

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

Julio 25 de 2019

Diversificación exportadora y rentas monopólicas

Podríamos decir que existen dos grandes vertientes explicativas sobre el fracaso de la diversificación exportadora en América Latina. Una primera vertiente se focaliza en la falta de provisión de bienes públicos, la cual Anif ha denominado la problemática del “Costo Colombia” (haciendo eco de lo que inicialmente se conoció como el “Costo Brasil”). Un segundo enfoque enfatiza la problemática de la “estructura de los mercados” locales. Ante la carencia de una adecuada estructura competitiva al interior de sus países, las firmas terminan orientándose hacia la extracción de rentas monopólicas, recurriendo a oligopolios colusivos. Esta estructura rentista obstaculiza la innovación de las firmas y las deja postradas antes de alcanzar los mercados externos.

Bajo el primer enfoque de costos, el principal culpable es el Estado ante su fracaso en proveer bienes públicos adecuados, lo cual se manifiesta en la baja penetración de las exportaciones agropecuarias, industriales y agro-industriales. Esto se debe a los elevados costos del transporte de carga, de usos de energía y de elevadas obligaciones laborales no-salariales (ver *Informe Semanal* No. 1448 de febrero de 2019). Por ejemplo, en el caso de Colombia, se tiene que el índice más actualizado de competitividad tan solo arroja progresos significativos en los frentes de reducción en tributación empresarial y de convergencia de la tasa de cambio peso-dólar hacia la PPA durante 2010-2018. Y, aún así, los elevados costos de producción (arriba señalados) nos dejan todavía con un índice que se “raja” con 2.9 (sobre un máximo de 5.0), aunque mejorando respecto del 1.7 que se tenía en 2010 (ver *Informe Semanal* No. 1429 de septiembre de 2018).

Bajo el segundo enfoque de mercados, De la Torre e Ize (2019) encontraron que la carencia de firmas de tamaño intermedio termina siendo un obstáculo para alcanzar el triunfo exportador diferente a los *commodities* minero-energéticos (tan típicos de la región). Las firmas muy pequeñas (que abundan en América Latina) carecen de economías de escala y financiamiento adecuado para enfrentar las exigencias de los

mercados internacionales. Las firmas que tienden a triunfar en la región son unas pocas grandes, pero más por su extracción de rentas locales basadas en muchos casos en oligopolios colusivos. En Colombia, se han documentado bien diversos casos anti-mercado como los del cemento, ladrillo, papel y grasas, entre otros (ver *Comentario Económico del Día* 1 de marzo de 2017). Otra contrapartida negativa para el desarrollo de mercados competitivos en América Latina tiene que ver con la carencia de una clase empresarial amplia y bien paga que, precisamente, impulse de forma significativa los mercados locales que conduzcan después a escalar la producción hacia su posicionamiento internacional (ver *The Economist*, *Export or Stagnate*, junio 1 de 2019).

Es claro que a la base de todo este fracaso de diversificación exportadora está el problema de la baja productividad. Señalábamos recientemente que se habían producido múltiples análisis sobre las principales causas de la desaceleración económica y del estancamiento en productividad en América Latina durante 2014-2018 (ver *Informe Semanal* No. 1448 de febrero de 2019). Las fórmulas para superar estos problemas incluían: i) mejorar las instituciones; ii) ganar en formalización económica e inclusión social; iii) incrementar la dotación de bienes públicos, especialmente los referidos a infraestructura de transporte; y iv) aprovechar los TLCs para diversificar las exportaciones y, de esta manera, volcarse sobre productos-servicios que conlleven innovación, ver Banco Mundial (2018): “Productivity Revisited” y CAF (2018): “Instituciones para la Productividad”.

Concluíamos que, infortunadamente, esos diagnósticos conducen una y otra vez a repetir fórmulas que no se logran implementar y que, por ello, lucía poco probable que la región lograra acelerar su crecimiento hacia el 4% anual durante 2019-2020, dado el lastre que ha representado mantener crecimientos tan pobres como del 0.5% anual durante este último quinquenio. De allí la importancia de pasar revista a estos diagnósticos sobre postración del crecimiento y de la productividad multifactorial (PTF) de la región,

Continúa

Director: Sergio Clavijo

Con la colaboración de Juan Sebastián Joya

la cual ha venido contribuyendo de manera negativa a dicho crecimiento (-0.5% anual promedio) y por qué ella representa apenas un 40% de la PTF observada en Estados Unidos durante la última década.

Prospectivamente, no basta con repetir que “las instituciones mandan” a la hora de buscar la fórmula diferenciadora del mayor crecimiento, pues lo importante es saber la forma en que se “construyen esas instituciones”. De hecho, los mismos diagnósticos de las multilaterales no son concluyentes en cuanto al rol de las instituciones en la productividad.

Hemos visto con interés esfuerzos recientes del Banco de la República (BR) por contribuir al debate desde una perspectiva sectorial. También cabe destacar los aportes del Uniandes-CEDE a través de sus boletines macroeconómicos. A primera vista se podría concluir que el diagnóstico macroeconómico

de lo que Anif ha denominado “Costo Colombia” (ver cuadros adjuntos) sería algo incompatible con las conclusiones de los enfoques sectoriales como los del BR o Uniandes-CEDE, pues estos últimos enfatizan que los problemas de productividad de “puertas para adentro” son mucho menores. Sin embargo, hemos venido argumentando que estos diagnósticos macro/micro se complementan, y sus soluciones apuntan en la misma dirección (ver *Comentario Económico del Día* 24 de abril del 2019).

En síntesis, consideramos que los diagnósticos de baja productividad y bajo crecimiento de América Latina requieren menos “academicismos” y más enfoques prácticos sobre sus determinantes. Bienvenidos los nuevos enfoques a nivel micro-sectorial, los cuales se volverán cada vez más importantes frente a los conocidos cambios digitales, con grandes impactos comerciales y en robótica.

Cuadro 1. Índice de Competitividad - Metodología

Indicadores	Criterio		
	Malo (1)	Regular (2)	Bueno (3)
Tasa de cambio real (ITCR-IPP)	< Promedio - DE/4	Promedio +/- DE/4	> Promedio + DE/4
Salario mínimo (US\$)	> Alianza Pacífico + DE/4	Alianza Pacífico +/- DE/4	< Alianza Pacífico - DE/4
Sobrecostos no salariales (%)	>50	30-50	<30
Costo energía eléctrica (C/Kwh)	> América Latina + DE/4	América Latina +/- DE/4	< América Latina - DE/4
Carga tributaria (Tasa efectiva, %)	>35	30-35	<30
Educación (Calidad y cobertura)	< Chile - 5pt	Chile +/- 5pt	> Chile + 5pt
Fletes (US\$)	> Alianza Pacífico + DE/4	Alianza Pacífico +/- DE/4	< Alianza Pacífico - DE/4
Facilidad para hacer negocios (Creación empresas - Cumplimiento de contratos)	> América Latina + DE/4	América Latina +/- DE/4	< América Latina - DE/4

Nota: DE = Desviación estándar.
Fuente: elaboración Anif.

Cuadro 2. Índice de Competitividad en Colombia (mínimo 1; máximo 5)

Indicadores	2010	2015	2018
	(mínimo 1; máximo 3)		
Tasa de cambio real (ITCR-IPP)	1	3	3
Salario mínimo (US\$)	1	2	2
Sobrecostos no salariales (%)	1	2	2
Costo energía eléctrica (C/Kwh)	1	2	2
Carga tributaria (Tasa efectiva, %)	1	1	2
Educación (Calidad y cobertura)	1	1	1*
Fletes (US\$)	1	1	1**
Facilidad para hacer negocios (Creación empresas - Cumplimiento de contratos)	1	1	1
Total (sobre 5)	1.7	2.7	2.9

* Corresponde a resultados de las Pruebas Pisa de 2015, a la espera de los resultados de 2018.

** Corresponde a resultados 2015-2016, debido a suspensión en la publicación de fletes por parte del Banco Mundial.
Fuente: cálculos Anif.