de inserción y obstáculos estructurales en los años 90", en Rocha, R. y Olarreaga, M. [2000, 121-219.]
- Rodríguez, Jorge Armando. [2000] "La pobreza del extremismo económico", *Economía Colombiana y Coyuntura Política*, n. 279, 130-133.
- Rodrik, Dani. [2000] *Cómo hacer que la apertura funcione: la nueva economía global y los países en desarrollo*, Overseas Development Council-TM Editores, Bogotá.
- Sachs, Jeffrey y Shatz, Howard. [1994] "Trade and Jobs in U.S. Manufacturing", *Brookings Papers on Economic Activity*, I, 1-84.
- Sáenz Rovner, Eduardo. [1992] *La ofensiva empresarial. Industriales, políticos y violencia en los años 40 en Colombia*, TM Editores, Ediciones UNIANDES, Bogotá.
- Sarmiento Anzola, Libardo. [2000] "Debacle del Estado social", en: Restrepo M., Luis A. [2000, 27-38].
- Sarmiento Palacio, Eduardo. [2000] *Cómo construir una nueva organización económica. La inestabilidad estructural del modelo neoliberal. Elementos para un Estado estratégico*, ACCF-Editorial Oveja Negra, Bogotá.
- Wood, Adrian. [1994] *North-South Trade. Employment and Inequality*, Clarendon Press, Oxford.