

## **Resumen analítico.**

El plan vallejo es un incentivo que permite importar materias primas sin pagar arancel ni IVA, cuyo destino sea la exportación. El objetivo general es analizar los efectos del plan vallejo en el sector exportador colombiano.

La metodología utilizada es descriptiva se identificaron los sectores que más usan el plan vallejo y su aporte a las exportaciones, la investigación realizada es de tipo explicativa, estará dirigida a evaluar los efectos o impactos del plan vallejo en el sector exportador en casi tres décadas y el proyecto será desarrollado con datos históricos y cuentas nacionales realizadas por las fuentes primarias del gobierno.

Como resultado se encontró que la implementación del Plan Vallejo no generó beneficios en la década de los ochentas dado que su costo fiscal fue mayor, solo las décadas de los noventa y dos mil generaron beneficios superiores a sus respectivos costos fiscales.

El sistema de sustitución de importación generó suficientes beneficios que dio un impulso positivo al sector externo y en comparación con los TLCs que se han firmado y están por firmar solo 6 de los 13 firmados generaron superávit comercial al país.

Y por último se comprobó que las exportaciones bajo el sistema de sustitución de importaciones no se vieron afectadas por crisis internacionales de manera directa mientras que las importaciones bajo el plan vallejo si fueron afectadas dadas que están sujetas por los cambios en el sector externo.



REMISIÓN DE TRABAJO DE GRADO

FECHA : Cartagena, 9 de septiembre de 2014.  
 DE : COMITÉ DE GRADUACIÓN  
 PARA : Doctor(es):  
 GERARDO RODRÍGUEZ ESTUPIÑÁN  
 ÁLVARO ANDRÉS ESCOBAR ESPINOZA

Cordial saludo:

Para su consideración y estudio remito a usted(es) Trabajo de Grado titulado: "EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL PLAN VALLEJO EN EL SECTOR EXPORTADOR DE COLOMBIA: 1980 - 2010".

AUTOR(ES) : CARLOS HERNÁN MARRUGO GONZÁLEZ  
 FABIÁN ANDRÉS VEGA ORTEGA

ASESOR(A) : ROBINSON CASTRO ÁVILA

Sírvase remitir el concepto respectivo marcando con una x los términos de:

APROBADO

NO APROBADO

APLAZADA

MERITORIA

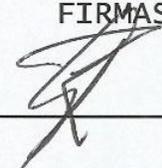
Atentamente,

  
 DEWIN IBÁN PÉREZ FUENTES  
 Director  
 PROGRAMA DE ECONOMÍA

Recibe Evaluador:

1. GERARDO RODRÍGUEZ ESTUPIÑÁN

FIRMAS - FECHA

  
 \_\_\_\_\_

P.D: El plazo máximo para la entrega de este concepto es hasta el 30 de septiembre de 2014.

Anexo: Formato de Observaciones.



REMISIÓN DE TRABAJO DE GRADO

FECHA : Cartagena, 20 de octubre de 2014.  
DE : COMITÉ DE GRADUACIÓN  
PARA : Doctor(es):  
GERARDO RODRÍGUEZ ESTUPIÑAN  
ÁLVARO ANDRÉS ESCOBAR ESPINOZA

Cordial saludo:

Para su consideración y estudio remito a usted(es) Trabajo de Grado titulado: "EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL PLAN VALLEJO EN EL SECTOR EXPORTADOR DE COLOMBIA: 1980 - 2010".

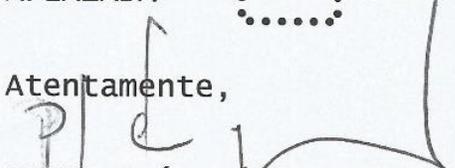
AUTOR(ES) : CARLOS HERNÁN MARRUGO GONZÁLEZ  
FABIAN ANDRÉS VEGA ORTEGA

ASESOR(A) : ROBINSON CASTRO ÁVILA

Sírvase remitir el concepto respectivo marcando con una X los términos de:

APROBADO	<input checked="" type="checkbox"/>	NO APROBADO	<input type="checkbox"/>
APLAZADA	<input type="checkbox"/>	MERITORIA	<input type="checkbox"/>

Atentamente,

  
DEWIN IBÁN PÉREZ FUENTES  
Director  
PROGRAMA DE ECONOMÍA

Recibe Evaluadores:

1. ÁLVARO ANDRÉS ESCOBAR ESPINOZA

FIRMAS - FECHA

  
\_\_\_\_\_

P.D: El plazo máximo para la entrega de este concepto es hasta el 4 de noviembre de 2014.

Correcciones.

**CARTAGENA DE INDIAS D.T. y C., septiembre 9 de 2014**

**Sres.  
MIEMBROS DEL COMITÉ DE GRADUACION  
Facultad de ciencias Económicas  
Universidad de Cartagena  
E. S. D.**

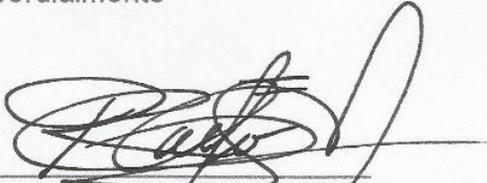
***Distinguidos señores:***

Por medio de la presente, les comunico que he dirigido el trabajo de grado titulado: **"EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL PLAN VALLEJO EN EL SECTOR EXPORTADOR DE COLOMBIA: 1980 - 2010"**, elaborado por **Carlos Hernán Marrugo Gonzalez y Fabián Andrés Vega Ortega**, como requisito parcial para optar el título de Economistas.

Considero que este trabajo se ajuste a los esquemas recomendados para este tipo de investigaciones dado que los objetivos propuestos fueron alcanzados.

Por todo lo expuesto, considero como asesor que este puede ser presentado a los jurados para su respectiva revisión y sugerencias, y sea sustentado por sus autores y así poder conferirle el título de "ECONOMISTA".

Cordialmente

  
ROBINSON CASTRO AVILA  
Docente Asesor

**CARTAGENA DE INDIAS D.T. y C., septiembre 9 de 2014**

**Sres.**

**MIEMBROS DEL COMITÉ DE GRADUACION**

**Facultad de ciencias Económicas**

**Universidad de Cartagena**

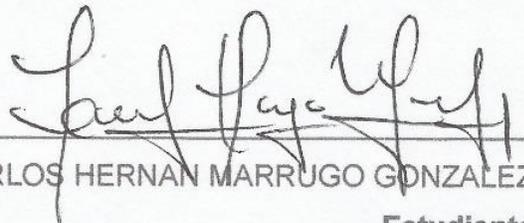
**Referencia:**

**Concepto de Trabajo de Grado.**

**Respetado Comité de Graduación.**

Por medio de la presente, hacemos entrega del concepto de trabajo de grado titulado: **"EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL PLAN VALLEJO EN EL SECTOR EXPORTADOR DE COLOMBIA: 1980 - 2010"**, elaborado bajo la asesoría del investigador **ROBINSON CASTRO AVILA**, con el fin de someterlo a su aprobación y/o sugerencia que sean consideradas pertinentes para esta investigación.

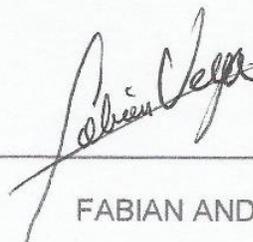
Agradecemos de antemano su atención.



---

**CARLOS HERNAN MARRUGO GONZALEZ**

**Estudiante**



---

**FABIAN ANDRES VEGA ORTEGA**

**Estudiante**

**EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL PLAN VALLEJO EN EL SECTOR  
EXPORTADOR DE COLOMBIA: 1980 - 2010**

**EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL PLAN VALLEJO EN EL SECTOR  
EXPORTADOR DE COLOMBIA: 1980 - 2010**

**CARLOS HERNAN MARRUGO GONZALEZ  
FABIAN ANDRES VEGA ORTEGA**



**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
CARTAGENA DE INDIAS, D. T. Y C.**

**2014**

**EVALUACIÓN DEL IMPACTO DEL PLAN VALLEJO EN EL SECTOR  
EXPORTADOR DE COLOMBIA: 1980 - 2010**

**CARLOS HERNAN MARRUGO GONZALEZ**

**FABIAN ANDRES VEGA ORTEGA**

**Trabajo de grado presentado  
como requisito para obtener el  
título de Economista**

**Asesor:**

**ROBINSON CASTRO DE AVILA**

**UNIVERSIDAD DE CARTAGENA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
PROGRAMA DE ECONOMÍA  
CARTAGENA DE INDIAS, D. T. Y C.**

**2014**

**Nota de aceptación:**

---

---

---

---

**Presidente del Jurado**

---

**Jurado**

---

**Jurado**

**Cartagena de Indias, D. T y C, 9 de octubre de 2014.**

## **CONTENIDO**

<b>0.0 INTRODUCCION.....</b>	<b>1</b>
<b>0.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA.....</b>	<b>2</b>
0.1.1 Situación Actual del sector exportador. ....	3
0.1.2 Antecedentes del sector exportador. ....	4
0.1.3 Formulación del Problema.....	8
<b>0.2 JUSTIFICACION .....</b>	<b>8</b>
<b>0.3 OBJETIVOS .....</b>	<b>9</b>
0.3.1 Objetivo General .....	9
0.3.2 Objetivos específicos .....	9
<b>0.4 MARCO TEORICO REFERENCIAL.....</b>	<b>9</b>
0.4.1 Estado del Arte.....	9
0.4.2 Marco Teórico. ....	13
0.4.3 Marco Legal .....	19
<b>0.5 DISEÑO METODOLOGICO. ....</b>	<b>22</b>
0.5.1 Tipo de Investigación.....	22
0.5.2 Operacionalización de las variables. ....	22
0.5.3 Metodología. ....	23
0.5.4 Delimitación del Estudio. ....	23
0.5.4.1 Delimitación espacial.....	23
0.5.4.2 Delimitación Temporal.....	24
0.5.4.3 Delimitación Objetivo.....	24
0.5.5 Análisis de las Fuentes.....	24
0.5.5.1 Fuentes de Información Primaria.....	24

0.5.5.2 Fuentes de Información Secundaria.....	24
0.5.6 Análisis de las variables.....	24
<b>CAPITULO 1 – SECTOR EXPORTADOR COLOMBIANO EN LOS ÚLTIMOS 30 AÑOS.</b>	<b>26</b>
.....	
1.1 Antecedentes del sector externo años 70.....	30
1.2 Sector Exportador en los 80.....	35
1.3 Sector Exportador en los 90.....	37
1.4 Sector Exportador en la década del 2000.....	42
<b>CAPÍTULO 2 – FUNCIONALIDAD DEL PLAN VALLEJO Y LOS TLCs.....</b>	<b>49</b>
2.1 ¿Cómo funciona el Plan Vallejo?.....	49
2.2 Resultados y estadísticas del Plan Vallejo.....	52
2.3 El costo del plan vallejo en términos fiscales y económicos.....	60
2.4 El Plan Vallejo y los TLCs.....	66
<b>CAPÍTULO 3 – ANÁLISIS DESCRIPTIVO DEL PLAN VALLEJO EN LOS ÚLTIMOS 30 AÑOS.....</b>	<b>85</b>
3.1 Análisis de las exportaciones bajo Plan Vallejo últimos 30 años.....	85
3.2 Análisis de las importaciones bajo Plan Vallejo últimos 30 años.....	93
3.3 Regresión Lineal simple con variable crisis.....	99
<b>4. CONCLUSIONES.....</b>	<b>105</b>
<b>5. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>108</b>
<b>6. BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>109</b>
<b>7. ANEXO.....</b>	<b>112</b>

## INDICE DE GRAFICAS

Gráfica 1. Comportamiento macroeconómico Colombia (1980-2011).....	29
Gráfica 2. Colombia: indicadores de apertura, 1905-2003. ....	34
Gráfica 3. Exportaciones - Importaciones - PIB Colombia (1980-1990) – CIF.....	35
Gráfica 4. Importaciones bajo Plan Vallejo – (1985-1995). ....	37
Gráfica 5. PIB - Exportaciones - Importaciones - Balanza Comercial (1990-2000) Colombia – CIF.....	39
Gráfica 6. Exportaciones - Importaciones Colombianas (2000-2010).Millones de Dolares. ....	43
Gráfica 7. Sector Externo % del PIB. ....	52
Gráfica 8. Exportaciones e Importaciones bajo Plan Vallejo. ....	55
Gráfica 9. Participación % de las importaciones con y sin Plan Vallejo.....	56
Gráfica 10. Participación % de las Exportaciones con y sin Plan Vallejo. ....	58
Gráfica 11. Evolución del subsidio implícito en el Plan Vallejo 1985-1996. ....	66
Gráfica 12. Tlc CAN.....	67
Gráfica 13. Tlc Mercosur.....	70
Gráfica 14. Tlc Chile. ....	72
Gráfica 15. Tlc Triángulo Norte.....	74
Gráfica 16. Tlc EFTA. ....	75
Gráfica 17. Tlc Canadá.....	76
Gráfica 18. Tlc Estados Unidos.....	78
Gráfica 19. Tlc Unión Europea.....	79
Gráfica 20. Comercio Bilateral Colombia – Corea del sur (US\$ Millones). ....	80

Gráfica 21. Tlc Costa Rica. ....	81
Gráfica 22. Tlc Israel.....	82
Gráfica 23. Tlc Alianza Del Pacifico. ....	83
Gráfica 24. Exportaciones Plan Vallejo 30 años. ....	86
Gráfica 25. Grafico caja y bigotes EPV. ....	87
Gráfica 26. Grafico Rango – Media EPV.....	88
Gráfica 27. Gráfica EPV – Residuos.....	90
Gráfica 28. Importaciones Plan Vallejo 30 años.....	94
Gráfica 29. Grafica caja y bigotes IPV. ....	95
Gráfica 30. Grafica Rango – Media IPV. ....	96
Gráfica 31. Exportaciones – Importaciones Plan Vallejo. 1980-2010. ....	104

## INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Variables de desempeño de la economía colombiana.....	28
Cuadro 2. Importancia de las exportaciones e importaciones bajo Plan Vallejo.....	36
Cuadro 3. Participación de exportaciones no tradicionales bajo Plan Vallejo 1991-1995.	40
Cuadro 4. Principales productos importados por Plan Vallejo 1995. ....	41
Cuadro 5. Exportaciones Colombianas 2000-2010.....	44
Cuadro 6. Valor FOB Exportaciones Plan Vallejo Enero-Diciembre 2006-2007.....	45
Cuadro 7. Valor FOB Exportaciones Plan Vallejo Enero-Diciembre 2008-2009.....	45
Cuadro 8. Valor FOB de las exportaciones por Plan Vallejo Enero-Diciembre 2006-2007. .....	46
Cuadro 9. Destino exportaciones por Plan Vallejo Enero-Diciembre 2008-2009. Valor FOB.....	47
Cuadro 10. Destino Importaciones por Plan Vallejo Enero-Diciembre 2008-2009. Valor FOB.....	48
Cuadro 11. Importaciones y Exportaciones bajo el plan vallejo últimos 30 años. Miles de Millones. ....	54
Cuadro 12. Principales Productos exportados bajo Plan Vallejo promedio de Década 1980 a 2010. ....	59
Cuadro 13. Costo Fiscal De las Exportaciones del Plan Vallejo. (1980 - 2010). Millones de Dolares. (Arbelaez, Low 1996).....	61
Cuadro 14. Costo Fiscal De las Importaciones del Plan Vallejo. (1980 - 2010).Millones de Dolares. ....	63
Cuadro 15. Exportación plan vallejo (1980-2010). Estadística descriptiva. ....	86
Cuadro 16. Importaciones plan vallejo (1980-2010). Estadística descriptiva.....	94

## **INDICE DE TABLAS**

Tabla 1. Exportaciones Tradicionales Colombia 1935-2010.Millones de Dolares..... 32

Tabla 2. Colombia, destino exportaciones a G3..... 69

## **0.0 INTRODUCCION.**

Dada la importancia del comercio exterior para la economía de un país, los gobiernos adoptan políticas comerciales con el fin de estimularlo o restringirlo. Estas políticas son determinantes para entender el monto y la composición del comercio exterior de una nación, esto facilita la potencia y el direccionamiento de la economía. Dichas políticas comerciales están comprendidas de un conjunto de planes que impulsan específicamente un aspecto importante del sector.

Los planes de desarrollo comercial que se han implementado son acordes con la política y generan un impacto positivo o negativo dependiendo la coyuntura económica y shocks externos que se estén dando en la economía mundial. Por tanto, el juzgamiento de una buena política comercial que adopte un gobierno depende de la calidad y el buen funcionamiento de los planes que se ejecuten.

Es por esto que este trabajo se centra en la evaluación del plan Vallejo, que ha estado vigente en las últimas cuatro décadas y ha estado permanente en diferentes cambios de la política comercial del país, situación que permite indagar sobre la efectividad y los resultados que ha generado dicho plan.

Esta investigación consta de seis partes. En la primera se realiza el diseño de la investigación, tratando todo lo referente a los componentes teóricos y metodológicos que la fundamentan. En la segunda se describen las principales características económicas y estructurales del sector exportador. La tercera parte detalla y analiza el plan vallejo en relación con el comportamiento del sector exportador teniendo en cuenta las principales sectores que participan y más aportan al sector. En la cuarta, se estiman los determinantes de la función de producción del sector exportador y ver qué tan preponderante es el plan vallejo en esta. Luego, se realizan las conclusiones. Y Finalmente, en la sexta parte se formulan unas recomendaciones.

## **0.1 DESCRIPCION DEL PROBLEMA.**

El plan vallejo es un incentivo que permite importar materias primas sin pagar arancel ni IVA, cuyo destino es la exportación. Este plan fue implementado en el año 1967, para apoyar a los exportadores colombianos subsidiando las importaciones, ha recibido varias modificaciones pero su esencia es la misma. Considerando el periodo de 1980 hasta 2010, el periodo donde se han dado los avances y crecimientos comerciales más importantes del país, esto ha llevado a descontextualizar la base en que se sustenta y para la cual se hizo en un entonces el plan vallejo. Por lo anterior se debe tener en cuenta la situación actual que se vive en el comercio y como son las nuevas políticas encaminadas a incentivar el comercio exterior, también hay que contemplar la firma de acuerdos y tratados de libre comercio que entran en conflicto con la función del plan vallejo, sumado a ello están las quejas constantes de los socios comerciales de Colombia que manifiestan una descompensación en el comercio bilateral.

Este plan también ha tenido un impacto importante en muchos periodos, cuando se introduce dicho plan la política comercial no se caracterizaba por el libre comercio, es más, era un plan que buscaba el aumento de las exportaciones y genero un impacto transcendental en el comercio exterior de Colombia. Así que iniciando la última década del siglo XX y gran parte del nuevo siglo el panorama cambia y es necesario analizar los efectos de dicho plan en el sector exportador no tradicional y su actual vigencia, por lo que se necesita hacer un análisis exhaustivo a este Plan y basándose en la teoría económica determinar si la inclusión de un arancel o subsidio distorsiona el comercio mundial afectando el bienestar del consumidor, porque si nos especializamos en la producción de bienes de ventaja comparativa como lo sugiere la teoría económica se obtendrá el resultado antes mencionado. Por tanto el análisis del problema se contextualizara en dos partes antes y después de 1990 como referente en el cambio coyuntural del comercio mundial.

### 0.1.1 Situación Actual del sector exportador.

El elemento más determinante para el sector exportador colombiano es la revaluación, esto se debe a un comportamiento desmesurado y que lleva 10 años en la caída libre del dólar<sup>1</sup>, puesto que en febrero del 2003, el dólar costo 2.968,88 pesos. Es el mayor valor de la historia, pero, desde entonces, no deja de bajar. Hoy, su precio está en 1.178 pesos por debajo. También circunstancias propias de la economía y de los mercados le han impedido a la divisa estadounidense recuperar el terreno perdido, el cual ha ganado el peso, que se ha fortalecido 40%, en ese mismo lapso.

El sector exportador colombiano se le ha trabajado simultáneamente en las tres áreas en que se requiere avanzar para lograr una inserción efectiva de Colombia en la economía global: la búsqueda de un mayor acceso a más mercados, la eliminación del sesgo anti-exportador y la superación de obstáculos básicos a la competitividad de la economía colombiana.

Los resultados obtenidos según la balanza de pagos, los flujos de inversión del mundo en Colombia no han sido constantes, el registro más alto se dio en 2011 con un crecimiento aproximado del 100% con respecto a 2010. Según la balanza cambiaría, a 2011 se alcanzaron flujos por US\$15.033 millones, 58% más que el año anterior. Así mismo, el mayor incremento lo obtuvieron los sectores diferentes a Petróleo y Minería con un crecimiento del 85%. Entre el año 2008 y 2011, del total de la IED del mundo en Colombia, más del 55% lo generaron Estados Unidos, Inglaterra, España, Canadá y Brasil.

En países latinoamericanos la participación de las exportaciones manufacturadas totales en Colombia fueron mayores, los productos primarios han ganado una importancia cada vez mayor en la oferta exportable nacional. Este fenómeno se

---

<sup>1</sup> Galindo, Mauricio (2013). El dólar cumple una década en “Caída Libre” frente al peso. Edición Digital.

debe especialmente al gran dinamismo que ha tenido en el pasado reciente el sector de la minería y los hidrocarburos en el país. El valor de las exportaciones del sector de minas e hidrocarburos se ha multiplicado más de cuatro veces en los últimos siete años, al pasar de menos de 4.000 millones de dólares en 2008 a más de 16.000 millones de dólares en 2011. Gracias a ese dinamismo, la participación de las ventas externas del sector en las exportaciones totales colombianas saltó de 25% a comienzos del siglo a 45% en 2011<sup>2</sup>.

Colombia fue el importador número 49 en 2011 participando con 0,3% (US\$54,674 millones) de las importaciones mundiales. Su principal proveedor fue Estados Unidos con una participación de 25% (US\$ 13,663 millones), seguido por China con 15% (US\$ 8,176 millones) y México con 11,1% (US\$ 6,059 millones). Durante 2011, 239 empresas colombianas exportaron sus productos no mineros al mundo por un monto superior a los US\$ 10.000. En 2010, las exportaciones Colombianas al mundo alcanzaron US\$ 39.819 millones, 21% más que en 2009, mientras que en 2011 llegaron a US\$ 56,953 millones, 43% más que el año anterior. En 2010, el segmento no minero representó el 30% de las exportaciones colombianas<sup>3</sup>, mientras que para el 2011 representó el 25%.

#### 0.1.2 Antecedentes del sector exportador.

Del sector exportador colombiano se pueden distinguir siete periodos de tiempo, transcurridos en el siglo XX y comienzos del siglo XXI<sup>4</sup>:

1. 1904- 1928: Protección arancelaria alta pero decreciente.

---

<sup>2</sup> Reina, Mauricio. Internacionalización de la economía colombiana: comercio e inversión. Debates Presidenciales. Fedesarrollo.

<sup>3</sup>Informe Característico. ProExport Colombia 2011. Visto el 29-05-2013 en [www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/ficha\\_pais\\_colombia.pdf](http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/ficha_pais_colombia.pdf).

<sup>4</sup> Villar, Leonardo y Esquerra, Pilar (2005) .El Comercio Exterior Colombiano en el siglo xx.

Este período se inició con un fuerte incremento en las tarifas arancelarias a comienzos del gobierno del General Reyes, el cual tuvo el propósito explícito de obtener recursos para reconstruir la infraestructura y la capacidad productiva destruida durante la guerra de los mil días.

2. 1928- 1934: Crisis Mundial y Control de Cambios.

La Gran Depresión mundial que se inició en 1929 restringió dramáticamente el acceso al financiamiento externo y generó una caída en los términos de intercambio para Colombia, en la medida en que los precios de los productos básicos de exportación se vieron afectados en mayor medida que aquellos de los bienes industriales importados.

3. 1934- 1955: Segunda Guerra Mundial y Flexibilización de los Controles Cambiarios.

A partir de 1934, aunque se mantuvieron los controles de cambios, su aplicación fue flexibilizada, en especial para la importación de las materias primas y los bienes de capital que requería una industria nacional que estaba expandiéndose a un ritmo particularmente alto. En 1940, sin embargo, se empezaron a sentir los estragos de la II Guerra Mundial y el comercio se paralizó de manera exógena. Después de la guerra, el proceso de liberalización de los controles continuó, ya que el país había acumulado importantes reservas internacionales, aunque en varios aspectos esos controles se hicieron más complejos a partir de 1948, como consecuencia de la decisión de las autoridades de crear un sistema cambiario dual para estimular las exportaciones no cafeteras.

En 1953 y 1954 se presentó un aumento muy importante de los precios del café y la flexibilización de los controles cambiarios generaron aumento de las importaciones extendiéndose incluso a los bienes de consumo.

#### 4. 1956- 1967: Grandes Restricciones.

Una vez pasados los efectos de la bonanza cafetera, el país volvió a experimentar problemas cambiarios y se volvieron a endurecer los controles de cambios y las restricciones cuantitativas a las importaciones, a la vez que se introdujeron nuevos instrumentos encaminados a reducir la demanda por divisas, tales como los depósitos previos a las importaciones y los sistemas de trueque y compensación con países específicos.

La política de estímulo a las exportaciones no tradicionales también recibió impulso en este período de estrechez de divisas. El “Plan Vallejo” -un sistema de exención de aranceles y restricciones para las importaciones de insumos y bienes de capital usados en exportaciones -se introdujo en 1959 y empezó a utilizarse más intensamente en 1967.

#### 5. 1968- 1981: Nueva liberalización comercial.

El principal mérito del nuevo régimen de minidevaluaciones y del Estatuto Cambiario que entraron en vigencia en 1967 fue el de introducir un ambiente de estabilidad, después de muchos años de cambios impredecibles y en ocasiones caóticos en las políticas comerciales y de controles cambiarios. El sector externo se estabilizó y la década de los sesenta terminó en relativa calma. En los primeros años de los setenta las exportaciones no tradicionales se vieron favorecidas por la devaluación del dólar y por el auge de precios del petróleo, cuya incidencia se dio principalmente a través de Venezuela, país que empezó a importar cantidades importantes de productos colombianos.

#### 6. 1982- 1985: La crisis de la deuda latinoamericana.

Para 1982, en la presidencia de Virgilio Barco se aplicaron flexibilizaciones sobre los productos importados: 80% de los productos son de libre

importación (anteriormente solo el 10% de la mercancía se podía importar sin el visto bueno del Gobierno), 5% prohibida importación (anteriormente la limitantes estaba en el 30%. Aplica para la industria militar principalmente), 15% con licencia previa (antes estaba en el 60%). Por otra parte se aplicaron disminuciones de aranceles, que estaban en un 80% y 120%, para pasar a un 5% y 20%.

#### 7. 1985- 2004: “La apertura”<sup>5</sup>.

En 1991, bajo la presidencia de César Gaviria se da la creación de la nueva constituyente y la gran reestructuración del comercio exterior, introduciendo nuevas instituciones como Mincomex, Bancoldex, DIAN (antes DAN y DIN), Consejo Superior de Comercio Exterior y los Intermediarios del Mercado Cambiario. A su vez se establece la libre tenencia y posesión de divisas.

Actualmente se han dado grandes avances con importantes inversiones en base tecnológico. La DIAN cuenta con un sistema informático robusto, como lo es el SYGA (importaciones) y el MUISCA (exportaciones y tributos), por su parte el Ministerio de Comercio cuenta con el Vuce (Ventanilla Única del Comercio Exterior) que agiliza trámites de permisos y registro de importaciones. De otro lado se ha dado la introducción de nuevas figuras que apoyan el comercio exterior como es el caso de las zonas francas y las comercializadoras internacionales<sup>6</sup>.

En el marco actual Colombia enfrenta grandes retos por venir, frente a los TLC firmados y que tienden a hacer desaparecer el plan vallejo, Colombia ha firmado TLC con Estados Unidos, Canadá, Unión Europea, Chile,

---

<sup>5</sup> Garay, Luis (1998). Colombia: Estructura Industrial e Internalización - 1967-1996.

<sup>6</sup> Ocampo, J., & Parra, M (2003). Los Terminos de intercambios de los productos basicos en el siglo XX. Revista de la CEPAL.

México, Corea del Sur y los suscritos a la CAN y la Mercosur. Por eso tratamos de mostrar los resultados positivos que ha dejado al país y si sigue siendo apto frente a los retos de comercio internacional.

### 0.1.3 Formulación del Problema.

¿Cuáles son los resultados que han obtenido con la aplicación del Plan Vallejo en los últimos 30 años?

¿Es aplicable el Plan Vallejo frente a los nuevos retos comerciales que se han venido dando en el país?

## **0.2 JUSTIFICACION**

En la actualidad el tema de las subvenciones y subsidios se ha vuelto cada vez más común y no son bien vistos en el ámbito del comercio internacional, razón que ha llevado a los países miembros de la OMC a manifestar su inconformismo. Pero el fin de cada plan de estímulo o subvención es garantizar el crecimiento económico de los sectores receptores de cada uno de estos, es así como los subsidios y para el caso concreto de esta investigación el plan vallejo brinda un apoyo económico para impulsar las exportaciones. Razón que lleva a pensar si el plan vallejo tiene todavía vigencia en el contexto de la globalización que se impone en la economía mundial, situación que parece no ser coherente para un país como Colombia que cada vez más abre su economía por medio de la firma de tratados.

En este sentido la importancia de la presente investigación consiste en realizar una evaluación que permita conocer cuáles son los resultados que el sector exportador colombiano ha obtenido de la aplicación del Plan Vallejo, teniendo en cuenta las condiciones actuales y anteriores del contexto económico.

Por otra parte dicho estudio, también pretende ser un aporte importante en el ámbito académico ya que podrá servir de fuente para futuras investigaciones que

deseen ocuparse de la misma problemática y encuentre aquí aportes de valor que ayuden a su trabajo.

### **0.3 OBJETIVOS**

#### 0.3.1 Objetivo General

Analizar los efectos del plan vallejo en el sector exportador colombiano.

#### 0.3.2 Objetivos específicos

- Detallar la política comercial colombiana y del plan vallejo con el contexto que se vivió en las últimas tres décadas.
- Identificar los principales efectos económicos generados por el plan vallejo en el sector exportador colombiano en los últimos 30 años.
- Mostrar los beneficios que se han obtenido de los TLCs y los del plan vallejo en materia de exportación – importación.
- Establecer si el plan vallejo sigue siendo un mecanismo adecuado para incentivar el comercio internacional.
- Examinar el impacto económico y fiscal que representa el plan vallejo al estado.
- Evaluar la relación de las variables del plan vallejo y crisis internacional en los 30 años de estudio.

### **0.4 MARCO TEORICO REFERENCIAL**

#### 0.4.1 Estado del Arte.

Las relaciones internacionales del comercio permiten la interacción de los bienes, productos y servicios entre los países, en Colombia en manera de TLC y de programas que promuevan el comercio exterior y en concordancia con el Plan vallejo observamos los siguientes trabajos que lo resaltan:

En el marco internacional encontramos a Bruton (1998) que en su trabajo **A Reconsideration of import substitution** generaliza el desarrollo económico de los países de bajos ingresos en la década de 1940, pues se ha prestado atención al papel que las actividades internacionales le ponen a la explicación del crecimiento económico o de su ausencia. Una de las estrategias generales de temprano desarrollo que involucra directamente a las transacciones internacionales, es la llamada sustitución de importaciones. La Sustitución de importaciones de una forma u otra se impuso en muchos países en desarrollo durante la década de 1950 y comienzos de 1960. A finales de 1960 y principios de 1970 encontramos un enfoque que al contrario, se identificaba a orientar hacia el comercio exterior, que se hizo cada vez más común en los años venideros. Este trabajo estudia la historia de la sustitución de importación y cómo llegó a ser y a aumentar el enfoque orientado hacia el comercio exterior y cómo se produjo la batalla entre los dos enfoques.

Villar y Esguerra (2005) muestran en su trabajo **El Comercio Exterior Colombiano En El Siglo XX. Banco De La República** una visión de la política de comercio exterior de Colombia durante el Siglo XX. Donde se promueven argumentos que detallan la relativa liberalización que tuvo Colombia en los años veinte, y de forma más permanente en los años setenta, hechos posibles gracias a los incrementos en la generación de ingresos por exportaciones y por el mayor acceso a recursos financieros internacionales que caracterizó esos períodos.

Mientras tanto (Quintero, Villamil entre otros, 2008) en su trabajo **Colombia: Estructura Industrial E Internacionalizacion 1976 – 1996. La Industria De América Latina Ante La Globalización Económica** destaca un enfoque del sector industrial de la economía colombiana y su participación en la escena latinoamericana. Y es así que los procesos de reforma y apertura económica de los países están ocurriendo en un ambiente generalizado de incertidumbre, una de

cuyas principales causas se puede encontrar en el incesante reordenamiento del espacio económico mundial.

En el mismo periodo de tiempo se presentó el trabajo de Gómez, Botiva y Guerra (2008) **Institucionalidad Y Estrategias Para El Desarrollo Exportador Y La Innovación En Colombia** que describe brevemente las instituciones que conforman el sistema de comercio exterior y las entidades responsables de la promoción, diversificación, innovación y competitividad de la oferta exportable. A continuación se analizan los mecanismos e instrumentos que buscan una inserción de calidad del país en la economía mundial y las principales políticas de competitividad y productividad. En el estudio se identifica una desarticulación institucional donde las alianzas son poco efectivas como resultado de una duplicidad de funciones entre las diversas entidades. Para los autores resulta indispensable entender el marco institucional y la problemática existente en los canales de información entre las instituciones, la academia y los sectores público-privadas para alcanzar una articulación efectiva en pos de una promoción, innovación, y desarrollo exportador y tecnológico que fomente la competitividad del país.

Baeza, y Ahcar (2009) en su trabajo **Análisis De Las Relaciones Comerciales, En El Marco Del Tlc Entre Colombia Y Canadá** presentan un análisis de las relaciones comerciales, en marco de las negociaciones para la firma del tratado de libre comercio (TLC), entre Colombia y Canadá, considerando el retraso en la implementación del TLC con Estados Unidos. También presentar la importancia del incremento de las relaciones económicas entre Colombia y Canadá y lo potencial para mejorar el bienestar económico. A lo largo del documento se estudia la forma en que Colombia se inserta en los mercados internacionales. Colombia sostiene una base exportadora muy dependiente de los productos tradicionales, la cual coexiste con una plataforma exportadora de bienes industriales escasamente desarrollada y poco diversificada.

García (2010) en su monografía de grado **Análisis De La Política De Integración Comercial Colombiana En Términos De Ampliación Del Acceso Preferencial A Los Mercados De América Y Europa Durante El Periodo 2002-2008**, expone detalladamente, los objetivos de la Política Comercial colombiana a partir del año 2002. Además, de identificar las tareas implementadas por el Gobierno Nacional en acceso a mercados frente a los mismos destinos y se presenta una precisa evaluación sobre el alcance y logros de estos trabajos, para finalmente plantear algunas consideraciones acerca de los desafíos que tiene la misma Política.

También se resalta la tesis **“Evaluación del beneficio de la implementación del plan vallejo en una empresa de artes gráficas”** de los autores Vásquez y Cuesta (2010) en la que a través del marco de una empresa que siendo importadora de materiales para fabricar sus productos a exportar, encuentra en las leyes de comercio exterior de Colombia, una oportunidad valiosa para ser más competitiva y lograr no solo mantenerse en los mercados internacionales si no alcanzar nuevos en un futuro próximo. De esta manera este proyecto gira alrededor del sistema especial de importación conocido como plan Vallejo, que permite a las empresas Colombianas solicitar que se les asigne unos beneficios económicos en las importaciones y lograr de esta manera el aumento de sus utilidades en un mediano plazo.

También Espinosa y Villegas (2000) **Los Incentivos A Las Exportaciones En Colombia Frente A Los Compromisos Asumidos Ante La Omc** se muestra la evolución de los distintos incentivos que se dan para sacar ventajas en el comercio mundial. Para Colombia y, en general para todas las naciones del mundo ha sido un proceso bastante complejo adaptarse a las nuevas tendencias del comercio, que pretenden empezar a desdibujar las barreras fronterizas que antes hacían impensables que productos y servicios transitaran de una nación a otra sin mayores restricciones.

Por ultimo Rocha y Olarreaga (2008) en su trabajo **Las Exportaciones Colombianas en la apertura** se analiza el desempeño y perspectiva de la competitividad de las exportaciones en las últimas dos décadas, y por lo tanto constituyen una referencia valiosa para el debate académico y el diseño de políticas de desarrollo.

#### 0.4.2 Marco Teórico.

Dado que en los últimos tiempos los planes de subvenciones usados por los estados para sacar más provechos del comercio han comenzado a jugar un papel importante en el contexto social y económico a nivel mundial, estos se han convertido en un tema de mucho interés que ha llevado a que aumenten los estudios y escritos sobre este tema.

Los aportes teóricos que serán presentados están enmarcados bajo la corriente de tres grandes teorías o periodos:

##### **I. Teoría Clásica**

Adam Smith (1776), en su libro *La Riqueza de las Naciones* introduce la teoría de la Ventaja Absoluta<sup>7</sup>, estableciendo las bases del beneficio del comercio entre países. Smith define que un país tiene una ventaja absoluta sobre otro en la producción de un bien, cuando es más eficiente, es decir requiere de menos recursos por unidad para su producción que el otro país. De acuerdo con Adam Smith, los países deben especializarse en la producción de mercancías en la que tengan una ventaja absoluta, e intercambiar estos productos por bienes producidos en otros países y así los países se beneficiarán a través del comercio de dichos bienes. De esta manera concluyó que el comercio es un juego que produce ganancias netas para los participantes.

---

<sup>7</sup> Smith, (1776). *Teoría de la Ventaja Absoluta*. Pág: 402-403.

Por otra parte encontramos a David Ricardo (1817), quien hizo avances en la teoría de Smith, al analizar lo que podría ocurrir con un país que tuviera ventaja absoluta en dos bienes, introduciendo así su nueva teoría llamada Ventaja Comparativa<sup>8</sup>. Ricardo consideraba que la ventaja comparativa es más importante que la ventaja absoluta porque las naciones lo utilizan para decidir sobre sus especialidades, y esto se debe basar en la producción sobre los resultados de las ventajas comparativas en mejores combinaciones de productos, incluso sin el comercio internacional. En cuanto a la especialización, la ventaja comparativa es el factor clave, mientras que la ventaja absoluta no es importante. Esta teoría también afirma que un país en términos relativos, muestra que la producción mundial potencial es mayor con el libre comercio sin restricciones que con un comercio restringido. La teoría de Ricardo indica que los consumidores de todas las naciones pueden consumir más si no se imponen restricciones al comercio. Sin embargo este modelo se ha considerado insuficiente por una serie de supuestos en los que ha sido sustentado, entre los cuales están los recursos inmóviles, puesto que los críticos afirman que los recursos no siempre se pueden trasladar fácilmente de una actividad económica a otra, por lo que genera fricción. También encontramos el supuesto de los rendimientos constantes de escala, no obstante en la extensión de este modelo, los rendimientos disminuyen a medida que aumenta la especialización, que ocurre cuando se requieren más unidades para producir cada unidad adicional.

Heckscher & Ohlin<sup>9</sup> (1919) propusieron una explicación más avanzada de la teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo, es así como la teoría de Dotación de Factores predice que los países exportarán los bienes que aprovechan más los factores que abundan en su suelo y que importarán los que

---

<sup>8</sup> Ricardo, D. (1817). Principios de Economía Política y Tributación. Cap. XXVIII. Pág. 278.

<sup>9</sup> Bajo, O (1991). Teorías del comercio internacional. Pág. 89

son elaborados con los factores escasos. La teoría de dotación de factores asume que la tecnología, gustos y preferencias son similares entre los países.

El país con mayor recurso ya sea tierra, trabajo o capital tiene que exportar el factor con el que cuenta dentro de su nación, por lo tanto tiene la facilidad de exportar el producto que obtiene como resultado de la explotación de dicho recurso ya que satisface y excede la necesidad que tiene su nación.

## **II. Teorías estructuralistas.**

### **Modelo de Promoción de Exportación.**

Durante las décadas de 1960-1980, Colombia abrazó el modelo de Promoción de Exportaciones, el cual se basa en producir los bienes de aquellos sectores en los que el país puede ser competitivo a nivel externo, se importa lo que resulta costoso producir a nivel nacional y se produce y se exporta lo que resulta barato producir y fácil vender en el mercado externo<sup>10</sup>.

Prima la competitividad, es decir que sólo se produce aquello que es rentable, que es competitivo; de allí los países pueden desarrollarse con mayor facilidad, puesto que todo está basado en la competitividad. Colombia pretendió en la década del sesenta que el país redujera la dependencia de las exportaciones de café. Ello permitió que se consolidara el concepto de Exportaciones Menores - todas aquellas diferentes al café y a los hidrocarburos -.

Gracias a este esfuerzo proteccionista, los floricultores, bananeros y confeccionistas, principalmente, salieron a los mercados internacionales.

---

<sup>10</sup> Martínez, P. (2007). Influencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes. Pág. 9-13.

## **Modelo ISI<sup>11</sup>**

El contexto de este modelo es el desarrollo de la economía de América Latina durante la gran depresión y la segunda guerra mundial que vivió la experiencia de sustitución de importaciones en las dos décadas previas como un proceso espontáneo de los gobiernos y las empresas para responder al desplome externo. Más que una estrategia consciente dirigida a la industrialización y al manejo macroeconómico de la demanda, se entendió que este proceso era resultado de la utilización de la capacidad manufacturera instalada cuando las importaciones competitivas disminuyeron y de la lucha de los gobiernos por mantener el gasto en circunstancias que caía la recaudación tributaria originada en el comercio.

Durante la década del 50 las ideas de Prebisch y Hans Singer, formularon la tesis que plasmaba la existencia de una tendencia hacia el deterioro de los términos de intercambio para los países subdesarrollados que exportaban productos primarios e importaban productos finales. Prebisch justifica este modelo por tres razones, la primera por la restricción externa al crecimiento se atribuía a la caída de la relación de precios del intercambio para los productos primarios y a las barreras de acceso al mercado para las manufacturas, que necesitaban una fuente interna de crecimiento. Segundo, se advirtió la necesidad social de aumentar rápidamente el empleo para absorber la fuerza de trabajo creciente y ofrecer mejores oportunidades a la fuerza de trabajo subempleada de la agricultura campesina, lo que los sectores primarios de exportación no podían lograr. Tercero, la industrialización bajo la dirección del Estado fue vista como la única forma de generar rápidamente progreso tecnológico, porque los beneficios de un aumento de la productividad en el sector primario de exportación serían percibidos por los importadores y no por los exportadores.

---

<sup>11</sup> Fitz Gerald, V. (1998). La CEPAL y la Teoría de la Industrialización. Página 4-5.

Para enfrentar los desajustes ocasionados por la economía internacional, Prebisch planteó la idea de un modelo de industrialización sustitutivo de importaciones, estimulado por una moderada y selectiva política proteccionista que permitiera contrarrestar el deterioro de los términos de intercambio.

El modelo ISI no quería refutar a Ricardo sino que quería probar que las recíprocas ventajas comerciales postuladas por Ricardo estaban repartidas desigualmente, debido al proteccionismo del "Norte".

### **III. Teoría Contemporánea del Comercio**

#### **Instrumentos de Políticas Comerciales**

##### **Modelo Brander – Spencer.**

El modelo Brander–Spencer es un modelo económico sobre el comercio internacional, desarrollado a inicios de los años 1980. El modelo ilustra una situación donde, bajo ciertos supuestos, un gobierno puede subsidiar a las empresas domésticas o nacionales para ayudarlas frente a la competencia de productores extranjeros y, al hacerlo, aumentar el bienestar nacional. Esta conclusión contrasta con los resultados de la mayor parte de modelos de comercio internacional, en los cuales la no interferencia gubernamental es socialmente óptima<sup>12</sup>.

El modelo básico es una variación del juego de duopolio "líder y seguidor" Stackelberg-Cournot<sup>13</sup>. Por otra parte, el modelo puede ser interpretado en términos de la teoría de juegos inicialmente como un juego con múltiples equilibrios de Nash, con el gobierno con la capacidad de afectar los pagos para

---

<sup>12</sup> Brander, J & Spencer, B (2008). Strategic Trade Policy. Edited by The New Palgrave Dictionary of Economics

<sup>13</sup> Ledesma, F (1995). Competencia imperfecta, comercio internacional y política comercial: una aplicación al mercado europeo del plátano. Tesis Doctoral.

cambiar a un juego con solo un equilibrio. Si bien en el modelo es posible para el Gobierno nacional aumentar el bienestar de un país a través de los subsidios a las exportaciones, la política es la de "molestar a mi vecino", lo que significa que si todos los gobiernos siguieran simultáneamente la prescripción del modelo, todos los países terminaría peor.

El modelo forma parte de la teoría del nuevo comercio que fue desarrollada a fines de los años 1970 e inicios de la década de 1980 para incorporar los avances recientes sobre organización industrial a las teorías del comercio internacional. En particular, como en muchos otros modelos de la teoría del nuevo comercio, las economías de escala (en este caso, en la forma de costos de entrada fijos) desempeñan un rol importante en el modelo Brander–Spencer

### **Barreras No Comerciales**

Mientras muchas naciones nominalmente están comprometidas con el libre comercio, en la práctica tienden a intervenir en el comercio internacional. La naturaleza de estas realidades políticas se ve abrumado por la inmensidad y variedad de los instrumentos de política comercial (Aranceles, Subsidios, Anti-dumping, etc) que se aplican en diferentes países el cual afecta los negocios internacionales que reciben la influencia de miles de leyes y reglamentos sobre cientos de temas, promulgados por estados , naciones y organizaciones internacionales. Si bien muchas leyes y reglamentos colombianos afectan diariamente las actividades de las empresas importadoras-exportadoras, para lo cual no ha existido un esfuerzo exitoso para coordinarlas. Algunas de las barreras actúan en sentido contrario, y otras reducen la competitividad de las empresas colombianas en su intento por competir con firmas extranjeras<sup>14</sup>.

---

<sup>14</sup> Vásquez, J. & Cuesta, A. (2010). Evaluación del beneficio de la implementación del plan vallejo en una empresa de artes gráficas. Universidad ICESI.

Normalmente los instrumentos de política comercial consisten en proteger la industria nacional y los empleos nacionales de la competencia extranjera. Dado lo anterior se hace necesario conocer y analizar las diferentes barreras que afectan el comercio internacional.

**Barreras comerciales no basadas en aranceles.** Están basadas en obstáculos al comercio y se utilizan principalmente para proteger a la industria local, de nuevos competidores. Se presta para prácticas discriminatorias y casuísticas, quitando transparencia al Comercio Internacional.

**Controles de la Inversión extranjera.** Son límites a la inversión directa extranjera, a la transferencia o envío de fondos. Adoptan varias formas, entre ellas exigir a los inversionistas que tengan una posición de propiedad minoritaria (49% o menos); restringir la transferencia de utilidades (por ejemplo a 15% anual del capital acumulado), y por ultimo prohibir el pago de regalías a las compañías matrices, con lo cual se impide que repatrién capitales. Las barreras anteriores restringen mucho el comercio y la inversión internacional.

#### 0.4.3 Marco Legal

La normatividad vigente que rige los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, en Colombia cabe destacar los siguientes:

##### **Decretos**

- Decreto – Ley 444 de 1967. Ley Marco de Comercio, que define las operaciones de materias primas, bienes de capital y repuestos, reposición de materias primas, particularmente los artículos 172 al 179
- Decreto 688 de 1967. Modifica parcialmente el Decreto - Ley 444/67
- Decreto 1208 de 1985. Consagra la constitución de Garantías Bancarias o de Compañía de Seguros con el objeto de garantizar la debida utilización de los

bienes importados al amparo de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación

- Ley 37 de 1990. Establece como requisito para evaluar y decidir sobre la autorización de un programa Plan Vallejo, que el proyecto presentado por el solicitante sea avalado por la firma de un Economista con matrícula profesional vigente.
- Decreto 2331 de 2001. Por el cual se establecen disposiciones para los Programas de Sistemas Especiales de Importación – Exportación destinados a la exportación de servicios.
- Decreto 577 de 2002. Adiciona al artículo 172 del Decreto 2685 de 1999, modificado por el artículo 17 del Decreto 1232 de 2001, el literal k), indicando que la salida de bienes obtenidos con las materias primas e insumos importados al amparo de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación, o de bienes elaborados en desarrollo de un Programa de Bienes de Capital y de Repuestos, hacia el puerto libre de San Andrés, Providencia y Santa Catalina, se contabilizarán como exportaciones para los SEIEX.

### **Resoluciones**

- Resolución 13 de 1990 del C.D.C.E. Fija el monto de las garantías que deben constituirse en desarrollo de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación.
- Resolución 04 de 1991. Establece formularios especiales para las solicitudes de importación mediante el sistema de Licencias Anuales con cargo a los Sistemas Especiales de Importación - Exportación.

- Resolución INCOMEX 1860 del 14 de Mayo de 1999. Simplifica los procedimientos de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación a fin de facilitar su acceso, y dinamizar los esquemas existentes.
- Resolución MINCOMEX 0011 de 2003. Se establecen las nuevas disposiciones de los Sistemas Especiales de Importación - Exportación, al amparo de la decisión de la Organización Mundial de Comercio (OMC), sobre la aprobación y modificación de los programas de Bienes de Capital hasta el 30 de Noviembre de 2006.
- Resolución MINCOMERCIO 1893 de 2003. Reglamenta el Decreto 2331 de 2001 y se dictan disposiciones para los Programas de Sistemas Especiales de Importación – Exportación destinados a la exportación de servicios, particularmente, el transporte aéreo de pasajeros.

### **Circulares**

- Circular Externa D.G.C.E. 04 de 2000. Dispone que los Cuadros de Insumo Producto deben presentarse en disquete para su evaluación y decisión pertinentes.
- Circular Externa 36 de 2001 del Ministerio de Comercio Exterior. Dispone la presentación de Cuadros Insumo Producto y Declaraciones de Importación en disquete para los estudios de Programas de Reposición de Materias primas.
- Circular Externa 25 de 2001. Dispone la presentación de las Declaraciones de Exportación en disquete para los estudios de demostración.

## 0.5 DISEÑO METODOLOGICO.

### 0.5.1 Tipo de Investigación.

Los estudios descriptivos pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos y variables a los que se refieren, es así que la investigación que se pretende realizar es de tipo descriptivo, y con ella se desarrolla el diseño metodológico y en particular el análisis comparativo, se identificarán los sectores que más usan el plan vallejo y su aporte a las exportaciones para así llegar a un análisis global desde la situación específica de cada sector para llegar a una interpretación general. Para la profundización del análisis se analizará de forma cuantitativa el sector exportador-importador que usa el plan, con el fin de evaluar si ha dado resultado la utilización de éste.

### 0.5.2 Operacionalización de las variables.

VARIABLE	DESCRIPCION	INDICADOR	FUENTES
Exportación	Salida de mercancías del territorio Aduanero Nacional con destino a otro país.	% DEL PIB	Cifras Comercio Exterior - DANE
Apertura Económica.	Proceso dinámico en la cual la economía se ajusta a las nuevas realidades del mercado y sus relaciones sociales.	Coeficiente de Apertura Económica: Oscila entre 0 y 1. $CA = \frac{X+M}{PIB}$ 0: Sin Comercio 1: Apertura total.	
Importación.	Adquisición de bienes o servicios procedentes de otro país.	% DEL PIB	
Balanza Comercial.	Saldo de la misma es la diferencia entre exportaciones e importaciones	% DEL PIB	

IVA	Impuesto al valor agregado porque efectivamente sólo se paga impuesto sobre el valor que se le agrega a un bien.	Es dada en porcentaje (%)	Estadísticas - DIAN
Exportaciones Plan Vallejo	Todas las exportaciones que se hacen bajo la modalidad del plan vallejo.	% del PIB	
Importaciones Plan Vallejo	Todas las importaciones que se hacen bajo la modalidad del plan vallejo.	% del PIB	

### 0.5.3 Metodología.

La investigación que se realizará será de tipo explicativa, estará dirigida a evaluar los efectos o impactos del plan vallejo en el sector exportador en casi tres décadas, por medio de herramientas de origen no paramétrico (con las variables que anteriormente se operacionalizaron), esto además implica propósitos de una investigación descriptiva, exploratoria y correlacional.

Los efectos del plan vallejo en el sector exportador se establecerán mediante la utilización de las técnicas econométricas que más adelante se describen en detalle. Puntualmente, la identificación e interpretación de tales efectos partirá de la consideración de los coeficientes resultantes de las estimaciones econométricas, todo esto en el marco de las teorías consideradas previamente.

### 0.5.4 Delimitación del Estudio.

#### 0.5.4.1 Delimitación espacial.

El proyecto será desarrollado con datos históricos y cuentas nacionales realizadas por las fuentes primarias del gobierno.

#### 0.5.4.2 Delimitación Temporal.

Se tomara el lapso de tiempo de 30 años que comprenden desde el 1980 a 2010.

#### 0.5.4.3 Delimitación Objetivo.

La población objeto del estudio corresponde a las empresas que conforman el sector exportador colombiano.

#### 0.5.5 Análisis de las Fuentes

##### 0.5.5.1 Fuentes de Información Primaria.

La información primaria para esta investigación se obtendrá con las principales entidades de formación de datos históricos de las cuentas nacionales del sector exterior del país.

##### 0.5.5.2 Fuentes de Información Secundaria.

Como fuente secundaria se hará uso de libros, artículos de revistas científicas, informes, entre otros, encontrados en archivos virtuales y en bibliotecas físicas.

#### 0.5.6 Análisis de las variables.

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), como entidad responsable de la planeación, levantamiento, procesamiento, análisis y difusión de las estadísticas oficiales de Colombia se usa como fuente primara y suministro de información principal de las siguientes variables: Exportación, Importación, PIB. Y para la construcción del medidor de apertura que es utilizado como variable de datos que son suministrados por el Dane.

En el departamento de impuesto y aduanas DIAN encontramos la información correspondiente al gravamen IVA, que influye en todo producto que se maneja

como valor agregado o participe en un proceso de agregación de valor, lo cual es muy importante para dicho estudio ya que este es exonerado por el plan vallejo al momento de comprar o traer insumo al país para exportar un producto final.

El costo fiscal causado por el plan vallejo está siendo compensado por el nivel de exportaciones generadas por dicho plan.

## **CAPITULO 1 – SECTOR EXPORTADOR COLOMBIANO EN LOS ÚLTIMOS 30 AÑOS.**

El sector externo colombiano se ha caracterizado por tener distintos manejos de política comercial, así mismo, la senda del desarrollo económico de Colombia en los últimos 80 años exhibe a grandes rasgos dos etapas claramente diferenciadas. De 1925 a 1979 el país experimenta un proceso de industrialización acompañado con una leve aceleración tendencial del producto interno bruto – entre 1925 y 1979 la tasa de crecimiento económico de largo plazo aumenta de 3 a 6% –; posteriormente, el país sufre un proceso de desindustrialización acompañado con una desaceleración económica<sup>15</sup> – la tasa de crecimiento de largo plazo cae desde 1980 y hacia 2010 se estima en 2.2% –. Así se puede afirmar que el crecimiento económico y la transformación industrial han ido de la mano a lo largo de la senda del desarrollo nacional.

En la primera etapa se manejaba un modelo económico encaminado al proteccionismo, de aquí surgen muchos planes para impulsar un proceso endógeno que pretendía generar una industrialización a partir de la sustitución de importaciones, la transformación industrial y la autonomía tecnológica que incidían en el crecimiento económico de Colombia. Entonces, la leve aceleración económica del período 1925 -1979 se relaciona con la industrialización nacional y todas las políticas que se generaron para incentivar esta. Y la desaceleración económica a partir del 1980, se explica por el congelamiento de la transformación industrial, la pérdida de autonomía tecnológica y los cuellos de botella generados por la escasa inversión pública del país.

El ascenso al poder de Lleras Restrepo, en 1966, buscó cambiar las políticas del desarrollo económico colombiano. Las reformas llevadas a cabo durante esta

---

<sup>15</sup> Ortiz, C., Uribe, J & Vivas, H (2009). Transformación industrial, Autonomía tecnológica y Crecimiento Económico: Colombia 1925-2005. Departamento de Economía de la Universidad del Valle.

administración modernizaron el aparato institucional colombiano y el mercado interno industrial. Entre éstas se destaca, por encima de las demás, el decreto 444 de 1967 por medio del cual se unificó la tasa de cambio y se estableció un sistema de devaluación gota a gota – crawling peg – con el propósito de eliminar la incertidumbre en torno al comportamiento del dólar. Otras medidas adoptadas, como el desarrollo de mecanismos y organismos de promoción de exportaciones – tal el caso de la creación de Proexpo en 1967 y fortalecimiento del plan Vallejo–, debieron haber contribuido a que éste fuera el período de mayor crecimiento de la economía colombiana en años recientes.

En la década del setenta se mantuvieron o depuraron las medidas adoptadas durante la década anterior. Pero, para mantener e impulsar el crecimiento de la economía se adaptaron cuatro estrategias, la primera de ellas consistió en inversión hacia el desarrollo urbano. La segunda estrategia buscó mantener el fomento a las exportaciones con el fin de lograr las importaciones necesarias para conseguir romper los obstáculos que impedían el crecimiento. La tercera estrategia pretendió incrementar la productividad agrícola, y la última estrategia pretendió la mejora en la distribución del ingreso y en el suministro de los servicios sociales mediante una mayor dependencia en impuestos progresivos.

La década de los 80 se caracterizó, por un fuerte aumento del gasto público, y por una acumulación de reservas internacionales. La estrategia que adoptó el gobierno deterioró seriamente la economía del país ante la caída de los precios del café en 1980, pero especialmente debido a la crisis financiera internacional iniciada en 1982. La participación de las exportaciones a principio de la década hasta 1985 se mantuvieron muy por debajo del umbral que se tenía y solo 2,7% de las importaciones se hicieron por medio del plan vallejo y el 21.2% de las exportaciones corresponden al plan vallejo la cual siempre se mantenía en el 30% (Ver cuadro 1).

Luego de media década de recesión y bajo crecimiento económico 2,94% (Década perdida), se busca dar solución a la crisis vivida en Latinoamérica por la deuda externa, las dos soluciones de Colombia estuvieron en reducir el déficit fiscal y la estabilización del sector externo.

La década de los ochenta fue, por tanto, para Colombia, aunque en mucho menor grado que para el resto de América Latina, una década pérdida. No obstante, Colombia, con todo, se recuperó con anticipación a los otros países de la región y ya en el segundo lustro de los ochenta tuvo un crecimiento promedio anual del PIB de 4.36%.

*Cuadro 1. Variables de desempeño de la economía colombiana.*

	<b>(Promedios anuales)</b>					
	<b>1967 -1997</b>					
	1967-74	1975-78	1979-84	1985-89	1990-96	1967-96
<i>Crecimiento PIB</i>	6.19%	4.92%	2.94%	4.36%	4.14%	4.59%
<i>PIB Per Cápita (US\$)</i>	359	662	1180	1099	1591	974
<i>Crecimiento PIB Per Cápita (US\$)</i>	6.95%	14.22%	6.58%	1.08%	9.79%	7.17%
<i>Crecimiento PIB Per Cápita (Pesos Constantes)</i>	2.47%	2.04%	0.62%	2.39%	2.31%	1.99%
<i>Crecimiento neto</i>	2.96%	2.10%	0.64%	2.43%	2.35%	2.15%
<i>Crecimiento industria manufacturera</i>	7.80%	4.26%	1.73%	4.48%	1.56%	4.47%

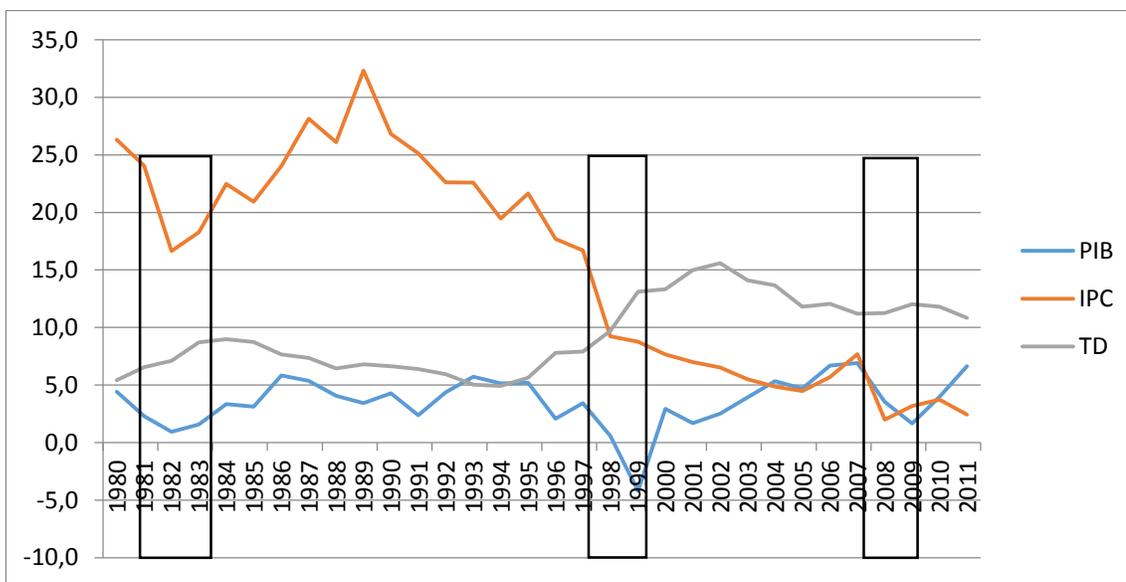
Fuente: Tomado de Garay, Luis (1998)

Al iniciar la década de los años noventa en el país se da una reforma estructural que consistía en un proceso de liberalización y apertura económica, que buscaba abrir el país y liberarlo del proteccionismo que se había vivido por casi 50 años. Es así como se inserta a los mercados internacionales y en este periodo el plan vallejo toma mucha fuerza y empieza hacerse de vital importancia ya que llevó las exportaciones a un nivel del 12,5% desde 1990 hasta el 1993, y así mismo las importaciones por plan vallejo pasaron al 38,8% del total importado. También cabe

resaltar las reformas que se dieron en el aspecto cambiario y tributario que impactaron el rumbo del crecimiento económico y del sector externo.

A finales de la década del noventa, después de tener un buen desempeño hasta 1996 con un crecimiento del PIB de 4,14% aunque estuvo acompañado de una inflación del 3,26%, se presenta una recesión en el país producto de la crisis financiera del Sudeste Asiático que terminan deteriorando el desempeño que se venía dando en toda la década<sup>16</sup>. En la siguiente grafica se observa la crisis que se vive en este periodo producto del shock externo que se vivía y termina por reafirma que Colombia no estaba preparada para una apertura económica.

Gráfica 1. Comportamiento macroeconómico Colombia (1980-2011).



Fuente: DANE. Cálculos propios.

El nuevo siglo para Colombia empieza con buenos resultados y sobre todo para el sector externo, la salida de un periodo de recesión y las nuevas políticas que se

<sup>16</sup> Villar, L & Esguerra, P (2005). El comercio Exterior Colombiano en el Siglo XX. Unidad de Investigaciones del Banco de la República.

implementan en el país generan un boom minero energético haciendo que el uso del plan vallejo en el sector exportador sea más usado. La grafica 1 muestra las tres crisis que se han vivido en los últimos 30 años de Colombia. La primera crisis es producto de la deuda externa que tenían los países latinoamericanos que generaron un estancamiento económico en la primera mitad de la década de los 80, la segunda recesión se da a finales de los 90 y se origina por la crisis financiera de los países del sudeste asiático que se propago a gran parte del mundo desacelerando la mayoría de las economías de los países entre ellos Colombia, la más reciente es la crisis financiera del 2008 que se originó en los EE.UU. y afecto a gran parte del mundo por la caída del mercado bursátil que se reflejó en la caída de los índices macroeconómicos.

Los subcapítulos se desarrollaran en cuatro puntos, el primero muestra los antecedentes de 1970, el segundo abarca el contexto de la década de los ochentas, así mismo se hace en el tercero y cuarto punto pero con la década de los noventas y dos mil.

#### 1.1 Antecedentes del sector externo años 70.

A finales de los años sesenta (Primera etapa), Colombia, al igual que el resto de las economías latinoamericanas transitaba por un proceso de sustitución de importaciones, el cual, ya desde inicios de esa década comenzaba a complementarse con diversos incentivos de apoyo a las exportaciones. Sin embargo, a pesar de la creación de mecanismos como el Plan Vallejo en 1959 por medio del cual se buscó incentivar la importación de insumos utilizados en bienes destinados a la exportación, factores tales como la fuerte inestabilidad de la tasa de cambio, la escasez de divisas y medidas arancelarias con fuerte tendencia proteccionista, promovieron de manera decisiva el abandono definitivo del modelo de sustitución de importaciones.

Una vez pasados los efectos de la bonanza cafetera en 1954, el país volvió a experimentar problemas cambiarios y se volvieron a endurecer los controles de cambios y las restricciones cuantitativas a las importaciones, a la vez que se introdujeron nuevos instrumentos encaminados a reducir la demanda por divisas, tales como los depósitos previos a las importaciones y los sistemas de trueque y compensación con países específicos.

La política de estímulo a las exportaciones no tradicionales también recibió impulso en este período de estrechez de divisas. El “Plan Vallejo<sup>17</sup>” -un sistema de exención de aranceles y restricciones para las importaciones de insumos y bienes de capital usados en exportaciones -se introdujo en 1959.

El principal mérito del nuevo régimen de minidevaluaciones y del Estatuto Cambiario que entraron en vigencia en 1967 fue el de introducir un ambiente de estabilidad, después de muchos años de cambios impredecibles y en ocasiones caóticos en las políticas comerciales y de controles cambiarios. El sector externo se estabilizó y la década de los sesenta terminó en relativa calma. En los primeros años de los setenta las exportaciones no tradicionales se vieron favorecidas por la devaluación del dólar y por el auge de los precios del petróleo, cuya incidencia se dio principalmente a través de Venezuela, país que empezó a importar cantidades importantes de productos colombianos.

En esta época el sector exportador mostró fuertes intenciones de continuar y profundizar la política de promoción de exportaciones y así convertir a Colombia

---

<sup>17</sup> Los sistemas especiales de importación y exportación se instituyeron en 1959 (ley 1a, artículos 55-60) bajo el gobierno de la Junta Militar e iniciaron su operación regular en 1961. En sus primeros años de funcionamiento, el Plan Vallejo consistió básicamente en la liberación de aranceles sobre insumos importados para empresas que efectuaran contratos de exportación con el gobierno. Hasta principios de 1965 se habían celebrado 127 contratos y se encontraban cinco más en tramitación. De enero a octubre de 1964 se autorizaron, bajo tales contratos, importaciones y exportaciones por US\$ 4.7 y US\$ 12.3 millones, respectivamente (Lleras Restrepo, 1965).

Pero, como se anotó anteriormente, es en 1967 cuando se complementó la legislación sobre dicho mecanismo. Específicamente, se creó un procedimiento para otorgar exenciones arancelarias sobre insumos importados utilizados en exportaciones ya efectuadas.

en un país exportador, a tal punto que se llegó a argumentar que Colombia sería el Japón de Sudamérica. Sin embargo, la necesidad de estabilizar las finanzas públicas y el boom cafetero iniciado a finales de 1975, cuando el precio del café colombiano se disparó como producto de las heladas registradas en el Brasil, obligaron a reorientar la política económica. El gobierno, entonces, dio prioridad a la estabilización del déficit fiscal con el objetivo de controlar los medios de pago y de esa forma frenar la inflación que había crecido de 6.8% en 1970 al 26% en 1974. Este ajuste posteriormente se complementó con la necesidad de neutralizar el efecto de la acumulación de reservas internacionales provenientes del elevado precio del café colombiano<sup>18</sup>.

*Tabla 1. Exportaciones Tradicionales Colombia 1935-2010. % PIB.*

<b>Años</b>	<b>Café</b>	<b>Agropecuarios</b>	<b>Mineros</b>	<b>Otros</b>
<b>1935-39</b>	52	7,8	24,82	3,1
<b>1940-44</b>	64	2,9	24,51	4,1
<b>1945-49</b>	73	3,9	17,52	3,7
<b>1950-54</b>	78,86	2	15,83	3,13
<b>1955-59</b>	75,98	3,64	11	4,5
<b>1960-64</b>	68,79	2,68	12	10,77
<b>1965-69</b>	61,16	3,92	13,19	21,72
<b>1970-74</b>	53,21	1,92	4,624	0,25
<b>1975-79</b>	57,17	8,22	0,293	4,31
<b>1980-84</b>	48,87	13,5	9,07	28,55
<b>1985-89</b>	37,42	11,45	26,38	24,76
<b>1990-94</b>	18,6	14,62	30,44	36,34
<b>1995-99</b>	16,09	11,86	33,77	38,29
<b>2000-04</b>	6,44	10,34	40,38	42,84
<b>2005-10</b>	9,29	12,58	89,12	34,15

Fuente: DANE. Cálculos propios.

---

<sup>18</sup> Najar, A (2006). Apertura Económica en Colombia y el Sector Externo (1990 – 2004).

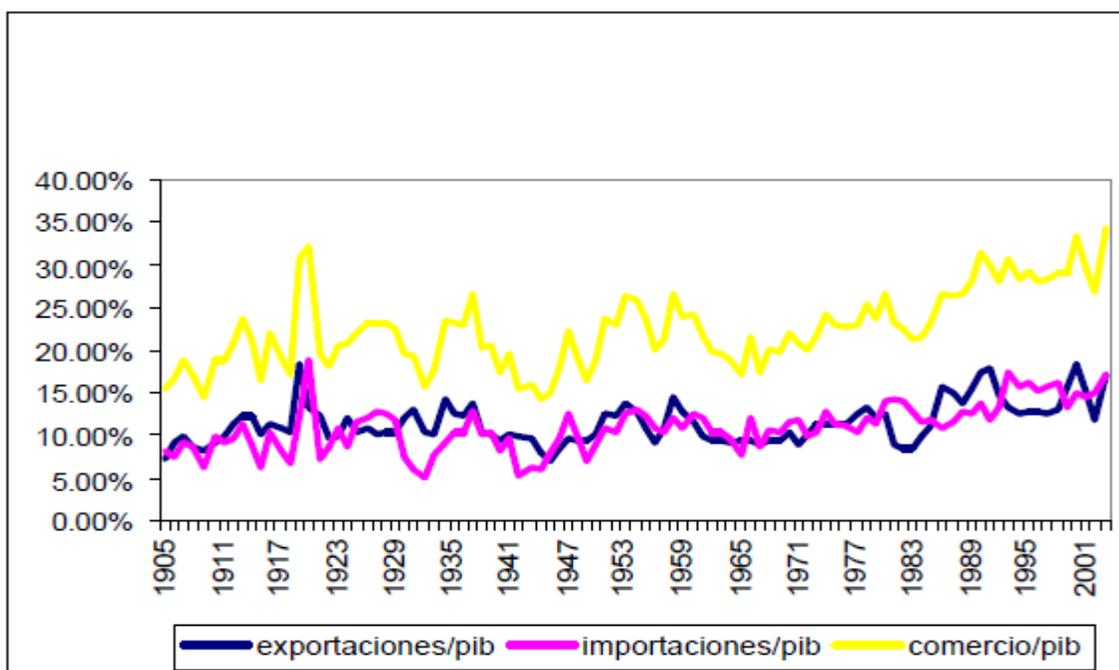
La tabla 1 muestra la evolución y cambio del sector exportador colombiano. En un principio la economía estaba basada en el sector agrario específicamente en el café, pero después de 80 años se cambió drásticamente a una economía minero energética. Se ve claramente que para la década del 50 las exportaciones de café eran del 76,5% en promedio y para el sector minero se exportaba cerca del 11%, para la década del 80 se exportaba un 37,42% de café y para el sector minero el 26,38%, para el 2005 al 2010 el panorama cambia radicalmente con el 9,29% para las exportaciones de café y 89,12% para el sector minero. Aparte del café, otros productos agrícolas tuvieron algún peso en la evolución de la estructura exportadora colombiana.

Mientras el banano, la carne, el azúcar y el tabaco fueron productos tradicionales de exportación desde comienzos del siglo, a partir de los años setenta el dinamismo de este grupo se explica fundamentalmente por el comportamiento de las ventas de flores cortadas.

Como en muchos países de América latina, los productos básicos constituyeron los principales rubros de exportación de Colombia durante el siglo XX. A comienzos del siglo, hasta los años veinte, tuvieron alguna importancia las ventas de sombreros de paja artesanales. Sin embargo, el comercio de manufacturas sólo se desarrolló realmente con posterioridad a los años sesenta, período a partir del cual las ventas externas de estos productos representaron un 40% de las exportaciones del país.

El crecimiento de las exportaciones manufactureras ha estado asociado fundamentalmente con el proceso de integración de Colombia con otros países de AL, y en particular, con Venezuela y Ecuador.

Gráfica 2. Colombia: indicadores de apertura, 1905-2003.



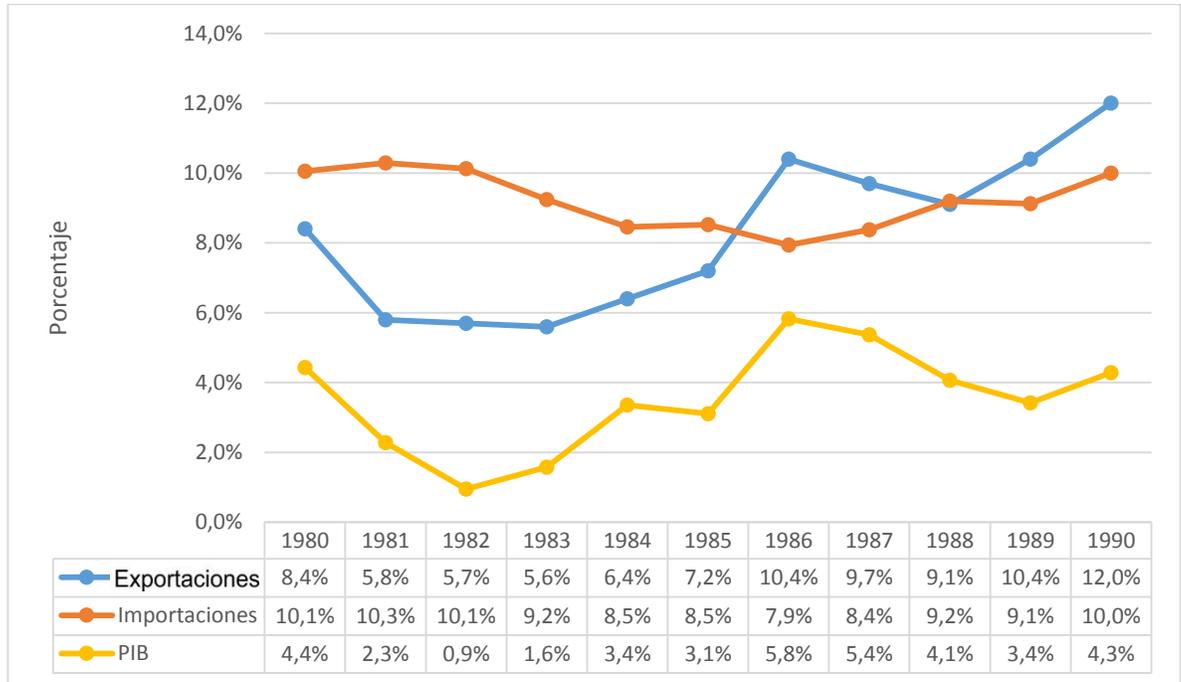
Fuente: Greco (2005) y Cálculos propios.

Los índices en la gráfica 2, muestran el comportamiento de las importaciones y exportaciones cuya variación es similar a lo largo de la serie. Adicional la gráfica muestra el crecimiento de la balanza de pagos, aquí se puede indicar que para el año 1923 se registró un comportamiento de casi el 10% de las exportaciones e importaciones.

El resultado del período tuvo como principal característica una política fiscal conservadora, manteniendo a raya el gasto público y una política monetaria estricta, lo que condujo a un menor crecimiento económico y del sector industrial. La neutralización de los efectos generados por la bonanza auspició medidas como el freno en el ritmo de devaluación de la tasa de cambio, lo cual claramente iba en contravía al propósito inicial de fomento de las exportaciones.

## 1.2 Sector Exportador en los 80.

Gráfica 3. Exportaciones - Importaciones - PIB Colombia (1980-1990) – CIF.



Fuente: DANE. Cálculo de autores.

La década de los 80 se caracterizó por un fuerte aumento del gasto público, así como por una acumulación de reservas internacionales, producto primero de la bonanza cafetera y luego del significativo endeudamiento externo iniciado por la administración Turbay. El grafico 3 muestra la caída del PIB en los primeros 5 años de la década y cuyo registro más bajo fue el de 1982 con 0.9%, además se muestra la caída de las exportaciones desde principio de la década 8,4% a 5,6% provocado por el deterioro de la economía ante la caída de los precios del café en 1980 pero especialmente debido a la crisis financiera internacional<sup>19</sup> iniciada en

<sup>19</sup> Aparicio, M., Quintero, J., Hernandez, C., Serna, O & Heredia, A (2012). Crisis financieras sistémicas en Colombia y contraste con el escenario actual. Fogafin.

1982. Esta situación llevó a que el período 1978-1984 mostrara el peor desempeño en la historia reciente de Colombia.

En la gráfica 3 se observa una disminución en las importaciones y un aumento de las exportaciones entre 1985 y 1988, las importaciones pasaron de un 8.5% a 7.9%(cifra más baja en esta década) debido a una protección arancelaria y una restricción a las importaciones, en respuesta a la crisis latinoamericana de esa época. La reacción de algunos sectores a las medidas tomadas permitió la rápida eliminación del desequilibrio externo, aumentando de paso la disponibilidad de divisas para importar, especialmente durante 1986 cuando el país experimentó una corta bonanza cafetera<sup>20</sup>, aumentando considerablemente las exportaciones.

*Cuadro 2. Importancia de las exportaciones e importaciones bajo Plan Vallejo.*

**1982-1995**

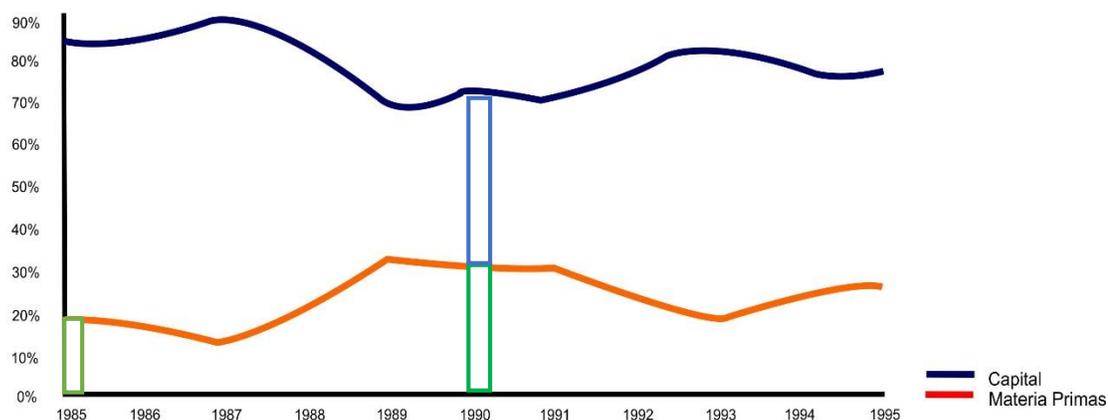
<i>(Mill. US\$)</i>	<b>Export PV</b>	<b>Import PV</b>	<b>Participacion XPV/XTOT</b>	<b>Participacion MPV/MTOT</b>	<b>XPV/MPV</b>
1982	633	148	21.1%	2.7%	4.3
1985	767	171	23.2%	4.1%	4.5
1988	1460	394	33.4%	7.9%	3.7
1991	2659	635	38.8%	12.5%	4.2
1993	2959	670	41.6%	6.8%	4.4
1995	3758	1092	38.5%	7.9%	3.4

Fuente: Tomado de Garay, Luis (1998). Pág. 362

Bajo estas circunstancias entre el período 1982 -1990 mostrado en el cuadro 2, la participación de las exportaciones por Plan Vallejo en el total exportado osciló entre el 21.1% y el 38.8%, porcentajes nada despreciables que reflejan la importancia del mecanismo como promotor de las exportaciones en el país. El aumento en la participación de las exportaciones gracias al Plan Vallejo en los años 80 refleja que el mecanismo promueve en el contexto de la internacionalización un aumento del sector externo.

<sup>20</sup> Jaramillo, A (1990). El Nuevo Sector Externo de la Economía Colombiana. Revista Universitaria EAFIT.

Gráfica 4. Importaciones bajo Plan Vallejo – (1985-1995).



Fuente: Tomado de Garay, Luis (1998). Pag. 364

Nota: El dato de importaciones puede estar sobrestimado, debido a que la única información disponible se obtuvo de los registros de importación que son intenciones más no necesariamente exportaciones efectivas.

Mientras tanto en el período 1985 -1990 se observó una creciente participación de los bienes de capital con respecto de las materias primas e insumos -bienes de consumo e intermedios- en el total de importaciones realizadas bajo el Plan Vallejo. Los bienes de capital pasaron de representar un 17% en 1985 a un 30% en 1990 (ver grafica 4), aunque las materias primas e insumos siguieron conservando la mayor participación, en 70.2% en 1990.

### 1.3 Sector Exportador en los 90.

A comienzos de la década de los 90 la economía colombiana presentó transformaciones a partir de la implementación del modelo de apertura, con ese propósito se eliminaron varios de los soportes de la antigua política de protección al mercado interno, se extendió la condición de libre importación a más del 90% de los bienes y servicios comerciados en el país, lo que ocasionó que la balanza comercial disminuyera considerablemente de 3.7% en 1992 a -3.5% en 1998

(gráfica 5), causado por el aumento de las importaciones y la caída de las exportaciones.

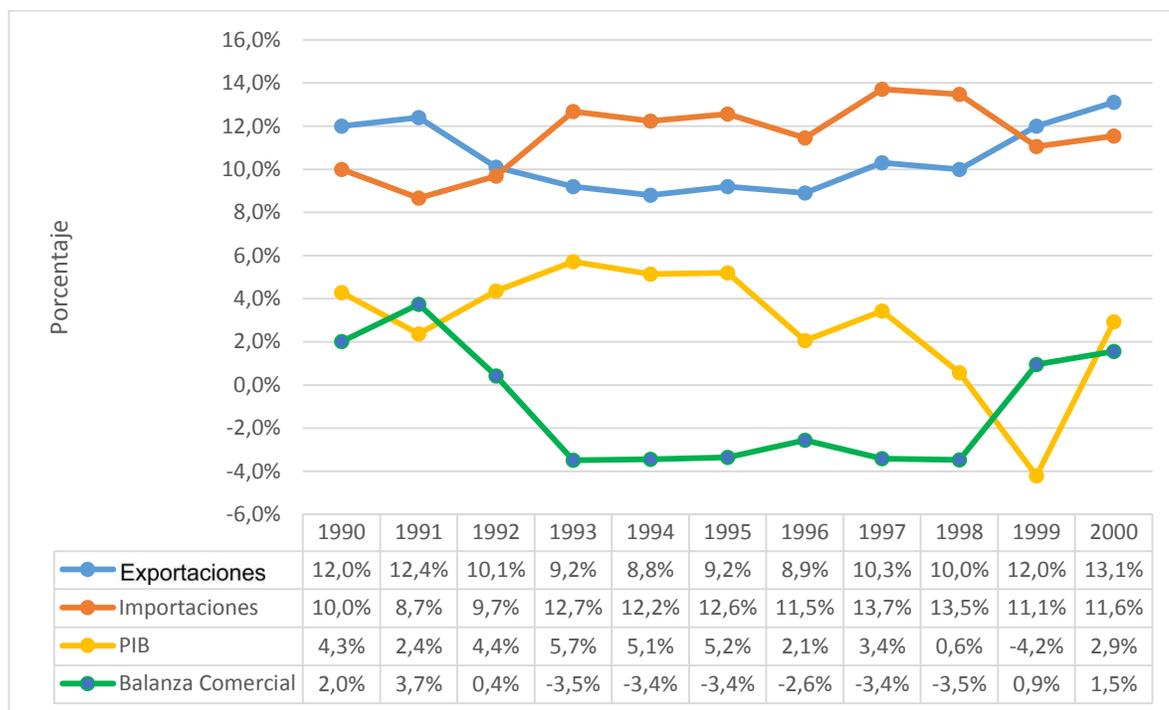
Este proceso se desarrolló en dos fases: la primera se enmarcó conceptualmente -aunque no con rigor en la práctica- en una estrategia de política de desarrollo enfocada en la utilización eficiente de los factores productivos, buscando la creación y el fortalecimiento de ventajas competitivas dinámicas que promovieran el crecimiento económico<sup>21</sup>.

A partir de 1994, con el inicio de la segunda fase, se consideró que en el proceso de internacionalización de la economía no debían abandonarse los instrumentos tradicionales contemplados en la política industrial, sino que por el contrario, el éxito de la estrategia radicaba en la conveniencia de brindar una mayor atención en áreas como la promoción de proyectos industriales, haciendo uso extensivo de instrumentos específicos (adaptación tecnológica, calificación de recursos humanos, provisión de financiamiento industrial, apoyo a programas de iniciativa empresarial).

---

<sup>21</sup> Bonilla, R (2011). Apertura y reprimarización de la economía Colombiana – Un paraíso a corto plazo.

Gráfica 5. PIB - Exportaciones - Importaciones - Balanza Comercial (1990-2000) Colombia – CIF.



Fuente: DANE. Cálculos propios.

El crecimiento de la economía nacional mostró un abrupto decrecimiento, para 1994 fue de 5,81% y para el año 1998 el PIB fue de 0,60% mostrado en la gráfica 5, registrando el Producto Interno Bruto de más bajo crecimiento desde la década de los setenta.

Uno de los objetivos para adoptar el sistema importación-exportación del Plan Vallejo fue el de ampliar la base exportadora del país, promoviendo las exportaciones no tradicionales. Por tal motivo, es importante vislumbrar en qué medida estas exportaciones se han apoyado en dicho mecanismo de fomento. En el período 1991 a 1995, en promedio, el 58% de las exportaciones no tradicionales del país se realizaron utilizando los beneficios del Plan Vallejo.

En el período de apertura 1991-1996, los sectores de producción agropecuaria y explotación de minas de carbón se destacan por haber sido los principales usuarios del sistema Plan Vallejo. En efecto, las exportaciones del sector de producción agropecuaria alcanzaron una participación, en cada uno de los años, superior al 22% del valor total exportado bajo el Plan Vallejo, mientras que la del sector de explotación de minas de carbón llegaba al 14%.

Otros doce sectores industriales exportaron, en promedio, entre el 50% y el 70% del total de sus exportaciones no tradicionales bajo el sistema Plan Vallejo (cuadro 3): la industria del tabaco, la fabricación de textiles, la fabricación de prendas de vestir (excepto calzado), la fabricación de productos de caucho, la construcción de maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos, entre otros.

*Cuadro 3. Participación de exportaciones no tradicionales bajo Plan Vallejo 1991-1995.*

CIU	Descripción	1991	1992	1993	1994	1995	Prom. 91-95
1110	Producción agropecuaria	76.97%	80.28%	84.54%	100.15%	84.49%	85.28%
1130	Caza	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1210	Silvicultura	15.57%	1.40%	0.15%	0.67%	17.69%	7.10%
1301	Pesca	42.89%	10.94%	0.18%	0.00%	1.92%	11.18%
2302	Extracción de minerales metálicos	75.51%	86.74%	75.06%	98.40%	98.57%	86.85%
2901	Extracción de otros minerales	0.97%	4.09%	0.46	0.63%	0.35%	1.30%
3111	Fabricación de productos de alimentación	43.00%	60.62%	64.69%	55.36%	60.40%	56.69%
3121	Fabricación de productos de alimentación	6.95%	9.67%	6.75%	4.37%	7.06%	6.96%
3132	Industria de bebidas	8.65%	71.85%	33.43%	23.39%	31.30%	33.72%
3140	Industria de tabaco	79.01	90.55%	81.12%	18.31%	40.43%	61.88%
3211	Fabricación de textiles	59.28%	67.12%	65.05%	72.29%	73.31%	67.41%
3220	Fábrica de prendas de vestir excepto calzado	39.43%	76.33%	70.71%	77.41%	77.29%	68.23%
3231	Industrias del cuero y productos del cuero	46.58%	51.40%	37.75%	40.83%	39.64%	43.24%
3240	Fabricación de calzado excepto caucho vulcanizado	39.18%	50.96%	41.19%	46.23%	56.66%	46.85%
3311	Industria de madera y productos de madera	3.31%	2.99%	6.68%	3.48%	3.36%	3.96%
3320	Fabricación de Muebles y accesorios excepto metálicos	3.99%	32.44%	28.10%	57.04%	50.25%	40.76%
3411	Fabricación de Papel	70.69%	79.05%	72.25%	75.87%	71.47%	73.87%

<b>3420</b>	Imprentas, Editoriales e Industrial conexas.	30.80%	41.70%	35.70%	35.92%	37.5%	34.63%
<b>3511</b>	Fabricación de Sustancias Químicas industriales.	84.76%	76.78%	77.99%	77.33%	73.52%	78.06%
<b>3521</b>	Fabricación de otros químicos.	77.51%	53.20%	52.23%	53.39%	48.31%	54.72%
<b>3530</b>	Refinería de Petróleo.	0	0	0	0	0	0

Fuente: Tomado de Garay, Luis (1998). Pag. 395

En el período de apertura (1991-1995) la importación de bienes de capital empezó a reducir su participación en el total de importaciones por Plan Vallejo, descendiendo del 30% en 1990 al 24% en 1995, observado en la gráfica 4 importaciones bajo Plan Vallejo por tipo de bien.

El cuadro 4 muestra las importaciones realizadas en el período 1990-1995, bajo la modalidad del Plan Vallejo, que favorecieron prioritariamente el abastecimiento de sustancias químicas industriales, maquinaria no eléctrica, textiles y papel y productos de papel. Estas importaciones tuvieron participaciones en el total importado bajo el Plan Vallejo en un rango que osciló entre el 9.2% y el 23.7% para el período analizado. Otros insumos que se han venido importando pero en menor medida que los anteriores, son las prendas de vestir, excepto calzado, cueros, productos químicos y material de transporte.

*Cuadro 4. Principales productos importados por Plan Vallejo 1995.*

	Nandina	Descripción	1991	1992	1993	1994	1995	Part. 1995
<b>1</b>	730511000	Tubos del tipo de los utilizados en oleoductos o gasoductos so estireno	0	0	0	0	5,34%	4.90%
<b>2</b>	2902500000	estileno	1,4%	1,13%	0,85%	1,201%	4,11%	3.77%
<b>3</b>	8704100090	Demás volquetas automot proyectadas para uso fuera de carreteras	0	0,23%	0,44%	0,29%	3,17%	2.91%
<b>4</b>	2903210000	Cloruro de vinilo ( cloro etileno )	1,3%	0,49%	2,89%	4,40%	2,80%	2.57%
<b>5</b>	4804490000	Los demás papeles y cartones kraft , de gramaje superior a 150g	0	0	0	0,64%	2,61%	2.40%
<b>6</b>	4805100000	Papel semiquim p ondular sin estucar ni recubrir en bob hojas	1,2%	0,99%	0,71%	1,02%	2,27%	2.09%

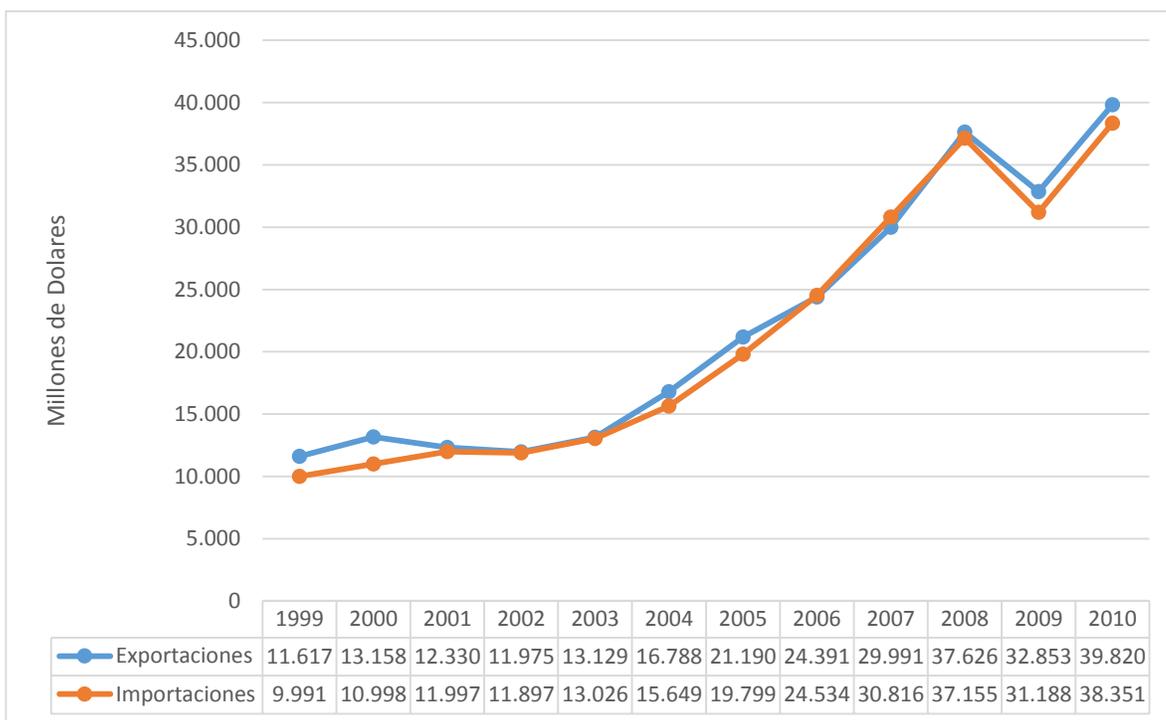
7	5201000020	Algodón sin cardar ni peinar de fibra corta	0	2,03%	0,66%	0,89%	2,11%	1.94%
8	5209420000	Tej d mezdilla(denim) cn hil dis color alg>=85% gra>200gm2	1,5%	0,39%	1,07%	1,03%	2,07%	1.90%
9	0303430000	Listados o bonitos de vientre rayado congelados ,con exclusión	0	0	0	0	1,65%	1.52%
10	9999999000	No clasificados	1,9%	0,38%	0,77%	0,93%	1,56%	1.44%
11	5205120000	Hil sen fb sn pein alg>85% p t<714,29>=232,56dtx sn ac v x<	0,6%	9,0%	5,6%	5,4%	1,45%	1.35%
12	2901220000	Propeno (propileno)	0,7%	0	0,6%	1,15%	1,43%	1.32%
13	8701200000	Tractores de carretera para semirremolques	1,2%	0,05%	1,02%	3,9%	1,24%	1.10%
14	8429590000	Demás palas mecánicas excavadoras cargadoras y palas cargadoras	1,3%	0,15%	0,21%	0,61%	1,08%	1.00%
15	8402110000	Calderas de vapor acuatubulares producción >a45 tan x hora	0,4%	0,5%	0,1%	0,1%	1,0%	0.97%

Fuente: Tomado de Garay, Luis (1998). Pag. 400

#### 1.4 Sector Exportador en la década del 2000.

En la primera década del siglo XXI se delinearon en Colombia las características del nuevo modelo de desarrollo nacional, que se ajustan cada vez más al de un país minero-exportador y suponen un regreso al predominio del sector primario en detrimento de la industria. El rezago de Colombia en el proceso de internacionalización de su economía ha significado el sacrificio de oportunidades para alcanzar mayores niveles de crecimiento, bienestar y empleo.

Gráfica 6. Exportaciones - Importaciones Colombianas (2000-2010). Millones de Dólares.



Fuente: DANE. Cálculos propios.

Un análisis de las cifras de la gráfica 6 detalla el desempeño de las exportaciones de Colombia durante el período 2000-2010, permite apreciar cómo las ventas externas del país registraron un crecimiento positivo de 11,7% promedio anual (al pasar de US \$13.158 millones a US \$39.820 millones) en la década<sup>22</sup>. El análisis de las exportaciones para esta década fueron tomadas de un estudio al desempeño de las exportaciones tradicionales, en las que el país ha sustentado gran parte de su estrategia de comercialización en los mercados internacionales, y las denominadas exportaciones no tradicionales, es decir aquellas diferentes a café, carbón, ferroníquel y petróleo y sus derivados, las

<sup>22</sup> Pineda, S., Arévalo, A., Cendales, C & Cortes, J (2011). Análisis de las Exportaciones No tradicionales de los Departamentos de Colombia 2000-2010. Universidad del Rosario.

cuales representaron, en promedio, el 50% de las exportaciones nacionales en el período 2000-2010.

*Cuadro 5. Exportaciones Colombianas 2000-2010.*

<b>Años</b>	<b>Valores en millones de dólares</b>					
	<b>Totales</b>		<b>Tradicionales</b>		<b>No Tradicionales</b>	
	<b>FOB</b>	<b>VAR(%)</b>	<b>FOB</b>	<b>VAR(%)</b>	<b>FOB</b>	<b>VAR(%)</b>
2000	13.158	13,3	6.947	13,7	6.211	12,8
2001	12.330	-6,3	5.309	-21,1	6.849	10,3
2002	11.975	-2,9	5.309	-3,1	6.666	-2,7
2003	13.129	9,6	6.031	13,6	7.098	6,5
2004	16.788	27,9	7.679	27,3	9.109	28,3
2005	21.190	26,2	10.366	35,0	10.825	18,3
2006	24.391	15,1	11.810	13,9	12.581	16,2
2007	29.991	23,0	14.207	20,3	15.784	25,5
2008	37.853	25,5	20.003	40,8	17.623	11,6
2009	32.853	-12,7	17.953	-10,3	14.900	-15,4
2010	39.820	21,2	25.351	41,2	14.468	-2,9

Fuente: Tomado de Boletín de Prensa, DANE (2011). Pág. 3

Los principales incrementos de las exportaciones colombianas en la década 2000-2010 se registraron en los años 2004, 2005, 2007 y 2008 (Cuadro 5). El mayor valor de las exportaciones totales se registró en 2010, al alcanzar un monto de US\$39.819,5 millones, seguido de las registradas en el año 2008 con un valor de US\$37.625,9 millones FOB. La variación más alta de los últimos 10 años se registró en el año 2004 con un incremento de 27,9%. La mayor reducción de las exportaciones se presentó en 2009, como resultado de la contracción de 15,4% en las exportaciones no tradicionales y de 10,3% en las tradicionales; la anterior reducción de las ventas externas se había registrado en 2002<sup>23</sup>.

<sup>23</sup> DANE, Boletín de Prensa (Febrero 2011).

Cuadro 6. Valor FOB Exportaciones Plan Vallejo Enero-Diciembre 2006-2007.

Millones de Dolares					
Tipo de Exportación	Valor FOB 2006	Part. % 2006	Valor FOB 2007	Part.% 2007	Var.% 2007/2006
<b>Plan Vallejo</b>	11,953.0	49.0	14,367.2	47.9	20.2
<b>Resto Exportaciones</b>	12,437.9	51.0	15,624.1	52.1	25.6
<b>Total Exportaciones</b>	<b>24,391.0</b>	<b>100.0</b>	<b>29,991.3</b>	<b>100.0</b>	<b>23.0</b>

Fuente: DANE. Cálculos: DIAN

El cuadro 6 muestra un aumento importante en el año 2006 donde el porcentaje de participación de las exportaciones bajo plan vallejo llegó al 49%, periodo que fue del más alto desde la puesta en marcha del plan vallejo. En el año siguiente se observa una disminución leve la cual se generó producto de la firma de tratados y acuerdos de libre comercio que empezó a firmar el país a mitad de esta década, esto llevo a que se registrara una participación del plan vallejo en las exportaciones muy bajas para el final de esta década.

Cuadro 7. Valor FOB Exportaciones Plan Vallejo Enero-Diciembre 2008-2009.

Millones de Dolares					
Tipo de Exportación	Valor FOB 2008	Part. % 2008	Valor FOB 2009	Part.% 2009	Var.% 2009/2008
<b>Plan Vallejo</b>	14,404,7	38,3	12,770,2	38,9	-11,3
<b>Resto Exportaciones</b>	23.221,1	61,7	20.082.8	61,1	-13,5
<b>Total Exportaciones</b>	<b>37.625,9</b>	<b>100,0</b>	<b>32.853,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-12,7</b>

Fuente: DANE. Cálculos: DIAN

Se observa la disminución con respecto a años anteriores de la participación del nivel de las exportaciones bajo plan vallejo reduciendo en más del 10% y mostrando así una disminución notaria del uso del plan vallejo ya sea por la crisis que se vivió en ese año o también es producto de los acuerdos comerciales que

se dieron (Cuadro 7). Para lo anterior observamos las relaciones de Colombia dependiendo el nivel de exportaciones bajo plan vallejo que tiene con cada socio comercial.

*Cuadro 8. Valor FOB de las exportaciones por Plan Vallejo Enero-Diciembre 2006-2007.*

Millones de dólares

Nombre Zona	Valor FOB 2006	Part. % 2006	Valor FOB 2007	Part. % 2007	Var. % 2007/2006
<b>USA</b>	3607,9	30,2	3662,4	25,5	1,5
<b>CAN</b>	2559,5	21,4	3538,9	24,6	38,3
<b>Unión Europea</b>	2489,8	20,8	3281,0	22,8	31,8
<b>ALADI</b>	694,7	5,8	863,4	6,0	24,3
<b>Resto de Asia</b>	321,5	2,7	585,6	4,1	82,1
<b>Mercado común Centro Americano</b>	341,1	2,9	367,2	2,6	7,7
<b>Resto América Latina</b>	363,5	3,0	358,4	2,5	-1,4
<b>Zonas Francas</b>	261,2	2,2	315,4	2,2	20,8
<b>Medio Oriente</b>	324,6	2,7	307,3	2,1	-5,3
<b>Japón</b>	215,2	1,8	292,8	2,0	36,0
<b>Canadá</b>	191,1	1,6	198,9	1,4	3,8
<b>Resto de África</b>	64,1	0,5	117,7	0,8	83,5
<b>Acuerdo de Bangkok</b>	222,6	1,9	115,7	0,8	-48,0
<b>Resto de Europa</b>	81,5	0,7	115,4	0,8	41,6
<b>Comunidad del Caribe</b>	100,6	0,8	99,8	0,7	-0,8
<b>Resto de América</b>	40,7	0,3	66,5	0,5	78,5
<b>Asociación Europea de Libre Comercio</b>	41,3	0,3	39,5	0,3	-4,2
<b>Asociación de Naciones del Asia Sud</b>	10,8	0,1	18,2	0,1	67,9
<b>Oceanía</b>	12,4	0,1	12,9	0,1	4,0
<b>Comunidad Económica Estados África</b>	6,1	0,1	5,8	0,0	-5,7
<b>Unión Aduanera y economía de África</b>	1,7	0,0	2,5	0,0	42,8
<b>Desconocido/ No Declarantes</b>	0,5	0,0	0,1	0,0	0,0
<b>Comunidad Económicas de los países G</b>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>TOTALES</b>	<b>11.953,0</b>	<b>100,0</b>	<b>14.367,2</b>	<b>100,0</b>	<b>20,2</b>

Fuente: DANE. Cálculos: DIAN

En el cuadro anterior se observa que el socio principal de Colombia hasta 2007 era Estados Unidos, mandando el 30,2% de lo exportado bajo plan vallejo a este destino en el 2006 y en el 2007 el 25,5%. El segundo socio de la lista es la comunidad andina con 21,4% y 24,6% respectivamente. Ahora en el cuadro siguiente observamos un cambio.

Cuadro 9. Destino exportaciones por Plan Vallejo Enero-Diciembre 2008-2009. Valor FOB.

Millones de dólares

Nombre Zona	Valor FOB 2008	Part. % 2008	Valor FOB 2009	Part. % 2009	Var. % 2009/2008
Unión Europea	3017,4	20,9	3371,8	26,4	11,7
USA y Puerto rico	3331,4	23,1	2945,1	23,1	-11,6
CAN	3610,4	25,1	2636,8	20,6	-27,0
ALADI	1273,1	8,8	1160,3	9,1	-8,9
Medio Oriente	359,1	2,5	493,5	3,9	37,4
Resto de Asia	363,4	2,5	423,9	3,3	16,7
Mercado Común Centro Americano	397,9	2,8	375,6	2,9	-5,6
Resto de AL	339,1	2,4	350,0	2,7	3,2
Canadá	201,1	1,4	227,7	1,8	13,2
Resto de Europa	146,5	1,0	142,4	1,1	-2,8
Japón	192,1	1,3	128,8	1,0	-33,0
Zonas Francas	244,5	1,7	98,5	0,8	-59,7
Resto de África	41,0	0,3	98,2	0,8	139,3
Comunidades del Caribe	84,4	0,6	87,8	0,7	4,9
Acuerdo de Bangkok	55,5	0,4	72,0	0,6	29,8
Resto de América	657,4	4,6	50,9	0,4	-92,3
Asociación de Naciones de Asia Sud	37,3	0,3	46,7	0,4	25,3
Asociación Europea de Libre comercio	25,1	0,2	27,6	0,2	10,0
Oceanía	14,3	0,1	22,1	0,2	55,1
Comunidad económica Estados de África	6,8	0,0	6,7	0,1	-0,7
Desconocido/ No declarado	5,7	0,0	2,5	0,0	-55,8
Unión Aduanera y económica de África	1,4	0,0	2,4	0,0	0,0
Comunidades Económicas Países de los G	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>TOTALES</b>	<b>14.404,7</b>	<b>100,0</b>	<b>12.770,2</b>	<b>100,0</b>	<b>-11,3</b>

Fuente: DANE. Cálculos: DIAN

En el año 2009 hay un cambio del panorama que tenía Colombia y vemos que la Unión Europea pasa a ser el socio número uno por concepto de exportaciones bajo plan vallejo en el 26,4% mientras que le sigue Estados Unidos con el 23,1%. Lo anterior indica que el aumento de la cooperación y aumento de acuerdos entre dos países disminuye la participación del plan vallejo para uso de las export

Cuadro 10. Destino Importaciones por Plan Vallejo Enero-Diciembre 2008-2009. Valor FOB.

Nombre Zona	Valor FOB 2007	Part. %	Valor FOB 2008	Part. %	Var % 2008/2007
Estados Unidos y Puerto Rico	1.442	53,9	1.47	48,2	2,4
Union Europea	297,8	11,1	330,0	10,8	10,8
Resto de Asia	154,0	5,8	185,3	6,0	20,4
Comunidad Andina	55,6	2,1	178,6	5,8	221,4
ALADI	168,2	6,3	152,0	5,0	-9,6
Acuerdo de Bangkok	78,9	3,0	138,8	4,5	75,9
Comunidad del Caribe	2,0	0,1	120,5	3,9	0
Japon	112,2	4,2	90,5	3,0	-19,3
Resto de Europa	52,8	2,0	81,2	2,7	53,8
Union Aduanera y Económica del	0,0	0,0	68,0	2,2	n.a.
Resto de América Latina	42,6	1,6	42,1	1,4	-1,1
Resto de América	53,9	2,0	41,9	1,4	-22,3
Canada	37,3	1,4	39,3	1,3	5,4
Zonas Francas	33,4	1,2	31,7	1,0	-5,0
Asociación de Naciones del Asia	33,3	1,2	29,7	1,0	-10,7
Asociación Europea de Libre	35,9	1,3	21,3	0,7	-40,7
Medio Oriente	12,1	0,5	13,6	0,4	12,9
Mercado Común Centroamericano	10,9	0,4	12,1	0,4	10,8
Resto de Africa	4,7	0,2	9,5	0,3	100,4
Comunidad Económica Estados de	44,6	1,7	2,5	0,1	-94,5
Oceania	1,3	0,0	0,4	0,0	-67,4
Desconocidas/No declaradas	0,0	0,0	0,0	0,0	n.a.
<b>Total</b>	<b>2.673</b>	<b>100,0</b>	<b>3.06</b>	<b>100,0</b>	<b>14,7</b>

Fuente: DANE. Cálculos: DIAN

En el año 2009 de acuerdo al 10 se muestra los destinos de importación de Colombia por plan vallejo y vemos que la Estados Unidos y Puerto rico, la Unión Europea, Resto de Asia, Can y Japón son los socios mayoritarios por concepto de importación bajo este plan con un 77.6% de participación. Lo anterior indica que el destino de estas importaciones se sustenta de los países más representativos y mejor consolidados del mundo.

## **CAPÍTULO 2 – FUNCIONALIDAD DEL PLAN VALLEJO Y LOS TLCs.**

### **2.1 ¿Cómo funciona el Plan Vallejo?**

El Plan Vallejo como régimen especial permite importar temporalmente al territorio aduanero Colombiano, con exención total o parcial de derechos de aduana e impuestos, Materias Primas e Insumos, que se empleen en la producción de bienes de exportación o que se destinen a la prestación de servicios directamente vinculados a la producción o exportación de estos bienes<sup>24</sup>.

Su normatividad vigente promulga los siguientes decretos:

- Decreto - ley 444/67 Artículos 172 a 179
- Decreto 631/85
- Decreto 1208/85
- Decreto 697/90
- Decreto 2553/99
- Decreto 2685/99
- Decreto 2681/99
- Decreto 1232/01

Promulga la siguiente ley;

- Ley 37/1990

Promulga las siguientes resoluciones:

- Resolución Incomex 1860/99
- Resolución 13/1990 cdce
- Resolución Mincomex 1964/2001

---

<sup>24</sup> Ministerio de Comercio Exterior – Colombia.

- Resolución Mincomex 0143/2002

¿Quiénes pueden acceder al programa del Plan Vallejo?

- Cualquier persona natural o jurídica que tenga el carácter de:
  - Empresario productor.
  - Empresario exportador.
  - Empresario comercializador.
  - Entidades sin ánimo de lucro.
  - Cualquier otra forma de asociación empresarial reconocida en la ley.

¿Cuáles son las condiciones para acceder al plan vallejo?

- No haber sido objeto de terminación unilateral de un programa durante los últimos cinco años.
- Presentar porcentajes de incumplimiento por obligaciones adquiridas en desarrollo de un programa plan vallejo anterior.
- Tener vigente la inscripción en el registro nacional de exportadores.

¿Que son las materias primas?

- Elementos utilizados en el proceso de producción de cuya mezcla, combinación, procesamiento o manufactura se obtiene el bien final.
- Partes y piezas objeto de ensamble.
- Materiales auxiliares empleados en el ciclo productivo que si bien son susceptibles de ser transformados, no llegan a formar parte del producto final.

¿Cómo funciona el programa de operaciones con materias primas e insumos?

El programa de operaciones con materias primas e insumos funciona de acuerdo a los artículos 173 inciso (b) y artículo 179 del decreto ley 444 de 1967, promulgando lo siguiente:

Artículo 173 b) – D.L. 444 de 1967

Importación de materias primas e insumos destinados en su totalidad a la producción de bienes cuya exportación podrá ser parcial, siempre y cuando la importación del bien final, si llegare a realizarse, esté exento del pago de gravámenes arancelarios.

Artículo 179 - D.L. 444 de 1967

Quien exporte con el lleno de los requisitos legales, productos nacionales en cuya manufactura se hubieren utilizado materias primas e insumos importados por canales ordinarios o por reposición, tendrá derecho a importar libre de gravámenes, impuestos y demás contribuciones, una cantidad igual de aquellas materias primas e insumos.

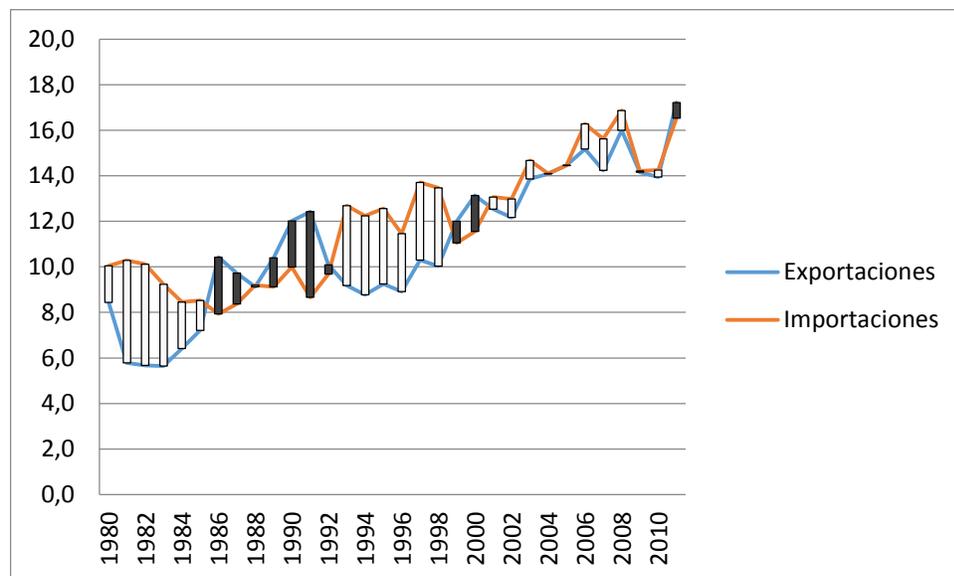
Duración del programa de materias primas (meses):

- Plazo para importar = 1 enero a 31 de diciembre.
- Efectuar y demostrar exportaciones = 18 meses a partir de la constitución de garantía.
- Verificación = 4 meses.
- Correcciones o aclaraciones por parte del usuario = 1 mes.
- Comunicación grupo de control y seg = 1 mes.
- Actuación definitiva = 4 meses.

## 2.2 Resultados y estadísticas del Plan Vallejo.

Al empezar a hablar de los resultados del plan vallejo lo primordial es tocar los resultados básicos del sector externo colombiano tomando como referencia la balanza comercial. En el grafico 7 se muestra en que años exactamente se está teniendo periodos de superávit o déficit que es de importancia para empezar un análisis completo de los resultados del plan vallejo.

Gráfica 7. Sector Externo % del PIB.



Fuente: DANE. Cálculos Propios

La grafica 7, muestra el comportamiento de las exportaciones - importaciones colombianas y la tendencia que se dio a lo largo del periodo estudiado. Se observan cuadros blancos (déficit) porque de 1980 al 2010 Colombia presenta déficit en su balanza comercial, los cuadros negros (superávit). Lo anterior respalda una tendencia a importar gran parte de los productos e insumos que el país utiliza, razón que permite hacer dos conjeturas, la primera, el plan vallejo es un plan oportuno para este país porque el cumplimiento de su objetivo invierte el panorama que se viene dando, la otra es que el plan vallejo no está dando

resultados tan satisfactoria al punto de invertir la balanza de pagos de forma positiva.

Conocida la situación del sector externo colombiano se puede pasar a una parte más específica de ese sector. El plan vallejo puede ser evaluado teniendo en cuenta las dos variables más importantes del sector externo: las exportaciones y las importaciones, las cuales permiten ver la participación de este sistema en la contribución de cada una de estas. Se observa que el promedio de los últimos 30 años del plan vallejo, el 39,8% de la participación de las exportaciones del total se han hecho bajo esta modalidad, mostrando un comportamiento considerable tanto así que la tercera parte de lo exportado se hace bajo esta modalidad, indicando de manera superficial que ha dado un buen resultado.

Por otra parte el plan vallejo también implica que se importen mercancías y materias primas, por eso se tiene que el promedio de participación de las importaciones del total es 10,34%<sup>25</sup> indicando una participación muy por debajo a la de otros planes o en condiciones normales.

Lo anterior indica que hay una descompensación 98,66%, que indican que las importaciones bajo el Plan Vallejo son muy inferiores pero al momento de salir la mercancía se está exportando cuatro veces más del valor antes mencionado. Esto evidencia que el plan vallejo está logrando su objetivo principal, que es aumentar las exportaciones con un mínimo de importaciones de insumos o materias primas. Para dar más claridad es necesario saber cuánto se exporta e importa bajo plan vallejo, por eso el cuadro 10 resume esa información.

---

<sup>25</sup> Promedio realizado en base a los datos encontrados en la DIAN (1980-2010). Estadísticas, Cifras y Gestión, Boletines y Anexos de Comercio Exterior.

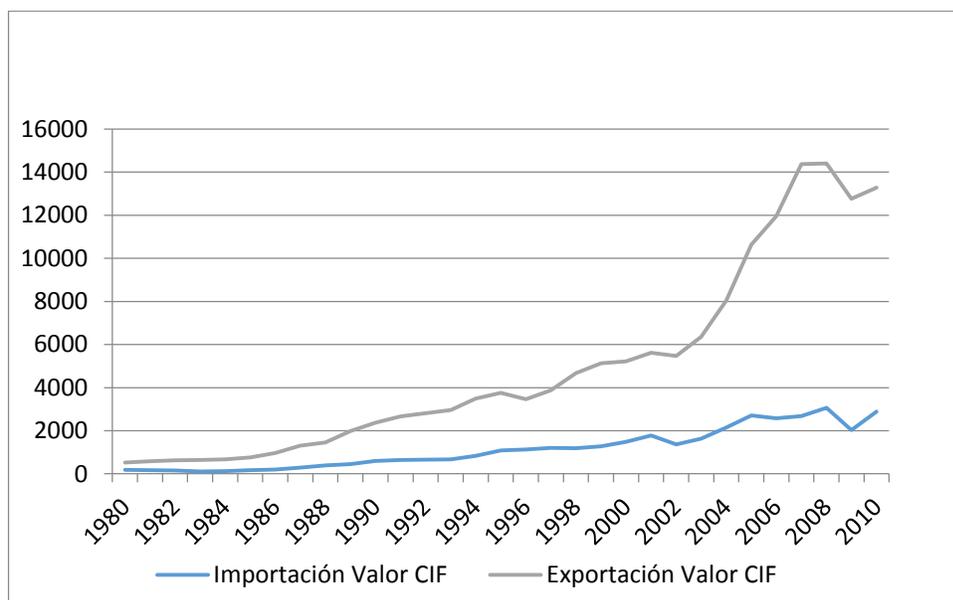
Cuadro 11. Importaciones y Exportaciones bajo el plan vallejo últimos 30 años. Millones de Dólares.

Años	Importación Valor CIF	Part %	Exportación Valor CIF	Part %
2010	2886	7,1	13283	33,4
2009	2037	6,2	12770	38,9
2008	3065,3	7,7	14404,7	38,3
2007	2673,4	8,1	14367,2	47,9
2006	2578,8	14,1	11953	49
2005	2707,8	17,5	10636,5	50,2
2004	2147	12,8	8038,9	48,1
2003	1631,4	15,14	6350,2	48,5
2002	1371,1	14	5464,5	45,9
2001	1776,4	17,4	5615,8	45,7
2000	1488,1	13,8	5218,9	43,1
1999	1278,8	12,9	5124,3	44,3
1998	1190,6	10,1	4673,1	43,4
1997	1203,6	9,3	3876	40,6
1996	1132,3	7,1	3456,2	41,2
1995	1092	7,9	3758,5	38,5
1994	832,5	7,3	3496	42,3
1993	670,8	6,8	2959	41,6
1992	657,4	11,4	2813,4	40,6
1991	635,9	12,5	2659,6	38,8
1990	593,2	8,6	2376	37,3
1989	451,3	8,7	1985,3	36,4
1988	394,5	7,9	1460,7	33,4
1987	280,6	7,1	1304	31
1986	204	6,7	962	27,5
1985	171,6	4,1	767,2	23,2
1984	129,8	3,2	678,1	22,6
1983	106,8	2,15	645	23,4
1982	148,3	2,7	633	21,1
1981	164,6	3,5	589,6	19,2
1980	177	3,8	530	18,4

Fuente: Oficina de Estudios Económicos DIAN (1997-2011) y Gómez, Ignacio, Plan Vallejo y Draw Back, DCX-UDE-DNP, 1996. (1982-1996). Completadas en Exenciones Arancelarias, Beatriz Alvarez, Enrique Low y Fernand Libardo. (1980 - 1985)

Del cuadro 11 se puede apreciar, que la participación de las importaciones siempre tiene valores nominales mayores a medida que se acerca a 2010 y el mayor monto que se ha importado por medio de este sistema fue de US\$ 3065,3 millones en 2008, de la participación porcentual del cuadro 1 se observa que los datos son muy variables y no están directamente relacionado con el crecimiento de los valores nominales de las importaciones. Por ejemplo: el mayor valor se da en 2005 con un 17,5%. Otro hecho de relevancia es que el valor nominal de las exportaciones bajo plan Vallejo presentan un avance ascendente porque al pasar los años las cantidades exportadas con este mecanismo se ha aumentado 30 veces más en el año 2010 con respecto a los U\$530 millones que se exportaban en 1980.

*Gráfica 8. Exportaciones e Importaciones bajo Plan Vallejo.*



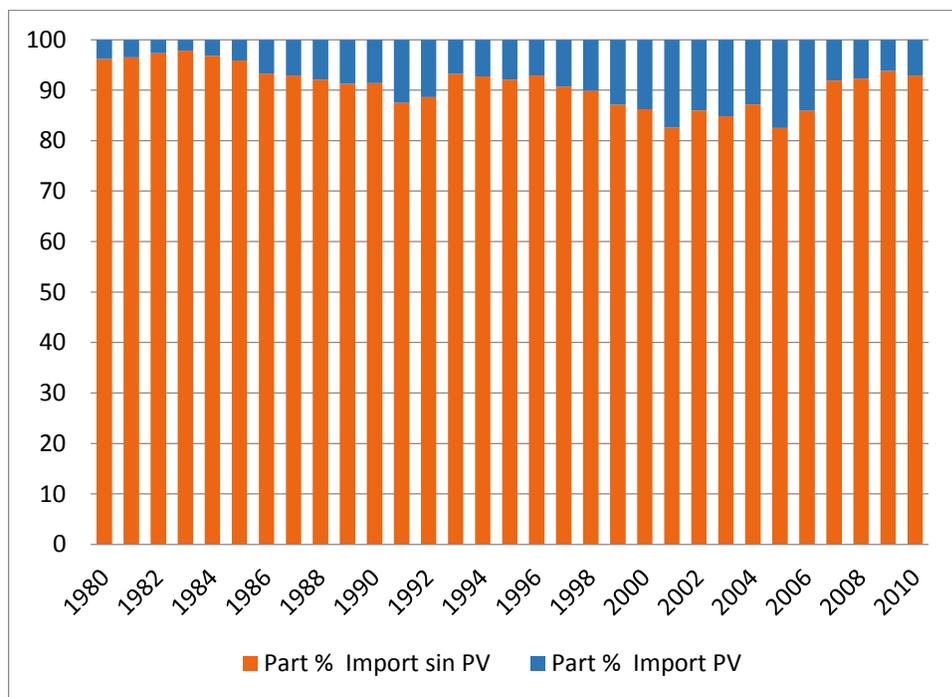
Fuente: DIAN. Cálculos propios.

Tomado el cuadro 10, se muestra el comportamiento en el tiempo del plan vallejo contrastando sus dos principales variables en términos nominales (Grafica 8). Se evidencia que las exportaciones tienen un mayor nivel nominal indicando que dicho mecanismo si genera un aumento sustancioso, pero lo importante está en la

relación directa que hay entre las exportaciones e importaciones bajo este sistema que siempre aumentan o disminuyen en los mismos periodos, mostrando que la aplicación del plan se da de forma correcta, porque, como se explicó en capítulos anteriores el compromiso de importar bajo beneficios arancelarios y tributarios para exportar un bien final más barato indica que se está cumpliendo puesto hay una proporcionalidad directa entre las dos cifras.

Basados en el cuadro 11, y habiendo analizado los resultados nominales de las importaciones y exportaciones gráficamente, se puede tomar de referencia la participación de las variables principales del sector externo de manera individual (Grafica 9 y 10).

Gráfica 9. Participación % de las importaciones con y sin Plan Vallejo.

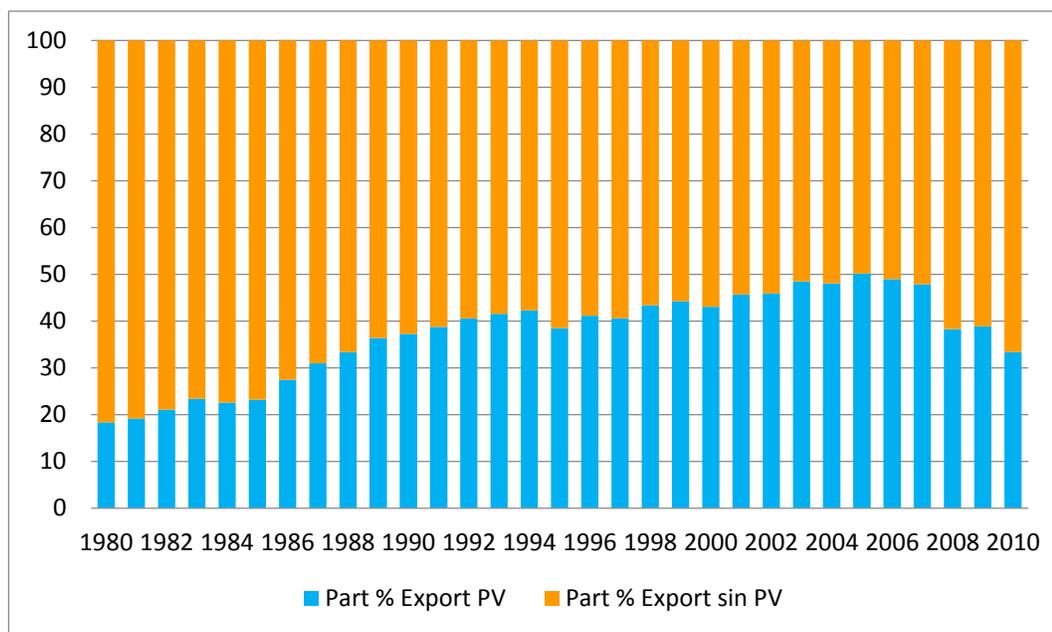


Fuente: DIAN. Cálculos propios.

En la gráfica 9, se muestra el nivel de la participación de las importaciones realizadas por concepto de plan vallejo, estas tienen una intervención muy baja porque en todo los 30 años que se observan en la gráfica no logran llegar al 20% indicando que a pesar de que Colombia tiene una balanza deficitaria este sistema contribuye muy poco a esto.

En cuanto a las cifras de las grafica los cinco primeros años mostrados están en un rango mínimo promedio de 3,2% esta participación es muy afectada por la crisis de principios de los ochentas, para la segunda mitad de la década se genera un aumento considerable llegando a una participación promedio del 7,8% dándole más relevancia al sistema mencionado, al iniciar 1990 las importaciones se aumentan a 9,1% aunque en el 1991 y 1992 se presenta que el 12,5% y 11,4% respectivamente era importado por el plan vallejo esto se puede deber a la apertura económica, ya finalizando esta década la segunda mitad tiene un promedio esta en 10,6% pero hay que resaltar que desde 1998 se dan participaciones superiores al 10%, desde 2000 a 2005 se dan los mejores resultados que ha tenido el plan vallejo en cuanto a las importaciones porque logra un crecimiento promedio de 15,2% siendo sostenido y mostrando los valores más altos de los últimos 30 años (17,4% y 17,5% para el 2001 y 2005 respectivamente) y para el último periodo analizado se muestra una disminución considerable porque de venir de un crecimiento promedio en el periodo 2001 a 2005 de 15,2% se pasa a un crecimiento promedio de 7,2% para el periodo siguiente.

Gráfica 10. Participación % de las Exportaciones con y sin Plan Vallejo.



Fuente: DIAN. Cálculos propios.

La grafica anterior indica con mayor claridad los resultados que ha brindado el plan vallejo, se muestra que el nivel de participación de las exportaciones bajo este mecanismo llega a participaciones de más del 50% mostrando que se genera más exportaciones que cualquier otra modalidad. Es así como en los primeros años (1980-1985) presentan un crecimiento promedio de 21,3%, la segunda parte de la década se da un aumento vertiginoso pasando de 27,5% en a 37,3% (1986 y 1991 respectivamente) mostrando porcentajes nada despreciables que reflejan la importancia del mecanismo como promotor de las exportaciones en el país, la década del noventa se presenta una participación promedio de 40,8% manteniéndose en todo la década como se observa, en el periodo del 2000 al 2005 se dan los mejores resultados de participación para las exportaciones siendo del 46,9% promedio y hay que recalcar el año 2005 porque en este año la participación de este sistema representó el 50,2% del total exportado que muestra la relevancia alcanzada por este, y para el periodo del 2006 al 2010 se logra una

participación muy por debajo de la alcanzada en el periodo anterior aunque en el 2006 se inicia con una participación de 49% pero cae hasta el 33,4% en el 2010.

Las gráficas anteriores dejan ver como el plan vallejo ha tomado importancia a medida que la apertura económica se da con más fuerza porque se observa que apenas se llega al año de 1991 tiene una participación mayor tanto para las exportaciones como para las importaciones y también dejan ver que el periodo del 2000 al 2005 es el lapso donde tiene mejores resultados y mayor importancia.

El cuadro 12 muestra los principales productos exportados bajo Plan Vallejo para cada década.

*Cuadro 12. Principales Productos exportados bajo Plan Vallejo promedio de Década 1980 a 2010.*

Descripción	80'S	90'S	00'S
Hullas Térmicas	3%	27%	22,1%
Plátanos frescas o secos	24%	15%	4,3%
Ferroníquel	7%	6%	6,9%
Flórez y similares	0%	4%	7,4%
Azucares	1%	3%	2,5%
Flores y capullos de rosas	0%	2%	2%
ropa exterior para mujer	1%	2%	1,6%
cloruro de polivinilo	0%	2%	1,7%
Demás crustáceos y moluscos	2%	2%	1,3%
capullos frescos	0%	1%	1%
ropa interior de algodón	0%	1%	1,2%
cemento portland	4%	1%	0,8%
otros tejidos de algodón crudos	3%	1%	0,6%
Otros productos	55%	33%	45,9%

Fuente: Incomex y DIAN. Cálculos propios.

En el mismo se aprecia un alto nivel de concentración en las exportaciones bajo el Plan Vallejo: en 1990 dos productos (Huellas térmicas y plátanos frescos) representaron el 42% del valor total exportado. Los principales productos exportados bajo este sistema fueron: plátano, ferroníquel, cemento, cajas de

cartón, tejidos de algodón y hullas –carbón–. Se destaca el hecho de que en la última dos décadas no se dio una transformación del orden de los productos exportados, las exportaciones de hulla y flores presentaron un gran dinamismo y, en consecuencia, incrementaron su participación ampliamente para los años 90´s siendo del 29,5%, pero en la última década se caracteriza por una mayor participación de otros productos como: Hullas Térmicas, Plátanos frescas o secos, Ferroníquel, Flórez y similares, Azucares, Flores y capullos de rosas y ropa exterior para mujer que conforman el 46,9% de lo exportado. Para el período del ochenta se diferencia de las otras dos lapsos, porque Hullas térmicas no tiene mucha participación solo tiene el 3% mientras que las exportaciones de plátano es el producto que más se exporta con 24% de participación. La situación anterior no cambió radicalmente en el período de apertura 1991-1996.

Los sectores producción agropecuaria y explotación de minas de carbón se destacan por haber sido los principales usuarios del sistema Plan Vallejo en los últimos 10 años. En efecto, las exportaciones del sector de producción agropecuaria alcanzaron una participación, en cada uno de los años, superior al 22% del valor total exportado bajo el Plan Vallejo, mientras que la del sector de explotación de minas de carbón llegaba al 14%<sup>26</sup>.

### 2.3 El costo del plan vallejo en términos fiscales y económicos

El Plan Vallejo acarrea un costo fiscal correspondiente a lo que el Estado deja de percibir con motivo de las exenciones arancelarias y fiscales que proporciona el sistema. Además, como contraprestación a las prerrogativas otorgadas en la presentación de sus proyectos, al término de los mismos deben demostrar los compromisos de exportación asumidos, que justifiquen el costo fiscal en el que se incurre.

---

<sup>26</sup> Garay, L (1998). Colombia: Estructura Industrial E Internacionalización 1967-1996. Capítulo 10: La Promoción A Las Exportaciones En Perspectiva. Parte III. Pag 362

*Cuadro 13. Costo Fiscal De las Exportaciones del Plan Vallejo. (1980 - 2010). Millones de Dolares. (Arbelaez, Low 1996)*

Años	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	Promedio
Exportación Valor CIF	530	589,6	633	645	678,1	767,2	962	686,4
Part % Export PV	18,4	19,2	21,1	23,4	22,6	23,2	27,5	22,2
Variacion Anual	-11,6	11,2	7,4	1,9	5,1	13,1	25,4	7,5
Años	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	
Exportación Valor CIF	1304	1460,7	1985,3	2376	2659,6	2813,4	2959	2222,6
Part % Export PV	31	33,4	36,4	37,3	38,8	40,6	41,6	37,0
Variacion Anual	35,6	12,0	35,9	19,7	11,9	5,8	5,2	18,0
Años	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Exportación Valor CIF	3.496	3758,5	3456,2	3876	4673,1	5124,3	5218,9	4229,1
Part % Export PV	42,3	38,5	41,2	40,6	43,4	44,3	43,1	41,9
Variacion Anual	18,2	7,5	-8,0	12,1	20,6	9,7	1,8	8,8
Años	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Exportación Valor CIF	5615,8	5464,5	6350,2	8038,9	10636,5	11953	14367,2	8918,0
Part % Export PV	45,7	45,9	48,5	48,1	50,2	49	47,9	47,9
Variacion Anual	7,6	-2,7	16,2	26,6	32,3	12,4	20,2	16,1
Años	2008	2009	2010					
Exportación Valor CIF	14404,7	12770	13283					13485,9
Part % Export PV	38,3	38,9	33,4					36,9
Variacion Anual	0,3	-11,3	4,0					-2,4

Fuente: DIAN. Calculos propios.

Las cifras del cuadro 13, indican que para 1980 - 1986 se generaron exportaciones bajo plan vallejo con promedio de US\$ 686,4 millones y se observó una participación promedio de 22,2% en los 6 años, además cabe resaltar que en este lapso se da una gran crisis en el país conocida como “Década Perdida” que hizo que el crecimiento de las exportaciones en el 1983 a 1984 fuera tan solo del 1,9%, luego de la recuperación se presentaron altos crecimientos para los años siguientes.

Para el año de 1987 se continúa el crecimiento acelerado que se traía en el año anterior y se registra una variación de 35,6% mostrando la relevancia del plan

vallejo, también se observa que la participación de dicho plan es superior al 30% e incluso dos años después de la apertura económica que se lleva a cabo en el país logra llegar a tener una participación de este mecanismo de más del 40% del total que reporta el país. Cabe resaltar que el costo fiscal de este plan está ligado a las exenciones que otorga este mecanismo siendo de US\$ 1453,6 millones en promedio para el lapso de 7 años que representa al 24,5% (Porcentaje del costo fiscal que estipulan que representaban el exportar con plan vallejo para las arcas del estado) que establece Arbeláez y Low<sup>27</sup> en su estudios.

El cuadro 13, muestra una evolución muy considerable del plan vallejo, a medida que el porcentaje de exportación baja este sistema aumenta el costo fiscal. Un informe del Incomex para 1998 calculó el costo en doscientos millones de dólares distribuidos así: 53% por concepto de exención arancelaria, 37.8% por concepto de la exención del impuesto contemplado en la ley 75 de 1986 y el 9.2% por concepto de la exención del impuesto sobre las ventas.

En el siguiente periodo que se observa en el cuadro 13, se tiene que del año 2000 al 2005 se establece una participación promedio de 49,4% y en promedio US\$ 8918 millones por concepto de exportación, aunque en el año 2006 y 2007 se da la mayor participación nominal, el costo por la utilización del Plan Vallejo en este periodo en promedio<sup>28</sup> asciende a \$ 3298.4 millones, discriminados así: \$1074.5 millones por concepto de arancel y a \$2223.9 millones por IVA externo.

Para el 2008, 2009 y el 2010 el costo fiscal del plan vallejo es de US\$ 4033,12 millones, US\$ 3192,5 millones y US\$ 3546,56 millones respectivamente<sup>29</sup>. Esto muestra que además de tener una gran participación en las exportaciones totales

---

<sup>27</sup> Martínez, B., Low, E & Libardo, F (1996). Exenciones Arancelarias en Colombia. Integración Latinoamericana, Abril del 1996.

<sup>28</sup> DIAN, Cifras y Gestión Estadística, Boletines de Comercio Exterior de 2001 a 2007. Los datos para calcular el promedio se toman de estos informes.

<sup>29</sup> DIAN, Cifras y Gestión Estadística, Boletines de Comercio Exterior de 2008, 2009 y 2010.

el costo que representa el plan vallejo es compensado con los crecimientos que contribuye dicho plan.

*Cuadro 14. Costo Fiscal De las Importaciones del Plan Vallejo. (1980 - 2010). Millones de Dolares.*

<b>Años</b>	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	Promedio
Importación Valor CIF	177	164,6	148,3	106,8	129,8	171,6	204	157,4
Part % Import PV	3,8	3,5	2,7	2,15	3,2	4,1	6,7	3,7
Variacion Anual	9,3	-7,0	-9,9	-28,0	21,5	32,2	18,9	5,3
<b>Años</b>	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	
Importación Valor CIF	280,6	394,5	451,3	593,2	635,9	657,4	670,8	526,2
Part % Import PV	7,1	7,9	8,7	8,6	12,5	11,4	6,8	9,0
Variacion Anual	37,5	40,6	14,4	31,4	7,2	3,4	2,0	19,5
<b>Años</b>	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
Importación Valor CIF	832,5	1092	1132,3	1203,6	1190,6	1278,8	1488,1	1174,0
Part % Import PV	7,3	7,9	7,1	9,3	10,1	12,9	13,8	9,8
Variacion Anual	24,1	31,2	3,7	6,3	-1,1	7,4	16,4	12,6
<b>Años</b>	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
Importación Valor CIF	1776,4	1371,1	1631,43	2147	2707,8	2578,8	2673,4	2126,6
Part % Import PV	17,4	14	15,14	12,8	17,5	14,1	8,1	14,1
Variacion Anual	19,4	-22,8	19,0	31,6	26,1	-4,8	3,7	10,3
<b>Años</b>	2008	2009	2010					
Importación Valor CIF	3065,3	2037	2886					2662,8
Part % Import PV	7,7	6,2	7,1					7,0
Variacion Anual	14,7	-33,5	41,7					7,6

Fuente: DIAN. Cálculos propios.

Para interpretar el cuadro 14, se debe entender que el costo fiscal corresponde a las exenciones fiscales de los bienes importados bajo el régimen de Plan Vallejo y por concepto de la exención del impuesto sobre las ventas, para 1980 el costo fiscal fue de US\$ 177 millones de dólares, mientras que en 1986 el costo ascendió a US\$ 204 millones de dólares, a pesar de que las importaciones efectuadas mediante el sistema disminuyeron como consecuencia de la crisis económica, de US\$ 177 millones de dólares a US\$ 129,8 millones de dólares. El fenómeno del

alza del costo se explica por dos factores: el alza de los gravámenes arancelarios en 1982 y en 1983 y el tipo de cambio<sup>30</sup> que se aplicó en Colombia desde 1967.

Un informe del Incomex para 1990 calculó el costo fiscal del Plan Vallejo en doscientos millones de dólares distribuidos así: 53% por concepto de exención arancelaria, 37.8% por concepto de la exención del impuesto contemplado en la ley 75 de 1986 y el 9.2% por concepto de la exención del impuesto sobre las ventas<sup>31</sup>. Además se muestra que el crecimiento de la participación del plan vallejo en las exportaciones es ascendente y presenta un promedio de participación para el lapso 1987 al 1993 de US\$ 526,2 millones superando el crecimiento del periodo anterior que fue de US\$ 157,4 millones.

El costo fiscal para el tercer periodo del cuadro 14, presenta altas variaciones para los primeros años como es el 24,1% y 31,2% para el 1994 y 1995 respectivamente periodo que Perry, Guillermo y Echavarría (1997) calculan en el 26,7% y 29,1% de la participación de las importaciones hechas por plan vallejo para estos dos periodos. Posterior a estos años hay una caída en la participación del sistema en las importaciones totales esto debido a la crisis del Sudeste Asiático que golpea a parte del mundo y al país.

El periodo 2001 - 2007 refleja un crecimiento muy importante para las importaciones bajo plan vallejo, la participación promedio de este periodo es de US\$ 2126,6 millones siendo casi el doble del periodo pasado que fue de US\$ 1174,0 millones. En 2002 el costo fiscal por la utilización del Plan Vallejo asciende a \$281.2 miles de millones por concepto de arancel y a \$408.8 miles de millones por IVA externo, este costo fiscal corresponde a las exenciones fiscales de los

---

<sup>30</sup> Martínez, B., Low, E & Libardo, F (1987). Exenciones Arancelarias en Colombia. Integración Latinoamericana, Abril del 1996.

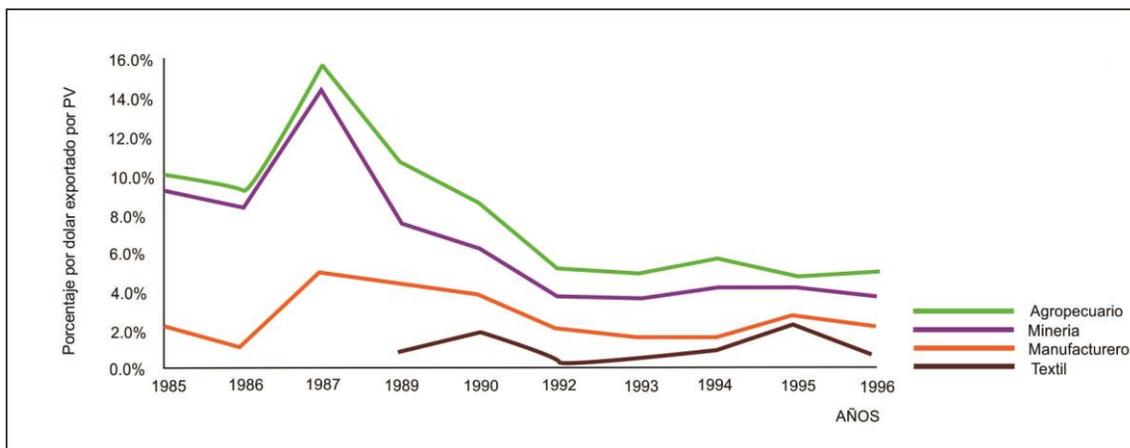
<sup>31</sup> Garay, L (1998). Colombia: Estructura Industrial E Internacionalización 1967-1996. Capítulo 10: La Promoción A Las Exportaciones En Perspectiva.

bienes importados bajo este sistema. Para el año de 2003 el costo fiscal asciende a \$350.7 miles de millones por concepto de arancel y a \$515,8 miles de millones por IVA externo. De enero a diciembre de 2004 el costo fiscal asciende a \$151,6 miles de millones por concepto de arancel y a \$270,1 miles de millones por IVA externo. En el 2005 el costo fiscal asciende a \$ 471.2 miles de millones, discriminados así: \$153.5 miles de millones por concepto de arancel y a \$317.7 miles de millones por IVA externo. El último año del periodo las importaciones realizadas por este concepto ascendieron en valor CIF a US\$ 2.578,8 millones en el período enero - diciembre de 2006, lo que significa una disminución del 4,8% con respecto al 2005 cuando fueron de US\$ 2.707,6 millones.

Por concepto de estudio se calcula que el plan vallejo presentó un costo fiscal de US\$ 2.578,4 millones del 2008 al 2010 situación que muestra un alto costo en comparación con los resultados de participación que cierran estos tres años de 7,7%, 6,2% y 7,1% respectivamente y contando la variación negativa que se dio del 2008 al 2009 de -33,5% que se debe a los grandes problemas de crisis y problemas cambiarios que se vivieron en el país.

El Plan Vallejo constituye un subsidio para los exportadores por el hecho de que al usar el mecanismo se benefician de exenciones arancelarias y tributarias, este subsidio se expresa como un porcentaje del valor total exportado. En 1996 se estimó que el valor medio del subsidio implícito era de 2.69% y que estaba altamente concentrado, esto se debía a que el mecanismo sólo era importante para sectores intensivos en importaciones y para empresas grandes que pudieran satisfacer los requisitos burocráticos de los contratos por Plan Vallejo (Perry, G. y Echavarría, J., 1979). A continuación se muestra gráficamente esta evolución.

Gráfica 11. Evolución del subsidio implícito en el Plan Vallejo 1985-1996.



Fuente: InComex. Cálculos propios.

La grafica 11, muestra que todos los rubros generaron un aumento entre 1985 y 1995 formando por ende un aumento del costo fiscal que se explica por el incremento en el volumen importado que compensa más que proporcionalmente la reducción del arancel promedio en 1988 el arancel promedio simple que era del 44.8% en comparación con 11.58% para 1995.

La distribución del costo fiscal estuvo altamente concentrada según el tipo de bien: las materias primas y producción para la industria, participaron con el 48.6% y los bienes de capital para la industria con el 16.2%<sup>32</sup>.

#### 2.4 El Plan Vallejo y los TLCs.

Colombia ha generado acuerdos internacionales a lo largo de su historia. A comienzos de 1991 con la apertura económica se generaron más acuerdos que en los años anteriores. Actualmente se encuentran acuerdos vigentes, suscritos y negociaciones en curso.

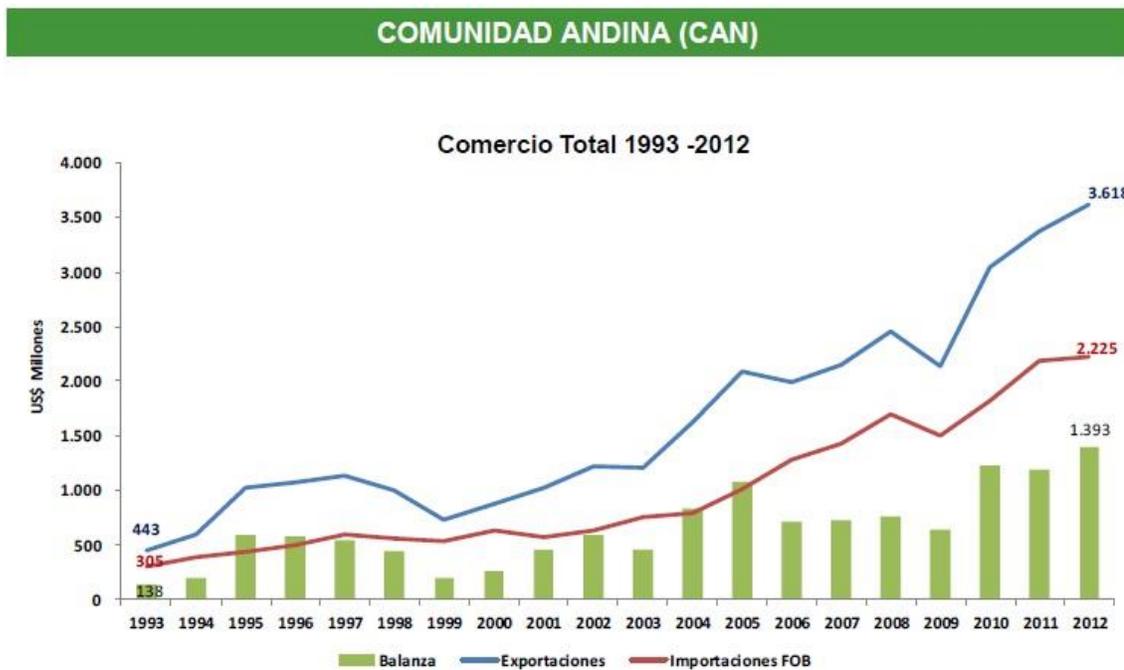
---

<sup>32</sup> Garay, L (1998). Colombia: Estructura Industrial E Internacionalización 1967-1996. Capítulo 10: La Promoción A Las Exportaciones En Perspectiva.

## Can: Comunidad Andina.

El 26 de mayo de 1969, cinco países sudamericanos (Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú) firmaron el Acuerdo de Cartagena (Pacto Andino o Grupo Andino), con el propósito de mejorar, juntos, el nivel de vida de sus habitantes mediante la integración y la cooperación económica y social. El 13 de febrero de 1973, Venezuela se adhirió al Acuerdo (se retira en el año 2006) y el 30 de octubre de 1976, Chile se retiró de él.

Gráfica 12. Tlc CAN.



Fuente: Tomado de Comercio Exterior Colombia: Seguimiento a los acuerdos comerciales.

La gráfica 12 muestra las exportaciones, importaciones y balanza comercial de Colombia hacia la CAN, se observa un crecimiento exportador a los países miembros siendo el 2011 el año con mayor crecimiento 10,3%, sin embargo para 2012 se redujo este crecimiento en 7,5%. En el 2012 se muestra el total exportado US\$ 3.618 de Colombia - CAN, se muestra el total importado US\$ 2.225 de Colombia - CAN, dejando un superávit comercial de US\$ 1.393, actualmente las

exportaciones a la CAN representan el 6% del total de las exportaciones de nuestro país. Cabe resaltar que la estructura de exportación entre la CAN, primeriza los bienes primarios, bienes manufacturados basados en recurso naturales y de baja tecnología, bienes manufacturados de media y alta tecnología y de otras transacciones<sup>33</sup>.

### **El tratado del grupo de los tres (tlc-g3): México, Colombia, Venezuela.**

Se firmó el 13 de junio de 1994 y entró en vigor el 1 de enero de 1995, mediante la Ley de la República de Colombia No. 172 de 1994.

El acuerdo buscaba favorecer un acceso seguro y amplio a los respectivos mercados, a través de la eliminación gradual de aranceles y establecer disciplinas para asegurar que la aplicación de las medidas internas de protección al medio ambiente, al consumidor, a la salud y a la vida humana, animal y vegetal no se conviertan en obstáculos para el comercio. Además, reglamentaba algunas pautas para evitar prácticas desleales de comercio y contemplaba un mecanismo ágil para solucionar controversias<sup>34</sup>.

En el 2006, el expresidente de la República Bolivariana de Venezuela, Hugo Chávez oficializó la salida de Venezuela del Grupo de los tres para dedicarse según él de lleno a la Unidad de Naciones Sudamericanas (Unasur) concretando la entrada de Venezuela al Mercado Común del Sur (Mercosur).

---

<sup>33</sup> Dimensión Económica Comercial de la Comunidad Andina (2013). Secretariado General.

<sup>34</sup> López, B (1999). Seguridad social: reformas y retos, México.

Tabla 2. Colombia, destino exportaciones a G3.

Años	G-3
1994	8%
1995	10%
1996	8%
1997	10%
1998	12%
1999	10%
2000	12%
2001	16%
2002	12%
2003	13%
2004	10%
2005 <sup>35</sup>	5%

Fuente: DANE. Cálculos Propios.

La tabla 2 muestra el comportamiento de la exportación colombiana a diferentes destinos, observamos la participación de Colombia – G3, donde del total exportado a distintos grupo comerciales solo el 8% se llevó a cabo para el G3 en 1994 y en el 2002 alcanzó un aumento de 12% de total exportado a diferentes grupos comerciales<sup>36</sup>. En millones de dólares equivaldría al incremento desde 654 millones de dólares FOB en 1994, hasta 1.429 millones de USD en el 2002.

### **Can – Mercosur.**

La Comunidad Andina (Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú), y el mercado común del sur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) llevaron a cabo la integración de toda la región suramericana que siempre fue uno de los grandes propósitos de los países que la componen, por eso se han buscado diferentes mecanismos para

---

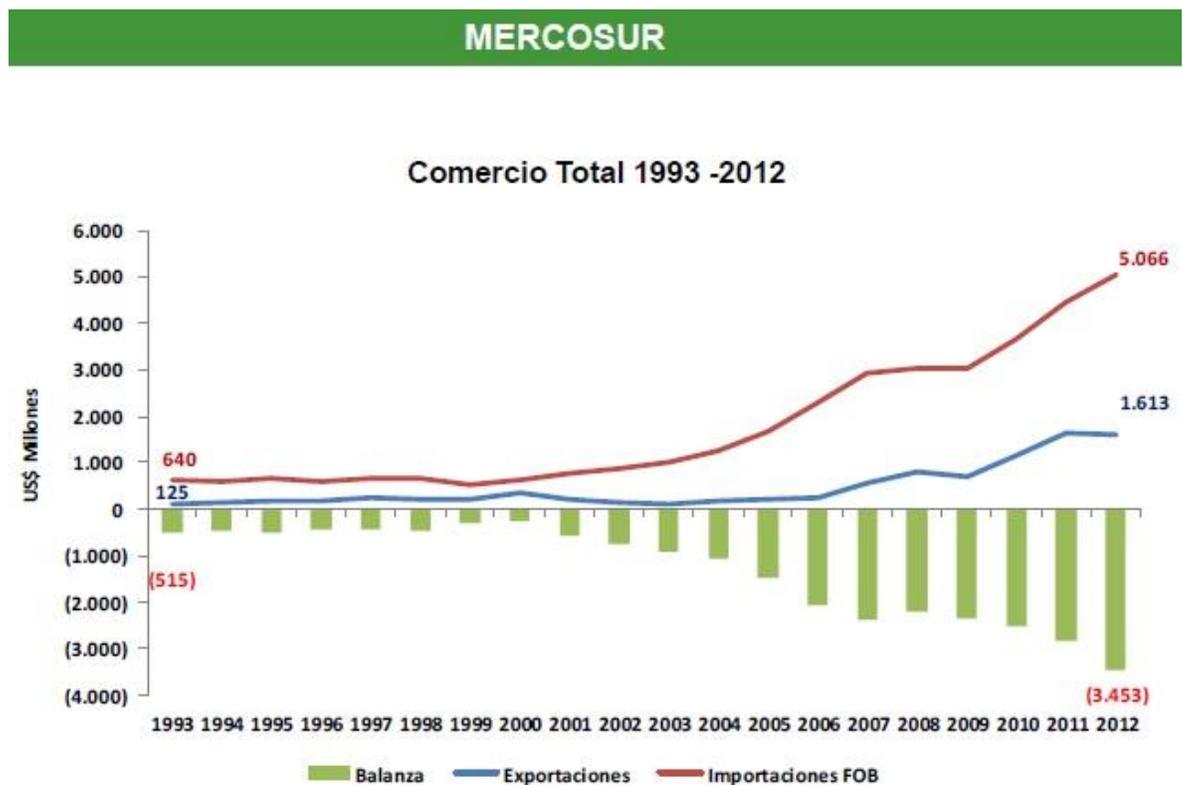
<sup>35</sup> Cifra hasta mayo del 2005, antes de disolverse el G3 por salida de Venezuela.

<sup>36</sup> Muriel, Claudia (2009). Colombia en el G3: Competitividad de sus exportaciones y posición del grupo frente al alca. Universidad Icesi .Consultorio de comercio exterior.

lograr la integración comercial con el fin de fortalecerse como bloque y permitir el mejor desarrollo de todas las Naciones de la región.

El Mercosur tuvo como objetivo primordial integrar los cuatro Estados, a través de la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, el establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común, la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales y la armonización de legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración<sup>37</sup>.

Gráfica 13. Tlc Mercosur.



Fuente: Tomado de Comercio Exterior Colombia: Seguimiento a los acuerdos comerciales.

<sup>37</sup> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – Boletín de Prensa (Agosto 2010).

Tomando como referencia la gráfica 13, se observa una balanza comercial negativa de Colombia - Mercosur, las mayores cifras de exportación de Colombia – Mercosur se presenta en los años 2004 US\$ 187 y 2012 con US\$ 1.613, mientras que la importación de Colombia – Mercosur aumenta desde el 2000 con US\$ 1.021 a US\$ 5.066 en el 2012, dejando un saldo negativo en la balanza comercial a lo largo de la últimas dos décadas<sup>38</sup>.

### **TLC Chile.**

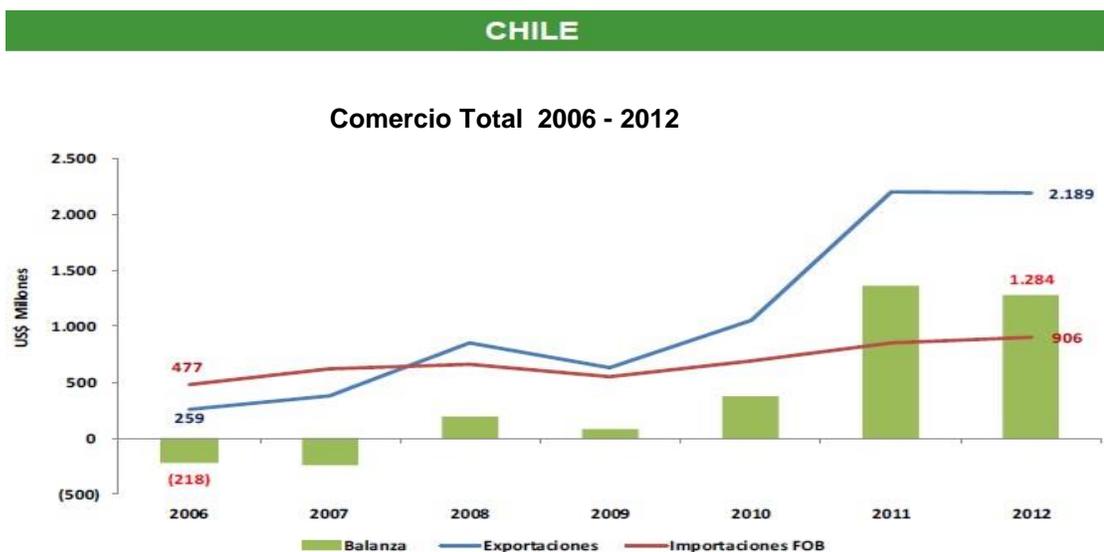
Antes de la firma del TLC entre Colombia y Chile, se había realizado un Acuerdo de Complementación Económica, conocido como ACE No 24, firmado en 1994. Cuyos objetivos pretendían establecer, en el más breve plazo posible, un espacio económico ampliado entre los dos países, que permita la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, además de intensificar las relaciones económicas y comerciales entre los países signatarios, por medio de una liberación total de gravámenes y restricciones a las importaciones originarias de los mismos.

El TLC entre Colombia y Chile fue firmado en Santiago de Chile el 27 de noviembre de 2006. Entró en vigencia en mayo 8 de 2009. Sus objetivos estuvieron encaminados a estimular la expansión y la diversificación del comercio entre las partes. Eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre las partes. Establecer los lineamientos para la ulterior cooperación entre las partes, así como en el ámbito regional y multilateral, encaminados a ampliar y mejorar los beneficios de este acuerdo.

---

<sup>38</sup> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Boletín de Prensa (Agosto 2012)

Gráfica 14. Tlc Chile.



Fuente: Tomado de Comercio Exterior Colombia: Seguimiento a los acuerdos comerciales.

La grafica 14 muestra el comportamiento de la balanza comercial Colombia - Chile, que para el año 2006 las exportaciones hacia Chile fueron de US\$ 259 millones mientras que la importación de Colombia – Chile fueron de US\$ 477 millones dejando una balanza negativa para Colombia por US\$ 218 millones, se observa además, que a mediados del 2007 se experimenta un crecimiento exportador mientras que las importaciones tienden a ser constantes con un crecimiento mínimo en el 2012. Esta relación de comercio bilateral es una de las que más beneficio comercial ha generado al país en la última década.

### TLC Triángulo Norte De Centroamérica.

Colombia y los países del Triángulo Norte de Centroamérica (El Salvador, Guatemala y Honduras) iniciaron negociaciones para la firma de un tratado de libre comercio que les permita a los cuatro países mejorar las condiciones de acceso a sus respectivos mercados, aprovechar las complementariedades de sus economías, así como promover las inversiones mutuas, con miras a lograr mayores niveles de desarrollo que beneficien a la población.

Las relaciones comerciales de Colombia con Guatemala, El Salvador y Honduras han estado enmarcadas en Acuerdos de Alcance Parcial suscritos en 1984 en el marco de la ALADI. Dichos Acuerdos cubren un grupo reducido de productos mediante preferencias arancelarias fijas.

Colombia, Guatemala, El Salvador y Honduras, iniciaron en junio de 2006 negociaciones para un Tratado de Libre Comercio. El Acuerdo fue firmado el 9 de agosto de 2007 en Medellín Colombia, radicado en el Congreso colombiano en febrero 20 de 2008 quien lo ratificó el 3 de junio. Obtuvo sanción presidencial el 30 de julio de 2008 mediante la Ley 1241. Fue declarado exequible por la Corte Constitucional, el 8 de julio mediante la Sentencia C-446 de 2009, que se notificó el 23 de septiembre de 2009.

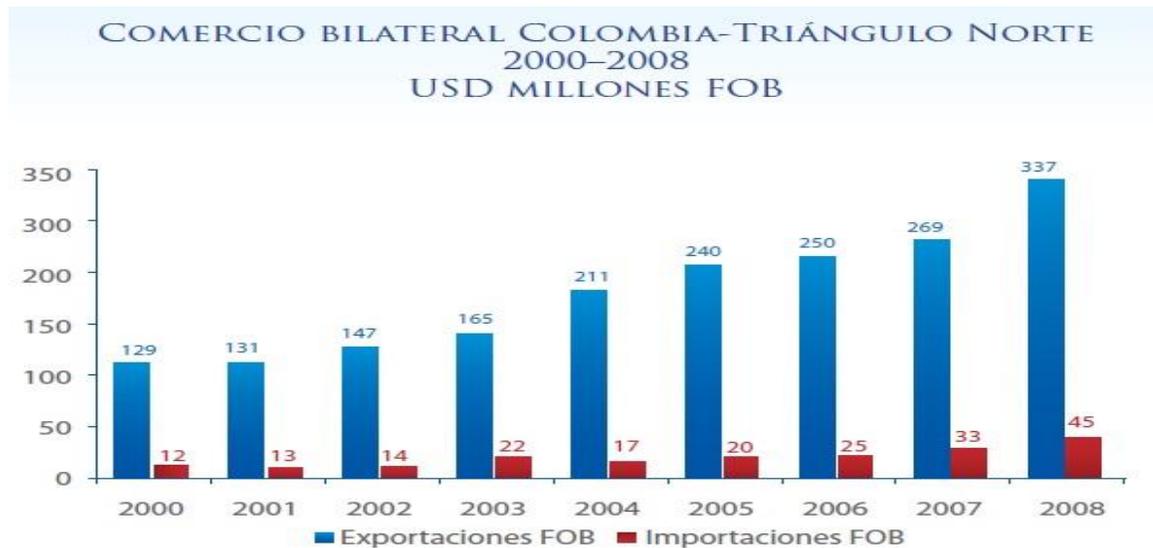
Las exportaciones colombianas hacia el Triángulo Norte en 2008 (ver grafica 15) alcanzaron un total de USD 337 millones, resultado de un crecimiento de 25% frente al año 2007 (USD 269 millones). De esta cifra, que representa el 1% del total vendido por Colombia al mundo, cerca del 80% se concentra en exportaciones no tradicionales, destacándose productos pertenecientes a los sectores plásticos y caucho, químico y metalmecánico. El principal destino en este bloque de países es Guatemala, mercado que concentra 55% (USD 185 millones) del total exportado por Colombia al Triángulo Norte. Por su parte, El Salvador y Honduras muestran participaciones de 27% (USD 91 millones) y 18% (USD 61 millones), respectivamente<sup>39</sup>. En relación con las importaciones colombianas provenientes del Triángulo Norte, estas alcanzaron en 2008 un total de USD 45 millones, lo que representó un incremento del 40% respecto a 2007. Se destacaron productos de los sectores plástico, metalmecánico y agroindustrial. El principal mercado de origen en la subregión es Guatemala, país que vende a Colombia 79% (USD 38 millones) del total de las compras colombianas al

---

<sup>39</sup> Plata, L (2009). Tlc Colombia & Triángulo Norte. Cartilla de Oportunidad.

Triángulo Norte. En 2008, el 0,1% del total de las importaciones colombianas en el mundo provinieron del Triángulo Norte.

Gráfica 15. Tlc Triángulo Norte.



Fuente: Proexport. Cálculos propios.

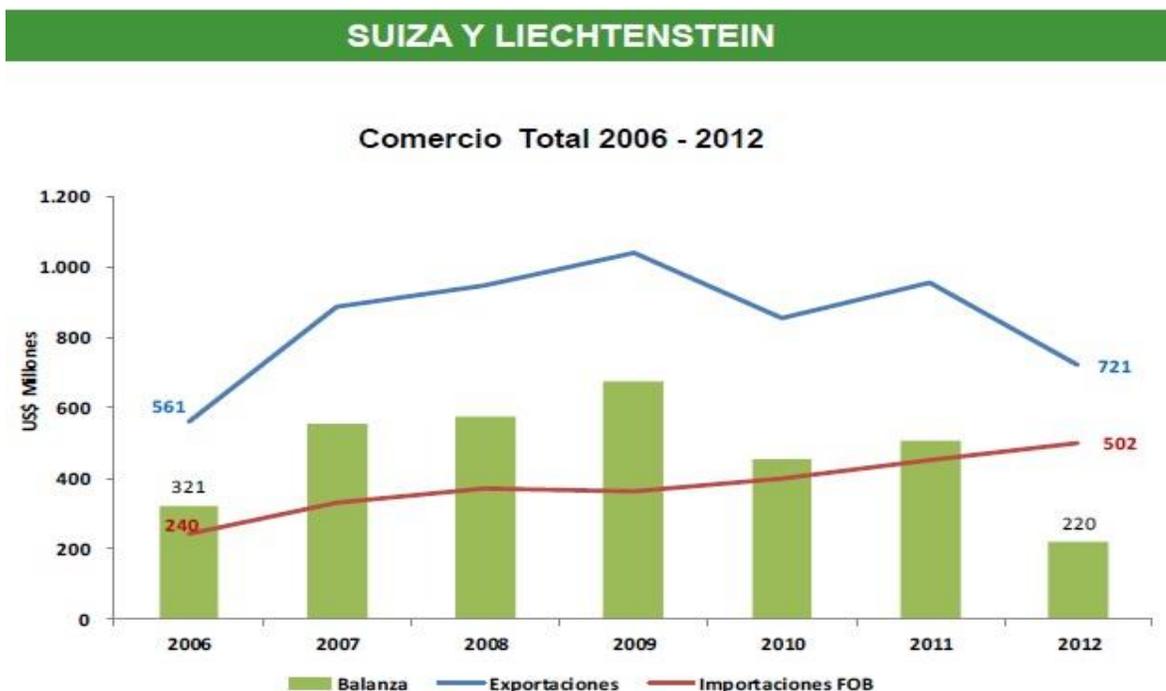
## TLC EFTA.

El Acuerdo de Libre Comercio entre la República de Colombia y los Estados AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) - (EFTA - European Free Trade Association), se suscribió el 25 de noviembre de 2008 y fue aprobado mediante Ley 1372 del 7 de enero de 2010. Colombia, conjuntamente con Perú, iniciaron negociaciones encaminadas a la firma de un tratado de libre comercio con los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC/EFTA por sus siglas en inglés): Suiza, Noruega, Islandia y Liechtenstein. Estos países ocupan un lugar destacado en el intercambio comercial con el mundo, tanto en bienes como en servicios, y se constituyen en uno de los mercados más grandes en materia de flujos de inversión<sup>40</sup>.

---

<sup>40</sup> Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Boletín Prensa (Agosto 2012).

Gráfica 16. Tlc EFTA.



Fuente: Tomado de Comercio Exterior Colombia: Seguimiento a los acuerdos comerciales.

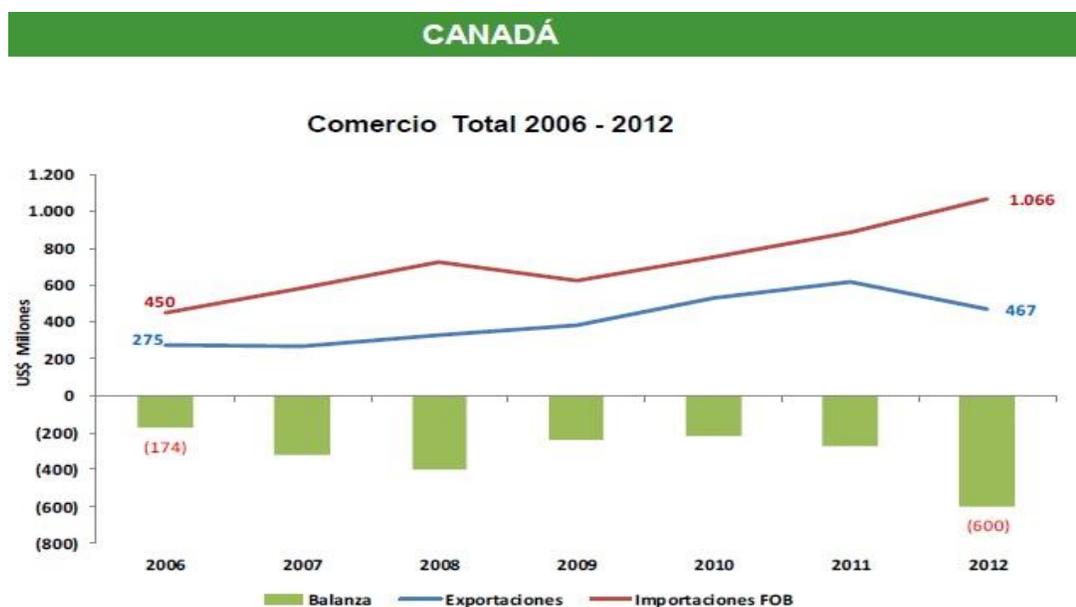
La grafica anterior muestra el comportamiento de la exportaciones, importaciones y balanza comercial entre Colombia – EFTA, aunque solo se muestre la participación de Suiza y Liechtenstein, se observa un aumento de las exportaciones de 2006 a 2009 con cifras de US\$ 561 a US\$ 1.279 millones, mientras que para 2009 – 2012 se observa un desaceleración en la exportaciones a EFTA de US\$ 1.279 a US\$721 en 2012. Las importaciones de EFTA – Colombia presentaron aumentos constantes de 2006 a 2012. Por ende la balanza comercial positiva mostró procesos de crecimiento en los primeros 3 años y luego un decrecimiento en los 3 años siguientes.

### **TLC Canadá.**

Canadá es el primer país del primer mundo con el que Colombia logra hacer un tratado de libre comercio: acceso a mercados, promoción de inversión extranjera, servicios financieros, legales, de telecomunicaciones, computación, compras

estatales, protección laboral, ambiental y hasta facilidad en la obtención de visas hacia dicho país, son algunas de las ventajas que traerá este nuevo tratado. El 21 de noviembre de 2008 se suscribió el Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Canadá, el cual consolida una iniciativa de mayor integración comercial alcanzada tras cinco rondas de negociación que se llevaron a cabo desde julio de 2007. En la misma ceremonia se dio lugar a la firma del Acuerdo de Cooperación Laboral y del Acuerdo de Cooperación Ambiental.

Gráfica 17. Tlc Canadá.



Fuente: Tomado de Comercio Exterior Colombia: Seguimiento a los acuerdos comerciales.

El intercambio entre los dos países ha venido incrementándose en los últimos años<sup>41</sup>: del 2005 al 2010, el comercio binacional pasó de 687 a 1.355 millones de dólares (Ver grafica 17). Se observa que el año 2011 fue el de mayor exportación hacia Canadá con US\$ 528, aunque luego se presenta un decrecimiento en el 2012 con US\$ 467 exportados. Las importaciones de Colombia – Canadá se observa al alza, aunque para los años 2008 – 2009 se muestra un decrecimiento

<sup>41</sup> Proexport - Boletín de prensa (Mayo 2012)

producido por la crisis financiera, pero luego se detalla un mayor crecimiento importador. Con el tratado se espera que el flujo se triplique, gracias en gran medida a la entrada de nuevos productos y servicios de exportación. En la actualidad las principales exportaciones colombianas hacia Canadá son: carbón, café, frutas, flores y azúcar; a su vez, Canadá exporta hacia nuestro país: trigo, cebada, arvejas, lentejas, maquinaria, papel y fertilizantes.

### **TLC Estados Unidos.**

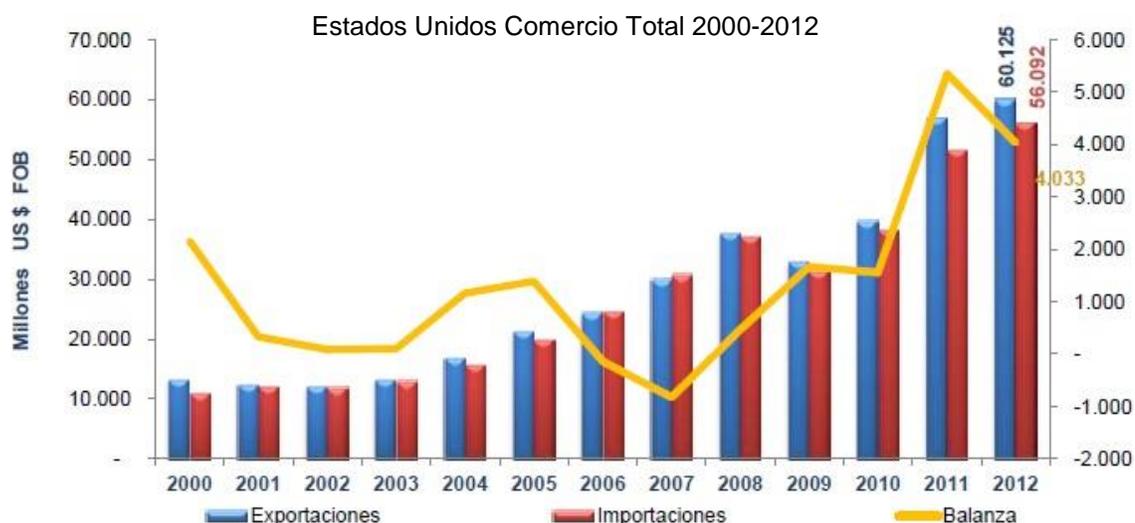
El Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América, sus cartas adjuntas y sus entendimientos fueron suscritos en Washington, el 22 de noviembre de 2006. El 12 de octubre de 2011 el Congreso de los Estados Unidos aprobó el Acuerdo, hecho que fue seguido por la sanción de la ley aprobatoria por parte del presidente Obama el 21 de octubre de 2011. Así se dio inicio a la etapa de implementación normativa del Acuerdo en Colombia, el cual tuvo por objeto verificar que se lleven a cabo los ajustes tendientes a garantizar que el Acuerdo es compatible con nuestro ordenamiento jurídico<sup>42</sup>.

El proceso culmina con la publicación del Decreto 993 del 15 de mayo de 2012, mediante el cual se promulga el "Acuerdo de promoción comercial entre la República de Colombia y los Estados Unidos de América", sus "Cartas Adjuntas" y sus "Entendimientos", como requisitos necesarios para la entrada en vigor del Tratado.

---

<sup>42</sup> Guia Comercial a Estados Unidos. Boletín Prensa (Abril 2012).

Gráfica 18. Tlc Estados Unidos.



Fuente: DIAN – DANE. Cálculos propios.

La gráfica 18 muestra que entre 2009-2012, la balanza bilateral entre Colombia y Estados Unidos fue superavitaria, es de resaltar que durante el período (2009 - 2012) la balanza comercial presentó un aumento de 44,9%. Durante el período señalado, las importaciones colombianas provenientes de Estados Unidos crecieron 21,1% en promedio, mientras que las exportaciones subieron en un 29,7%.

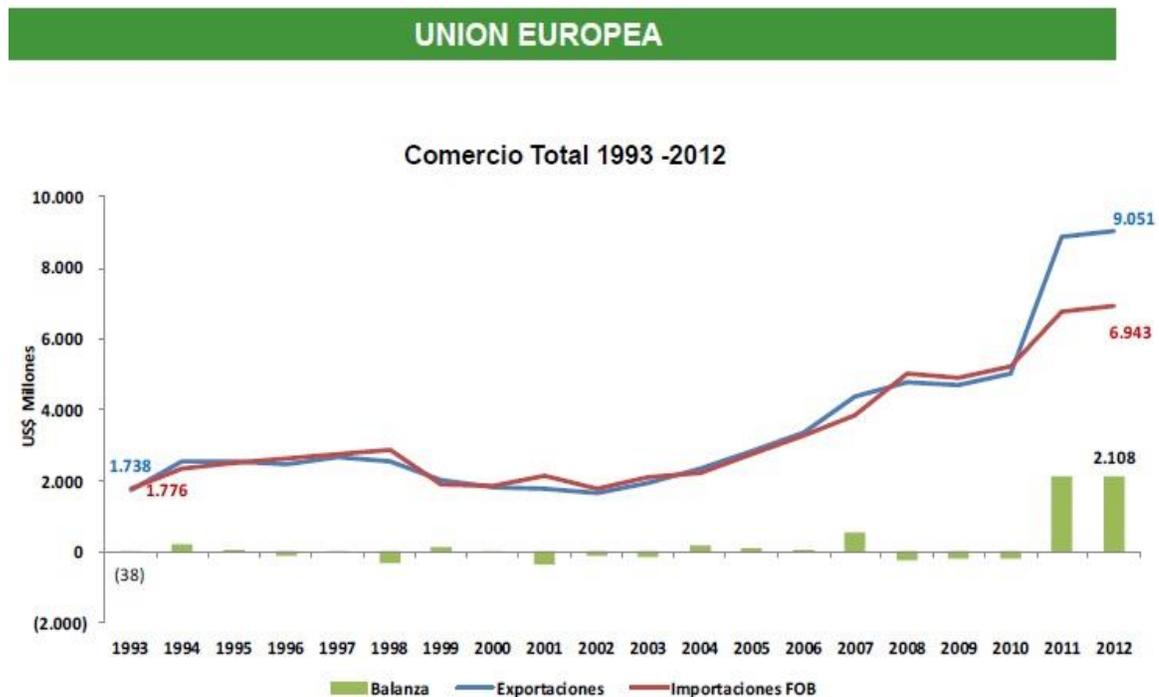
Por su parte el crecimiento de la balanza comercial entre estos dos países en los años 2010 y 2011 fue superavitario con un valor de US\$1.762 millones, el comportamiento de las exportaciones para estas fechas muestra un aumento del 28,4% y para las importaciones se registra una disminución del 30,5%. Esto refleja la dinámica de la economía colombiana en el segundo semestre del año, que le imprimió una dinámica positiva al comercio internacional entre los dos países.

## TLC Unión Europea.

El Acuerdo Comercial entre Colombia y la Unión Europea fue firmado en la ciudad de Bruselas, Bélgica, el 26 de junio de 2012. El 31 de julio de 2013 mediante el Decreto 1636 se implementa los compromisos de acceso a los mercados adquiridos por Colombia en virtud del Acuerdo Comercial.

El acuerdo comercial con la Unión Europea significa el acceso preferencial y permanente a uno de los mercados más grandes y dinámicos del mundo, primer exportador mundial de bienes, 16,0% (US\$1.952 miles de millones) y primer importador mundial de bienes, 17,3% (US\$1.690 miles de millones), en 2011, con más de 503 millones de habitantes.

Gráfica 19. Tlc Unión Europea.



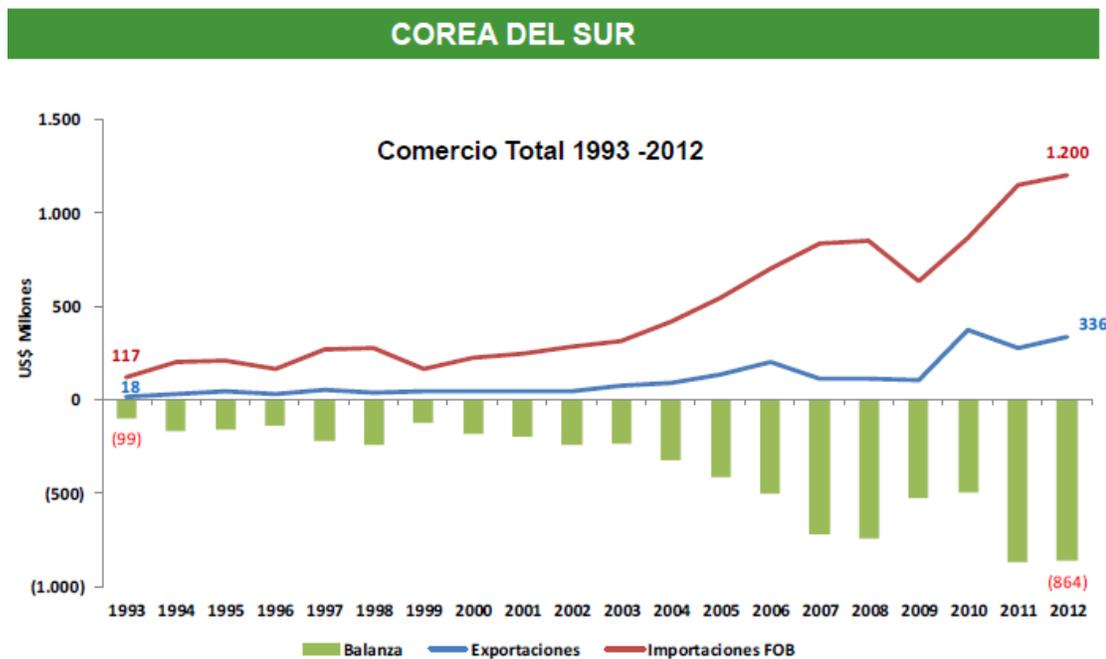
Fuente: Tomado de Comercio Exterior Colombia: Seguimiento a los acuerdos comerciales.

En el 2011 las exportaciones colombianas hacia la Unión Europea crecieron un 76,7%, sin embargo dicho crecimiento se redujo a un 2,1% en el 2012. La grafica 19 muestra un superávit comercial para Colombia en los años 2011-2012.

Acuerdos comerciales firmados a 2013.

### Colombia – Corea Del Sur.

Gráfica 20. Comercio Bilateral Colombia – Corea del sur (US\$ Millones).



Fuente: DANE-DIAN. Cálculos propios.

El comercio global con Corea fue de US\$1.030 millones en 2008. De este monto aprox. US\$113 millones correspondieron a nuestras exportaciones a ese mercado, e importaciones por US\$920 millones, con un déficit de US\$807 millones para Colombia.

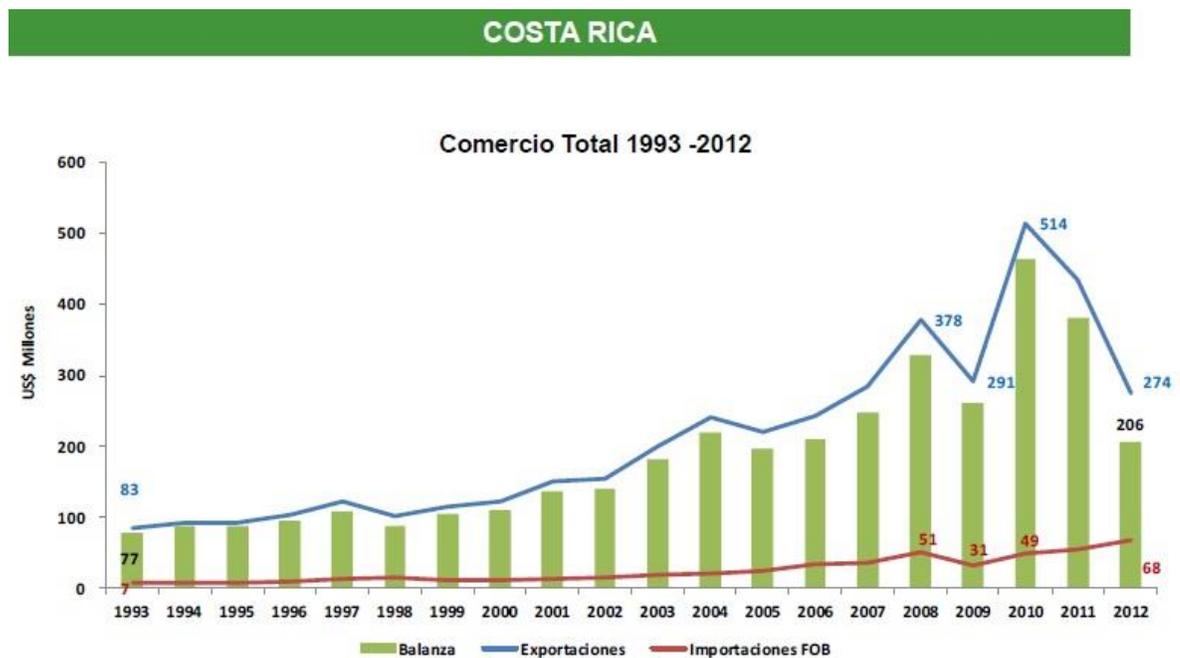
Las exportaciones de 2009 a Corea fueron US\$ 132 millones, con aumento del 0,85% frente a 2008, representadas por: café 48%, chatarra de metales 19%, ferroníquel 18%, químicos 9%

La reducción de nuestras exportaciones se explica por menores ventas de ferróníquel y chatarra en un 54% y 58%, respectivamente. Sin embargo, en montos pequeños aumentaron las ventas de flores, bananos, cueros de reptil en bruto, fungicidas y medicamentos.

Las importaciones de 2009, de ese mercado alcanzaron los US\$482 millones, con una disminución de 29% frente al mismo período de 2008, representadas por: vehículos y sus partes 41%, maquinaria 29% (celulares, filtros de líquidos, lavadoras de ropa, acondicionadores de aire, aparatos de video, radio-grabadoras, refrigeradoras, etc.), químicos 19% (politereftalato de etileno, polietileno, etc.), productos de la metalurgia 3.4% y textiles 3.2%.

### Colombia – Costa Rica.

Gráfica 2121. Tlc Costa Rica.

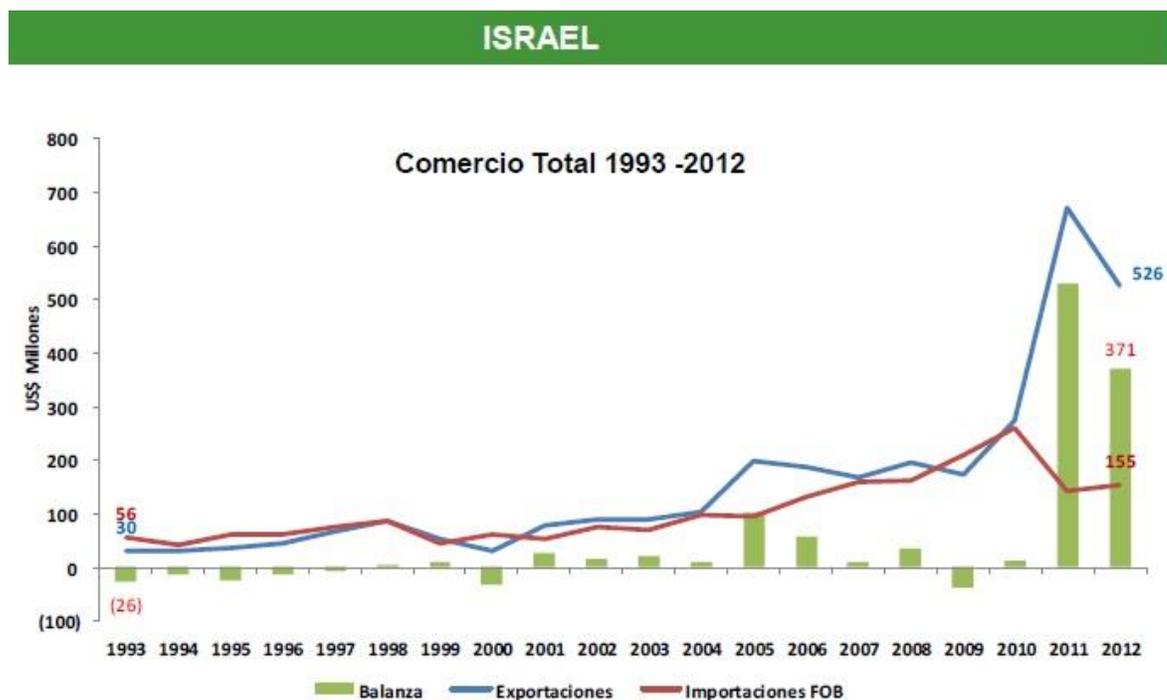


Fuente: Tomado de Comercio Exterior Colombia: Seguimiento a los acuerdos comerciales.

Las negociaciones para un TLC con Costa Rica iniciaron a finales de julio de 2012. Este Acuerdo responde a los esfuerzos que adelanta el país para diversificar los destinos de nuestras exportaciones. La negociación con Costa Rica resulta ser relevante para Colombia por la importancia económica y cercanía de Costa Rica y los lazos comerciales y culturales con nuestro país. La negociación con Costa Rica abre oportunidades comerciales a la exportación de productos colombianos industriales y agroindustriales, principalmente. La grafica 21 muestra el superávit comercial de Colombia- Costa Rica, se observa un aumento de las exportaciones US\$ 103 en el 2000 a US\$ 514 en 2010, luego se observa una disminución en el 2012 en US\$274 millones.

### Colombia – Israel.

Gráfica 22. Tlc Israel.



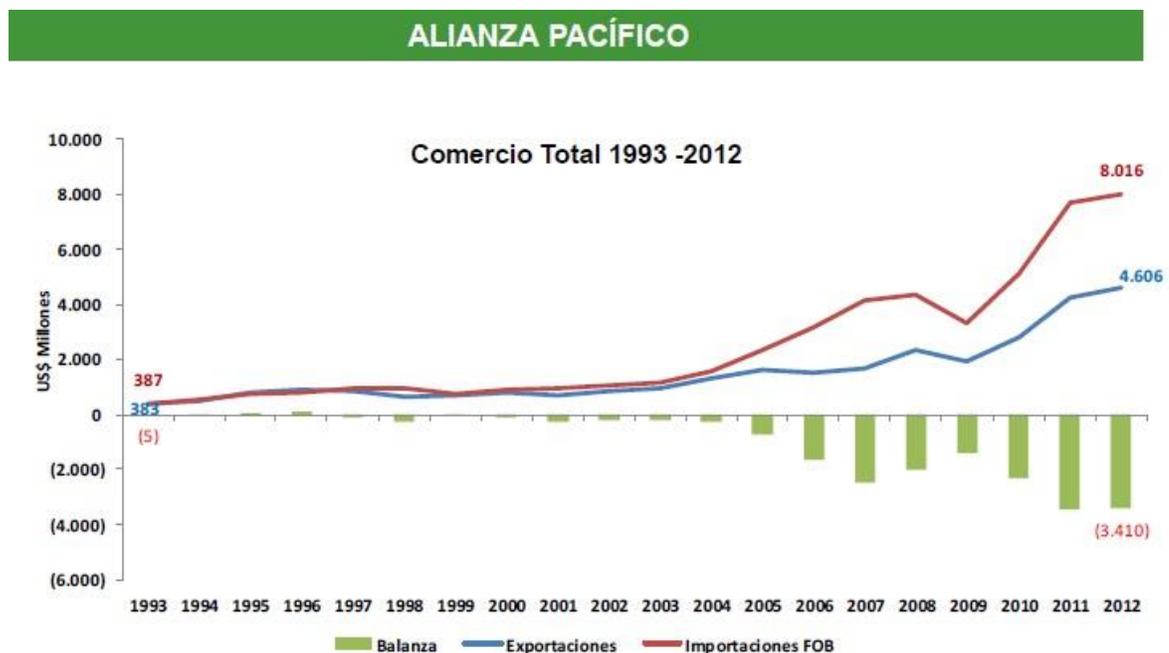
Fuente: Tomado de Comercio Exterior Colombia: Seguimiento a los acuerdos comerciales.

Las negociaciones con Israel comenzaron en marzo de 2012. Se trata de la primera negociación con un país del Medio Oriente, con el cual Colombia busca

incrementar los flujos comerciales y de inversión, impulsar la cooperación económica bilateral, la remoción de las barreras no arancelarias y el fomento de las relaciones diplomáticas. El TLC con Israel permitirá un acceso preferencial a este mercado y un consecuente incremento en el comercio como resultado de la reducción en los costos de transacción y del mejoramiento en los procedimientos aduaneros. Así mismo, el TLC con Israel promoverá la ampliación de los flujos bilaterales de inversión y la creación de nuevos negocios. La grafica 22 muestra un comportamiento similar entre las economías, pero se observa que el mayor superávit se da en los años 2005, 2011 y 2012.

### Colombia – Alianza Del Pacífico.

Gráfica 23. Tlc Alianza Del Pacífico.



Fuente: Tomado de Comercio Exterior Colombia: Seguimiento a los acuerdos comerciales.

La balanza comercial entre Colombia y los países de la Alianza del Pacífico muestra un comportamiento deficitario con México, pero superavitario con Chile y Perú, según las cifras reveladas por el Centro Virtual de Negocios (CVN).

Entre los cuatro países que conforman el bloque comercial, México es el país más exportador. Por ello, en los últimos tres años se ha visto favorecido por la balanza comercial con Colombia en 13.515 millones de dólares. Por año, dicho déficit para nuestro país fue de 3.056 millones de dólares en 2010, 5.144 millones en 2011 y 5.315 millones en 2012.

Según las cifras del CVN, Colombia le compró a México un total de 15.693 millones de dólares en 2010, 2011 y 2012, mientras que en el mismo periodo Colombia le vendió a ese país una suma bastante menor: un total de 2.178 millones de dólares.

En contraste, la balanza comercial se inclina a favor de Colombia cuando se trata de su relación comercial con Perú y Chile.

En el caso de Chile, el superávit de la relación comercial favorece a Colombia con un total de 2.819 millones de dólares entre 2010 y 2012 (creció un 466 %), lo cual quiere decir que Colombia le vendió 5.248 millones de dólares, a la vez que le compró productos equivalentes a 2.429 millones de dólares durante el mismo periodo. De hecho, durante el pico más alto de superávit a favor de Colombia en 2011, la balanza llegó a los 1.358 millones de dólares.

Por su parte, Perú favoreció a Colombia en 2010, 2011 y 2012, sumando un total de 1.492 millones de dólares divididos así: 4.111 millones de dólares que Colombia le vendió al país inca y 2.619 millones de dólares en compras a esa nación. Solo en el periodo 2010-2012 el incremento del comercio con Perú fue del 124%.

## **CAPÍTULO 3 – ANÁLISIS DESCRIPTIVO DEL PLAN VALLEJO EN LOS ÚLTIMOS 30 AÑOS.**

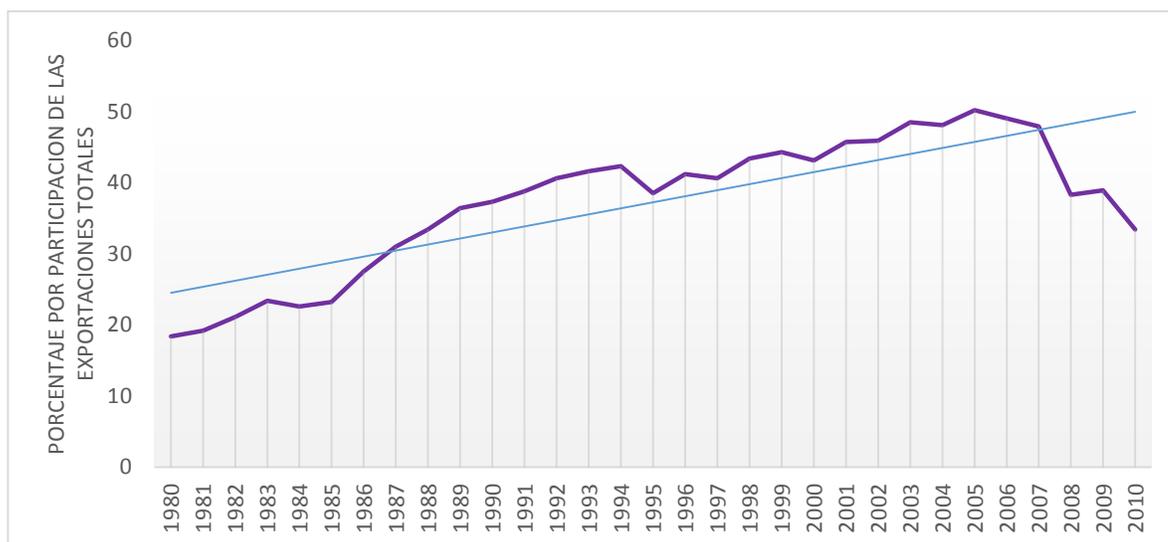
### **3.1 Análisis de las exportaciones bajo Plan Vallejo últimos 30 años.**

En la gráfica 24 se observa la variación de las exportaciones en los últimos 30 años por Plan Vallejo, se resalta la creciente evolución de las cifras, cuyo comportamiento en alza se presenta en el periodo de 1985 hasta 2006, donde se muestran las datos más altos en comparación con los primeros años de los ochentas y finalizando la década del dos mil.

Para inicios del periodo de estudio la variable presenta un crecimiento lento ocasionado por cambios de política gubernamental dadas por el aumento de gasto público, y por una acumulación de reservas internacionales, una estrategia que adoptó el gobierno y que deterioró seriamente la economía del país, seguidos por crisis internacionales, como la financiera iniciada en 1982, sin embargo, esta situación cambia a mitad de la década del ochenta donde empieza un incremento considerable de exportaciones bajo este sistema que pese a disminuir en 2007 donde se redujo drásticamente, es en este periodo donde se observan las mayores cifras proporcionadas por este plan.

Según la información del cuadro 15 para los 30 años de este proyecto sobre exportación bajo Plan Vallejo, presentó un promedio de 37,2% de participación del total de las exportaciones No Tradicionales, cifra positiva para el sistema, con una desviación estándar de 9,54% de participación y un coeficiente de variabilidad de 25,6% que indica un comportamiento poco preciso, en este caso que la participación de exportaciones por este plan varían mucho con respecto a su comportamiento medio a lo largo de este periodo estudiado. . El porcentaje mínimo de participación sobre el total de exportación no tradicional fue de 18,4% en 1980 y el porcentaje más alto fue de 50,2% en 2005.

Gráfica 24. Exportaciones Plan Vallejo 30 años.



Fuente: DANE. Cálculos Propios.

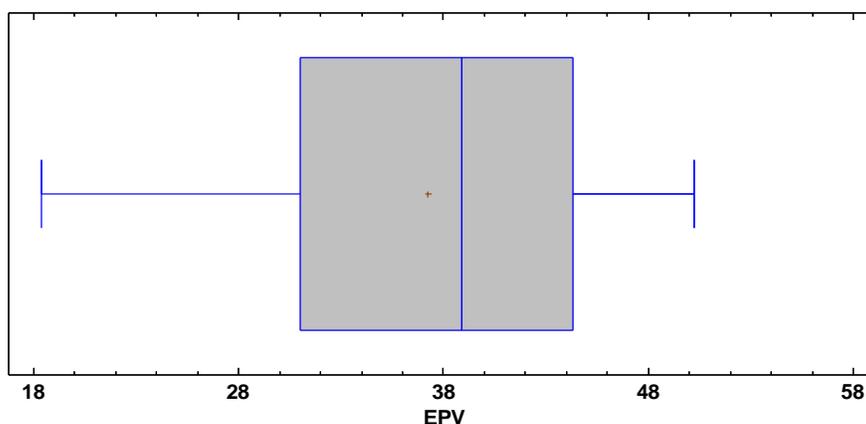
Cuadro 15. Exportación plan vallejo (1980-2010). Estadística descriptiva.

<b>ESTADISTICA</b>	
<b>Media</b>	37,2193548
<b>Error típico</b>	1,71394294
<b>Mediana</b>	38,9
<b>Moda</b>	33,4
<b>Desviación estándar</b>	9,54283045
<b>Varianza de la muestra</b>	91,0656129
<b>Coefficiente de Variación</b>	25,639%
<b>Curtosis</b>	-0,68101129
<b>Coefficiente de asimetría</b>	-0,66849815
<b>Rango</b>	31,8
<b>Mínimo</b>	18,4
<b>Máximo</b>	50,2
<b>Suma</b>	1153,8
<b>Cuenta</b>	31

Fuente: DANE. Cálculos propios.

Por medio del grafico 25 y sumado a los demás datos que aparecen en el cuadro 15, es posible afirmar que el conjunto de datos presenta una distribución Platicurtica con sesgo negativo pues presenta un coeficiente de Curtosis de -0,681011 y asimetría de -0,66849, esto indica que los datos están asentados en su mayoría a la izquierda, es decir, que una parte importante de las observaciones son menores al promedio.

Gráfica 25. Grafico caja y bigotes EPV.



Fuente: DANE. Calculos Propios

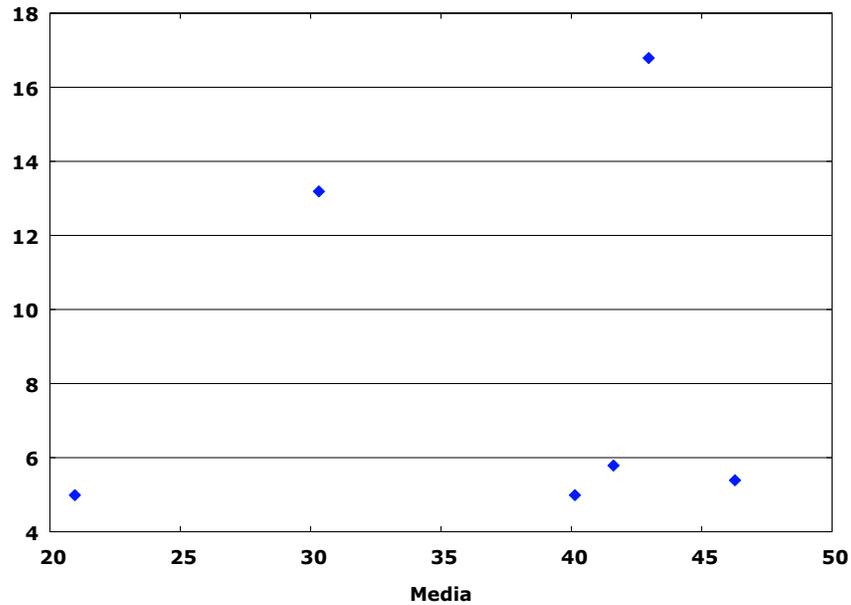
### Análisis de rango – media.

Estadísticos de Rango-Media para EPV		
Utilizando 6 submuestras de tamaño 5		
	Rango	Media
1980 - 1984	5,00000	20,9400
1985 - 1989	13,2000	30,3000
1990 - 1994	5,00000	40,1200
1995 - 1999	5,80000	41,6000
2000 - 2004	5,40000	46,2600
2005 - 2010	16,8000	42,9500

Pendiente de 'rango' con respecto a 'media' = 0,0484845

El valor p para Ho: pendiente = 0 es 0,865551

Gráfica 26. Grafico Rango – Media EPV.



Fuente: DIAN. DANE. Cálculos de Autor. Software Gretl versión 1.9.90

Este análisis de rango - media genera un gráfico simple que permite decidir si una serie de tiempo tiene varianza constante o no. Se toma la serie de tiempo y se divide en pequeñas submuestras de tamaño arbitrario. Para cada submuestra se calcula la media y el rango y se construye una gráfica con las medias en el eje horizontal y los rangos en el vertical. Así que cada submuestra se representa por un punto en este plano. Si la varianza de la serie es constante esperaríamos que el rango sea independiente de la media; si vemos los puntos se aproximan a una línea de pendiente ascendente esto sugiere que la varianza de la serie es cada vez mayor en su medio; y si los puntos se aproximan a una línea inclinada hacia abajo esto sugiere que la varianza está disminuyendo en la media.

El grafico 26 tiene tendencia creciente, se estableció una submuestra de tamaño 5 y se observó que el rango de los datos de puntos porcentuales no es constantes y que la media va creciendo en cada submuestra, por lo tanto la varianza (rango - media) bajo hipótesis nula de la pendiente de los datos es constante, confirmando

además que la media y el rango son independientes por lo que no hay relación entre cuanto se divida la serie. Sin embargo, es evidente que hay dos momentos en que el rango de los datos es mayor evidenciando variabilidad en los datos en dicho rango, cuestión que si bien no es la tendencia entre el rango submuestrel y sus respectivas medias, no hay que pasar por alto su influencia en la varianza de la serie.

## Tendencia

El componente de tendencia detalla el comportamiento o movimiento de la serie a largo plazo. Es una característica de las series no estacionarias y un método sencillo pero que no deja de ser válido para determinar la tendencia en el tiempo de una serie es la realización de una regresión de mínimos cuadrados ordinarios tomando la variable EPV y la variable de tendencia temporal, dando como resultado el siguiente modelo.

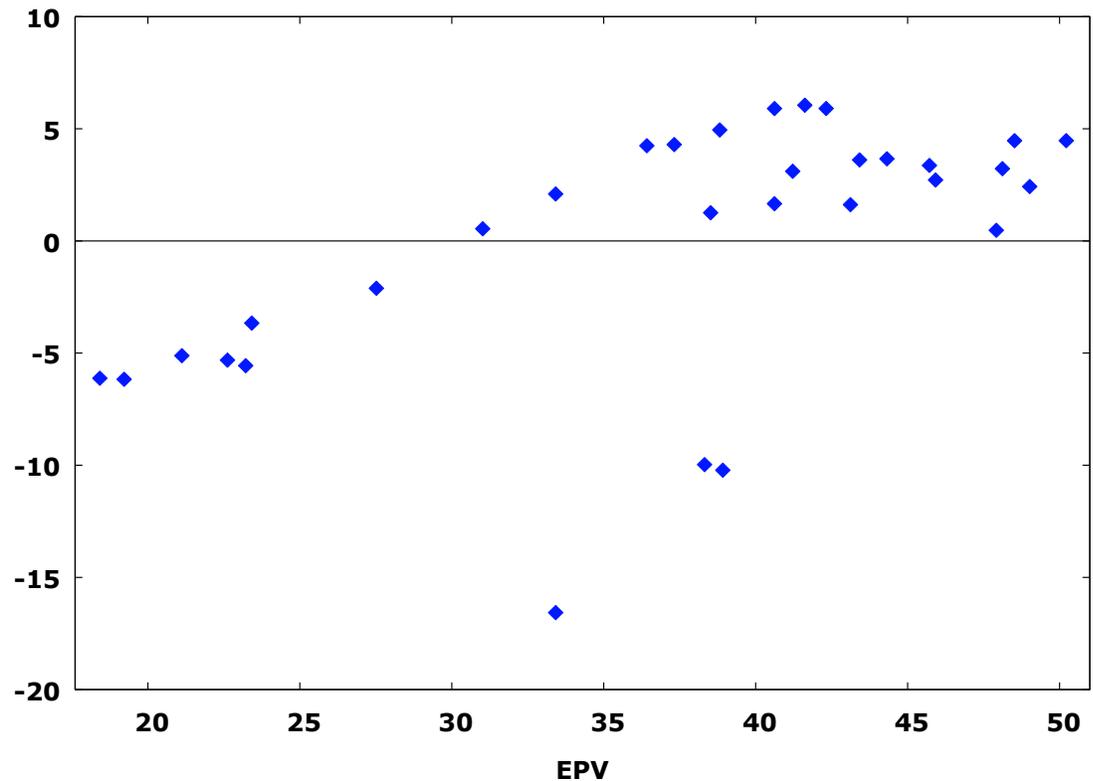
Modelo 1: MCO, usando las observaciones 1980-2010 (T = 31)					
Variable dependiente: EPV					
	<i>Coefficiente</i>	<i>Desv. Típica</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Valor p</i>	
const	23,6465	2,10372	11,2403	<0,00001	***
time	0,848306	0,114768	7,3915	<0,00001	***
Media de la vble. dep.	37,21935		D.T. de la vble. dep.	9,542830	
Suma de cuad. residuos	947,3013		D.T. de la regresión	5,715379	
R-cuadrado	0,653253		R-cuadrado corregido	0,641296	
F(1, 29)	54,63452		Valor p (de F)	3,82e-08	
Log-verosimilitud	-96,99136		Criterio de Akaike	197,9827	
Criterio de Schwarz	200,8507		Crit. de Hannan-Quinn	198,9176	
rho	0,862988		Durbin-Watson	0,248812	

Fuente: DIAN. DANE. Cálculos de Autor. Software Gretl versión 1.9.90

Al observar las principales cifras de la regresión anterior, percatamos que la relación Exportación por Plan Vallejo y el tiempo (Time) es positivo y significativa

(P-Valor > 0,00001). Además encontramos que la gráfica 27 de los residuos nos indica que no hay comportamiento estacional aparente.

Gráfica 27. Gráfica EPV – Residuos.



Fuente: DIAN. DANE. Cálculos de Autor. Software Gretl versión 1.9.90

Los análisis anteriores determinaron la relativa homogeneidad en varianza de los datos, como también la tendencia de la serie a aumentar en el tiempo. Pero no se ha verificado la razón de la inestabilidad de la media, que si bien a simple vista y magnificada en el análisis de rango-media, es observable que no sigue un punto común a lo largo de la serie. La literatura econométrica especializada habla de que los efectos externos sobre la serie determinan indefinidamente cambios en el comportamiento estructural de la serie, que si dichos efectos fortuitos ejercen movimientos en la serie, sus efectos generan cambios de tendencia y con ella cambios en su media y varianza, a esto se le ha denominado caminata aleatoria y

su forma de detectar este efecto es a través de la determinación de la existencia de raíz unitaria en la serie.

### Test de Raíz Unitaria – Criterio aumentado de Dickey - Fuller.

Con el fin de determinar las propiedades de estacionariedad de las series de tiempo se realiza el Test de Dickey Fuller Aumentado que permite identificar la existencia de raíz unitaria en la serie y su respectiva corrección con el fin último de obtener una media constante, obteniendo los siguientes resultados.

Contraste aumentado de Dickey-Fuller para EPV
Incluyendo 2 retardos de (1-L) EPV
(El máximo fue 8, el criterio AIC modificado)
Tamaño muestral = 28
Hipótesis nula de raíz unitaria: $a = 1$
<b>Contraste sin constante</b>
Modelo: $(1-L)y = (a-1)*y(-1) + \dots + e$
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: 0,005
Diferencias retardadas: $F(2, 25) = 4,362 [0,0237]$
Valor estimado de $(a - 1)$ : -0,00463957
Estadístico de contraste: $\tau_{nc}(1) = -0,351661$
Valor p asintótico = 0,5586
<b>Contraste con constante</b>
Modelo: $(1-L)y = b_0 + (a-1)*y(-1) + \dots + e$
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,032
Valor estimado de $(a - 1)$ : -0,120412
Estadístico de contraste: $\tau_c(1) = -2,10129$
Valor p asintótico = 0,2443
<b>Con constante y tendencia</b>
Modelo: $(1-L)y = b_0 + b_1*t + (a-1)*y(-1) + \dots + e$
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,029
Diferencias retardadas: $F(8, 11) = 0,831 [0,5940]$
valor estimado de $(a - 1)$ : -0,0665727
Estadístico de contraste: $\tau_{ct}(1) = -0,166168$
valor p asintótico = 0,9938

Esta regresión permite ver que en ninguna de las tres pruebas se acepta la hipótesis nula, por lo que la serie de tiempo tiene raíz unitaria y se pasa a realizar la primera diferencia.

## Primera diferencia

Contraste aumentado de Dickey-Fuller para d_EPV	
incluyendo un retardo de $(1-L)d_{EPV}$	
(el máximo fue 8, el criterio AIC modificado)	
tamaño muestral 28	
hipótesis nula de raíz unitaria: $a = 1$	
<b>Contraste sin constante</b>	
modelo: $(1-L)y = (a-1)*y(-1) + \dots + e$	
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: 0,018	
valor estimado de $(a - 1)$ : -0,422901	
Estadístico de contraste: $\tau_{nc}(1) = -1,7872$	
valor p asintótico = 0,0703	
<b>Contraste con constante</b>	
modelo: $(1-L)y = b_0 + (a-1)*y(-1) + \dots + e$	
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: 0,020	
valor estimado de $(a - 1)$ : -0,428412	
Estadístico de contraste: $\tau_c(1) = -1,66855$	
valor p asintótico = 0,4474	
<b>Con constante y tendencia</b>	
modelo: $(1-L)y = b_0 + b_1*t + (a-1)*y(-1) + \dots + e$	
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: 0,041	
valor estimado de $(a - 1)$ : -0,79406	
Estadístico de contraste: $\tau_{ct}(1) = -2,65683$	
valor p asintótico = 0,2549	

Observamos de esta prueba que en ninguna de las tres acepta la hipótesis nula, por lo que la serie de tiempo sigue teniendo raíz unitaria y se pasa a realizar la segunda diferencia.

## Segunda diferencia

Contraste aumentado de Dickey-Fuller para d_d_EPV	
incluyendo un retardo de $(1-L)d_d_{EPV}$	
(el máximo fue 8, el criterio AIC modificado)	
tamaño muestral 27	
hipótesis nula de raíz unitaria: $a = 1$	
<b>Contraste sin constante</b>	
modelo: $(1-L)y = (a-1)*y(-1) + \dots + e$	
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,011	
valor estimado de $(a - 1)$ : -1,97541	

Estadístico de contraste: tau_nc(1) = -4,9492
valor p asintótico = 9,527e-007
<b>Contraste con constante</b>
modelo: $(1-L)y = b_0 + (a-1)*y(-1) + \dots + e$
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,019
valor estimado de (a - 1): -2,02775
Estadístico de contraste: tau_c(1) = -4,95437
valor p asintótico = 2,529e-005
<b>Con constante y tendencia</b>
modelo: $(1-L)y = b_0 + b_1*t + (a-1)*y(-1) + \dots + e$
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,041
valor estimado de (a - 1): -2,09979
Estadístico de contraste: tau_ct(1) = -4,88701
valor p asintótico = 0,0001

Al realizar la regresión de la segunda diferencia se puede apreciar que las pruebas pasan la hipótesis nula, y por tanto ya la serie no tiene raíz unitaria.

Podemos concluir que la serie de tiempo EPV en los 30 años de estudio, posee 2 cambios estructurales que marcaron una gran diferencia en el comportamiento de esta misma, es posible que haya sido causa de la apertura económica y por las decisiones gubernamentales que afronto el país frente los nuevos retos del sector externo.

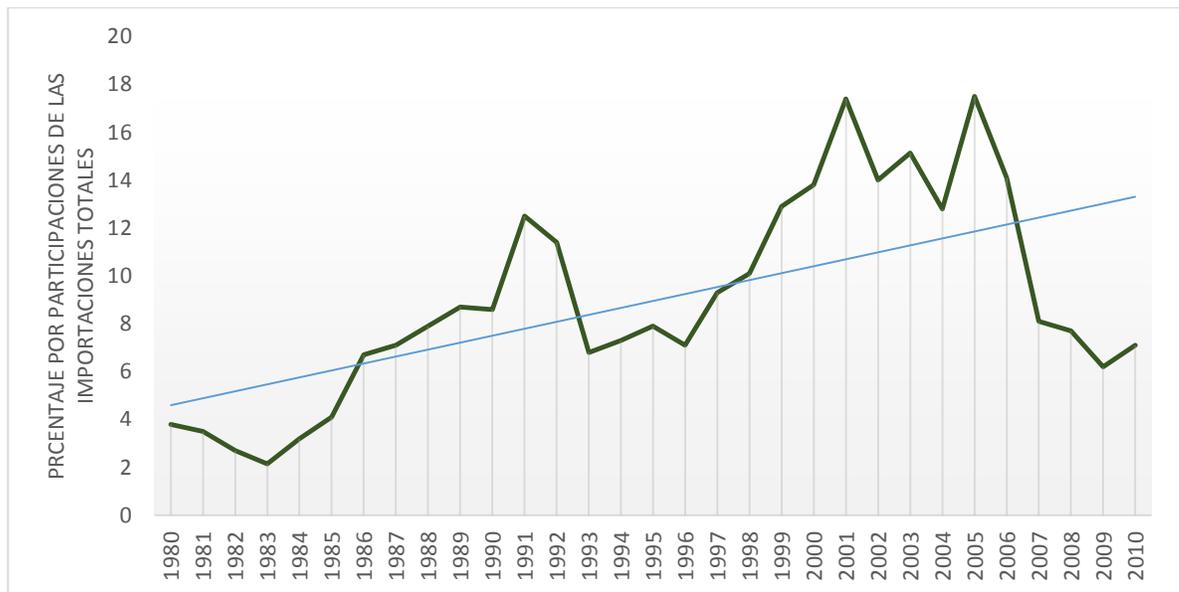
### 3.2 Análisis de las importaciones bajo Plan Vallejo últimos 30 años.

En la gráfica 28 se observa cifras de los últimos 30 años en las Importaciones por Plan Vallejo, se detalla una gran variabilidad de los datos a lo largo del tiempo. La grafica muestra que a principios de la década del ochenta las importaciones están en los puntos más bajos, luego al finalizar la década se observa un crecimiento que alcanza a llegar hasta 1992, luego se observa un decrecimiento hasta 1997.

A partir de 1998 se dan a conocer los puntos más altos en importación, siendo 2001 y 2005 las cifras más elevadas, luego se observa que en 2006 la cifra decrecen hasta el 2010.

Según el cuadro 16 para los 30 años de este sistema sobre importación bajo Plan Vallejo, presentó un promedio de 8,95% de participación en las importaciones, con una desviación estándar de 4,24% de participación y un coeficiente de variabilidad de 47,4618% que indica un comportamiento muy impreciso, lo que indica que la importaciones por este sistema han variado considerablemente en el periodo de estudio. El porcentaje mínimo de participación sobre importación bajo este plan fue de 2,15% en 1983 y el porcentaje más alto fue de 17,5% en 2005.

Gráfica 28. Importaciones Plan Vallejo 30 años.



Fuente: DANE. Cálculos Propios.

Cuadro 16. Importaciones plan vallejo (1980-2010). Estadística descriptiva.

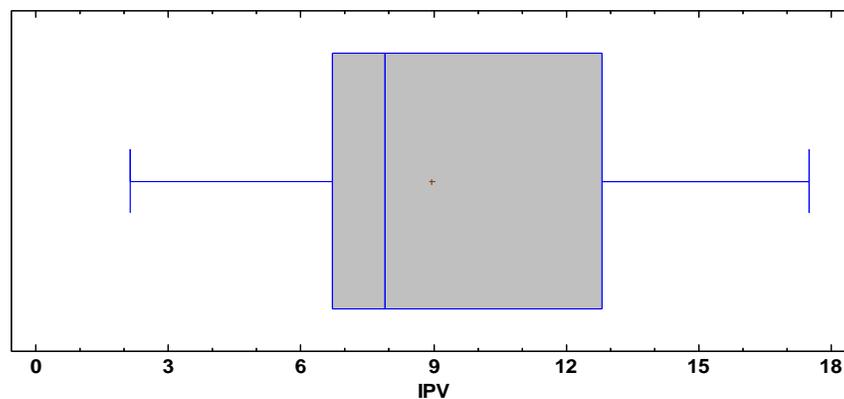
<b>ESTADISTICA</b>	
<b>Media</b>	8,95451613
<b>Error típico</b>	0,76331758
<b>Mediana</b>	7,9
<b>Moda</b>	7,1

<b>Desviación estándar</b>	4,24997242
<b>Varianza de la muestra</b>	18,0622656
<b>Coefficiente de Variabilidad</b>	47,4618%
<b>Curtosis</b>	-0,64004244
<b>Coefficiente de asimetría</b>	0,36465373
<b>Rango</b>	15,35
<b>Mínimo</b>	2,15
<b>Máximo</b>	17,5
<b>Suma</b>	277,59
<b>Cuenta</b>	31

Fuente: DANE. Cálculos Propios.

Por medio del gráfico 29 y adicionando el cuadro 16, es posible afirmar que el conjunto de datos presenta una distribución Platicurtica con sesgo negativo pues presenta un coeficiente de Curtosis de -0,64004 y un coeficiente de asimetría de 0,36465373, lo que indica que los datos están asentados en su mayoría a la derecha, es decir, que una parte importante de las observaciones son mayores al promedio.

*Gráfica 29. Gráfica caja y bigotes IPV.*



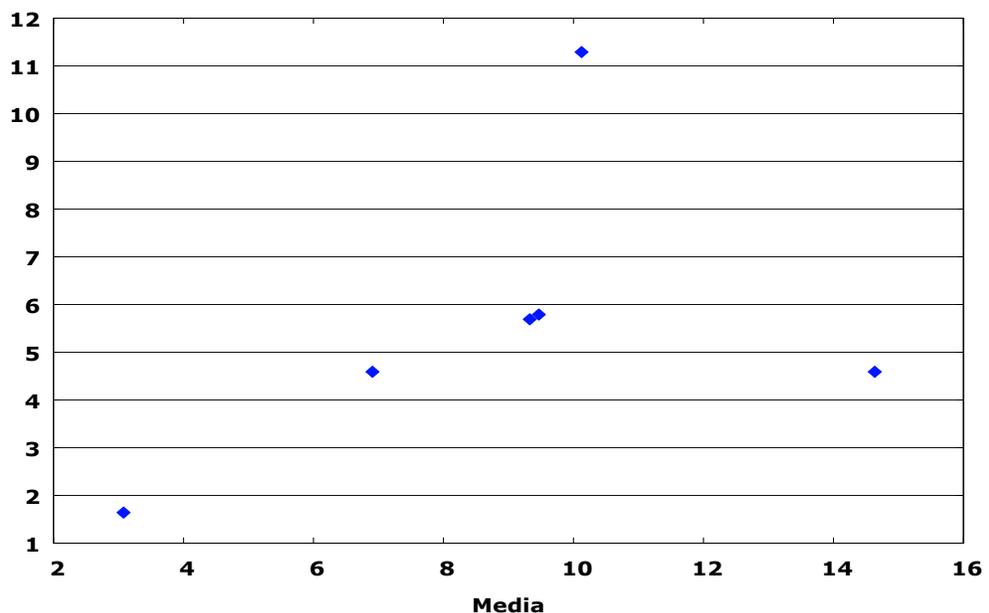
Fuente: DANE. Cálculos Propios.

## Análisis de Rango-Media.

Estadísticos de rango-media para IPV Utilizando 6 submuestras de tamaño 5		
	Rango	Media
1980 - 1984	1,65000	3,07000
1985 - 1989	4,60000	6,90000
1990 - 1994	5,70000	9,32000
1995 - 1999	5,80000	9,46000
2000 - 2004	4,60000	14,6280
2005 - 2010	11,3000	10,1167

Pendiente de 'rango' con respecto a 'media' = 0,362643  
El valor p para H0: pendiente = 0 es 0,38639

Gráfica 30. Grafica Rango – Media IPV.



Fuente: DIAN. DANE. Cálculos de Autor. Software Gretl versión 1.9.90

Al realizar el análisis de rango - media se construye el grafico 30 que nos indica si la serie tiene varianza constante o no. Se percata una tendencia creciente positiva, con una submuestra de tamaño 5, igual a la realizada en el análisis temporal de la

variable EPV, el resultado obtenido muestra que el rango de los datos de puntos porcentuales no es constante y que la media va creciendo en cada submuestra, por lo tanto la varianza (rango - media) bajo hipótesis nula de la pendiente de los datos es constante, confirmando además que la media y el rango son independientes por lo que no hay relación entre cuanto se divida la serie. Sin embargo en los últimos datos generados en la submuestras se observa que a medida que aumenta la media, el rango sigue un crecimiento en paralelo. Por mejorar la varianza de los datos se realiza una transformación de la serie IPV de forma logarítmica, método más utilizado estadísticamente para corregir problemas en la varianza.

### Tendencia.

Al realizar la transformación logarítmica de la serie IPV, se genera una nueva variable Cambio de la tasa logarítmica IPV. Se procede a realizar una regresión de la variable transformada con una nueva Tendencia Temporal, dando como resultado la siguiente información:

Modelo 2 : MCO, usando las observaciones 1980-2010 (T = 31)					
Variable dependiente: l_IPV					
	<i>Coficiente</i>	<i>Desv. Típica</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Valor p</i>	
const	1,41498	0,151949	9,3122	<0,00001	***
time	0,0405327	0,00828951	4,8896	0,00003	***
Media de la vble. dep.	2,063507		D.T. de la vble. dep.	0,548223	
Suma de cuad. residuos	4,942051		D.T. de la regresión	0,412814	
R-cuadrado	0,451885		R-cuadrado corregido	0,432984	
F(1, 29)	23,90857		Valor p (de F)	0,000034	
Log-verosimilitud	-15,52589		Criterio de Akaike	35,05178	
Criterio de Schwarz	37,91976		Crit. de Hannan-Quinn	35,98667	
rho	0,847268		Durbin-Watson	0,373649	

Fuente: DIAN. DANE. Cálculos de Autor. Software Gretl versión 1.9.90

La regresión anterior, permite observa que la relación Cambio en la tasa logarítmica IPV y el tiempo (Time) es positivo y significativa (P-Valor > 0,00003).

### Test de Raíz Unitaria – Criterio aumentado de Dickey - Fuller.

Siguiendo la temática de estudio, procedemos a realizar el criterio de Dickey – Fuller aumentado para comprobar si la serie de tiempo posee raíz unitaria. Tomando la variable cambio de tasa logarítmica IPV y sometiéndola al programa estadístico utilizado, arroja la siguiente información.

Contraste aumentado de Dickey-Fuller para I_IPV	
incluyendo un retardo de (1-L)I_IPV	
(el máximo fue 8, el criterio AIC modificado)	
tamaño muestral 29	
hipótesis nula de raíz unitaria: a = 1	
<b>Contraste sin constante</b>	
modelo: $(1-L)y = (a-1)*y(-1) + \dots + e$	
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,016	
valor estimado de (a - 1): 0,000247033	
Estadístico de contraste: tau_nc(1) = 0,011008	
valor p asintótico = 0,6863	
<b>Contraste con constante</b>	
modelo: $(1-L)y = b0 + (a-1)*y(-1) + \dots + e$	
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,078	
valor estimado de (a - 1): -0,162258	
Estadístico de contraste: tau_c(1) = -1,88062	
valor p asintótico = 0,3418	
<b>Con constante y tendencia</b>	
modelo: $(1-L)y = b0 + b1*t + (a-1)*y(-1) + \dots + e$	
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,083	
valor estimado de (a - 1): -0,203064	
Estadístico de contraste: tau_ct(1) = -1,47719	
valor p asintótico = 0,8376	

El test anterior permite comprobar que la hipótesis nula no se rechaza, por lo que la serie tiene raíz unitaria. Por lo que se realiza primeras diferencia con el fin de suavizar la serie y ver si corrige y permita no tener raíz unitaria.

## Primera diferencia

Contraste aumentado de Dickey-Fuller para d_I_IPV	
incluyendo un retardo de (1-L)d_I_IPV	
(el máximo fue 8, el criterio AIC modificado)	
tamaño muestral 28	
hipótesis nula de raíz unitaria: $a = 1$	
<b>Contraste sin constante</b>	
modelo: $(1-L)y = (a-1)*y(-1) + \dots + e$	
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,026	
valor estimado de $(a - 1)$ : -0,860765	
Estadístico de contraste: $\tau_{nc}(1) = -3,33988$	
valor p asintótico = 0,0008212	
<b>Contraste con constante</b>	
modelo: $(1-L)y = b_0 + (a-1)*y(-1) + \dots + e$	
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,057	
diferencias retardadas: $F(4, 19) = 0,171 [0,9504]$	
valor estimado de $(a - 1)$ : -0,932788	
Estadístico de contraste: $\tau_c(1) = -1,81807$	
valor p asintótico = 0,3721	
<b>Con constante y tendencia</b>	
modelo: $(1-L)y = b_0 + b_1*t + (a-1)*y(-1) + \dots + e$	
Coef. de autocorrelación de primer orden de e: -0,123	
valor estimado de $(a - 1)$ : -1,02088	
Estadístico de contraste: $\tau_{ct}(1) = -3,80616$	
valor p asintótico = ,01616	

Al realizar la primera diferencia de la serie transformada IPV, se observa que ya no hay raíz unitaria, tomando el valor p asintótico 0,0008212 rechaza la hipótesis nula.

Se concluye que la variable IPV tiene problemas en la media y la variabilidad, y se realizó la corrección aplicando logaritmo y primeras diferencia.

### 3.3 Regresión Lineal simple con variable crisis.

A fin de realizar algunas conclusiones de la variable Plan Vallejo compuesta por las exportaciones – importaciones bajo este sistema se corren dos regresiones lineales simples bajo el método de los mínimos cuadrados ordinarios donde se

determina si el factor crisis económica mundial afecta la tendencia de la exportación –importación por plan vallejo y optar por otras variables que puedan afectarlas.

Para el desarrollo de la regresión se crea una variable dummy (CRISIS), en donde se establece que para los años donde hubo crisis internacional que afecto a Colombia está determinado por “1” y “0” en otro caso, los años que tenemos asignados con “1” fueron establecidos por la teoría Macroeconómica de los ciclos económicos que explica que cuando el desempleo aumenta y el PIB con la inflación disminuye se considera que hay una crisis<sup>43</sup>, el “Grafico 1” muestra detallado los periodos de crisis que se tuvieron en cuenta para hacer la selección mencionada(Ver anexo). Se presentan los modelos para ambas variables en el siguiente formato:

### Presentación Informal del Modelo EPV.

Modelo 2: MCO, usando las observaciones 1980-2010 (T = 31)					
Variable dependiente: EPV					
	<i>Coefficiente</i>	<i>Desv. Típica</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Valor p</i>	
const	40,2333	2,38191	16,8912	<0,00001	***
cr2	-5,83958	3,31547	-1,7613	0,08873	*
Media de la vble. dep.	37,21935	D.T. de la vble. dep.		9,542830	
Suma de cuad. residuos	2467,963	D.T. de la regresión		9,225083	
R-cuadrado	0,096636	R-cuadrado corregido		0,065485	
F(1, 29)	3,102221	Valor p (de F)		0,088727	
Log-verosimilitud	-111,8331	Criterio de Akaike		227,6662	
Criterio de Schwarz	230,5342	Crit. de Hannan-Quinn		228,6011	
rho	0,860464	Durbin-Watson		0,175713	

Fuente: DIAN. DANE. Cálculos de Autor. Software Gretl versión 1.9.90

<sup>43</sup>Dornbusch, Fischer & Startz. Macroeconomía 9na edición. Parte 2: Crecimiento, Oferta Y Demanda Agregadas, Y Políticas. Capítulo 4: El Crecimiento y La Política Económica.

### Presentación Formal del modelo EPV.

$$EPV = 40,2333 - 5,8395CRISIS$$

$$EE= (2,38191) (3,31547)$$

$$tt= (16,89) (-1,7613)$$

$$\text{Valor-p: } (0,0000) (0,08873)$$

$$R^2= 9,6\%$$

Las cifras mostradas en la anterior regresión, destacan que la relación del parámetro EPV (Exportación por Plan Vallejo) y el parámetro CRISIS no es significativo. Basándonos en la prueba T que sirve para decidir si un determinado coeficiente de regresión es significativamente distinto de 0 y si la variable independiente esta significativamente relacionada con la dependiente. En el modelo el Valor-P muestra probabilidades de 0,08873 para la variable CRISIS y si la comparamos con el nivel de significancia del 5%, indica que la variable no está significativamente relacionada con la EPV.

El coeficiente de determinación “R<sup>2</sup>” significa el ajuste global del modelo para explicar la revaluación. Este coeficiente 0,096 es supremamente bajo lo que señala que otras variables que no están incluidas en esta regresión podrían explicar de una manera más robusta las variaciones en la EPV. Al no ser tan explicativa la crisis en el comportamiento de las exportaciones bajo plan vallejo, hace pensar que otros factores influyan con una mayor proporción su variabilidad, entre ellos el estado con su variable de control (IVA), acuerdos comerciales, renta externa y otros elementos que afecten de forma más notoria la evolución de estas exportaciones.

Aunque la regresión no es significativa, se observa que el comportamiento de la variable va en alza en todo el periodo estudiado (ver grafica 23), pero se evidencia que en 2008 la serie de tiempo cae abruptamente posiblemente por la crisis de

ese mismo año, es posible que el incremento de la serie EPV sea causada por otras variables. El modelo 3 para las exportaciones bajo plan vallejo y la crisis mundial no es significativa porque, están sujetas a la dinámica interna del país más que a los shocks económicos que se presentan en la economía internacional. Lo anterior se debe a que dicho plan es decisión de los exportadores acogerse o beneficiarse por esta modalidad, razón que lleva a pensar a que el nivel exportado por este plan este sujeto a las condiciones que presente el sector interno referente a factores productivos para vincularse a estos mecanismos de exportación.

### Presentación Informal del Modelo IPV

Modelo 1: MCO, usando las observaciones 1980-2010 (T = 31)					
Variable dependiente: IPV					
	<i>Coefficiente</i>	<i>Desv. Típica</i>	<i>Estadístico t</i>	<i>Valor p</i>	
const	10,7	1,02084	10,4815	<0,00001	***
cr2	-3,38188	1,42095	-2,3800	0,02411	**
Media de la vble. dep.	8,954516	D.T. de la vble. dep.		4,249972	
Suma de cuad. residuos	453,3228	D.T. de la regresión		3,953710	
R-cuadrado	0,163407	R-cuadrado corregido		0,134559	
F(1, 29)	5,664415	Valor p (de F)		0,024106	
Log-verosimilitud	-85,56766	Criterio de Akaike		175,1353	
Criterio de Schwarz	178,0033	Crit. de Hannan-Quinn		176,0702	
rho	0,809833	Durbin-Watson		0,353096	

Fuente: DIAN. DANE. Cálculos de Autor. Software Gretl versión 1.9.90

### Presentación Formal del modelo IPV.

$$IPV = 10,7 - 3,38188CRISIS$$

$$EE= (1,02084) (1,42095)$$

$$tt= (10,4815) (-2,3800)$$

$$\text{Valor-p: } (0,0000) (0,02411)$$

$$R^2= 16,3\%$$

En el modelo 4, se destaca la relación del parámetro IPV (Importación por Plan Vallejo) y el parámetro CRISIS (Coeficiente = -3,38188). Basándonos en la prueba T que sirve para decidir si un determinado coeficiente de regresión es significativamente distinto de 0 y si la variable independiente está significativamente relacionada con la dependiente. En el modelo el Valor-P muestra probabilidades de 0,02411 para la variable CRISIS y si la comparamos con el nivel de significancia del 5%, indica que la variable está significativamente relacionada con la IPV.

El coeficiente de determinación “R<sup>2</sup>” significa el ajuste global del modelo para explicar la importación por sistema de plan vallejo. Este coeficiente 0,163 es relativamente bajo lo que señala que otras variables que no están incluidas en esta regresión podrían explicar de una manera más robusta las variaciones en la IPV.

Dada la información otorgada por el modelo de regresión lineal de la variable IPV y la variable CRISIS, unido a lo estudiado en los capítulos 1 y 2, seguido de la gráfica 28 del capítulo 3, se puede concluir que el comportamiento de la tendencia a lo largo de los 30 años de estudio si es afectada por la crisis internacional que se han marcado en periodos concretos, en los inicios de los ochentas se presentó la crisis de la deuda latinoamericana internacional junto a la crisis de los precios del café, a mediados de los noventas Colombia presenta cambios de estructuras coyunturales experimentado por la apertura económica lo que llevo a enfrentar la economía a nuevos retos internacionales, observamos además que a principios del dos mil se presentaron pequeños comportamientos de crisis seguido de la más reciente crisis financiera del 2008.

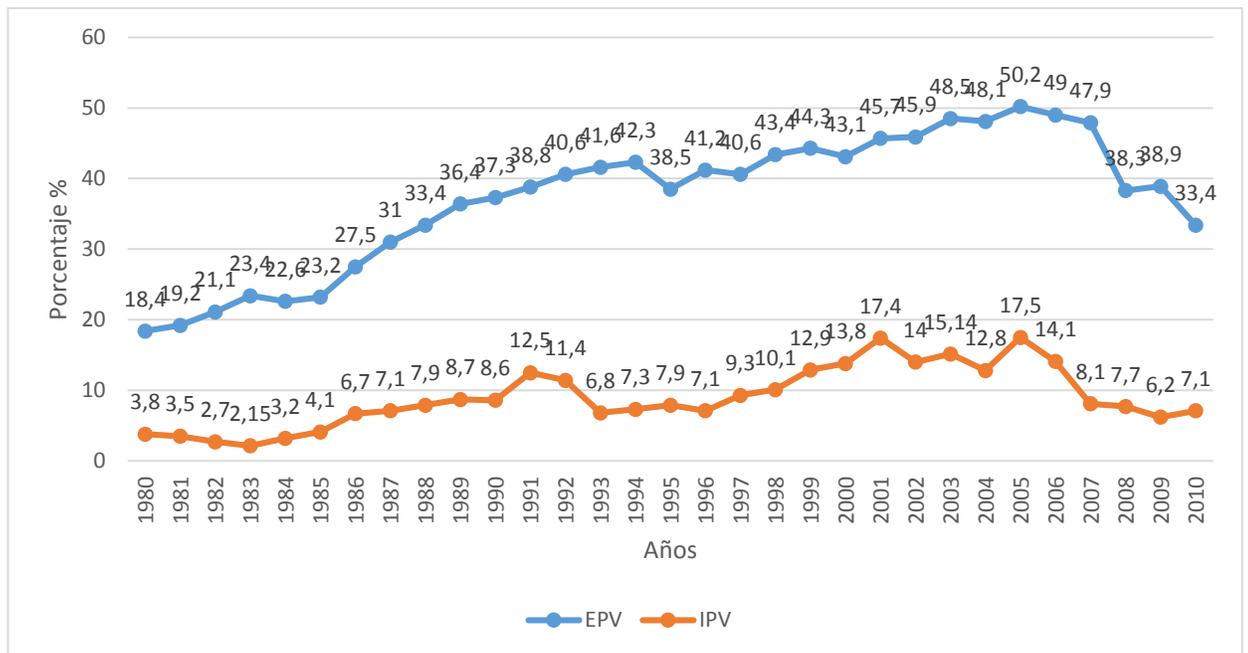
Aunque la variabilidad de la importación por este sistema sea muy marcada en el tiempo, consideramos que la participación de esta variable en el aumento de las exportaciones y crecimiento de las mismas genera el objetivo principal del plan vallejo, se observa además en la gráfica 31 que el comportamiento de las

importaciones si generan el aumento significativo de la exportaciones agregándole mayor valor al comercio exterior y la economía Colombiana.

Encontramos que en 1980 un porcentaje de 3,8% de importación por plan vallejo genero un 18% de exportación por este sistema. En 1991 el 12,5% de importación genero un aumento de 38,8% de exportación. En 2001 el 17,5% importado genero 45,7% de exportación y en 2005 el 17,5% importado genero 50,2% de exportación siendo la cifra más alta conocida hasta ahora.

Basados en la información suministrada por los modelos de regresión, podemos concluir que la variable crisis afecta notoriamente a la importación por plan vallejo, y no afecta de manera directa las exportaciones por este sistema, lo que nos lleva a buscar otras variables que nos permitan tomar mejores decisiones.

Gráfica 31. Exportaciones – Importaciones Plan Vallejo. 1980-2010.



Fuente: DIAN. Cálculos Propios.

#### **4. CONCLUSIONES.**

De la presente investigación se desprenden una serie de conclusiones relevantes que permiten entender el papel del sistema de sustitución de importaciones (Plan Vallejo) en el sector externo colombiano, incluso, valorar el beneficio interno de eventuales políticas del sector externo. De hecho, si se revisa la evolución de los planteamientos sobre el sistema estudiado anteriormente en Colombia puede observarse que se han generado muchos beneficios.

El plan vallejo se ha caracterizado por adaptarse a los distintos cambios de política comercial que se han dado en el país desde 1980 hasta 2010, pasando de un modelo proteccionista, que ocasiona que el sistema de importación tuviera más importancia, pues se buscaba generar un mayor nivel de importaciones generando un efecto de sustitución.

Para la década del 90 se da la apertura económica donde se da una mayor participación de sectores de la economía en los cuales se acogen al plan vallejo para abrirse al comercio exterior. Por último se vive un periodo de globalización que generó cambios para adaptarse a las nuevas coyunturas que se viven, se desvinculan los bienes de capitales de los incentivos del mecanismo, se dispara la participación del plan vallejo a más del 50% debido al boom minero energético que atravesó el país en el primer mandato de Álvaro Uribe. El nuevo reto que afronta este mecanismo es el de los tratados y acuerdos de libre comercio que hacen que las características que han dado importancia y relevancia se queden cortas.

El desarrollo del plan vallejo indica que la relación del costo fiscal y económico generado por él mismo, están basados en el volumen exportado e importado por este sistema, cada costo fiscal corresponde a lo que el Estado deja de percibir con motivo de las exenciones arancelarias y fiscales que proporciona el sistema en el caso de las exportaciones y cada costo fiscal correspondiente a las exenciones

fiscales de los bienes importados bajo el régimen de Plan Vallejo y por concepto de la exención del impuesto sobre las ventas en el caso de las importaciones.

Las exportaciones bajo plan vallejo observadas en esta investigación permiten concluir que en la primera década de las tres estudiadas, el costo fiscal supera los beneficios económicos dejando pérdidas para el Estado, en la segunda década estudiada se presentó un cambio ya que se disminuyó el costo fiscal y aumentaron los beneficios económicos y en la tercera y última década estudiada los beneficios económicos duplicaron los costos fiscales del plan, generando reacciones positivas.

Las importaciones por plan vallejo identifican un comportamiento similar a lo visto en las exportaciones por este sistema de sustitución, en la década del 80 el costo fiscal superó altamente los beneficios generados ocasionado por un fenómeno causado por dos factores: el alza de los gravámenes arancelarios en 1982 y en 1983 y el tipo de cambio que se aplicó en Colombia desde 1967, y en las décadas del 90 y 2000 el costo fiscal tuvo porcentaje inferior a los beneficios que se generaron.

El desarrollo exterior colombiano imparte además del plan vallejo otros tipos de modalidades de exportación – importación, en este caso tratados de libre comercio y acuerdos comerciales, se aprecia que a lo largo de los 30 años solo los acuerdos de Colombia con la CAN y México son los que más tiempo teóricos llevan en marcos de intercambio bilateral, la CAN desde 1993 y México desde 1995. Solo los tratados con CAN (Comunidad Andina), Chile, Triángulo Norte, EFTA (Asociación Europea de Libre Cambio), Estados Unidos y Costa Rica han generados beneficios visibles en el sector exterior, dando superávit económico al país.

Observamos que las crisis internacionales no afectaron el comportamiento de las exportaciones por plan vallejo de manera directa, dado que el estado subsidia con

incentivos blindando las exportaciones de las crisis, para el caso de las importaciones bajo plan vallejo si se ven afectadas por crisis internacionales dado que estas están sujetas a los cambios de la industria interna y desaceleración interna de los países a quienes se le importa, por los efectos de una crisis la producción y compra de insumos se disminuye por parte de las industrias generando que la crisis afecten las importaciones que se hacen bajo este sistema.

A diferencia con los TLCs que se han generado en los últimos años, se permite observar que el sistema de sustitución de importación lleva aproximadamente 47 años de aplicación y los tratados de libre comercio el más antiguo solo lleva 21 años. Los beneficios generados por los tratados acordados parten en su mayoría a partir de 2005 y en adelante se firman 7 tratados más por lo que no se aprecia ampliamente los beneficios obtenidos.

Por consiguiente se considera que el sistema de sustitución genera suficiente beneficios económicos con contribución positiva al sector externo, pero mucho más al crecimiento de las exportaciones totales, que a su vez aumenta crecimiento económico de nuestro país. Es de saber que los beneficios que se han generado por el plan vallejo con respecto al costo fiscal y los tratados de libre comercio superan las expectativas prevista en esta investigación, lo que nos lleva a considerar que el sistema de sustitución de importación debe continuar en el país.

## **5. RECOMENDACIONES.**

Para una mejor evaluación del plan vallejo a nivel interno y externo esta investigación considera que se debe ampliar el lapso de tiempo (desde el funcionamiento del plan vallejo), ya que, permite sacar un análisis más completo. Hacer un diagnóstico más exhaustivo internamente referenciando a nivel empresarial, el comportamiento y evolución de la utilización del sistema de sustitución de importaciones.

En temática de los tratados de libre comercio se observa la continuidad de estos mismos, para así mirar de manera detallada el desarrollo de su evolución a lo largo de los años venideros y sacar conclusiones más pertinentes y concretas.

Con mayor anterioridad y con permiso de la DIAN, obtener información más ampliada que la encontrada, y así tener una mejor visión realizando un estudio desde los inicios hasta años presentes.

Para futuras investigaciones se recomienda hacer un análisis diferencial enfocado en los TLCs con relación al plan vallejo.

Además para investigaciones posteriores se debe valorar la variable corrupción debido a que este mecanismo es influenciado por este fenómeno, razón que nos evidencia la complicación para obtener cifras e información de calidad para el desarrollo del proyecto.

## 6. BIBLIOGRAFIA.

- García, J.P. (2010). Análisis de la política de integración comercial colombiana en términos de ampliación del *acceso preferencial a los mercados* de América y Europa durante el periodo 2002-2008. Universidad Colegio Mayor De Nuestra Señora Del Rosario.
- Villar, L & Esguerra, P (2005). El Comercio Exterior Colombiano En El Siglo XX. Banco De La República.
- Garay, L (2008). Estructura Industrial E Internacionalizacion 1976 – 1996. La Industria De América Latina Ante La Globalización Económica.
- Baeza, D., & Ahcar, J. (2009). Análisis De Las Relaciones Comerciales, En El Marco Del Tlc Entre Colombia Y Canadá. Cali, Valle Del Cauca, Colombia.
- Espinosa, A. & Villegas, A (2000). Los Incentivos A Las Exportaciones En Colombia Frente A Los Compromisos Asumidos Ante La Omc. Pontificia Universidad Javeriana.
- Gómez, H. Botiva, M. & Guerra, A (2008). Institucionalidad Y Estrategias Para El Desarrollo Exportador Y La Innovación En Colombia: Diagnóstico Inicial. Cepal.
- Reina, M (2010). Internacionalización de la economía colombiana: comercio e inversión. Debates Presidenciales. Fedesarrollo.
- Vásquez, J. & Cuesta, A. (2010). Evaluación del beneficio de la implementación del plan vallejo en una empresa de artes gráficas. Universidad ICESI.
- Bajo , O (1991). ed. Teorías del comercio internacional. Pág. 89. Antoni Bosch.
- Ricardo, D. (1817).Principios de Economía Política y Tributación. Cap. XXVIII. Pág. 278.
- Smith, A (1776). Teoría de la Ventaja Absoluta. Pág: 402-403.
- Fitz Gerald, V. (1998). La CEPAL y la Teoría de la Industrialización. Página 4-5.
- Informe Característico. ProExport Colombia 2011. Visto el 29-05-2013 en [www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/ficha\\_pais\\_colombia.pdf](http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/ficha_pais_colombia.pdf).
- Galindo, M (2013). El dólar cumple una década en “Caída Libre” frente al peso. Edicion Digital.

- Bruton, H.J. (1998). A Reconsideration of import Substitution. *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 2, 903-936.
- Quintero, L., Villamil, J., Tovar, J., Fatat, A., Gomez, S., Restrepo, E., Yemail, B. (2008). *Colombia: Estructura Industrial E Internacionalizacion 1976-1996. La Industria de America Latina ante la Globalizacion Economica.*
- Rocha, R & Olarriaga, M (2000). *Las Exportaciones Colombianas en la apertura.*
- Cooke, S. & Watson, P (2011) *A Comparison of Regional Export Enhancement and Import Substitution Economic Development Strategies. Journal of Regional Analysis and Policy*, 2011, v. 41, iss. 1, pp. 1-15.
- DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística.  
<http://www.dane.gov.co>.
- DIAN - Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia.  
<http://www.dian.gov.co>.
- Ocampo, J., & Parra, M (2003). *Los Terminos de intercambios de los productos basicos en el siglo XX. Revista de la CEPAL.*
- Najar, A (2006). *Apertura Economica en Colombia y el Sector Externo.*
- Jaramillo, A (1990). *El Nuevo Sector Externo de la Economía Colombiana. Universidad EAFIT.*
- Pineda, S., Arévalo, A., Cendales, C & Cortes, J (2011). *Análisis de las Exportaciones No tradicionales de los Departamentos de Colombia 2000-2010. Universidad del Rosario.*
- Brander, J & Spencer, B (2008). *Strategic Trade Policy. Edited by The New Palgrave Dictionary of Economics.*
- Ledesma, F (1995). *Competencia imperfecta, comercio internacional y política comercial: una aplicación al mercado europeo del plátano. Tesis Doctoral.*
- Ortiz, C., Uribe, J & Vivas, H (2009). *Transformación industrial, Autonomía tecnológica y Crecimiento Económico: Colombia 1925-2005. Departamento de Economía de la Universidad del Valle.*
- Aparicio, M., Quintero, J., Hernandez, C., Serna, O & Heredia, A (2012). *Crisis financieras sistémicas en Colombia y contraste con el escenario actual. Fogafin.*

- Bonilla, R (2011). Apertura y reprimarización de la economía Colombiana – Un paraíso a corto plazo.
- Martínez, P. (2007). Influencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes. Pág. 9-13.
- Análisis de las Exportaciones No tradicionales de los Departamentos de Colombia 2000-2010. Universidad del Rosario. 34.
- Dimensión Económica Comercial de la Comunidad Andina (2013). Secretariado General.
- Muriel, Claudia (2009). Colombia en el G3: Competitividad de sus exportaciones y posición del grupo frente al alca. Universidad Icesi .Consultorio de comercio exterior.
- López, B (1999). Seguridad social: reformas y retos, México.
- Plata, L (2009). Tlc Colombia & Triángulo Norte. Cartilla de Oportunidad.
- DANE, Boletín de Prensa (Febrero 2011).
- Guia Comercial a Estados Unidos. Boletín Prensa (Abril 2012).
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo – Boletín de Prensa (Agosto 2010).
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo - Boletín de Prensa (Agosto 2012)
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Boletín Prensa (Agosto 2012).
- Proexport - Boletín de prensa (Mayo 2012)
- DIAN, Boletín Comercio Exterior, Enero – Diciembre 2010.
- Martínez, B., Low, E & Libardo, F (1996). Exenciones Arancelarias en Colombia. Integración Latinoamericana, Abril del 1996.
- Dornbusch, R., Fischer, S., & Startz, R. Macroeconomía 9na edición.

## 7. ANEXO

Cifras Plan Vallejo – Crisis Internacional (Dummy)  
1980-2010

AÑOS	cr2	IPV	EPV
1980	1	3,8	18,4
1981	1	3,5	19,2
1982	1	2,7	21,1
1983	1	2,15	23,4
1984	1	3,2	22,6
1985	1	4,1	23,2
1986	0	6,7	27,5
1987	0	7,1	31
1988	0	7,9	33,4
1989	0	8,7	36,4
1990	0	8,6	37,3
1991	0	12,5	38,8
1992	0	11,4	40,6
1993	0	6,8	41,6
1994	0	7,3	42,3
1995	0	7,9	38,5
1996	1	7,1	41,2
1997	1	9,3	40,6
1998	1	10,1	43,4
1999	1	12,9	44,3
2000	0	13,8	43,1
2001	0	17,4	45,7
2002	1	14	45,9
2003	1	15,14	48,5
2004	0	12,8	48,1
2005	0	17,5	50,2
2006	0	14,1	49
2007	1	8,1	47,9
2008	1	7,7	38,3
2009	1	6,2	38,9
2010	1	7,1	33,4