

+ La **banca colombiana** se internacionaliza

+ Entrevista a **Juan Carlos Echeverry**

+ Crisis comercial con **Venezuela**

+ **Uso del agua** en la industria manufacturera

financiera carta

152

OCTUBRE/DICIEMBRE 2010



¿Cataplum...Boom?

Regalías, Ajuste Fiscal y Medio Ambiente



COL \$12.000

ISSN 0120-3436



7 709998 002494

financiera carta



No.152 Octubre - Diciembre de 2010

**Carta Financiera es una publicación
de la Asociación Nacional de
Instituciones Financieras - ANIF**

Resolución No.002012 de 1975
Tarifa postal reducida 2008-256 de Adpostal
ISSN No.0120-3436

DIRECTOR
Sergio Clavijo

SUBDIRECTOR
Carlos Ignacio Rojas

SECRETARIA GENERAL
Helena Hidalgo

INVESTIGADOR JEFE
Alejandro Vera

INVESTIGADORES ANIF
Raúl Ávila
Karen A. Erazo
Alejandro González
Manuel I. Jiménez
María A. Lozano
María P. Salcedo
Jaime Urrego
Nelson Vera

EDITORA
Ximena Fidalgo

ASESORIA EDITORIAL Y DE DISEÑO
Patricia Mendoza Mendoza

PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA
Luz Stella Sánchez

ILUSTRACIÓN CARÁTULA
Edwin Cruz

IMPRESIÓN
Legis S.A.

DIRECTORA DE PUBLICIDAD Y MERCADEO
María Inés Vanegas
Publimarch Ltda. Tel 312 45 03



SUSCRIPCIONES
Amanda González
Calle 70 A No.7-86

Tels 543 30 55 / 310 15 00 / 312 44 70
Desde cualquier parte del país sin costo
01 800 011 99 07
Fax 235 59 47 / 312 45 50 Bogotá

DISTRIBUCIÓN
DISTRIBUIDORA COLOMBIA

CORREO ELECTRÓNICO anif@anif.com.co
INTERNET www.anif.co

Se prohíbe la publicación parcial o total de los artículos
de **Carta Financiera** sin previa autorización.

SEMINARIO MACROECONÓMICO ANIF - FEDESARROLLO

BOGOTÁ

RETOS PARA EL
2010-2014 CUATRIENIO



MIÉRCOLES, 24 DE NOVIEMBRE DE 2010
SALÓN ROJO • HOTEL TEQUENDAMA

Entrega del:
**PREMIO NACIONAL
AL PERIODISMO
ECONÓMICO**
ANIF • FIDUCIARIA DE OCCIDENTE

PROGRAMA ACADÉMICO

2010

- 7:00 a.m. **Inscripciones**
- 8:00 a.m. **Perspectivas fiscales 2011-2014**
Juan Carlos Echeverry
Ministro de Hacienda y Crédito Público
- 8:40 a.m. **Entorno internacional y proyecciones para 2011**
Roberto Steiner
Director ejecutivo de Fedesarrollo
- 9:20 a.m. **Panel: fortalecimiento del peso: ¿inevitable?**
Moderador: Ricardo Ávila, director de Portafolio
- **Rafael Mejía**
Presidente de la SAC
 - **Germán Salazar Castro**
Vicepresidente internacional y de tesorería
del Banco de Bogotá
 - **Carlos Alberto Rodríguez**
Vicepresidente de tesorería del Grupo Bancolombia
- 10:10 a.m. **ENTREGA DEL PREMIO NACIONAL AL PERIODISMO
ECONÓMICO ANIF - FIDUCIARIA DE OCCIDENTE**
- 10:30 a.m. **Café**
- 10:45 a.m. **Evaluación 2010 y proyecciones para 2011**
Sergio Clavijo
Presidente de Anif
- 11:30 a.m. **Política cambiaria: buscando la tasa de
cambio de equilibrio**
José Darío Uribe
Gerente general del Banco de la República

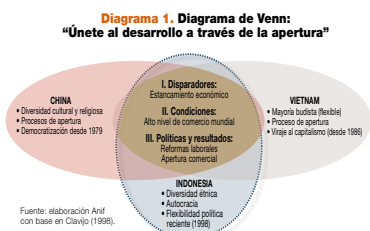
Mayores informes:

Asociación Nacional de Instituciones Financieras, Anif • NIT 860.040.470-1
Calle 70A N°7-86, Bogotá • Teléfonos: 310 1500, 543 3055 • Fax: 235 5947
Línea gratis fuera de Bogotá: 01 800 011 9907
eventos@anif.org • mivanegas@anif.com.co • www.anif.co

EDITORIAL

6 / Crecimiento económico: ¿cuándo perdimos el rumbo?

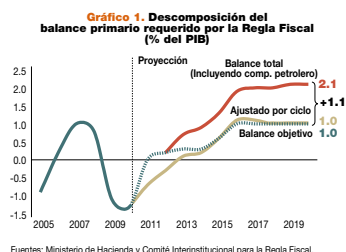
Sergio Clavijo



ACTUALIDAD ECONÓMICA

11 / Ajuste fiscal: desafíos de la administración Santos (2010 - 2014)

Sergio Clavijo y Alejandro Vera



18 / ¿Nueva era de las relaciones colombo-venezolanas?

Manuel Ignacio Jiménez

28 / La banca colombiana se internacionaliza

Leonado Bravo y Jorge Saza



35 / Bonanza minera, ¿una amenaza para el crecimiento de la economía colombiana?

Carlos Andrés Morales



44 / ¿Qué le pasaría a la industria manufacturera colombiana si se da una escasez de agua?

Jaime Alejandro Urrego

52 / Religión y cooperación: el caso del catolicismo en Colombia

Nelson Vera

Cuadro 1. Contribución al medio ambiente

CARGAS	CONTPCA
Contribución dinero	√√√
Contribución tiempo	√√√
Contribución impuestos	√√

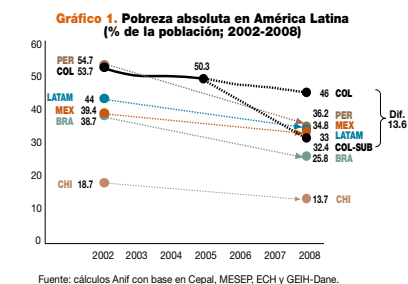
Fuente: WVS y cálculos del autor. Los √ denotan la importancia relativa de las cargas. Para cargas ver Vera (2009).

NOTAS DESTACADAS DE ANIF

61 / Resultados bancarios y profundización financiera



65 / Pobreza absoluta, imputación de subsidios e índices multidimensionales



69 / Tenencia de vivienda y crisis hipotecaria: ¿cómo le ha ido a Colombia?

ENTREVISTA

72/ Juan Carlos Echeverry, ministro de Hacienda "Controlador de las locomotoras"



TORRE DE MARFIL

78 / McMafia: un viaje a través del mundo criminal globalizado

Libro escrito por Misha Glenny





Crecimiento económico: ¿cuándo perdimos el rumbo?

El Banco Mundial divulgó recientemente su reporte sobre ajuste económico y perspectivas de crecimiento para América Latina (From Global Collapse to Recovery, 2010). Allí se hizo evidente que América Latina presenta un rezago sustancial en materia de desarrollo, especialmente cuando nos comparamos con el sureste asiático. Tomemos tan sólo tres indicadores clave: la pobreza absoluta en América Latina es del 43% y en el sureste asiático (incluyendo China) es del 30%; el índice de desigualdad en ingresos es de 0.54 (medido a través del Gini) vs. 0.39 en Asia; la expansión del PIB-real per cápita ha sido tan sólo del 2% anual en la última década vs. el 4.4% en el sureste asiático.

Pero lo triste de dichos registros es que estos diferenciales no son nuevos *per se*, sino que ellos se han venido agravando. Por ejemplo, a finales de los años noventa se habló mucho de brechas crecientes entre el desarrollo de América Latina y Asia por cuenta de la llamada “década perdida de los años ochenta”. Primero fue Japón, después los llamados Nuevos Países Industrializados (NICS, incluyendo Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur). Más recientemente los nuevos tigres (MIT: Malasia, Indonesia y Tailandia) y, por último, China y Vietnam. Todos ellos han sido capaces de incrementar sus PIBs per cápita a tasas superiores al 5% real por año, duplicando así sus ingresos cada 14 años (en promedio), (Clavijo, 1998). En cambio, América Latina apenas expandía su PIB per cápita a ritmos del 1.8% real anual, lo cual implica esperar unos 40 años antes de duplicar sus ingresos.

Colombia incrementó su PIB per cápita a ritmos del 2.4% real anual durante 1965-1996,

duplicando su ingreso cada 30 años. Esa cifra equivalía al promedio de lo observado en la región. ¿Qué nos ha pasado en la última década? ¿Estamos por debajo o superando la región y qué significa ello frente a Asia? En esta nota retomaremos este debate, lo cual resulta oportuno ahora que el país se ha enfrascado en un modelo de crecimiento minero-energético, que si bien soluciona los problemas de divisas, amenaza con una grave desindustrialización, persistente desempleo y, sobre todo, un delicado desequilibrio social.

Como veremos, América Latina permanece rezagada y Colombia continúa replicando el promedio de la región. Mientras Asia viene creciendo su PIB per cápita a tasas del 4%-5% anual durante la última década (liderados por China y Vietnam), América Latina lo hace a ritmos del 2.3%. Esto implica que Asia pueda duplicar su ingreso per cápita real cada 14 años, mientras que en la región debemos esperar casi 30.

La experiencia asiática nos señala que aún debemos abrirnos al comercio internacional, flexibilizar nuestros mercados, especialmente el laboral. Todas estas exigencias serán aún más agudas para Colombia, donde arriesgamos un peligroso patrón de desindustrialización a manos del modelo minero-energético escogido (ver *Informe Semanal* No. 1031 de junio de 2010).

Desempeño económico: Asia vs. América Latina

El crecimiento económico per cápita de Asia ha sido sobresaliente desde mediados del siglo XX. Con excepción del período de crisis (1997-1999), su PIB per cápita ha crecido a tasas del 3%-4% real por año.

Japón fue el primero en incluirse en el “club del desarrollo”. Luego de la derrota en la Segunda Guerra Mundial, registró crecimientos del PIB per cápita que llegaron al 3.7% entre 1965 y 1996 (ver cuadro 1). Esto ha permitido que los japoneses dupliquen su ingreso cada 19 años. Más recientemente estas tasas de crecimiento han disminuido a sólo el 1.4% (2000-2008), experimentando estancamiento en su productividad (0.1% anual) y una difícil situación de deflación y crisis financiera.

Los tigres asiáticos de los años sesenta (NICs), Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong, registraron crecimientos del PIB per cápita del 6.7% en 1965-1996, logrando duplicar su ingreso cada 11 años (ver cuadro 1). Así, las últimas generaciones de estos países han visto multiplicar su ingreso por 4 recientemente. Varios de ellos optaron por movimientos autocráticos, apoyados por Inversión Extranjera Directa (IED), donde la alta escolaridad y una homogénea distribución del ingreso ayudaron a impulsar el crecimiento.

Los nuevos tigres (MIT: Malasia, Indonesia y Tailandia) crecieron dinámicamente durante la década de los años setenta. En la década del noventa (precrisis), su ingreso per cápita se duplicaba cada 10.5 años, al crecer a tasas del 6.8% anual. Como el grupo anterior, estos MITs desacelerarían su crecimiento después de la crisis de finales de siglo, pero mantuvieron tasas de crecimiento del PIB per cápita del 3.7% anual (... ¡Qué envidia!).

China y Vietnam han sido los líderes recientes. En la década del noventa, su ingreso per cápita crecía a tasas del 7.7% anual, duplicándolo cada 10 años. En 2000-2008, inclusive se aceleraron al 7.8%. China, en particular, ha hecho que su PIB per cápita crezca a tasas del 9.3%-9.6%, logrando duplicar su ingreso cada 7-8 años. A ese paso la actual generación china verá multiplicar su ingreso por 6 en toda su vida laboral (40 años). Nótese que los MIT y estos últimos países partieron de condiciones diferentes a los anteriores “milagros” del crecimiento. Allí no hubo gran IED, ni autocracia, ni distribución del ingreso homogénea.

En cambio, el ingreso per cápita en América Latina apenas se elevó al 1.8% anual durante 1965-1996 (ver cuadro 1), tomándonos casi 40 años su duplicación (toda una vida laboral). En la década del noventa, aun a Chile le costaba duplicar su ingreso casi 27 años y a Colombia casi 30 años.

El caso de Colombia: lecciones desde el sureste asiático

Colombia ha superado ligeramente el promedio de la región. Durante 1965-1996, su PIB per cápita creció un 2.4% anual, duplicando su ingreso cada 29 años. Esta cifra apenas mejoró a cada 25 años durante la última década, pese al gran auge de 2003-2007.

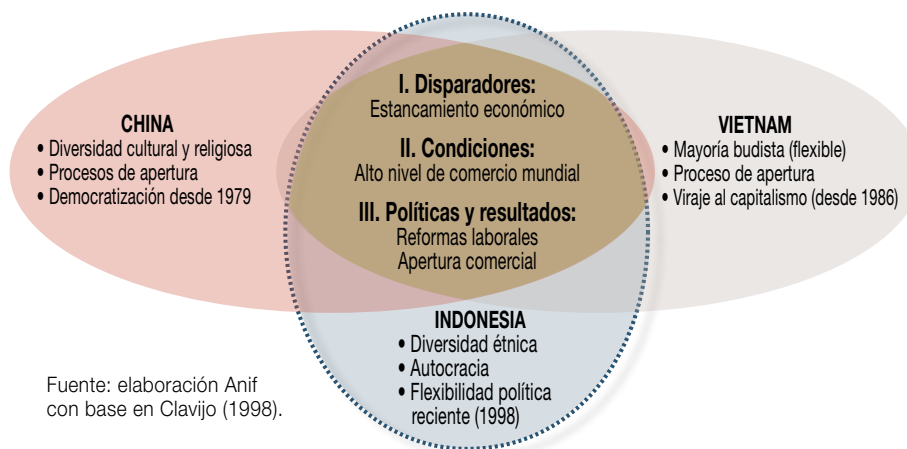
Cuadro 1. Desempeño económico: sureste asiático vs. América Latina (1965 - 2008)

PAÍS/PERÍODO DE DESPEGUE	Crecimiento real per cápita (%)					
	1965-1996		1990-1996		2000-2008*	
	Promedio anual observado	Años para duplicar el ingreso real	Promedio anual observado	Años para duplicar el ingreso real	Promedio anual observado	Años para duplicar el ingreso real
I. Japón	3.7	19	2.0	36	1.4	50
II. Los cuatro ‘tigres’ (principios 1960s)	6.7	11	6.1	12	3.9	18
Corea del Sur	7.8	9	6.8	10	4.3	16
Taiwán	6.2	12	5.4	13	**	**
Singapur (Ciudad-estado)	6.6	11	7.5	10	3.2	22
Hong Kong (Ciudad-estado)	6.3	11	4.7	15	4.3	16
III. Los ‘nuevos tigres’ (principios 1970s)	5.1	14	6.8	10	3.7	19
Indonesia	4.8	15	6.3	11	3.8	19
Malasia	4.6	15	6.5	11	3.5	20
Tailandia	5.9	12	7.7	9	3.8	19
IV. Mejores desempeños recientes	5.8	12	7.7	10	7.8	10
China (desde 1979)	6.3	11	9.6	8	9.3	8
Vietnam (desde 1979)	5.3	13	5.8	12	6.2	11
V. América Latina	1.8	39	1.0	70	2.3	30
Chile (desde 1984)	2.0/5.5	27/13	6.2	12	3.1	23
Colombia	2.4	29	2.0	35	2.8	25

* Se excluye período de crisis 1997-1999 para evaluar recuperación poscrisis. ** Taiwán ahora está incluido en las cifras de China.

Fuente: cálculos Anif con base en Banco Mundial y Clavijo (1998).

Diagrama 1. Diagrama de Venn:
“Únete al desarrollo a través de la apertura”



¿Cuáles son las razones de este estancamiento estructural frente a Asia? Son múltiples: violencia, menor escolaridad, pésima distribución del ingreso, falta de infraestructura, todo lo cual se refleja en baja Productividad Total de los Factores (PTF). La PTF de Colombia tan sólo creció a ritmos del 0.3% anual durante 1960-1994 y tan sólo se elevó al 1.7% anual durante 2005-2009. En cambio, la PTF de Corea del Sur creció a ritmos del 2.9% anual durante 2005-2009, en China al 2.9%, Indonesia al 2.5% y Malasia al 2.1%.

Así, resulta imperativo buscar mecanismos para mejorar la PTF y acelerar el crecimiento per cápita de Colombia. En lo referente a infraestructura, ya se están dando pasos en la dirección correcta, pero los desafíos financieros y gerenciales son monumentales. Las lecciones que cabe extraer de los primeros “tigres” (Japón y NICs) son más bien limitadas. Pero en los casos recientes de los MITs es relevante buscar disparadores de crecimiento, donde el actual gobierno Santos ha escogido las llamadas locomotoras, cuyas áreas lucen adecuadas, pero cuyo encadenamiento no ha quedado muy claro. Incluso en los casos de China y Vietnam los disparadores fueron el comercio internacional y la reforma laboral, elementos que no lucen muy dinámicos en el caso de Colombia (ver diagrama 1).


En Colombia, no tenemos una crisis que nos esté llamando a tomar medidas drásticas, sino que continuamos con nuestro “nadadito de perro”, con un PIB per cápita inferior al 3% anual. Los riesgos del modelo minero-energético escogido no son despreciables: desindustrialización y colapso de los transables diferentes a *commodities*, con un grave desequilibrio en desempleo e informalidad. Mientras nuestras exportaciones de bienes tan sólo representan un 14% del PIB, las de China alcanzan el 36%, Chile el 33% y Corea el 45% (ver *Informe Semanal* No. 1031 de junio de 2010).

Frente al modelo minero-energético, se hace más urgente una reforma laboral ambiciosa que flexibilice el mercado laboral. Las elevadas cargas a la nómina y el desbalanceamiento de la relación capital-trabajo (ver Comentario Económico del Día 31 de agosto de 2010) han agravado la generación de empleo y la apreciación real de la tasa de cambio.

Conclusiones

Hemos visto cómo América Latina permanece rezagada frente al sureste asiático. Mientras los países de esta región expandían su PIB-real per cápita a tasas del 2.3% anual durante la última década, Asia lo hacía a tasas del 4%-5% anual. Así, a América Latina le toma 30 años duplicar su ingreso, mientras que Asia lo hace cada 14 años.

En el caso de Colombia, su crecimiento del PIB per cápita ha sido tan sólo del 2.8% anual durante la última década, teniendo que esperar 25 años para duplicarlo. Los bajos niveles de PTF, resultantes de la mala infraestructura, se han convertido en un serio lastre para el crecimiento acelerado. Adicionalmente, tenemos serios obstáculos en materia laboral y educativa.

La experiencia asiática nos señala que existen muchas diferencias culturales y políticas, luego replicar el modelo asiático no luce viable. Tenemos una serie de desafíos locales, muy nuestros, los cuales la administración Santos tan sólo ha empezado a encarar. El “startazo” de las locomotoras ya ha generado algo de turbulencia fiscal, donde inclusive las noticias de “perspectivas positivas” para la calificación de la deuda soberana no han logrado aplacar la volatilidad de un mercado de deuda presionada por los mayores gastos y los menores ingresos. De ese delicado equilibrio fiscal y de los logros en infraestructura y educación dependerá la resultante PTF que nos permitirá o no seguir el exitoso camino asiático. 



Sergio Clavijo y Alejandro Vera*

Ajuste fiscal:

desafíos de la administración Santos (2010-2014)

En su discurso de posesión del 7 de agosto de 2010, el nuevo Presidente de Colombia, doctor Juan Manuel Santos, enfatizó su compromiso de luchar contra: a) las elevadas tasas de desempleo, que actualmente bordean el 12% (de forma estructural); b) la pobreza absoluta, cercana al 45% de la población (medida a través del ingreso de los hogares); y c) la alta concentración del ingreso, equivalente a un coeficiente Gini del 0.58.

Todas estas variables socioeconómicas están en los niveles más elevados de América Latina y reducirlas de forma significativa constituye un gran desafío para el equipo económico de la administración Santos. Salvo por la escueta mención al objetivo de reducir el desempleo a cifras de un sólo dígito en 2014, aún no se han trazado las metas volantes y cuantificables del caso. Esa será la tarea del Plan Nacional Plurianual (2011-2014) que el nuevo gobierno estará presentando a consideración del Congreso en el primer semestre de 2011.

En este despuntar de la administración Santos se han mencionado importantes reformas económicas en

El éxito de la “Regla Fiscal” dependerá más de un cambio de su orientación que busque un consenso político inmediato para lograr el superávit primario requerido (1% del PIB) que de una esperada “suavización del gasto” a la vuelta de cuatro o cinco años.

al menos tres áreas: 1) generación de un “ordenamiento fiscal”; 2) creación de tres nuevos ministerios (Justicia, Salud y Vivienda); y 3) balanceo en los precios relativos del capital/trabajo (ver Anif, 2010a). En este artículo abordaremos tópicos relacionados principalmente con el ajuste fiscal.

En este frente fiscal surgen dos desafíos relacionados con ajustes vía: a) una “Regla Fiscal” que permita ahorrar en la época de vacas gordas

(llevando el balance primario hacia el 1% del PIB frente al actual -1% del PIB); y b) una reforma al sistema de regalías mineras con el propósito de lograr una mejor distribución y aplicación de estos recursos al desarrollo de la infraestructura regional.

La saliente administración Uribe-II alcanzó a presentar a la opinión pública las recomendaciones de la Comisión Técnica que se había organizado para adoptar una “Regla Fiscal” en Colombia. Estos lineamientos venían a complementar los avances logrados a través de la Ley 819 de 2003 sobre Responsabilidad Fiscal.

El momento resultaba propicio dadas las crecientes presiones de gasto estructural (especialmente del componente de seguridad social) y las perspectivas de un gran auge minero-energético. La idea básica de dicha “Regla Fiscal” es lograr un superávit primario sostenido que permita reducir la deuda neta de sus actuales niveles del 39% del PIB a no

* Director de Anif e Investigador Jefe, respectivamente.
Email: avera@anif.com.co

más del 28% del PIB en los próximos diez años. Dados nuestros actuales niveles de endeudamiento, las tasas de interés vigentes y los pronósticos de crecimiento, se estima que dicho superávit primario requerido bordea cerca del 1% del PIB frente al -1% que hoy se observa. La administración Santos acogió esa propuesta y se ha comprometido a impulsar su aprobación en el Congreso.

Ya que esta “Regla Fiscal” también ajusta el primario requerido según el ciclo económico, ello ha llevado a discutir reformas al régimen actual de regalías mineras (el segundo desafío). El actual régimen de regalías resulta inequitativo e ineficaz para el desarrollo regional (Ley 141 de 1994). En efecto, al cierre de 2009, las regalías llegaron a \$3.7 billones (0.7% del PIB) y podrían alcanzar los \$12 billones en 2015 (1.6% del PIB). Esto implica un “maná del cielo” del orden del 3.4% del PIB en los próximos cinco años, el cual Colombia debería ser capaz de administrar (evitando la corrupción) y asignar eficientemente (a todos los ciudadanos).

La administración Santos ya presentó al Congreso la reforma constitucional del caso, la cual sólo estaría lista hacia mediados de 2011. Después se requerirá una Ley que precise ese nuevo mandato y el arreglo presupuestal consistente con ello. En el escenario más optimista, Colombia tendría un nuevo régimen de regalías mineras y petroleras para la vigencia presupuestal de 2013, pudiéndose afectar tan sólo la mitad del período de bonanza esperado.

Complementario al manejo que se le quiere dar a este auge minero-energético, aparece el tema de cómo mejorar la disciplina fiscal del Gobierno Central. Como veremos, el éxito de la “Regla Fiscal” dependerá más de la voluntad política inmediata para lograr el superávit primario requerido que de una esperada “suavización del gasto” a la vuelta de cuatro o cinco

años. Sobre las regalías, el mensaje es que se debe respetar su propiedad territorial, pero virando hacia una mejor redistribución territorial, usando para ello criterios de población total y Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI), vinculando dichas regalías a un SGP-Consolidado. Ello lograría el doble propósito de distribuir las más equitativamente entre las regiones y aliviar la presión fiscal que enfrenta el gobierno a la hora de financiar las obras públicas.

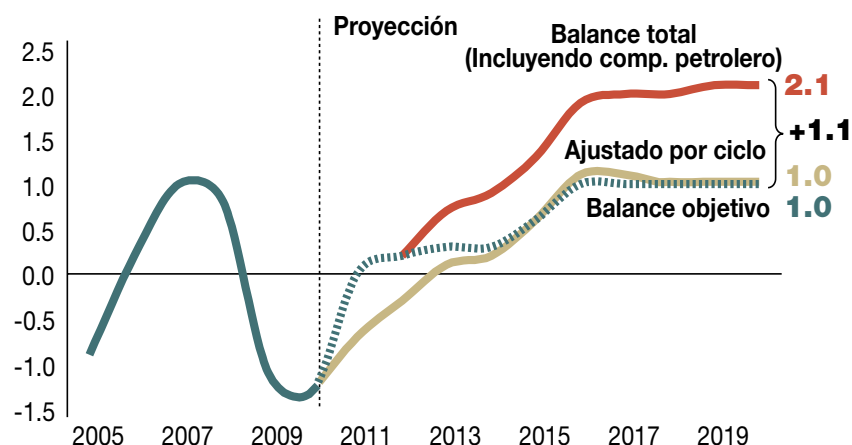
La “Regla Fiscal” propuesta por la Comisión Técnica

La regla diseñada por la Comisión Técnica interinstitucional, donde participaron el Banco de la República (BR), el Departamento Nacional de Planeación (DNP), y el Ministerio de Hacienda (MH), busca un superávit primario (antes del pago de intereses) en cabeza del Gobierno Central que permita reducir su actual deuda del 39% del PIB a no más del 28% hacia el año 2020. Dicho superávit sería ajustado por: i) el ciclo económico,

dándole el carácter contracíclico; y ii) por un componente petrolero, con el fin de ahorrar intertemporalmente los excedentes del caso. Sin embargo, en el plano temporal, el informe de la Comisión Técnica deja entrever que la regla tendría “vacaciones” durante todo el período 2010-2014, pues será después de estos años que se empezará a hacer el verdadero esfuerzo de ajuste fiscal, llegando a superávits estructurales del 1% del PIB.

Dicha “Regla Fiscal” tiene entonces dos componentes: i) el de estabilidad fiscal (propriadamente dicha); y ii) el de manejo de excedentes petroleros (tomando como base el año 2011). La meta para el componente fiscal del Gobierno Central es pasar de una posición de déficit primario del -1.3% al +1% del PIB durante 2016-2020 (ver gráfico 1). Innesariamente, se han incluido allí ajustes adicionales por brecha del Producto. Estos ajustes serían negativos hasta 2014, cuando según el Comité se cerraría la brecha del Producto y posteriormente se mantendría alrededor de cero, suponiendo un crecimiento constante de la economía colombiana.

Gráfico 1. Descomposición del balance primario requerido por la Regla Fiscal (% del PIB)



Fuentes: Ministerio de Hacienda y Comité Interinstitucional para la Regla Fiscal.

El componente petrolero de dicha regla dice que el gobierno debería ahorrar (adicionalmente) un 0.7% del PIB por año durante 2011-2020; inclusive se habla del 1.1% del PIB en 2020. Éste es el requerido para alcanzar la meta de un superávit primario del 2.1% del PIB en ese entonces.

Con referencia al uso de dichos recursos, suena algo ilusorio pensar que se podrían destinar a prepagar deuda del Gobierno Central. En el mejor de los casos, esos recursos podrán “suavizar el consumo” intertemporal a través de diluir el gasto que se hará en los (necesarios) proyectos de infraestructura.

No obstante, llegar a la meta de balance primario propuesto requiere acometer (primero) reformas estructurales (Anif, 2010b). En el caso europeo, resultó algo insulso que se le pidiera a países en crisis (Grecia) que “aportaran a un fondo de estabilización” un adicional del 0.5% del PIB, cuando ya estaban haciendo esfuerzos por reducir su déficit del 13% del PIB y estabilizar una deuda superior al 120% del PIB.

Así, el instrumental escogido luce desgastante y complejo y, en nuestra opinión, requiere un cambio importante en su orientación para tornarlo efectivo. Si ello se hace oportunamente, habría potenciales beneficios para el ordenamiento fiscal de Colombia.

Para entender correctamente este cambio de orientación es útil diferenciar, conceptualmente, la fase de “pulimento fiscal” (*fine-tuning*) por la que atraviesan países como Chile o Perú, de la fase de “ajuste estructural fiscal”, que aún enfrentan Colombia o Brasil. Países que ya muestran una trayectoria estable de sus finanzas públicas, donde los riesgos contingentes se tienen relativamente bien acotados, deben discutir y adoptar esquemas de *fine-tuning*.

En este frente el sistema más conocido y probado ha sido el chi-

leno, con su “regla” de superávit primario-estructural (ajustado por el ciclo económico). Dicha “regla suave” ha descansado sobre un maduro entendimiento, a nivel de toda la sociedad, de las bondades de ahorrar un 0.5%-1% del PIB anualmente (superávit primario), en vez de buscar supuestos “castigos” por incumplimiento. Gracias a ello, el total de deuda pública de Chile tan sólo asciende a un 4% del PIB.

Pensar en buscar “reglas fiscales duras” (con castigos por incumplimiento), para la Colombia de la próxima década, bien puede resultar inoficioso o hasta contraproducente, pues el país lo que requiere es diseñar

verso académico ante las realidades estructurales de los llamados PIIGS (Portugal, Grecia, Irlanda, Italia y España), (ver Anif, 2010c). Dichos PIIGS deberán incrementar sus ingresos y recortar sus gastos de forma estructural a nivel local, si algún día quieren regresar a los principios de la recién violada regla Maastricht. Por ello, lo que este episodio nos enseña es, precisamente, que mientras no exista “voluntad política” para acometer las reformas estructurales, las reglas fiscales duras terminarán siendo inocuas.

En síntesis, la nueva administración Santos, del período 2010-2014, deberá ocuparse más de los “ajustes estructurales” (de los paños meno-

Pensar en “reglas fiscales duras”, donde lo que se tiene a mano son elevados riesgos contingentes por cuenta de las pensiones y salud, podría darnos la falsa sensación de “anclaje fiscal”. Pero ello pronto nos conduciría a “contabilidad creativa” y a un peligroso sainete de irresponsabilidad fiscal.

esquemas de “ajuste estructural”. Dicho de otra manera, debemos asegurar primero “los paños menores,” antes de pensar en vestirnos de *smoking*.

La experiencia de América Latina (1995-2005) y de la Unión Europea (2007-2010) nos señala que la clave está en la voluntad política y no en las supuestas “reglas con dientes”. Brasil había adoptado “reglas fiscales duras” en 2000, pero éstas terminaron violándose a través de “contabilidad creativa”. Los propios directorios de las multilaterales (FMI-Banco Mundial) se prestaron a ello, ignorando el espíritu de las reglas originales.

En el caso europeo, el acuerdo de Maastricht terminó siendo un mero

res) que del “pulimento fiscal” (del *smoking*). Así, el éxito de la “Regla Fiscal” dependerá más de un cambio de su orientación que busque un consenso político *inmediato* para lograr el superávit primario requerido (1% del PIB) que de una esperada “suavización del gasto” a la vuelta de cuatro o cinco años.

Pensar en “reglas fiscales duras”, donde lo que se tiene a mano son elevados riesgos contingentes por cuenta de las pensiones y salud, podría darnos la falsa sensación de “anclaje fiscal”. Pero ello pronto nos conduciría a “contabilidad creativa” y a un peligroso sainete de irresponsabilidad fiscal. La llamada Ley de Responsabilidad Fiscal (819 de

El actual sistema de distribución de las regalías (proveniente de la Ley 141 de 1994) se caracteriza por su inequidad y elevada concentración: tan sólo un 17% del total de municipios colombianos se beneficia de ellos y ellos cobijan sólo a un 23% de la población.

2003) al menos nos ha servido para desnudar el cúmulo de alivios tributarios e intentar algo de planeación fiscal a diez años, la cual todavía deja mucho que desear.

La Reforma al Sistema de Regalías

El mencionado auge minero-energético abre la puerta para un excedente en los pagos de regalías que podría sumar hasta un 3.4% del PIB (ver gráfico 2). En efecto, desde el actual 0.7% del PIB se generarían recursos adicionales durante los siguientes años hasta un pico de US\$3.200 millones (0.9% del PIB).

Estos recursos adicionales formarían una bolsa del 3.4% del PIB adicional a lo que ya se viene distribuyendo en este frente. Dada esa magnitud de recursos excedentarios: ¿cuál será la mejor forma de aprovecharlos?

Las propuestas ventiladas durante la campaña Santos apuntaban a que los territorios cedieran la propiedad excedentaria de las regalías a favor del Gobierno Central, el cual utilizaría esos recursos para prepagar su deuda pública. Sin embargo, una vez en el gobierno, el equipo económico, al ver el poco asidero político de la anterior propuesta, ha abogado por: i) respetar la propiedad territorial de dichos recursos; y ii) tratar de

asegurar una mejor redistribución y aplicación de los mismos.

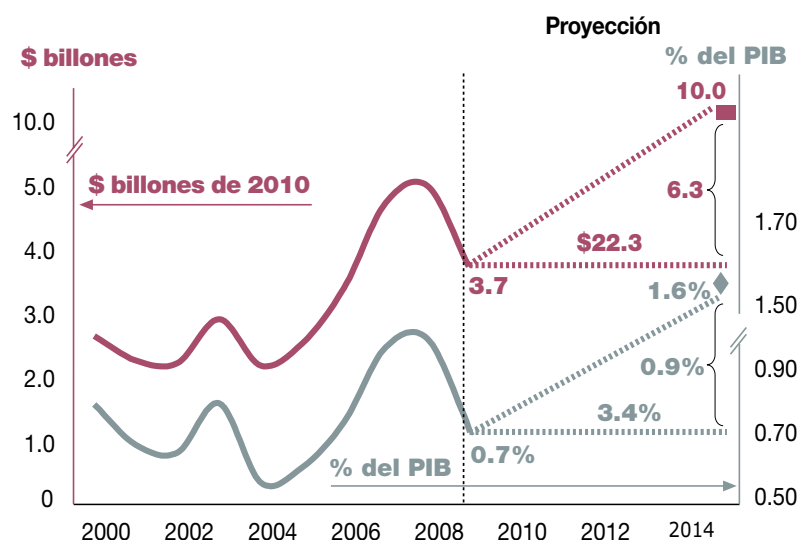
Como es sabido, el actual sistema de distribución de las regalías (proveniente de la Ley 141 de 1994) se caracteriza por su inequidad y elevada concentración: tan sólo un 17% del total de municipios colombianos se beneficia de ellos y ellos cobijan sólo a un 23% de la población. Igualmente, resulta preocupante que, durante 2002-2010, el DNP haya tenido que solicitar la suspensión del giro de regalías a casi 900 entidades beneficiarias por deficiencias de contratación e información (ver *Comité Técnico Interinstitucional para Regla Fiscal*, 2010).

Porello consideramos que el nuevo enfoque del equipo económico Santos va en la dirección correcta, pero las cosas aún lucen enredadas. Sugerimos, porejemplo, aplicar dos criterios sencillos para el pago de regalías: i) distribución con base en población total y el NBI; y ii) restringir el uso de dichos recursos para proyectos de infraestructura.

Esta última característica tiene la virtud de obviar la necesidad de crear un fondo de estabilización, pues la larga gestación de dichos proyectos terminaría por “suavizar el gasto” intertemporalmente. Así, lo más práctico sería entonces vincular la totalidad de las regalías al SGP, generando un sistema consolidado de distribución de las transferencias territoriales (SGP-Consolidado) (ver Anif 2010d).

Este SGP-Consolidado asignaría un 5.7% del PIB en 2010 y llegaría al 6.4% del PIB en 2015 (un 4.4% del SGP tradicional, un 0.4% del Fonpet y un 1.6% de regalías), ver gráfico 3. El SGP tradicional y el Fonpet seguirían con su destinación actual (el SGP a temas de educación, salud y aguas; y el Fonpet al fondeo de las obligaciones pensionales de carácter territorial); y las regalías se destinarían exclusivamente a obras de infraestructura. Los giros de estos

Gráfico 2. Evolución de las regalías en Colombia



Fuente: cálculos Anif con base en Ecopetrol y ANH.

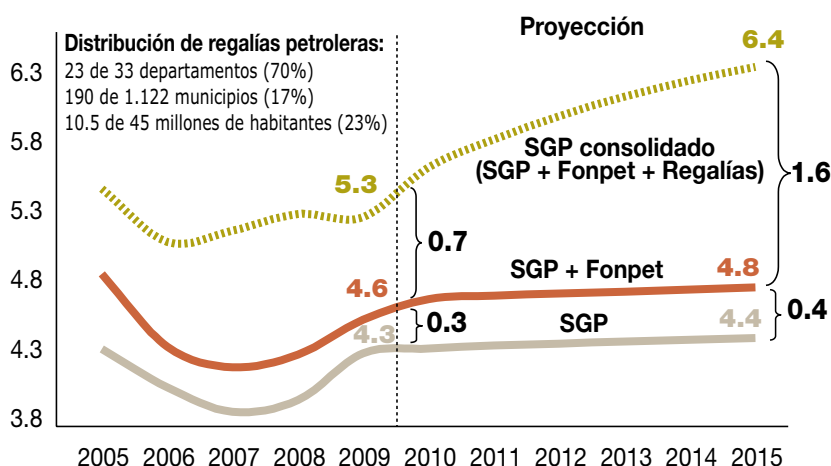
recursos serían supervisados por el DNP, tal como sucede actualmente, con éxito, en el componente del SGP tradicional.

El Proyecto de Acto Legislativo 13 de 2010 menciona que el nuevo Sistema General de Regalías tendría un fondo de ahorro-estabilización (anticíclico), un componente destinado a ciencia y tecnología, y que se mantendría la destinación de recursos a los receptores actuales (Fonpet y municipios-departamentos productores y puertos). El componente principal sería un fondo de inversiones regionales (llamado de Competitividad Regional). Este fondo regional tendría dos elementos: i) un fondo de compensación, que destinaría recursos a las regiones más atrasadas del país (los antiguos territorios nacionales y las dos costas); y ii) un fondo de desarrollo regional, que repartiría recursos a todos los municipios para proyectos regionales.

Hemos simulado cómo sería la distribución de las regalías a partir de lo esbozado en dicho Acto Legislativo. En el año pico de las regalías (2015) se alcanzarían \$12 billones, equivalentes al 1.6% del PIB, y se distribuirían así: a) el fondo de ahorro-estabilización tendría el 9% de los recursos totales (\$1.1 billones); b) el Fonpet un 14% (\$1.7 billones, manteniendo su alícuota actual); c) el componente de ciencia y tecnología recibiría el 7% del total (\$0.8 billones); d) los antiguos receptores de regalías tendrían el 40% (\$5 billones); y e) al nuevo fondo regional llegaría el 30% (unos \$3.6 billones), ver gráfico 4.

Aunque el fondo de inversiones regionales (su principal componente) lograría “modular en el tiempo” las inversiones de carácter regional y mejoraría la distribución, ese no sería un componente de ahorro permanente. Salvo en el caso de que el Gobierno Central pudiera sustituir sus aportes a las obras de infraestructura con estos recursos (ver Anif, 2010e).

Gráfico 3. Evolución de las transferencias territoriales (% del PIB)



Fuente: cálculos Anif con base en Ministerio de Hacienda, Ecopetrol y ANH.

En materia de las regalías, hemos querido dejar el mensaje de: i) respetar la propiedad territorial de dichos recursos; pero ii) buscando una distribución más amplia y equitativa, por ejemplo, replicando el esquema del SGP a través de los criterios de población total y del NBI, generándose un SGP-Consolidado.

Por todo lo anterior, consideramos que lo mejor es virar hacia un SGP-Consolidado: i) distribuyendo las regalías con base en un sistema probado y equitativo (población y NBI); ii) manteniendo el carácter contracíclico de los recursos excedentarios; y iii) aliviando la presión fiscal del Gobierno Central a la hora de financiar obras públicas.

Conclusiones

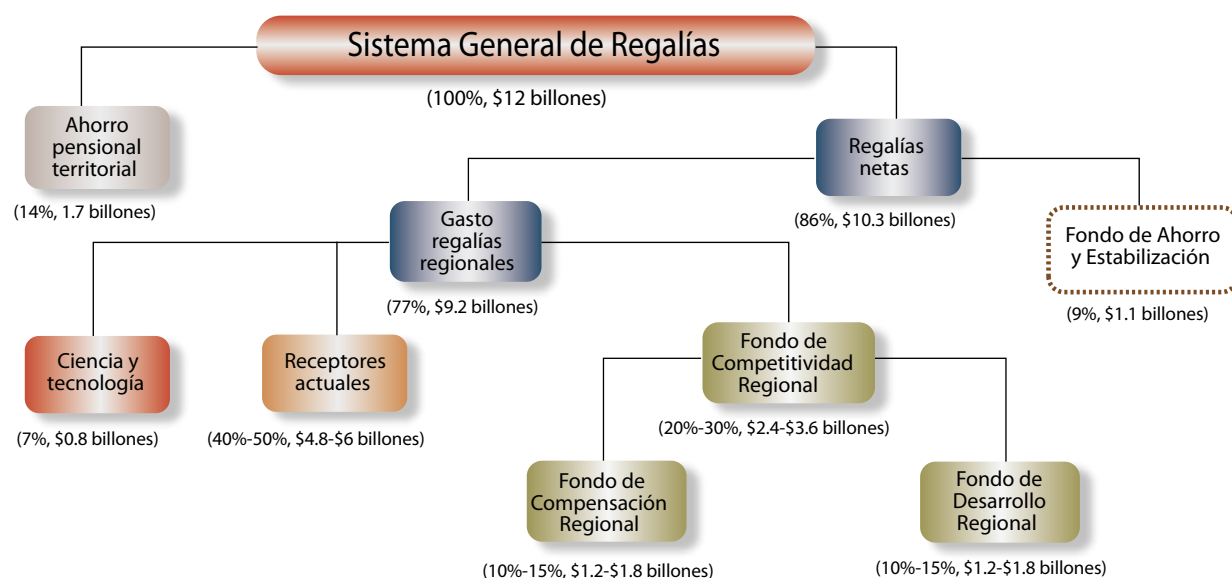
Colombia se está preparando para un eventual auge minero-energético durante el período 2010-2014. Está diseñando mejores mecanismos de

ahorro de largo plazo, pensando en mejores reglas de distribución territorial de las regalías y buscando que todo ello se manifieste en una modernización de la infraestructura del país, enfatizando los proyectos regionales.

Bajo este contexto, hemos analizado los desafíos de ajuste fiscal que enfrenta la administración Santos (2010-2104), con particular atención a: i) una “Regla Fiscal” que permita ahorrar (llevando el balance primario al plano positivo de forma sostenida); y ii) una reforma al sistema de distribución de las regalías mineras.

La “Regla Fiscal” propuesta por la Comisión Técnica apunta en la

**Gráfico 4. Simulación de reforma al sistema de regalías
(año pico: 2015, \$12 billones)**




Fuente: elaboración Anif con base en Proyecto de Acto Legislativo No.13 de 2010.

dirección correcta de buscar un superávit primario que permita reducir la deuda a niveles inferiores al 30% del PIB. Sin embargo, sus mecanismos nos lucen algo complejos, manipulables y, sobre todo, con nula exigencia inmediata en materia de disciplina fiscal.

Consideramos que el éxito de la “Regla Fiscal” dependerá más de la voluntad política inmediata para lograr el superávit primario requerido que de una esperada “suavización del gasto” a la vuelta de cuatro o cinco años. Por ello, será ineludible que en el futuro cercano la administración Santos se asome a la opción de una reforma tributaria estructural, como la que hemos venido planteando (Clavijo y Vera, 2010).

En materia de las regalías, hemos querido dejar el mensaje de: i) respetar la propiedad territorial de dichos recursos; pero ii) buscando una distribución más amplia y equitativa, por ejemplo, replicando el esquema del SGP a través

de los criterios de población total y del NBI, generándose un SGP-Consolidado. Con ello se lograría el doble propósito de distribuirlas más

equitativamente entre las regiones y aliviar la presión fiscal que enfrenta el gobierno a la hora de financiar las obras públicas. 

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anif (2010a), “La agenda de la administración Santos (2010-2014) y sus desafíos”, *Informe Semanal* No. 1038 de agosto de 2010.
- Anif (2010b), “Reglas fiscales: pulimento vs. ajuste estructural”, *Comentario Económico del Día* 16 de marzo de 2010.
- Anif (2010c), “Reglas fiscales: versos académicos vs. realidades estructurales”, *Comentario Económico del Día* 11 de agosto de 2010.
- Anif (2010d), “Redistribución de las regalías: hacia un SGP Consolidado”, *Comentario Económico del Día* 24 de agosto de 2010.
- Anif (2010e), “Ahorro fiscal y regalías: ¿cómo contribuye la regla fiscal?”, *Informe Semanal* No. 1041 de septiembre de 2010.

- Clavijo S. y Vera A. (2010), “Los desafíos fiscales de Colombia (2010-2014)”, Anif, junio de 2010.
- Comité Técnico Interinstitucional para la Regla Fiscal (2010). “Regla fiscal para Colombia”, Banco de la República, Ministerio de Hacienda y Crédito Público y Departamento Nacional de Planeación, julio de 2010.
- Proyecto de Acto Legislativo No. 13 de 2010, “por el cual se constituye el Sistema General de Regalías, se modifican los artículos 360 y 361 de la Constitución Política y se dictan otras disposiciones sobre el Régimen de Regalías y Compensaciones”, Senado de la República.



Manuel Ignacio Jiménez *

¿Nueva era de las relaciones colombo-venezolanas?

Introducción

El pasado 10 de agosto, los presidentes de Colombia y Venezuela acordaron el restablecimiento de las relaciones diplomáticas y comerciales entre los dos países. Ello ocurrió días después de posesionado el nuevo presidente colombiano, doctor Juan Manuel Santos, y desde entonces ha forjado una nueva era en las relaciones colombo-venezolanas.

Cabe recordar que éstas habían entrado en una de sus fases más graves y preocupantes a mediados de julio, luego de que el presidente venezolano, Hugo Chávez, rompiera toda relación con el gobierno colombiano, en retaliación por las acusaciones presentadas por Colombia ante la Organización de Estados Americanos (OEA), sobre la supuesta presencia de campamentos del ELN y las Farc en territorio venezolano.

Así las cosas, el presidente Santos (2010-2014) se enfrentaba al difícil reto de restituir las relaciones bilaterales con Venezuela, lo cual por fortuna ya logró diplomáticamente. Sin embargo, aún le queda lo más difícil por hacer, ratificarlo comercialmente. Si bien acordó con el presidente Chávez

Las exportaciones colombianas a Venezuela estuvieron en auge entre los años 2003-2008, pasando de tan sólo US\$700 millones a US\$6.090 millones. Sin embargo, entraron en crisis desde mediados del año 2009, cuando el presidente Chávez ordenó instaurarles un bloqueo comercial a los productos colombianos.

la creación de cinco comisiones de trabajo bilateral para afianzar nuevamente las relaciones económicas, sin duda no es una tarea fácil, más cuando los empresarios colombianos han perdido toda su confianza en el mercado venezolano. Éste les adeuda alrededor de US\$800 millones, por exportaciones efectuadas entre los años 2007 y 2009, y a la fecha sólo ha pagado US\$200 millones.

Lo más preocupante de todo es que aun Venezuela cancelándoles a los empresarios colombianos su deuda, muy posiblemente las relaciones comerciales demorarán en tener nuevamente un funcionamiento regular. Éstas requerirán de mucho más tiempo para consolidarse, pues: i) la demanda venezolana por productos colombianos no será la misma de 2008, pues según el consenso de los analistas (LACF, 2010) su economía se contraerá a tasas del 3% al cierre del año 2010; ii) la Comisión de Administración de Divisas – Cadivi debe aprobar las autorizaciones para adquirir certificados de divisas; iii) el gobierno venezolano debe renovar los certificados sanitarios y de insuficiencia de producción; y iv) Venezuela enfrenta problemas de liquidez para responder por sus deudas, por lo que emitió bonos por cerca de US\$3.000 millones en agosto y se anuncia una nueva emisión por ese mismo monto en las próximas semanas.

Entre tanto, al presidente Santos también le queda pendiente mejorar

* Investigador económico de Anif
mijimenez@anif.com.co

las condiciones sociales y económicas en la frontera, pues ha sido precisamente allí donde las difíciles relaciones bilaterales de los últimos meses han impactado de manera más fuerte y significativa a los empresarios y comerciantes. Tanto así que la tasa de desempleo en Cúcuta superó la nacional en junio, desbordando el 13%.

Como veremos, las exportaciones colombianas a Venezuela estuvieron en auge entre los años 2003-2008, pues al cabo de cinco años se multiplicaron por 10, pasando de tan sólo US\$700 millones a US\$6.090 millones. Sin embargo, entraron en crisis desde mediados del año 2009, cuando el presidente Chávez ordenó instaurarle un bloqueo comercial a los productos colombianos, llevándolas a caer un -34% anual, a US\$4.050 millones al cierre del año 2009, y un -72% anual en lo corrido del año 2010, al corte de junio.

Así las cosas, el Gobierno Nacional, en conjunto con el sector privado, se fijó la tarea de buscarles nuevos mercados de exportación a los productos colombianos enviados a Venezuela. Además, en vista de lo crítico que se tornaron las relaciones bilaterales hacia mediados de julio, declaró, bajo el Decreto 2693 de 2010, el “estado de emergencia social” en la frontera, con el objetivo de poder implementar una serie de medidas extraordinarias que contrarrestaran los efectos de la crisis.

Por último, es urgente que la administración Santos (2010-2014) avance rápidamente en su agenda interna, desarrollando políticas estructurales que disminuyan los costos laborales y mejoren la infraestructura (Anif, 2010c). Además, que enfoque principalmente sus esfuerzos diplomáticos en la ratificación del TLC con Estados Unidos. Así, muy posiblemente Colombia: i) dejará de ser dependiente del mercado venezolano; ii) aprovechará el surgimiento de nuevos destinos de exportación como China y Brasil, entre otros;

iii) consolidará más fácilmente canales de distribución y comercialización para los productos colombianos en otros mercados, en el marco de los TLCs firmados; y iv) estará en capacidad de participar en mercados altamente competitivos, en los que se dé un mejoramiento de la productividad de los exportadores a través del conocido *learning by exporting*.

Exportaciones colombianas a Venezuela (2003-2010)

Desde el año 2003, las exportaciones colombianas a Venezuela presentan una trayectoria en “u” invertida (ver gráfico 1). Entre los años 2003-2008, estuvieron en auge, gracias a que el alza sostenida en el precio del petróleo, de un poco más de US\$30/barril en 2003 a un desbordado US\$100/barril en 2008, y los cada vez más frecuentes síntomas de una enfermedad holandesa en la economía venezolana, lentamente consolidaron a Colombia en su despensa.

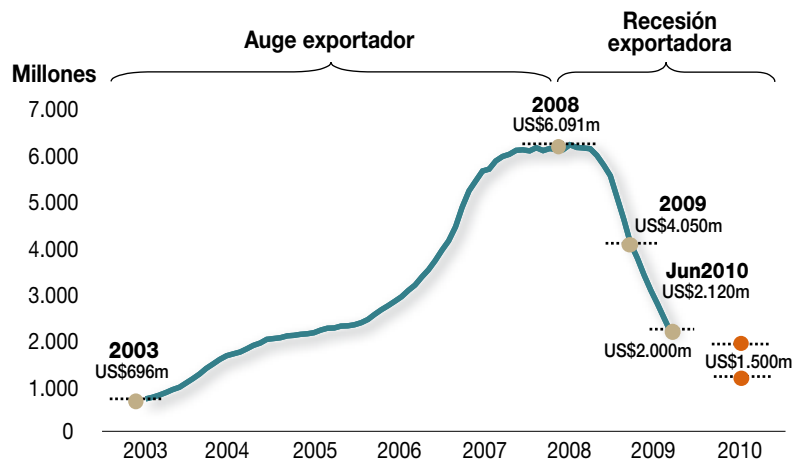
Una realidad que con el transcurso de los años se fue haciendo cada vez más evidente, en la medida en que los exportadores colombianos fueron en-

contrando en el mercado venezolano el lugar idóneo para comercializar sus productos sin perder su competitividad. Así, al cabo de cinco años, según datos del Dane, las exportaciones colombianas a Venezuela se multiplicaron por 10, de casi US\$700 millones en el año 2003 a su máximo histórico de US\$6.090 millones en el año 2008.

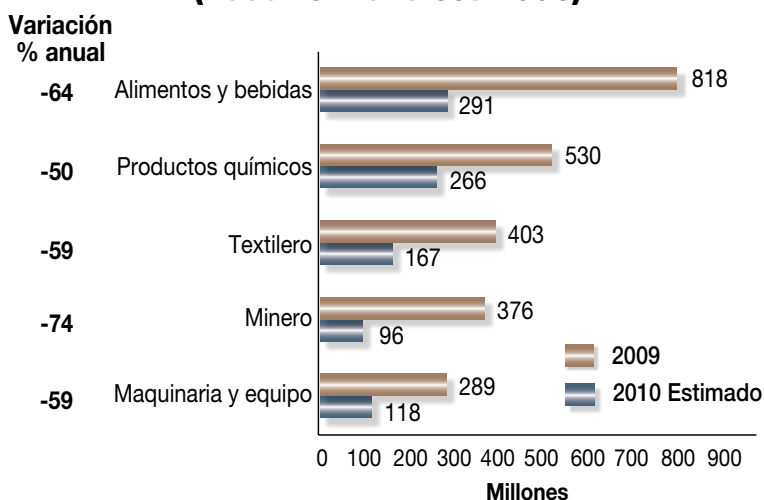
Sin duda, este gran dinamismo de las exportaciones colombianas a Venezuela no hubiese sido una realidad, de no ser porque entre los años 2003-2008: i) los alimentos enviados se incrementaron 7 veces a US\$1.140 millones; ii) los textiles 17 veces a US\$690 millones; iii) los químicos 4 veces a US\$620 millones; iv) las de confecciones 14 veces a US\$550 millones; y v) los despachos de cuero y calzado 88 veces a US\$480 millones. Es decir, se incrementaron sustancialmente las exportaciones de productos de la canasta básica.

En vista de esto, no suena raro que el portafolio de productos colombianos exportados a Venezuela se haya diversificado en el transcurso de estos cinco años. Es más, que los productos químicos y alimentos hubiesen dejado de ser casi la mitad de las exportaciones colombianas, como lo fueron en

Gráfico 1. Exportaciones a Venezuela (acumulado en doce meses a junio)



Fuente: cálculos propios con base en Dane.

Gráfico 2. Canasta de exportaciones a Venezuela (2009 vs. 2010 estimado)

Fuente: tomado de Anif (2010c).

el año 2003, representando el 25% y el 24% respectivamente, a que esta misma porción fuese exportada en alimentos, un 19%; textiles, un 11%; productos químicos, un 10%; y confecciones, un 9% en el año 2008.

Sin embargo, todos estos esfuerzos y logros de los exportadores colombianos, por posesionarse en el mercado venezolano durante la época de auge (2003-2008), fueron echados por la borda por el presidente Chávez desde mediados de julio del año pasado.

Como se recordará, tras los delicados episodios de los lanzacohetes supuestamente cedidos por su gobierno a las Farc, así como su rechazo a la posible expansión de bases militares de Estados Unidos en Colombia (declarada inexecutable por la Corte Constitucional), el presidente Chávez había decidido instaurarle un bloqueo comercial a los productos colombianos desde mediados de 2009, sustituyéndolos por otros de Argentina y Brasil. Así, les había impuesto una serie de trabas a su ingreso, con el propósito de devolver las exportaciones colombianas a niveles de US\$1.000 millones, precisamente registrados cuando él ha-

bía asumido el poder en 1999. Algunas de estas trabas eran: i) la exigencia de nuevo de los permisos de insuficiencia de producción; ii) la no renovación de los certificados sanitarios, y iii) el no pago por parte del Cadivi de US\$800 millones a los empresarios colombianos (Anif, 2010c).

En efecto, las exportaciones colombianas a Venezuela entraron en crisis durante el año 2009, cayendo un -34% a US\$4.050 millones al cierre del año. Así mismo, ya presentaron un descenso del -72% en lo corrido del año a junio y uno del 65% anual en los últimos doce meses, que las dejó en niveles de US\$2.100 millones. Estos habían sido valores registrados por última vez hacia principios del año 2006, lo que señala que los exportadores colombianos perdieron cuatro años de trabajo, enfocados principalmente a desarrollarles canales de comercialización a sus bienes no tradicionales en el mercado venezolano. Más exactamente, a aquellos bienes que representaron un 45% de las exportaciones totales de 2009 y de los cuales un 25% fue destinado a Venezuela.

Sin embargo, los exportadores colombianos no han sido los únicos

perjudicados por el régimen del presidente Chávez en el último año. El cuestionable manejo dado por su administración a la economía ha propiciado un desabastecimiento de productos básicos a nivel interno y en consecuencia una inflación creciente, en niveles incluso por encima del 30% anual. Así las cosas, la demanda venezolana luce débil, no sólo para los productos colombianos, sino para los de todos los países, lo cual se espera se refleje en una contracción de toda la economía a una tasa del 3% en el año 2010, según el consenso de los analistas (LACF, 2010).

En vista de lo anterior, el panorama que se vislumbra para las exportaciones colombianas destinadas a Venezuela en el año 2010 es supremamente preocupante. Cálculos de Anif señalan que muy probablemente se ubiquen en el rango US\$1.500-2.000 millones al cierre del año 2010, incluso restableciendo las relaciones comerciales (Anif, 2010c). Es decir, se estarían contrayendo entre el 51% y el 63% anual. A nivel sectorial, dichos cálculos estiman que las exportaciones de alimentos y bebidas caerían un -64% anual a US\$290 millones al cierre del año, las de productos químicos un -50% anual a US\$270 millones, y las de textiles un -59% anual a US\$170 millones, siendo éstos los rubros más importantes, pues representaron el 43% del total en 2009 (ver gráfico 2). Así, la canasta de los principales productos exportados a Venezuela en 2010 sería: i) alimentos y bebidas, un 15%; ii) productos químicos, un 14%; iii) textiles, un 9%; iv) confecciones, un 8%; y v) papel, un 7%.

Medidas para contrarrestar crisis comercial colombo-venezolana

Tras el bloqueo comercial impuesto por Venezuela a los productos colombianos desde finales de julio

de 2009, las repercusiones sobre los exportadores nacionales no se han hecho esperar, como se comentó. En vista de esto, el Gobierno Nacional, en conjunto con el sector privado, se fijó la tarea de buscarles nuevos mercados de exportación a los productos colombianos. Además, darle mucho más peso a la gestión de nuevos tratados de libre comercio – TLCs. Dicho en otras palabras, tomó la decisión de implementar medidas de carácter estructural más que coyuntural, con el objetivo de disminuirles a los exportadores nacionales su dependencia del mercado venezolano. Así, espera que de una vez por todas dejen de verse perjudicados por los cambios de posición del presidente Chávez.

Sin embargo, debido a lo crítico que se tornaron las relaciones bilaterales a mediados de julio de este año, el gobierno declaró el “estado de emergencia social”, bajo el Decreto 2693 de 2010, en 37 municipios de la frontera de los departamentos de Boyacá, Cesar, La Guajira, Norte de Santander, Arauca, Guainía y Vichada, por un período de 30 días. Así mismo, implementó una serie de medidas extraordinarias encaminadas a contrarrestar los efectos adversos sobre los comerciantes y empresarios de la zona. Precisamente, aquellos que continuaban dependiendo del mercado venezolano, pese al bloqueo comercial y a las tensas relaciones bilaterales del último año.

A continuación, se presentan en más detalle algunas de las medidas estructurales y coyunturales tomadas por el gobierno para enfrentar la situación.

I. Medidas estructurales

A mediados de abril, el Ministerio de Relaciones Exteriores, en conjunto con Fedesarrollo, el Banco Interamericano de Desarrollo - BID y la Corporación Andina de Fomento - CAF, dio a conocer la “Misión de Política Exterior de Colombia” para los próximos años. En dicha oportu-

nidad, el gobierno del ex presidente Uribe dejó en claro su intención de que fuese utilizada como la carta de navegación de la política exterior del país para los próximos años. Además, el secretario técnico de la Misión fue reiterativo en la necesidad del país de integrarse y ajustarse más rápida y vigorosamente al entorno mundial. Un proceso, según el diagnóstico de la Misión, entorpecido indudablemente por la prioridad dada en el país a la lucha contra los grupos insurgentes durante las últimas décadas. Además, por el encasillamiento del país a relacionarse casi exclusivamente con Estados Unidos, su socio principal en la lucha contra este flagelo.

Lo anterior, indudablemente, le representaba a la administración Uribe (2002-2010) el reto de integrar al país, al menos comercialmente, con el resto del mundo. Así, dar a conocer internacionalmente los productos colombianos y sacarlos de las “cuatro paredes” en las que históricamente se comerciaban. Más exactamente, de los mercados de sus vecinos, Venezuela y Ecuador, pues como si hubiese tenido un presagio de lo problemáticas que se iban a tornar las relaciones bilaterales con ellos, se enfocó en explorar nuevos mercados. A lo mejor también tuvo en cuenta la experiencia de países como México, el cual, gracias al Nafta, según datos de la Secretaría

**El Gobierno Nacional, en conjunto
con el sector privado, se fijó la tarea de
buscarles nuevos mercados de exportación a los
productos colombianos. Además, darle mucho
más peso a la gestión de nuevos tratados
de libre comercio – TLCs.**

Ante este panorama, no sorprende que Colombia haya encarado el siglo XXI contando con tan sólo dos TLCs en vigencia. La Comunidad Andina de Naciones – CAN, conformada con Perú, Ecuador, Bolivia e inicialmente Chile y Venezuela, pero con la que, según datos del Dane, Colombia tan sólo canalizaba el 17% (US\$2.185 millones) de sus exportaciones a mediados del año 2000. Por su parte, el G-3, con México y Venezuela, pero con el que el país canalizaba el 2% (US\$230 millones) de las exportaciones. En cambio, como era de esperar, el grueso de las exportaciones, un 50% de ellas (US\$6.520 millones), era destinado a Estados Unidos, su socio contra el terrorismo y con el que no tenía un TLC.

de Economía de ese país, había casi triplicado sus exportaciones entre los años 1994-2000.

En vista de esto, el primer paso dado por la administración Uribe (2002-2010) fue que Colombia, en conjunto con Ecuador y Venezuela y en el marco de la CAN, lograra firmar un Acuerdo de Complementación Económica con los países del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay) en 2003; al cual el país le destinó el 2% (US\$690 millones) del total de sus exportaciones en 2009, según datos del Dane. Posteriormente, como bien se sabe, su desafío a vencer fue suscribir un TLC con Estados Unidos, para lo cual, en alianza con el presidente Bush, enfocó todos los esfuerzos del país. Sin embargo, desde el año 2006 seguimos a la espera de que sea ratificado por

parte del Congreso estadounidense. Hoy en día, nuestro TLC permanece en el congelador del Capitolio, junto con el de Corea del Sur y Panamá. Así, al fin seríamos socios comercialmente del país al que le destinamos el 39% (US\$12.900 millones) de las exportaciones en el año 2009.

Sin embargo, Colombia no se quedó de brazos cruzados y, por el contrario, en medio de la espera, suscribió un TLC con Chile en 2006, vigente desde 2009, y otro con el Triángulo del Norte de Centroamérica (Guatemala, Honduras y El Salvador) en 2007, vigente desde finales de 2009. Posteriormente, suscribió uno con Canadá en 2008, el cual se espera entre en vigor en los próximos meses, y otro con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) (Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein) en 2008. Finalmente, el pasado 19 de mayo,

mente a Colombia con el mundo. Sin embargo, sólo alcanzó a materializar “mini TLCs”, pues el más importante, el suscrito con Estados Unidos, lo dejó sin ratificar (Anif, 2010b). Sin duda, un claro rezago a nivel regional, pues México, Chile y Perú ya tienen los suyos vigentes. Así las cosas, la administración Santos (2010-2014) se enfrenta a la tarea de ratificar dicho TLC, así como de concretar las negociaciones que se están llevando a cabo con Corea del Sur y Panamá. Así mismo, debe seguir gestionando acercamientos con República Dominicana, Australia y Japón, y continuar explorando nuevos mercados, como los que aparecen en la agenda que le dejó la administración Uribe (2002-2010); Rusia, Costa Rica, Singapur e India. De esta manera, muy probablemente, Colombia dejará de ser dependiente de una vez por todas del mercado venezolano.

Entre tanto, de manera paralela, el país necesita avanzar más decididamente en los temas de la agenda interna, desarrollando políticas estructurales que disminuyan los costos laborales, mejoren la infraestructura y fomenten la actividad exportadora de las Pymes (Anif, 2010c). Así, los esfuerzos del gobierno por suscribir estos TLCs no serán echados en saco roto.

II. Medidas coyunturales

Las medidas de carácter coyuntural, implementadas por el gobierno para contrarrestar los efectos de las críticas relaciones bilaterales en el último año con Venezuela sobre los empresarios y comerciantes de la frontera, pueden ser agrupadas en tres áreas según

su propósito, a saber: i) alivios tributarios; ii) ayudas al comercio local; y iii) apoyos financieros (Anif, 2010c).

En el primer grupo se incluye la exclusión del IVA, la declaración de zonas francas permanentes y especiales en los municipios de frontera, y la autorización a la Dian para recibir bienes como dación de pago. Más exactamente, el Decreto 2694 de 2010, modificado por el Decreto 2799 de 2010, autorizó el no cobro del IVA del 10% o el 16% a alimentos, calzado, confecciones, materiales de construcción y electrodomésticos, comerciados en los municipios en “estado de emergencia social”, por un período de 120 días. Por su parte, el Decreto 2695 de 2010 le disminuyó a los empresarios de los municipios en “estado de emergencia social”, los requisitos necesarios para que establecieran zonas francas permanentes especiales, o también conocidas como uniempresariales. Así, los interesados tendrían que invertir como mínimo US\$1.4 millones y generar 50 empleos en los próximos dos años.

Entre tanto, a través del Decreto 2694 de 2010, el gobierno autorizó a la Dian a recibir bienes como dación de pago de las obligaciones de los residentes en los municipios en “estado de emergencia social”. Sin embargo, fue claro al establecer que la Dian debería previamente autorizar esta modalidad de pago, avaluar los muebles e inmuebles a ser utilizados y constatar que hayan sido producidos en la zona.

En el segundo grupo se incluye la Macrorrueda de Negocios Nacional, la Macrorrueda de Negocios Internacional y la Macrorrueda de Turismo. Así, en la nacional, realizada el pasado 5 y 6 de agosto en Cúcuta, el gobierno y Proexport llevaron 127 empresarios de 100 compañías distintas de otras regiones del país, para que le compraran a 335 empresarios situados en la frontera de 217 compañías. Con ello, se su-

uno con la Unión Europea, con el que se espera los productos colombianos entren libremente, según el Ministerio de Comercio Exterior (Pardo, 2010), a un mercado de 500 millones de habitantes, compuesto por 27 países, a partir del año 2013 o 2014.

En síntesis, es evidente el gran esfuerzo de la administración Uribe (2002-2010) por integrar comercial-



peró la participación inicialmente presupuestada (150 vendedores y 80 compradores), y se logró que los empresarios de sectores como el de materiales de construcción, maderas, envases y empaques y artículos para el hogar, entre otros, salieran satisfechos, al haber podido establecer nexos con nuevos clientes. Por su parte, en la internacional, se alcanzó un éxito similar, al contar con la presencia de empresarios de Ecuador, México, el Caribe y Centroamérica, que negociaron con exportadores de confecciones, arcillas, calzado y marroquinería de la zona.

Por último, en el tercer grupo se dará apoyo a través de la banca, fundaciones microfinancieras y ONGs. Además, Bancóldex entregará \$100.000 millones en créditos a los afectados por medio de las siguientes modalidades: i) cupo especial para fortalecimiento del mercado interno en la frontera (\$30.000 millones); ii) cupo especial para el comercio fronterizo (\$10.000 millones); y iii) cupo especial contracíclico (\$60.000 millones).

Surgimiento de nuevos destinos de exportación

Para terminar, y en línea con las medidas estructurales antes mencionadas, en vista de que Estados Unidos, nuestro principal e histórico socio comercial, nos mantiene en ascuas en el tema de ratificar nuestro TLC, Venezuela, el segundo, nos cerró la puerta en el último año y hasta ahora muestra las primeras señales de querer abrirla, y Ecuador, el tercero, hasta ahora da señales de querer mejorar las relaciones bilaterales; los exportadores colombianos han explorado nuevos mercados para sus productos (Anif, 2010a). Así, se ha venido consolidando un grupo de destinos secundarios, como lo son China, Holanda y Suiza, con exportaciones entre US\$1.000 y US\$2.000 millones, hacia los cua-

les se han destinado principalmente *commodities*. En paralelo, también se ha consolidado un grupo de destinos terciarios, como Perú, Brasil y Reino Unido, con exportaciones cercanas a los US\$ 1.000 millones, y hacia los que se han dirigido productos principalmente no tradicionales; similares a los enviados históricamente a Venezuela y Ecuador.

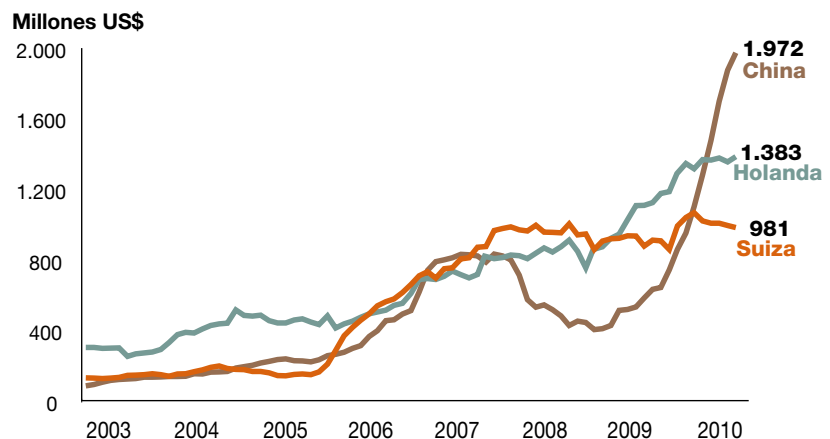
En particular, en el grupo de países secundarios, según datos del Dane, China ha sido el destino al que más se han incrementado las exportaciones en los últimos doce meses a junio de 2010 (ver gráfico 3). Más exactamente, se multiplicaron por cuatro en el último año, de US\$530 millones en junio de 2009 a US\$1.970 millones a junio de 2010, gracias a que las petroleras pasaron de US\$150

millones a US\$980 millones en este período. Por su parte, las destinadas a Holanda se han ido consolidando, bordeando los US\$1.400 millones al corte de junio, impulsadas por las de carbón; y las destinadas a Suiza, que ya superan a los US\$980 millones, por efecto de las de oro.

Entre tanto, en el grupo de países terciarios, Brasil ha sido el destino al que las exportaciones más crecieron en los últimos doce meses a junio de 2010 (ver gráfico 4). Éstas pasaron de US\$510 millones a US\$800 millones, gracias a que las de sustancias y productos químicos se incrementaron un 80% anual a US\$305 millones, y las de productos de la refinación del petróleo un 150% a US\$115 millones. Sin embargo, Perú ha sido el destino donde la canasta de productos expor-

Los exportadores colombianos han explorado nuevos mercados para sus productos. Así, se ha venido consolidando un grupo de destinos secundarios, como lo son China, Holanda y Suiza.

Gráfico 3. Exportaciones a destinos secundarios (acumuladas en doce meses, junio de 2010)



Fuente: cálculos propios con base en Dane.

tados ha sido más diversificada. En los últimos doce meses a junio de 2010, seis sectores representaron alrededor del 70% del total de las exportaciones a ese destino, mientras que hacia Brasil lo hicieron tres y a Reino Unido dos. Más precisamente, un 32% de las exportaciones totales a Perú fue de productos químicos, un 12% de exportaciones mineras, un 12% de alimentos y bebidas, un 7% de papel y cartón, un 5% de productos de caucho y plástico, y un 5% de maquinaria y aparatos eléctricos. Es decir, productos no tradicionales, principalmente exportados en condiciones normales a Venezuela. Entonces, ¿por qué no mirar hacia Perú?

En vista de lo anterior, una pregunta que se hacen repetidamente los nuevos empresarios del país es ¿qué exportar y a dónde hacerlo? Indudablemente, un interrogante muy difícil de contestar en tan corto espacio, pero que de acuerdo con Fernandes e Isgut (2005) puede ser abordado desde la perspectiva de los canales de distribución. Ésta supone que un sector exportador neto es el resultado de que previamente sus empresarios

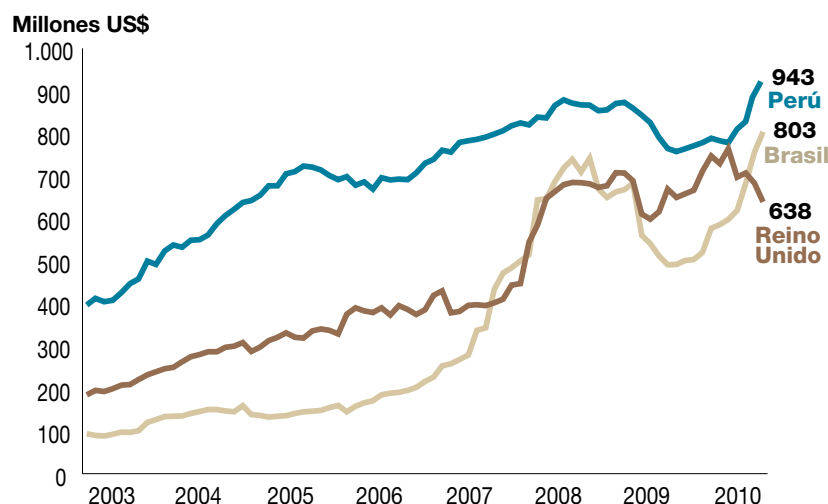
hayan explorado diferentes mercados y, a la vez, hayan desarrollado al interior de ellos toda la logística relacionada con la exportación y comercialización de sus productos. Así, los nuevos exportadores de dicho sector, antes de hacerlo, ya saben de antemano: i) ¿dónde sus productos son demandados?; ii) ¿cuánto les cuesta aproximadamente exportarlos?; iii) ¿qué tramites deben hacer para ello?; y iv) ¿cómo deben comercializarlos en dichos mercados? En otras palabras, se les disminuyen los costos de exploración y de abrirse camino en un nuevo mercado, denominados *Cost Discovery* por algunos analistas (Hausmann and Rodrik, 2003). Esto no significa que se desconozcan las potencialidades que pueden llegar a ofrecer nuevos mercados. No obstante, sugiere que en la medida en que los empresarios de un sector hayan consolidado y abierto los canales de distribución de sus productos en otros mercados, el riesgo para los nuevos exportadores de ingresar a dicho mercado es bajo.

Con lo anterior en mente, Anif ha calculado una matriz, por TLCs,

en la que se señalan cuáles sectores fueron exportadores netos en el año 2009. Es decir, en qué países los empresarios nacionales ya han consolidado y afianzado más los canales de distribución y comercialización de sus productos (ver gráfico 5). Pues bien, dicha matriz señala que sectores como el minero y el de confecciones fueron exportadores netos a casi la totalidad de países con los que Colombia ha suscrito un TLC en el año 2009. Así, muy posiblemente se han consolidado y afianzado más en esos países que otros sectores. Por su parte, otros como el de alimentos y el de cuero y calzado también lo han hecho, aunque sus empresarios nacionales han sido importadores netos del Mercosur. Entre tanto, los exportadores del sector agropecuario y de vehículos y autopartes son los que menos cuentan con dichos canales más desarrollados frente a los establecidos por los de otros países con los que Colombia ha suscrito un TLC. Es decir, si bien esto no implica con total certeza que estos sectores vayan a salir perjudicados con los TLCs, si da un indicio de que tienen una desventaja comparativa.

Así las cosas, lo anterior sugiere que los nuevos empresarios nacionales deben exportar bienes tradicionales hacia mercados en los que se conozca la logística para hacerlo, y a la vez las preferencias y gustos de los consumidores. De esta manera, en primera instancia, muy posiblemente se van a reducir los riesgos asociados de ingreso a un nuevo mercado. Sin embargo, aún estarán presentes los riesgos de la competencia de mercado, los cuales muy posiblemente serán reducidos desarrollando políticas estructurales que fomenten la productividad de los factores de los exportadores, pero también disminuyan sus costos asociados.

Gráfico 4. Exportaciones a destinos terciarios (acumuladas en doce meses, junio de 2010)



Fuente: cálculos propios con base en Dane.

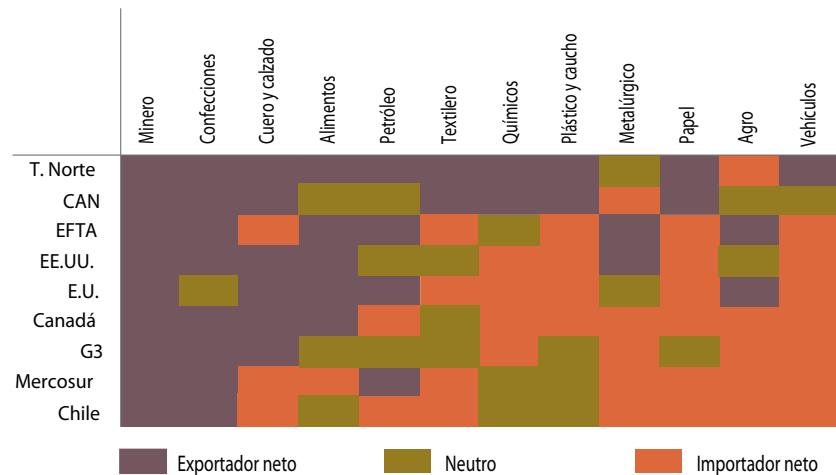
Conclusiones

Las exportaciones colombianas a Venezuela estuvieron en auge entre los años 2003-2008, pues al cabo de cinco años se multiplicaron por 10, pasando de tan sólo US\$700 millones a US\$6.090 millones. Sin embargo, entraron en crisis desde mediados del año 2009, cuando el presidente Chávez ordenó instaurarle un bloqueo comercial a los productos colombianos, llevándolas a caer un -34% anual a US\$4.050 millones al cierre del año 2009, y un -72% anual en lo corrido del año 2010 al corte de junio.

Así las cosas, el Gobierno Nacional, en conjunto con el sector privado, se trazó la tarea de buscarles nuevos mercados de exportación a los productos colombianos enviados a Venezuela. Además, en vista de lo crítico que se tornaron las relaciones bilaterales hacia mediados de julio, declaró, bajo el Decreto 2693 de 2010, el “estado de emergencia social” en la frontera, con el objetivo de poder implementar una serie de medidas extraordinarias que contrarrestaran los efectos de la crisis.

Por último, es urgente que la administración Santos (2010-2014) avance rápidamente en su agenda interna, desarrollando políticas estructurales que disminuyan los costos laborales y mejoren la infraestructura (Anif, 2010c). Además, que enfoque principalmente sus esfuerzos diplomáticos en la ratificación del TLC con Estados Unidos. Así, muy posiblemente Colombia: i) dejará de ser dependiente del mercado venezolano; ii) aprovechará el surgimiento de nuevos destinos de exportación como China y Brasil, entre otros; iii) consolidará más fácilmente canales de distribución y comercialización para los productos colombianos en otros mercados, en el marco de los TLCs firmados; y iv) estará en capacidad de participar en mercados altamente competitivos, en los que se dé un mejoramiento de la productividad de los exportadores a través del conocido *learning by exporting*. 

Gráfico 5. Potencial exportador de Colombia por TLC y producto (2009)



Fuente: cálculos propios con base en Dane.

Nota: BCR= (exportaciones-importaciones)/(exportaciones+importaciones).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anif (2009), “Riesgos comerciales: el caso de Venezuela 2009-2010”, *Comentario Económico del Día* 5 de agosto de 2009.
- Anif (2010a), “Colombia: nuevos destinos de exportación”, *Comentario Económico del Día* 22 de febrero de 2010.
- Anif (2010b), “Super TLCs vs. mini-TLCs: Colombia y China”, *Comentario Económico del Día* 7 de julio de 2010.
- Anif (2010c), “Las relaciones colombo-venezolanas: ¿Qué esperar bajo la administración Santos?”, *Informe Semanal* No. 1040 del 30 de agosto de 2010.
- Consejo Superior de Comercio Exterior (2009), “Agenda de negociaciones comerciales de Colombia: actualización”.
- Decreto 2693 de 2010, “Por el cual se declara el Estado de Emergencia Social”.
- Decreto 2694 de 2010, “Por el cual se adoptan medidas tributarias transitorias para estimular la actividad económica en los municipios que limitan con la República Bolivariana de Venezuela”.
- Decreto 2695 de 2010, “Por el cual se modifica el Decreto 1197 de 2009, el cual establece condiciones y requisitos para la declaratoria de existencia de zonas francas permanentes en los departamentos de Putumayo, Nariño, Huila, Caquetá y Cauca”.
- Decreto 2695 de 2010, “Por el cual se modifica el Decreto 2693 de 2010 y el Decreto 2694 de 2010”.
- Fernandes A. y Isgut A. (2005), “Learning-by-Exporting, and Productivity: Evidence from Colombia.” *World Bank Policy Research, Working Papers Series* 3544.
- Hausmann R. y Rodrik D. (2003), “Economic Development as Self Discovery.” *Journal of Development Economics*.
- Latin American Consensus Forecasts – LACF (2010), “Survey: Latin American Consensus Forecasts”, september.
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo – Fedesarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo – BID y Corporación Andina de Fomento (2010), “Misión de Política Exterior de Colombia”.
- Pardo S. (2010), “Conversatorio Acuerdo Comercial con la Unión Europea: principales resultados”, *Analdex*, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.



Leonardo Bravo y Jorge Saza *

La banca colombiana se internacionaliza

El presente documento presenta algunas reflexiones sobre algunas tendencias recientes de la banca colombiana. Sobre el particular, se hace un importante comentario sobre la compra del grupo BAC- Credomatic de parte del grupo Aval, la compra de Bancolombia de Banco Agrícola y del impacto que tendrán éstas en el sistema financiero colombiano. A juicio de los autores, la compra de BAC es el negocio de la década en Colombia en la industria financiera, difícilmente será igualado hacia el futuro próximo y profundiza el camino abierto por Bancolombia en Centroamérica. Inicialmente, se hace un breve comentario sobre las tendencias del sector bancario a nivel internacional, donde el continente y Colombia salieron sin inconvenientes frente a la crisis global. Posteriormente se comenta el significado de la compra de BAC para la banca colombiana, en términos de mercado y de nuevo negocio. También se hacen tres reflexiones, ¿cómo es el mercado centroamericano? ¿Qué queda por comprar en la subregión? Y ¿por qué es improbable que una transacción de este tamaño se repita en

Hasta agosto de 2010 se han presentado 110 cierres de entidades bancarias en Estados Unidos por el hecho de no poder cumplir con los planes de préstamo y rescate entregados por el FDIC.

el corto plazo? Finalmente se analiza el impacto para el sistema financiero colombiano de estas compras y de la expansión regional.

Contexto internacional de las tendencias del sector bancario

Mientras que el euro está cayendo, los bancos europeos están sometidos a intensas pruebas de estrés y en Estados Unidos se habla de paquetes multimillonarios de rescate y estanca-



miento sectorial, la banca colombiana se expande regionalmente.

La banca de los países desarrollados todavía está de capa de caída. Dos años después de la caída de Lehman Brothers, el fenómeno de falta de crédito sigue afligiendo a los bancos, los bienes recibidos en dación de pago no ceden

* Socios de Sustainable Finance Partners. Comentarios a: leonardo.bravo@sfparkers.com.co; jorge.saza@sfparkers.com.co.

y el temor sobre el precio de la deuda soberana sigue como un fantasma. Tal es la magnitud del problema que hasta agosto de 2010 se han presentado 110 cierres de entidades bancarias en Estados Unidos por el hecho de no poder cumplir con los planes de préstamo y rescate entregados por el FDIC. Esto por supuesto muestra que la fragilidad de la banca de los países desarrollados está lejos de superarse.

Según Kenneth Rogoff y Carmen Reinhart (2008), las recesiones asociadas a choques financieros son más duraderas e intensas que aquellas que se relacionan con otro tipo de choques adversos¹. Esto es debido a que enjugar las pérdidas de las hojas de balance es una labor que toma mucho más tiempo dado los ajustes legales y procedimientos a seguir.

Esta situación, sumada al surgimiento de nuevas potencias económicas (los países del BRIC -Brasil, Rusia, India y China), y el buen momento económico de América Latina han hecho pensar que a la banca de los mercados emergentes le puede haber llegado su buena hora. La tasa de crecimiento del PIB en dichos países y un proceso de supervisión estatal más estricto, producto de un pretérito convulsionado, han llevado a tener bancos con una demanda de crédito creciente, mayor nivel de capitalización y mejor rentabilidad.

La revista *The Banker*, famosa por presentar rankings de instituciones financieras a nivel global, muestra que la banca de los países emergentes, teniendo en cuenta utilidades, patrimonio y valor de mercado, hoy tiene un peso relativo que oscila entre el 25% y el 50% del total de la banca mundial.²

América Latina no ha sido ajena a esta situación. Por un lado hay que decir que la banca de la región mostró una importante resistencia frente a los embates que representaron tanto la volatilidad de los mercados financieros

internacionales, como la desaceleración económica de la mayoría de los países de la región. De acuerdo con *The Banker*, tres bancos brasileños (Itaú Unibanco, Bradesco, Banco do Brasil) por ejemplo han entrado al exclusivo club de los Top 50 del mundo de la capitalización bursátil.³ Este dato no tiene precedentes para el continente.

Hay que mencionar que si bien el sistema bancario latinoamericano es pequeño en términos mundiales, se debe destacar que él mismo está supervisado como consecuencia de las lecciones de crisis del pasado. Entonces el sector bancario “no está actuando como un amplificador de la recesión”⁴.

Mientras tanto, tal y como lo mencionó Nicolás Eyzaguirre, funcionario del Fondo Monetario Internacional, “la situación de la banca latinoamericana como uno de los grandes activos frente a la crisis.”⁵

Un punto especialmente complejo fue la quiebra o convalecencia de algunas entidades financieras en sus casas matrices. Pese a que muchas entidades en su lugar de origen evidenciaron serios problemas, éstos estuvieron lejos de representar problemas para sus filiales y sucursales en América Latina.

Colombia, por supuesto, puede decir que reporta un parte de tranquilidad. Muy en la línea con lo ocurrido en la región, la banca y el sector financiero en general han mostrado resistencia frente a los problemas.

Con la breve recesión vivida por el país, la cartera se desaceleró, pero en líneas generales los números muestran que los indicadores siempre han estado muy lejos de los momentos de tensión.

Un breve examen de las cifras más recientes muestra que durante los últimos años los establecimientos de crédito han crecido y aumentado ligeramente el proceso de profundización financiera. En el año 2010 con cifras a junio de la Superintendencia Financiera, los activos como porcentaje del PIB alcanzaron el 44%. Este número deja a Colombia con una ganancia de casi 6 puntos porcentuales en términos de profundización (ver cuadro 1). Aunque este registro es importante, aún es moderado en términos de países

¹ Reinhart, Carmen, and Kenneth Rogoff, 2008, “Is the 2007 U.S. Sub-Prime Crisis So Different? An International Historical Comparison,” NBER Working Paper No. 13761 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).

² Ver, *The Economist*, May 15th 2010, “The bigger and bigger picture. The Developing world’s bank are flourishing.”

³ Este número seguramente estará influenciado por el buen momento de la bolsa brasileira y por la revaluación del real.

⁴ *The Economist*, 30th april 2009. Pain No Panic.

⁵ Declaraciones hechas a la agencia EFE el 24 de abril de 2009.

Cuadro 1. Activos de los establecimientos de crédito en Colombia como % del PIB

	Jun-08	Jun-09	Jun-10
Bancos	33.1	37.2	39.6
Corporaciones Financieras	0.9	1.0	1.5
CF Trad.	1.8	1.7	1.3
CF Esp. Leasing	2.5	2.8	2.0
Total sistema	38.3	42.6	44.4

Fuentes: Superintendencia Financiera, Dane, cálculos propios.

como Chile (135%) y Brasil (113%), donde la profundización del activo es muy superior.

Banca colombiana mira hacia afuera: estrategia de largo alcance

A comienzos de los años noventa la banca colombiana abrió la compuerta a la inversión extranjera en el sector financiero. Rápidamente, banca de Estados Unidos, Canadá, Italia, España, Holanda, Perú, Panamá, Chile e Inglaterra hizo presencia en nuestro país. Pese a que la inversión en términos internacionales es del orden del 30% del total del activo. Esto aún contrasta

regulación, la estabilidad macroeconómica reciente y la experiencia en la administración de complicadas crisis en los últimos 25 años son un atractivo para buscar actividades de nicho o para competir.

Además, es claro que ante la perspectiva de que los competidores de países como Chile y Brasil parecen tener la intención de entrar a Colombia, todo indica que los banqueros colombianos no se quedarán con los brazos cruzados.

Hoy vemos que los bancos más grandes de Colombia se expanden internacionalmente. Esto por supuesto viene a ser una importante jugada dentro de un complejo escenario

Una operación de estas dimensiones y con una trascendencia regional tiene escasos antecedentes en nuestro país, más aun en el sector bancario.

La compra de BAC Credomatic por parte de Grupo Aval resulta ser el negocio bancario de la década en Colombia por las siguientes razones: es una transacción grande, por la diversificación geográfica e internacionalización que trae y porque la mejor defensa es el ataque.

Los autores no pensamos que el Grupo Aval vaya a realizar adquisiciones significativas como ésta en los próximos cinco años por razones de tamaño. Creemos que los recursos de la reciente y exitosa emisión de acciones del Banco Davivienda van a ser utilizados para adquisiciones, quizás regionales pero no tan grandes. En el caso de que Bancolombia, Aval, Davivienda o incluso el Banco Colpatria se decidieran por adquisiciones, éstas podrían ser de bancos entre US\$ 1.000 y 3.000 millones en activos posiblemente en países tales como Perú, Brasil o Panamá; compras de graviten alrededor de US\$ 1.000 millones en Estados Unidos podrían ser viables. Pensamos que otra transacción como ésta es poco probable a menos de que sea de venta.

Éstas son las razones por las que pensamos es la transacción de la década:

Tamaño: el monto pagado ha sido el más alto de la historia bancaria en Colombia. Además BAC tiene el tamaño en activos del Banco de Occidente o del Banco Caja Social y Colpatria juntos. Si hubiera sido una compra en Colombia, este banco representaría cerca del 8% de los activos totales del sistema bancario.

Momentum: desde la crisis financiera de 2009 no se habían realizado compras voluntarias de bancos en mercados emergentes y menos que una institución global como GE Capital le vendiera a un banco local grande.

Los mercados, la calidad de su supervisión y regulación, la estabilidad macroeconómica reciente y la experiencia en la administración de complicadas crisis en los últimos 25 años son un atractivo para buscar actividades de nicho o para competir.

con países como México, Argentina, Panamá y El Salvador, donde más del 80% del activo bancario es de propiedad extranjera.

Pero, un cambio importante viene ocurriendo en los últimos años. La banca colombiana parece estar a la ofensiva en la región. Es un hecho que recientemente se han realizado importantes compras en Centroamérica, Perú y con más moderación en Brasil en el sector bursátil. Todo parece indicar entonces que al igual que ocurre con otros sectores económicos, es claro que una empresa moderna debe estar pensando en el proceso de internacionalización. La banca colombiana parece estar dando los primeros pasos para hacer presencia en la región. Los mercados, la calidad de su supervisión y

latinoamericano, que de manera paulatina viene convirtiéndose en un campo de batalla comercial.

El significado de la compra de BAC Credomatic

El 15 de julio de 2010, el diario La Prensa de Nicaragua anunció en su página web que: “El Grupo Aval, cuyo mayor accionista es Luis Carlos Sarmiento Angulo, anunció que ha suscrito un contrato de compraventa de acciones con GE Consumer Finance Central Holdings Corp. y General Electric Capital Corporation, relativo a la adquisición del 100% de las acciones de BAC Credomatic GECF Inc. (BAC-Credomatic). El valor de la operación asciende a US\$1.900 millones.”

Internacionalización: con esta compra los activos en Centroamérica para Grupo Aval serían cercanos al 20% de los activos totales y el 16% para Bancolombia por su compra de Banco Agrícola de El Salvador en 2007. Debido a que Bancolombia y Aval tienen casi el 50% de participación de mercado, la entrada a otros países se hace cada vez más necesaria.

Compraron bancos bien manejados: en nuestra opinión, tanto Bancolombia como Aval compraron entidades que han sido bien manejadas, rentables, que tienen plataformas operativas integradas y que han sido exitosas en sus mercados locales.

La mejor defensa es el ataque: los bancos locales grandes en México, Argentina, Chile, Uruguay y El Salvador fueron comprados entre el año 2000 y 2009 por bancos extranjeros. En América Latina los únicos sistemas financieros en donde el capital local es todavía mayoritario son los de Brasil, Colombia y Guatemala. En Colombia, en vez de ser la presa, los bancos pasaron a ser los depredadores.

¿Qué compró el Aval?

BAC International Bank es un banco grande en Centroamérica, especialmente en tarjetas de crédito. Tiene una cartera de unos US\$7.000 millones a pesar de que no cuenta con una participación de mercado de más del 10% en cartera total en los mercados individuales, cuenta con una red regional amplia y enfocada en segmentos

La compra de BAC Credomatic por parte de Grupo Aval resulta ser el negocio bancario de la década en Colombia por las siguientes razones: es una transacción grande, por la diversificación geográfica e internacionalización que trae y porque la mejor defensa es el ataque.

altos de la población. Tiene exposición patrimonial en los países de Centroamérica, especialmente en Costa Rica y en Honduras. No tiene una exposición muy alta en Guatemala. Ha sido un banco rentable y bien manejado. La cartera de crédito está balanceada pues tarjetas de crédito, créditos hipotecarios y créditos comerciales representan cerca de un tercio de la cartera cada uno. Además, es un banco que ha presentado una rentabilidad sobre activos (ROA) cercana al 2% que es considerada como aceptable. Con la compra de Aval su exposición al mercado de Centroamérica sería cercana al 20% de los activos totales del grupo (ver cuadro 2).

¿En dónde están invirtiendo los bancos?

Centroamérica es un mercado relativamente pequeño y fragmentado. Todos los países de Centroamérica (Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica y Panamá) suman 41 millones de habitantes frente a 44 millones de Colombia. El PIB combinado es cercano al de Perú, un 60% del de Colombia y una quinta parte del de Brasil (ver cuadro 3).

Cuadro 2. Principales indicadores de bancos en Colombia y Centroamérica (US\$ millones y %)

Banco	Activos	Cartera	Patrimonio	Utilidad	ROA	País	Adquirido por
Aval (Bog+Pop+Occ+AVillas)	29.3	17.6	3.9	0.74	2.5	COL	
Bancolombia	20.0	12.1	3.4	0.49	2.4	COL	
Banco de Bogotá	14.1	8.6	1.9	0.36	2.5	COL	
HSBC	13.8	9.1	1.3	0.12	0.9	PAN	
Davivienda	12.0	7.9	1.3	0.20	1.7	COL	
Banco General	8.2	5.3	1.0	0.19	2.3	PAN	
BAC International Bank	7.7	4.9	0.8	0.15	1.9	PAN	AVAL
Banco Industrial	4.7	2.3	0.4	0.07	1.5	GUA	
Banco Agrícola	3.9	2.5	0.5	0.04	1.1	EL SAL	BANCOLOMBIA

Datos dólares a diciembre de 2009 con tasas de cambio de mercado.

Fuentes: Superintendencias bancarias de Colombia, Panamá, Guatemala, El Salvador. Cálculos de los autores.

Cuadro 3. Principales indicadores económicos de la región

	Brasil	México	Colombia	Centroamérica	Perú	Venezuela	Ecuador
Población (US\$ millones)	201	112	44	41	30	27	15
PIB (en US\$ billones PPP)	2.025	1.480	401	251	253	350	108
PIB per cápita (US\$)	10.075	13.214	9.114	6.122	8.433	12.963	7.200

Fuente: CIA, Centroamérica.

A pesar del tamaño reducido de la región centroamericana, se han realizado adquisiciones importantes de los principales bancos en los últimos cinco años, de las cuales la última fue la de BAC Credomatic por parte de Grupo Aval.

No todo son miel sobre hojuelas

Creemos que el mercado bancario en Centroamérica es pequeño, está relativamente saturado, especialmente en la población de altos ingresos, y que la competencia es intensa. Instituciones globales de gran tamaño y prestigio como Citi, HSBC y Scotiabank están en la región y compiten con bancos locales fuertes. Por esto los bancos colombianos encaran el

desafío de ser creativos en servicios a segmentos medios, en industrias exportadoras y aprovechar el creciente comercio entre Centroamérica y América del Sur (ver cuadro 4).

¿Qué queda por comprar en Centroamérica?

Existen todavía un par de bancos grandes privados independientes en Panamá (Banco General), en Guatemala (Banco Industrial y Banco GT Continental) y uno que otro en Honduras y Nicaragua. En Costa Rica, los bancos grandes son del Estado y no se vislumbra intención alguna en venderlos. Creemos que la posibilidad de que otro banco colombiano compre uno de

estos bancos grandes independientes es limitada.

¿Por qué no se va a repetir en los próximos cinco años?

No pensamos que Aval vaya a hacer adquisiciones significativas como ésta en los próximos cinco años, pues creemos que se va a concentrar en digerir la reciente adquisición y además no quedan muchos otros bancos grandes disponibles (de más de US\$7.000 millones en activos) en América Latina. Si alguno de los tres grupos grandes (Bancolombia, Aval y Davivienda) comprara algo de un tamaño como el de BAC por fuera de Colombia, la exposición de activos en el extranjero estaría entre el 35%

Cuadro 4. Compras de bancos en Centroamérica 2005 - 2010

	País	Comprado por	Especialista en
Banistmo	Panamá	HSBC	Regional
Banco Uno	Panamá	Citi	Tarjetas
Banco Cuscatlan	El Salvador	Citi	Regional
Banco Continental	Panamá	Banco General	Multibanca
BAC Credomatic	Panamá	GE Capital	Tarjetas
Banco de Comercio	Guatemala	Banco Industrial	Multibanca
Banco de Comercio	El Salvador	Scotiabank	Multibanca
Banco de los Trabajadores	Guatemala	Banco de la República	Multibanca
Banco Agrícola	El Salvador	Bancolombia	Multibanca
BAC Credomatic	Panamá	Grupo Aval	Tarjetas

Fuente: Superintendencias bancarias de los respectivos países.

y el 40% de los activos totales, que en nuestra opinión podría ser relativamente alta. Otro tema relevante es que obtener unos US\$2.000 millones en capital fresco para pagar una compra como ésta no sería tarea fácil.

Adquisiciones más pequeñas, entre US\$1.000 y US\$3.000 millones en activos, podrían ser más abundantes en número de candidatos y no serían tan transformadoras de los balances de los bancos como algo más grande. Creemos que este tamaño es más fácil de encontrar en Brasil o en Perú que en Centroamérica. Por problemas asociados al modelo político y económico, no vemos a los bancos colombianos entrando en el corto plazo ni en Venezuela ni en Ecuador, a menos de que sea en instituciones pequeñas. En Estados Unidos pensamos que podrían comprar algún banco pequeño regional, pero nada a gran escala. Hoy con el devenir de la crisis financiera existen entidades que pueden requerir de nuevos socios. Sin embargo, el interrogante será el futuro del mercado y de la economía.


A menos de que otro banco global quiera vender su operación en la región o que alguno de los locales grandes se vea tentado a vender participaciones minoritarias o incluso el control, no vemos otra operación de este tamaño en el mercado colombiano en los próximos años.

Mientras tanto la batalla comercial de los grandes de Colombia se traslada a Centroamérica. Como para pagar balcón.

¿Qué esperamos a futuro?

La experiencia de la expansión de los bancos colombianos en Centroamérica puede ser un primer paso para una expansión regional a mediana escala. Pensamos que los bancos colombianos van a seguir expandiéndose en Perú y Brasil por medio de operaciones pequeñas y especializadas y en el mediano plazo con operaciones más grandes. El impacto para el sistema financiero de estas expansiones es importante pues ahora casi un cuarto de la cartera de Bancolombia y de Aval está en Centroamérica. Lo que pase en esos países va a afectar a la banca nacional. Existen retos significativos para:

- Los reguladores, pues hacer supervisión en seis países no es lo mismo que en uno.
- Para los bancos, por las diferentes legislaciones, culturas de pago y por la integración de operaciones relativamente grandes.

Estamos seguros de que la expansión de los bancos colombianos va a ser favorable para los empresarios que están haciendo negocios con Centroamérica y para los países, pues los bancos en muchos casos han abierto caminos duraderos para la integración regional. 



REFINANCIA S.A.

**Aliados estratégicos
para eliminar su
exposición frente
a la cartera vencida
compartiendo
conocimiento
en la gestión
de recuperación.**

**Compra de cartera
vencida**

**Administración integral
de cartera castigada**

www.refinancia.com.co

Bogotá

Carrera 7 No. 32 - 93 - Tel.: 593 8888

Barranquilla

Carrera 50 No. 75 - 111, of. 201 - Tel.: 336 8300

Bucaramanga

Calle 32 No. 32 - 106, piso 2 - Tel.: 680 8182

Cali

Avda. La Estación No. 5B N - 79 - Tel.: 390 6500

Medellín

Cra. 43 A No. 5A -31, bloque 1, local 108
Edif. Suramericana Patio Bonito - Tel.: 402 5180

Lima

Jr. Chinchón 965, San Isidro - Tel.: 440 1772 - 715 5694



Carlos Andrés Morales Torrado *

Bonanza minera, ¿una amenaza para el crecimiento de la economía colombiana?

Este artículo hace un recuento de la literatura económica de la “Paradoja de la Abundancia”, la cual plantea una relación inversa entre intensidad de la explotación de recursos naturales y crecimiento económico. En particular, se identifican y describen dos amenazas resultantes de la intensificación de la actividad extractiva que podrían afectar a la economía colombiana en los próximos años: dinámicas de enfermedad holandesa, e incentivos perversos de economía política. Adicionalmente se presenta evidencia empírica resultante de un modelo de regresión, y se sugieren cinco posibles políticas que, de implementarse correctamente, permitirían mitigar los efectos indeseables de esta intensificación, y garantizar un crecimiento sostenido de la economía durante las próximas décadas.

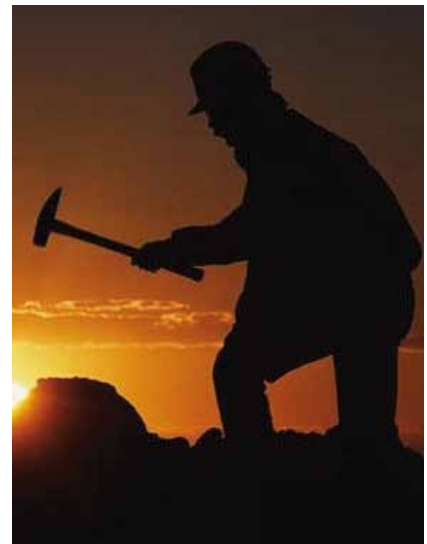
Introducción

Desde el año 2008, la economía colombiana ha experimentado un crecimiento significativo en la actividad minera. Según Anif, el sector minero

Hasta ahora, la bonanza ha impactado favorablemente al resto de la economía. Aun así, es necesario anticiparse a los riesgos que podrían resultar de una especialización de largo plazo en este tipo de actividad económica.

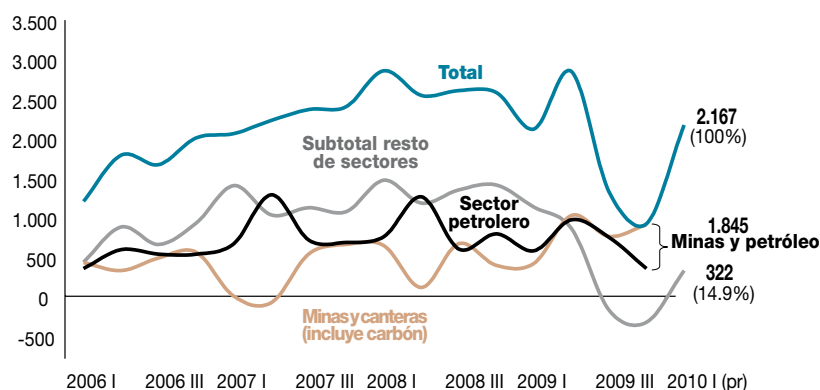
creció un 7.3% en el año 2008 y un 11.3% en 2009, siendo durante este último año el segundo sector más expansivo, después de la construcción (ver *Comentario Económico del Día* 3 de mayo de 2010).

Este crecimiento está relacionado con dos fenómenos. En primer lugar, el incremento sustancial de la inversión extranjera, que llegó a niveles de US\$3.094 millones en



* Asistente de Investigación, Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico-CEDE. El autor agradece los comentarios realizados por Alejandro Vera. Las opiniones aquí expresadas, así como los errores y omisiones, son responsabilidad exclusiva del autor. Los comentarios o inquietudes pueden ser remitidos al e-mail: and-mora@uniandes.edu.co mailto:and-mora@uniandes.edu.co

Gráfico 1. Inversión Extranjera Directa en Colombia (2006-2010)
US\$ millones (trimestral)



Fuente: Anif, a partir del Banco de la República.

2009, equivalente al 43% del total de inversión extranjera directa para ese año. Esto corresponde a un cambio de tendencia cuando en relación a los años anteriores, donde este sector recibía proporcionalmente menos recursos provenientes del extranjero (gráfico 1).

En segundo lugar, la actividad minera se ha visto favorecida por una mejora sustancial en los términos de intercambio. En los últimos años se ha observado un incremento exponencial en los precios de los *commodities*, lo que ha aumentado la rentabilidad de las inversiones en este sector. Mientras que en 2003 el precio del hierro (por tonelada) se ubicaba en niveles de US\$31.95, actualmente este mismo producto se transa por valores cercanos a US\$101 (SIMCO, a partir de la Bolsa de Metales de Londres (LME) y KitcoSimco).

Hasta ahora, la bonanza experimentada en este sector ha impactado favorablemente al resto de la economía. Aun así, es necesario anticiparse a los riesgos que podrían resultar de una especialización de largo plazo en este tipo de actividad económica.

En el ámbito internacional, sólo algunos países han logrado sacar provecho de situaciones similares. Chile, por ejemplo, ha registrado un crecimiento sostenido durante los

últimos años aprovechando inteligentemente los ingresos provenientes de la explotación del cobre.

Aun así, tal como existen casos exitosos, los fracasos abundan. Nigeria, en contraposición al país austral, siendo una economía inmensamente especializada en la explotación petrolera, con exportaciones que fluctúan entre el 65% y el 95% del total de exportaciones para el período 1962-2000, no ha logrado traducir estos abundantes ingresos en oportunidades de crecimiento. En una situación similar se encuentran Sudán, Venezuela, Sierra Leona y Liberia.

Estos casos infortunados muestran que las bonanzas del sector minero no necesariamente son una bendición, por el contrario, pueden tener efectos nocivos para el crecimiento económico. Esto es lo que se conoce dentro de la literatura académica como “Paradoja de la Abundancia”.

Este artículo realiza un recuento de la corriente de literatura económica alrededor de este fenómeno, y explica en detalle dos mecanismos de transmisión que predicen cómo la intensificación de la explotación de recursos naturales genera una desaceleración del crecimiento económico. Adicionalmente, se presenta evidencia empírica que parece comprobar este planteamiento teórico,

mediante un modelo de regresión que utiliza una muestra de 154 países en el período 1962-2000.

Finalmente se sugieren cinco posibles políticas públicas que, de implementarse correctamente, permitirían mitigar los efectos indeseables de la intensificación de la explotación de recursos naturales, y garantizar un crecimiento sostenido de la economía durante las próximas décadas.

El crecimiento económico y la “Paradoja de la Abundancia”

Hoy en día existe cierto consenso sobre algunos elementos capaces de explicar en conjunto cómo se genera crecimiento económico y por qué no todos los países crecen a la misma velocidad. La intensificación de la actividad extractiva de recursos naturales (y principalmente en torno a los recursos mineros) ha empezado a considerarse como uno de estos determinantes; en particular, un elemento que va *en detrimento del crecimiento de largo plazo*.

La intensificación en la extracción de recursos naturales no genera directamente una contracción en el crecimiento económico, pero sí puede afectar esta variable de manera indirecta. Particularmente, existen dos mecanismos de transmisión a través de los cuales la intensificación en la extracción de recursos naturales conduce a menores tasas de crecimiento. El primero tiene un fundamento puramente económico, dentro de una lógica de *crowding-out*, mientras que el segundo se compone principalmente de elementos institucionales o de efectos de economía política.

El primer mecanismo de transmisión plantea que la abundancia de recursos naturales desincentiva las actividades favorables al crecimiento económico. El elemento fundamental detrás de esta lógica es la llamada

enfermedad holandesa, bajo la cual los países resultan desplazando la mayoría de sus factores productivos hacia aquellos sectores que experimentan choques externos positivos, reduciendo la competitividad de otros sectores vía efectos mediados por la tasa de cambio y los precios internos.

De manera simplificada, inicialmente debe ocurrir un choque que ubique a un bien producido localmente en una posición de ventaja comparativa frente al extranjero, desencadenando un ajuste general en la economía. En el caso de los recursos naturales, podría tratarse del hallazgo de un yacimiento minero o un cambio repentino en la demanda externa por un recurso producido localmente. A continuación, la nueva ventaja comparativa aumenta considerablemente el flujo de exportaciones locales hacia el extranjero, lo que a su vez incrementa la entrada de divisas, aprecia la moneda local, y sube el nivel de precios interno de bienes no transables (en los bienes transables el ajuste se da por cantidades, abaratando la importación y encareciendo la compra de productos locales). Como consecuencia, los demás sectores, es decir aquellos que no recibieron el choque inicial (por ejemplo las manufacturas), pierden competitividad y reducen su producción y exportaciones (Mikesell, 1997).

El desplazamiento de la fuerza productiva hacia el sector primario sólo se traduce en un impacto negativo sobre el crecimiento cuando hay algo inherentemente desventajoso de este sector en comparación con los otros sectores de la economía. En esos casos, el choque estaría alejando a la economía del 'motor' que genera crecimiento (Davis, 1995). Históricamente se ha planteado que el sector manufacturero es más ventajoso que el primario, por lo que la especialización en recursos no resulta deseable. Inspiradas en esta lógica se realizaron las acciones gubernamentales de sustitución de

Existen dos mecanismos de transmisión a través de los cuales la intensificación en la extracción de recursos naturales conduce a menores tasas de crecimiento.

importaciones en América Latina durante la década del setenta, considerando que fomentar las manufacturas sería una buena estrategia para impulsar el crecimiento.

Al interior de la literatura de *crowding-out* pueden identificarse varias dinámicas que explican por qué los recursos naturales pueden ser menos favorables para el crecimiento en comparación con el sector manufacturero. Por un lado es posible que en el sector manufacturero exista una mayor probabilidad de generar innovaciones, fundamentalmente por mejoras de capital humano resultantes de dinámicas de *learning-by-doing*, así como una mayor división del trabajo, dado un mayor número de encadenamientos hacia adelante y hacia atrás (Hirschman, 1958).

Dentro de esta misma línea, es posible que las naciones generen crecimiento al evolucionar en la sofisticación de su producción, en una dinámica donde la experiencia adquirida al desarrollar un producto genera conocimiento que

permite innovar y desplazar la producción hacia el siguiente. Siguiendo esta lógica, Hidalgo *et al.* (2007) identifican recursos estratégicos a partir de los cuales es más sencillo incorporar nuevas tecnologías, así como recursos periféricos (usualmente los naturales), que actúan de manera similar a una trampa de pobreza.

Por otra parte, la dinámica internacional puede hacer que los sectores primarios estén condenados a experimentar un deterioro progresivo en los términos de intercambio, elemento que frenaría el desarrollo de las naciones especializadas en este tipo de productos. De esta manera, los choques negativos externos son más dañinos para las naciones especializadas en recursos primarios que en manufacturas (Prebisch, 1959).

De manera similar, es probable que la abundancia de recursos lleve a una especialización excesiva en la producción, lo que hace a las economías vulnerables a cambios en los precios internacionales. Las

Cuadro 1. Desventajas de la especialización en extracción de recursos naturales

Menor probabilidad de generar innovaciones.	Deterioro progresivo en los términos de intercambio.	Menor número de encadenamientos hacia adelante y hacia atrás.
Menor división del trabajo.	Vulnerabilidad a cambios en los precios internacionales.	Menor probabilidad de evolucionar hacia producción de mayor sofisticación técnica.

pruebas empíricas parecen comprobar una asimetría, donde son los países especializados en la extracción de recursos primarios los que terminan con una canasta de exportaciones más concentrada (Lederman *et al.*, 2003).

Para concluir, según este mecanismo de transmisión, la intensificación en la extracción de recursos naturales conduce a una reducción de ciertas actividades que resultan centrales para el crecimiento de largo plazo, por lo que la expansión del sector primario termina alejando a la economía de su senda de crecimiento potencial (Sachs *et al.*, 2001).

Para sobreponerse al efecto de *crowding-out*, existen diversas alternativas. Pueden establecerse, porejemplo, políticas enfocadas a frenar el desplazamiento de la fuerza productiva local hacia el sector primario, fomentando el desarrollo de otros sectores mediante incentivos tributarios. También pueden establecerse fondos de estabilización que mitiguen la apreciación de la tasa de cambio y el aumento generalizado de precios al interior de la economía (Hausmann *et al.*, 2003).

Paralelo al canal anterior, en la literatura académica también se discute un segundo mecanismo de transmisión sustentado en argumentos institucionales o de economía política. En particular, se expone el efecto de la especialización en la extracción de recursos naturales sobre la desigualdad, el poderío estatal, la corrupción, y el endeudamiento externo; todo lo cual afecta el crecimiento.

Por un lado, la composición de las exportaciones modifica la estructura de las economías, conduciendo a una desigualdad arraigada que puede generar divisiones entre grupos sociales (Engermann *et al.*, 1997). Las abundantes rentas que se originan al extraer recursos naturales pueden conducir a enfrentamientos entre diferentes sectores de la sociedad, y a una lucha por el dominio de los recursos públicos en lo que se deno-

mina un *voracity effect*. Estas fallas institucionales ubican a la economía por debajo de su nivel de crecimiento potencial, puesto que generan asignaciones ineficientes e incertidumbre entre los agentes.

Con respecto al *voracity effect*, Tornell *et al.* (1999) modelan una economía con un estado fraccionado compuesto de varios grupos poderosos luchando por la apropiación de los recursos públicos. En este marco, muestran cómo un choque que aumente el flujo de dinero desde el extranjero puede generar un aumento más que proporcional en la redistribución fiscal por parte del gobierno, lo cual frena el crecimiento.

Así mismo, los estados que se concentran en la extracción de recursos naturales altamente demandados en el mercado internacional tienen menor necesidad de cobrar impuestos a la población, al contar con un flujo continuo de ingresos desde el extranjero. Esto impide el desarrollo de mecanismos de control social, lo cual deteriora la capacidad estatal para regular ineficiencias de mercado y contrarrestar la aparición de conflictos internos (Ross, 2001). En el marco internacional, los países especializados en la extracción de recursos naturales tienen peores indicadores de imperio de la ley que aquellos concentrados en las manufacturas, lo que parece comprobar esta hipótesis (Norman, 2009).

Adicionalmente, las rentas provenientes de la extracción de recursos permiten a los gobiernos disuadir críticas fácilmente, a través de sobornos directos, beneficios a la población (particularmente en forma de proyectos de infraestructura) o ejerciendo represión y violencia sobre la oposición. Como caso típico, puede mencionarse el caso del general Gowon en Nigeria, que en su deseo de mantenerse en el poder, aumentó significativamente la nómina pública, malgastando de esta forma buena parte de las rentas provenientes del petróleo (Robinson *et al.*, 2002).

Por último, existe un posible incentivo al sobreendeudamiento. Durante la década del setenta, los países productores de bienes intensivos en recursos naturales aprovecharon los favorables términos de intercambio para adquirir deuda en el extranjero, usando su producción futura como colateral. La caída significativa en los precios de estos bienes a partir de 1980 dejó a estos países con un alto endeudamiento y un bajo flujo de capitales para pagarlo, lo cual se tradujo en bajas tasas de crecimiento (Manzano *et al.*, 2001).

En resumen, según esta corriente, la abundancia de recursos naturales y su extracción desmedida generan desigualdades, debilitan la capacidad estatal, conducen a aumentos en los

Cuadro 2. Efectos de economía política de la extracción de recursos naturales

Fomenta la desigualdad, lo que puede generar divisiones entre grupos sociales.	Lucha por el dominio de los recursos públicos (<i>voracity effect</i>).	Dificultad en el desarrollo de mecanismos de control social.
Aparición de casos de corrupción, sobornos, represión y violencia sobre la oposición.	Gasto desmedido por parte del gobierno.	Incentivo al sobre - endeudamiento

niveles de corrupción y de endeudamiento externo, lo cual impacta negativamente en el crecimiento económico.

Estas posibles consecuencias institucionales pueden mitigarse mediante diversas políticas. La experiencia internacional, por ejemplo, muestra que establecer reglas fiscales sobre los ingresos provenientes de los sectores extractivos puede compensar los incentivos al sobreendeudamiento y fortalecer el desarrollo de mecanismos de control social (Medina *et al.*, 2007).

Evidencia empírica

Lo discutido anteriormente parece encontrar sustento en las pruebas empíricas. Los artículos de Auty (1998), Sachs *et al.* (1995, 2001), Gylfason *et al.* (1999) y Sala-i-Martin *et al.* (2004) muestran la existencia de evidencia (estadísticamente significativa) de una relación negativa entre la abundancia de recursos naturales y el crecimiento de los países. A continuación se realiza un ejercicio similar al desarrollado por estos autores, teniendo en cuenta una muestra de 154 países para el período 1962-2000.

En general, la comprobación empírica de la llamada “Paradoja de la Abundancia” se realiza mediante modelos de regresión, donde se relaciona el crecimiento del PIB per cápita con algún indicador particular de abundancia de recursos naturales. Formalmente, esto consiste en explicar la senda de crecimiento económico (ΔY), en función de un indicador de abundancia de recursos naturales (RA) y un conjunto de otros determinantes del crecimiento (X). El interés radica en determinar una serie de parámetros desconocidos θ (véase ecuación 1).

$$\Delta Y = f(RA, X; \theta) \quad (1)$$

Existen diversas alternativas para estimar una relación como la expuesta mediante la ecuación 1. Hoy en día, la mayoría de artículos que tratan de

presentar evidencia sobre determinantes del crecimiento económico utiliza modelos dinámicos que pueden resumirse como:

$$\ln(y_{it}) - \ln(y_{it-1}) = \alpha + \phi \ln(y_{it-1}) + \varphi RA_{it} + X_{it}\beta + \eta_i + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

En la ecuación 2, el subíndice i hace referencia a diferentes países, y t a momentos sucesivos en el tiempo; $\ln(y_{it}) - \ln(y_{it-1})$ corresponde al crecimiento del PIB per cápita medido como la diferencia logarítmica entre los valores observados en los períodos t y $t-1$. RA_{it} es el indicador de la abundancia de recursos naturales;

instrumentando el rezago de la variable dependiente mediante sus diferencias de períodos anteriores. Adicionalmente, se utilizan los momentos de la regresión en niveles para mejorar la precisión en casos de muestras finitas.

Actualmente no existe un consenso sobre cuál es el indicador apropiado a usarse como aproximación de la abundancia de recursos en una regresión de crecimiento de este tipo. En general se considera que los datos de exportaciones de recursos naturales pueden ser útiles, ya que según la teoría de comercio internacional Heckscher-Ohlin, los

El fenómeno de enfermedad holandesa genera desincentivos a la producción manufacturera, dadas apreciaciones en la tasa de cambio y el encarecimiento de los bienes no transables.

$\ln(y_{it-1})$ corresponde al logaritmo del PIB per cápita rezagado un período, lo que permite tomar en consideración la llamada convergencia transicional presente en los modelos teóricos de crecimiento económico, y X_{it} corresponde a un vector de controles relevantes para la especificación, es decir, otros determinantes conocidos del crecimiento económico. Los parámetros η_i y ε_{it} son diferentes componentes de un único término de error; con η_i un efecto fijo que captura la heterogeneidad no observada entre países constante en el tiempo, y ε_{it} un término cambiante tanto entre países como entre períodos.

Bond *et al.* (2001) describen en detalle la forma de estimar un modelo de este tipo. Inicialmente se diferencia el modelo inicial con el objetivo de eliminar el efecto fijo η_i que puede causar sesgos de endogeneidad. Posteriormente se calculan las esti-

males exportan aquellos recursos en los que son abundantes.

En las estimaciones expuestas a continuación se utiliza como variable RA_{it} a las exportaciones de recursos naturales ponderadas por el PIB por trabajador. Esta variable captura la intensidad de las exportaciones de recursos naturales, teniendo en cuenta la capacidad productiva de cada economía. Otras medidas alternativas son las exportaciones de recursos naturales como fracción del PIB total (Sachs *et al.*, 1995), las exportaciones de recursos naturales como fracción de las exportaciones totales y las exportaciones de recursos naturales por trabajador (Lederman *et al.*, 2003).

Los resultados de la estimación del modelo descrito en la ecuación 2 se presentan en el cuadro 3. En este ejercicio se estimaron regresiones con datos anuales y agregados quinquenales, para verificar la robustez de

Cuadro 3. Evidencia empírica internacional de la existencia de una paradoja de la abundancia

Variables	Datos anuales				Datos quinquenales			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(1)	(2)	(3)	(4)
	log (Δy)	log (Δy)	log (Δy)	log (Δy)	log (Δy)	log (Δy)	log (Δy)	log (Δy)
Rezago de log (y)	0.01276*** (0.00037)	-0.05944*** (0.00063)	-0.07647*** (0.00027)	-0.06488*** (0.00105)	0.07640*** (0.01532)	-0.40416*** (0.04253)	-0.1599*** (0.04081)	-0.11726*** (0.04262)
Abundancia de recursos naturales	-0.00107*** (0.00004)	-0.00124*** (0.00003)	-0.00369*** (0.00002)	-0.00361*** (0.00006)	-0.00920*** (0.00266)	-0.01229*** (0.00465)	-0.01422*** (0.00349)	-0.01904*** (0.00330)
Inflación		-0.00002*** (0.00000)	-0.00000*** (0.00000)	-0.00000*** (0.00000)		-0.00003** (0.00001)	-0.00003* (0.00002)	-0.00004** (0.00002)
Inversión (en logaritmos)		0.02736*** (0.00026)	0.03900*** (0.00025)	0.03456*** (0.00057)		0.20640*** (0.01840)	0.14434*** (0.01552)	0.13062*** (0.01611)
Apertura comercial		-0.00527*** (0.00019)	-0.00128*** (0.00019)	0.00073 (0.00070)		-0.02918 (0.01921)	0.00349 (0.01137)	0.01832 (0.01259)
Términos de intercambio		0.00001*** (0.00000)	0.00001*** (0.00000)	0.00001*** (0.00000)		0.00004*** (0.00001)	0.00002*** (0.00000)	0.00001** (0.00000)
Inversión extranjera (en logaritmos)			0.00485*** (0.00010)	0.00447*** (0.00022)			0.01992*** (0.00408)	0.02093*** (0.00420)
Gasto del gobierno (en logaritmos)			-0.01508*** (0.00026)	-0.01193*** (0.00065)			-0.03873*** (0.01256)	-0.04969*** (0.01395)
Profundización financiera			-0.00628*** (0.00078)	-0.01361*** (0.00217)			-0.02629 (0.02188)	-0.04743** (0.02151)
Apertura financiera (en logaritmos)			0.00027* (0.00015)	0.00012 (0.00033)			0.00390 (0.00348)	0.00462 (0.00385)
Población				0.00000*** (0.00000)				0.00000*** (0.00000)
Baja libertad				-0.00720*** (0.00059)				0.02573 (0.05694)
Constante	-0.09224*** (0.00304)	0.41334*** (0.00446)	0.54350*** (0.00243)	0.45309*** (0.00848)	-0.55827*** (0.12732)	2.69836*** (0.32903)	1.01275*** (0.28811)	0.70286** (0.29439)
Observaciones	4.823	4.253	2.111	1.973	898	804	540	503
Número de países	152	149	123	123	152	149	123	123
Prueba Arellano Bond AR(1) (P-valor)	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.035	0.000	0.000
Prueba Arellano Bond AR(2) (P-valor)	0.360	0.932	0.701	0.300	0.079	0.047	0.022	0.012
Prueba de Hansen (P-valor)	0.395	0.460	0.525	0.423	0.000	0.004	0.007	0.003

Errores estándar en paréntesis.

Se instrumentó el rezago de la variable independiente y el indicador de Abundancia de Recursos Naturales utilizando segundos rezagos y el primer rezago de la tasa de crecimiento de estas variables. *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1 Fuente: cálculos propios.

los resultados. Los controles fueron adicionados progresivamente para capturar la sensibilidad de la variable de interés a las diferentes especificaciones; de esta manera, la primera columna corresponde a una regresión univariada, donde la abundancia de recursos naturales se asume como único determinante del PIB, mientras que las columnas 2-4 son regresiones multivariadas cada una con un mayor número de controles.

Los resultados muestran que el coeficiente que acompaña a la variable de interés, que corresponde a nuestro indicador de abundancia

del nivel del PIB per cápita es negativo, menor a 1 y estadísticamente significativo en seis de las ocho regresiones. Esto indica que las economías desaceleran su tasa de crecimiento en la medida en que se acercan a su estado estacionario, lo que es consecuente con los diversos modelos neoclásicos de crecimiento económico (Koopmans, 1963, y Cass *et al.*, 1965).

La magnitud de los coeficientes calculados en las estimaciones anteriores no puede interpretarse directamente, pero al estandarizar los coeficientes de las regresiones

valente de manera desagregada, se encuentra cómo los recursos mineros son los más perjudiciales para el crecimiento (Morales, 2010).

Conclusiones e implicaciones de política

La evidencia empírica muestra que la especialización en la extracción de recursos naturales y, sobre todo, en la actividad minera, puede resultar perjudicial para el crecimiento económico de largo plazo.

Es posible que la economía colombiana experimente en los próximos años tanto dinámicas de enfermedad holandesa, como presiones institucionales, por lo que resulta conveniente anticiparse a estos riesgos, y plantear estrategias de política que permitan contrarrestar los efectos negativos del crecimiento de este sector.

De los mecanismos de transmisión descritos y de la evidencia empírica mencionada se pueden sugerir cinco estrategias de política que podrían ayudar a mitigar los efectos en nuestro país:

La existencia de una relación negativa entre la abundancia de recursos naturales (en particular los mineros) y el crecimiento económico implica que puede ser conveniente generar incentivos para desplazar la fuerza productiva local hacia otros sectores. Es claro que los países que se especializan en la explotación de recursos naturales lo hacen debido a que tienen una ventaja comparativa en éstos frente al extranjero. Aun así, tal como lo describen Hidalgo *et al.* (2007), las ventajas comparativas evolucionan en el tiempo, por lo que como política de largo plazo, resultaría conveniente diseñar mecanismos de incentivos que busquen impulsar la producción industrial y el sector terciario, sobre la extracción minera.

Como alternativa a la sustitución total de las actividades relacionadas

Para fomentar el desarrollo de mecanismos de control social, y frenar el gasto gubernamental desmedido, resulta relevante el desarrollo de una política fiscal que establezca reglas sobre los ingresos provenientes de los sectores extractivos.

de recursos naturales, es negativo y estadísticamente significativo. Esto indica cómo, en promedio, una mayor abundancia de recursos implica una menor tasa de crecimiento del PIB, lo que comprueba lo planteado en la literatura. Este resultado se mantiene aun cuando se incluyen otros determinantes del crecimiento en la especificación del modelo, como lo son variables que capturan la existencia de políticas de estabilización (inflación como *proxy*), las condiciones externas de cada país (términos de intercambio e inversión extranjera) y las características estructurales de cada economía (inversión, gasto del gobierno, apertura comercial, apertura y profundización financiera y libertades económicas).

Con respecto a la hipótesis de convergencia transnacional, los resultados muestran que el rezago

se deduce que el aumento de una desviación estándar en nuestra medida de abundancia de recursos naturales generaría una reducción de hasta 0.4 puntos porcentuales en las tasas de crecimiento económico. Una desviación estándar en este contexto es una magnitud considerable; observando la evolución del indicador de abundancia de recursos naturales, se identifica que únicamente el 15% de los países cambió en una magnitud igual o superior a ésta de 1980 a 1990, y sólo el 9% de 1990 a 2000. De esta manera, la abundancia de recursos naturales parece perjudicar el crecimiento, pero no en una gran magnitud.


El análisis anterior utiliza un indicador que captura toda la abundancia de recursos naturales, incluyendo la agrícola, forestal y minera. No obstante, al realizar un análisis equi-

con la extracción minera, también puede ser efectivo mejorar la sofisticación técnica de las mismas, o transformar su enfoque mediante políticas de fomento. Colombia actualmente exporta minerales básicos, sin un mayor valor agregado. En principio, acercar el sector primario a las manufacturas podría generar una mayor división del trabajo y un mayor número de encadenamientos hacia adelante y hacia atrás en el sector, y fomentar el desarrollo de innovaciones.

El fenómeno de enfermedad holandesa genera desincentivos a la producción manufacturera, dadas las apreciaciones en la tasa de cambio y el encarecimiento de los bienes no transables. Una forma de evitar este fenómeno es establecer una política regulatoria que modere la entrada de flujos desmedidos de divisas. Esta estrategia además contrarresta el incentivo al sobreendeudamiento.

En línea con lo anterior, también puede resultar útil establecer fondos de estabilización para los sectores primarios. De esta forma, se hace posible contrarrestar los efectos nocivos de la volatilidad de los precios internacionales.

Finalmente, para fomentar el desarrollo de mecanismos de control social, y frenar el gasto gubernamental desmedido, resulta relevante el desarrollo de una política fiscal que establezca reglas sobre los ingresos provenientes de los sectores extractivos. Dentro de este marco resultaría conveniente, por ejemplo, establecer metas de balance fiscal donde no se contabilicen los ingresos estatales provenientes del sector primario.

Las recomendaciones mencionadas no son particulares para el contexto nacional, y en general pueden contribuir a que otras naciones altamente especializadas en la extracción de recursos naturales sorteen efectivamente los riesgos resultantes de situaciones como éstas. 

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anif, *Comentario Económico del Día* 3 de mayo de 2010.
- Auty R. M. (1998), Resource Abundance and Economic Development: improving the Performance of Resource-Rich Countries, UNU World Institute for Development Economics Research, Helsinki, Finland.
- Bond S., Hoeffler A. & Temple J. (2001), GMM Estimation of Empirical Growth Models, Centre for Economic Policy Research.
- Davis G. A. (1995), Learning to Love the Dutch Disease: Evidence from the Mineral Economies, *World Development*, 23(10):1765-1779.
- Engermann S. & Sokoloff K. (1997), Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth among New World Economies: a View from Economic Historians of the United States, in *How Latin America Fell Behind*, Stanford University Press.
- Gylfason T., Herbertsson T. T. & Zoega G. (1999), A Mixed Blessing, *Macroeconomic Dynamics*, 3(02):204-225.
- Hausmann R. & Rigobon R. (2003), An Alternative Interpretation of the Resource Curse: Theory and Policy Implications, *NBER Working Papers* 9424, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Hidalgo C. A., Klinger B., Barabasi A. L., & Hausmann R. (2007), The Product Space Conditions the Development of Nations, *Quantitative Finance Papers*
- Hirschman A. O. (1958), The Strategy of Economic Development, Yale University Press, 0708.2090, arXiv.org.
- Lederman D. & Maloney W. F. (2003), Trade Structure and Growth, *Policy Research Working Paper Series* 3025, The World Bank.
- Manzano O. & Rigobon R. (2001), Resource Curse or Debt Overhang? *NBER Working Papers* 8390, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Medina J. P. & Claudio Soto, (2007), "Copper Price, Fiscal Policy and Business Cycle in Chile", Working Papers Central Bank of Chile 458, Central Bank of Chile.
- Mikesell R. F. (1997), Explaining the Resource Curse, with Special Reference to Mineral-Exporting Countries, *Resources Policy*, 23(4):191 - 199.
- Morales C. (2010), Variedades de recursos naturales y crecimiento económico, Tesis de Maestría PEG, Universidad de los Andes.
- Norman C. (2009), Rule of Law and the Resource Curse: Abundance versus Intensity, *Environmental & Resource Economics*, 43(2):183-207.
- Prebisch R. (1959), "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries", *American Economic Review*, 4 (2):251-273.
- Robinson J. A., Torvik R., & Verdier T. (2002), Political Foundations of the Resource Curse, CEPR Discussion Papers 3422, C.E.P.R., Discussion Papers.
- Ross M. (2001), Does Oil Hinder Democracy?, *World Politics*, 53(3):325-361.
- Sachs J. D. & Warner A. M. (1995), Natural Resource Abundance and Economic Growth, *NBER Working Papers* 5398, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Sachs J. D. & Warner A. M. (2001), "The Curse of Natural Resources", *European Economic Review*, 45(4-6):827-838.
- Sala-I-Martin X., Doppelhofer G. & Miller R. I. (2004), "Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (bace) Approach", *American Economic Review*, 94(4):813-835.
- SIMCO, a partir de la Bolsa de Metales de Londres (LME) y KitcoSimco.
- Tornell A. & Lane P. (1999), Are Windfalls a Curse? A Non-Representative Agent Model of the Current Account and Fiscal Policy, *NBER Working Papers* 4839, National Bureau of Economic Research, Inc.



Jaime Alejandro Urrego Mondragón **

¿Qué le pasaría a la industria manufacturera colombiana si se da una **escasez de agua**? *

Introducción

En los últimos años, el agua se ha convertido en un elemento fundamental ante los indicios de escasez en el mundo, es decir, se ha incrementado el impacto agregado de todos los demandantes del recurso vulnerando la oferta o calidad, lo cual restringe su uso para satisfacer los requerimientos de la sociedad (FAO, 2003). Lo anterior se debe, principalmente, al crecimiento exponencial del consumo humano, que se ha triplicado desde 1950 y ahora sobrepasa los 4.300km³ por año, equivalente al 30.7% de la dotación de agua dulce renovable del mundo, 14.000km³ por año (Gleick, 1998). Según Postel (2000), los seres humanos, a través de actividades agrícolas, industriales y ciudadanas, se están apropiando de la mitad de los recursos disponibles, al punto de que en 2050 dicha apropiación sería del orden de 70%. Aunque el mayor uso del agua es para la actividad agropecuaria, según el Instituto de Recursos Mundiales (WRI) para 2005, el sector industrial a nivel mundial y en América del Sur se muestra como el segundo sector económico que más consume agua y sobre el cual se configuran los aspectos más

En el país también se reflejan las mismas características mundiales, en lo que se refiere a la concentración de población en zonas geográficas particulares y el consecuente crecimiento de las actividades productivas que afectan la calidad y disponibilidad del recurso hídrico.

críticos de disponibilidad del líquido (MAVDT, 2010), debido a que el agua en la industria es fundamental para llevar a cabo actividades como la generación de energía y la producción de bienes y manufacturas.

Colombia es considerada como una región con alta oferta hídrica, debido a que presenta una precipitación media anual de 3.000 milímetros

(mm) frente al promedio mundial de precipitación, que está alrededor de 900mm (QUINAXI, 2007, 14). Aun así, no es ajena a esta problemática dado el consumo excesivo del agua de los agentes económicos (Sánchez *et al.*, 2007). En el país también se reflejan las mismas características mundiales, en lo que se refiere a la concentración de población en zonas geográficas particulares y el consecuente crecimiento de las actividades productivas que afectan la calidad y disponibilidad del recurso hídrico.

* Artículo basado en “Efectos de una escasez de agua en la industria manufacturera colombiana”, tesis para obtener el grado de Magíster en Economía de la Universidad de los Andes. Agradezco a Carlos Ignacio Rojas y Alejandro Vera por los comentarios realizados.

** Los comentarios o inquietudes pueden ser remitidos a: jurrego@anif.com.co. Los errores cometidos en este artículo son responsabilidad del autor.

¹ Estudio Nacional del Agua (2008).

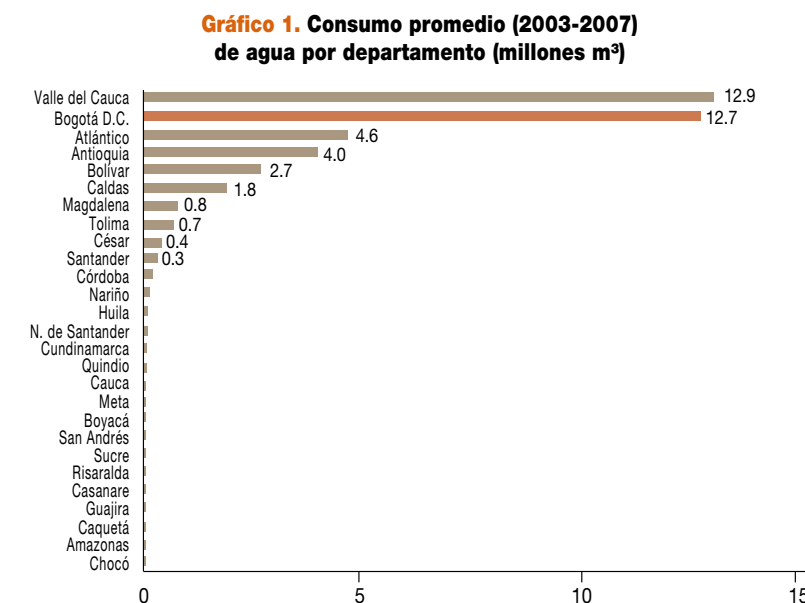
¹ Se prevé que hacia el año 2015, el 66% de los municipios del país estará en alto riesgo de desabastecimiento de agua, y para 2025 las dificultades afectarán al 69% de la población del país (Proyecto Ley de Agua 2007). En Colombia, el sector industrial es el tercer consumidor de agua con una demanda del 12% del consumo total del país para el año 2005 y en promedio representa el 15% del PIB para el período 2000-2007.²

Por lo anterior, surge entonces la pregunta ¿qué tan importante es el agua en el proceso productivo industrial? ¿Qué impacto puede tener una escasez de este recurso en el sector industrial y cómo pueden las firmas sustituir agua por otros factores de producción y/o implementar tecnologías que les permitan la utilización del recurso natural eficiente. Para responder tales preguntas, evalúan diferentes escenarios usando información microeconómica de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) de los años 2003-2007 (Urrego, 2010).

El agua en la industria manufacturera colombiana

La industria en general agrupa la producción manufacturera, la minería y la generación de energía. La presión de estas actividades sobre la demanda de agua proviene de la utilización del recurso como insumo o bien final. Por ejemplo para el enfriamiento, limpieza, generación de energía o saneamiento básico (Cruz *et al.*, 2003). Según el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial³, para el año 2003, la industria generó en total una demanda por agua del 13% del total de agua demandada por Colombia y según el Estudio Nacional de Agua, para 2008 se estimó que dicha participación se encuentra alrededor del 9%.

Los mayores consumidores industriales (demandantes) de agua son aquellas zonas que presentan



Fuente: cálculo propios con base en EAM 2003-2007, Dane.

alta concentración de población y desarrollo industrial, tales como: Barranquilla, Bogotá, Cali, Medellín y Yumbo (Estudio Nacional de Agua, 2008). De acuerdo con la información del Sistema Único de Información (SUI)⁴, se muestra que efectivamente las zonas del país que más demandan agua para usos industriales son Bogotá D. C., Antioquia, Valle del Cauca y Atlántico (ver gráfico 1). Después se encuentran Bolívar, Caldas, Magdalena y Tolima. En la Encuesta Anual Manufacturera (EAM), los primeros cuatro departamentos en conjunto representan el 58% del total de establecimientos encuestados durante el período 2003-2007. Esto quiere decir que éstos tienen una alta participación en la actividad industrial del país.

Para el año 2005, el mayor porcentaje de agua demandada por las regiones del país mencionadas anteriormente proviene especialmente de las actividades industriales. Para Bogotá, Antioquia y Atlántico, el porcentaje aproximado de consumo de agua industrial se encuentra en el 18% del total de agua demandada por cada región en 2005. Mientras

tanto, el Valle del Cauca reporta para el mismo año un consumo de agua para usos industriales del orden del 38% del total de agua demandada por el departamento. Así mismo, es posible identificar los sectores industriales que más demandan agua (ver cuadro 1).

De acuerdo con el cuadro 1, se destaca el consumo de agua de los sectores de refinación de petróleo, textiles, bebidas y alimentos, productos químicos, productos de metalurgia y tabaco. Los sectores mencionados durante 2003-2007 reflejan siempre un consumo superior en contraste con los demás sectores. Lo anterior apoyado

² EAM 2000-2007, Dane.

³ MAVDT (2010).

⁴ El Sistema Único de Información es concebido como un sistema suprainstitucional que busca centralizar los requerimientos y la información de los servicios públicos domiciliarios. En este sentido el SUI ya ha incorporado distintos módulos y subsistemas que eran gestionados por distintas entidades como la SSPD, la CREG, CRA, CRT y el Ministerio de Medio Ambiente. (Superintendencia de Servicios Públicos, Historia del SUI).

en el mismo proceso productivo de las firmas, donde se considera el agua como insumo o bien final dentro de los procesos de producción. Por ejemplo, el sector de alimentos y bebidas requiere el agua como insumo primordial para configurar sus bienes finales.

Se debe anotar que estas características no son constantes en todas las zonas del país, las magnitudes en las que se demanda el agua también diverge entre zonas y sectores industriales. Esto lleva a poner especial atención sobre estas características específicas, para lograr entender de acuerdo con un perfil específico, cómo se ve afectado el sistema de producción industrial de las firmas cuando se enfrentan a escenarios de escasez de agua.

¿Qué se ha hecho hasta el momento?

La literatura económica que investiga el comportamiento de las firmas en el mercado de bienes y factores, en sus inicios, consideró el capital y el trabajo como determinantes fundamentales de la producción. Posteriormente, se tuvieron en cuenta los recursos naturales dentro del análisis, con el fin de dar explicaciones sobre los efectos de otro tipo de factores de producción igualmente importantes dentro del proceso productivo (Urrego, 2010). Bajo esta perspectiva, hubo interés por explicar cómo influye la escasez de los recursos naturales en la actividad económica a través de tres enfoques:

Valoración de recursos naturales dentro del proceso de producción industrial: en estos estudios se encuentra que el agua resulta indispensable para el proceso productivo industrial, y su utilización varía por sector industrial y ubicación geográfica.

Sustitución entre factores de producción clásicos y recursos naturales: bajo esta perspectiva se ha encontrado que los recursos naturales tienden a ser complementarios con el uso del capital sin considerar un ajuste tecnológico y que son sustitutos al incluir el ajuste tecnológico.

Ajuste tecnológico en el proceso de producción: las investigaciones se han centrado en evaluar en escenarios de escasez de un recurso natural cómo las industrias sustituyen y/o ajustan sus tecnologías

Cuadro 1. Participación de cada sector industrial en el total de la producción y consumo de agua

ciiu2d	Participación Producción (%)	Participación Agua (%)
Otros	3.5	5.6
Extracción de petróleo crudo y de gas natural	0.5	0.5
Explotación minerales	0.5	0.6
Alimentos y bebidas	2.9	7.3
Tabaco	13.8	14.6
Textiles	1.7	8.7
Prendas de vestir	0.7	1.8
Curtiembres	0.5	1.4
Madera	0.5	0.9
Papel	2.6	3.8
Actividades de impresión	1.0	2.1
Refinación del petróleo	46.1	17.2
Productos químicos	3.4	6.2
Caucho-plástico	1.4	2.2
Productos minerales	2.1	2.6
Productos de metalurgia	6.4	7.2
Productos elaborados de metal	0.7	1.5
Fabricación de maquinaria	0.8	1.6
Maquinaria de oficina	0.1	0.1
Productos eléctricos	1.8	2.2
Productos de comunicación	0.6	1.6
Instrumentos médicos	0.6	1.2
Vehículos	3.6	3.3
Equipo de transporte	3.7	3.6
Muebles	0.5	1.2
Reciclaje	0.0	0.8

Fuente: construcción autor con base en EAM 2003-2007.

Metodología

Bajo el escenario de escasez de cualquier recurso natural, y si existe un exceso de demanda del mismo, las firmas deben adoptar medidas correctivas para mantener su participación en el mercado. Dentro de las opciones que tiene la firma para enfrentar esto, se resaltan dos importantes: la sustitución de factores de producción y el cambio tecnológico.

Teniendo en cuenta lo anterior, se considera el problema de minimización de costos para las firmas, al tiempo que se asume una forma funcional translogarítmica (translog) para la representación de la función de costos, que es comúnmente utilizada para modelar las relaciones de producción con múltiples factores de producción y además permite tener en cuenta el ajuste tecnológico que emprenden las firmas como medidas de choque frente a diferentes escenarios económicos (Urrego, 2010). De las condiciones de primer orden de la función de costos se deriva el sistema de ecuaciones que relacionan las participaciones de cada uno de los factores de producción

Cuadro 2. Elasticidades de sustitución y ajuste tecnológico por departamentos seleccionados

	Total nacional	Bogotá	Antioquia	Atlántico	Valle del Cauca
Elasticidades					
σ_{AT}	0.507 (0.02)	0.374 (0.034)	0.432 (0.049)	0.784 (0.08)	0.64 (0.054)
σ_{AK}	0.061 (0.003)	0.078 (0.006)	0.053 (0.008)	0.074 (0.015)	0.069 (0.008)
σ_{AM}	0.576 (0.01)	0.535 (0.019)	0.521 (0.026)	0.606 (0.037)	0.658 (0.026)
σ_{TK}	0.021 (0.001)	0.021 (0.002)	0.011 (0.002)	0.015 (0.005)	0.032 (0.002)
σ_{TM}	0.610 (0.003)	0.575 (0.006)	0.579 (0.008)	0.661 (0.013)	0.614 (0.009)
σ_{KM}	0.592 (0.008)	0.594 (0.014)	0.513 (0.017)	0.615 (0.031)	0.58 (0.021)
σ_{KK}	-0.718 (0.005)	-0.703 (0.008)	-0.707 (0.011)	-0.737 (0.019)	-0.771 (0.011)
σ_{TT}	-0.394 (0.007)	-0.337 (0.011)	-0.525 (0.016)	-0.395 (0.028)	-0.326 (0.019)
σ_{AA}	-0.969 (0.001)	-0.973 (0.002)	-0.965 (0.002)	-0.935 (0.011)	-0.958 (0.003)
σ_{MM}	-0.421 (0.002)	-0.412 (0.004)	-0.475 (0.006)	-0.443 (0.008)	-0.423 (0.005)
Ajuste tecnológico					
B_A	0.009	-0.052	-0.040	0.045	-0.028
B_T	-0.025	-0.049	-0.032	0.0008	-0.013
B_K	0.125	0.172	0.107	0.132	0.100
B_M	0.001	0.009	0.006	-0.015	-0.0009

Fuente: cálculos propios. Errores estándar en paréntesis.

$$\text{Var}(\sigma_{ij}) = \text{Var}(\delta_{ij}) / \hat{S}^2_i$$

respecto al costo total. Con base en lo anterior, se estima conjuntamente un sistema de ecuaciones cuyos resultados son utilizados como insumo para derivar las elasticidades de sustitución entre los factores de producción⁵ y un indicador de ajuste tecnológico que realiza la firma.

Para llevar a cabo la investigación, se utilizó la información de la En-

cuesta Anual Manufacturera (EAM) complementada con la información sobre consumo de agua anual municipal que proporciona el Sistema Único de Información (SUI) para los años 2003-2007. Del conjunto de información se tienen en cuenta las siguientes variables: factores, costos y nivel de producción de establecimientos industriales.

Resultados

Se estimó el conjunto de ecuaciones de acuerdo con tres tipos de modelos de la función de costo translogarítmica. El primero es la regresión para el total nacional considerando todos los establecimientos industriales controlando por efectos fijos por ubicación geográfica y por sector industrial en los que cada firma desarrolla sus actividades. En segundo lugar, se consideran los departamentos que reportan mayor consumo de agua como son Antioquia, Atlántico, Bogotá D.C. y Valle del Cauca. Para este tipo de estimaciones sólo se controló por efectos fijos de cada sector industrial. Por último, se seleccionaron los sectores industriales que más consumen agua, como: alimentos y bebidas, textiles, refinación del petróleo, productos químicos y productos metalúrgicos. Estas estimaciones tienen en cuenta efectos fijos por ubicación geográfica.

De acuerdo con lo anterior, en las tablas 2 y 3 se resumen los resultados de los indicadores de sustitución y ajuste tecnológico. Particularmente, el cuadro 2 muestra los dos primeros tipos de estimaciones, a partir de las cuales se obtiene que en general los signos de las elasticidades son positivos y significativos⁶ a todos los niveles (1, 5 y 10%), sugiriendo que

⁵ La elasticidad cruzada precio de la demanda es la variación porcentual de la demanda de un bien cuando cambia porcentualmente el precio de otro "a". Si la cantidad demandada del insumo a aumenta cuando se incrementa el precio del insumo "b", entonces la elasticidad es positiva y se dice que los insumos son sustitutos en el proceso de producción. En caso contrario se dice que los factores de producción son complementarios.

⁶ Como se sugiere en la nota de los cuadros 2 y 3, se construyeron las desviaciones estándar para evaluar la significancia estadística de las elasticidades de sustitución. Para muestras finitas, el estadístico de prueba asintóticamente es la t-student.

existe sustitución entre los factores de producción. Además, las elasticidades propias de cada factor de producción resultan negativas y significativas a todos los niveles (1, 5 y 10%), tal como lo sugiere la literatura económica.

Existe sustitución estadísticamente significativa entre capital y trabajo, y trabajo y recurso natural para el grupo del total nacional y en los departamentos considerados. La sustitución entre agua y trabajo es más fuerte en Atlántico (0.78), seguido por Valle del Cauca (0.64), Antioquia (0.43) y Bogotá (0.37).⁷ Mientras tanto, la sustitución entre capital y trabajo es considerablemente más baja para todos los departamentos, se destaca que Valle del Cauca tiene la elasticidad más alta (0.032).

También existe evidencia de la sustitución entre agua y capital. Sin embargo, ésta resulta más baja que respecto al trabajo, demostrando que la hipótesis de Leontief-Vanek es cierta, el capital es menos sustituto de los recursos naturales que el trabajo. Ante un aumento de un 1% en el precio del agua, Bogotá presenta el mayor grado de sustitución, aumentando la demanda de capital en un 0.078%, seguido de Atlántico con un 0.074%, Valle del Cauca con un 0.069% y Antioquia con un 0.053%. Por otro lado, también es evidente que la sustitución entre el agua y materiales en todos los departamentos considerados es similar al grado de sustitución entre agua y trabajo.

El cuadro 3 muestra los resultados obtenidos para el total nacional y los sectores industriales que más consumen agua. En ella se muestra que, en general, los signos de las elasticidades son positivos y significativos a todos los niveles (1, 5 y 10%), pero existen tres sectores industriales en los que se perciben resultados contrarios. En el sector de alimentos y bebidas, la elasticidad de sustitución entre trabajo y capital es negativa y contraria a los resultados de los departamentos y, aunque es

consistente con los resultados de Stier (1980), no resulta estadísticamente significativa. El sector de refinación de petróleo muestra complementariedad entre capital y trabajo, aunque no es estadísticamente significativa. Asimismo, la elasticidad entre agua y trabajo, que aunque es positiva, no resulta significativa. Finalmente, el sector de productos químicos presenta dos resultados diferentes a lo evidenciado en los departamentos. Las elasticidades de sustitución de agua y trabajo y trabajo y capital son positivas, pero no significativas.

También existe evidencia de la sustitución entre agua y capital. Sin embargo, ésta resulta más baja que respecto al trabajo, demostrando que la hipótesis de Leontief-Vanek es cierta, el capital es menos sustituto de los recursos naturales que el trabajo.

La elasticidad entre el agua y el trabajo para las diferentes industrias resulta consistente con el total nacional, donde se evidencia sustitución entre los dos factores de producción. Dado un aumento en el precio del agua en un 1%, el sector de refinación del petróleo es el que en menor medida está dispuesto a demandar más trabajo (0.023%). Se evidencia que el grado de sustitución entre el agua y el capital es baja, pero especialmente en el sector de productos químicos (0.0093). Mientras tanto,

la sustitución del agua con otros materiales de producción resulta alta para el sector de alimentos y bebidas (0.82) y refinación del petróleo (0.86). La sustitución entre agua y trabajo es alta respecto a las demás elasticidades, siendo al mismo tiempo estadísticamente significativa en todos los sectores excepto en la refinación del petróleo.

Asimismo, se encontró que el ajuste tecnológico se desarrolla por medio del capital y los materiales. En general, para el total nacional el promedio de ajuste tecnológico es del 12% durante el período 2003-2007. Esto indica que la innovación tecnológica está basada en la capitalización de las firmas, y esto es independiente de la ubicación geográfica, dado que el mismo efecto se percibe en los departamentos. A diferencia de los primeros resultados por departamentos, la innovación de capital se realiza en distinta medida según el sector industrial. Los sectores que más realizan capitalización son, en orden descendente, productos químicos (18%), refinación del petróleo (12%) y textiles (11%). En el sector de alimentos y bebidas y productos metalúrgicos el ajuste está por debajo del 10%.

Conclusiones

Usando información del período 2003-2007, se encontró que las firmas industriales de Colombia pueden sustituir agua por otros factores de producción, pero menos que proporcionalmente. Esto quiere decir que si como consecuencia de una eventual escasez de agua se incrementa el precio de este insumo,

⁷ Esto quiere decir que ante un aumento del 1% en el precio del agua, las cantidades demandadas de trabajo se incrementan un 0.78% para Atlántico (el más alto) y un 0.37% para Bogotá (el más bajo).

las firmas tienen la posibilidad de intensificar el uso de los demás factores de producción. Los resultados de los cuadros 2 y 3 muestran que en los cuatro departamentos analizados existe una relación de sustitución entre todos los factores de producción considerados. Lo mismo sucede con los sectores industriales, excepto para la relación

entre el trabajo y el capital en los sectores de refinación del petróleo y alimentos y bebidas, para los cuales no se encontró evidencia estadística sobre la relación de complementariedad o sustitución.

Es importante resaltar que existe un bajo grado de sustitución del agua y el capital para los tres tipos de estimaciones (la cual en principio

se pensaría es la relación necesaria para configurar una respuesta a una escasez del recurso natural). Este resultado se puede explicar por el sesgo que genera el cambio tecnológico enfocado en el capital, al recoger parte del efecto de la sustitución en el indicador de ajuste tecnológico. Lo que quiere decir que la capacidad de sustitución entre factores de

Cuadro 3. Elasticidades de sustitución y ajuste tecnológico por sector industrial

	Total nacional	Alimentos y bebidas	Textiles	Refinación del petróleo	Productos químicos	Productos metalúrgicos
Elasticidades						
σ_{AT}	0.507 (0.020)	0.541 (0.046)	0.589 (0.099)	0.023 (0.209)	0.738 (0.056)	0.717 (0.139)
σ_{AK}	0.061 (0.003)	0.035 (0.009)	0.053 (0.014)	0.089 (0.035)	0.009 (0.012)	0.086 (0.024)
σ_{AM}	0.576 (0.010)	0.818 (0.018)	0.476 (0.074)	0.866 (0.196)	0.470 (0.037)	0.482 (0.055)
σ_{TK}	0.021 (0.001)	-0.001 (0.003)	0.046 (0.006)	-0.002 (0.021)	0.001 (0.004)	0.025 (0.008)
σ_{TM}	0.610 (0.003)	0.748 (0.006)	0.584 (0.030)	1.068 (0.122)	0.762 (0.014)	0.581 (0.019)
σ_{KM}	0.592 (0.008)	0.710 (0.012)	0.637 (0.061)	0.630 (0.148)	0.633 (0.028)	0.495 (0.042)
σ_{KK}	-0.718 (0.005)	-0.803 (0.009)	-0.751 (0.023)	-0.837 (0.061)	-0.701 (0.016)	-0.801 (0.026)
σ_{TT}	-0.394 (0.007)	-0.364 (0.016)	-0.301 (0.041)	-0.361 (0.129)	-0.347 (0.021)	-0.262 (0.049)
σ_{AA}	-0.969 (0.001)	-0.957 (0.002)	-0.967 (0.005)	-0.969 (0.015)	-0.966 (0.004)	-0.971 (0.007)
σ_{MM}	-0.421 (0.002)	-0.362 (0.003)	-0.494 (0.021)	-0.229 (0.023)	-0.477 (0.008)	-0.349 (0.011)
Ajuste tecnológico						
B_A	-0.009	-0.028	-0.046	-0.139	-0.069	-0.020
B_T	-0.025	-0.022	-0.003	-0.043	-0.018	-0.032
B_K	0.125	0.077	0.109	0.123	0.183	0.087
B_M	0.001	0.005	-0.009	0.003	-0.003	0.010

Fuente: cálculos propios. Errores estándar en paréntesis. $Var(\sigma_{ij}) = Var(\delta_{ij}) / \hat{S}^2_i$


Es importante resaltar que existe un bajo grado de sustitución del agua y el capital para los tres tipos de estimaciones (la cual en principio se pensaría es la relación necesaria para configurar una respuesta a una escasez del recurso natural).

producción se ve menguada por la inversión en capital, la cual sugiere mayor utilización del capital como factor de producción y es más notoria cuando se utiliza para transformar o utilizar los recursos naturales de forma eficiente en el proceso de producción. Esto en últimas está diciendo que cambiar unidades de recursos naturales por capital no es tan evidente, sino que el canal es el uso más racional de los recursos a través de mejores tecnologías.

Otra explicación a este resultado es lo que establece Quinaxi (2007) como las fallas de los instrumentos económicos. Según esta entidad, los resultados de la aplicación de la Ley 99 de 1993 que regula el consumo de agua a través de tarifas retributivas y compensatorias no han resultado eficaces en la racionalización del consumo. En cambio, las tarifas han resultado tan bajas que es preferible para los usuarios pagarlas que invertir en tecnologías para el uso racional del recurso natural. Esto como consecuencia de la naturaleza de las tarifas, las cuales han sido establecidas sólo bajo criterios administrativos de sostenibilidad financiera, prestación del servicio, cobertura y eficiencia (Cadavid, 2008). Por tanto, es fácil concluir que los precios por uso del agua no están reflejando el consumo racional del agua que prevenga la escasez de mediano y largo plazo.

Por consiguiente, la intensificación sobre los demás factores como

opción para subsanar problemas de escasez de agua tendría que ser más fuerte si se sustituye agua por capital, que si se realiza por el lado del trabajo o los materiales. Dado el grado de sustitución de los factores de producción, esta posibilidad puede resultar insuficiente teniendo en cuenta que el

consumo humano del agua se duplica en el planeta cada 20 años, a un ritmo dos veces superior al crecimiento de la población humana (Oro Azul, 2009). Por tanto, las firmas deberían invertir en la innovación sobre los demás factores de producción, dado que esto permite combinar las capacidades técnicas y operativas para el funcionamiento eficiente de las firmas. Incluir lo anterior como un factor de producción determinante del proceso de producción sería una estrategia viable para enfrentar choques exógenos de manera más contundente sin necesidad de que se vea afectada la viabilidad del proceso productivo, debido a que impulsa el desarrollo de los demás factores de producción. 

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cadavid N. (2008), Agua para consumo doméstico en Colombia. Costos y regulación tarifaria. Gestión y Ambiente, Universidad Nacional, vol. 11, N° 1, págs. 97-108.
- Cruz M., Uribe E. y Coronado H. (2003), El valor de la productividad marginal del agua en la industria manufacturera colombiana, Documento CEDE 2003-38, Universidad de los Andes, págs 1-56.
- Dane, Encuesta Anual Manufacturera 2000-2007.
- Dupont y Renzetti (2001), The Role of Water in Manufacturing, Environmental and Resource Economics, 18, págs 411-432.
- Estudio nacional de agua (2008), Informe anual sobre el estado del medio ambiente y los recursos naturales renovables en Colombia, Ideam y Ministerio de Medio Ambiente y Desarrollo Territorial.
- FAO (2003), *Review of World Water Resources by Country*, Water reports, N° 23, Rome, Italy.
- Gleick P. (1998), Water in Crisis: Path to Sustainable Water Use, Ecological Applications, vol. 8, N° 3, pág. 571-579.
- MAVDT (2010), Política nacional para la gestión del recurso hídrico.
- Oro Azul (2009), ¿El agua más valiosa que el petróleo? ¿Podemos vivir sin petróleo, sin agua?, Siglo XXI.net, Edición 47.
- Postel S. (2000), Entering an Era of Water Scarcity: The Challenges Ahead. Ecological Applications, vol. 10, N° 4, págs. 941-948.
- Quinaxi (2007), Gestión integrada del recurso hídrico en Colombia: propuesta de hoja de ruta.
- Stier, J. (1980), Technological adaptation to resource scarcity in the US Industry- Western Journal of Agricultural Economics. Vol 61, N° 61, N°3, págs 423-427.
- Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios, Datos sobre consumos de agua anual por departamento y suspensiones del servicio de agua. Sistema Único de Información. [Recuperado en marzo de 2010: http://reportes.sui.gov.co/reportes/SUI_ReporteAcueducto.htm]: Historia del Sistema Único de información (SUI). [Recuperado en marzo de 2010: http://www.superservicios.gov.co/web/guest/historia_sui]
- Urrago J.A. (2010), Efectos de una escasez de agua en la industria manufacturera colombiana, tesis de grado, Magíster en Economía, Universidad de los Andes.



Nelson Vera *

Religión y cooperación: el caso del catolicismo en Colombia

Introducción

El problema de los dilemas sociales se presenta en la toma de decisiones grupales cuando los incentivos individuales no coinciden con los de la comunidad. Éstos están presentes en muchos escenarios de la vida cotidiana. En estos casos, los individuos tienen incentivos para actuar de manera egoísta perjudicando el bienestar de toda la comunidad. Ejemplos comunes son la producción de bienes públicos, obras benéficas, trabajos voluntarios y, en general, cualquier acción encaminada al bien común. Lo particular a este tipo de situaciones es la falta de alineación entre los incentivos individuales y los de la comunidad. Problemas asociados a este tema son los ya bien documentados fenómenos de subprovisión de dicho tipo de bienes (o acciones) y el *free riding*.

Basta una breve revisión a cualquier libro de texto de microeconomía, para darse cuenta de que la teoría tiene predicciones muy desalentadoras en estos problemas. La acción óptima de un individuo es no cooperar; debido a esto ningún individuo coopera y se

¿Por qué los individuos pueden incorporar en su función de utilidad, la preocupación por los demás?

termina en un subóptimo social en el que todos podrían estar mejor si todos hubieran cooperado (un caso típico es el clásico dilema del prisionero).

Sin embargo el mundo real está plagado de ejemplos de provisión de bienes públicos y cooperación. No sólo esto, adicionalmente la economía experimental ha desmentido al individuo completamente egoísta plasmado en los libros de texto. La conclusión de dicha rama de la economía es que la tasa de cooperación individual casi nunca es nula, y que si se cuenta con arreglos institucionales que mejoran el flujo de información, sentimientos como la pena y la culpa tienden a subir dicha tasa (Bohm (1972), Dawes

et al. (1977), Isaac *et al.* (1985), López (2006). En vista de dicha evidencia, es válido preguntarse qué puede estar detrás de la prosocialidad ¿Por qué los individuos pueden incorporar en su función de utilidad, la preocupación por los demás?

Economía y religión: posibles respuestas

Al tratar de responder esta pregunta, surge una candidata por excelencia. La Religión. Las religiones son instituciones que por naturaleza tratan de formar las preferencias de los individuos. “Por siglos las sociedades se han volcado a éstas como fuente de valores, principios morales y éticos (Iannaccone (1980). Adicionalmente, la literatura de los efectos económicos de la religión es abundante.

Desde los clásicos, economistas y sociólogos (Smith y Durkheim) han subrayado la religión como un elemento de cohesión social y facilitador

* Investigador de Anif: nvera@anif.com.co

de acciones colectivas. Smith, en la teoría de los sentimientos morales, ya hablaba de los efectos de la religión sobre la conducta. Al creer en un Dios omnipresente que después de la muerte premia las buenas acciones (y castiga las malas), se cuenta con un mecanismo de automonitoreo para que los individuos modifiquen sus conductas en línea con los mandatos religiosos. Por otro lado, la relación religión-capital social puede afectar las preferencias. La religión como creadora de capital social (Putnam (1993), Guiso (2006), puede llevar al individuo a seguir lineamientos religiosos por cuestiones de reputación, reciprocidad o señalización. Más recientemente la literatura se ha ocupado del análisis formal de los efectos económicos.

Barro y Mcleary (2003) encuentran una relación positiva, entendida como creencias, y crecimiento económico, además de un efecto positivo del catolicismo en el mismo. Delacroix (1992) analiza una muestra de países europeos y concluye que la preponderancia de un grupo religioso no implica un mejor desempeño económico. Otros autores han estudiado la relación entre denominación religiosa y confianza, hallando resultados mixtos en cuanto a la religión católica. La Porta *et al.* (1997) encuentra una relación negativa entre confianza y religiones jerárquicas fuertes -como la católica y el Islam-, Putnam (1993), en un estudio del sur de Italia, encuentra la misma relación entre catolicismo y confianza. Por otro lado, en estudios más recientes, el catolicismo es asociado a mayores niveles de confianza (Knack, 2002) o sin efectos diferentes comparado con el protestantismo (Guiso 2006). O'Rourke (2007) encuentra que el catolicismo no fue el causante de la falta de cooperación en la industria lechera de Irlanda en el siglo XIX. Owen y Videras (2006) encuentran que el sistema de creencias individual tiene efectos en el grado de cooperación en la producción de un bien público,

aun controlando por capital social religioso. Guiso *et al.* (2006) encuentra que la religión y las creencias afectan positivamente actitudes que ayudan al crecimiento económico.

Este artículo trata de analizar las posibles relaciones entre religiosidad y actitudes o preferencias en cuanto a una serie de comportamientos económicos donde el bienestar común tiene un papel importante. Se tienen en cuenta la disposición a contribuir en la provisión de bienes públicos y el grado de rechazo a ciertos comportamientos anticívicos o de *free riding*. Concretamente se analiza cómo los rasgos determinantes de las creencias afectan ciertas actitudes altruistas.¹ En otras palabras, se quiere poner a prueba si los individuos religiosos tienen actitudes más prosociales.

Las religiones son instituciones que por naturaleza tratan de formar las preferencias de los individuos.

Datos

Usando datos de la encuesta mundial de valores, World Values Survey (WVS), se construyen distintas variables que capturan las creencias y comportamientos religiosos. A partir de éstas, y controlando por ciertos aspectos culturales como ideología política, civismo y capital social, se pretende explicar el comportamiento de variables que en cierta forma midan las preferencias en cuanto a prosocialidad y cooperación.

Para representar la cooperación se usa un ejemplo común en este tipo de bienes: el medio ambiente. Particularmente se tienen en cuenta las preferencias personales sobre

contribuir con impuestos adicionales para mejorar la provisión de dicho bien y la contribución en dinero o tiempo (atendiendo a reuniones, firmando peticiones etc.) a organizaciones proambientalistas. Adicionalmente, se construye un índice de *free riding* o de prosocialidad en base a la tolerancia frente a distintos comportamientos de este tipo. Esta variable trata de medir el civismo de las personas y su aceptación frente a comportamientos asociados al *free riding*.

En busca de ahondar en el papel de la religión, se usan variables que capturan creencias (en Dios, el cielo, el infierno, el alma, entre otras), comportamientos y actitudes religiosas (frecuencia de asistencia a rituales, confianza en la iglesia, importancia de Dios en la vida). Para agrupar la información religiosa en forma menos redundante y eficiente, se hace uso de análisis factorial (componentes principales²). Los componentes principales "religiosos" medirán entonces la intensidad religiosa de los individuos. Se esperaría entonces que los individuos con valores elevados de los componentes principales religiosos exhibieran mayor cooperación. Se cuenta también con controles de capital social, actitudes políticas, educación e ingreso. Para analizar las relaciones entre las variables de cooperación y las religiosas se usan regresiones lineales y modelos probit.³ Las variables utilizadas en este artículo se dividen en dos grupos. El primero consta de las variables de contribución, mientras que el segundo es el set de variables religiosas. En los dos grupos, las variables son el resultado de realizar análisis de componentes principales (PCA, por sus siglas en inglés) a una serie de

¹ Por ser el 96% de la muestra, este artículo se centra en la religión católica.

² Para una descripción detallada de la metodología de componentes principales, ver Vera (2009).

dummies o índices relacionados, ya sea a la contribución o a comportamientos y actitudes religiosas.

Variables de cooperación

Para analizar las actitudes frente a la contribución,⁴ se cuenta con variables que pueden aproximar las preferencias en escenarios donde los incentivos egoístas van en contra del bien de la comunidad. Se usa como *proxy* de contribución la propensión a contribuir a un fondo relacionado con un bien público como el medio ambiente y el grado de tolerancia a comportamientos de *free rider*.

La variable que recoge las preferencias en cuanto a contribución al medio ambiente es CONTPCA. Ésta se obtiene al realizar PCA a tres variables relacionadas con contribución al medio ambiente (ver cuadro 1). En particular se usa la disposición a contribuir en tiempo (firmando peticiones o asistiendo a reuniones encaminadas a proteger el medio ambiente) o dinero (vía impuestos o contribuciones a organizaciones ambientalistas).

De otra parte, la variable que recoge actitudes frente a comportamientos de *free rider* es JUSTPCA. Para su construcción se realiza PCA a un conjunto de preguntas relacionadas con la tolerancia frente a comportamientos antisociales (ver cuadro 2).⁵ JUSTPCA recoge la tolerancia al no pago del pasaje en bus, la compra de bienes robados, la trampa en los impuestos, los sobornos, entre otros comportamientos de este tipo (ver Vera (2009)).

Variables religiosas

Se cuenta con dos tipos de variables religiosas. Por un lado RI, R2 y R3 tratan de medir la intensidad religiosa mediante comportamientos y actitudes. De otra parte, CREENCIAS1 y CREENCIAS2 recogen el sistema de creencias de los individuos. No está de más recordar que,

Cuadro 1. Contribución al medio ambiente

CARGAS	CONTPCA
Contribución dinero	√√√
Contribución tiempo	√√√
Contribución impuestos	√√

Fuente: WVS y cálculos del autor.
Los √ denotan la importancia relativa de las cargas. Para cargas ver Vera (2009).

a priori, se esperan efectos positivos de la religión en la cooperación.

RI, R2 y R3 son el resultado de hacer PCA a una serie de variables relacionadas a comportamientos y actitudes religiosas. Para su construcción se usaron aspectos como la importancia de Dios, la educación religiosa, el consuelo que extrae el individuo de la religión, la confianza en la iglesia y la frecuencia de asistencia a servicios religiosos. Es de destacar que también se utilizó el hecho de considerar la religión como muy importante, lo cual permite una clasificación mejor de los individuos en “categorías” religiosas. Con base en esto, individuos con altos valores de R1 serían los “más religiosos”, con el grado de intensidad religiosa bajando hasta R3.

Elevados niveles de R1 estarán asociados a individuos con elevadas cargas en todas las variables religiosas, educación religiosa, importancia de Dios y la religión, confianza en la iglesia, mayor frecuencia de asistencia a prácticas

religiosas (una vez a la semana o más) etc. Es de destacar que éste es el componente con mayor carga en la variable de elevada importancia de la religión, lo cual indica que será mayor para los individuos para los cuales la religión es muy importante (ver cuadro 3).

Elevados valores de R2 también están asociados a valores positivos de la mayoría de las variables, pero tienen correlación negativa con la importancia de la religión, lo cual permite aislar en R1 a los más “devotos”. Además, con base en la frecuencia de asistencia a servicios religiosos, se puede ver que asisten con menor frecuencia (una vez al mes, en ocasiones especiales y en días como Navidad y Semana Santa) que los individuos con altos valores de R1.

Por último, está R3, cuyos valores elevados corresponden a individuos que no fueron educados religiosamente, son casi indiferentes en los ítems de importancia de la religión y confianza en la iglesia y nunca o casi nunca asisten a servicios religiosos. Dichos individuos tienen cargas positivas en algunas variables, pero su carga positiva en el ítem de casi nunca o nunca ir a servicios religiosos lleva a pensar que no están tan comprometidos con la religión como los individuos con altos valores de R1 o R2.

Cuadro 2. Tolerancia a comportamientos de free rider

CARGAS	JUSTPCA
Trampa al gobierno	√√√
Trampa en bus	√√
Trampa impuestos	√√√
Sobornos	√√√
Compra de bienes robados	√√√

Fuente: WVS y cálculos del autor.
Los √ denotan la importancia relativa de las cargas.
Para cargas ver Vera (2009).

³ Para los resultados de las regresiones probit, ver Vera (2009). En el presente artículo se presenta el set de regresiones finales. Éstas constan de las regresiones lineales entre variables obtenidas por componentes principales. Los componentes principales son estandarizados para interpretar los coeficientes en términos de desviaciones estándar.

⁴ Entendida como contribución al medio ambiente y no tolerancia de comportamientos de *free rider*.

⁵ No es difícil darse cuenta de que los mandatos religiosos condenan estos comportamientos antisociales. La religión católica está plagada de principios en pro del bien del prójimo y de la autonegación, lo que condenaría como inapropiado cualquier comportamiento que perjudique a los demás en beneficio propio.

Cuadro 3. Comportamientos y actitudes religiosas

CARGAS	"R1 más "religiosos"	"R2 término medio"	"R3 menos "religiosos"
Educación religiosa	✓	?	X
Importancia de Dios en la vida	✓✓	?	✓✓
Confianza en la iglesia	✓✓	?	?
Religión muy importante	✓✓	X	✓
Extraer fortaleza, consuelo de la religión	✓✓✓	✓	✓
Se considera persona religiosa	✓✓✓	✓	✓
Mayor asistencia a servicios religiosos	✓✓✓	X	X
Asistencia media a servicios religiosos	X	✓✓✓	X
Baja o nula asistencia a servicios religiosos	X	X	✓✓

Fuente: WVS y cálculos del autor.

Los ✓ denotan la importancia relativa de las cargas. ? Representa una carga cercana a 0. X denota cargas negativas. Para cargas ver Vera (2009).

El segundo conjunto de variables religiosas está formado por CREENCIAS1 y CREENCIAS2. Estas variables se construyen con base en una serie de dummies cuyo valores 1 si los individuos responden positivamente a las siguientes preguntas:

¿Cree en Dios?
¿Cree en la vida después de la muerte (vdm)?

¿Cree en el alma?
¿Cree en el infierno?
¿Cree en el cielo?
¿Cree en el pecado?
¿Cree en el diablo?

Vemos entonces cómo CREENCIAS1 tiene cargas positivas en todas las creencias. En otras palabras, los individuos con altos valores de esta variable tienden a creer en todos los

ítems que pregonan la religión católica. CREENCIAS2 tiene cargas positivas en todo menos en las creencias que significan algún castigo (diablo, infierno y baja carga en pecado, ver cuadro 4).

Como se mencionó anteriormente, se incluyen controles como educación, ingreso, sexo, confianza y activismo político. En particular, las variables de educación e ingreso son índices discretos y acotados, por lo que para capturar su efecto se incluyen dummies para cada categoría.⁶

Resultados

En este artículo se presenta el segundo set de regresiones contenidas en Vera (2009). En ellas, se usan como variables dependientes las de cooperación obtenidas a partir del análisis de componentes principales.⁷ Las variables explicativas son las religiosas y los controles discutidos en Vera (2009).

Las variables de componentes principales JUSTPCA, CONTPCA, CREENCIAS 1 y 2, R1, R2 y R3, están normalizadas para facilitar su interpretación y hacerlo en términos de desviaciones estándar.

Para cada variable explicativa se hacen tres regresiones. La primera sin las variables religiosas (ver Vera (2009)⁸, la segunda con éstas y la tercera se hace incluyendo efectos cruzados entre educación y religión e ingreso y religión. Por cuestiones de espacio y

Cuadro 4. Creencias

CARGAS	CREENCIAS1	CREENCIAS2
Creer en Dios	✓	✓✓
Creer en vdm	✓✓	✓✓
Creer en el alma	✓✓	✓✓
Creer en el infierno	✓✓✓	X
Creer en el cielo	✓✓✓	?
Creer en el pecado	✓✓	?
Creer en el diablo	✓✓✓	X

Fuente: WVS y cálculos del autor.

Los ✓ denotan la importancia relativa de las cargas. ? Representa una carga cercana a 0. X denota cargas negativas. Para cargas ver Vera (2009).

⁶ Educación e ingreso están capturadas por una serie de dummies. Para ingreso se tiene: menor a un 1 sm, de 1-3 sm, de 4-6 sm, de 7-10 sm y finalmente ingreso mayor a 10 sm. Sm=salario mínimo.

Para educación se tiene primaria incompleta, primaria completa, secundaria incompleta, secundaria completa, universidad incompleta y universidad completa.

⁷ Para resultados de las regresiones probit, ver Vera (2009). El hecho más significativo de dicho análisis es el persistente efecto de la variable de creencias en todos los ítems (CREENCIAS 1).

⁸ Esta regresión sin variables religiosas se hace para comprobar que la inclusión de la religión mejora el poder explicativo de los modelos (R cuadrado).

Cuadro 5. Resultados econométricos

CONTPCA Contribución al medio ambiente		
	Religión Coef.	Efectos cruzados Coef.
"CREENCIAS 1 (todas las creencias)"	0.05**	0.16**
"CREENCIAS 2 (no creen en el diablo o el infierno)"	-0.02	-0.01
R1 "más religiosos"	0.01	-0.05
R2	0.00	0.00
R3	-0.01	-0.01
Efectos cruzados		
Edad X ingreso mayor a 10 sm		-0.02**
R1 X ingreso de 1 a 3 sm		0.11*
R1 X ingreso de 4 a 6 sm		0.15*
R1 X ingreso mayor a 10 sm		0.21**
CREENCIAS1 X secundaria inc.		-0.10*
CREENCIAS1 X secundaria		-0.09*
CREENCIAS1 X universidad		-0.11*
Cons	-0.38	-0.53**
Obs	2410	2410
Prob > F	0.00	0.00
R-cuadrado	0.04	0.05
R-cuadrado ajust.	0.03	0.03

Fuente: WVS y cálculos del autor.

Los coeficientes señalados con *, ** y *** son significativos al 90%, 95% y 99% respectivamente. Nota: solo se muestran los términos cruzados significativos.

Sm= salarios mínimos, inc=incompleta.

Cuadro 6. Resultados econométricos

JUSTPCA Tolerancia a comportamientos antisociales		
	Religión Coef.	Efectos cruzados Coef.
CREENCIAS 1 (Todas las creencias)	-0.003	-0.14*
CREENCIAS 2 (No creen en el diablo o el infierno)	0.02	0.02
R1 "más religiosos"	-0.04***	0.00
R2	-0.01	-0.01
R3	0.02	0.02
Efectos cruzados		
CREENCIAS1 X universidad inc.		0.14**
R1 X secundaria inc.		-0.16*
R1 X secundaria		-0.17*
R1 X universidad inc.		-0.23*
cons	0.98	0.90***
obs	2419	2419
Prob > F	0.00	0.00
R-cuadrado	0.07	0.09
R-cuadrado ajust.	0.06	0.07

Fuente: WVS y cálculos del autor.

Los coeficientes señalados con *, ** y *** son significativos al 90%, 95% y 99% respectivamente.

Nota: solo se muestran los términos cruzados significativos.

Sm= salarios mínimos, inc=incompleta.

claridad, en las gráficas sólo se reportan las variables religiosas y los términos cruzados significativos.⁹

Contribución al medio ambiente

Analizando la contribución al medio ambiente, los resultados sugieren que creer en todos los ítems de la religión católica (coeficiente de CREENCIAS 1) está relacionado con mayores comportamientos de cooperación (ver cuadro 5). Si se hace la razonable suposición de que los individuos más "devotos" son los que aceptan todo el conjunto de creencias, entonces se observaría la buscada relación religión cooperación.

En cuanto a los efectos cruzados, los coeficientes de interacción entre R1 y las dummies de ingreso sugieren que las personas religiosas tienden a contribuir más a mayor ingreso. El efecto de un aumento de una desviación en R1 acompañado de la categoría más alta de ingreso (comparado con la categoría omitida; ingreso menor a un salario mínimo) es cercano a 0.2. Cabe pensar entonces que las personas con ingresos altos (comparado con ingresos de menos de 1 salario mínimo) cooperan aun más si son religiosas. Por el lado de las creencias, se observan términos cruzados significativos con algunas dummies de educación, aunque su signo es contrario al esperado.¹⁰

⁹ Para análisis de los controles, ver Vera (2009). En general, los signos de los controles son los esperados. Edad tiene rendimientos marginales decrecientes en la cooperación, La educación y el ingreso, cuando son significativos son positivos. Pasa igual con las medidas de capital social (confianza y activismo político). Finalmente cabe resaltar el persistente efecto de la variable de activismo político en casi todas las especificaciones.

¹⁰ Por medio del capital social, se esperaría que los individuos más religiosos y más educados cooperaran más. El signo negativo del término de interacción puede deberse a comportamientos estratégicos de los individuos más educados.

Sin embargo, la magnitud del término individual de CREENCIAS 1 es mayor en valor absoluto a los efectos de los términos cruzados.

Tolerancia a comportamientos antisociales

Al analizar la contribución vista como el rechazo a comportamientos típicos de *free riding* (hacer trampa en el bus, en los impuestos, soborno, comprar bienes robados y reclamar beneficios gubernamentales a los cuales no se tiene derecho), los resultados también sugieren una relación religión-cooperación.

El coeficiente negativo de R1, asociado a los individuos más “religiosos”, está asociado a menor tolerancia frente a comportamientos de *free riding* (mayor civismo o prosocialidad). Desafortunadamente su coeficiente es muy bajo. Un aumento de una desviación en R1 está relacionado con una disminución de sólo 0.04 desviaciones estándar en la variable de justificación de comportamientos antisociales (ver cuadro 6).

Una vez se incluyen los efectos cruzados, R1 adquiere mayor importancia en las interacciones con los términos de educación. Aun más, el efecto prosocial parece aumentar con la educación. Al comparar un individuo con primaria incompleta con uno religioso de mayor educación, la justificación a comportamientos de *free rider* baja en promedio 0.18 desviaciones estándar (los coeficientes se encuentran en un rango de -0.16 a -0.23).

Los resultados sugieren que, en general, las características religiosas tienen un poder explicativo en la cooperación.¹¹ Se observa que creer en todos los ítems religiosos (incluidos los relacionados con las consecuencias de las malas acciones) tiene poder explicativo persistente. Por otro lado, las actitudes y comportamientos religiosos reunidos en R1 importan vía

efectos adicionales con educación (en el caso de justificación de comportamientos antisociales) e ingreso (cuando se analiza la contribución al medio ambiente). Si bien los coeficientes de las variables religiosas en algunas regresiones son bajos, los efectos se ven reforzados debido a los mencionados términos de interacción. Estos resultados sugieren una relación entre religión y preferencias sobre contribución.

Conclusiones

En el mundo real no es difícil encontrar excepciones a la predicción clásica extrema de no cooperación. Es importante saber qué está detrás de los resultados de altruismo y prosocialidad encontrados en el campo experimental.¹² Este tipo de literatura ha establecido algunas relaciones entre comportamientos prosociales y religión, en situaciones en donde el automonitoreo, la reputación, la vergüenza y la culpa importan. Este estudio pretendió profundizar en la relación entre la intensidad religiosa y preferencias en cuanto a actitudes prosociales. La relevancia de la relación entre cualquier variable y el aumento de la tasa de altruismo y cooperación salta a simple vista.

En las últimas décadas los economistas han incorporado instituciones informales al análisis de los resultados económicos. En este tipo de razonamiento ha surgido la cultura como un importante determinante de dichos resultados. Por esta razón, la religión, al ser una gran parte de la cultura, ocupa un papel en las actitudes y decisiones de los agentes.

El objetivo central de este documento fue indagar sobre la relación entre religiosidad¹³ y actitudes altruistas asociadas a cooperación. Para capturar los efectos de cooperación, se tomó en cuenta la disposición a contribuir en la provisión de un bien público como el medio ambiente y la aceptación de

ciertos comportamientos asociados al *free riding*. Controlando por ingreso, educación, capital social, entre otros ítems usados en la literatura, se encontró una relación persistente, aunque no muy grande en términos de magnitud, entre las creencias, la religiosidad y las distintas variables de cooperación.¹⁴ Se encontró también que variables como el ingreso y la educación pueden hacer mayores los efectos de la religión en la cooperación.

Las religiones tienen mandatos y creencias claras. Como se analizó anteriormente, uno de sus fines es precisamente implantar estas creencias y valores en los individuos. Para llevar a cabo su cometido, la religión cuenta con múltiples instrumentos. Educación infantil, refuerzo paternal, ritos periódicos en comunidad, monitoreo social y divino, sanciones, promesas de premios y castigos sobrenaturales, etc. Este estudio quiso ver la relación entre la aceptación de distintas creencias, convicciones y comportamientos religiosos, y ciertas actitudes prosociales o de contribución. Esto en busca de ahondar en el papel de la religión en las preferencias individuales en temas relacionados con la prosocialidad y la contribución.

En particular, cuando se analiza la cooperación al medio ambiente

¹¹ Para análisis de los controles, los modelos probit y mayores detalles de los resultados econométricos, ver Vera (2009).

¹² Encuestas muestran también la prevalencia de la cooperación. Para no ir más lejos, los datos de la WVS muestran una elevada cooperación al medio ambiente y rechazo a comportamientos antisociales.

¹³ Entendida como comportamientos, actitudes y creencias religiosas.

¹⁴ El activismo político medido como firmar peticiones, atender a huelgas etc. Es la variable que entra con más frecuencia en las regresiones. Esto corrobora la tesis de Putnam 93 que aboga por el efecto positivo del capital social -en este caso político- en el potencial de cooperación de los colombianos.


parece ser que las creencias tienen un persistente poder predictivo. Creer en Dios, en el cielo, el infierno, el alma, etc. está relacionado con actitudes de cooperación. Entonces parece ser que los colombianos que adoptan la totalidad de las creencias pregonadas por la religión católica, en particular las que tienen que ver con las consecuencias negativas de las malas acciones, tienen actitudes más prosociales.

La religiosidad entendida como estar educado religiosamente, confiar en la iglesia, altas tasas de asistencia a servicios religiosos, alta importancia de la religión y Dios en la vida, entre otros controles religiosos, tiene un efecto negativo en la aceptación de comportamientos de *free rider*. Esta relación se incrementa a mayor educación. Las personas más religiosas y con más creencias tienden a desaprobado dichos comportamientos. Aunque los coeficientes son bajos, no son despreciables, aun más cuando se tienen en cuenta las interacciones con variables como educación e ingreso.

Uniéndose a los trabajos de Owen y Videras (2006) y Guiso *et. al.* (2002), estos resultados sugieren que en Colombia, los individuos que tienen más comportamientos, creencias y actitudes religiosas, son los que en general tienen preferencias encaminadas al bien común, y que en algunos casos la educación y el ingreso refuerzan dicha relación. Estos resultados sugieren que los canales por los que actúa la religión en las actitudes, formación, implantación y verificación de valores (ya sea externa o automonitoreo) operan en nuestro país y están relacionados con actitudes pro cooperación. Cabe anotar también que el estudio es por naturaleza positivo. Debido a la importancia de la separación Estado, iglesia, libertad de culto y de conciencia y, en general, a la delicadeza del tema, este estudio se basa en la descripción de la relación religión-prosocialidad y se abstiene de cualquier análisis normativo. Sin embargo, es importante

resaltar el creciente flujo de estudios en los que se muestran relaciones religión - comportamientos económicos (ver Guiso (2002), Iannaccone (1980), Iannaccone (1998) y Barro y McCleary (2003) para una revisión de la literatura del tema).

En resumen, este estudio deja ver algunos vínculos entre la intensidad religiosa y algunas actitudes de cooperación. Aun cuando es un avance en el camino para establecer el posible efecto de la religión en la cooperación, se debe tomar como un primer paso para entender dicha relación en Co-

lombia. Hace falta más trabajo para darle mayor peso a la relación. Falta encontrar relaciones estadísticas más robustas en términos de magnitud y se deben buscar nuevos controles que expliquen mayor variación en las actitudes de cooperación.¹⁵ Finalmente, en busca de trascender el plano hipotético se hacen necesarios datos sobre los comportamientos efectivos. 

¹⁵ Mayores R². Las regresiones, incluyendo controles de población, mejoran los R², pero las relaciones descritas siguen intactas. Ver Vera (2009).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barro R. J. y McCleary R. M. (2003), "Religion and Economic Growth", *American Sociological Review*, octubre, 760-781.
- Bohm, P. (1972), "Estimating demands for public goods: An experiment", *European Economic Review*, 3:111-30
- Bowles S. (2003), *Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton University Press.
- Dawes R.J. y H Sharklee (1977), "Behavior, Communication and Assumptions about People's Behavior in a Commons Dilemma Situation", *Journal of Personality and Social Psychology*, 35(1):1-11.
- Delacroix J. (1992), A Critical Empirical Test of the Common Interpretation of the Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism, *Int. Assoc. Business & Society*, Leuven Bélgica.
- Guiso L., Sapienza P. and Zingales, L. (2006), Does Culture Affect Economic Outcomes?, CEPR Discussion Paper 5505, London: Centre for Economic Policy Research.
- Iannaccone L. R. (1992), "Sacrifice and Stigma: Reducing Free Riding in Cults, Communes and Other Collectives", *Journal of Political Economy*, vol. 100, N°2.
- Iannaccone L. R. (1998), "Introduction to the Economics of Religion, *Journal of Economic Literature*" Vol. XXXVI (September 1998), pp. 1465-1496.
- Iannaccone L. R. (1980), Religion, Values, and Behavioral Constraint
- Isaac R.M, McCue M.K. and Plott C., (1985), "Public Goods Provision in an Experimental Environment". *Journal of Public Economics*, 36:51-74.
- Kagel J. H and Roth A. E., *The Handbook of Experimental Economics* ch2, Public Goods.
- Knack S. y Keefer P. (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, 112.
- La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. and Vishny R.W. (1997), Trust in Large Organizations, *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 87(2) (May), pp. 333-8.
- Lopez M.C., Murphy J. J. y Stranlund J. K. (2006), Comparing the Effectiveness of External Regulation and Social Emotions to Enhance Cooperation : Experimental Evidence from the Field.
- O'Rourke K. H. (2007), "Culture, Conflict and Cooperation: Irish Dairying before the Great War", *The Economic Journal*, 117 (October), 1357-1379, Royal Economic Society 2007. Published by Blackwell Publishing.
- Owen A. L., Videras J. R. (2007), *Culture and Public Goods: The Case of Religion and the Voluntary Provision of Environmental Quality*, Princeton University Press.
- Putnam R., *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Simon & Schuster, New York, 2000.
- Smith, A. (1759), *The Theory of Moral Sentiments*.
- Vera, N. (2009), Religión y cooperación: el caso del catolicismo en Colombia, Tesis de maestría en economía, Universidad de los Andes. www.worldvaluessurvey.org/

Resultados bancarios y profundización financiera *

El sistema bancario colombiano ha sido capaz no sólo de enfrentar con solvencia y provisiones adicionales la turbulencia financiera internacional (2008-2010), sino que ha logrado expandir su cobertura de servicios. Ello se ha hecho, además, asegurando una buena rentabilidad para sus accionistas.

En este sentido, los resultados financieros del primer semestre de 2010 han mostrado una consolidación de la tendencia de recuperación local (2003-2007) y de preparación para la peor crisis internacional (2007-2009) de los últimos tiempos. Durante la fase de recuperación local, el mercado disfrutó de una política monetaria laxa (2003-2006), pero ella tuvo que contraerse para evitar un desborde crediticio (2007-2008), en momentos en que la inflación se aceleró (haciendo perder la meta al Banco de la República durante dos años seguidos).

Así, después de que la cartera bancaria creciera a tasas reales superiores al 10% anual, en 2009 su expansión fue prácticamente nula. Sin embargo, a medida que ha ido avanzando este año, se notan vientos

Los resultados del sector bancario a junio de 2010 reflejan la buena salud del sistema financiero colombiano, a pesar de que aún se siente el coletazo de la crisis financiera internacional.

de recuperación, en línea con una notable mejoría en las perspectivas de crecimiento del PIB-real, ahora en el rango del 4,5% para 2010 y del 5% para 2011. A su vez, la cartera vencida se ha estabilizado en niveles del 4% y las provisiones se han afianzado en torno al 130%.

Todo este favorable panorama financiero merece un análisis más detallado y por ello evaluaremos

los resultados bancarios a junio de 2010. Como veremos, la rentabilidad sobre activos (2.2%) y aquella sobre patrimonio (17.4%) se ubican por encima de sus medias históricas, al tiempo que la cartera se expande a ritmos del 3% real después del estancamiento observado en 2009. Los niveles de solvencia financiera bordean ya el 15% y las provisiones más del 130%. Estos indicadores seguramente se moverán en la dirección que requieran los cambios regulatorios internacionales que se esperan en el futuro cercano.

Balance y cartera de crédito

El balance de las instituciones financieras se expandió un 10.8% anual al corte de junio de 2010. Si bien éste es un buen registro, resultó inferior al 16.5% observado un año atrás. Los recursos disponibles (tanto por mayores pasivos sujetos a encaje

* Corresponde al *Informe Semanal* No. 1042 del 13 de septiembre de 2010.

como por utilidades retenidas) se han reflejado en un mayor peso del rubro de cartera, que explica un 52.9% de la ampliación del activo. Ello contrasta con la mayor contribución que venían haciendo las inversiones durante 2009.

La aprobación de la Ley 1328 de 2009 permitió a las instituciones bancarias realizar operaciones *leasing* directamente. Ello ha llevado a incluir en sus reportes ese tipo de operaciones, las cuales representan un 8.3% del total. La cartera (incluidos el *leasing* y titularizaciones) creció a ritmos del 3% real anual al corte de junio de 2010 (ver gráfico 1). Como ya lo comentamos, ello representa una recuperación importante frente a crecimientos casi nulos durante 2009. Esta recuperación se explica principalmente por la buena dinámica del crédito de consumo, mientras que los préstamos imputables a las firmas continúan siendo sustituidos a través de deudas del exterior o de la emisión de bonos corporativos en el mercado local.

En efecto, la cartera de consumo crecía a ritmos del 6.3% real anual a junio de 2010 frente al -0.7%

observado un año atrás. Adicionalmente, el indicador de calidad tradicional (cartera vencida/cartera bruta) referido a dicha cartera se ha estabilizado en niveles del 6%, después de alcanzar un preocupante pico del 8.4% en abril de 2009. Ello implica que el alza de tasas de interés

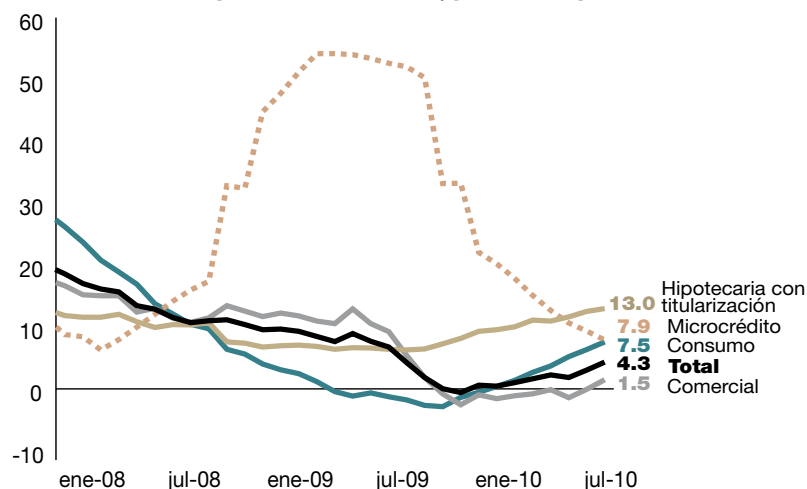
(2007-2008) y el esquema de provisiones anticíclicas lograron evitar un desborde crediticio a tiempo, pero la rápida reacción de 2009-2010, donde el Banco de la República recortó en 700 puntos básicos su tasa de intervención, también ha permitido un repunte crediticio adecuado para la coyuntura.

Sin embargo, la cartera comercial continúa postrada. Ello encierra un doble efecto: de una parte, estuvo la contracción de los sectores industrial y comercial durante el año 2009 y, de otra, el efecto sustitución causado por la emisión de bonos corporativos en el mercado de capitales. Dicha colocación de bonos totalizó casi \$14 billones, donde más de la mitad está relacionada con necesidades del sector real de la economía. Debido a ello, el crédito comercial no crecía en términos reales al corte de junio de 2010, mientras que un año atrás lo hacía a ritmos del 10%. Ahora bien, la calidad de esta cartera permanece estable en niveles del 3%, por debajo del promedio del 4% del total de cartera.



Ilustración: Edwin Cruz

Gráfico 1. Evolución cartera bruta + leasing (variación % anual, julio 2010)



Fuentes: Superintendencia Financiera y Titularizadora Colombiana.

Finalmente, la cartera de vivienda (incluyendo titularizaciones) continuaba creciendo a ritmos estimulantes del 12.5% real a la altura de junio de 2010. En parte, ello obedece al soporte que había venido otorgando el Gobierno Nacional (con recursos del Frech) al subsidiar hasta en 500 puntos básicos la tasa en el caso de vivienda de interés social (VIS). Pero esos subsidios se agotaron y ahora lo que se observa es un gran interés del sector bancario por continuar profundizando dicho mercado, incluyendo una puja a la baja para conquistarlo. En este caso, la calidad de la cartera también se ha estabilizado en niveles del 3.8%.

Entre tanto, el sector de la construcción continúa siendo el más dinámico por segundo año consecutivo, manteniendo expansiones del 12%-14% real. Sin embargo, ha sido el sector de obras civiles el que lo viene liderando, pues el de edificaciones todavía se contraía a tasas del 3% al corte de marzo de 2010. Pero todo parece indicar que en este segundo semestre se estará dando una recuperación, a juzgar por el área licenciada, que crece a ritmos del 20%.

El fondeo bancario ha continuado a buenos ritmos del 6.7% real anual. Por ejemplo, las cuentas corrientes crecían un 14% real anual al corte de junio de 2010, mientras que las de ahorro lo hacían un 7%. En contraste, los CDTs caían a ritmos del 9.3% real. En ello ha influido el relajamiento y alteración de la estructura de encajes a partir de agosto de 2009.

Análisis de las utilidades

Las utilidades del sector bancario colombiano acumuladas durante el período enero-junio de 2010 crecieron un 5.7% anual en términos reales. Esta cifra resulta inferior al 8.2% que se observaba un año atrás. En ello han influido muchos factores:

Cuadro 1. Descomposición de la rentabilidad de los bancos (período enero-junio)

	2009	2010
Descomposición de la rentabilidad del patrimonio (ROE)		
ROE = (UTILIDAD/PATRIMONIO) = ROA*AP	21.1%	18.8%
ROA = (UTILIDAD/ACTIVO)	2.4%	2.3%
AP = (ACTIVOS/PATRIMONIO) (veces)	8.4	7.8
1/ Cambio en ROE (puntos porcentuales)		-2.25
Contribución ROA		-0.49
Contribución AP		-1.77
Descomposición de la rentabilidad del activo (ROA)		
ROA = (UTILIDAD/ACTIVO) = MG*PA	2.4%	2.3%
MG = (UTILIDAD/ IT)	11.8%	12.3%
PA = IT/A	20.3%	19.0%
1/ Cambio en ROA (puntos porcentuales)		-0.06
Contribución MG		0.10
Contribución PA		-0.16
2/ Descomposición de la relación de costos totales a ingresos totales (GT/IT)*		
Gastos totales/Ingresos totales	85.7%	85.0%
Gastos de intereses/Ingresos totales	23.4%	12.8%
Gastos administrativos/Ingresos totales**	20.5%	21.3%
Gastos provisiones/Ingresos totales	9.1%	4.9%
Gastos impuestos/Ingresos totales***	5.93%	5.95%
Cambio en gastos totales/Ingresos totales (puntos porcentuales)		-0.68
Contribución gastos de intereses		-10.58
Contribución gastos administrativos		0.82
Contribución gastos provisiones		-4.21
Contribución gastos impuestos		0.02
Descomposición de la productividad del activo (PA)		
PA = IT/A = (II + IF + OI)/A	20.3%	19.0%
II = Ingresos intereses/A	10.5%	7.6%
IF = Ingresos inversiones/A	10.2%	11.8%
OI = Ingresos no financieros netos/A	0.0%	0.0%
Cambio en PA (puntos porcentuales)		-1.32
Contribución II		-2.95
Contribución IF		1.64
Contribución OI		-0.01

Definición de las variables

ROE: rentabilidad del patrimonio, ROA: rentabilidad del activo, AP: apalancamiento.

MG: margen de ganancia, PA: productividad del activo, IT: ingreso total, A: activo, P: patrimonio, GT: gastos totales

1/ No incluye el cálculo del efecto cruzado de las variables.

2/ El margen de ganancia puede expresarse como: 1- (gastos totales/ingresos totales).

* Los gastos no incluyen depreciaciones ni ajustes por inflación y los ingresos corresponden a la suma de los ingresos de intereses más los ingresos financieros diferentes de intereses netos más el neto de las cuentas no operacionales. ** No incluye gastos de impuestos. *** Incluye la totalidad de los tributos pagados por las entidades.

Fuentes: Superintendencia Financiera y cálculos Anif.

Riesgo Industrial

2009-2010



Es una publicación sectorial que analiza el desempeño de cada uno de los principales sectores industriales del país y presenta sus perspectivas futuras. Es ideal para entidades financieras, y empresas con intereses diversos que requieran información de tendencias y riesgos sectoriales para la toma de decisiones ejecutivas.

SUSCRÍBASE

A la más reciente publicación de Riesgo Industrial Anif

Asociación Nacional de Instituciones Financieras
Suscríbase al Departamento Comercial

Teléfonos: 051. 312. 45.03 / 051. 310 15 00 Ext. 113 / 122
mivanegas@anif.com.co

el menor dinamismo de la cartera, el estrechamiento del margen de intermediación y la volatilidad de algunos portafolios de inversión.


La rentabilidad patrimonial (ROE) se ubicó en un 18.8% al corte de junio, cifra inferior al 21.1% observado un año atrás (ver cuadro 1). A su vez, la rentabilidad sobre el activo (ROA) pasó del 2.4% al 2.3%. En parte, estas menores rentabilidades obedecen a un menor apalancamiento, pasando de 8.4 a 7.8 en el último año.

También se observa una menor productividad del activo. Aunque el margen neto aumentó del 11.8% al 12.3% en el último año (al corte de junio), éste no logró compensar la retracción de la relación ingresos/activos, la cual disminuyó del 20.3% al 19%. En efecto, los ingresos por intereses se redujeron en casi 3 puntos porcentuales, al tiempo que los ingresos por inversiones tan sólo aumentaron 160 puntos básicos.

Conclusiones

Los resultados del sector bancario a junio de 2010 reflejan la buena salud del sistema financiero colombiano, a pesar de que aún se siente el coletazo de la crisis financiera internacional (2008-2010). Las instituciones han sabido aprovechar el ciclo económico y las autoridades económicas (BR y Superintendencia Financiera) han podido aplicar saludables políticas anticíclicas. Todo ello se refleja en niveles de solvencia holgados (15% frente al 9% requerido), generosas provisiones (del 130% frente al 60% con que se enfrentó la crisis de hace una década) y una calidad de cartera controlada en niveles del 4%.

Hacia el futuro el desafío tiene que ver con la mejor forma de continuar con la profundización financiera. La administración Santos ha señalado que no está en capacidad fiscal de realizar un pronto desmonte del 4x1000 (el palo en la rueda del sector financiero), alargando su disminución a cada dos años hasta eliminarlo en el año 2018. Ésta es una mala noticia para el sector.

En contraste, se ha señalado la voluntad de desmontar la tasa de usura a cambio de asegurar mayor bancarización, que es lo que ha venido realizando el sector. Entre otros factores, se ha aprovechado que dicha tasa de usura no ha sido una limitante para expandir créditos en la coyuntura reciente, dominada por la baja de 700 puntos básicos que indujo el BR. Sin embargo, cabe estar alerta, pues el período de 2011 en adelante podría ver obstaculizada la irrigación del crédito por cuenta de las alzas de tasas que seguramente tendrá que realizar el BR frente a los riesgos inflacionarios, propios del optimismo que encierran los pronósticos de crecimiento. 

Pobreza absoluta, imputación de subsidios e índices multidimensionales *

Los días 28 y 29 de julio de 2010 se llevó a cabo un seminario internacional sobre nuevas tendencias de medición de la pobreza y la igualdad de oportunidades. Dicho evento estuvo impulsado por el Departamento Nacional de Planeación (DNP), el Banco Mundial (BM), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) y la Oxford Poverty and Human Development Initiative (OPHI).

Allí se analizaron las nuevas tendencias en medición de pobreza, bienestar e igualdad de oportunidades y sus aplicaciones para Colombia. En esta nota explicaremos resultados novedosos allí obtenidos y realizaremos algunos reparos a los “vitores” expresados por algunos funcionarios públicos, quienes concluyeron que, con esas nuevas mediciones, la situación de Colombia no resultaba tan dramática.

En lo fundamental, la situación de pobreza en Colombia continúa siendo dramática, tanto en pobreza absoluta, indigencia y distribución del ingreso. Si bien las imputaciones de subsidios permiten inferir una reducción adicional de cerca de 15 puntos porcentuales en pobreza absoluta (del 45% al 30% de la población), ello debe referirse a una muestra homologada con el resto



de países de la región. Así, por ejemplo, veríamos que Brasil y México también registran mejorías por efecto de dichos subsidios, luego nuestra posición relativa no debería cambiar mucho. En el caso de las mediciones multidimensionales, existe algo de arbitrariedad en lo referente al número de “privaciones” escogidas y al umbral que determina estar o no en la franja de pobreza. Así, “el consuelo” que ello provee para Colombia no es muy robusto frente a la composición del

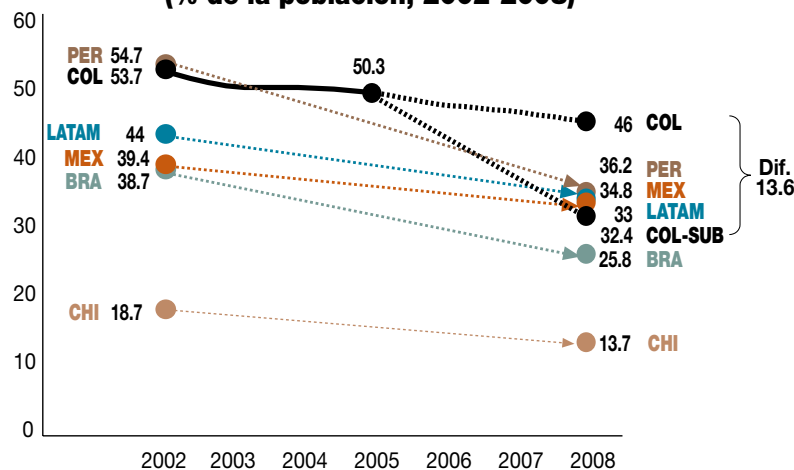
Índice Multidimensional de Pobreza de Oxford (IPM-OPHI), aunque es indudable que su metodología aporta información relevante para profundizar sobre este debate referido a pobreza y privaciones.

Indicadores de pobreza

La medición de pobreza absoluta en Colombia hoy se focaliza en tres indicadores: i) por ingreso autónomo; ii) ingreso autónomo + imputación del efecto de los subsidios de programas como Familias en Acción; y iii) el índice multidimensional de Oxford.

Como tuvimos oportunidad de comentarlo, la Misión para el Empleo de las Series de Empleo, Pobreza y Desigualdad (MESEP) concluyó que la pobreza absoluta (medida por ingreso autónomo) se había reducido en cerca de 8 puntos porcentuales al pasar del 53.7% en 2002 al 45.5% en 2009 (ver *Informe Semanal* No. 1026 de mayo de 2010). Esa reducción de la pobreza encierra dos hechos llamativos. En un contexto de mediano

* Corresponde al *Informe Semanal* No. 1039 del 23 de agosto de 2010.

Gráfico 1. Pobreza absoluta en América Latina
(% de la población; 2002-2008)

Fuente: cálculos Anif con base en Cepal, MESEP, ECH y GEIH-Dane.

plazo, dicha reducción luce baja si se tiene en cuenta el pronunciado crecimiento económico del período 2003-2007, a tasas promedio del 5.5% anual. Pero, en un contexto de corto plazo, cabe destacar que dicho indicador de pobreza hubiera seguido cayendo del 46% en 2008 al 45.5% en 2009, a pesar de haberse desacelerado el PIB-real a crecimientos de sólo el 0.8% en este último año. De hecho, la indigencia logró reducirse del 17.8% en 2008 al 16.4% en 2009, pero en todo ello jugó un papel crucial la caída del precio de los alimentos. La propia MESEP estima que si los precios de los alimentos hubieran mantenido su tendencia histórica, la tasa de indigencia se habría incrementado en 1 punto porcentual, alcanzando un valor hipotético del 17.4% en el año 2009.

Si ahora se imputan los efectos de los subsidios (excluyendo los de los servicios públicos), el DNP y el BM reportan que la pobreza se habría reducido al 32.4%, casi 14 puntos porcentuales por debajo de la medición vía ingreso autónomo (ver gráfico 1). Según esta metodología, Colombia estaría acercándose a la media de pobreza de América Latina (un 33% en 2008).

El problema es que esa “media”, a la cual nos acercamos, aún no involucra

este efecto de los subsidios de forma estandarizada para toda América Latina, luego dicha comparación no arroja resultados robustos (al menos todavía). Por ejemplo, el BID (2005) estimó que el programa Progresas de México podría haber reducido la pobreza rural en 16 puntos porcentuales. Según ese dato, México debería estar también por debajo de los registros simples de “ingreso autónomo”. Más aun, si bien esos programas “asistencialistas” pueden estar contribuyendo a reducir la pobreza de forma significativa, sus esquemas no lucen sostenibles, pues son costosos fiscalmente y no logran vincularlos a la economía formal para así “graduarlos de pobres” (Gaviria, 2005; Levy, 2008; Clavijo, 2009).

Por último, tenemos el IPM-OPHI, el cual señala que durante 1997-2003 la pobreza en Colombia habría estado estancada cerca del 44%. Sin embargo, durante 2003-2008 se habría reducido dramáticamente a tan sólo el 26%. Según el DNP, estos avances provinieron de: i) mayores coberturas en salud; ii) aumento en la escolaridad promedio de las personas de 15 años y más; y iii) mejoras en atención infantil.

Cabe señalar que el IPM original sólo reportaba un índice de pobreza en Colombia del 9%, y no del 26% que

reporta el DNP. ¿En qué radica esta discrepancia? En tratamientos metodológicos diferentes, donde el DNP ha creado una versión más “estresada” del OPHI, pero, aun así, obtiene mejores resultados en comparación a los obtenidos con la metodología de “ingreso autónomo”. Nótese que: i) el OPHI usó 3 dimensiones y el DNP consideró 5; ii) el OPHI consideró pobres a personas con 3 de 10 privaciones, mientras que el DNP aquellas con 5 de 16; y iii) las ponderaciones de los indicadores son diferentes. Todo ello refleja la sensibilidad de estos resultados de pobreza a la matriz-multidimensional que se escoja.

El gráfico 2 ilustra cómo Brasil (8.5%), México (4%) y Argentina (3%) reportaron mejores índices que Colombia según el OPHI, pero Colombia superó a Perú (19.8%) y Bolivia (36.3%), entre otros.

Indicadores de desigualdad

De igual forma, el DNP reportó los indicadores de desigualdad (coeficiente Gini) de Colombia bajo estas tres modalidades: i) “ingreso autónomo”; ii) con imputación de subsidios; y iii) bajo el Índice de Oportunidades Humanas (ver *Informe Semanal* No. 1025 de mayo de 2010).

El coeficiente Gini medido de la forma tradicional (ingreso autónomo) muestra que éste se mantuvo “vergonzosamente” estable en 0.58-0.59 durante 2002-2009. Claramente los efectos sociales en “cascada” provenientes del mayor crecimiento económico no se produjeron en Colombia. Ello se explica, fundamentalmente, por el perverso efecto de las exageradas exenciones tributarias al capital, los impuestos al trabajo formal y el mal enfoque de muchos programas asistencialistas (incluyendo el de las condonaciones en los programas de riego del AIS).

Según el DNP, el coeficiente Gini con subsidios se habría reducido a 0.53 para el año 2008, conver-

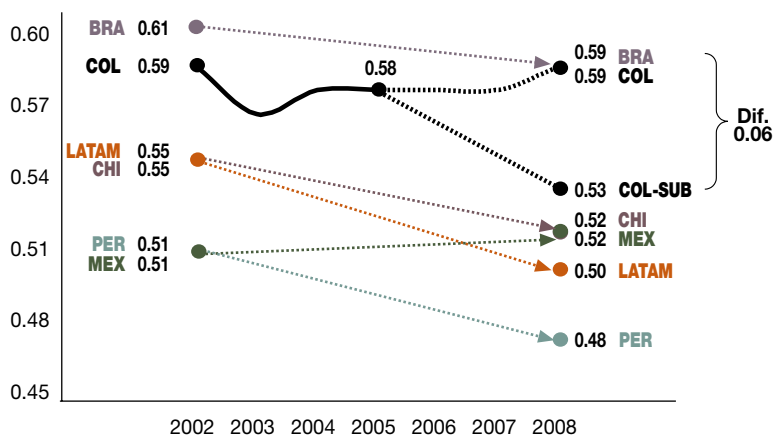
giendo nuevamente a la media de la región (ver gráfico 3). Pero, al igual que en las comparaciones con las imputaciones sobre el indicador de pobreza, ese benchmark no es el adecuado, pues seguramente los cálculos para esos otros países de la región también se vieron afectados por programas similares.

Por último, el Índice de Oportunidades Humanas mide la equidad en el acceso de los niños y jóvenes (menores de 18 años) a los principales servicios básicos. El DNP concluye que dicho índice se incrementó en Colombia del 52% al 58% durante 1997-2003. Para 2008 dicho indicador ya se acercaba al 69%. Según el BM, para el año 2010 Colombia ya cuenta con un índice del 81%. Ese resultado ubica a Colombia por encima del promedio de América Latina (77%) y supera a Brasil (79%) y Perú (71%). Sin lugar a dudas éste es un buen resultado para Colombia en el contexto regional.

Conclusiones y recomendaciones

En esta nota hemos analizado nuevas tendencias en medición de pobreza, bienestar e igualdad. Vimos cómo la medición de pobreza absoluta en Colombia hoy se focaliza en tres indicadores: i) por ingreso autónomo; ii) ingreso autónomo + imputación del efecto de los subsidios; y iii) el Índice Multidimensional de Pobreza de Oxford.

**Gráfico 3. Desigualdad en América Latina
(Coeficiente de Gini; 2002 - 2008)**



Fuente: cálculos Anif con base en Cepal, MESEP, ECH y GEIH-Dane.

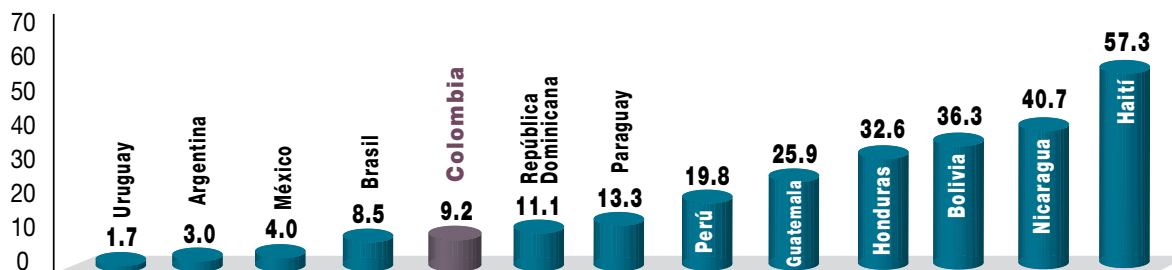
En el caso de la pobreza absoluta (medida por ingreso autónomo), se tenía una reducción de 8 puntos porcentuales al pasar del 53.7% en 2002 al 45.5% en 2009. Ello resulta de poco monto, puesto en un contexto de mediano plazo, si se toma en cuenta un crecimiento económico promedio del 5.5% anual durante 2003-2007. Pero, en un contexto de corto plazo, ese indicador de pobreza siguió cayendo, meritoriamente, del 46% en 2008 al 45.5% en 2009; esto a pesar de la crisis internacional y del lánguido crecimiento de 2009 (0.8%).

Al imputar los efectos de los subsidios, analizamos cómo el DNP y el BM reportaban una reducción de la pobreza a tan sólo el 32.4%, un

descenso de 14 puntos porcentuales respecto a la medida vía ingreso autónomo. El problema es que esa “media” no involucra este efecto de los subsidios de forma estandarizada para toda América Latina, luego dicha comparación no es robusta.

El principal mensaje de política que cabe extraer de allí es que, aun si estos programas “asistencialistas” pueden estar contribuyendo a reducir la pobreza, sus esquemas no lucen sostenibles, pues son costosos fiscalmente y no logran vincular a los más pobres a la economía formal para así “graduarlos de pobres”. Lo dicho para el caso de la pobreza absoluta se puede extrapolar para los ajustes realizados a las mediciones de concentración del ingreso.

Gráfico 2. Índice Multidimensional de Pobreza de Oxford para países de América Latina (% de personas; 2005)



Fuente: cálculos Anif con base en Alkire, Sabina y Santos.

Tenencia de vivienda y crisis hipotecaria: ¿cómo le ha ido a Colombia? *

El período 2007-2009 registró una de las peores crisis hipotecarias a nivel global, iniciando por Gran Bretaña, continuando a lo largo y ancho de Estados Unidos y ahora rematando con el estallido de la burbuja en España. En muchos de estos casos se ha dado una peligrosa mezcla de gobiernos “cándidos”, con una banca proclive a excesivos apalancamientos.

En el primer caso se trata de gobernantes que promueven “países de propietarios”, aun a sabiendas de que ello puede provocar fácilmente inflación de activos. En el segundo caso, los límites regulatorios a dicho apalancamiento financiero han sido eludidos (por ejemplo, a través de las titularizaciones) y ello ha conducido al excesivo relajamiento de las condiciones en el origen de dichos créditos.

Todos estos eventos hacen recomendable pasar revista, una vez más, a los fundamentos que generan estas crisis hipotecarias de forma recurrente. Inicialmente retomaremos la caracterización de la actual crisis hipotecaria global y posteriormente extraeremos lecciones. Algunos de dichos correctivos ya se reflejan en la Ley Dodd-Frank aprobada en julio de 2010 en Estados Unidos. En el caso de Colombia, muchas de estas lecciones

En el frente regulatorio, Colombia evitó contagios y “retracción del crédito”, gracias a los aprendizajes regulatorios resultantes de la delicada crisis hipotecaria de 1998-2002.

ya estaban aprendidas desde la crisis de 1998-2001, por ejemplo, a través de la expedición de la Ley 546 de 1999.

Origen de la crisis y su superación: ¿en qué vamos?

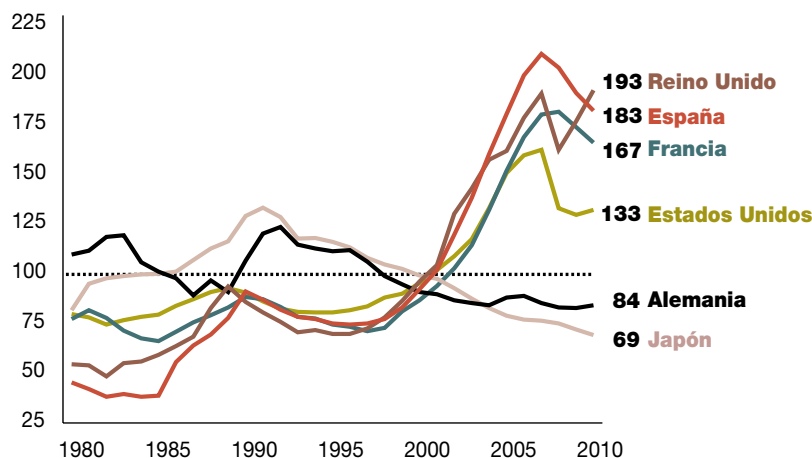
En Estados Unidos, la fuente expansiva a nivel financiero estuvo en las “fábricas” de crédito hipotecario que rápidamente sacaban del balance bancario riesgos crediticios a través de las titularizaciones. Se otorgaron créditos hipotecarios a personas sin historial crediticio y con ingresos

inestables (los llamados *ninja loans*), ver Comentario Económico del Día 22 de agosto de 2007.

Tratándose de la peor crisis hipotecaria mundial desde la posguerra, es importante monitorear la trayectoria de los precios de la vivienda. La teoría afirma que, una vez estalla la “burbuja” de activos hipotecarios, la relación deuda hipotecaria/valor de la vivienda se dispara (básicamente por desplome del denominador). Se incrementan las daciones en pago, se afectan los balances bancarios y se paraliza el sector de la construcción. Ese período de ajuste toma entre uno y dos años en una crisis de duración “normal”.

Pues bien, todo ese ciclo ya se ha venido cumpliendo en Estados Unidos durante 2008-2009, pero la recuperación parece ir más lenta de lo esperado. La buena noticia es que, al corte de abril de 2010, el índice de precios de vivienda en las principales veinte ciudades de Estados Unidos (el conocido Case-Shiller) ha completado tres meses continuos de registro con crecimientos anuales positivos, ahora a ritmos del 5.2% anual. En Boston, Los Ángeles, Washington D.C. y San Francisco la recuperación de

* Corresponde al *Informe Semanal* No. 1037 del 9 de agosto de 2010.

Gráfico 1. Precios internacionales de la viviendaFuente: cálculos Anif con base en *The Economist*.

precios ha sido la más dinámica, aunque las zonas del Medio Oeste y Nevada continúan deprimidas. Cabe recordar que, al cierre de 2009, dicho índice todavía mostraba una sobrevaloración cercana al +30% respecto al promedio histórico, aunque cayendo desde niveles del +65% en 2007 (ver gráfico 1).

La otra buena noticia es que la recuperación en ventas de vivienda nueva registró un pico histórico en abril de 2010. Sin embargo, parte de ello estuvo influenciado por el fin del ciclo de subsidios fiscales. Su comportamiento reciente (al corte del mes de junio de 2010) muestra de nuevo contracciones a ritmos del 17% anual.

En el caso de Reino Unido, los precios de la vivienda alcanzaron sobrevaloraciones del 100% en 2007 (respecto a su promedio histórico). Después estalló la crisis hipotecaria, la cual redujo dichas sobrevaloraciones a un +68%. Sorpresivamente, los precios

volvieron a repuntar y abrieron 2010 con un +93%. Parte de este rebote está asociado a un rebrote inflacionario resultante de los grandes estímulos monetarios y fiscales que se hicieron para apoyar al deprimido sector real.

España también ha venido corrigiendo su burbuja hipotecaria, pero de forma más lenta de lo requerido. En su clímax de 2007, dicha inflación de activos llegó a niveles del +117% y sólo había cedido a niveles del +83% al primer trimestre de 2010. Recientemente, el gobierno español tuvo que intervenir algunas “cajas” financieras que amenazaban quiebra y se presume que la persistencia de la tasa de desempleo del 20% amenazará otras instituciones financieras. Diversos analistas pronostican que el abultado *stock* de viviendas nuevas para la venta y la debilidad de la demanda agregada harán que la crisis hipotecaria se prolongue hasta el año 2012 en dicho país.

¿Acaso puede todo el mundo ser propietario de vivienda?

Las crisis hipotecarias se han venido produciendo con regularidad casi bíblica, cada siete años en promedio. La anterior había sido la crisis asiática (1997-2001), causada por el excesivo endeudamiento en Corea, Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia. Al volverse impagable una buena porción de esos créditos hipotecarios, muchos bancos quebraron, el PIB real se contrajo y ello generó una “estampida” de capitales y devaluación de sus monedas.

¿Dónde ha venido fallando el marco regulatorio? ¿Será que los gobiernos “cándidos” también acarrean una buena porción de la culpa por caer en el espejismo de que todos sus ciudadanos pueden y deben ser propietarios de viviendas? Como es sabido, todos los extremos son malos, tanto los llamados “Estados comunitarios”, obsesionados con generar propiedad, así sea forzada, como los “Estados comunistas”, los cuales han intentado (sin éxito) negar dicha propiedad.

El cuadro 1 resume principios básicos sobre las bondades de ser propietario de vivienda. La respuesta más obvia es que ello da seguridad y satisfacción a nivel de hogar y de allí que ésta sea la principal forma de acumular riqueza por parte de las familias. Otra bondad es que ello va unido a la generación de ahorro y procesos de inversión de largo plazo, lo cual apalanca el crecimiento intertemporal.

Cuadro 1. Pros y contras de ser propietario

PROS	CONTRAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Permite acumular riqueza y promueve el ahorro privado. 2. Menores eventos inmobiliarios que accionarios, pero de mayor duración. 3. Genera cohesión social y ello valoriza el activo. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. En crisis se convierte en una inversión ilíquida. 2. Puede “atrapar” recursos, perdiendo otras oportunidades. 3. En mercados desarrollados, puede frenar la flexibilidad del mercado laboral.

Fuente: elaboración Anif con base en *The Economist*, abril 18 de 2009, págs. 76-78.

Por esta razón, se pensaba que la volatilidad del mercado inmobiliario era menor que la del bursátil. Esto tiende a ser cierto en términos de menor número de “eventos” en el mercado hipotecario; pero el problema es que cuando ocurren “eventos hipotecarios”, éstos afectan profundamente tanto al sector financiero como al productivo. Dicho de otra manera, una crisis bursátil puede superarse rápidamente y no tener mayores consecuencias sobre el PIB-real (caso de 1987 en Estados Unidos), mientras que las crisis hipotecarias toman varios años en resolverse (por ejemplo, la de Texas 1980-1984 y ahora la llamada Gran Recesión de 2007-2010).

Finalmente, estudios sociológicos indican que comunidades de propietarios cuidan e invierten más en sus vecindades que las de simples arrendatarios. Ello redundaría en un mejor vivir en comunidades de propietarios y, además, conlleva valoración de su riqueza bajo la forma hipotecaria.

La principal desventaja de ser propietario es que ello implica incurrir en riesgos de iliquidez y/o perder potenciales oportunidades de otros negocios más “rentables”. Por ejemplo, en momentos de estrés financiero, las ventas hipotecarias suelen frenarse y se genera desvalorización. Además, éste es un mercado no fraccionable para muchas familias, pues éstas no pueden vender un pedazo de la casa; en cambio, sí podrían liquidar determinados portafolios de acciones.

¿Qué ha pasado en Colombia?

Los programas de impulso a la compra de vivienda han sido recurrentes en Colombia. Cabe mencionar el realizado por Pastrana (1970-1974), cuando se implantó el UPAC, idea seminal que Lauchlin Currie había estudiado desde hacía décadas. Gracias al otorgamiento del “monopolio de las cuentas indexadas” a las corporaciones de ahorro y vivienda, ese sistema tuvo un positivo impacto sobre el sector de la construcción y el financiero.

Cuadro 2. Subsidios de vivienda en Colombia

	2005	2009	2010*
Número de subsidios asignados	106.418	165.884	4.171
Valor de los subsidios (\$ millones)	651.836	721.221	42.662
% del PIB	0.19	0.14	0.03

* a febrero. Fuente: DNP.

Después vendría el gobierno de Betancur (1982-1986), donde se hizo énfasis en la masificación de la vivienda popular (... “sí se puede”); pero la verdad es que se pudo mucho menos de lo anunciado, a pesar de los programas de autoconstrucción. Allí se incubaron algunos “pecadillos” de sobreapalancamientos al intentar obviar la cuota inicial y, en la administración Samper (1994-1998), ello se agravaría con los esquemas de “cuotas supermínimas” y la laxitud regulatoria sobre el sector cooperativo y de la banca pública (el “milagrito” del BCH constituía tan sólo la punta del iceberg de la banca pública). Todo ello acarreo el colapso financiero del período 1998-2002 en Colombia, donde la administración Pastrana dejó un importante legado constitucional y legal (Ley 546 de 1999), lo cual logró blindar a Colombia en materia financiera frente a la grave crisis internacional (2007-2010).

La administración Uribe aplicó con buen criterio esquemas de subsidios a la vivienda de interés social (VIS) durante estos años de crisis internacional. En particular, se armó un paquete de casi \$1 billón que benefició a unos 100.000 propietarios de VIS. El cuadro 2 resume los apoyos otorgados según fuente, los cuales ascendieron, por ejemplo, al 0.19% del PIB en 2005 y al 0.14% del PIB en 2009.

Nótese que los apoyos con dineros públicos representan cuantías relativamente bajas y, aun así, ayudaron a amortiguar la caída de un sector que venía de un gran auge (2003-2007). A pesar de esos apoyos, el sector de edificaciones

se contrajo un 12% real durante 2009. Sin embargo, los indicadores de 2010 ya muestran una recuperación importante, proyectándose ahora un crecimiento del 9% durante este año.

Conclusiones

Hemos visto que a nivel internacional ha sido común que los gobiernos se embarquen en programas de impulso a los “propietarios de vivienda”. Sin embargo, esto debe hacerse con doble cautela. En la parte financiera, esos programas no deben arriesgar la solidez prudencial, pues es bien sabido que una crisis hipotecaria deja “graves cicatrices” sobre la economía. En la parte fiscal, dichos programas deben focalizarse sobre los más pobres y apoyarse en la eficiencia del sector privado. Este balance fue bastante precario a nivel de los países desarrollados durante el período 2007-2009, lo cual ha requerido enmendar múltiples leyes (en el caso de Estados Unidos a través de la Ley Dodd-Frank).

En cambio, el balance que obtiene Colombia en la última década ha sido, sin lugar a dudas, exitoso en ambos frentes. En el frente regulatorio, Colombia evitó contagios y “retracción del crédito”, gracias a los aprendizajes regulatorios resultantes de la delicada crisis hipotecaria de 1998-2002. En el frente fiscal, la moderada y bien enfocada política anticíclica jugó un papel importante en la amortiguación de la contracción del sector de edificaciones. Este sector ahora muestra de recuperación y bien podría mostrar expansiones en el rango 8%-10% durante el año 2010. 

"No necesitamos reforma tributaria para aumentar recaudo. En lo que sí estoy ciento por ciento convencido y Anif es una de las instituciones que me ha ayudado a llegar a este convencimiento, es que hay que hacer una reforma para mejorar la eficiencia económica con base en todo el tema tributario."

Juan Carlos Echeverry, ministro de Hacienda

"Controlador de las locomotoras"

CARTA FINANCIERA. En campaña, el entonces candidato Santos y su equipo económico prometieron que no iban a "subir las tasas impositivas." Ya como presidente, ¿las realidades fiscales no los están llevando a reconsiderar esa posición?

JUAN CARLOS ECHEVERRY. La agenda de leyes y de reforma que tenemos daría para evitar la reforma tributaria. Si lográramos pasar el proyecto de regalías como está presentado, hacer la regla fiscal, pasar salud, formalización, la eliminación por deducción por inversión en activos, hacer ciertas reformas administrativas que disminuyan costos y logramos que la economía crezca como esperamos que crezca, en principio no sería indispensable una reforma tributaria.

Pero, por supuesto, como siempre, los números están calzados, para que

haya un descenso en la senda de déficit del 4.1% este año al 2.5% en el año 2014 y el déficit del Gobierno Central y el déficit consolidado del 3.6% este año al 0.8% en el año 2014, que es lo que nosotros llamamos equilibrio fiscal, llegar a un déficit consolidado entre el 0 y el 1%. Y superávits primarios desde el año 2012 y esperaríamos que se establezca la deuda y empiece una senda descendente. Por supuesto, cualquier contingencia tiene que ser subsanada con mayor recaudo. Tenemos un excelente director de la Dian que yo creo que va traer un nuevo enfoque gerencial para la entidad que nos debe producir, espero yo, un mayor recaudo. Digamos que la reforma tributaria sería una llanta de repuesto que sería mejor no usar pero que va a estar ahí.

C.F. Anif, por el contrario, desde hace varios años ha venido propo-

niendo una reforma tributaria estructural. Con las abrumadoras mayorías políticas y el buen entendimiento tecnocrático que usted lidera al interior del gobierno, ¿no considera que éste es un momento ideal para intentarlo? ¿No será que después se arrepentirán de este posible error histórico?

J.C.E. Lo que yo le hablé de la reforma tributaria es que no la necesitamos para aumentar recaudo. En lo que sí estoy ciento por ciento convencido y Anif es una de las instituciones que me ha ayudado a llegar a este convencimiento, es que hay que hacer una reforma para mejorar la eficiencia económica con base en todo el tema tributario. Si usted mira el tema de formalización laboral, se encuentra ahí mismo con el tema tributario; si se voltea y mira el tema de bancarización



Foto: Tatiana Herrera - Anif

y desarrollo del mercado de capitales, se encuentra el tema tributario; si se voltea y mira el tema de aranceles, se encuentra el tema tributario. O sea, para donde usted mire, tenemos una estructura tributaria infernal. Casi si uno no quisiera recaudo, pero quisiera mejorar la microeconomía de la eficiencia de esta economía, tiene que meterse en el tema tributario. Entonces, somos completamente conscientes y eso lo vamos a hacer. Un tema de mejoramiento del sistema tributario colombiano lo tiene que hacer cualquier gobierno responsable. Lo que no sé es si, además de eso, necesitamos mayor recaudo. Yo quiero no necesitar mayor recaudo de impuestos. ¿Por qué? Porque eso le da a uno mucha libertad: si yo no tengo que hacer reforma tributaria para aumentar recaudo, que es lo que he-

mos hecho durante los últimos quince años, sino simplemente para mejorar la eficiencia del sistema, yo tengo la libertad de decirle al Congreso: “vea, vamos a pasar las reformas para cambios estructurales que hagan que los colombianos funcionen mejor, sus empresas funcionen mejor, las decisiones de inversión que se toman, de ahorro, de gasto, de comprar una casa, del sector productivo, no dependan del sistema tributario sino de sus evaluaciones de riesgo y de rentabilidad.” Hoy por hoy, todas esas decisiones de riesgo y rentabilidad, desde la curva de rendimientos, están profundamente afectadas por el sistema tributario y eso es perverso. Ese convencimiento lo tenemos el Presidente de la República y yo desde la campaña. En eso estamos ciento por ciento alineados con Anif y con muchos economistas

que han planteado reformas todas sensatas. Estamos haciendo una gran consolidación de esas propuestas para hacer una reforma. Ahora, el *timing* ahí es importante: ¿cuál es la mejor oportunidad? Hay propuestas legales que se vuelven como unos huecos negros: que absorben a toda la gente. En estos momentos tenemos que pasar regalías, regla fiscal, disminución de los costos de energía, estatutaria de salud y formalización. Si nosotros llegáramos a meter una tributaria en este momento, no por recaudo sino por lo otro, absorbería toda la atención del Congreso. Por eso es que los tiempos, la oportunidad, ha sido movida.

C.F. En campaña también se habló de “respetar” el principio de la “confianza inversionista” a través de no afectar las exenciones tributarias al capital. Vemos,

"Me parece que el metro cada vez se vuelve una alternativa pues de bulto, no es una alternativa de sí sí o sí no, sino que es cómo, cuándo, cuánto, quién lo paga, cómo lo paga, con qué subsidio, sin subsidio, etc."

sin embargo, que el gobierno ha empezado a moverse en la dirección correcta de iniciar su pronto desmonte. ¿Cómo evalúa usted los casos específicos de: a) el 30% por reinversión de utilidades; b) las zonas francas, y c) los contratos de estabilidad jurídica?

J.C.E. Una de las formas en que uno debe "alisar" el estatuto tributario es quitarle un montón de exenciones que tiene aquí y allá. Ya tomamos una decisión sobre la deducción sobre inversión en activos, que es eliminarla: treinta, quince, cero. Las zonas francas y los contratos de estabilidad: vamos a tener una reunión para definir cómo usar esos instrumentos. Las zonas francas se han usado desde tiempos inmemoriales y sirven mucho. El problema no es si o no. A nosotros nos gustan las zonas francas: el problema es cómo, dónde, por qué el tema geográfico y el tema regulatorio son fundamentales para que sean virtuosas y no se vuelvan viciosas. Estamos en proceso de definición con las autoridades económicas, Planeación Nacional, el Ministerio de Comercio Exterior, etc. Los contratos de estabilidad: en la medida en que uno vaya hacia menores impuestos y un sistema tributario más liso, más transparente y más efectivo, en principio los contratos de estabilidad son para que a usted no le suban los impuestos, pero subir impuestos no es la intención nuestra. Esperemos que no, que sean inocuos.

C.F. Anif ha estimado que el desmonte del 4 x mil podría llegar a generar, hacia el mediano plazo, hasta un 0.9% del PIB en recaudos de importenta-IVA, si se ganara un 10% en formalidad, producto de reducir el exagerado uso del efectivo. ¿Por



Foto: Tatiana Herrera - Anif

qué esperar hasta el año 2018 para iniciar dichas ganancias en formalidad financiera y en mayor recaudo fiscal?

J.C.E. Yo leí el documento de ustedes y éste se mueve en una zona gris en la cual uno tiene que tomar un riesgo: ustedes lo que me dicen es "tome el riesgo". Yo estoy seguro de que si yo estuviera en Anif y ustedes estuvieran en Hacienda, yo no sé si ustedes estarían tomando el riesgo. Como a mi me toca responder por recaudo el próximo año y ustedes me dirían cuánto se toman esas ganancias en suceder, me veo forzado, por las circunstancias, a ser conservador. Entonces yo no me puedo arriesgar a que llegue junio y se me hayan caído un 0.7% los recaudos y hayan aumentado un 0.2% por ese efecto. Tengo un hueco de un 0.5% porque ahí necesito una reforma tributaria.

C.F. Por otra parte, ha sido la posición del candidato Santos y ahora de la Administración la de un NO rotundo a

enajenar su participación en ISA, Isagén y Ecopetrol. Creo que nadie tiene la idea de utilizar esos recursos para gastos operativos, entonces ¿por qué no usar esos recursos extraordinarios para obras de infraestructura extraordinarias, en vez de incrementar la deuda pública?

J.C.E. El aumento de la deuda pública va a ser decreciente en la medida en que tengamos desequilibrio fiscal con la regla fiscal. Pero, en efecto, nosotros hemos dicho que no los vamos a usar para gasto corriente, pero no quiere decir que cualquier día no pensemos en que se venda alguno de esos activos para una inversión estratégica, que puede ser una de esas que usted menciona o puede ser de otro estilo. El Presidente sí está abierto a que si es una buena inversión, uno vende aquí y compra allá.

C.F. En materia laboral el gobierno se ha trazado metas ambiciosas de lograr bajar el desempleo al 8.5% en el año 2014 y generar cerca de 2.5 millones de empleos formales adicionales. Con su camiseta de tecnócrata, no le da la impresión de que con los instrumentos que plantea Minprotección, esos objetivos lucen muy difíciles de alcanzar?

J.C.E. No, naturalmente. La autopista de disminución de empleos debe tener tres carriles: 1) esa ley facilita la contratación. Que usted le abra la puerta no quiere decir que entre nadie. Lo que tenemos es una puerta medio abierta y se va a abrir del todo. 2) Las locomotoras funcionando, y 3) un plan ejecutivo, gerencial, del tema de formalización que es muy complejo: una cosa es tener la ley, pero otra cosa



Foto: Tatiana Herrera - Anif

"Tener la ley ayuda, pero a usted le toca empujar a las empresas y a las personas a que usen la ley y a que se formalicen y darles incentivos."

es que los taxistas se formalicen, que los trabajadores de la construcción se formalicen. Usted puede tener la ley, puede tener la locomotora de construcción andando y que no haya formalización, que sigamos como estamos ahora. Que haya un *boom* de la construcción, pero que los trabajadores de la construcción no se formalicen. Nosotros tenemos que acompañar la ley con una actitud gerencial de gobierno, de políticas públicas, que les ayude, les dé incentivos y además fuerce a las empresas constructoras a que sus cooperativas que contratan

trabajadores, lo hagan formalmente. A los taxistas, a los tenderos, a los trabajadores independientes, a los profesionales independientes. Para los grandes puede haber diez segmentos de la informalidad, a los cuenta-propias, que es donde tenemos que tener un avance. Tener la ley ayuda, pero a usted le toca empujar a las empresas y a las personas a que usen la ley y a que se formalicen y darles incentivos. Entonces, nosotros no somos ingenuos en el sentido de que la sola ley va a generar tres millones de empleos formales: 2.5 millones nuevos y 500.000

formalizados. Toca hacer un gran trabajo de gerencia en eso.

C.F. Usted ayudó a crear el programa "Familias en Acción", cuando ejerció la dirección del DNP bajo la administración Pastrana. ¿Cómo piensan manejar dicho programa para evitar que se agrave su carácter asistencialista y así graduar de pobres a sus beneficiarios?"

J.C.E. Lo primero es tener una percepción técnica de cuántas familias deben ser receptores de "Familias en



Foto: Tatiana Herrera - Anif

“El enfoque anglosajón de la economía, de los negocios, no sólo me convence a mí sino que ha dominado la escena continental desde hace años.”

Acción”. Segundo: ajustar el programa a su filosofía original, que ese es un programa que debe ser un acordeón, que en épocas de crisis se debe ampliar y en épocas de *boom* se debe cerrar. Yo me acuerdo un sábado en Planeación con diez técnicos cuando diseñamos el programa que se llamaba la “Red de Apoyo Social” y después le pusimos “Familias en Acción”. Un publicista le puso “Familias en Acción”, no nosotros. Y era la filosofía que en una recesión los que más sufren son los pobres, pierden empleo y hay que acudir a favor de ellos. Se ha vuelto un plan permanente y está bien que sea permanente porque recrearlo en cada recesión es muy difícil: usted tiene que financiarlo. Es más, se ha financiado con el presupuesto, antes era con crédito. Todo eso está bien. Lo que si tiene que saber uno es cómo funciona

el acordeón y además obligarse a que funcione como un acordeón, que es difícil. Usted lo sube a 2 millones o a 2.5 millones de familias y reducirlo es complicadísimo. Entonces tenemos que hacer un rediseño para que funcione como un acordeón.

C.F. Usted ha tenido una gran preocupación por el tema de la movilidad en Bogotá. ¿Cómo ve el tema del metro ahora que a su cartera le corresponderá financiar hasta el 70% de ese proyecto?

J.C.E. Sobre esto hay debate dentro del gobierno. Tal vez dentro del gobierno yo soy la persona que más tengo libros sobre esto: firmé el Transmilenio con Peñalosa, fui interventor del SITP hace dos años como consultor externo. He tenido mucha

relación con el sistema de transporte. A mí me queda difícil prever que a 2020 no haya metro en Bogotá. Un metro y un Transmilenio y más transporte público de mayor calidad. No veo cómo vamos a hacer eso sin una intervención técnica, importante, que fidelice a los bogotanos al transporte público. Si no, esto nos baja a la moto o al carro. Y no veo cómo se hace eso sin un trabajo conjunto, muy intenso, entre el Distrito y la Nación, como se está haciendo con Cali, como se está haciendo en Barranquilla, pero pues en Bogotá es una ventaja. No veo cómo ciertos corredores puedan resistir, sobre todo el corredor oriental norte-sur, el corredor cerca a las montañas desde la 1ª hasta la 140 o 170. No veo cómo ese corredor pueda resistir el aumento en carga que se le viene sin una oferta que tenga más capacidad que el Transmilenio. Me parece que el metro cada vez se vuelve una alternativa pues de bulto, no es una alternativa de sí sí o sí no, sino que es cómo, cuándo, cuánto, quién lo paga, cómo lo paga, con qué subsidio, sin subsidio, etc. Veo que la discusión se ha ideologizado mucho en términos de que si hay pobres entonces no puede haber metro, con ese argumento de que si hay pobres no debe haber puertos en Buenaventura. Por haber pobres no debe haber aeropuerto El Dorado porque es que hay pobres, pero es una visión demasiado estrecha de lo que es el desarrollo. Una familia pobre tiene que comer, que vivir y que transportarse. Es más, en el transporte se gasta casi la mitad del ingreso. Según la canasta básica del IPC, uno en vivienda se gasta el 30%, en comida el 30%, en transporte el 15%. El transporte es casi la mitad del uso de ingreso de todas las familias colombianas. Si usted da mejor calidad a menor costo, pues eso le sirve a la función de utilidad pues la maximiza. Entonces, el argumento de que uno no debe invertir en transporte

público es un argumento baladí. Una intervención de US\$2.000 millones, US\$3.000 millones no es una intervención impensable: todos los días se hacen intervenciones. Se va hacer una represa de US\$3.500 millones en Antioquia. Ecopetrol invierte al año dos o tres veces eso en exploraciones. Entonces, ¿cómo así que una intervención que le sirve a la mitad de los bogotanos a transportarse más rápido y más barato no se puede hacer porque hay pobreza? Las variables técnicas ya están en el borde en ciertos corredores, sobre todo en el corredor de la Caracas. De manera que creo que técnica y políticamente el metro se va volviendo fácil.

Personal

C.F. Su reputación como pedagogo universitario en temas de economía ya es legendaria. ¿Cuéntenos ahora cómo va esa tarea con el Congreso de la República, donde imaginamos que sólo quieren oír hablar de vacantes y no de faltantes presupuestales?

J.C.E. El Congreso es muy permeable a algo que pasa en la academia, donde hay un principio básico: el mejor argumento prima. El argumento más sensato, más ecuánime y mejor sustentado prima. Ustedes se sorprenderían de lo mucho que eso prima en el Congreso, sobre todo en el Congreso colombiano. Siempre le gusta oír al ministro de Hacienda, siempre acepta los argumentos de faltantes presupuestales si éstos son serios. Es más, los que más piden son los ministros, es más, los ministros usan el Congreso para pedir cosas. Yo muchas veces duermo con el enemigo, y eso que son mis propios compañeros de gabinete, no el Presidente, sino mis propios compañeros los que más presión ejercen sobre mí. Para mí, el problema no es tanto el Legislativo, es más el Ejecutivo.

C.F. Quienes lo conocieron de joven dicen que se debatía entre Kant



Carlos Ignacio Rojas vicepresidente de Anif, y Juan Carlos Echeverry, ministro de Hacienda.


y “Pedro Navajas”. ¿Cómo hizo para alejarse de la etérea filosofía alemana de Kiel y retomar la disciplina anglosajona del equilibrio fiscal?

J.C.E. Yo hice una transición de la filosofía continental a la anglosajona. Contemplando la continental como la española, la francesa y la alemana. De la continental lo que me gustan son los tratadistas españoles conservadores. Pero ya, para mí la filosofía continental, que descubrí desde el principio, me parece primero inentendible. La crítica anglosajona a la filosofía alemana, que son frases que no se entienden, que no tienen significado. Segundo, el enfoque anglosajón de la economía, de los negocios, no sólo me convence a mí sino que ha dominado la escena continental desde hace años y en la academia yo francamente sí hice también esa transición. Lo único que me gusta del continente es la economía austríaca. Yo soy un economista austríaco, me considero un economista austríaco: Hayek, Mises, Wieser. La escuela

austríaca es mi norte intelectual, pero leo a Keynes todas las semanas, porque los grandes genios siempre le enseñan a uno cosas. El keynesianismo siempre sirve para las crisis.

C.F. Finalmente, con esa apretada agenda, ¿qué hace para distraerse? ¿Cuáles son sus *hobbies*?

J.C.E. Tengo dos niños y estoy esperando una niña. Mi esposa y mi par de chinos se volvieron mi distracción. Antes de quedar embarazada, estaba jugando tenis con mi esposa. Jugamos igual de mal, que es lo que uno necesita para divertirse. Entonces, entre mis dos niños, mi esposa y el tenis, tengo todo el sosiego que necesito. Éste es un ministerio que le genera a uno muchos afanes y uno necesita un equilibrio, de sosiego. Yo diría que es mi familia la que me aporta todo esto.

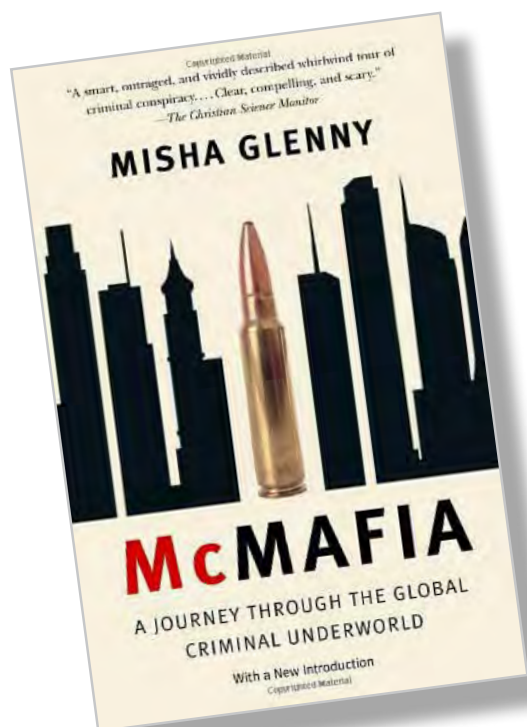
C.F. Ministro, muchas gracias. Le deseamos los mejores éxitos en su gestión. 

McMafia:

Un viaje a través del mundo criminal globalizado *

Libro escrito por Misha Glenny

Comentado por: Sergio Clavijo



Cuando se habla de Mafia, el referente histórico inmediato se traslada a Sicilia en Italia. Cuando se nos antepone el “Mc”, lo asociamos a grandes organizaciones globales. Luego uno pensaría que Mc-Mafia debería ser un libro sobre el crimen global organizado empezando por la mafia siciliana.

Este fabuloso libro de Misha Glenny, corresponsal de la BBC en Europa Central durante el colapso de la “Cortina de Hierro”, sí trata a fondo el primer tópico (crimen global), pero no el segundo (mafia italiana). En buena medida, en ello radica la novedad de su escrito. Se trata de un informativo recuento de sus vívidas y extensas experiencias en Europa Oriental, en el Medio Oriente y en Asia, donde la ausencia de gobiernos centrales fuertes dieron origen a las McMafias pos-1991. Allí se desataron comercios ilegales de todo tipo: carros robados en occidente y legalizados en oriente, prostitutas engañadas y esclavizadas a través de retenerles sus pasaportes y, por supuesto, narcotráfico a cambio de armas (sólo que en esta ocasión incluían aquellas con potencial atómico), etc.

La caída del muro de Berlín tuvo consecuencias inmediatas para el florecimiento de las McMafias y el reacomodamiento de la tradicional mafia siciliana. La versión resumida del pivote-político que representaba la mafia italiana se puede entender a través del papel jugado por el partido político de la Democracia Cristiana (1940-1980). Sobre dicho partido se apoyaba la mafia siciliana para evitar que el comunismo

* M. Glenny (2009), *McMafia: A Journey Through the Global Criminal Underworld* (Vintage Books, New York).

ganara fuerza en Italia. Este peligro era una constante mientras la “guerra fría” estuvo alentada por la Unión Soviética. Colapsada la Unión Soviética durante 1989-1991, las fuerzas políticas italianas de centro presionaron a la mafia italiana para deslindarse de ellas. Sin embargo, la mafia italiana decidió recurrir al terrorismo (1992-1998), matando jueces y poniendo carros bomba en la propia Roma. Finalmente se impuso el equilibrio político de derecha, fuerza algo corrupta y cleptocrática, pero fue ella la que finalmente logró deslindarse de la mafia tradicional siciliana (2002-2010).

En América Latina no son coincidentes las alianzas ocurridas entre los partidos tradicionales y la mafia con el propósito de contener las amenazas izquierdistas. En Colombia conocemos bien diferentes episodios de este tipo, especialmente a partir de los años noventa (ver Duncan, 2006; Clavijo, 2008). Pero las similitudes no terminan allí, de hecho, sólo empiezan. Veamos.

Por ejemplo, en el segundo capítulo, Glenný relata cómo en los remotos países de los Balcanes (Serbia y Montenegro) se produjo una verdadera guerra por el tránsito ilegal del Marlboro (1990-1998) hacia Italia. Ella no dista mucho de la “acumulación originaria” que ello representó para el narcotráfico en Colombia (1950-1970), ver Clavijo, 1998. El propio Clinton intentó “arbitrar” las rentas que producía dicho tráfico ilegal de cigarrillos, inclinándose a favor de Montenegro para debilitar a Serbia. Finalizada la guerra de los Balcanes (1999), se supo que varias de las McMafias de Europa Oriental tenían conexiones con las tabacaleras norteamericanas. Ellas alimentaban toda una red de mafias que incluían armas y narcóticos, con mención explícita del caso de Colombia (págs.25-33). El Rey del Marlboro de Colombia formaba parte de las McMafias de Europa Oriental; esto luce como un “*script*” de Hollywood, pero infortunadamente hoy ello forma parte de los anales del bicentenario del país, al lado del 8.000 o de la Yidis Política que nos ilustra recientemente Anthony Nail (2009).

No me sorprendió que, leyendo historias tan distantes como esas de los Balcanes, Colombia no hubiera dejado de figurar a la hora de las McMafias. Las menciones no son como para sentirse orgulloso, pero es diciente del ingenio y la educación de los colombianos (... en este caso mal aplicada). Glenný concluye que, en la guerra de los Balcanes, los ingenieros y químicos yugoslavos-búlgaros jugaron un papel similar al que habían desempeñado los colombianos durante la integración industrial-vertical del procesamiento de la cocaína, en el caso de su penetración a Estados Unidos. Lo que en los Balcanes se llamó “impuesto de cigarrillo para la guerra”, en Colombia se denominó “gramaje” (los cobros de la guerrilla a los narcotraficantes), ver Castro (1996).

**No me sorprendió que,
leyendo historias tan
distantes como esas de los
Balcanes, Colombia no hubiera
dejado de figurar a la hora de
las McMafias. Las menciones
no son como para sentirse
orgulloso, pero es diciente
del ingenio y la educación de
los colombianos (... en este
caso mal aplicada).**

La otra región donde la caída de la Unión Soviética tuvo grandes repercusiones fue en la zona de los llamados “instanes” (Kasak, Turkmen, Azerba, Uzbek), entre Rusia (al norte) e Irán (al sur). Es una zona rica en gas y petróleo, pero donde su capacidad productiva también colapsó durante los difíciles años de 1992-1998. Se revivió entonces el tráfico ilegal de caviar, controlado anteriormente bajo la égida de Mikhail Gorbachev, precisamente para evitar el agotamiento de


la producción. Sin embargo, el desbalance entre los precios de producción y comercialización invitaba a la corrupción: los locales autorizados a suministrar caviar al gobierno para su exportación recibían pagos de US\$3/kilo, pero el precio de mercado en París o Nueva York era de US\$7.000/kilo. Obviamente las “dosis personales” de 250 gramos se multiplicaron y los burócratas y la policía simplemente cobraban sus servicios por no actuar. El daño a la fauna ha sido inmenso.

Yeltsin trataría de organizar ese “capitalismo salvaje”, sin fuerza policial central, en medio de la hiperinflación, pero todo ello terminaría con la cesación de pagos de la deuda de Rusia en 1998.

Esa falta de Estado rápidamente se extendió a todas las actividades diarias; los funcionarios públicos se sentían con el derecho de apropiarse de los bienes públicos para ser revendidos, dado que no había quien les pagara su reducido sueldo, en ese momento comprimido aun más por la hiperinflación de 1992-1998. Los servicios más preciados y costosos eran los que proveían las agencias

cuasi KGB que vendían su “protección” a toda la inversión extranjera que llegaba, particularmente a Rusia. Yeltsin trataría de organizar ese “capitalismo salvaje”, sin fuerza policial central, en medio de la hiperinflación, pero todo ello terminaría con la cesación de pagos de la deuda de Rusia en 1998. Después vendrían las guerras del Cáucaso y la amenaza permanente de la guerrilla chechena.

No esperaría uno que un corresponsal de Europa Central desviara su atención hacia América Latina, al estar en su relato del impacto poscaída del muro de Berlín. Sin embargo, Glenny no pudo resistir la tentación de relatar su visión de lo que pasaba en Colombia (capítulo 11) y, de hecho, viajó hasta aquí.

¿Cuál de nuestros múltiples “episodios” destacaría el libro de Glenny? ¿Acaso el de Pablo Escobar? No, ese tema ya estaba trillado (ver Bowden, 2002). Glenny inició el capítulo 11 con el deplorable episodio de Jamundí, cerca de Cali, donde un comando del Ejército acabó con un contingente de la Policía antinarcóticos en 2006 por orden de los narco-paramilitares, disfrazando el episodio como un error de “fuego amigo”. El resto de episodios sobre nuestro conflicto interno es ampliamente conocido en Colombia. Sin embargo, no nos sorprendió las aprensiones de Glenny, que no eran injustificadas: “... como corresponsal de la BBC, he estado expuesto a bastante “carnicería” en los Balcanes y en el Cáucaso, pero la reputación de violencia en Colombia me aterraba”. Su balance posterior parece ser un poco más benévolo, pero indudablemente que ese tema de la violencia, aun con posterioridad a Uribe I y II, continúa siendo una amenaza. De allí la importancia de que la administración Santos (2010-2014) logre consolidar la seguridad, pero con criterios más incluyentes y sostenibles, empezando por la separación entre el Ministerio de la Política y el Ministerio de la Justicia. 

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bowden M. (2002), *Killing Pablo: The Hunt for the World's Greatest Outlaw*, Penguin Books.
- Castro G. (1996), *En secreto*, Editorial Planeta, marzo.
- Clavijo S. (1998), “Los dividendos de la paz y los costos de la guerra en Colombia”, *Documento de Trabajo CEDE*, Universidad de los Andes, junio.
- Clavijo S. (2008), “Comentarios a G. Duncan *Los Señores de la Guerra*”, revista *Carta Financiera* No. 142, abril-junio.
- Duncan G. (2006), *Los Señores de la Guerra: de paramilitares, mafiosos y autodefensas en Colombia*, Editorial Planeta, Bogotá.
- Glenny M. (2009), *McMafia: A Journey Through the Global Criminal Underworld*, Vintage Books, New York.
- Nail A. (2009), “Lo que hay en los nombres: las claves del Realismo Mágico Institucional”, revista *Carta Financiera* No. 145, enero-marzo.