

Coja 2

BIBLIOTECA DANE

22 MAR. 1976

MAR. 1976

3643

337.13867

C717C

ef. 4.

LD
1576
ef. 4.
COLOMBIA

BIBLIOTECA
DANE



**CONTRIBUCION AL ESTUDIO DEL
DESEMPLEO EN COLOMBIA**

juan f. gaviria g.
francisco j. gómez p.
hugo lópez c.

cie : centro de investigaciones económicas

CIE

dane : departamento administrativo nacional de estadística

DANE

330. DAE 19930219
DANE

El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), con el ánimo de contribuir a profundizar en el análisis del desempleo, ha contratado con el Centro de Investigaciones Económicas (CIE) de la Universidad de Antioquia el presente trabajo.

Si bien el DANE ha aportado algunas estadísticas, debe aclararse que, los análisis, opiniones y conclusiones del trabajo son responsabilidad del Centro de Investigaciones Económicas. (CIE).

INTRODUCCION

Este estudio se definió primitivamente como un intento por investigar, al nivel más desagregado posible, los determinantes de la "relación capital-trabajo" y sus incidencias sobre el empleo en la industria manufacturera fabril. Sin embargo, pronto, la crítica de las concepciones en esta materia — y sobre todo de aquellas que proponen una SOLUCION TECNOLÓGICA para el desempleo en Colombia desbordó sus marcos originales, y nos condujo hasta el análisis de las causas generales que rigen el desempleo en nuestra economía. La aparición, durante las primeras etapas del trabajo de nuevos estudios sobre el tema 1/, contribuyó a extender el campo de la investigación.

POR OTRA PARTE, AQUI SE HA SOSLAYADO EN CIERTA MEDIDA EL ESFUERZO POR ACTUALIZAR Y REFINAR LAS CIFRAS ESTADÍSTICAS PERTINENTES. Ello ha sido así, porque nuestra finalidad principal ha sido MENOS CUANTITATIVA QUE CUALITATIVA, es decir, en primera instancia, la de precisar — en una síntesis teórica, quizás un poco apresurada — las causas estructurales del creciente desempleo en Colombia. De tal manera, si este trabajo tiene algún mérito, no puede ser otro que el de contribuir a plantear en forma cualitativa, algunas preguntas esenciales.

Por último, hemos de consignar en este lugar nuestra deuda teórica —no sabemos si suficientemente bien aprovechada— con los estudios de Mario Arrubla y Estanislao Zuleta; y nuestro agradecimiento al DANE por sus aportes a la INVESTIGACION AUTONOMA, dentro de la Universidad, que hicieron posible la realización de este trabajo.

1/ En este sentido son dignos de mención: Programa regional del empleo para América Latina y el Caribe (PREALC): "Antecedentes para políticas de empleo en Colombia" Ed. mimeógrafo; Organización Internacional de trabajo: "Hacia el pleno empleo", Banco Popular, Bogotá 1970; Departamento Nacional de Planeación: "Planes y programas de desarrollo 1969-72"; y Departamento Nacional de Planeación: "Breve esquema sobre el problema del empleo en Colombia" U.P.G. —022, junio 30 de 1970.

1. ESQUEMA ANALITICO GENERAL

- 1.1** La estructura económica Colombiana no es nunca una realidad que reciba su conformación desde el interior del país. Al contrario es ORGANIZADA siempre por la configuración económica internacional, claro esta, sobre la base de condiciones internas preexistentes, ESPECIFICAS Y RELATIVAMENTE autónomas. Esta consideración impone la necesidad de periodizar nuestra

historia económica según los cambios ocurridos en la contextura mundial. Así, A GRANDES RASGOS, podrán distinguirse los siguientes períodos: LA COLONIA: ss. XVI, XVII, XVIII, hasta los primeros años del s. XIX; LA SEMICOLONIA, desde principios del siglo XIX hasta los grandes acontecimientos internacionales de comienzos del presente siglo, que inauguran a su vez el período NEOCOLONIAL. 1/.

EL REGIMEN COLONIAL impuesto por el mercantilismo Español se caracterizó en el plano de las relaciones con la metrópoli y dentro del marco de un comercio reglamentado y el saqueo tributario, por la “exportación” por parte de las Colonias, de los metales preciosos indispensables en la acumulación originaria del capital Europeo, a cambio de manufacturas de consumo, de las cuales, al final de éste período, España llegó a ser una mera intermediaria entre Inglaterra —principalmente— y las Colonias.

Con el paso en Europa, del mercantilismo al capitalismo Industrial, ó lo que es su “reflejo” en el plano nacional: la independencia Colombiana, se inaugura, el REGIMEN SEMICOLONIAL, caracterizado —siempre a grandes rasgos— en el plano externo y dentro del marco del libre comercio, por la exportación de las materias primas —indispensables a la industria Europea— y artículos primarios a cambio de bienes manufacturados de consumo esencialmente Ingleses a los que Colombia, entre otros países, brindó sus mercados.

- 1.2 La primera guerra mundial y especialmente la gran crisis del mundo capitalista de los años treinta, EN COMBINACION con condiciones muy específicas nuestras heredadas del período semicolonial (ante todo la existencia de amplios mercados creados por la economía cafetera, y de importantes capitales nacionales que giraban en la órbita comercial) HICIERON POSIBLE EL SURGIMIENTO DE LA INDUSTRIA CAPITALISTA NACIONAL 2/ — hablando en términos estructurales puesto que ya antes existían brotes de la misma. Sin embargo, la MERA aparición de ésta no suprime la existencia de sectores productivos precapitalistas (agricultura de “subsistencia” ó para el mercado mundial hecha por pequeños propietarios ó bajo relaciones sui—generis de producción — vgr. la aparcería—; artesanado urbano ó rural, etc.) antes bien, plantea un NUEVO TIPO DE ARTICULACION CONTRADICTORIA de éstos con aquella, y entre el conjunto y la economía mundial 3/, que caracteriza un nuevo régimen, LA NEOCOLONIA:

- 1/ Véase M. Arrubla: “Estudios sobre el subdesarrollo Colombiano” editorial Oveja Negra, Medellín, 1969. Especialmente el capítulo entitulado: “Esquema histórico de las formas de dependencia”. Los términos Colonia, Semicolonia, Neocolonia, son los más apropiados —siendo términos fuertes, al parecer carentes de eufemismo— para subrayar la idea de que el sentido y el papel de las relaciones económicas nacionales está determinado en última instancia por la configuración mundial en la que están inscritas. Y decimos en última instancia, porque no es posible olvidar que, teñidas por el tinte de la dominación que ésta les impone, aquellas exhiben sin embargo una independencia relativa, que, con relación al de otros países latinoamericanos, dá sus visos propios y diferenciales a nuestro proceso económico.
- 2/ Aquí la industria está definida en el sentido más “lato” del término. Lo que se quiere subrayar es la aparición de relaciones capitalistas en el terrero de la producción directa y no sólo —aunque principalmente— fabril; es decir, también en las industrias de la construcción, minería, transporte, servicios públicos (electricidad, gas, agua), e incluso en la producción agrícola (agricultura capitalista).
- 3/ En ésta nueva articulación la producción precapitalista es modificada en su naturaleza e impregnada por un nuevo carácter: así, la producción del aparcerero que cede parte de su cosecha del café al terrateniente que luego la canaliza hacia los mercados internacionales, no es pura y simplemente producción precapitalista “feudal”, a pesar de que si lo son su proceso de trabajo y la forma como el propietario de la tierra se apropia de los frutos del mismo. En efecto, tanto el aparcerero como el terrateniente deben comercializar su parte, así, la ganancia de éste último no proviene sólo de la expoliación del primero, las condiciones —que en última instancia dependen de la coyuntura mundial— de los precios del grano, tienen también su influencia sobre la magnitud de la misma. Y por otro lado: la tierra no es para el propietario solo el vehículo para arrancar frutos al productor directo, es también el lugar de “engorde” de su fortuna.

- 1.3 Existe en primer término, una articulación básica triangular entre la INDUSTRIA NACIONAL, EL SECTOR AGRICOLA EXPORTADOR Y LAS ECONOMIAS CAPITALISTA "DESARROLLADAS": la industria es en lo FUNDAMENTAL (y desde sus orígenes) industria liviana —productora PRINCIPALMENTE de bienes de consumo— y requiere por lo tanto para su reproducción y ampliación, de bienes de capital y de ciertas materias primas que no produce y para cuyo suministro —necesariamente importado— depende de las divisas provenientes de las exportaciones de artículos primarios (el papel de el sector agrícola exportador es pues el de servir de mercado y fuente de divisas a la industria capitalista), ya que nó de exportaciones industriales a las cuales les están esencialmente vedados los mercados internacionales. O formulada la cosa en otros términos: en el plano de la división internacional del trabajo impuesta por el mundo capitalista avanzado —único concepto que permite definir con propiedad lo que se ha llamado "dependencia externa"— el país dejó de ser exportador de productos primarios e importador de manufacturas de consumo, para convertirse en un país exportador —todavía— de productos primarios (básicamente café, lo cual es un rasgo "muy Colombiano") pero ahora importador de bienes de capital y ciertas materias primas indispensables para la expansión y diversificación industrial traídos de U.S.A. y Europa.
- 1.4 ESTA ARTICULACION —QUE RELACIONA EN LA FORMA DESCRITA LA INDUSTRIA NACIONAL, LA AGRICULTURA DE EXPORTACION Y LA ECONOMIA MUNDIAL— REGLA LAS CARACTERISTICAS Y DETERMINA LOS LIMITES DE LA DINAMICA INDUSTRIAL. En efecto, necesariamente impone una "falta de correspondencia entre las necesidades de importación y el poder de compra de las exportaciones, entre el crecimiento económico y el desarrollo industrial, de un lado, y de otro el movimiento de los ingresos regulares de moneda extranjera. Esta ley preside las tendencias al estancamiento y los sacudimientos que jalonan el desarrollo neocolonial y se expresa además por un déficit permanente de la balanza comercial que determina el endeudamiento y el sometimiento financiero y la apelación creciente a la inversión extranjera. Al mismo tiempo que trata de evitar la operancia abierta de ésta ley, el desarrollo neocolonial cobra la figura visible de un proceso de sustitución de importaciones 4/ que expande la base industrial liviana y semipesada al empuje de sus carencias inaplazables, por lo cual resulta necesariamente contradictoria: se abre un nuevo sector productivo cuando no se puede importar, pero la nueva producción así surgida vá a aumentar las necesidades de bienes de capital extranjeros que padece el conjunto de la economía, y vá a ser afectada por las mismas dificultades de importación que pretendía remediar, desde el momento en que ese desarrollo excluye la conquista de la industria pesada' 5/
- 1.5 Por otra parte, la dinámica de la industria capitalista urbana bajo condiciones de dependencia neocolonial induce a partir de cierto momento la producción de insumos agrícolas y alimentos cultivados en explotaciones de tipo capitalista, mientras que de otro lado genera —a causa de las restricciones de divisas y deterioro de los términos de intercambio que constituyen su natural "medio ambiente"— agudos y crónicos procesos inflacionarios que asignan a la tierra una nueva función: la de servir de alcancia a grandes masas de capital que imposibilitadas de encontrar lugares tan rentables en las actividades directamente productivas— y ello a causa de los problemas de divisas, de la estrechez del mercado, del monopolio, del agotamiento relativo del proceso de sustitución de importaciones—
- 4/ Sobre el sentido de éste término téngase presente que "el concepto de sustitución de importaciones que tendremos en cuenta en nuestro análisis lo entendemos como el proceso de desarrollo interno que se opera a través de la expansión, la diversificación y la complementación de la producción industrial. Excluimos por lo tanto la acepción literal que sugiere, una reducción del "quantum" global de importaciones por el propósito sistemático de llegar a producir internamente cada uno de los rubros de importación".
Ver: L. Mora, J.A. Gutiérrez, O. Barbosa: "Tendencias de la industrialización y el comercio exterior en Colombia". Documento de trabajo del CID. 1970, Universidad Nacional de Colombia.
- 5/ Mario Arrubla: op. cit. p. 144

se refugian entonces allí así como también en otros sectores especulativos (dólares, acumulación de inventarios de toda clase, bolsa, usura, etc.) y comerciales, buscando pingües tasas de rentabilidad.

EN TALES CONDICIONES LA REPRODUCCION SIMPLE Y AMPLIADA DE LA PEQUEÑA PROPIEDAD CAMPESINA — QUE SE EFECTUABA ANTES POR EL MECANISMO DE LA COLONIZACION 6/— NO SOLO NO ES POSIBLE, SINO ESTA DESINTEGRA AHORÁ VELOZMENTE: POR UN LADO, la explotación capitalista del agro la destruye a través del mecanismo de los precios y de la concentración territorial que exige, POR OTRO, el capital comercial personificado en los intermediarios, y el capital dado a préstamo —tan frecuentemente capital usurero— (Bancos, Caja Agraria, prestamistas privados ávidos de tierra), completan esta labor, parcialmente a través del sistema “precios—crédito”: altísimos márgenes de comercialización unidos a préstamos hipotecarios de imposible cumplimiento, pero también —cuando no se trata de la compra directa de la tierra— a través de sistemas más oscuros: como los procesos descritos, lejos de ser bucólicos, constituyen el catalizador de una violencia que una vez precipitada con pretextos muchas veces políticos se extiende a partir de sus primitivos epicentros, contribuyen a crear por lo tanto — incluso en zonas que no acusan el inicio de la producción agrícola capitalista — la ocasión propicia para una CONCENTRACION DE TIERRAS en las que se refugian en busca de cómoda valorización grandes capitales ociosos 7/.

Y para redondear todavía mas las cosas: las altísimas tasas de crecimiento de la población agrícola —fruto de la caída radical que experimentarían las tasas, ante todo infantiles, de mortalidad desde la post—guerra— imprimen características aún mas dramáticas a la disolución de la pequeña propiedad 8/: ésta, incapaz de ampliarse y obligada a reducirse numéricamente acelera todavía más EL PROCESO DE EXPULSION DE LA FUERZA DE TRABAJO y de su obligada migración hacia la ciudad que constituye precisamente uno de los polos estructurales del desempleo Colombiano.

La síntesis anterior nos ha obligado a hacer ciertas simplificaciones necesarias que sin embargo no podemos pasar por alto; queremos pues a continuación precisar aún más lo dicho previamente 9/

- 6/ El proceso de colonización espontánea, casi totalmente cafetera (Antioquia, Caldas, Norte del Valle, parte del Tolima), pero que se efectuó también en otros momentos de nuestra historia como fruto de la descomposición de los resguardos indígenas (Nariño, Cundinamarca, Boyacá), convirtió a Colombia en un país en el que la pequeña propiedad ha tenido un peso como pocos en toda Latinoamérica. Sin embargo, para fines de la década de los veinte, éste proceso había ya prácticamente terminado. Ello, amén de generar para esa época agudos conflictos sociales en el campo, coadyuvó en gran parte al vigoroso proceso de urbanización que prácticamente se inició desde entonces. Pero es sólo a partir de la segunda post—guerra, cuando —por razones que entraremos a estudiar— éste último fenómeno se agudiza notablemente.
- 7/ Por su parte en las regiones —cuna de la agricultura moderna éstos hechos revistieron— en su momento— las formas mas violentas, despiadadas y ... paradójicas: “a más muertes, ruina y desolación de las zonas azotadas por la barbarie correspondía el ascenso de todos los índices de riqueza, actividad y desarrollo” (“el pensamiento social de Alberto Lleras”).
- 8/ En éste sentido se debe pensar la dinámica demográfica como dotada de un cierto “grado de libertad”, a la par que articulada en la textura del todo social, que le asigna su sentido y su importancia. Lo primero que esta concepción permite —para mencionar sólo lo más banal —es la eliminación de las ilusiones antinatalistas de algunos periodistas extranjerizantes. Véase a éste respecto nuestro capítulo 2 en éste mismo trabajo.
- 9/ No obstante lo que viene es solo un esfuerzo por describir sincrónicamente relaciones básicas que tienen así mismo una dimensión diacrónica imposible de entrar a estudiar en éste lugar. En el capítulo III del presente trabajo se intentará esta última labor — (por otra parte queremos consignar lo mucho que se adenda en éste terreno a las investigaciones del Profesor Estanislao Zuleta).

- 1.6 A partir de la post-guerra la industria fabril Colombiana, para esa época básicamente productora de bienes de consumo corriente: alimentos, bebidas, textiles, confecciones, tabaco, comienza a exigir de la agricultura la producción capitalista 10/ de sus insumos (caña de azúcar, aceite de palma, ajonjolí, soya, sorgo, algodón, etc.—no enumerados necesariamente en orden histórico). Esta producción, que se ha localizado principalmente en tierras planas de óptima calidad y fácil acceso a las ciudades—Valle del Cauca, Tolima, centro del país, y más recientemente el departamento del Cesar y otras regiones costeras—, involucra necesariamente un proceso de ensanche y concentración territorial que se ha realizado en tales zonas a costa de la pequeña y mediana propiedad y que ha combinado en forma ecléctica y según el momento, los métodos normales de adquisición (compra) con los más violentos 11/.

A la par, el desarrollo de ésta clase de agricultura implica necesariamente el uso intensivo de capital bajo la forma de maquinaria ó de insumos agro—químicos—abonos, fertilizantes, fungicidas, plaguicidas, herbicidas, etc.— con los consecuentes niveles de alta productividad y escasa absorción de mano de obra. Pero ahí no para todo: como la pequeña propiedad, y dentro de esta categoría especialmente el minifundio, por las limitaciones territoriales que por definición encierra, posee un sistema de costos incapaz de competir con el de la moderna agricultura 12/ y como, para completar este cuadro, la situación competitiva de ésta última es mejorada por la saturación de la oferta laboral agrícola que reduce los salarios a su más mínima expresión, los pequeños propietarios son asfixiados así por el sistema de precios que opera con especial fuerza en los productos alimenticios, caña y maíz principalmente.

- 1.7 El análisis anterior podría conducir a pensar que el desarrollo de la agricultura capitalista es un proceso análogo al Europeo ó más bien al norteamericano, es decir un proceso sin límites —AUNQUE DOLOROSO— que tendería a ampliarse incensantemente hasta convertir todo el campo en el lugar de una explotación moderna y altamente productiva. Muy al contrario, LA ESTRECHEZ DEL MERCADO INTERNO PARA PRODUCTOS AGRICOLAS — de los mercados externos ya sabemos que pensar ! — entre otras causas, impone obstáculos insalvables a éste proceso, haciendo posible la coexistencia de explotaciones modernas al lado de grandes explotaciones improductivas que emplean los métodos más rústicos de producción, pero que se benefician ampliamente de los procesos inflacionarios 13/.

- 10/ Este término está empleado en el sentido más riguroso: en efecto conlleva la utilización de grandes capitales, el recurso al trabajo asalariado —es decir al proletariado rural de cuya formación es responsable en buena parte—, la utilización de procesos de trabajo altamente tecnificados, e incluso la forma más acabada de la renta de la tierra, que dicho sea de paso, sostiene la existencia de una clase opípara y parasitaria.

- 11/ Por ejemplo la utilización del terror como medio para adquirir la tierra a precios irrisorios.

- 12/ En el caso del minifundio esta situación se hace particularmente evidente: como su principal costo fijo está constituido por el sustento anual familiar (que es independiente del tiempo efectivo de trabajo exigido por el cultivo), cualquier reducción en el precio de la producción que pueda comercializar implica necesariamente una reducción en el consumo, desde que éste cobija también —aparte del autoconsumo— rubros como drogas, asistencia médica, etc. En estas condiciones, incapaz de absorber siquiera por definición la mano de obra familiar, el minifundio es crónicamente expulsor de mano de obra. Por su lado la pequeña propiedad no minifundista no puede emular los intentos de mecanización ni la utilización de productos agroquímicos, con lo que el resultado es el mismo.

- 13/ "Para explicar las barreras que ha encontrado la tecnificación de la agricultura y que mantienen el latifundio como tal, es decir, subexplotado, es necesario tener en cuenta dos factores determinados a su vez por el conjunto de la economía: la estrechez del mercado y los altos costos de producción. Sobre el primer punto puede observarse que la elasticidad ingreso de la demanda es bajísima ó nula para alimentos no elaborados... porque los incrementos del ingreso se generan en las capas de altos ingresos en forma casi exclusiva... (y por otra parte), en una serie de artículos alimenticios la dificultad fundamental esta en el costo de la producción, que crece, cuando se trata de la agricultura tecnificada casi al mismo ritmo de los equipos importados. Donde hay una política de importaciones directas como en el caso del trigo, los productores nacionales no pueden resistir la competencia extranjera... Otros artículos como el cacao y la palma africana tienen... mercado, pero requieren inversiones que son improductivas durante 4 ó 5 años..."

Primer seminario de la reforma agraria, comisión de aspectos técnicos: "estructura y tendencias del sector rural en Colombia".

Estas consideraciones nos introducen a un nuevo tema que concierne ahora al papel que recibe la tierra como consecuencia de las altas y crónicas tasas de inflación y de la existencia de grandes capitales ociosos que ven en ésta la ocasión propicia para una segura y cómoda valorización: la inflación está en nuestro caso determinada por RAZONES ESTRUCTURALES — es decir ESENCIALMENTE independientes de las 'manipulaciones monetarias de los gobiernos' — : las limitaciones de divisas con las presiones cambiarias que conllevan y el envilecimiento permanente de los términos de intercambio impuesto por el mundo capitalista avanzado, elevan continuamente los precios de las materias primas y bienes de capital —importados— y con éstos, vía costos, los de los productos industriales (incluidos ahí los provenientes de la agricultura capitalista), que transmiten este fenómeno en cadena a toda la economía. Pero por otra parte, AQUELLOS MISMOS "PROBLEMAS EXTERNOS" MOTIVAN TAMBIEN, dada la índole de las funciones del aparato estatal (y sobre todo aquellas que se refieren a la absorción desmesurada de fuerza de trabajo), emisiones inflacionarias — ahora vía demanda — con pretextos puramente fiscales. Y todavía mas, al hacerse imposible —a causa de los mismos problemas de divisas— la reinversión productiva de muchos capitales, se saturan así, en consecuencia, los sectores comerciales que se valorizan elevando los márgenes de comercialización. Estas circunstancias le imprimen en consecuencia a la inflación un carácter crónico que reviste rasgos tan agudos que la mera posesión de bienes durables — y sobre todo de tierras — resulta, ni más de menos, un negocio fabuloso. Por otra parte, la construcción de ferrocarriles, carreteras, saneamiento ambiental, y demás obras de infraestructura en el campo, amén de la escasa tributación de la tierra y las facilidades que brinda para la evasión de impuestos, contribuyen también secundariamente a que los grandes propietarios "no consideren la tierra como un bien productivo cuyo único objeto racional es el de producir alimentos sino más bien como un sistema de acumulación de riqueza y secundariamente para sacarle un rendimiento. Esto se debe a que el trabajo en la agricultura produce utilidades insignificantes con relación a la constante valorización de los predios. La utilidad no se obtiene trabajando la tierra sino atesorando su constante valorización. El ciudadano próspero no es el agricultor que trabaja aplicadamente sino el terrateniente" 14/

Lo dicho anteriormente ofrece una explicación adecuada, tanto de la "permanencia" del latifundio — que no sobrevive pura y simplemente, es decir por herencia ó como rezago feudal" —, como también de sus ansiosos esfuerzos expansivos (reconcentración de la propiedad agraria), que se realizan siempre —por medios "limpios" ó con los pretextos más oscuros— a costa de los pequeños propietarios parcelarios. Pero, por otra parte, pone de presente la falsedad de aquella afirmación según la cual las limitadas inversiones en los sectores directamente productivos tendrían como uno de sus principales determinantes la llamada 'escasez de capitales': en efecto, la especulación en tierras RETIENE PERMANENTEMENTE EN ESA ORBITA, un volumen respetable de capitales que giran allí valorizándose aceleradamente, es decir, obteniendo tasas de ganancias que no lograrían en el terreno de la producción directa 15/.

14/ Echavarría Olozaga. Hernán: citado por el DANE, boletín mensual de estadística No. 236. P. 63

15/ Como se verá unas páginas más adelante, a diferencia de los países capitalistas "avanzados", en los cuales la inversión se rige fundamentalmente por el ritmo de acumulación (es decir del crecimiento en la disponibilidad de capitales), en un país como el nuestro —definido por la dependencia neocolonial—, la inversión está determinada más bien por la capacidad para importar. En tales condiciones la diferencia entre el ritmo de crecimiento de las divisas y el más rápido de la acumulación en los sectores directamente productivos, genera un excedente continuado de capitales, cuya única posibilidad de valorización adicional se encuentra en el campo de la especulación. Algunos indicios de la verdad de ésta afirmación —aparentemente paradójica— se encuentran en la coexistencia de equipos subutilizados al lado de un creciente desempleo, en el peso cada vez mayor que adquieren las inversiones financieras (en desmedro de las inversiones "reales") con respecto al total de los usos de fondos de las sociedades anónimas manufactureras, y también en el crecimiento de las transacciones en bienes raíces, en la hipertrofia de los sectores no productivos, y en la salida de capitales al exterior.

- 1.8 No obstante, no es la tierra el único lugar propicio a tales operaciones: además de los dólares y la formación de inventarios de cualesquiera clases, el comercio —que se hipertrofia desmesuradamente— y la usura, absorben en forma continua, considerables capitales. Este hecho tiene múltiples consecuencias que estudiaremos más adelante; nos interesan solo de momento aquellas que se refieren a la desintegración de la pequeña propiedad, a la expulsión de grandes masas campesinas y por lo tanto al desempleo:

POR UNA PARTE, entre el pequeño productor directo agrícola y el consumidor final se interponen bandadas de intermediarios que imponen —siempre a costa del primero— Altísimos márgenes de comercialización a los precios de los productos agrícolas. Es evidente que la economía agraria familiar no tolera por su estructura de costos la existencia de tales márgenes, que operan ante todo por reducciones en los precios de compra al productor directo, máxime si se tiene en cuenta la desventajosa posición de éste para almacenar sus productos ó para evadir el monopolio de la comercialización de los mismos 16/.

Ahora bien, incluso cuando existen precios de sustentación (referidos básicamente a productos alimenticios directos), el proceso es similar: como éstos son fijados por los organismos oficiales (IDEMA) en base a un promedio ponderado de los costos de los diferentes tipos de explotación, son siempre, por ello, lo suficientemente bajos para sacar sistemáticamente del mercado a quienes producen bajo formas agrícolas de economía familiar.

PERO, POR OTRA PARTE, el sistema de precios es solo uno de los polos de la tenaza con la cual el capital comercial y usuario aprisionan —desintegrándola— la pequeña propiedad familiar. El otro polo está constituido por el sistema de préstamos —generalmente bajo hipoteca— cuyo resultado final es —para el parcelario— la pérdida de la tierra. Incluso, las políticas de crédito oficial tienen (aunque muchas veces han buscado objetivos diferentes: la retención de la población al campo) efectos idénticos: ello se debe a la imposibilidad absoluta que experimenta aquí el prestatario para amortizar sus deudas. En efecto, el tamaño de la parcela es en éste caso el determinante definitivo que impide el aprovechamiento de los capitales así obtenidos, para aumentar la productividad, y que, muy al contrario los canaliza obligatoriamente al mejoramiento —efímero— de los niveles familiares de consumo (alimentos indispensables, pago de asistencia médica, drogas, etc.)

- 1.9 Acabamos de describir en forma sintética —que trataremos de desarrollar más detalladamente en otros capítulos de éste trabajo—. las razones por las cuales el desarrollo económico Colombiano bajo condiciones de dependencia neocolonial, promueve de múltiples maneras —a la par que impide su conservación y ampliación— la destrucción de las formas productivas precapitalistas agrícolas, generando consecuentemente caudalosas corrientes, migratorias hacia las ciudades 17/. Se produce así una gran oferta urbana de mano de obra, CUYA MAGNITUD es agravada aún más por la existencia de elevadas tasas de expansión demográfica en las zonas campesinas y también por el crecimiento endógeno de la propia población urbana. A la vez, al igual que el aprendiz de brujo, el mismo desarrollo económico neocolonial no puede absorber esta gran marejada humana despertada por sus conjuros, es decir es incapaz de suministrarle un empleo suficiente, tanto en los sectores capitalistas directamente productivos 18/, como —a pesar de sus esfuerzos— en los sectores “terciarios” cuya hipertrofia fatalmente promueve.

16/ Por su lado, la agricultura capitalista se vé libre totalmente de éstos problemas en la medida en que posee su propio sistema de almacenamiento y comercialización.

17/ Véase a éste respecto el capítulo 2 en donde profundizamos más sobre el aspecto puramente demográfico de éste fenómeno.

18/ Industria fábril, minería, construcción, transporte, servicios públicos esenciales (electricidad, gas, agua, etc.), y también la agricultura capitalista que está igualmente incapacitada para absorber fuerza de trabajo en proporción considerable: su elevada tecnología y las limitaciones insalvables del mercado nacional ó externo —ya señaladas atrás por nosotros— se lo impiden.

Queremos pues a continuación, y en primer término, poner al desnudo las razones por las cuales los sectores directamente productivos —vale decir, la industria capitalista nacional (en el sentido amplio del término) —son estructuralmente incapaces de generar un volumen de empleo adecuado 19/.

- 1.10 EN CUALQUIER PARTE, EL VOLUMEN Y LA VELOCIDAD DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO INDUSTRIAL TIENEN POR DETERMINANTES EL GRADO DE EXPANSION DE LA PRODUCCION Y LA NATURALEZA DE LA TECNOLOGIA UTILIZADA. Así, dada la técnica productiva, es decir la relación entre el insumo de capital y de trabajo, a mayor expansión industrial, mayor será el empleo ofrecido. O vista la cosa desde otro foco: si el ritmo de la expansión está determinado, el empleo industrial depende en forma inversa del grado de mecanización (ó para ser más generales: de tecnificación) de la producción.

A SU VEZ, LA EXPANSION DE LA PRODUCCION ES FUNCION DEL VOLUMEN Y DEL RITMO DE LAS INVERSIONES, DEL GRADO DE UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA, PERO TAMBIEN, DE LA MAGNITUD DE LOS EFECTOS "INTERINDUSTRIALES" ES DECIR DEL GRADO DE INTEGRACION EXISTENTE ENTRE LOS DIVERSOS SECTORES PRODUCTIVOS.

- 1.11 Ahora bien, en relación a éste último aspecto existe una primera diferencia muy marcada entre la industria capitalista de los países hoy "desarrollados" y la industria neocolonial: en efecto, mientras éstos últimos poseen a la par una rama productora de bienes de producción y una rama productora de bienes de consumo final, que se complementan mutuamente, en un país como el nuestro, la industria está condenada esencialmente a la producción de bienes de consumo y de algunos intermedios conexos (pero éstos últimos suponen ya un cierto desarrollo en el proceso de sustitución de importaciones), es decir, deben importar lo fundamental de sus bienes de capital y materias primas indispensables de la industria capitalista extranjera. Es por ello, por lo que la industria Norteamericana, Europea o Japonesa a pesar de su altísima tecnología, no ha experimentado problemas estructurales de desempleo: Cualquier inversión en un punto del sistema productivo, aunque no genera allí mayor empleo, es decir, aunque se efectúe con una tecnología intensiva en capital, induce a través de las cadenas interindustriales, un efecto multiplicador sobre el empleo en toda la economía. A la inversa: Una inversión hecha bajo condiciones neocoloniales de producción generalmente solo demanda mano de obra allí donde se realiza 20/.

- 1.12 Por otro lado, y ya lo habíamos hecho notar, la expansión industrial encuentra otro determinante esencial en la magnitud de las inversiones. Estas tienen por su parte en nuestro caso, una de sus

19/ Sin embargo, aquí solo presentamos un análisis cualitativo, que desglosaremos más cuidadosamente, e ilustraremos con cifras, en el capítulo 4 de este estudio.

20/ Esta mera consideración basta para disipar las ilusiones de quienes consideran que el progreso tecnológico se opone de por sí, a la generación de altos volúmenes de empleo: sólo prestan atención a los requerimientos de mano de obra en cada unidad productiva y no ven, en su ceguera, que el efecto total —sobre la demanda de trabajo— de cada proyecto singular depende del grado de integración de la economía. Por otra parte, tal como lo reconoce PREALC, la deficiencia enorme que presenta la Economía Colombiana en los sectores productores de "bienes de capital" se convertirá en uno de los obstáculos decisivos en la eliminación —y amortiguación— del desempleo existente. Cf. Programa Regional del Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC.) Antecedentes para Políticas de Empleo en Colombia. pag. V-16 y V-43 Ed. Mimeógrafo.

principales condiciones de posibilidades en la disponibilidad de divisas, desde el momento en que lo esencial de su capital fijo por definición debe ser importado 21/.

Toda la historia de nuestro desarrollo económico corrobora esta última aseveración: La inversión industrial ha oscilado siempre al ritmo que le impone el vaivén de la disponibilidad de divisas 22/.

Ahora bien como en la división internacional del trabajo nuestro país —entre otros— ha recibido el papel de fuente de suministro de productos primarios, en el caso Colombiano el papel de monoexportador de café, ello lo hace especialmente sensible a las fluctuaciones de la demanda y la oferta mundiales que son, independientemente de los pactos cafeteros, una de las características no físicas del grano. A la vez, el capitalismo mundial nos impone, al igual que lo hace con todos los países del denominado “tercer mundo” un deterioro permanente de los términos de intercambio, por el procedimiento de elevar el precio de los productos que vende respecto del de los que compra, con lo cual aquella situación se agrava aún más 23/.

En nuestro caso específico —y para situarnos en un terreno reciente—, después del auge de la post-guerra y a partir de 1955 el precio del café se derrumba en los mercados mundiales, a la par que —parcialmente como consecuencia de ello— se envilecen cada vez más nuestro términos de intercambio. Ello no podría dejar de tener sus efectos sobre el poder de compra de las exportaciones y por ende SOBRE LA INVERSION INDUSTRIAL que conoce entonces uno de sus más bajos niveles. El intento por subsanar esta situación no puede ser naturalmente el aumento de las exportaciones industriales —para las cuales los mercados externos son cotos de caza prohibidos—, sino más bien la apelación creciente a los préstamos y a las inversiones extranjeras directas que hagan así posible financiar las inversiones directamente productivas por encima de los niveles permitidos por el poder de compra de las exportaciones. Este último proceso ha operado, en efecto, en Colombia durante toda la década del sesenta y según parece seguirá operando aceleradamente en el futuro. Sin embargo, no se acude impunemente al capital extranjero: por un lado los servicios de la deuda externa (intereses y amortizaciones) deterioran de nuevo en feed-back la capacidad para importar; por otro, se vá produciendo parcial pero constantemente la enajenación de la industria nacional, que se echa de ver en el avance de la empresa mixta o totalmente extranjera 24/.

- 21/ Es por ello por lo que en nuestras condiciones la inversión industrial depende más de la capacidad para importar que del tipo de interés —como lo postula el academismo económico. Todos los ajustes estadísticos que relacionan la inversión fija total en maquinaria y equipo con la disponibilidad de divisas —sin que ello constituya una prueba sino más bien una comprobación— dan resultados excelentes (ver a éste respecto nuestro comentario sobre el modelo de la OIT en éste mismo trabajo). Por su lado el resto de la inversión fija, es decir la inversión en construcciones, en la medida en que no necesita casi en absoluto de elementos importados, exhibe a primera vista un comportamiento muy autónomo que parece darle a la industria constructora una posición privilegiada. No debe olvidarse sin embargo, que de las construcciones totales solo una parte se destina a usos directamente productivos —esa parte, inversión en sentido estricto, es evidentemente una “demanda derivada” de la inversión en maquinaria y equipo y guarda también, por lo tanto, relaciones estrechas, aunque no directas con la capacidad para importar—, el resto es más bien consumo durable que inversión, a pesar de lo que digan las Cuentas Nacionales.
Cfr. Organización Internacional del trabajo: “Hacia el pleno empleo”. Banco Popular. Bogotá 1970 Pág. 66.
- 22/ Cabe exclamar aquí con la OIT, que: “Las divisas quizás (?) sean la limitación dominante en el crecimiento de Colombia”. Véase a éste respecto nuestra breve síntesis del desarrollo industrial Colombiano —allí limitado sin embargo al caso de la industria manufacturera— en el capítulo 4 de éste trabajo.
- 23/ Tal como lo mostramos unas páginas más atrás, estos “problemas externos” son la causa más profunda de los agudos procesos inflacionarios que padece nuestra economía. No repetiremos ahora el breve análisis que antes hicimos, pero será necesario tenerlo muy presente en lo que viene.
- 24/ Estos puntos serán desarrollados por nosotros en el capítulo 4. Además, en el capítulo 5 mostraremos que el plan propuesto por la OIT para eliminar el desempleo en Colombia hacia 1985 exige —entre otras cosas— un nivel tan considerable de inversiones que parece imposible dadas las condiciones previsibles en la disponibilidad de divisas.

- 1.13 Sin embargo, la disponibilidad de cambio extranjero no es el único determinante de la inversión, no obstante ser una precondition que le pone, por decirlo así, su cota máxima. Por otra parte, el mercado interno regla así mismo no solo la magnitud sino también la dirección de las inversiones:

EXISTE UNA PRIMERA RESTRICCIÓN EN LA MAGNITUD ABSOLUTA DEL MERCADO INTERNO GENERALMENTE OLVIDADA SIENDO ESENCIAL: LA INDUSTRIA NACIONAL CONSIDERADA EN CONJUNTO Y ENTENDIDA SIEMPRE EN EL SENTIDO MAS AMPLIO²⁵ SGO CREA PARCIALMENTE SU PROPIO MERCADO INTERNO, LA OTRA PARTE DEL MISMO DEPENDE EN EL FONDO —COMO LO VEREMOS A CONTINUACION— DE LOS INGRESOS PROVENIENTES DE LAS EXPORTACIONES, POR DEFINICION LIMITADOS Y OSCILANTES. En efecto, y SIMPLIFICANDO MUCHO, del valor total de la producción corriente industrial, la parte representada por los salarios y beneficios constituye a la vez una demanda sobre esta misma producción; en cambio, la parte de aquella representada por las materias primas importadas y la depreciación de los equipos importados depende —en lo referente a su venta— de un mercado que la misma industria no ha contribuído a crear, es decir depende en última instancia de los ingresos provenientes del sector exportador— y sobre todos cafeteros—, cuya magnitud está sometida, según lo hemos visto a las depresiones y fluctuaciones impuestas por el mercado mundial 25/. Como puede apreciarse, las limitaciones de divisas constituyen un obstáculo al desarrollo industrial, no solo porque dificultan las importaciones de las materias primas y bienes de capital necesarios para la reproducción y ampliación industrial, sino también porque restringen correlativamente su mercado interno total, pero principalmente el de bienes de consumo que tienen en los ingresos del sector exportador una de sus principales demandas.

Pero EN SEGUNDO LUGAR, otro limitante al mercado interno —de los bienes de consumo y por su mediación de toda la industria— proviene de la desigual distribución de los ingresos personales, cuyos efectos implican en primer término una restricción en el volumen total del consumo interno en la medida en que los receptores de altos ingresos (que acaparan la parte del león) distraen— ó “ahorran”— una gran parte de éstos convirtiéndola en capital especulativo (tierras, stocks de bienes durables, dólares, usura etc. y desvían otra parte hacía el exterior (vgr mediante el turismo permanente ó las importaciones suntuarias, pero también mediante la “exportación de capitales”). En segundo término, la estructura de la distribución del ingreso ejerce una influencia selectiva según los tipos de bienes, cerrando el mercado para los bienes corrientes de consumo y abriéndolo —o mejor entreabriéndolo— para los bienes durables ó sofisticados (vivienda lujosas, electrodomésticos, etc.), es decir dotando a los primeros de una elasticidad ingreso nula o reducidísima, y a los segundos de una más o menos alta. Estos hechos no dejan de tener su influencia, tal como lo mostraremos en otro capítulo, sobre la dirección del desarrollo industrial. En efecto —y para concretarnos más, pero no únicamente al caso de la industria manufacturera—, éste se ha orientado en primera instancia hacia la sustitución de bienes de consumo principalmente corrientes y ha avanzado en esa dirección hasta tropezar con la barrera del mercado: hoy el proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo se ha practicamente agotado con lo cual se han restringido enormemente las posibilidades inversionistas en éste sector. En consecuencia la industria se vuelca ahora hacia la sustitución de ALGUNOS bienes intermedios para los que el mercado de la base industrial liviana (productora de

- 25/ Cómo se vé, hemos esquematizado mucho las cosas: efectivamente, hemos supuesto por un lado que todos los salarios y beneficios generados en los sectores industriales se consumen en su totalidad. Por otro lado, al hacer que los ingresos de los exportadores signifiquen inmediatamente una demanda por bienes industriales, hemos hecho abstracción —entre otras cosas— del sector “servicios”. En realidad, los ingresos provenientes de las exportaciones no se gastan solo en productos industriales (incluidos ahí los de la agricultura moderna), algo se paga en impuestos —irrigando así el sector público—, ó demanda servicios. Lo mismo sucede con los ingresos emanados de los sectores industriales o “terciarios”. Sin embargo, estas consideraciones más “concretas” no suprimen el hecho fundamental²¹ señalado arriba, solo modifican su forma de operación.

bienes de consumo) ya montada se había ampliado considerablemente; aquí las posibilidades de inversión y expansión dependen de la magnitud de la demanda interindustrial liviana que es a su vez función del mercado de bienes finales,—como vimos— fuertemente limitado. POR ULTIMO, EN EL CASO DE ALGUNAS MATERIAS PRIMAS PERO SOBRE TODO EN EL DE LOS BIENES DE CAPITAL, el mercado se constituye en el obstáculo decisivo para la creación de una industria pesada, desde que las escalas de producción mínimas —definidas por la tecnología NECESARIAMENTE IMPORTADA— son de tal naturaleza que coparían los requerimientos internos anuales en poco tiempo. Este cuadro se redondea aún más: la vía de salida hacia los mercados externos está también cerrada, si nó en forma absoluta al menos relativamente. En efecto, Colombia sigue siendo en esencia un país monoexportador; las exportaciones de productos industriales le están básicamente prohibidas: la GRAN proporción de nuestras “exportaciones menores” están representadas por productos primarios ó de muy baja elaboración.

El mercado se constituye así en un obstáculo más a las inversiones en la casi totalidad de los sectores directamente productivos. En éste sentido se opone por lo mismo a la expansión de la producción —y por lo tanto del empleo industrial—, y sin embargo, su influencia es aquí todavía más directa, desde que la estrechez del mercado es una de las premisas de la existencia simultánea de una capacidad instalada ociosa en la industria nacional y de un alto volumen de desempleo en la economía 26/.

- 1.14 Es éste el momento de extraer algunos corolarios notables del análisis anterior: Hemos mostrado HASTA AHORA que la inversión industrial está sometida —en nuestras condiciones— a una doble restricción que proviene de un lado de la disponibilidad de cambio extranjero y de otro de las limitaciones en la magnitud del mercado. Sin embargo, éstos dos últimos determinantes no están situados en un mismo nivel, desde que la estrechez del mercado interno proviene en gran parte de las restricciones en los ingresos del sector exportador. Así, éste último factor es en cierto sentido dominante, en tanto que el primero —es decir, el mercado— no representa en el análisis sino el otro lado de la moneda. Como vemos, también en este terreno —en el de la inversión— existe una diferencia radical entre los países capitalistas “avanzados” y los países sometidos a la dominación neocolonial: en los primeros, una de las premisas —pero no la única— de la inversión en la industria, la constituye la disponibilidad de capitales adicionales que depende en último análisis, del ritmo de valorización del capital en la economía. En los segundos, en cambio, el monto de las divisas disponibles constituye un límite absoluto a la posibilidad de invertir. Esta es una de las razones por las que, en forma crónica, los capitales adicionales generados en las orbitas directamente productivas —pero también en cualesquiera otros puntos del sistema— no pueden reinvertirse totalmente en los diversos sectores industriales, desde que su ritmo de crecimiento es permanentemente superior al de las divisas. En consecuencia se produce en el sistema económico un excedente relativo de capitales 27/, que se
- 26/ La capacidad ociosa no está determinada solo por la estrechez del mercado. Depende también —correlativamente— de la naturaleza de la tecnología empleada que define el tamaño mínimo de la escala de planta, y también de la medida en que las empresas puedan lucrarse de las tasas de inflación ó de las tasas impositivas, por el procedimiento de mantener capitales inmovilizados bajo la forma de maquinaria. Estos temas los abordaremos después a propósito de los determinantes de la técnica industrial.
- 27/ El excedente tanto como la escasez son siempre relativos y suponen por tanto un término de referencia. Cuando hablamos de un excedente de capitales hablamos de un excedente relativo a las posibilidades efectivas de invertir en los sectores productivos —que no en los especulativos, en los cuales no cabe hablar de inversión. Pueden estar pues tranquilos aquellos caballeros que dicen “escasez de capitales” para significar que en Colombia existen menos capitales que en Europa ó en U.S.A. por ejemplo: en éste sentido tiene razón, pero ello carece de importancia. Otra tesis verdaderamente divertida es la de aquellos que, impregnados hasta la médula por los modelos Keynesianos, se lamentan de la “escasez de ahorros en Colombia” y de su influencia nefasta sobre las inversiones, siendo que es más bien al contrario la inversión la que determina el ahorro (en el fondo —ó si se prefiere: “ex-post”— no son sino la misma cosa); deberían recordar las lecciones de Samuelson: “para decirlo más sencillamente, la inversión es la que lleva la voz cantante. La inversión y el ahorro son iguales porque la inversión hace... que el ahorro se adapte por sí mismo”. (Curso de Economía Moderna, Aguilar, 1960, pág. 248).

refugia continuamente, CUANDO NO SALE AL EXTERIOR en los sectores especulativos —lucrándose entre otras cosas de las elevadas tasas de inflación—: tierras, stocks de bienes durables, no solo finales sino también de materias primas y de bienes de capital ociosos! , dólares, usura, bolsa, e incluso comercio.

Vista la cosa desde otro lado: Las DIFICULTADES que encuentra la inversión y la expansión de la producción en los sectores directamente productivos incluidos ahí las que provienen del monopolio que la misma estrechez del mercado promueve 28/, hacen que las tasas marginales de ganancia— es decir, las tasas de ganancia del capital adicional que allí PUDIESE reinvertirse— en esos sectores sean menores que las tasas marginales de ganancia en los sectores especulativos, desde que éstos últimos se lucran sin esfuerzo de la inflación (como en el caso de la especulación en tierras, dólares, ó en inventarios de todas clases), del monopolio (como en el caso de los intermediarios comerciales) o de la expoliación directa (usura). Como resultado de ese diferencial se produce un flujo permanente de capitales hacia estos últimos sectores, a su vez causa de un espejismo: la “escasez aparente de capitales” 29/.

- 1.15 Todos los factores mencionados que se oponen por un lado a la inversión, por otro a la utilización plena de la capacidad instalada, limitan seriamente la expansión de la producción y por lo tanto del empleo en los sectores directamente productivos. Aún así, muchos han visto en la tecnología una puerta de salida para esta situación: A partir de la tesis de que “la economía Colombiana al igual que las de la mayoría de países latinoamericanos, está caracterizada por dos factores estructurales: abundancia de mano de obra y escasez (sic) relativa de capital” 30/, se propone dotar a la industria de una técnica productiva que se acorde con las dotaciones relativas de los “factores” y que permita, a despecho de las limitaciones a las que está sujeto el crecimiento de la producción, dar una solución plena al “problema del desempleo”. Al contrario, como lo veremos, la técnica utilizada tiene determinantes estructurales —distintos a la llamada “distorsión en los precios del capital y del trabajo” 31/— que clausuran esta última vía de escape 32/

EN PRIMER LUGAR, la necesidad insoslayable de nuestra industria en el sentido de importar los bienes de capital y algunas materias primas que por definición no produce, constriñe todas las posibilidades tecnológicas de la producción. En efecto, la técnica está imprimida consustancialmente en los medios de producción, con los que forma “una sola carne”, y por lo tanto, la importación de éstos últimos es a la vez la importación de la primera. Ahora bien, como la fuente de suministro de los medios productivos no es otra que la del mundo capitalista occidental —el cual debido a la lógica

- 28/ Un mercado estrecho hace posible que unas cuantas empresas cubran la mayor parte de la producción total de cada tipo de producto —hecho muy fácilmente observable en nuestro caso. Ahora bien el monopolio es otra barrera más— pero no tan alta como las ya mencionadas— a una inversión abundante desde que se opone connaturalmente a reinvertir allí donde opera.
- 29/ Uno de los pocos estudios que logra darse cuenta de esto es PREALC, op. cit, especialmente P. III-56 a III-60.
- 30/ Departamento Nacional de Planeación: “Planes y Programas de Desarrollo 1969-72” p.1. 1960.
- 31/ Para quienes sostienen este punto de vista, la industria nacional utiliza mucho capital y poco trabajo porque el precio del primero está subvaluado y el del segundo sobrevaluado respecto a sus “precios-sombra”. La solución tecnológica al desempleo se impone pues con una lógica contundente: Bastaría con elevar el precio real del capital y/ó rebajar los salarios REALES. (Véase nuestras críticas a éstas teorías MARGINALISTAS-mal aprendidas- en el capítulo 6 de este trabajo).
- 32/ Aquí solo haremos un análisis cualitativo muy rápido. En los capítulos 4 y 6 abordaremos con más cuidado éstos mismos temas.

de su desarrollo económico se ha caracterizado por una tecnología intensivamente ahorradora de mano de obra— ello ha dotado, de un lado, a la industria nacional de un elevado nivel técnico, y de otro limita de entrada sus alternativas productivas: si existen, poseen todas mayores niveles de “modernidad” y de mecanización 33/. Este último hecho se acentúa aún más: como los países avanzados poseen el monopolio en la investigación y producción tecnológica, imponen por lo mismo ese monopolio cerrando los canales de información; así los compradores solo conocen aquello que se les ofrece en las campañas activas de publicidad realizadas por sus agentes, en las ferias internacionales o en la asistencia técnica y directa.

UNA SEGUNDA CONSIDERACION se superpone a la primera acentuándola: en los últimos años el desarrollo industrial se ha volcado —una vez agotado el proceso de sustitución de bienes de consumo— hacia los bienes intermedios (y también secundariamente hacia los bienes durables) que por su naturaleza tecnológica exigen mayores niveles de mecanización Así el ritmo de modernización industrial ha venido acelerándose irreversiblemente 34/: en la medida que estas altas tasas son función del cambio-inexorable- en la estructura industrial, los intentos, no digamos de invertir este proceso sino de frenarlo un poco, carecen de toda base. TAMBIEN, la intromisión —no fortuita sino necesaria— del capital extranjero en el terreno de la producción inmediata en forma de préstamos o de inversiones directas, tiene efectos similares sobre la tecnología industrial, en la medida en que las empresas mixtas o extranjeras siguen —en lo referente a los métodos productivos— disciplinadamente los dictados de sus casas matrices. Y también en la medida en que muchos de los préstamos foráneos contienen cláusulas sobre la tecnología —es decir sobre las materias primas y bienes de capital— que necesariamente debe usarse y sobre sus fuentes de suministro.

TODAVIA MAS: como la estrechez del mercado interno obliga a desviar —cuantas veces ilusoriamente! — los ojos de los industriales hacia los mercados internacionales, ésta mera consideración basta para que los industriales PREFIERAN los Know-Hows más avanzados. En efecto la competencia externa tiene requerimientos muy precisos en cuanto a costos y calidad y consecuentemente en cuanto a tecnologías.

- 1.16 Hemos estudiado antes, los principales determinantes de los enormes flujos migratorios rural-urbanos y hemos también señalado, en rápido esbozo, las características que imprimidas al desarrollo de la industria capitalista nacional por la estructura neocolonial impiden a aquella la absorción de esta fuerza de trabajo en proceso de expansión.

Ahora bien, aquellas masas urbanas a las que esta excluía la posibilidad de empleo en los sectores directamente productivos, vuélcanse entonces, saturándolos, hacia aquellas ramas “terciarias” (comercio, servicios domésticos, servicios varios, de esparcimiento, etc.) o artesanales, de bajos niveles de productividad, en las que se emplean (cuando se emplean!) en condiciones precariamente remuneradas (sub-empleo abierto u oculto), o bien incluso esta última alternativa les está también vedada: la desocupación abierta es entonces el destino que les está reservado.

- 33/ Ello es totalmente cierto -pero claro con matices que dependen de la rama productiva específica- para la industria manufacturera, transporte, minería, servicios públicos esenciales y parcialmente en el caso de la agricultura capitalista. La construcción —que depende menos para su ampliación y simple funcionamiento de las importaciones de insumos o bienes de capital— parece ocupar aquí de nuevo un lugar privilegiado. Sin embargo no está libre de restricciones en materia tecnológica: El período de entrega o la naturaleza de las construcciones son factores que tienen una influencia decisiva.
- 34/ Este proceso es particularmente evidente en el caso de la industria fabril. Sin embargo, también los últimos desarrollos en materia de infraestructura —entre otros—, por ejemplo en electrificación y comunicaciones apuntan también en este mismo sentido.

- 1.17 Queremos ocuparnos enseguida de esta —así llamada— “hipertrofia” y “saturación” de los sectores terciarios, —así como también del papel del sector artesanal—, es decir, en resumen, de las articulaciones que definen su necesaria inserción en la estructura del todo 35/.

Una primera comparación internacional permitirá ENTREVER las dimensiones del fenómeno:

PROPORCION DE LA FUERZA DE TRABAJO EN EL “GRUPO DE LA INDUSTRIA” (MANUFACTURERA, CONSTRUCCION Y MINERIA) RESPECTO AL TOTAL DE LA FUERZA DE TRABAJO NO AGRICOLA CUANDO LA AGRICULTURA TENIA EL 42o/o DE LA FUERZA DE TRABAJO TOTAL 36/:

Suecia	(1924) : 60o/o	Italia	(1950) : 52o/o	América Lat.	(1969) : 31o/o
Francia	(1921) : 57o/o	EE.UU.	(1890) : 48o/o	Colombia	(1970) : 34o/o

Se notará que cuando la población económicamente activa no —agrícola representaba ya el 58o/o de la total 37/, la proporción de la misma asignada al “grupo de la industria” era del 60o/o, 57o/o, 52o/o, 48o/o para Suecia, Francia, Italia y Estados Unidos respectivamente, mientras que para América Latina y Colombia esta proporción era apenas del 31 y 34o/o. En otros términos: América Latina y por ende Colombia destinaban los 2/3 de su fuerza de trabajo no —agrícola a sectores distintos del “industrial” (aquí definido sin embargo en forma estrecha desde que solo cobija manufactura, minería y construcción), en contraste con Europa y U.S.A. para los cuales esta proporción representaba únicamente 1/2.

Así pues, si bajo condiciones que nos aseguren UNA CIERTA COMPARABILIDAD contrastamos la orientación del desarrollo Europeo o Norteamericano con el de América Latina en general constataremos que —por lo menos en lo tocante a la absorción de fuerza de trabajo— esta última presenta un marcado gigantismo en los sectores no— directamente productivos.

- 1.18 Pero la comparación internacional tiene sus límites, más allá de los cuales podría conducir a serios peligros analíticos. Es preciso pues abandonarla —solo era un simple indicio— y estudiar estos hechos en forma más específica para el caso Colombiano.
- 1.19 El cuadro No. I-1 divide convenientemente los sectores no —agrícolas en dos: i) “bienes y servicios básicos” (minería; industria fabril y artesanal; construcción; electricidad, gas, etc.; transporte y almacenamiento). ii) sector simplemente de “servicios” (comercio y finanzas, gobierno, esparcimiento, domésticos, varios, etc.) según estén o nó vinculados en forma inmediata a la
- 35/ A diferencia de lo hecho para la demografía, la desintegración campesina y la industria manufacturera, no hemos dedicado a este tema —a pesar de su importancia— un capítulo especial, debido a que ya amenazaba con ahogarnos la magnitud de este trabajo. No obstante el intento parcial por subsanar esta falla nos ha impuesto aquí un cambio de estilo —presentación de cuadros— respecto al que traíamos hasta aquí, que esperamos sepa disculpar el lector.
- 36/ Fuentes: Raúl Prebish: “Transformación y desarrollo, la gran tarea de América Latina” Santiago de Chile. Abril de 1970. Cuadro II-7.
En el caso de Colombia los cálculos han sido efectuados por el CIE en base a PREALC; op.cit. Cuadros II-8, 9, 10. (además dentro de la manufactura se incluyó la artesanía.
- 37/ El proceso de disminución relativa de la fuerza de trabajo rural es sumamente acelerado en Latinoamérica: El peso porcentual de la PEA agrícola en la PEA total pasó del 63o/o al 42o/o en 94 años para Francia y en 90 años para Italia, mientras que en América Latina solo demoró 39 años, cifra que la sitúa al lado de U.S.A. y Suecia (35 y 34 años respectivamente). Cfr. Raúl Prebish. op. cit cuadro II-5.

CUADRO No. I-1

ESTRUCTURA, INCREMENTO Y TASAS DE CRECIMIENTO DE
LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA 38/

	Estructura porcentual de la población económicamente activa			Absorción absoluta (miles de personas) y porcentual del incremento neto de la población (1)		Tasas de crecimiento de la población económicamente (2)	
	1951	1964	1967	1951-64	1964-67	1951-64	1964-67
Total	100.0	100.0	100.0	1.379 (100.0)	524 (100.0)	2.4	3.3
A. Agrícola	53.9	47.3	44.6	404 (29.3)	97 (18.5)	1.4	1.3
B. No. Agrícola	46.1	52.7	55.4	975 (70.7)	427 (81.5)	3.5	5.0
I. Bienes y servicios básicos	21.9	22.6	23.3	368 (26.7)	146 (27.9)	3.0	4.0
a. Minería	1.6	1.6	1.4	20 (1.4)	1 (0.2)	2.2	0.4
b. Manufacturas	12.3	12.8	12.3	195 (14.2)	38 (7.3)	2.7	1.9
i) Fabril	4.9	5.5	5.2	101 (7.3)	12 (2.3)	3.4	1.4
ii) Artesanal	7.4	7.2	7.0	94 (6.8)	26 (5.0)	2.3	2.3
c. Construcción	3.5	4.3	5.4	88 (6.4)	84 (16.0)	4.0	11.4
d. Servicios Básicos	3.7	4.0	4.0	65 (4.7)	23 (4.4)	3.0	3.6
i) Eléctricos, gas, etc.				3 (0.2)	1 (0.2)	2.1	2.5
ii) Transporte y almacén				62 (4.5)	22 (4.2)	3.1	3.7
2. Servicios	24.9	30.1	32.3	(607) (44.0)	281 (53.6)	4.0	5.7
a. Comercio y finanzas	5.4	8.6	9.0	236 (17.1)	69 (13.2)	6.1	4.9
b. Otros servicios	19.5	21.5	23.3	371 (26.9)	212 (40.4)	3.4	6.0
i) Gobierno		3.9	4.6		60 (11.5)		9.1
ii) Esparcimiento		0.4					
iii) Servicio doméstico		9.5					
iv) Servicios varios		4.2			152 (29.0)		5.3
v) Actividades no especificadas	3.6	3.5				2.1	

(1) Económicamente activa

(2) Activa.

FUENTE: PREALC, op. cit. cuadros II-9, II-10, II-11 (recuérdese que la PEA cobija a los empleados y a los desempleados.

38/ Creemos que este cuadro, ofrece a la par que una prueba de la aglomeración de la población en los sectores terciarios, una SEÑAL de los grandes flujos migratorios desde el campo y de la escasa absorción de mano de obra por los sectores -urbanos- directamente productivos. Su presentación está pues justificada triplemente.

producción directa 39/. Un primer análisis cuantitativo efectuado a nivel global permite destacar un "hecho" importante: EL INCREMENTO TOTAL EN LA FUERZA DE TRABAJO SE DIRIGE PRINCIPAL Y CRECIENTEMENTE HACIA EL SECTOR DE "SERVICIOS": 44o/o entre 1951-64, 53.6o/o entre 1964-67. O vista las cosas desde otro ángulo: Las tasas de crecimiento de la población económicamente activa de este sector—amén de experimentar un proceso de aceleración—son las más elevadas de todas: 4.0o/o entre 1951-64, 5.7o/o entre 1964-67, mientras que las observadas en el sector de bienes y servicios básicos eran solo del 3.0 y del 4.0 respectivamente para los años mencionados.

Como fruto de ello, este sector en su conjunto englobaba el 24.9o/o (unas 937.000 personas) de la fuerza total de trabajo en 1951, el 30.1o/o (1.544.000) en 1964 y el 32.3o/o (1.825.000) en 1967; en contraste con el sector directamente productivo, cuya participación porcentual en el total de la fuerza de trabajo permanece estable: 21.9o/o en 1951, 22.6o/o en 1964, 23.3o/o en 1967, LO QUE SIGNIFICA —EN OTROS TERMINOS— QUE LA DISMINUCION RELATIVA EN LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA RURAL ES "ABSORBIDA" 40/ CASI TOTALMENTE POR EL SECTOR "TERCIARIO".

I.20 A nivel más desagregado es posible apreciar igualmente "hechos" altamente significativos:

- i) A PESAR DE QUE LAS TASAS DE CRECIMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO SE DESACELERAN PARA 1964—67 EN EL SECTOR "COMERCIO Y FINANZAS"—RESPECTO DEL PERIODO INTERCENSAL 1951—64— LA IMPORTANCIA DE ESTE ULTIMO EN LA "ABSORCION DE LA P.E.A." ES DECISIVA: En el lapso 1964—67 recibió el 13.2o/o del incremento total, que representa un porcentaje superior al del conjunto minería—manufactura—servicios básicos en el mismo período. Y ya en 1967 acogía el 9o/o de la P.E.A. total, es decir unas 509.000 personas asignadas básicamente al pequeño comercio 41/.
- ii) POR OTRO LADO, LAS TASAS DE CRECIMIENTO DE LA FUERZA DE TRABAJO EN "OTROS SERVICIOS" SE ACELERA DESDE 3.4 (1951—64) HASTA 6.0 (1964—67),

39/ En concepto de las Cuentas Nacionales utilizadas hoy, todos los sectores (incluyendo "servicios") serían productivos, es decir agregarían valor. Sin embargo, como se ha hecho notar en el Economic Survey of Europe since the war (1953) de las Naciones Unidas: "En los países de Europa Oriental, los servicios que no están directamente conectados con la producción y el transporte de bienes, no se consideran como productivos, y por consiguiente su valor se excluye del ingreso nacional. Para un país pobre que está tratando de desarrollar su industria y reducir la subocupación que existe generalmente en los servicios... (esta) definición... del ingreso nacional tiene algunas ventajas obvias sobre el concepto más amplio, adecuado para economías de países ricos y altamente industrializados y que comunmente se adopta ahora en países subdesarrollados" (p.25) tomado de P. Baran: "La Economía Política del Crecimiento" F.C.E. México 1959.p.36. En este sentido la de arriba es una clasificación que trata de mantener esta última distinción dentro de las limitaciones impuestas por el estado de la información estadística: Así, mientras el sector agrícola y el de "bienes y servicios básicos" generarían valor agregado, el sector de "servicios" suministraría las condiciones para la "realización del mismo (comercio, finanzas) o para su consumo (servicios del Gobierno: Consumo "colectivo"; esparcimiento; servicios domésticos; servicios varios. etc.).

40/ Está claro que la población económicamente activa no puede ser absorbida en sentido estricto por ningún sector, debido a que comprende dentro de sí tanto a los empleados—únicos a quienes si absorbe—, como a los desempleados. Sin embargo, la concentración de la fuerza de trabajo en un determinado sector es por lo menos un indicio de que la expansión del empleo (sin importar el nivel de remuneración) es superior ahí que en otras partes.

41/ El papel de los Bancos, Finanzas, compañías de seguros y sociedades de inmuebles es insignificante en lo que a recepción de fuerza de trabajo se refiere: De la correspondiente a "comercio y finanzas" éstos solo "absorbían" el 13o/o en 1964.

CONVIRTIENDO A ESTE SECTOR EN EL PRINCIPAL EN CUANTO A LA ABSORCION DEL INCREMENTO NETO EN LA FUERZA DE TRABAJO: 40.4o/o en 1964-67, mientras que los sectores de "bienes y servicios básicos" sólo recibieron el 27.9o/o y la agricultura el 18.5o/o en el mismo lapso.

En resumen, este sector "absorbía" el 23.3o/o de la P.E.A. en 1967, vale decir 1.316.000 personas de las cuales 261.000 estaban asignadas en los "servicios del gobierno" Y EL RESTO, 1.055.000 SE AGLOMERABAN EN "SERVICIOS DOMESTICOS" PRINCIPALMENTE Y TAMBIEN EN SERVICIOS VARIOS, NO ESPECIFICADOS Y SERVICIOS DE ESPARCIMIENTO, EN CONDICIONES, QUE DEBIDO A CAUSAS QUE YA ESTUDIAREMOS, SON TAN PRECARIAS EN CUANTO A REMUNERACION Y ESTABILIDAD, QUE EQUIVALEN DE HECHO A UN DESEMPLEO ENCUBIERTO, MUY DIFICIL DE CUANTIFICAR POR FALTA DE INFORMACION APROPIADA.

- iii) FINALMENTE DEBEMOS SUBRAYAR TAMBIEN EN ESTA PRIMERA DESCRIPCION EL PAPEL JUGADO POR EL SECTOR ARTESANAL QUE COMPARTE— YA LO VEREMOS MEJOR—CON EL SECTOR "TERCIARIO" LOS BAJOS NIVELES DE PRODUCTIVIDAD Y DE REMUNERACION, ASI COMO SU CARACTER DE COJINETE AMORTIGUADOR EN CUANTO A LA RECEPCION DE FUERZA DE TRABAJO. EN EFECTO, EN 1967 "ABSORBIA " MAS DE LA MITAD (57.3o/o) DE LA P.E.A. MANUFACTURERA, y mientras la tasa de crecimiento de ésta (1964-67) en la industria fabril era apenas del 1.4o/o en aquel sector alcanzaba un valor de 2.3o/o anual promedio.

- 1.21 Pero la fuerza de trabajo no se concentra pura y simplemente en los sectores "terciarios", sino que lo hace imprimiéndoles a éstos —y ésto es también válido para la artesanía— un ritmo decreciente de productividad, y por tanto unos niveles de remuneración progresivamente bajos, de los que debemos ofrecer ahora siquiera un indicio cuantitativo: (ver cuadro No. 1-2)

CABE DESTACAR EN PRIMER LUGAR A PROPOSITO DEL CUADRO ANTERIOR QUE LOS SECTORES "TERCIARIOS" CONSIDERADOS EN CONJUNTO PRESENTAN EN RELACION CON LOS SECTORES DE BIENES Y SERVICIOS BASICOS, NIVELES ABSOLUTOS DE PRODUCTIVIDAD —APARENTE— MUCHO MENORES, ASI COMO TAMBIEN TASAS DE CRECIMIENTO DE LA MISMA SUPREMAMENTE REDUCIDAS QUE SON INCLUSO NEGATIVAS PARA LOS ULTIMOS AÑOS: Así mientras que— para no tomar sino el año 1967— la productividad aparente de trabajo en los 'bienes y servicios básicos' era de 8.682 pesos de 1958, en los "servicios" era sólo de 5.373, es decir un 38o/o, más baja. Sin embargo un análisis más desagregado del sector terciario pone de relieve notables diferencias: en primer lugar: que EN EL SECTOR "COMERCIO Y FINANZAS" esta productividad era en aquel mismo año de \$11.840. No obstante ello no debe inducir a error, desde que en el pequeño comercio— que absorbe la gran proporción de la PEA de este sector— la situación es completamente inversa. Por su lado, los "OTROS SERVICIOS" exhibían una productividad mucho menor: \$2.878, pero aún allí, UNA VEZ EXCLUIDOS LOS SERVICIOS DEL GOBIERNO (cuya productividad aparente era de \$5 938), ésta se reduce aún más: \$2.112, menor incluso que la PRODUCTIVIDAD ARTESANAL (\$2.236) que comparte con los otros servicios estos bajos niveles. Por otra parte, la simple observación de las tasas de crecimiento de la productividad aparente del trabajo, corrobora aún más el análisis anterior: en el período 1964-67 y para los sectores de bienes y servicios básicos, esta tasa fué del 4.1 por ciento anual en promedio (más del doble de la correspondiente al período intercensal 1951-64), en agudo contraste con el sector de "servicios", para el cual alcanzó en ese mismo lapso— es decir entre 1964-67—el valor del -1.2 (negativa y decreciente sin excepción en todos los sub-sectores "terciarios").

CUADRO I-2

MAGNITUD Y TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD APARENTE
DE LA FUERZA DE TRABAJO 42/

Sector	Productividad aparente de la fuerza de trabajo (pesos de 1958 por persona económicamente activa).			Tasas de crecimiento de la productividad aparente de la fuerza de trabajo.	
	1951	1964	1967	1951-64	1964-67
Total	4.319	5.597	5.664	2.3	0.4
A. Agrícola	2.811	3.597	3.761	1.4	1.4
B. No Agrícola	5.609	7.189	6.990	1.9	0.9
1. Bienes y servicios básicos	5.143	7.690	8.682	1.9	4.1
a. Minería	9.446	12.427	12.857	2.1	1.1
b. Manufactura	5.188	8.747	9.596	4.1	3.1
i) Fabril	10.268	17.274	19.358	4.1	3.9
ii) Artesanal	1.845	2.236	2.336	1.5	1.5
c. Construcción	2.805	3.479	3.667	1.7	1.8
d. Servicios básicos	6.374	9.654	11.109	3.2	4.8
i) Electricidad gas, etc.	7.530	20.646	25.143	8.1	6.8
ii) Transporte y almacén	6.285	8.910	10.192	2.7	4.6
2. Servicios	4.866	5.577	5.373	1.0	- 1.2
a. Comercio y finanzas	12.985	12.030	11.840	- 0.7	- 0.5
b. Otros servicios	2.607	3.002	2.878	1.1	- 1.4
i) Gobierno		6.840	5.938	-	- 4.6
ii) Esparcimiento					
iii) Servicio doméstico		2.153	2.112		- 0.6
iv) Servicios varios					
v) Actividades no especificadas					

Fuente: PREALC. Capítulo II. Cuadros II-12 y II-13

42/ Esta productividad se define como el cociente entre el valor agregado y la PEA. Es "aparente" porque en la PEA están incluidos los desempleados. Sin embargo, como la distribución sectorial de la PEA ES UN INDICE MAS O MENOS ACEPTABLE de la distribución sectorial del empleo, la productividad aparente del trabajo debe ser a su vez un indicador de la productividad "real" del mismo.

- 1.22 Esta concentración de la fuerza de trabajo en sectores de baja productividad y por lo tanto de baja remuneración, vale decir en sectores terciarios como el pequeño comercio, y los "otros servicios" pero también en el sector artesanal, amortigua parcialmente el problema de la DESOCUPACION pero no el del DESEMPLEO, en la medida en que éste va más allá de la simple realización de una actividad e involucra también la consideración de los niveles de ingreso que ésta reporta. Para decirlo en palabras de PREALC: "Es necesario destacar el hecho de que la mayor parte de la PEA marginal se dedica a una gran variedad de ocupaciones relacionadas principalmente con los servicios. Esta parte de la PEA que no ha logrado encontrar trabajo productivo y un ingreso más o menos estable, se encuentra de hecho desempleada, representando un desempleo encubierto muy difícil de cuantificar por falta de información adecuada" 43/. Es por ello por lo que no se deben cifrar, como muchos lo hacen, las esperanzas de una solución REAL al desempleo en el crecimiento de estos sectores 44/.

POR OTRA PARTE, NO DEBE OLVIDARSE QUE LA "HIPERTROFIA", LA "SATURACION" Y LOS BAJOS NIVELES DE PRODUCTIVIDAD Y REMUNERACION EN ESOS SECTORES SON CONSECUENCIAS NECESARIAS DE LA ESTRUCTURA DE LA ECONOMIA COLOMBIANA Y DEL MISMO DESEMPLEO QUE ESTA PROMUEVE. Solo así se puede explicar por ejemplo la forma de comercialización tan intensiva en trabajo que opera— para ciertos ramos— en Colombia (vgr, mediante la "contratación" de pequeños vendedores ambulantes a quienes se les vende previamente la mercancía o se les otorga en consignación) y que beneficia así— pues disminuye los costos de comercialización— a los grandes y medianos distribuidores 45/. Análogamente, el hecho de que hasta las familias de medianos ingresos puedan darse el "lujo" —prohibitivo en países como Alemania— de emplear personal doméstico, solo puede explicarse por la presencia de un agudo desempleo 46/. Por otra parte, es el desempleo la razón por la cual la industria capitalista— y formulado así parece paradójico— deje subsistir a su lado un gran número de artesanos. En realidad no los deja subsistir pura y simplemente como tales, o sea como pequeños propietarios de sus medios de producción, al contrario los va despojando PARCIALMENTE pero en forma continua de la propiedad sobre éstos, es decir los va convirtiendo en asalariados suyos. Lo que ocurre es que, debido a los bajos niveles de remuneración que éstos están en capacidad de exigir, es decir a los bajos costos que su contrato implica, el capital no experimenta aún la necesidad de modificar sus métodos de producción 47/.

43/ PREALC, op. cit P. II-25

44/ Hay otras razones que son específicas para cada subsector. Valga un ejemplo: El sector de servicios del gobierno juega un papel nada despreciable como cojinete de amortiguación contra el desempleo (esta función, dicho sea de paso le quita toda base a las propuestas de racionalizar la administración pública en Colombia? Qué pasaría si ello sucediera?). Sin embargo, las posibilidades de ampliar los empleos en este sector, dependen estrechamente de los ingresos públicos, es decir, encuentran una barrera insoslayable en los presupuestos crónicamente deficitarios del estado.

45/ Hemos visto también antes que la existencia de un excedente RELATIVO de capitales en la economía contribuye a "inflar" enormemente la órbita comercial. .

46/ En 1964 y según los datos del censo, el 53o/o de la PEA asignada a los "otros servicios", es decir, 488.491 personas, correspondía a los "servicios domésticos".

47/ Por ejemplo, en el caso de "confecciones" —que no es el único—, algunas empresas manufactureras han venido extendiendo la utilización de costureras domésticas, a las cuales les son entregados todos los OBJETOS DE TRABAJO (telas ya cortadas, hilos, botones, etc.), pero que poseen sus propios MEDIOS DE TRABAJO (máquinas de coser). Este proceso se ha desarrollado en algunos casos hasta tal punto, que ha dado lugar a la subutilización de equipos industriales previamente montados.

II- ASPECTOS DEMOGRAFICOS EN EL PROBLEMA DEL EMPLEO

- 2.0 Es evidente que Colombia ha sufrido entre 1938 y 1964 (fechas censales) una aceleración en el ritmo de crecimiento de su población 1/, como resultante del rápido descenso en la tasa de mortalidad, especialmente la infantil, visible en el país sobre todo a partir de los primeros años de la post-guerra. La ampliación de los servicios de seguridad social, los progresos logrados en el campo del saneamiento ambiental, son claros indicios de los avances obtenidos en la reducción de las tasas de mortalidad, reducción que puede además comprobarse en los registros de mortalidad infantil o en los cambios en la distribución etaria de la población entre 1951 y 1964, (ver cuadro II-1).

El rejuvenecimiento de la población ocurrido entre 1951 y 1964, que se aprecia en el incremento en el peso de la población con menos de quince años, tiene especiales repercusiones en el crecimiento posterior de la población activa.

CUADRO No. II-1
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA
POBLACION SEGUN GRUPO DE EDAD

Grupo de edad	Edad censo 1938	Censo 1951	Censo 1964
6 — 14	42.0	42.6	46.7
15 — 29	27.7	27.5	24.9
30 — 59	25.3	24.8	23.5
60 ó más	5.0	5.1	4.9

Fuente: Censos de población del DANE.

Así es como "las consecuencias de esta aceleración en el crecimiento de la fuerza de trabajo solo comenzaron a dejarse sentir en los sesenta; por lo común esto se debe a que la disminución de la mortalidad infantil, no influye rápidamente sobre el número de jóvenes que ingresan en la fuerza de trabajo" 2/.

- 1/ Sobre la magnitud de la aceleración presentada existen diferentes opiniones. Sin embargo, nos acogemos a la presentada por el Dr. Alvaro López T. en su "Análisis Demográfico de los Censos Colombianos: 1951 y 1964" según la cual, la población colombiana habría crecido a razón del 2.40/o anual en 1938-1951 y al 2.9-3.00/o anual en 1951-1964.
- 2/ OIT. "Hacia el pleno desempleo". Bogotá, Banco Popular, 1970 pág. 33.

Nada más consolador que hacer recaer la "culpa de nuestras desgracias" precisamente en aquellos grupos que las soportan. La falta de seriedad y de rigor de quienes han planteado las soluciones "demográficas" nos eximen de detenernos en ellas con detalles dignos de mejores causas. Sin embargo, es conveniente recordar algo en la experiencia reciente de América Latina: Argentina y Uruguay con tasas de expansión demográfica de 1.5 y 1.2 por ciento anual respectivamente, han tenido incrementos en su ingreso per-cápita de 1.2 y 0.7 por ciento anual en promedio, respectivamente, a la vez que en México, con una acelerada tasa de crecimiento en la población de 3.4o/o anual, el ingreso por habitante crecía al 3o/o anual.

- 2.2 Antes de entrar a analizar, aunque en forma somera, las implicaciones en la oferta de mano de obra de los fenómenos demográficos esbozados, es conveniente mirar con detalle, las categorías utilizadas corrientemente en el análisis de los fenómenos de desempleo 3/.

La "necesidad" de definir categorías que permitan ante todo la obtención de resultados cuantitativos, tiene sus consecuencias en el contenido conceptual de ellas.

Así, cuando se define "fuerza de trabajo" o "población económicamente activa" como todas aquellas personas mayores de 12 años que no pueden clasificarse en alguno de los siguientes grupos: quehaceres domésticos, estudiantes, rentistas y pensionados, ancianos e inválidos, asilados o presos, religiosos de clausura y otras condiciones carentes de remuneración, se está aceptando de antemano y sin análisis previo, todas las condiciones sociales que tiendan a reducir los recursos humanos disponibles para el trabajo. Por ejemplo, buena parte de los mayores en edad activa 4/ que se dedican a las tareas del hogar, pueden considerarse como activos potenciales, en el sentido de que la falta de oportunidad de trabajo y los patrones culturales y sociales, condicionan su clasificación como inactivos. Basta para ello mostrar las diferencias en las tasas de participación 5/ femenina en Colombia, frente a las de otros países. (12.1o/o en Colombia para 1965 frente a 29.3o/o en Europa Occidental, 24.1o/o en América del Norte y 15.9o/o en promedio para Chile, Argentina, Uruguay y Paraguay todas para 1960 según PREALC).

No está por demás mostrar como esta categorización que clasifica a la población en grupos de una manera formal, presta una gran ayuda a las SOLUCIONES ESTADISTICAS DEL DESEMPLEO. Si se logra ubicar el mayor número posible de personas entre los inactivos, menor será la oferta de trabajo y por tanto, un cierto número de desocupados representará una menor desocupación relativa. A este respecto son muy dicentes los siguientes párrafos:

"La juventud característica de los desempleados, da margen para disponer una mayor actividad en la REUBICACION DE LA FUERZA LABORAL y desarrollar programas de educación dirigidos, con los cuales se reduzca el desempleo y se aumente al mismo tiempo el potencial productivo de nuestros recursos humanos.

Con estos programas, si se logra crear una RETENCION EFECTIVA se disminuirán notablemente las tasas específicas de participación en los cohortes de 12 a 15, de 15 a 19, y de 19 a 24 años. . . ."6/.

- 3/ Nos referimos principalmente a las categorías de tasas de participación, población activa, desempleo abierto, etc., en la forma operativa en que son usualmente definidas.
- 4/ Generalmente se llama población en edad activa a aquellas personas mayores de 12 años. Acá sin duda, existe también la idealización de prohibir el trabajo de menores, independientemente de su posibilidad real.
- 5/ Tasa de participación o de actividad se define como la población económicamente activa sobre la población en edad de trabajar. Es claro que puede hablarse de tasa de participación por edades, sexo, condición rural, urbana, etc.
- 6/ Departamento Nacional de Planeación. "El empleo en Colombia". Diagnóstico y recomendaciones de política, Bogotá, 1969 Tomo II página 110.

- 2.3 Sin embargo, los mayores problemas se presentan en las mediciones temporales del empleo, debido a los nuevos conceptos operativos que es necesario introducir. Así, se comienza a hacer distinciones entre quienes no teniendo trabajo DESEAN TRABAJAR y quienes (las causas no importan) declaran no desear ocupación, deseo que además debe expresarse en la búsqueda activa de trabajo. Se convierte pues el deseo individual en criterio de clasificación, como si éste fuera independiente de la oportunidad de realizarse.

Generalmente, y de acuerdo a las recomendaciones internacionales, la distinción entre inactivo y desocupado se hace primordialmente en base a las respuestas obtenidas a la pregunta de si el individuo buscó 7/ o no trabajo durante un período dado, llamado período de referencia.

La fragilidad de esta categorización se hace todavía más evidente, si se observa el olvido de los niveles de remuneración y productividad de los empleados, olvido que oculta problemas por lo menos de igual magnitud al del empleo en su concepción más estricta. Deberá seguir tratándose como solución al desempleo el crecimiento, a veces desmedido, de la ocupación en ciertos sectores económicos de muy baja productividad y de casi ninguna significación social.^{8/} Además "la mayor parte de la gente, incluso, en los segmentos más pobres de la fuerza de trabajo, está haciendo algo para ganar su subsistencia y por consiguiente no está desempleada" 9/.

- 2.4 Dejando de lado la mano de obra potencial que se oculta dentro de los inactivos, debido al contexto cultural y social que la condiciona, la mera existencia de altos niveles de desempleo abierto trae consigo, lo que se ha dado en llamar desempleo oculto, es decir, el conformado por aquellas personas inactivas que de existir mayores posibilidades de encontrar empleo ingresarían a la fuerza de trabajo. En otras palabras incrementos en el tiempo de la tasa de desempleo abierto producen disminuciones en las tasas de participación y viceversa 10/.

Colombia ha mostrado una disminución persistente en la tasa de participación global a partir de 1951, y sus niveles están muy por debajo de las de la mayoría de los países latinoamericanos. Sin embargo, estudios recientes tratan de mostrar que la tesis del trabajador desalentado, no es válida para las mujeres residentes en zonas urbanas y por tanto la tasa de desempleo oculto en este grupo es cero 11/.

- 7/ Para el sector agrícola por ejemplo el buscar trabajo carece de sentido. En palabras de OIT: "En muchas zonas rurales no tendría objeto" "buscar trabajo" por que todos los vecinos saben si los grandes propietarios del lugar ofrecen empleo". OIT, Op. Cit., pág. 25.
- 8/ La OIT enfoca el desempleo, aunque en forma pasajera, desde el punto de vista de los ingresos insuficientes, situando al desempleo en el extremo inferior de ingresos cero. Zschock a su vez considera como desempleada a toda la población agrícola que trabaja a nivel de subsistencia.
- 9/ Zschock. "El empleo en Colombia: Perspectivas y futuro" Bogotá, Tercer Mundo, 1969 pág. 67. En este mismo sentido se pronuncia la OIT en su informe sobre el empleo en Colombia al decir que: "Hasta cierto punto, todo desempleo visible pone en juego fuerzas que tienden a reducirlo o encubrirlo". Sin duda que la reducción que se menciona opera mediante el traslado de activos desocupados a inactivos.
- 10/ Esto es lo que generalmente se denomina como hipótesis del trabajador desalentado, que puede plantearse por grupos de edad, sexos o condiciones de residencia (urbano- rural).
- 11/ Véase OIT. Op. Cit., pág. 391 en donde dice: "... Se consideró que el desempleo encubierto entre las mujeres era igual a cero, aunque indudablemente había un cierto volumen de este desempleo". El DANE en Encuesta de Hogares 1970. Análisis del desempleo llega a la misma conclusión.

Las pruebas de tipo estadístico utilizadas en la "demostración" de que el desempleo oculto en mujeres urbanas es cero, adolecen de fallas importantes. La forma de prueba adoptada por el DANE puede resumirse así: Las diferentes observaciones hechas simultáneamente para las tasas de desempleo y de participación en diferentes sitios del país, se agregan para las 5 regiones en que se dividió la nación 12/ y para cada una de ellas se calcularon tasas de participación y desempleo por grupos de edad, sexo y condición urbano—rural. Se emprendió la prueba para cada una de las combinaciones posibles entre sexo y lugar de residencia.

La diferencia entre las tasas regionales y el promedio nacional se asimilaron a incrementos o disminuciones en el tiempo para ambas tasas (participación y desocupación). Así, tasas regionales de desempleo mayores que el promedio nacional, coincidentes con tasas regionales de participación menores que el promedio nacional se consideran como favorables a la hipótesis del desaliento ya que aumentos en el desempleo conllevan disminuciones en la participación.

Se asimila pues la distribución especial y por grupos de edad a una distribución en el tiempo, sin ningún análisis que permita comprobar la validez de esta suposición. Diferencias regionales visibles son tomadas como casos favorables a la comprobación de la hipótesis. Así por ejemplo, es muy deciente el hecho de que la región oriental estudiada muestra tasas de desempleo abierto para los hombres urbanos bastante menores que el promedio nacional, a la vez que las tasas de participación son más altas. Este hecho produce 6 casos favorables a la hipótesis, casos que podrían explicarse quizás por una alta migración selectiva en edades hacia Venezuela, lo que reduce la oferta de trabajo real disminuyendo el desempleo y aumentando las tasas de participación. De todas maneras, parece más lógico pensar que las dispersiones regionales frente a la media nacional obedecen a diferencias regionales más que a un posible desaliento en la fuerza de trabajo.

- 2.5. Veamos ahora las implicaciones que sobre el futuro tiene los factores demográficos analizados. Las altas tasas de fecundidad en el pasado permiten calcular con una relativa certeza la población en edad activa en 1985. La población del país hacía esa fecha fluctuaría entre los 32.5 y 34.5 millones de personas, de acuerdo a diferentes hipótesis de disminución en la fecundidad. 13/.

Sin embargo, la población de 10 años o más 14/ sería de cerca de 24 millones de personas, lo que representa un incremento del 60 por ciento entre 1970 y 1985.

La incognita sobre la magnitud de la fuerza de trabajo reside en los cambios previsibles en las tasas de participación, dada la dependencia de esta variable de factores no estrictamente demográficos. Es posible prever, sin embargo, un aumento global en la tasa de participación desapareciendo así "una de las influencias que reducen la magnitud del desempleo", lo que elevaría la fuerza de trabajo de 6.5 millones en 1970 a no menos de 11 millones en 1985, con un incremento igual al de la población en edad de trabajar.

Para quienes todavía ponen sus esperanzas de una futura "paz social" en el control demográfico, esperando de este un recorte significativo de los que buscan trabajo, nada más desconsolador que la

- 12/ Las regiones consideradas son Atlántica (Guajira, Magdalena, Bolívar, Atlántico, Córdoba, César, Sucre) Oriental (Cundinamarca, Boyacá, Santanderes y Meta) Bogotá D.E. Central (Antioquia, Caldas viejo, Huila, Tolima) Pacífica (Chocó, Valle, Nariño, Cauca) Véase para mayores detalles DANE, Encuesta de Hogares. Análisis del desempleo. Bogotá, 1970.
- 13/ Para mayores detalles, véase OIT. Op. Cit., págs. 45, 46 y 48 y la bibliografía allí citada.
- 14/ Los años de edad límite para la población trabajadora fueron adoptados por la OIT en su trabajo, con base en los cálculos del CEDE. La razón expuesta para ello es la existencia de niños empleados entre 10 y 14 años.

cruda realidad de que "la fuerza de trabajo aumenta por lo menos en 3.5. por ciento por año y seguirá aumentando a ese ritmo los próximos 15 años, suceda lo que suceda con la fecundidad, porque el mayor número de personas nacidas a fines de los años cincuenta y en los años sesenta la engrosará inevitablemente" 15/.

- 2.6 Las implicaciones que el proceso migratorio rural tiene sobre la oferta de mano de obra urbana no escapan a nadie 16/. De mantenerse la relación pasada entre el ritmo de crecimiento de la población urbana y el ritmo de crecimiento del total de la población 17/, en 1985 el 75 por ciento de la población vivirá en las zonas urbanas, duplicando en exceso su volumen actual. Este hecho, supuesto además que no habrá modificaciones sustanciales en la participación de la mano de obra, traerá consigo un incremento de 4.5 millones en la fuerza de trabajo urbano, elevándola hasta 8 millones en 1985. La magnitud de esta oferta de mano de obra significa, aún con supuestos muy favorables para los niveles de inversión, un desempleo urbano de cerca de la tercera parte de la fuerza de trabajo, con tasas de desempleo abierto urbano de por lo menos 20 ó 30 por ciento para 1985. 18/. De todas maneras, variaciones compatibles con los supuestos (por ejemplo menores tasas de urbanización) no producen cambios de significación en la magnitud del desempleo urbano, que de todas maneras seguirá siendo lo suficientemente grave, para permitirnos alejar el análisis de una determinación más exacta de su nivel cuantitativo.

El modelo proyectivo utilizado por la OIT presenta tasas de desempleo verdaderamente espeluznantes 19/, aún con supuestos fuertes sobre ciertos parámetros (coeficientes marginal capital producto, elasticidad producto empleo, etc...), supuestos todos ellos que tienden a rebajar la magnitud del desempleo.

- 2.7 Por último, la magnitud del fenómeno presente del desempleo y las perspectivas futuras de su evolución, no dejan duda de que se trata del más grave fenómeno presente en la economía colombiana y por tanto creemos que cualquier intento serio de indagar sus causas, debe primar sobre los deseos de cuantificarlo lo más exactamente posible.

Sin embargo, parece conveniente hacer algunas consideraciones acerca de las diferentes cifras que sobre la magnitud del desempleo se han publicado ultimamente y en especial a los resultados, en cuanto a empleo, de la encuesta de hogares levantada por el DANE. 20/.

Las tasas de desempleo urbano abierto allí calculadas de 9.6 por ciento para el total y de 8.5 por ciento y 11.6 por ciento para hombres y mujeres respectivamente, difieran en forma sustancial de los

15/ OIT. Op. Cit., pág. 48

16/ Para un análisis detallado de la estructura del sector agrario y sus implicaciones sobre la expulsión del campesinado, véase el capítulo III del presente trabajo. Deliberadamente nos hemos abstenido de incluir el análisis en esta parte, para recalcar así sus determinantes económicas, y no estrictamente demográficas como muy a menudo se quiere plantear.

17/ Esta hipótesis no parece muy irreal. De hecho el flujo migratorio puede aumentar "pues muchas decenas de millones de hectáreas abarcadas por pequeñas explotaciones difícilmente generarán muchos empleos. El aumento total de población de estas zonas inevitablemente se trasladará a las ciudades". OIT. op. cit. pag. 51.

18/ OIT. op. cit., pág. 51.

19/ Para un análisis detallado del modelo de la OIT en sus 2 usos el proyectivo y el sensitivo, véase el capítulo V del presente trabajo.

20/ Véase DANE. Encuesta de Hogares 1970: Análisis del desempleo. Bogotá, 1970.

cálculos previos realizados por OIT y CEDE, que en algunos casos superan estas cifras en casi un 50 por ciento. 21/.

Una posible explicación a esta discrepancia, cuya prueba no pudimos emprender por falta de información, podría ser la siguiente: las cifras del DANE engloban dentro del concepto de población urbana las cabeceras de todos los municipios encuestados, dentro de los cuales se incluyeron centros menores, al contrario del CEDE que sólo consideró grandes ciudades. Las evidentes diferencias existentes entre los grandes y pequeños centros, tanto en lo que se refiere a la oferta de mano de obra como a la demanda de esta, que se reflejan de seguro en tasas muy disímiles de desempleo abierto, explican en buena parte la discrepancia en la tasa media de desempleo encontrado. En otras palabras el hecho de que la migración se concentre en las ciudades más importantes, hace que la oferta de mano de obra crezca más rápidamente en estos centros, a expensas en buena medida de la mano de obra de los municipios pequeños, en donde la menor oferta puede traducirse en tasas de desempleo más reducidas^{22/}.

Sería conveniente comprobar con los datos recogidos por el DANE, si existe una tendencia decreciente en los niveles de desempleo urbano a medida que descendemos en el tamaño de los centros urbanos. La importancia de constatar este problema reside en sus consecuencias sobre la evolución futura del desempleo. Una creciente acumulación de la oferta de mano de obra en los principales centros urbanos, traería consigo tasas de desempleo mayores en ellos, que podrían ocultarse dentro de un promedio nacional para la población urbana. Un desplazamiento de los desempleados a los centros mayores como es previsible que ocurra, conduciría a que una gran parte del desempleo total se concentre en ellos, y por tanto promedios nacionales carecerían de la significación necesaria para poner de presente la magnitud del problema en esos centros.

21/ La comparación la hacemos con las cifras dadas por la OIT en su informe que son de 140/o para desempleo urbano abierto total y de 120/o y 190/o para hombres y mujeres respectivamente.

22/ Véase como las tasas de desempleo abierto masculino para Bogotá son mayores en todos los grupos de edad, que el promedio nacional, contrario a la tendencia marcada en investigaciones anteriores (CEDE y otras Universidades).

III - EL SECTOR AGROPECUARIO

3.1 BREVE SINTESIS HISTORICA DE LOS DETERMINANTES DE LA ESTRUCTURA ACTUAL DEL SECTOR AGROPECUARIO COLOMBIANO.

3.1.0 El presente análisis se fundamenta en la aceptación de que la conformación de las estructuras económicas y sociales del país ha obedecido primordialmente a la acción de fuerzas provenientes del exterior. Es entonces necesario para comprender la estructura del sector agropecuario en nuestros días, acometer el estudio de su evolución histórica.

"Los dos grandes factores determinantes de la conformación inicial de la propiedad raíz y de los sistemas de explotación que les correspondían fueron: la estructura de España en el siglo XVI y las características de la población aborigen y las condiciones naturales de las colonias"^{1/}.

3.1.1 A fines del siglo XV y durante el siglo XVI se conforman los grandes Estados Nacionales de Europa Occidental, es entonces cuando el gran capital comercial hace su aparición en medio de una gran miseria.

España en la época del predominio del Capital Comercial (mercantilismo de los siglos XVI y XVII y XVIII) a diferencia de otros países europeos más ricos e importantes, (Inglaterra, Francia y Holanda) se limitan al simple papel de intermediario en el comercio, importa manufacturas de Inglaterra y Holanda y exporta materias primas provenientes del nuevo mundo, con lo cual no hace otra cosa que vigorizar la industria de Inglaterra y secularizar su propio estancamiento.

1/ ... "La estructura del sector rural de la Economía Colombiana y de las tendencias que rigen hoy en él, no parece posible obtener una aproximación adecuada de los hechos, si no se parte de la organización inicial de la propiedad de la tierra y su forma de explotación y no se siguen las etapas de su modificación y el cambio de función económica de los elementos que han quedado aparentemente estáticos. Porque el asunto no está en mostrar que cierta distribución de la propiedad se ha conservado en tal o cual región, sino mostrar lo que significó en la economía colonial y lo que significa ahora". Zuleta Estanislao. CONFERENCIAS DE HISTORIA ECONOMICA COLOMBIANA. Medellín, Universidad de Antioquia, Centro de Investigaciones económicas, 1969 p. 4 (serie reproducciones para investigación No. 1). Medellín, Colombia 1969. Gran parte de la presente síntesis histórica está basada en este trabajo de Zuleta, de una manera especial en lo concerniente al análisis de la influencia de las metrópolis en la evolución de las colonias.

...“En ese papel de intermediario obtenía sin duda grandes ganancias que le permitieron sostener por mucho tiempo su poderío político y militar, pero lejos de impulsar con ello el crecimiento de la economía se creó una situación cada vez más desfavorable para éste. El enorme tesoro americano que fue a parar a las arcas españolas, resultó ser un factor decisivo en la decadencia de España y una traba inagotable para el desarrollo de su producción” 2/.

La acumulación de dinero en manos de personas diferentes a los industriales dió origen a una industria raquítica, (esta acumulación provenía en su mayor parte de actividades diferentes a la venta de mercancías manufacturadas en España, como lo eran la explotación de las minas y el comercio intermediario) incapaz de producir las manufacturas necesarias para hacer frente a la demanda creada por el traslado de grandes cantidades de plata y oro de las Colonias Americanas a la Metrópoli, estas circunstancias hicieron desencadenar una fuerte inflación de precios y alzas en los salarios conjuntamente, que impidieron el desarrollo de la industria 3/.

La desventajosa posición de España en el Mercado Mundial y la conformación interna de sus estructuras llevó a la metrópoli a la imposibilidad de formar una burguesía dinámica quedando con predominio social la aristocracia terrateniente y la iglesia, lo cual determinó entonces el sistema semifeudal de explotación de sus colonias.

3.1.2 El móvil inicial de la penetración española en el territorio americano fue la búsqueda incesante de las riquezas y tesoros acumulados por las civilizaciones aborígenes, y su apropiación por medio del despojo violento. Ello, en colaboración con condiciones internas preexistentes, determinó un tipo de colonización de carácter extensivo, la cual produjo asentamientos de población en pequeños grupos dentro de inmensos territorios.

La tierra descubierta por los conquistadores constituía dominio Real, además toda la propiedad de ella emanada, pertenecía al Rey de España, por lo cual la tierra se adjudicaba inicialmente en virtud de una regalía del Monarca a los conquistadores, por medio de las capitulaciones, usurpando el dominio que sobre ella poseían los aborígenes 4/. Una vez en poder de los conquistadores, podían éstos repartirlas a su antojo, entre los demás inmigrantes españoles, de allí que el “repartimiento” fue el primer tipo de propiedad sobre la tierra 5/.

- 2/ Zuleta E. op. cit., pág. 11. No hay que olvidar que España en relación con otros países Europeos, era un país pobre y atrasado. “La rápida unificación de España bajo los Reyes Católicos y su expansión vertiginosa en Europa y en el nuevo mundo correspondía sin duda a las necesidades de la época cuyo gran imperante era la concentración del poder político y militar, pero no correspondía en cambio al desarrollo económico de la península y éste desequilibrio pesará fatalmente sobre toda la evolución del imperio Español”. — Zuleta, E, OP, CIT., pág. 11
- 3/ “Ya no cabe duda que el oro y la plata de América fueron la ruina de España. Ninguno de los factores que contribuyeron a la decadencia del imperio tuvo una influencia tan poderosa ni repercutió de manera tan poderosa sobre la economía como éste alud de metales preciosos que cayó sobre la península desde las primeras décadas del siglo XVI”. Zuleta, E. op. cit., pág. 12.— El otro factor que influyó en la caída española fue la expulsión de Judíos y Moros, haciendo más escasa la ya precaria mano de obra calificada con que contaba la Metrópoli.
- 4/ Las capitulaciones eran contratos entre la Corona y los Conquistadores, sujeto al cumplimiento por parte de éstos, de ciertos requisitos, como el de “morada y labor” por medio del cual se obligaban a vivir y trabajar en los territorios adjudicados por la Corona.
- 5/ Para una mayor información sobre la evolución de la propiedad de la tierra en Colombia consúltese el importante y documentado estudio de Tirado M. Alvaro: “La Tierra en Colombia”. Revista de la Dirección de Divulgación Cultural No. 7. Universidad Nacional de Colombia. Bogotá, Dic./70. Pág. 93.

Sin embargo, la etapa de la simple expropiación de la riqueza acumulada por la población aborigen, tiene límites que obligan a emprender el más difícil proceso de su producción: como la tierra era abundante y fácil de adquirir, el problema consistía ahora en la escasez de la fuerza de trabajo indígena; era necesario, entonces, crear la "encomienda", cuya primera forma fue la "encomienda de servicios" 6/.

Por otra parte, como esta última, más bien que garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo, tendió a destruirla, hubo de ser cambiada después de múltiples litigios por la encomienda de tributos 7/.

La polémica que apareció entonces sobre el tratamiento dado al indígena no es otra que la de la forma de organización de la explotación agrícola y minera que asegura una adecuada reproducción de la fuerza de trabajo:

"Si se llegaba a un sistema de esclavitud total y generalizado que ponía en peligro de destrucción la mano de obra autóctona, se crearía una forma de explotación de tipo de las plantaciones tropicales para exportación a la Metrópoli, si por el contrario se introducían normas para proteger la mano de obra indígena de civilización agraria y explotarla en forma de servidumbre, se produciría una civilización de altiplano, dedicada en buena parte al autoabastecimiento con una organización económica de tipo feudal. En realidad ambas cosas ocurrieron, pero la segunda forma predominó casi desde el principio y en ella se planteó rápidamente el problema de garantizar la explotación de los predios concedidos por la Corona y de adjudicar a la población indígena algunas tierras vitales para su supervivencia" 8/.

A esta última finalidad responde la institución de los resguardos que fué establecida entre 1595 y 1642. Estos constituían una adjudicación limitada, (sin propiedad) de las tierras que antes estaban en posesión de los indígenas 9/.

Durante varios siglos esta institución se verá amenazada, por los latifundistas, unas veces con el claro propósito de ensanchar sus dominios, y otros con el fin de arrojar al mercado del trabajo agrícola asalariado a sus ocupantes.

- 6/ "Mediante ella (la encomienda) la Corona o sus agentes, "encomendaban" los indios a los españoles con autorización para exigirles la prestación gratuita de los dichos "servicios personales" a cambio de que los titulares del privilegio se obligaran a atender debidamente a su evangelización. . . Como la encomienda se estableció en América en momentos en que el dominio de la mano de obra indígena era la aspiración principal de los conquistadores, dicha institución no otorgó título alguno sobre las tierras de los indígenas encomendados. El trabajo de los indios y no la tierra fué el objeto propio de la encomienda". Liévano Aguirre Indalecio. LOS GRANDES CONFLICTOS SOCIALES Y ECONOMICOS DE NUESTRA HISTORIA. 3a. edic. Bogotá, tercer mundo, pág.34.
- 7/ "Esta forma de explotación (el tributo) que constituye una clase dominante absolutamente parasitaria, es, desde el punto de vista económico acaso la forma de colonización más ineficaz que puede existir. Los indígenas continúan en sus tierras -seriamente disminuidas por la voracidad de los españoles- con sus gentes -diezmadas por la mita- trabajando con las viejas técnicas prácticamente inmodificadas". Zuleta, E. op. cit., págs. 53-54.
- 8/ Seminario de la Reforma Agraria 1o. Bogotá, ESTRUCTURA Y TENDENCIAS DEL SECTOR RURAL EN COLOMBIA. Bogotá, Universidad de Antioquia, Centro de Investigaciones Económicas, 1970 págs. 4 (serie: Reproducciones para investigación No.5).
- 9/ "Los resguardos eran bastas zonas territoriales delimitadas, dentro de las cuales los indios debían desarrollar su vida económica y producir los bienes necesarios para su subsistencia. . . De esta manera comenzó a constituirse la gran base territorial de los resguardos cuyas tierras poseían en "común" los miembros de la comunidad indígena". Liévano Aguirre. op. cit., pág. 155.

Con éste modelo de colonización, la situación económica de las colonias necesariamente tenía que ser casi caótica 10/.

3.1.3 Durante la colonia, la estructura de la economía del Nuevo Reino de Granada puede entonces sintetizarse así: un sector de exportación de metales preciosos, explotado en su mayoría con mano de obra esclava y asalariada (si así puede llamarse a la proveniente de la mita minera); una agricultura atrasada, destinada específicamente a alimentar la mano de obra empleada en las minas y en la agricultura y una no muy desarrollada plantación esclavista de exportación en algunas zonas cálidas y en la Costa Atlántica. El comercio estaba monopolizado por España. 11/.

La siguiente cita, aunque un poco larga, del trabajo de Zuleta, aclara bastante los hechos que precipitaron el cambio en la dependencia del mercantilismo español a la del capitalismo librecambista inglés.

“El férreo monopolio estatal que se impuso al final de la Colonia y produjo tan serias conmociones sociales, tiene pues una larga historia: en efecto, la “política indiana” de la Corona se define en gran parte, a pesar de sus continuas oscilaciones, por la lucha contra uno de los mayores enemigos del imperio español: el contrabando. ES EN TODO CASO EL ENEMIGO MAS PELIGROSO PUESTO QUE AMENAZA CON DESALOJAR A ESPAÑA DE SU SITUACION DE INTERMEDIARIO. SI LAS OTRAS POTENCIAS COLONIALES DE EUROPA CONSTITUYEN MEJORES MERCADOS PARA LOS PRODUCTOS AMERICANOS Y A LA VEZ SUS MERCANCIAS SON MAS BARATAS QUE LAS DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA, EL CAMBIO DIRECTO DE UNOS POR OTROS EN UN NEGOCIO TAN BRILLANTE Y OBVIO QUE RESULTA DIFICIL OPONERSELE CUANDO SOLO SE CUENTA PARA ELLO CON INSTRUMENTOS POLITICOS Y MILITARES.

La consecuencia de la represión del contrabando es la limitación continua del comercio y de la producción. COMO LOS INTERESES ECONOMICOS DE LOS PRODUCTORES AMERICANOS SE CONTRAPONEN CONTINUAMENTE A LOS DE LA METROPOLI, TANTO EN SU CALIDAD DE VENDEDORES COMO EN SU CALIDAD DE COMPRADORES, ESPAÑA SE VE OBLIGADA A GOBERNAR LAS COLONIAS POR MEDIO DE FUNCIONARIOS DE LA CORONA QUE NO HAYAN ECHADO RAICES EN EL NUEVO MUNDO, Y A MANTENER EN CAMBIO A LOS CRIOLLOS ALEJADOS DE LOS PUESTOS CLAVES DE LA ADMINISTRACION 12/.

Está dado ya, el gérmen del movimiento de la independencia 13/ cuyas consecuencias en el plano económico harían que nuestro país pasará de exportador de metales preciosos a

- 10/ El modelo señorial de colonización Española fué mucho más decisivo para el atraso Latinoamericano que las trabas que encontró la producción de materias primas para la exportación. Zuleta, E. op. cit.
- 11/ Sin embargo, “Las condiciones de transporte existentes entonces, los costos y los riesgos de la navegación transatlántica y luego las grandes dificultades para llegar a los sitios poblados que se encontraban en el interior del continente americano no permitían más que la introducción de bienes valiosos y significaban una protección natural para los bienes de consumo general producidos por la industria nativa”. Zuleta, E. Op. cit. p.28.
- 12/ Zuleta, Estanislao. op. cit., pág. 31
- 13/ Al respecto aclara Arrubla: “Pero son precisamente los hechos más decisivos los que solo encuentran su explicación cuando nos remontamos a un plano histórico universal. Así, la independencia americana únicamente puede comprenderse en el marco del hundimiento del sistema colonial mercantilista que encabezó España y que se fundaba en el control directo de las colonias para su explotación por medio de tributos y un comercio reglamentado”. Arrubla. op. cit., pág. 68.

exportador de materias primas y productos agrícolas, a la vez que continúa siendo un importador de productos manufacturados, principalmente ingleses. Este es el fin de la pequeña industria manufacturera del Oriente Colombiano 14/. Se inicia pues la época de la semicolonía.

- 3.1.4 A partir de la independencia la propiedad de la tierra se concentra aún más: los embates contra los resguardos indígenas son cada vez más frecuentes y más fuertes 15/. La actividad agrícola más importante es ahora el suministro al exterior de quina, tabaco y añil, cumpliendo así cabalmente, el papel que le es asignado por la metrópoli dentro de la economía mundial.

La necesidad de mano de obra barata para atender esta producción agrícola exportadora se constituyó quizás en el principal motivo para la liquidación definitiva de los resguardos indígenas hacia 1850. Conjuntamente con la liquidación del resguardo se llegó a la comercialización de la tierra, lo cual permitió la ampliación del latifundio y la formación de un campesinado pequeño propietario que a su vez crearía una capacidad de compra adicional.

Los campesinos desplazados, que no fueron absorbidos por las faenas agrícolas de las haciendas del altiplano, ni por los cultivos de tabaco de exportación en el Tolima como trabajadores asalariado, se convirtieron en arrendatarios y aparceros ayudando a apuntalar más el latifundio y contribuyendo a la creación de un proletariado agrícola 16/.

En 1861 la burguesía comercial liberal en el poder (Gobierno de Tomás Cipriano Mosquera) atraviesa por una gran crisis económica y con pretexto de recabar nuevos recursos fiscales se promulga entonces la "Desamortización de Bienes de Manos Muertas" pasando a la Nación la propiedad de los bienes eclesiásticos, muy cuantiosos ya en ese entonces. Sin embargo esta medida tiene causas más profundas:

"La desamortización de bienes de la iglesia fué una medida que tomaron las burguesías liberales de Europa y América para quebrar resagos aún vigentes de situaciones feudales, e impulsar el capitalismo en el campo, al hacer negociables las tierras antes inmovilizadas" 17/.

- 14/ ... "A Inglaterra le bastaba y sobraba la "libertad de comercio" para arrasar -como en el caso de las manufacturas del Oriente Colombiano- con toda la industria nativa". Arrubla. op. cit., pág. 69. Más adelante anota este autor: "El viraje de nuestro país y del conjunto de hispanoamérica hacia nuevas formas de dependencia colonial, iniciando políticamente con el movimiento de independencia se vió coronado por la adopción a mediados del siglo pasado del libre cambio que, impulsado en nuestro país por un fuerte sector del partido liberal que representaba a la burguesía comercial, abrió definitivamente las puertas a las manufacturas extranjeras con el subsiguiente aniquilamiento de nuestra propia industria y la consagración secular del país al monocultivo y a la monoexportación". Arrubla. op. cit. pág. 71.
- 15/ "Para la época de la independencia la situación de tenencia de tierras en la Nueva Granada era como sigue: Ganadería extensiva y algunas plantaciones en la Costa Atlántica, con fuerte concentración territorial; pequeñas unidades agrícolas en Santander con cultivos de tabaco y plantaciones de Caña de mayor extensión en las regiones cálidas. concentración territorial en Antioquia e inicio del proceso de colonización; latifundio, formación de minifundio y resguardos en la parte central del país (Cundinamarca y Boyacá); grandes extensiones territoriales en el Valle del Cauca con cultivos de Caña y Ganadería extensiva; inmensas dehesas de ganado en los Llanos Orientales; y en el sur del país haciendas y gran cantidad de resguardos. En síntesis: Una fuerte concentración territorial en manos de una reducida oligarquía. Tirado M. Alvaro. op. cit., pág. 106.
- 16/ Este aumento de la oferta de trabajo y por tanto su abaratamiento "contribuyó aún más a hacer anti-económica la esclavitud y a precipitar su supresión": Tirado. M. Alvaro. op. cit., pág. 15.
- 17/ Tirado M. Alvaro. op. cit., pág. 111.

Tal como se ha descrito, nuestra agricultura se orientaba en lo fundamental hacia la exportación (quina, tabaco, añil), sin embargo, pronto la aparición de un nuevo producto de exportación, el café, traerá consigo cambios sustanciales en la estructura interna de la economía:

"El único producto que iba a generar una corriente colonizadora suficientemente importante para modificar la fisonomía agraria del país, por su duración y por la masa de campesinos movilizados, fué el café. Como se plantaba sobre tierras nuevas de vertiente y no presionaba los latifundios del antiplano ni las llanuras costaneras, su incremento no entraba en contradicción con las otras formas de agricultura tradicional ni las obligaba a reorganizarse al empuje de sus exigencias económicas, si no que se desarrollaba, por decirlo así, al margen de lo existente y significaba más bien un alivio para el latifundio en la medida en que dirigía hacia tierras vírgenes a una parte de la población que de otra manera habría tenido que presionar sobre las grandes fincas semiociosas 18/.

- 3.1.5 —La importancia de la colonización cafetera para la economía del país radica en el hecho de haber asociado la parcela familiar y la producción para el mercado mundial del principal producto agrícola: el café, permitiendo, por un lado, un proceso de colonización sin presión sobre el latifundio y por otro, una acumulación originaria en cabeza de nacionales, al mismo tiempo que creaba un campesinado con ingresos monetarios suficientes para constituir un mercado interno a la producción de bienes de consumo manufacturados— 19/.

La colonización de las vertientes trajo consigo una gran transformación económica y demográfica en todo el país. No obstante, aunque el cultivo del café se había iniciado en Santander del Norte, fueron Antioquia y Caldas los departamentos en los que se dieron las condiciones que lo hicieron tan importante: si bien en Santander y Cundinamarca las dificultades del transporte eran menores, las tierras estaban distribuidas en grandes propiedades, de tal manera que quienes las explotaban por medio de la aparcería no la hacían en forma permanente y en consecuencia no se emprendió allí una explotación sistemática e intensiva. En contraste y debido a su pasado minero, la economía antioqueña:

"Había logrado una distribución de la propiedad rural más democrática y más racional que la existente en el resto del país y probablemente de latinoamérica. Las dos terceras partes de los ciudadanos eran terratenientes, no existían las grandes haciendas, ni amplias masas de campesinos sin tierra con lo cual se formó una sociedad notablemente homogénea en contraste con el sistema económico típico en la época que enfrentaba dos clases separadas por un abismo económico, social, cultural: señores y siervos; terratenientes y arrendatarios, agregados y aparceros; hacendados y asalariados.

Todo ello es realmente decisivo, en lo que se refiere a las características sociológicas de Antioquia, y constituía también una situación económica en la cual podría esperarse la formación de un mercado interior relativamente importante. Pero el futuro era incierto

18/ Incora. Departamento de Estudios Técnicos, La Tierra en la Economía Colombiana. Medellín, Universidad de Antioquia, Centro de Investigaciones Económicas, 1969, pág. 1 (serie: Reproducciones para investigación, No.2.).

19/ "La expansión cafetera no produjo sin embargo grandes conflictos sociales, ya que se llevó a cabo sobre terrenos baldíos y cuyos títulos habían sido considerados por sus dueños como nominales y no veían mal cualquier ofrecimiento de los colonos, considerándolo como un beneficio inesperado. Al contrario, el auge de la colonización de vertiente significó un receso de la presión de las masas campesinas sobre el latifundio". Seminario de la Reforma Agraria, 1o. Bogotá. op. cit. pág.5.

mientras no se hallara un producto agrícola verdaderamente comercial. En este sentido la agricultura antioqueña a pesar de todas las diferencias anotadas se encontraba ante una necesidad que era común a todas las formas de producción agraria de nuestro país, un desarrollo importante sólo era posible sobre la base de la demanda exterior" 20/.

3.2 ESTRUCTURA ACTUAL DEL SECTOR AGROPECUARIO Y SU RELACION CON EL PROBLEMA DEL EMPLEO

3.2.1 Desde las primeras décadas del siglo XX se inicia lo que caracterizará la evolución del sector agropecuario en lo que va corrido del presente siglo: LA PRESION SOBRE LA TIERRA.

Con la terminación del proceso de colonización cafetera, ya a fines de la segunda década estaban ocupadas prácticamente todas las tierras de vertiente. Ello, unido a la concentración en unas pocas manos de las mejores tierras de Valles, y Altiplanos, produjo una subdivisión incesante del minifundio, incapaz ya de absorber la fuerza de trabajo generada en él. En esta situación el campesinado empieza a presionar sobre el latifundio, unas veces por medios pacíficos y otras por medios violentos (Cundinamarca) (recuérdese además que el latifundio no solo estaba amenazado por los campesinos sin tierra sino también —secundariamente— por los arrendatarios, aparceros y agregados con aspiraciones de hacerse propietarios).

En 1929 se presenta uno de los hechos más trascendentales en la economía colombiana, como consecuencia de la gran crisis económica de los países capitalistas más avanzados 21/. Al disminuir las importaciones de café por parte de los países industrializados se presenta una rápida caída en su precio, repercutiendo inmediatamente en una reducción en los ingresos de los campesinos. De ésta manera, las parcelas cafeteras que antes tenían la capacidad de sostener una familia dejaron de tenerla. Al mismo tiempo, debido a la precaria situación económica del país, las fuentes de empleo proporcionadas por las obras públicas se redujeron lo que — además de promover el proceso de urbanización — creó presiones adicionales sobre el latifundio.

3.2.2 En 1936 se dieron los primeros pasos para tratar de resolver los graves conflictos originados en la lucha por la posesión de la tierra durante los años anteriores. La ley 200 de 1936 modificó la legislación sobre la tierra en el sentido de que la ' posesión " sobre ésta, consistía ahora en la explotación económica por medio de hechos ' positivos " tales como las plantaciones, sementeras ó la ocupación con ganados; presumiendo como baldíos los terrenos no explotados. Esta ley vino a dar estabilidad a los colonos a destensionar las relaciones entre propietarios y campesinos y a inducir a los grandes propietarios a explotar sus tierras bajo la amenaza de pasar éstas al estado, "si al final del plazo de 10 años" continuaban sin explotar.

Sin embargo, los efectos de la ley 200 sobre la estructura del sector agropecuario fueron pocos; los grandes propietarios y terratenientes vieron en los arrendatarios y aparceros un peligro para sus propiedades, impidiéndoles renovar sus contratos y tratando de desalojarlos. Además, muchas fueron las tierras que se dedicaron a la ganadería extensiva en sustitución de cultivos, para, por un lado, librarse de la amenaza potencial de aparceros y arrendatarios y por otro,

20/ Zuleta, E. op. cit., pág. 74.

Para una mayor información sobre el fenómeno antioqueño debe consultarse la investigación de Alvaro López Toro-Migración y Cambio Social en Antioquia durante el siglo XVII. Bogotá, Universidad de los Andes, CEDE, 1968.

21/ Para una mayor comprensión sobre la incidencia de este fenómeno en la conformación de la estructura económica colombiana véase el cap. IV del presente trabajo.

cumplir con el requisito de la " explotación económica por medio de hechos positivos " 22/. Además legalizó de hecho, muchos títulos de grandes propiedades no muy claros entonces al establecer que la propiedad de la tierra correspondía a quien la explotara, independientemente de la forma e intensidad.

Para estos años (década del 30).

" Hay que tener en cuenta que las mejores tierras estaban dedicadas a la ganadería extensiva y que eran éstas las que podrían habilitarse con menos costo y mayores rendimientos para aumentar la producción agrícola. Pero como la ley no tuvo en cuenta, el problema de la subutilización de la tierra que era el más agudo, trataba de imponer la obligación de abrir nuevas tierras cubiertas de bosque primario cuando el empleo productivo de una pequeña parte de las haciendas ganaderas había sido suficiente para satisfacer necesidades de ocupación y aumentar la producción... En realidad la fuerza económica fundamental del latifundio estaba en las planicies subutilizadas y no en las tierras vírgenes tituladas 23/ 24/.

A consecuencia de la segunda guerra mundial la capacidad para importar disminuye rápidamente, siendo insuficiente la producción agropecuaria para cubrir las necesidades creadas por el reciente desarrollo industrial.

Era necesario entonces " dar facilidades y garantías " a los dueños de la tierra para retornar a los viejos sistemas de arriendo y aparcería. Se aprobó la ley 100 de 1944. Como concesión a la reacción de los grandes propietarios contra la ley 200 del 36, esta nueva ley prorrogó por cinco años más (a 15 años) el plazo de reversión al dominio público, para los que no hubieran explotado adecuadamente sus fincas. Además otorgaba el derecho a prohibir las siembras de cultivos permanentes a los arrendatarios.

El único resultado de estos intentos de " Reforma Agraria " fué el de distencionar las relaciones entre los terratenientes y los campesinos sin tierra, por un lado, y los arrendatarios y aparceros por otro; permaneciendo intacta la estructura de la tenencia y las formas de explotación de la tierra.

- 22/ "Hay quienes opinan que la inoperancia de la ley durante un cuarto de siglo se debió, primero al largo plazo de 10 años previsto para que entrará a regir, y finalmente, en los 15 años posteriores, al incumplimiento de la norma facultativa por parte de los gobiernos a cuyo cargo estaba la correcta aplicación de la misma. Pero se puede argüir, igualmente, que la legislatura de 1936 debió advertir que la distribución del poder político y la prepotencia de los terratenientes no constituían una coyuntura política y social favorable al cumplimiento de una ley de ese tipo". Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola. CIDA. "TENENCIA DE LA TIERRA Y DESARROLLO SOCIO-ECONOMICO DEL SECTOR AGRICOLA". Colombia - Unión Panamericana - Washington - D.C. 1966.

- 23/ Incora, op. cit., pág. 6

- 24/ "En estas condiciones, la estructura agraria que predominaba al final de la tercera década de este siglo y a lo largo de la cuarta, parecía inevitablemente destinada a un estallido revolucionario que permitiera el acceso de los cultivadores a las grandes planicies congeladas en manos de los terratenientes.

Si los conflictos, los desalojos con el apoyo de la policía, las invasiones, partición de haciendas cafeteras (Viotá) y la siembra clandestina de mejoras no condujeron a un movimiento nacional agrarista, ello se debió a la extraordinaria dispersión y desorganización de un campesinado en su mayor parte de origen minifundista, al hecho de que las tierras bajas que constituían una parte fundamental del dominio latifundista no eran propicias para una colonización campesina del tipo de la que había ocupado las vertientes y, razón más importante aún, a que casi al mismo tiempo se inició el proceso de industrialización y el incremento del sector urbano, que absorbió buena parte del excedente demográfico que generaba la distribución de la propiedad rural". PRIMER SEMINARIO DE LA REFORMA AGRARIA Comisión de Aspectos Técnicos. op. cit., pág. 6.

En 1947, y por 10 años más, el estallido de un gran enfrentamiento violento en los campos, produjo una gran conmoción en las áreas rurales. La llamada ' violencia ' desalojó a millares de campesinos de sus parcelas obligándolos a dirigirse a las cabeceras de sus municipios y posteriormente a las ciudades; se opera entonces un dramático proceso de crecimiento del latifundio a costa del minifundio y de la pequeña propiedad.

" En el Tolima, por ejemplo, se calculaba que para 1957 se habían abandonado por coacción política 34.730 fincas. Y en el municipio de Caicedonia, las propiedades abandonadas por 108 exilados tenían un valor de \$ 22.827.000 en el mismo año" 25/.

"En el municipio de Líbano, Departamento del Tolima de los 66 propietarios en el momento de la violencia, hoy solo conservan su propiedad 38 (58 por ciento) pero, el mantenimiento del derecho de propiedad de las fincas, no implica su aprovechamiento económico actual, ya que la mayoría no pueden atenderlo personalmente, como consecuencia todavía, del estado provocado por la violencia" 26/.

... "Las pérdidas materiales en el Departamento del Tolima se calculaban para 1957 así: propiedades abandonadas 93.882, fincas totalmente abandonadas 34.730 ingreso medio perdido por los propietarios \$17.188.52" 27/.

Después del enfrentamiento, surge en la mayoría de éstas regiones de violencia, una pujante agricultura de tipo capitalista.

"Así lo proclamó Alberto Lleras en 1959 en su discurso de Radio Sutatenza:

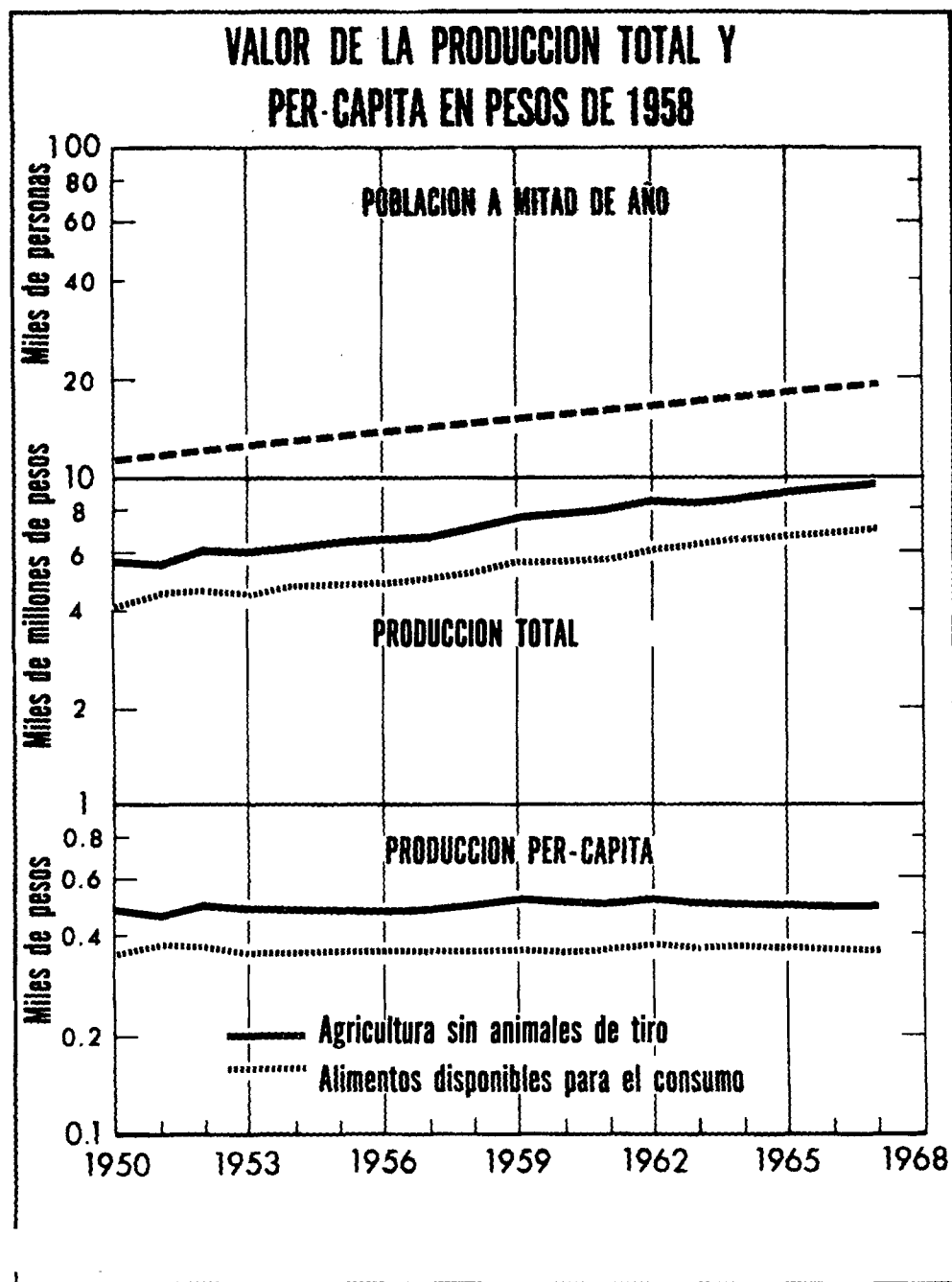
Un extranjero estudioso de nuestra economía me señaló una vez en un cuadro impresionante como coincidían las líneas de prosperidad de la República en la última década con las de la violencia y como a más muertos, ruina y desolación de las zonas azotadas por la barbarie, correspondían el ascenso de todos los índices de riqueza, actividad y desarrollo" 28/.

Durante la década de 1950 la producción agrícola crecía casi imperceptiblemente y la producción per-cápita permanecía estancada; (ver gráfico No. 1) sin embargo, grandes transformaciones se llevan a cabo en estos años.

"La rápida ampliación del mercado urbano, creó las condiciones para el desarrollo de la agricultura comercializada tanto en los productos alimenticios como en las materias primas industriales. La vinculación de nuevas áreas planas al cultivo en forma mecanizada introdujo un nuevo tipo de economía en la agricultura colombiana; la explotación capitalista avanzada, cuyo auge se produjo especialmente entre los años 1950 y 1962" 29/.

- 25/ Monseñor Germán Guzmán Campos, y otros, "LA VIOLENCIA EN COLOMBIA" 2a. edición Tomo I (Bogotá, ediciones Tercer Mundo 1962) pág. 275 citado por: Alvaro Tirado M. op. cit., pág. 160.
- 26/ Pineda Giraldo Roberto, "EL IMPACTO DE LA VIOLENCIA EN EL TOLIMA". El caso del Líbano - (Bogotá, Departamento de Sociología, 1960) pág. 18 citado por: Alvaro Tirado M. op. cit., pág. 161.
- 27/ Monseñor Guzmán y otros op. cit., pág. 293. Citado por Alvaro Tirado M. op. cit., pág. 161.
- 28/ EL PENSAMIENTO SOCIAL DE ALBERTO LLERAS. pág. 59. Citado por Incora. Departamento de Estudios Técnicos. op. cit., pág. 13.
- 29/ Primer Seminario de la Reforma Agraria. Comisión de Aspectos Técnicos. op. cit. pág. 6.

GRAFICO No. 1



Se cultivan grandes extensiones de tierra con arroz, algodón, cebada, caña de azúcar y ajonjolí, utilizando intensivamente maquinaria agrícola moderna, fertilizantes y plaguicidas; en general, cultivadas en tierras planas, mecanizables y de óptimos rendimientos. Se conforma así la hacienda capitalista, caracterizada fundamentalmente por el uso intensivo de capital en la forma de maquinaria e insumos agroquímicos, y la utilización del trabajo asalariado, con altos niveles de productividad y formas avanzadas de comercialización de sus productos.

La producción aumenta vertiginosamente en estos cultivos. La mayoría de ellos son materias primas para la industria. Por otra parte los productos alimenticios, yuca, frijol, plátano y panela, apenas si crecen (ver gráfico No. II).

La mecanización del campo a partir de 1950 abre una gigantesca brecha en la productividad agrícola obteniéndose grandes rendimientos en los cultivos de tipo capitalista en comparación con los modestos del resto de las explotaciones y mucha mayor diferencia con respecto de los minifundistas.

Las marcadas diferencias en la productividad de los diferentes cultivos es también grande entre los distintos departamentos y aún por municipios, pero, éstos ocultan diferencias mucho mayores entre fincas individuales de una misma región, haciendo así mucho más ruda e impactante la competencia proveniente de las haciendas capitalistas 30/.

Es importante observar (véase cuadro No. I) como la brecha entre la productividad de las explotaciones de hacienda capitalista y el promedio nacional, es más grande precisamente en aquellos productos alimenticios de más amplio consumo (frijol, maíz y papa) y a cuya producción se dedican la mayoría de los campesinos colombianos.

Es interesante observar también las grandes perspectivas —teniendo en cuenta los rendimientos experimentales— que tienen estos cultivos de alcanzar altos niveles de productividad.

CUADRO III- I

RENDIMIENTO DE VARIOS CULTIVOS EN COLOMBIA (Kg. por hectárea) 1965—1967

Cultivo	Experimental*	Comercial*	Promedio Nal.**
Arroz riego***	5.000	4.000	3.173
Caña de azúcar	21.000	12.000	6.183
Cebada	6.000	3.000	1.747
Frijol	1.500	1.500	541
Maíz	7.000	4.500	1.028
Papa	60.000	40.000	10.977
Trigo	4.500	2.650	1.076

* Datos suministrados por el ICA.

** Promedios Nacionales de Atkinson, L. J (1)

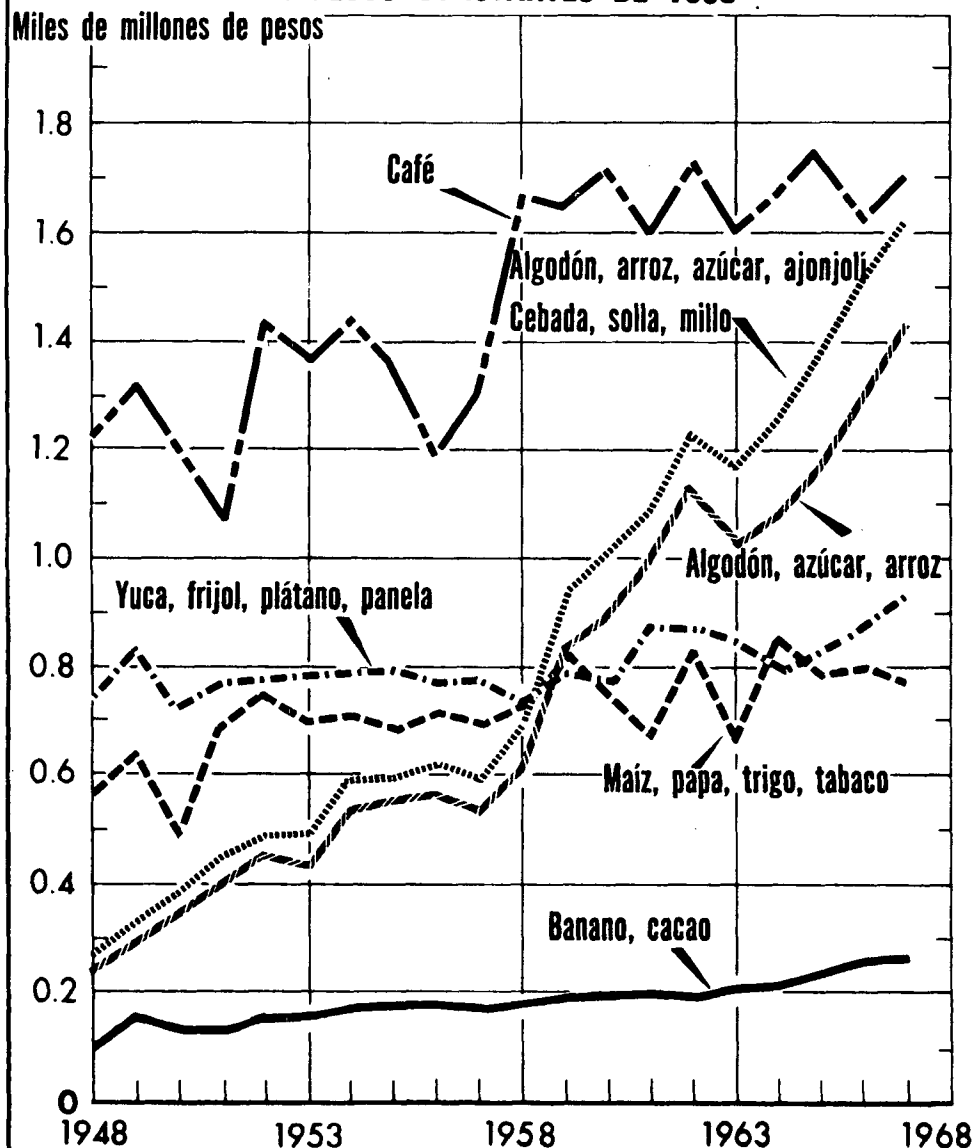
*** Datos suministrados por la Federación Nacional de Arroceros.

Tomado de: "Revista arroz". —No. 204. Vol. 19— septiembre de 1970. Bogotá, p. 30 tabla 1.

30/ Así: "En el caso del tabaco, por ejemplo, los rendimientos varían de 1.066 kilogramos por hectárea en el Huila a 4.669 kilogramos por hectárea en Cauca (censo tabacalero de Colombia 1960). En el caso del algodón, los rendimientos varían de 500 kilogramos en Socorro y Riohacha a 2.056 kilogramos por hectárea en Buga". "Cfr.: La Industria Cafetera en la Agricultura Colombiana", 1962 estudio realizado por la Fundación para el Progreso de Colombia, pág. 130, publicación del Banco Cafetero.

GRAFICO No. 2

VALOR DE LA PRODUCCION DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS EN PESOS CONSTANTES DE 1958



La expansión en la producción fue principalmente en cultivos mecanizados

Fuente: USDA

Si se observa el gráfico No. III se puede comprender mejor como los mayores aumentos en los rendimientos por hectárea se han dado en los productos agrícolas destinados al mercado mundial (café y banano) y en los que abastecen la industria como materia prima (algodón, ajonjolí, cebada, soya, mijo y caña de azúcar); en cambio, en los destinados a la alimentación (yuca, frijol, plátano, panela, maíz, papa y trigo) su crecimiento ha sido mucho más lento.

No obstante, la agricultura colombiana depende todavía en lo fundamental de productos agrícolas destinados a la alimentación (60o/o del valor de la producción agrícola en 1968) correspondiendo casi todos ellos, con la excepción del arroz, a cultivos de baja productividad. El resto —40o/o— corresponden a productos agrícolas con destino a la exportación o destinados a la industria (ver cuadro No. 2).

CUADRO III- 2

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION AGRICOLA — 1968

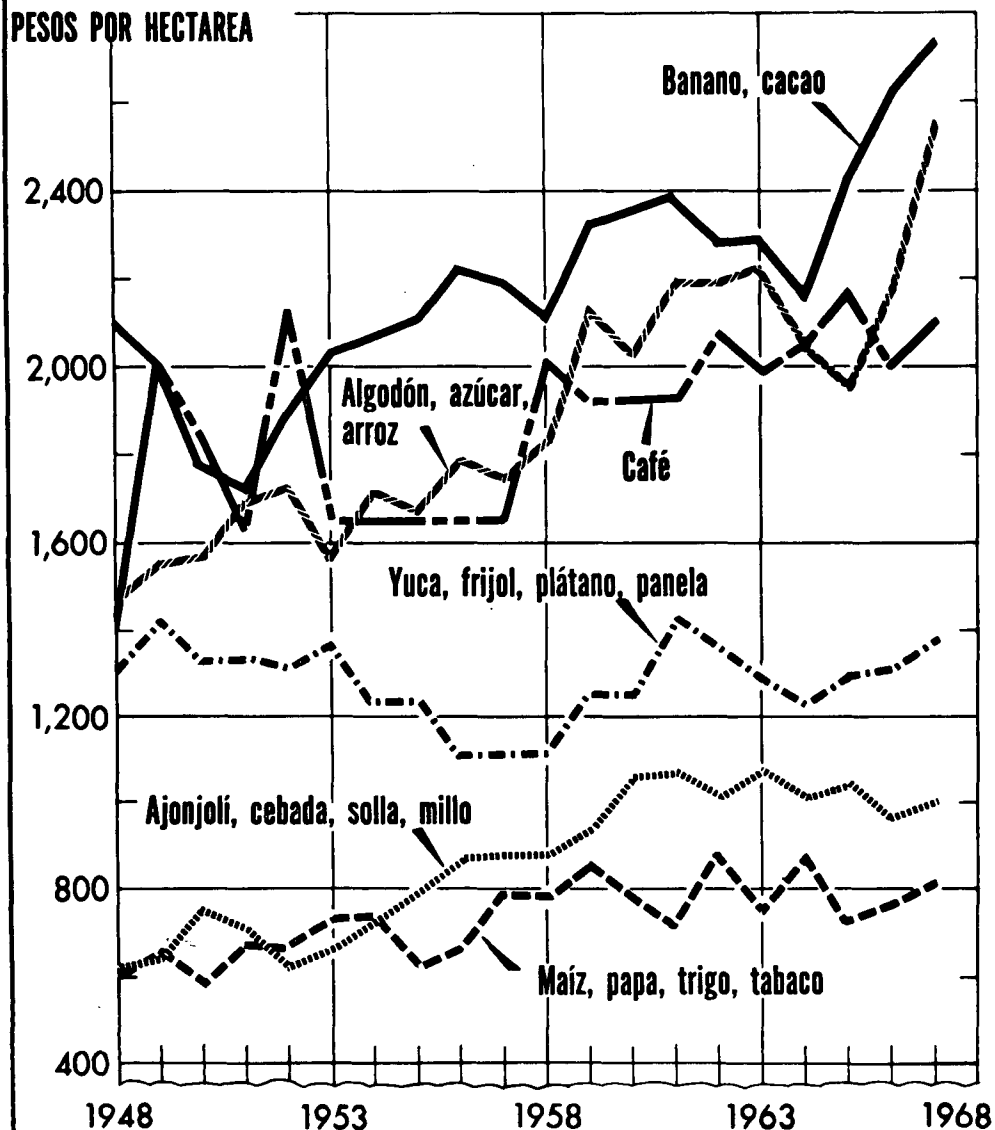
Distribución porcentual

Productos		o/o del total AGRICOLA
A.-	Alimentos de consumo directo	9.6
1.	Arroz	9.7
2.	Yuca	6.9
3.	Plátano	6.2
4.	Papa	6.3
5.	Maíz	5.6
6.	Panela	3.4
7.	Fríjol y otras legumbres secas	1.8
8.	Banano (consumo interno)	1.3
9.	Trigo	2.3
10.	Frutos varios	7.2
11.	Otros	(60.3)
	SUB—TOTAL A.-	
B.-	Productos con destino a la industria o a la exportación:	
		1.1
1.	Ajonjolí	7.4
2.	Algodón	2.2
3.	Banano (exportación)	1.0
4.	Cacao	23.6
5.	Café	2.4
6.	Caña de azúcar	0.6
7.	Cebada	1.4
8.	Tabaco	(39.7)
	SUB—TOTAL B.-	
		(100.0)
	TOTAL	

Fuente: Banco de la República. —Departamento de Investigaciones Económicas 1970— Colombia Guía para el inversionista

GRAFICO No. 3

**RENDIMIENTOS POR HECTAREA DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS
EN PESOS CONSTANTES DE 1958**



Rendimientos crecientes para cultivos de plantación y mecanizados

Fuente: USDA

El incremento en los rendimientos de algunos productos agrícolas, implica necesariamente una poca absorción de mano de obra; es el caso del algodón, por ejemplo, cuya extensión cultivada en hectáreas se incrementó en el período 1960—1969 en 56 por ciento, mientras que el número de agricultores vinculados a su cultivo solo aumentó en 17 por ciento. (Si se tiene en cuenta, el período 1960— 1968, el número de agricultores empleados en su cultivo disminuye en 648 agricultores) 31/.

3.2.3. Para facilitar el estudio de la estructura actual del campo colombiano, el país puede dividirse en 5 regiones claramente diferenciadas entre sí: las regiones Andina, del Caribe, del Pacífico, de los Llanos Orientales y la Amazonía.

En Colombia casi la mitad de la población económicamente activa (47.3 por ciento) trabaja en labores agrícolas y habita en su mayoría en las regiones Andina y Caribe (ver cuadro No. 3).

CUADRO III — 3

COLOMBIA: DISTRIBUCION POR REGIONES DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA, TOTAL Y AGRICOLA 1964 (miles de personas)

Región	Población económica- mente activa total	Distribución por regiones o/o	Poblac. económica- mente activa agrícola	Distribución por regiones o/o	Relación entre pobla- ción activa, ---. agrícola y activa total
Andina 1/	4.064	79.2	1.860	76.7	45.8
Caribe 2/	877	17.1	440	18.1	50.2
Pacífico 3/	60	1.2	38	1.6	64.0
Llanos Orientales 4/	68	1.3	45	1.8	65.7
Amazonía	58	1.1	42	1.7	72.4
Subtotal	5.126	99.9	2.425	99.9	47.0
Otros *	7	0.1	2	0.1	27.0
Total País	5.134	100.0	2.427	100.0	47.3

1/ Región Andina: Antioquia, Boyacá, Caldas, (viejo) Cauca, Cundinamarca, Huila, Nariño, Norte de Santander, Santander, Tolima y Valle del Cauca.

2/ Región Caribe: Atlántico, Bolívar, Córdoba, Magdalena, Guajira y Cesar.

3/ Región Pacífico: Chocó y Vertientes Occidentales del Valle del Cauca y Nariño.

4/ Llanos Orientales: Meta.

* Otros: San Andrés y Providencia, Comisaría del Guainía.

Fuente: DANE — Censo de Población 1964.

31/ Federación Nacional de Algodoneros. Departamento de Estudios Económicos, Colombia Exporta Algodón. Cifras estadísticas de los últimos 10 años. 1970.

El aporte del sector agropecuario al total de la economía, aunque ha descendido un poco, (de 37.8 por ciento en 1950 a 29.3 por ciento en 1968) es bastante superior al de la industria manufacturera la cual ha incrementado muy lentamente su participación, alcanzando en 1965 apenas el 18.7 por ciento, permaneciendo sin ningún aumento posterior 32/ (ver cuadro No. 4).

CUADRO III — 4

PRODUCTO INTERNO BRUTO TOTAL, PRODUCTO INTERNO BRUTO AGROPECUARIO
Y PRODUCTO BRUTO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y RESTO DE SECTORES
A PRECIOS CONSTANTES DE MERCADO DE 1958.

(millones de pesos) 1950 — 1968

Años	Sector agro- pecuario	o/o	Industria manufac.	o/o	Resto de sectores 1/	o/o	PBI Total	o/o
1950	5.553.3	37.8	2.178.5	14.8	6.957.0	47.4	14.688.8	100.0
1955	6.327.2	33.3	3.062.8	16.1	9.586.1	50.6	18.976.1	100.0
1960	7.512.5	32.5	4.128.9	17.9	11.482.0	49.6	23.123.4	100.0
1965	8.559.6	29.4	5.431.5	18.7	15.108.9	51.9	29.100.0	100.0
1967	9.300.5	29.1	6.000.3	18.8	16.642.0	52.1	31.947.0	100.0
1968	9.933.3	29.3	6.371.3	18.8	17.597.6	51.9	33.902.2	100.0

1/ Incluye: Pesca y Caza, Silvicultura, Tala y Corta, Minería, Industria Manufacturera, Construcción, Comercio, Transportes, Comunicaciones, Electricidad, Gas y Agua; Bancos, Seguros, otros financieros y propiedad raíz, alquileres netos de vivienda, servicios personales, servicios del gobierno.

FUENTE: Cuentas Nacionales, Banco de la República.

Dentro del sector agropecuario, la agricultura aporta el 62 por ciento, la ganadería el 29 por ciento y otras producciones agropecuarias el 9 por ciento (ver cuadro No. 5).

Las anteriores consideraciones llevan a la conclusión de que es el sector agropecuario el más importante, por lo menos en lo que concierne al crecimiento de la economía colombiana como un todo y dentro de su estructura actual,

“La agricultura colombiana depende esencialmente en su estancamiento como en su desarrollo, del marco económico general en que está escrita y el cual decide en última instancia las tendencias del sector agropecuario, aunque, como es natural, las modificaciones que se producen en éste sector repercuten a su turno sobre el conjunto de la economía.

Para comprender los problemas agrarios es preciso por lo tanto comenzar por situarlos en el proceso general y mostrar las relaciones de la producción agropecuaria con una serie de fenómenos que la condicionan AUNQUE NO SE GENERAN EN ELLA 33/.

32/ Para mayor conocimiento de la industria, consúltase el capítulo IV del presente trabajo.

33/ Primer Seminario de la Reforma Agraria. Comisión de Aspectos Técnicos op. cit., pág. 2

CUADRO III — 5

**ORIGEN POR RAMAS DE ACTIVIDAD, DEL PRODUCTO INTERNO
BRUTO AGROPECUARIO A PRECIOS CONSTANTES DE MERCADO
DE 1958
(Millones de pesos)
1967 — 1968**

	1967	o/o	1968	o/o
SECTOR AGROPECUARIO	9.300.5	100.0	9.933.3	100.0
Agricultura	5.696.1	61.2	6.148.8	61.9
Ganadería	2.779.5	29.9	2.910.5	29.3
Otras producciones	824.9	8.9	874.0	8.8

Fuente: Cuentas Nacionales. Banco de la República. Departamento de Investigaciones. Ediciones mimeógrafo.

3.2.4. SUELOS Y USO DE LA TIERRA. La superficie geográfica total del país asciende a 113.611.000 hectáreas. De éstas, en 1960 34/ solo 19.7 millones (17.4 por ciento de la superficie total) tenían utilización agropecuaria efectiva. El resto 94 millones de hectáreas (80 por ciento) no tenían utilización económica por ser montes y bosques, selvas de montañas o llanuras, sabanas, páramos, o tierras productivas pero incultas (estas últimas situadas por lo general fuera de los 16 departamentos) (ver cuadro No. 6).

Si se tiene en cuenta solo la tierra con utilización agropecuaria en el país 35/ (ver cuadro No. 6) o sean 19.6 millones de hectáreas, se puede observar como cerca de 15 millones estaban dedicadas al sostenimiento de ganado (equivalentes al 74o/o de la superficie), mientras que el 26o/o restante estaban dedicadas a la agricultura. **SOLO EL 3.1o/o DE LA SUPERFICIE TERRITORIAL DEL PAIS ESTABA SIENDO CULTIVADA EN EL MOMENTO DEL CENSO.!**

Con base en datos de la CEPAL, se puede afirmar que el valor agregado por hectárea es 16.5 veces menor en la ganadería que en la agricultura 36/.

34/ Censo Agropecuario de 1960. Última información disponible.

35/ Es decir, no se incluyen los montes y bosques porque "no representan explotaciones forestales sino sencillamente escasos restos de la selva, bosques secundario espontáneo, matorrales y páramos con poca o ninguna utilidad económica actual". CIDA, op. cit. pág. 17

36/ La capacidad media de sustentación de una hectárea de pastos, varía según diferentes fuentes entre 0.5 y 0.9 cabezas por hectárea entre 1953 y 1960.

CUADRO III — 6

COLOMBIA — UTILIZACION DE LA SUPERFICIE GEOGRAFICA
1960

Clase de utilización	Miles de hectáreas	Porcentaje de la superficie total del país
SUPERFICIE DE LOS 16 DPTOS. (a)		
1. CON UTILIZACION AGROPECUARIA (b)		
En cultivos temporales	2.015	1.8
En descanso	1.581	1.4
En cultivos permanentes	1.458	1.3
En pastos	14.626	12.9
En montes y bosques	6.396	5.6
No aprovechada agrícolamente	1.296	1.1
Subtotal	27.372	24.1
2. SIN UTILIZACION ECONOMICA		
Selva de montaña	8.970	7.9
Selva de llanura	6.100	5.4
Sabana	4.450	3.9
Páramos	1.385	1.2
Lagos, ríos cienagas, páramos	3.675	3.2
Subtotal	24.580	21.6
SUPERFICIE EDIFICADA Y DEL SISTEMA VIAL	243	0.2
TOTAL DE DPTOS.	52.195	45.9
SUPERFICIE EN EL RESTO DEL PAIS		
Sin utilización económica (selvas, tierras productivas pero incultas, tierras improductivas y uso agrícola.	61.416	54.1
Superficie total de Colombia	113.611	100.0

(a) Antioquia, Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caldas, Cauca, Córdoba, Cundinamarca, Huila, Magdalena, Meta, Nariño, Norte de Santander, Tolima, Valle del Cauca (excluye el Chocó).

(b) Corresponde a la superficie agropecuaria, según el censo agropecuario, 1960.

Fuente: CIDA, basado en DANE, 1962 y Guhl, 1963. CIDA. op. cit., cuadro I—1 pág. 18

Los 19 y medio millones de hectáreas explotadas en 1960 estaban utilizadas la mayor parte de ellas en tierras para cultivos permanentes y explotaciones ganaderas de tipo extensivo (ver cuadro No. 7). Solo 5.8 millones de hectáreas se dedicaban a ganadería intensiva y a la agricultura, lo cual muestra claramente la subutilización de la tierra.

CUADRO III—7

DISCRIMINACION DE LA TIERRA CON UTILIZACION AGROPECUARIA POR TIPOS DE ACTIVIDAD 1960

Pastos dedicados a ganadería intensiva	2.276.742	Hectáreas
Tierras arables	3.531.958	"
Total tierras para agricultura y ganadería intensiva	5.808.700	"
Pastos dedicados a ganadería extensiva	12.329.312	"
Tierras de cultivos permanentes	1.515.130	"
Total de tierras para cultivos permanentes y ganadería extensiva	13.844.341	"
Gran total	19.653.042	"

Fuente: PREALC. op. cit., pág. IV—9

El predominio de la tierra dedicada a la ganadería sobre la tierra dedicada a la agricultura es evidente en todos los departamentos con excepción de Nariño (43 por ciento en agricultura y 25 por ciento en ganadería). Aun en Departamentos como Antioquia, Caldas, Boyacá y Cauca la tierra dedicada a labores ganaderas es bastante superior a la agrícola.

Por ser muy ilustrativo de la situación del grado de subutilización del campo en el país, transcribimos a continuación un aparte del trabajo de CIDA: Tenencia de la tierra y desarrollo socio—económico del sector agrícola.

"Por un lado existen vastas zonas planas del país donde la mayoría de la superficie esta todavía en pastos naturales no obstante de tratarse de tierras pedológica y ecológicamente muy aptas para cultivos e incluso irrigables.

Si bien en algunas de éstas zonas se han desarrollado en años recientes ciertos cultivos de campo, todavía permanece un amplio margen susceptible de explotación más intensiva. En los estudios de campo se encontró un caso extremo en el distrito de riego de Saldaña (Tolima) donde, a pesar de la existencia de una red completa de irrigación desde hace diez años, casi la mitad de la superficie de la zona queda en pastos. En otra zona (El Cerrito, en el Valle del Cauca) al lado de cultivos más o menos intensivos y con buenos rendimientos, hay todavía 41 por ciento de la superficie en pastos. En Campoalegre (Huila), donde existe también irrigación (aunque a nivel particular) y donde los cultivos del arroz y otros productos gozan de alta

rentabilidad, aún se encuentran dos tercios de la superficie dedicada a pastos, igualmente, en el Valle de Armero- donde el algodón, el ajonjolí y otros cultivos se producen con buenos resultados económicos- también casi la mitad de la superficie sigue en pastos" 37/.

2. CARACTERISTICAS DE LAS EXPLOTACIONES. Como resultado de las transformaciones del campo colombiano el sector agropecuario está constituido en la actualidad, principalmente por dos tipos de economía:

- i) El latifundio, en las llanuras cálidas y en los altiplanos, dedicado en su mayoría a la explotación extensiva del ganado vacuno, y al cultivo por medio de aparceros y agregados. En muchas regiones sirve de asiento a la gran hacienda capitalista, por medio del arrendamiento, tal es el caso en algunas regiones del Valle y Tolima.
- ii) El minifundio, localizado de manera especial en tierras de vertiente y con producción en gran parte para autoabastecimiento.

Es importante y necesario caracterizar entonces estas dos formas que tienen hoy una gran implicación dentro de la agricultura colombiana: El latifundio y el minifundio 38/.

Las grandes extensiones de tierra apropiadas desde hace siglos y ensanchadas con el correr del tiempo, no permanecen inmodificadas y aisladas, sino que por el contrario se articulan y funden con otras estructuras de la economía en sus diferentes épocas, haciendo que el latifundio sea un elemento, no del pasado, sino que existen factores que lo alimentan y sostienen en el presente.

Con el fin de evitar ambigüedades y obviar dificultades cuantitativas se puede definir el latifundio como: "UNA FORMA DE PROPIEDAD EN LA CUAL LOS INGRESOS DEL PROPIETARIO SE DERIVAN PRINCIPALMENTE DEL HECHO MISMO DE SER PROPIETARIO Y NO DEL CARACTER DE INVERSIONISTA Y MENOS DE SU TRABAJO PERSONAL. ES INDEPENDIENTE DEL GRADO DE EFICIENCIA DE SU EXPLOTACION Y DE SU EXTENSION 39/.

Su permanencia hasta nuestros días y su expansión, no es solo una herencia del pasado, existen circunstancias específicas de la economía colombiana que lo conservan y estimulan, las cuales no se explican si no se analizan cuidadosamente ciertas características específicas de ella.

Ya se ha visto como a partir de los años 50 surgen grandes cultivos explotados en haciendas de tipo capitalista, con grandes rendimientos y destinados en su mayoría a suministrar a la industria materias primas, coexistiendo al lado de medianas y pequeñas explotaciones que producen ante todo alimentos para el consumo interno.

La mayor parte de los productos agrícolas alimenticios no elaborados tienen en el país una elasticidad con respecto al ingreso bastante baja 40/. Se puede afirmar casi con seguridad que los aumentos en

37/ CIDA. op. cit., pág. 20

38/ Debido a la importancia que tienen en nuestra economía las dos formas extremas de explotación - minifundio y latifundio—no se profundizará en la caracterización de la pequeña ni de la mediana propiedad tanto como en aquellas, esto unido a la insuficiencia de estudios y de conocimientos que sobre estos tipos de explotación existe.

39/ Sexto Seminario Anual de Directivos del Incora. "La descomposición del campesinado en Colombia". Melgar, noviembre 9-15 de 1970 pág. 8. Edición en mimeógrafo.

40/ O lo que es lo mismo decir, aumenta muy poco la demanda de productos agrícolas como respuesta a aumentos en el ingreso.

los ingresos se han dado en los estratos altos, dedicados en su mayor parte a adquirir productos no agrícolas. Se puede afirmar también que en los estratos de bajos ingresos, no ha habido ningún aumento, o este ha sido imperceptible, lo cual hace que la demanda efectiva por productos agrícolas alimenticios no elaborados permanezcan constante.

De esta manera se manifiesta una de las características actuales de la economía agrícola colombiana: "La estrechez del mercado para productos agrícolas".

Como la mayoría de los productos agrícolas alimenticios son cosechados en pequeñas parcelas la competencia proveniente de las haciendas de tipo capitalista tiende a ser desastrosa para el pequeño productor, así, una buena cosecha, arruina al pequeño agricultor, por el efecto depresivo que tiene sobre el precio de sus productos 41/ y por consiguiente de su ingreso; esto como una consecuencia directa de la antes mencionada "estrechez del mercado".

Así, se comprenderá, aunque sea paradójico, como la capacidad productiva de la agricultura es superior a la demanda efectiva, y sin embargo,

"La producción de alimentos, que tiene variaciones anuales hasta de un 50/o se ha podido mantener en general al mismo ritmo de crecimiento de la población, pero no ha sido posible aumentarla por habitante, debido al rápido crecimiento de la población.

Sin embargo, buena parte de la población colombiana se alimenta mal y por tanto se desarrolla mal. El gran problema nutricional colombiano radica no solo en la insuficiencia de alimentos, sino también en la mala calidad de éstos. La desnutrición causada por insuficiencia de alimentos ricos en proteínas, muy frecuente en los niños menores de 5 años de las clases menos favorecidas, es particularmente grave 42/.

Si embargo, esta estrechez del mercado no es solo consecuencia de los bajos ingresos, sino de la gran concentración de éstos (ver cuadro No.8).

"Cualquiera sea la estimación que se emplee, el 50o/o más pobre obtiene solamente una sexta parte, aproximadamente, de todo el ingreso, mientras que, conforme a las estimaciones más recientes, las personas incluídas en el 50/o de la población que tiene los mayores ingresos recibe entre una tercera parte y algo más de las dos quintas partes del ingreso total..... Aunque esta desigualdad es muy alta en todos los sectores de la economía, lo es más aún en la agricultura.... La distribución sumamente dispersa de los ingresos agrícolas (es decir en un sentido técnico, "muy concentrados") debe tener su origen fundamentalmente en la fuerte concentración de la propiedad de la tierra. Igualmente, la distribución de las acciones está muy concentrada: solo 0.2 por ciento de los accionistas (en sí mismos un grupo muy pequeño) poseen el 61.o/o de todas las acciones 43/.

41/ Por la baja elasticidad en los productos agrícolas, al darse un aumento en la oferta y permanecer casi constante la demanda, sus precios tienden a bajar.

42/ Armando Samper Gnecco. Memoria. Ministro de Agricultura. Julio 1969 julio 1970 "el cuatrenio de la transformación rural 1966-1970", Bogotá, Colombia. Pág. XII

43/ Organización Internacional del Trabajo. "Hacia el pleno empleo". Bogotá, 1970, págs. 157 y 159.

CUADRO III — 8

ESTIMACIONES DE LA DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS PERSONALES EN LA AGRICULTURA (1960) Y EN LOS CENTROS URBANOS (1964).

(Porcentajes acumulativos en escala ascendente)

Personas o/o	Ingresos	
	Berry (agricultura) 1960	Urrutia y Villalva Centros Urbanos 1964
50	14	12
60	21	17
70	26	26
80	34	37
90	46	53
95	57	67
100	100	100

FUENTE: Albert. Berry. The distribution of agriculturally based income in Colombia, 1960 (mimeografiado), cuadro I y II. M. Urrutia Montoya y C.E. Villalva: "La distribución del ingreso urbano para Colombia en 1964" Revista Banco de la República, septiembre de 1969.

Los precios de los bienes manufacturados por la industria (debido a su dependencia del exterior, como consecuencia directa de la carencia de un sector productor de bienes de producción) tienden constantemente a subir en mucha mayor proporción que los precios de los productos agrícolas, originándose en esta acelerada y desfavorable relación de intercambios, el carácter crónicamente inflacionario de nuestra economía.

De esta manera cada vez le resulta más costoso el agricultor producir, ante el encarecimiento secular de sus insumos (herramientas, fertilizantes, implementos de trabajo, etc.).

Un caso muy ilustrativo de esta situación es el que resulta de comparar para el período 1958—1967 la evolución en los precios de los productos agropecuarios (sin café) y los precios de los fertilizantes; en efecto, en dicho período los fertilizantes han aumentado, su precio 3.2 veces mientras que los productos agropecuarios solo lo han aumentado 2.7 veces (ver cuadro No. 9).

De manera similar, el encarecimiento de los demás bienes destinados al consumo (alimentos elaborados y no elaborados, drogas, vestido y ni que decir de los gastos en educación y salud) obligan al campesino, a restringirlos hasta situarlo en niveles de vida infrahumanos.

Un caso ilustrativo lo constituye, el deterioro del poder adquisitivo del productor cafetero típico, en términos de productos alimenticios; así, en 1960 con el precio obtenido por la venta de una arroba de café pergamino podía comprar 126 libras de maíz, en 1969 sólo podía adquirir 96 libras por la venta de igual cantidad de café, casi en iguales términos con la carne, el arroz y el azúcar (ver cuadro No. 10).

CUADRO III — 9
COLOMBIA — COMPARACION DE PRECIOS PARA FERTILIZANTES Y PRODUCTOS
AGROPECUARIOS 1958—1967

Años	Precio de los fertilizantes \$ colomb. 1/	Indice de precios de los fertiliz. (2)	Indice de precios de produc- tos agrop. 2/	Indice de relación de intercambio (3) / (2)
	(1)	(2)	(3)	(3) / (2)
1958	526	100	100	100
1959	577	110	106	96
1960	576	110	107	97
1961	580	110	126	115
1962	629	120	123	103
1963	1.086	207	172	83
1964	1.268	241	234	97
1965	1.302	243	224	90
1966	1.484	282	255	90
1967	1.669	318	267	84

1/ Promedio de una tonelada métrica de su promedio de fórmula 10—22—11

2/ Sin café

FUENTE: Departamento Nacional de Planeación de Colombia. "Informe sobre la producción y consumo de fertilizantes en Colombia". 1968

Tomado de: IBR—IDA. op. cit. Vol. V. Appendix 1 Tabla 18.

CUADRO III — 10
TERMINO DE INTERCAMBIO ENTRE LOS PRECIOS DEL CAFE Y VARIOS
PRODUCTOS ALIMENTICIOS ESENCIALES DURANTE EL PERIODO 1960—1969

Años	Precio café pesos por @*	Con una arroba de café el cultivador podría comprar las siguientes cantidades, en libras de:			
		Carne	Arroz	Maíz	Azúcar
1960	42.94	14.9	42.9	126.3	95.4
1961	47.12	16.1	41.3	102.4	102.4
1962	47.78	16.1	41.5	119.5	95.6
1963	55.55	16.9	45.2	99.2	59.1
1964	71.82	18.0	49.2	93.3	72.5
1965	71.69	14.8	36.4	107.0	77.1
1966	75.69	12.3	35.2	93.4	72.8
1967	75.70	11.0	34.4	84.1	70.1
1968	88.91	12.5	38.3	92.6	75.3
1969	98.14	13.0	39.9	96.2	78.5

* Precio promedio ponderado de una arroba de café pergamino en el interior, en pesos. Precios Federación.

FUENTE: DANE. Federación Nacional de Cafeteros de Colombia. Investigaciones Económicas.

El pequeño productor y el minifundista, comprando así, cada vez más caro a la industria los insumos necesarios para su parcela y los artículos necesarios para el consumo ordinario de su familia y además percibiendo ingresos muy a la zaga de sus gastos, terminará huyendo de la economía monetaria para refugiarse en el auto—consumo y a la larga ser expulsado de su parcela.

Aún las formas más modernas de producción encuentran en éste proceso inflacionario, antes descrito, uno de los obstáculos más grandes para su desenvolvimiento: el encarecimiento de los equipos necesarios para la tecnificación de la agricultura y los insumos para mantenerla, haciendo que no se produzcan los descensos esperados en los precios con ésta modalidad de explotación.

“En 1967 según encuesta del DANE (encuesta agrícola nacional) 27.900 explotaciones, o sea el 1.9o/o del total declararon emplear maquinaria agrícola’ ...

El Departamento Nacional de Planeación de Colombia (D.N.P. Informe sobre disponibilidad y uso de maquinaria agrícola en Colombia —versión preliminar— enero de 1969, pág.8) estima que el 23o/o de los cultivos agrícolas están mecanizados (unas 845.000 hectáreas), y menos del 2o/o del área total dedicada a la ganadería (unas 300.000 hectáreas). (ver cuadro No. 11) 44/.

CUADRO III — 11

COLOMBIA: UTILIZACION DE TRACTORES SEGUN TAMAÑO DE LAS EXPLO- TACIONES AÑO 1960 EN PORCENTAJES

Total	Menos de 5 hectáreas	De 5 a 50 hectáreas	De 50 a 200 hectáreas	De 200 y más hectáreas
100.00	7.4	23.6	27.2	41.8

Fuente: DANE: Censo agropecuario 1960 resumen nacional.
Tomado de: PRELAC. op. cit., cuadro No. IV—10 pág. IV—18.

La comisión de la Reforma Agraria en su informe de enero de 1971 dice al respecto:

“Ambas —la agricultura comercial y la agricultura tradicional— están sufriendo el costo creciente de los insumos, que es, hoy día, uno de los puntos de estrangulamiento del desarrollo agropecuario de Colombia. La modernización de la agricultura está siendo frenada, en buena parte, por las limitaciones de la maquinaria, las semillas mejoradas, los plaguicidas, y los fertilizantes.

Es decir que el país necesita actualmente de 37.608 tractores para mecanizar su agricultura y su ganadería y dispone solamente de 15.361 tractores. Solamente el 3.6 por ciento de las fincas están mecanizadas actualmente. En 1968 se importaron 2.989 tractores y 1.764 en 1967 45/.

44/ PRELAC op. cit., Pág. IV— 17 y 18

45/ Comisión Evaluadora de la Reforma Agraria. El Tiempo, enero 31 de 1971. p. 21

La tendencia a invertir grandes capitales en la compra de propiedades rurales, al no encontrar condiciones suficientemente favorables en la industria, muestra que más bien que "carencia de capital" lo que hay es un exceso relativo, y que este sirve para afianzar al latifundio como medio de valorización especulativa del capital, escapando de paso a la tributación.

El impuesto sobre la propiedad rural (impuesto predial) es el principal gravamen de la agricultura y consiste en un impuesto sobre el valor, oficialmente fijado a la propiedad, (urbana y rural) el cual es muy bajo y de lenta realización 46/.

En el país las ganancias de capital provenientes de la venta de tierras han estado exentas de impuestos hasta 1960 (ley 81). Sin embargo, éstas ganancias están exentas en diez por ciento por cada año en que se haya poseído la propiedad. Lo anterior significa que las utilidades obtenidas en la venta de bienes raíces no son gravadas si la propiedad se ha conservado por 10 ó más años.

"Al mismo tiempo, la facilidad con que se puede evadir el pago de los impuestos sobre la renta ha llevado a que se emprendan algunas actividades agrícolas y ganaderas principalmente con el objeto de justificar pérdidas ficticias que se pueden deducir de los ingresos tributables derivados de operaciones no agrícolas.

"En resumen, la propiedad rural aporta una cantidad exigua de ingresos debido a las tarifas tributarias relativamente bajas, la subvaluación y a la mora en el pago de impuestos. En consecuencia, el impuesto (a la propiedad rural) tiene poco efecto en los costos o los precios, incluso en el precio de la tierra agrícola 47/.

No obstante se han hecho en el país intentos, aunque fallidos en la práctica, de "obligar" utilizando medidas fiscales a explotar más racionalmente las propiedades rurales (Decreto 290 de 1957) 48/.

En el país se invierte en tierras para obtener una cómoda valorización. La vinculación del latifundio con la industria y el comercio reside precisamente en servir de refugio seguro a los capitales que al no encontrar en otros sectores de la economía donde producir rápidas y seguras utilidades se destinan a la compra especulativa de tierras.

Las ganancias obtenidas en la industria y el comercio ante la estrechez del mercado nacional- en su más estricto sentido - y al tener vedada la inversión en dólares, encuentran con seguridad en la compra de tierras, valorización y protección, convirtiéndose así la tierra en una alcancía del capital. Como una franca aceptación de estos hechos pueden tomarse las palabras de un connotado dirigente industrial colombiano.

46/ En 1939, por ejemplo, los ingresos fiscales recaudados representaron un promedio de solo \$3.25 por propiedad (urbana y rural)... En 1959 el total de ingresos por concepto de impuestos sobre las tierras fué de \$83 millones. El promedio de impuestos recaudados por propiedad rural fué solamente de \$31.22... El total de impuestos sobre tierras recaudados en 1960 que es el último año de el cual existen datos disponibles fué de \$115 millones. Programa Conjunto de Tributación de la Organización de Estados Americanos y del Banco Interamericano de Desarrollo. "Estudio Fiscal de Colombia". 1967, págs. 129 y 180.

47/ Estudio Fiscal de Colombia. OEA- BID. Pág. 131

48/ "Este impuesto sobre la tierra agrícola poco aprovechada, es un ejemplo de que una cosa es establecer un impuesto y otro problema muy diferente es hacerlo cumplir. Hasta julio de 1963 no había constancia de recaudación alguna a pesar de que el impuesto se estableció en 1957. Al parecer no se han clasificado las tierras en tipos y hasta que esto no se haga no es posible hacer evaluaciones. Estudio Fiscal de Colombia OEA- BID. pág. 132.

"Considero que en estos países las ventajas de invertir en tierras tomando todo en cuenta, rentabilidad, liquidez y seguridad, son relativamente tan grandes que la clase dirigente ha preferido invertir en su tierra más bien que en activos de producción. . . . Así, cuando digo que en estos países la clase dirigente ha preferido invertir en tierra más bien que en activos de producción, quiero decir que ha sido más provechoso, de mayor rentabilidad, liquidez y seguridad, invertir en adquirir 100 fanegadas desvestidas por ejemplo, que comprar 50 fanegadas y el resto del dinero emplearlo para adquirir maquinaria y semovientes. . . .

Lo que sucede es que la clase dirigente, no solo en Colombia sino en todos los países de empresa privada tiende a incrustarse y a refugiarse en aquellas actividades en que puede ocupar puesto más importante y más remunerativo en la sociedad, con el menor esfuerzo posible. Luego si la tenencia de la tierra no solamente da más prestigio y posición social sino que permite acrecentar la riqueza con mayor seguridad y rapidez, podemos estar seguros que el sector más importante de la clase dirigente se orientará a la tenencia de la tierra y que quedaran pocos para atender a las necesidades de la producción. . . .

Pero más todavía, en los países en que esto sucede, en que la principal actividad de la clase dirigente es la tenencia de la tierra, la producción de alimentos es necesariamente baja, debido al uso inadecuado que se da a la tierra 49/

La OIT también conoció el problema de la "escasez de capital" y expresó en su trabajo sobre el empleo en Colombia:

"Los principales perjudicados por los programas del Pleno Empleo serían, presumiblemente, aquellos ricos QUE HASTA AHORA NO HAN PODIDO ENCONTRAR UNA ACTIVIDAD PRODUCTIVA y se han habituado a gastar el dinero en productos suntuarios (en el país o en el exterior). . . . 50/

3. TAMAÑO DE LAS EXPLOTACIONES

"En la repartición de las explotaciones según el tamaño se nota la desigual repartición de la tierra. Por un lado una multitud de pequeñas explotaciones minifundistas (las explotaciones de un tamaño inferior a 3 hectáreas constituyen la mitad del total y ocupan el 2.4o/o de la superficie), por el otro lado, un número reducido de grandes explotaciones, ocupan grandes extensiones (0.5o/o de las explotaciones tienen más de 500 hectáreas y ocupan el 40.5o/o de la superficie total)...

Hay todavía que mencionar que el censo ha sobreestimado el minifundio y subestimado las concentraciones de las grandes propiedades, sobrestimado la pequeña explotación, porque una parte de las de menos de una hectárea son parcelas sub-urbanas (el avalúo catastral de los predios da un promedio de 1.500 pesos por hectárea para los predios de 5 hectáreas y de 8.400 pesos por hectárea para los predios de 0.5 hectáreas).

En lo referente a las grandes propiedades, como el censo agropecuario considera las explotaciones y no los explotantes, es difícil de medir a través del censo, la proporción de grandes propietarios que tienen más de una explotación, fenómenos relativamente frecuentes en Colombia 51/ (Ver cuadro No.12).

49/ Echavarría Olozaga Hernán. "La Verdadera Reforma Agraria". Bogotá, 1971 Editorial Andes. pág. 5, 11 y 14.

50/ O.I.T. "Hacia el Pleno Empleo" pág. 67

51/ PREALC. op. cit., pág. IV-14

CUADRO III – 12
COLOMBIA: DIMENSIONES DE LAS EXPLOTACIONES AÑO 1960

Tamaño Explotaciones				Número	o/o	o/o Acumulado	Superficie en hectáreas	o/o	o/o Acumulado
Menos de .5 hectáreas				165.652	13.7	13.7	38.344	0.1	0.1
De	0.5	a menos de	1	132.419	10.9	24.6	93.649	0.3	0.4
De	1	a menos de	2	191.347	15.8	40.4	270.308	1.0	1.4
De	2	a menos de	3	117.005	9.7	50.1	275.656	1.0	2.4
De	3	a menos de	5	150.082	12.4	62.5	561.019	2.0	4.4
De	5	a menos de	10	169.145	14.0	76.5	1.164.749	4.2	8.6
De	10	a menos de	50	201.020	16.7	93.2	4.210.777	15.5	24.1
De	50	a menos de	100	39.990	3.3	96.5	2.680.471	9.8	33.9
De	100	a menos de	200	22.317	1.9	98.4	2.996.152	11.0	44.9
De	200	a menos de	500	13.693	1.1	99.5	3.994.319	14.6	59.5
De	500	a menos de	1.000	4.141	0.3	99.8	2.730.764	10.0	69.5
De	1.000	a menos de	2.500	1.975	0.2	100.0	2.808.210	10.0	79.8
-2.000 a más hectáreas				786		100.0	5.513.409	20.2	100.0
Total				1.209.672	100.0		27.337.827	100.0	

Fuente: DANE. Censo Agropecuario. 1960 Resumen Nacional (segunda parte) pág. 39.

Para tener una idea más concreta de la magnitud de las grandes propiedades en Colombia, puede observarse el cuadro No.13 en donde se contabilizan 12 predios con una extensión comprendida entre 100 y 500 mil hectáreas cada uno.

CUADRO III- 13

**PREDIOS DE MAS DE DOS MIL HECTAREAS
EN COLOMBIA— NUMERO DE FINCAS SEGUN
ESCALA DE TAMAÑO— 1963**

Extensión en hectáreas			Número de fincas
De	2.000	a 9.999 hectáreas	603
De	10.000	a 49.999 hectáreas	103
de	50.000	a 99.999 hectáreas	15
De	100.000	a 499.999 hectáreas	12

Fuente: INCORA. Segundo año de la Reforma Agraria. 1963 pág.78 cuadro No.1.

Es pertinente aclarar, que no obstante la definición, ante todo cualitativa del minifundio, que se empleará en el presente trabajo, con el fin de obviar dificultades cuantitativas, —ya que por ejemplo, no es lo mismo un minifundio de 3 hectáreas localizado en el Valle del Cauca que uno de igual superficie en tierras de vertiente,— la gran cantidad de predios menores de 5 hectáreas, da idea de la estructura altamente minifundista del campo colombiano (el 50 por ciento de las explotaciones mide menos de 3 hectáreas, correspondiéndoles solo el 2.4 por ciento de la superficie total.) (ver cuadro No.12).

El minifundio " es una infima extensión de terreno, variable según su calidad, que no alcanza a producir los bienes necesarios para el consumo de la familia, y por lo mismo, el propietario debe realizar otras tareas para completar el ingreso que cubra sus necesidades básicas. Cuando faltan las ocupaciones complementarias, el minifundista se ve obligado a vegetar en niveles de vida infrahumanos. El minifundio no permite ninguna división del trabajo; tampoco la utilización técnica del suelo; ni produce un margen de ganancias para extender la propiedad o tecnificar el cultivo. Implica siempre un desperdicio de la fuerza de trabajo familiar "52/. Es decir ' ES UNA FORMA DE PROPIEDAD INSUFICIENTE DE ABSORBER LA CAPACIDAD DE TRABAJO FAMILIAR. CONLLEVA POR LO TANTO UN DESEMPLEO ESTRUCTURAL, UNA EXPLOTACION ESQUILMANTE DEL SUELO Y ES ECONOMICAMENTE NO COMPETITIVA Y A NIVELES DE SUBSISTENCIA. LOS COSTOS DE PRODUCCION DE ESTA FORMA DE PROPIEDAD SON MUY ALTOS POR UNIDAD DE PRODUCTO AUNQUE MUY BAJOS POR UNIDAD DE AREA" 53/.

La existencia del latifundio que acapara improductivamente las mejores tierras del país, obligan al campesino a asentarse y permanecer en tierras marginales, en donde, a causa de la subdivisión permanente por las sucesiones y la insuficiencia e incapacidad de las parcelas para retener a sus moradores es con el tiempo y la competencia de la hacienda capitalista, expulsado del campo.

Debido a la poca capacidad económica del minifundista y a lo reducido de la parcela no emplea técnica alguna en su explotación. Sus costos de producción son muy altos por unidad de producto, aunque bajos por unidad de área. Estos, están formados por el costo de sostenimiento durante el año, de él y de su familia trabaje todo el año ó solo una parte. Así el minifundista no tiene otra manera de rebajar costos que restringir su consumo. Pero no obstante la alternativa de producir para el autoconsumo, no es solución pues, en la medida en que rebaje de esta manera los costos, disminuye también sus ventas.

Ante lo pequeño de su parcela y la estacionalidad en los cultivos, el minifundista, para aliviar su situación, tiene que vender sus fuerzas de trabajo a las fincas medianas o grandes, por cualquier precio, haciendo bajar los salarios agrícolas de la región a niveles bastante alejados de los mínimos estipulados por la ley. En otras palabras, la parcela minifundista es incapaz de ocupar productivamente la fuerza de trabajo de su propietario y su familia y por lo tanto tiene que recurrir a contratarse si encuentra quien lo emplee aunque sea a muy bajo jornal; si nó, emigra a las grandes ciudades en busca de "mejores oportunidades".

Mientras llega la época de cosecha, casi con seguridad ha necesitado endeudarse, no para invertir en el cuidado del cultivo, sino para destinarlo al consumo, es decir para cubrir sus costos reales de producción. Además, como en el minifundio si operan los rendimientos decrecientes, el préstamo no podría ser utilizado en forma distinta. Este por lo general es de carácter usurero, o en caso contrario de muy difícil consecución.

"La inequitativa distribución del crédito, es evidente en los índices de concentración de la cartera bancaria en general, los cuales ascendían en el período 1968 — 1969 al 0.686 y al 0.564 respectivamente, (coeficiente de concentración del GINNI) en institutos oficiales de fomento que como la Caja Agraria y el Banco Ganadero tienen precisamente la tarea de ampliar la

52/ Ministerio del Trabajo. División Técnica de la Seguridad Social Campesina. "Estudio Socio-económico de Nariño, Bogotá, D.E. 1959. Pág. 101

53/ Sexto Seminario Anual de Directivos del INCORA. "La descomposición del campesinado en Colombia". Melgar. Noviembre 9— 15 de 1970, pág. 6

distribución. Tendencia que se deriva o refuerza en el sistema de garantías reales o personales de tipo tradicional, el cual hace depender el acceso a las oportunidades financieras de la propiedad, agravando la concentración de éste recurso con la del factor de la función de producción 54/.

En época de cosecha el productor minifundista, necesita realizar rápidamente sus productos no sólo por sus compromisos financieros, sino por el carácter fungible de éstos y su imposibilidad para almacenarlos. Además, se encuentra en inferioridad de condiciones frente a la producción proveniente de las haciendas capitalistas, que involucran siempre costos más bajos que los suyos y a las dificultades para colocar sus productos en buenos mercados, cayendo fácilmente en la red de los intermediarios que completan así el ciclo de su estrangulamiento.

"El hecho de que el margen de comercialización de muchos productos oscile en promedio alrededor del 50o/o, que el Instituto de Mercadeo Agropecuario participe menos de un 30/o en el mercado de los bienes agropecuarios (en la ciudad de Bogotá) y de que el sector tradicional sea el menos organizado y dotado de medios de negociación, sugiere que la participación de los pequeños campesinos en dicho sector en los beneficios derivados del proceso de intercambio es considerablemente menor que la del sector comercial, los intermediarios y los sectores urbanos 55/.

Más adelante, el mismo documento anota como: "para apreciar el alcance de este factor de estrangulación del desarrollo agropecuario basta considerar la situación de mercado en Bogotá" en donde: . . . "b) costo promedio de comercialización del 180o/o, ENCONTRANDOSE MARGENES HASTA DEL 350o/o, COMO EN EL CASO DEL PLATANO PROVENIENTE DEL QUINDIO (EL SUBRAYADO ES NUESTRO). Si bien estos son casos extremos los márgenes de comercialización promedio para el país son también de gran magnitud y siempre superiores para aquellos productos originados en las explotaciones minifundistas (ver cuadro No. 14). Así, es claro que el pequeño campesino, después de realizar su cosecha, tenga que entregar su pequeña parcela al capital usurero, para con ella engrosar el latifundio, y escoger él uno de estos dos caminos: convertirse en peón agrícola o emigrar a la ciudad.

CUADRO III-14
COLOMBIA: "MARGENES DE
COMERCIALIZACION PARA
ALGUNOS PRODUCTOS AGRICOLAS" 1966

Producto	Margen	Producto	Margen
Plátano- Banano	66o/o	Maíz	44o/o
Panela	40o/o	Papa	30o/o
Hortalizas	100o/o	Yuca	32o/o
Frutas	100o/o	Aves	45o/o
Frijol	48o/o	Leche	12o/o

Fuente: Estimaciones CIE. Cuentas Regionales de Antioquia e Información del Banco de la República.

4 EL TRASLADO DEL CAMPESINO DE LAS AREAS RURALES A LAS CIUDADES, es un hecho que presenta todos los signos de continuar y aún de acelerar su ritmo.

La importancia de este hecho puede verse en algunas cifras:

"Un tercio de la población rural de Colombia menor de 40 años que en 1951 vivía fuera de las cabeceras municipales, había dejado estas áreas en 1964. Este gran flujo de migrantes iguala aproximadamente el exceso de

54/ "El Tiempo". Lunes 1 de Febrero 1971. Pág. 15 "Conclusiones del Comité Evaluador de la Reforma Agraria".

55/ "El Tiempo" Lunes 1 de Febrero de 1971, pág. 15 "Conclusiones del Comité Evaluador de la Reforma Agraria".

nacimientos sobre muertes en esas áreas y por tanto la población rural creció muy lentamente entre los años censales..... El crecimiento de las ciudades con más de 10.000 habitantes estuvo marcado por una inmigración de casi 20/o anual. En Bogotá, para dar un ejemplo extremo, el 45o/o de los residentes en 1964, en las edades económicamente activas, había migrado a ella en los 11 años anteriores".56/

De todas maneras el saldo del efecto migratorio (SEM) rural-urbano es de 1.0 millón para el período 1938-1951 y de 2.2 millones para 1951-1964 57/. Existen algunas características especiales de nuestro proceso migratorio rural-urbano que es necesario recalcar para comprender claramente su significación:

- a) Las migraciones son altamente selectivas por edades y sexos, con gran flujo de población en edad activa y con mayor migración de mujeres que de hombres.
- b) El flujo migratorio rural-urbano tiende a concentrarse en los centros urbanos más importantes del país, dada su excelente ubicación geográfica frente a las zonas exportadoras de mano de obra. Así, entre 1951 y 1964 el 61 por ciento de la inmigración se concentró en 6 ciudades (Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla, Bucaramanga y Manizales).

La presencia de algunos movimientos migratorios urbano-rural está íntimamente asociados a la aparición de formas capitalistas de explotación agropecuaria, como son las zonas de Turbo en Antioquia y los recientes desarrollos agrícolas en el Cesar y Magdalena.

En general, los estudios realizados en Colombia sobre las causas de la migración adolecen de fallas protuberantes tales como no hacer distinción entre el lugar de origen de los migrantes (urbano-rural) y el de identificar las causas con las razones aducidas por los migrantes, razones que obedecen generalmente a la ideología dominante y distan mucho de la realidad 58/.

- 5 La gran mayoría de las explotaciones en 1960 eran explotadas directamente por el propietario. Ocupaban el 72 por ciento de la superficie total y representaban el 62.5 por ciento de las explotaciones.

Bajo arrendamiento se encontraba casi una cuarta parte de la superficie (incluyendo diferentes formas: Pago en efectivo, en especie, combinación efectivo-especie, aparcería, pago en prestación de servicio y otros arreglos). Es importante distinguir dentro de esta forma, el gran arriendo de tipo capitalista, en el cual el arrendatario emplea maquinaria por lo general de su propiedad y conlleva la utilización de gran cantidad de capital. Es bajo esta modalidad como se ha introducido la mayor parte de la tecnificación en la agricultura.

- 56/ Schultz, T. Paul. Internal Migration: a quantitative Study of rural. Urban migration in Colombia. October 1969 pág. 29. The Rand Corporation. Santa Mónica, California.

- 57/ Estas cifras están tomadas de: Fornaguera Miguel y Gulhi Ernesto: "Colombia, Ordenación del Territorio en base del Epicentrismo Regional. Universidad Nacional de Colombia, Centro de Investigaciones Sobre el Desarrollo. CID, Bogotá, 1969. El SEM, saldo del efecto migratorio es definido allí como $Pr - Pt$ en donde Pr = población censada al fin del período y Pt = población teórica proyectada a la tasa media de crecimiento vegetativo del país durante el período. Estas cifras miden en forma aproximada la magnitud del aporte de población rural al crecimiento urbano del país.

- 58/ Es evidente que la emigración de un lustrabotas de Medellín hacia Bogotá tiene causas bien diferentes a la de un campesino minifundista expulsado de su parcela por motivos que sería muy conveniente analizar en detalle (competencia de la agricultura capitalista, préstamos usureros acción del intermediario, etc.). Un resumen de los diferentes estudios sobre las causas de la migración puede consultarse en: W. Mc. Greevey. "Causas de la Migración Interna en Colombia", en: Empleo y Desempleo en Colombia. (Universidad de los Andes. Bogotá, 1968).

"Se estima aproximadamente que la cuarta parte del Valle geográfico del Ríó Cauca está explotada bajo el sistema de arrendamiento" (gran arrendamiento)" 59/.

De otro lado, el pequeño arrendatario es de pocas posibilidades económicas y se puede asimilar en lo fundamental al minifundista (en los términos cualitativos definidos anteriormente) quedando en una desventajosa posición de competencia con respecto al mediano y pequeño propietario, al recargar sus costos con el pago del arrendamiento.

El contrato de arrendamiento mediante el cual el campesino recibe un lote de terreno para cultivarlo y entrega una determinada proporción de la cosecha al dueño de la tierra, constituye la aparcería. Esta ha sido la forma de arrendamiento más utilizada (cerca de la mitad de los arrendamientos se efectuaban en 1960 de esta forma). Sin embargo, la Reforma Agraria Colombiana (concretamente la ley primera de 1968) ha hecho que esta modalidad pierda importancia causando visibles trastornos en la producción y el empleo agrícola.

La Ley primera al estipular, la posibilidad de convertir en propietarios a arrendatarios y aparceros, ha hecho que el dueño de la tierra para salvaguardar sus intereses, termine los contratos vigentes y no efectúe más contratos ante la amenaza potencial de ver propietarios a los aparceros.

El aparcerero, por general, campesino sin tierra, queda una vez más desarraigado y si no logra empleo en las áreas rurales, tiene necesariamente que emigrar a las regiones urbanas.

En cuanto al aprovechamiento de las tierras, no sobra agregar, que por tamaños de explotación en 1960 la mayor parte (entre el 60 y 70 por ciento) de los cultivos temporales y permanentes estaban cultivados en explotaciones menores de 50 hectáreas. Y al contrario el 85 por ciento de los prados y praderas, montes y bosques estaban localizados en predio de más de 50 hectáreas (casi el 60 por ciento de los montes y bosques estaban localizados en fincas de más de 200 hectáreas). Esta situación, puede tomarse como otra clara muestra de la sub-utilización de las grandes propiedades rurales.

3.2.5 Estructura de la producción agrícola: De acuerdo con el papel que le es asignado a la agricultura dentro del sistema económico colombiano por fuerzas externas y en concordancia con la estructura interna, se pueden caracterizar cuatro grandes sectores de producción dentro de los cultivos principales 60/.

10. SECTOR DE EXPORTACION. Está constituido por productos que por su dependencia total del exterior, merece ser estudiados detenidamente. Es el sector 'encargado' de suministrar divisas a la industria: café y en menor escala el banano.

59/ Rojas Gentil. "Implicaciones Sociales y Económicas de la Reforma Agraria en tierras adecuadamente explotadas. Cali, septiembre de 1970, pág. 30 (edición en mimeógrafo).

60/ En el análisis anterior se ha mostrado como la división internacional del trabajo, los requerimientos de la industria urbana y la existencia de capitales ociosos en la economía colombiana inciden en la estructuración de las formas de producción y de propiedad agrícola, así como también en la disolución de la pequeña propiedad campesina —incluido ahí el minifundio. En lo que viene acogemos una clasificación que no coincide enteramente con la utilizada previamente, es decir, que no es conceptualmente irreprochable, pero que presenta grandes ventajas operativas y permite —dada la información estadística disponible— una descripción de los principales rasgos de la agricultura nacional.

- 2o. **SECTOR DE ALTA PRODUCTIVIDAD.** Está compuesto en casi su totalidad por cultivos, que son materia prima para la industria. Son explotados en haciendas de tipo capitalista, altamente mecanizadas y con amplia utilización de tecnología — produce además algunos pocos productos alimenticios de gran consumo en las ciudades. Sus cultivos son principalmente: algodón, cebada, caña de azúcar, (para azúcar refinada casi totalmente) ajonjolí, soya y arroz.
- 3o. **SECTOR DE BAJA PRODUCTIVIDAD.** Son cultivos mixtos, es decir, cultivados por pequeños o medianos agricultores utilizando poca tecnología y por explotaciones comerciales empleando maquinaria y tecnología moderna- sus principales productos son: maíz, papa, trigo y tabaco.
- 4o. **SECTOR DE SUBSISTENCIA.** Son cultivos tradicionales, cultivos sin ninguna o poquísima tecnología, en pequeñas explotaciones y en minifundios. Los productos principales de este sector son: yuca, frijol, plátano y panela.

1. a) **CARACTERISTICAS MAS IMPORTANTES DEL SECTOR DE EXPORTACION.**
El producto más importante de la agricultura colombiana en el presente siglo ha sido el café. En épocas recientes aportaba cerca de la mitad del valor total del producto agrícola. (43 por ciento en 1950) (ver cuadro No. 15). Con el surgimiento de cultivos destinados en su mayor parte a suministrar materias primas, a la industria como algodón, aceite de palma soya y ajonjolí y debido a la tecnificación de algunos productos alimenticios como el arroz, su importancia dentro del total ha disminuído: así, en 1962 representaba el 38 por ciento del total de la producción agrícola. Para 1968 esta participación había disminuído hasta el 31 por ciento, seguido en importancia por el arroz y el algodón.

No obstante su participación decreciente, el hecho de participar en 1968 con el 21 por ciento en el total del valor del producto del sector agropecuario y con el 31 por ciento del sector agrícola, da una clara muestra de la importancia del café en la agricultura colombiana (ver cuadro No. 15).

CUADRO III-15
COLOMBIA: PRODUCTO BRUTO AGRICOLA Y PRODUCTO BRUTO DEL CAFE 1950-1968
(en millones de pesos de 1958)

Año	Producto total agropecuario	Producto total agrícola	Producto Total del café	o/o del producto cafetero sobre:	
				Total agropecuario	Total Agrícola
1950	5.553.0	3.341	1.430.4	25.8	42.8
1958	7.146.2	4.790	2.043.4	28.6	42.7
1962	8.062.7	5.350	2.035.2	25.2	38.0
1966	8.847.2	5.830	2.092.4	23.6	35.9
1968	9.933.3	6.782	2.092.4	21.0	30.9

Fuente: Banco de la República. Cuentas Nacionales y Boletín de Información Estadística sobre café, No. 43, 1969.

Una de las características de los países dependientes es el hecho de derivar casi la totalidad de sus entradas de divisas, de la venta a países desarrollados de un solo producto primario. Las divisas provenientes de estas ventas son suministradas a la industria para que efectúe las importaciones de bienes de capital, que por lo general, no se pueden producir en estos países.

Después de Venezuela y Chile que para sus entradas de divisas dependían en 1966 en cerca de un 93 por ciento en cuanto al petróleo el primero y 73.1 por ciento el segundo en cuanto al cobre, Colombia es el país de América Latina que más dependencia tiene para la obtención de divisas de un solo producto, el café, 64.4 por ciento en 1966 y 62.9 por ciento en 1968. (Bolivia con el estaño, alterna con Colombia, en el tercer lugar de dependencia en cuanto a la monoexportación a partir de 1966).

"Por el cambio de un centavo de dolar en la cotización promedia anual del café verde, el conjunto de países productores del grano dejarían de percibir o aumentarían su ingreso anual por concepto de café EN UNA SUMA APROXIMADA A LOS 61 MILLONES DE DOLARES..... Para Colombia, esa baja o alza en la cotización externa del café EQUIBALDRÍA A 8 MILLONES DE DOLARES 61/.

Es interesante recordar que en marzo de 1954 el café colombiano alcanzó su máxima cotización— 91.4 centavos de dólar la libra en promedio— y en Mayo de 1963 registra un precio de 39 centavos de dólar la libra.

En la época de la pre—guerra (1930—1939) el 70 por ciento de las exportaciones mundiales provenían del Brasil y Colombia (56.7 por ciento y 13.4 por ciento respectivamente). Otros países de América Latina producían el 18 por ciento. Es decir, en esta región se producía casi el 90 por ciento del café mundial.

Ante la alta demanda y los buenos precios del café, a partir de la post—guerra se inician nuevos cultivos en países que antes de la guerra no lo producían, con el beneplácito de los países compradores (USA absorbe el 46.7 por ciento del total de las exportaciones mundiales). Así en el período 1946—1961 complementan la producción latinoamericana, países como Africa Francesa, Africa Occidental Inglesa y el Congo Belga, con cerca del 20 por ciento de las exportaciones mundiales, disminuyendo en 10 por ciento la participación de América Latina en el total del mercado.

El período comprendido entre 1953 y 1957 se consideró como de altos y remunerativos precios para el café, lo que induce a incrementar los cultivos de manera especial en nuevos países productores africanos. En el período 1962—1968 América Latina participa con solo el 57 por ciento de la producción mundial. (Brasil con el 34.6 por ciento y Colombia con el 12.6 por ciento). En cambio solo 4 países africanos y Portugal participan del 21 por ciento y otros países de menor producción— la mayoría también africanos— producen el 22 por ciento restante.

Como resultado de los cambios ocurridos en la estructura de la producción mundial a partir de 1953 y hasta 1957 la oferta total aumentó en 48.4 por ciento mientras que el consumo total solamente aumentó en 31.7 por ciento. Es importante anotar que los cafés africanos aumentaron su producción

exportable en 82.1 por ciento en el mismo período. Como corolario la existencia mundial acumulada aumentó en 172.4 por ciento 62/ y la depresión en los precios del café fué inevitable.

“Si se comparan los quinquenios... de la década 1960—1969, podemos diferenciar claramente en el mercado cafetero los siguientes hechos muy importantes:

- a) Los Estados Unidos de Norte América, disminuyeron los consumos totales de café de un quinquenio a otro en un 7.1 por ciento y del café colombiano durante los mismos períodos en un 18.7 por ciento.
- b) Los países europeos aumentaron el consumo total del café en un 5.8 por ciento, mientras que del café suave colombiano lo hacía en la proporción del 16 por ciento” 63/.

Cerca de la mitad de las compras totales de café han sido efectuadas por Estados Unidos (46.7 por ciento en el período 1962—1968) y la tercera parte por países europeos, proporciones que no han tenido cambios significativos, excepto en la época inmediatamente posterior a la segunda guerra.

De todas maneras, aumentos en los consumos de café al menos en los mercados tradicionales (de manera especial en Estados Unidos de América) son pocos probables ya que:

“No obstante de que el café es el producto más popular entre las bebidas (en Estados Unidos de Norte América), si se comparan sus consumos actuales con los de hace dos décadas, las cifras muestran que su posición se ha debilitado. Obsérvense los precios en ascenso de varios de los sustitutos (gaseosas, leche y té) los cuales coinciden con volúmenes de consumo sostenidos o en ascenso mientras la demanda por habitante de los cafés tostados y solubles disminuye a pesar de que los precios bajan” 64/.

Si se observan las series de producción de café y la superficie sembrada, puede concluirse: i) La superficie sembrada en hectárea disminuye ii) La producción, apenas sí alcanza a igualar los niveles de 8 años atrás (en el año cafetero 1961/62 se produjeron 8 millones de sacos igual que en 1969/70) iii) La productividad aumenta, con algunas oscilaciones. (Ver cuadro No. 16).

62/ Gran parte de los datos estadísticos sobre el café utilizados en el presente trabajo son extractados de: “Federación Nacional de Cafeteros de Colombia —Asesoría de Investigaciones Económicas—”. “Boletín de Información Estadística del Café” No. 43, 1969. En esta publicación se encuentra una valiosa y útil información sobre el café en el mundo (1a. parte) y el café en Colombia (2a. parte).

63/ Federación Nacional de Cafeteros. op. cit., pág. 16

64/ Federación Nacional de Cafeteros. op. cit., pág. 19

CUADRO III-16

SUPERFICIE CAFETERA—PRODUCCION TOTAL DE CAFE VERDE—
RENDIMIENTOS POR HECTAREA

Años cafeteros 1960/61 y 1969/70.

Año	Superficie hectáreas	Producción sacos de 60 kgs.	Rendimiento kilo por hectárea.
1960/61	831.466	7.500.200	541
1961/62	824.067	8.035.000	585
1962/63	809.963	7.500.000	556
1963/64	813.100	7.800.000	576
1964/65	812.000	7.900.000	584
1965/66	811.400	8.200.000	606
1966/67	810.550	7.800.000	577
1967/68	810.550	7.600.000	563
1968/69	810.550	8.000.000	592
1969/70	810.550	8.000.000	592

Fuente: Federacafé—Gerencia Técnica.

Tomado de: Federación Nacional de cafeteros de Colombia. Asesoría de Investigaciones Económicas. Boletín de Información Estadística sobre café. No. 43 1969 pág. 25.

El hecho de que la superficie sembrada disminuya, es consecuencia directa de la introducción de nuevas técnicas en los cultivos, lo cual no implica que las siembras hayan decaído (hay que recordar que cada año se siembran por reposición de arbustos viejos aproximadamente 7 x 1.000 arbustos, lo cual en un cultivo con 810.000 hectáreas sembradas, es ya bastante cantidad).

En 1960...

"La gran proporción de las explotaciones, en un 95.6 por ciento de ellas. . . son de un tamaño inferior a 10 hectáreas y están dentro de lo que podría clasificarse como agricultura de familia. . . y de ellas, un 43 por ciento (120.878 explotaciones) tienen extensión menor de una hectárea. . . En la parte relativa a la generalización del minifundio se observa que el número de plantaciones entre 1 y 5 hectáreas para el año de 1960, era de 136.453. ASUMIENDO, COMO EN REALIDAD SUCEDÉ, QUE UNA EXTENSION EN CAFE INFERIOR A 5 HECTAREAS NO PROVEE OCUPACION ADECUADA A UNA FAMILIA, BAJO TECNICAS ACTUALES, LAS UNIDADES QUE NO LLENAN ESTE PROPOSITO LLEGAN A 257.331 CUYO SIGNIFICADO DENTRO DEL TOTAL, ES DE UN 88 POR CIENTO 65/

La concentración de la producción cafetera en pequeñas explotaciones puede observarse en el cuadro No. 17.

Los cultivos tradicionales se caracterizan ante todo por tener en producción arbustos viejos, utilizar árboles de sombrío y la no utilización de semillas mejoradas, fertilizantes industriales y herbicidas. La densidad de siembra es entre 800 y 1.000 arbustos por hectárea y permite cultivos intercalados (plátano y yuca), produce 2 cosechas al año, una grande que aporta entre un 60 y un 70 por ciento del total y una traveza.

65/ "La industria cafetera en la agricultura colombiana" 1962. Estudio realizado por la Fundación para el Progreso de Colombia. Publicación del Banco Cafetero, pág. 21.

CUADRO III — 17
CAFETALES POR DEPARTAMENTOS— 1960

Departamentos	De menos de 1 hectárea		De 1 a menos de 10		De 10 a menos de 50		De 50 en adelante		Total	
	Miles de hectáreas	o/o sobre el total Dptal	Miles de hectáreas	o/o	Miles de hectáreas	o/o	Miles de hectáreas	o/o	Miles de hectáreas	o/o
Antioquia	18.6	15	68.3	55	25.7	21	10.9	9	123.4	100.0
Caldas	9.2	4	126.0	56	69.2	31	21.7	10	226.1	100.0
Cundinamarca	13.9	18	47.8	62	8.6	11	6.9	9	77.2	100.0
Huila	3.5	9	31.1	75	6.3	15	0.5	1	41.4	100.0
N. de Santander	1.8	3	37.8	67	13.6	24	3.6	6	56.7	100.0
Tolima	2.3	2	81.6	55	49.3	33	14.5	10	147.7	100.0
Valle	4.2	4	67.9	62	32.1	29	6.2	5	110.4	100.0
Total	53.5	7	460.5	59	204.8	26	64.3	8	782.9	100.0

Nota: Las cifras correspondientes a los Departamentos de Antioquia, Caldas, Cundinamarca, Huila, Norte de Santander y Tolima, fueron tomadas en su totalidad del DANE; para los datos del Valle se tomó como fuente el Censo Agropecuario elaborado por la Universidad del Valle en 1959.

Tomado de: La Industria Cafetera en la agricultura colombiana, 1962. Estudio realizado por la Fundación para el Progreso de Colombia.

Una publicación del Banco Cafetero. Cuadro N.º. 14 pág. 18.

En general este tipo de cultivo es de bajo rendimiento el cual es debido en gran parte al envejecimiento de los arbustos y a la carencia de abonos.

Anteriormente (hace ya varias décadas) tanto la gran explotación como la pequeña producían en estas condiciones. Hoy en día solo la mantiene plenamente, la pequeña explotación mientras la mediana y grande explotación ha ido introduciendo lentamente la tecnificación no sólo en el cultivo sino en su beneficio (procesamientos del grano).

Una cierta parte de la expansión del cultivo ha sido debido a la creación de nuevas pequeñas explotaciones, como consecuencia de la presión sobre la tierra y la caída de los ingresos familiares en una proporción mayor que las bajas habidas en los precios del café, ya que en Colombia los períodos de baja en los precios han ido acompañados por lo general de un aumento en las siembras por parte de pequeños caficultores con el fin de compensar por aumento en la cantidad, las bajas en el ingreso, a consecuencia del deterioro de los términos de intercambio del café con los bienes manufacturados 66/ (consúltese al respecto los cuadros No. III - 9 y III - 10).

66/ "De todas maneras, la presión que ejerce el acelerado crecimiento de la población en las zonas cafeteras no permitiría una reducción drástica en la superficie plantada anualmente, aunque las condiciones económicas del caficultor sean desfavorables con relación a períodos anteriores. En cuanto a esto puede decirse que mientras haya una incorporación neta anual de brazos al cultivo del café seguirá la expansión de superficie y producción. Cualquier restricción que se quiera imponer a la siembra adicional, con el objeto de proteger a los caficultores y cumplir pactos internacionales, mientras no se provea de empleos adecuados para ese aumento de población en actividades diferentes a la caficultura, va a ser sumamente difícil de aplicar y lo que es más alarmante, obliga a la subdivisión (más pronunciada aún) de los cafetales, con la consiguiente pérdida de la productividad de la mano de obra, situación de por sí angustiosa y de efectos serios en los aspectos económicos y sociales a un nivel no solo regional o sectorial sino de alcance nacional". La Industria Cafetera en la agricultura colombiana", 1962 pág. 23.

Un fenómeno análogo se encuentra a escala mundial, al responder la oferta global con aumentos en la cantidad a pesar de la caída secular en el precio del café, ya que los países productores son países denominados y con escasez de divisas y se ven obligados a compensar la caída en sus ingresos de divisas por la venta de café con aumentos en la cantidad y por lo tanto de la producción.

Las nuevas especies cafeteras se caracterizan ante todo por poder cultivarse una mayor cantidad de arbustos por unidad de superficie, lo cual necesariamente se traduce en una disminución en el crecimiento de la superficie plantada (ver cuadro No.18).

CUADRO III — 18

RELACION ENTRE LA PRODUCTIVIDAD Y LA DENSIDAD DE SIEMBRA

Tratamiento	Plantas por hectárea	Distancia de siembra met.	Area libre por árboles mets.2	Kgrs. de pergamino por ha.	Rendimiento por árbol productivo kgrs.
1	729	3.6 x 3.6	12.96	5.565	4.89
2	945	3.6 x 2.8	10.00	4.871	5.15
3	945	2.8 x 3.6	10.00	4.573	4.83
4	1.225	2.8 x 2.8	7.84	5.599	4.57
5	1.350	2.0 x 3.6	7.20	5.904	4.37
6	1.750	2.0 x 2.8	5.60	7.003	4.00

Fuente: Proyecto DA—5 Centro Nacional de Investigaciones del Café en Chinchiná Caldas.

Tomado de: La Industria Cafetera en la agricultura colombiana, 1962. Estudio realizado por la Fundación para el Progreso de Colombia.

Publicación del Banco Cafetero, Cuadros No. 54 pág. 96.

La tecnificación al hacer mucho más rentable el cultivo del café, esta promoviendo la vinculación de grandes capitales, produciéndose así inversiones en la expansión de su cultivo, atraídos por la alta rentabilidad.

A consecuencia de esta vinculación de capital extensivo a su cultivo, es conveniente para su análisis, dividir las explotaciones modernas capitalistas en dos grupos: cultivos de tipo 1 ó moderno y de tipo 2 ó tradicional mejorado.

CULTIVOS DE TIPO 1: Se distinguen esencialmente por tener una muy alta intensidad de arbustos por unidad de superficie, aproximadamente 10.000 árboles por hectárea, (o sea 10 veces más que el tradicional) no utiliza sombrero y produce un alto rendimiento físico por unidad de área, pero a su vez un nivel de gastos directos en abonos, herbicidas, etc. relativamente alto.

Actualmente en el Municipio de Manizales existen plantaciones de este tipo con extensiones hasta de 100 hectáreas (un millón de árboles). Este modo de explotación es supremamente nuevo en el país y

esta lejos de haberse generalizado. Solo en los municipios de Manizales y Chinchiná en el Departamento de Caldas empieza a implantarse; hasta tal punto que se sabe de un propietario que en 6 meses ha plantado 600.000 arbustos en una extensión de sólo 60 hectáreas.

LOS CULTIVOS DE TIPO 2: Se caracterizan por conservar algunos elementos tradicionales en su cultivo como lo es la práctica de la conservación del sombrero, por sus propiedades de abono natural y preservación del suelo. Posee una menor densidad de árboles por unidad de superficie y utiliza abonos también en menor escala que los de tipo 1.

En términos de rendimientos físicos es posible alcanzar rendimientos ligeramente mayores en los cultivos de tipo 1 que en los de tipo 2 y mucho mayores que en los cultivos puramente tradicionales 67/. Algunos caficultores indican que los cultivos de tipo 1 van en detrimento de la calidad del suelo mientras que los de tipo 2 la conservarían.

En cuanto al empleo de la fuerza de trabajo hay grandes diferencias entre la pequeña y la grande explotación.

...“En términos cuantitativos significa que en el país existen alrededor de 257.000 unidades (88 por ciento) de explotación cafetera incapaces de proveer ocupación plena a una familia ” 68/.

lo cual obliga necesariamente al campesino y a su familia a buscar otras fuentes de remuneración como lo son el trabajo asalariado para las grandes haciendas ó el abandono de su parcela para ir a la ciudad en búsqueda de otras alternativas.

Un cultivo moderno capitalista de tipo 1 en el municipio de Manizales, requiere por cada 100 cuadras aproximadamente entre 60 y 80 trabajadores permanentes y 200 cogedores por espacio de un mes en época de cosecha. La caficultura de tipo 2 tiene una capacidad de absorción probablemente semejante.

Tanto en los cultivos modernos capitalistas de tipo 1 como de tipo 2 se ha venido observando el fenómeno de la concentración de la producción en una sola cosecha, habiendo practicamente desaparecido la travesía. Se cree que la amplia utilización de abonos sea la causa principal de este fenómeno. Lo anterior tiene como consecuencia directa que la aplicación de la fuerza de trabajo ya no se pueda hacer más espaciada durante el año, sino que tenga que ser masiva en un corto período de tiempo trayendo consigo escasez de fuerza de trabajo como consecuencia de lo crítico que se ha vuelto el período de recolección de la cosecha. Este grave problema es atenuado por que en regiones tan cercanas como el Quindío y el Departamento de Caldas el tiempo de cosecha ocurre en meses diferentes.

En la actualidad es muy difícil establecer las tendencias que mostrará en cuanto a generación de empleo, éste importante producto de la agricultura colombiana.

Si la política cafetera se orienta hacia un aumento en su producción, elevando considerablemente el número de arbustos y mejorando significativamente la técnica de cultivo con el animo de mejorar el

67/ Estos mayores rendimientos en los cultivos de tipo 1 sobre los de tipo 2 no indican necesariamente que los primeros sean más rentables, puesto que esos mayores rendimientos son logrados con gastos muy superiores a los del cultivo de tipo 2.

68/ “La Industria Cafetera en la Agricultura de Colombia” 1962, pág. 80.

poder de negociación de Colombia en el Pacto Mundial del Café, entonces posiblemente se genere más empleo con el surgimiento de modernas plantaciones, teniendo efectos inciertos sobre la suerte del caficultor, dependiendo ésta de los precios internos y del grado de mejoramiento que logre en sus cultivos. Sin embargo, hay que recordar que mientras más lucrativo sea cosechar café más personas acudirán a cultivarlo lo cual posiblemente acelerará la subdivisión del minifundio.

Si por el contrario, la política cafetera se limita a conservar al mismo nivel su volumen de producción, posiblemente se requiera menor cantidad de fuerza de trabajo puesto que la producción moderna de altos rendimientos requiere menos hombres por unidad de superficie y más insumos.

En 1962 como ahora, las perspectivas encuaneto a los efectos de la política cafetera sobre su cultivo pueden resumirse así:

"Desde el punto de vista nacional, en la actualidad estamos limitados en el volúmen de exportaciones de café. Por consiguiente, no conviene a nuestros intereses nacionales que se vinculen más y más trabajadores, compitiendo los unos con los otros en querer producir el mismo volúmen de café para exportación, almacenando el exceso de producción sin poder vender. Mientras nuestras exportaciones esten limitadas por acuerdos internacionales, lo que conviene a nuestro interés familiar es: a) que la producción no exceda en mucho tales exportaciones y consumo doméstico y b) que ella sea producida lo más eficientemente posible, lo cual implica, a su turno, la utilización de buena tierra, buenos métodos y cafetales económicos. Un precio final más alto que el necesario para asegurar estos resultados llevaría a: a) exceso de producción con el consiguiente desperdicio nacional; b) métodos ineficientes y c) propiedades de tamaño anti-económico con el resultado final de que estaría más gente de la necesaria produciendo más café del necesario". 69/.

- 1.b) OTROS PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE EXPORTACION DIFERENTES AL CAFE. El banano constituye el principal producto de exportación, después del café, que con destino al mercado internacional se cultiva en el país. No obstante dentro del valor total de las exportaciones agropecuarias solo representaba el 4.4. por ciento en 1969 (ver cuadro No.19).

Otros productos, se exportan una vez han cumplido con las exigencias de la industria y del consumo interno, tal es el caso del algodón, azúcar y bovinos en pie y carne de ganado vacuno, que juntos participan apenas con el 14.5 por ciento del total de las exportaciones de productos agropecuarios (1969).

"Las perspectivas para el azúcar, excepto en el mercado interno, donde con los mayores ingresos probablemente aumente la demanda en forma inmediata, depende en gran medida del cupo que pueda obtenerse en Estados Unidos, ya que los precios mundiales corrientes apenas cubren el costo colombiano de producción: en consecuencia las perspectivas son limitadas.

Las exportaciones de algodón, cuya producción ha aumentado mucho en los últimos años, pueden encontrar dificultades también por que la demanda de Ultramar depende cada vez más de la calidad y de la longitud de las fibras para su mezcla con fibras artificiales.

En cuanto al banano, también hay que hacer reservas por que la creciente producción mundial probablemente haga bajar los precios. La demanda potencial y a largo plazo de ganado, especialmente vacuno, es considerable y Colombia con sus grandes superficies de pasto, se halla en buenas condiciones. El ganado en pie ya tiene importantes salidas hacia Venezuela y Perú. Pero la exportación de ganado vivo es onerosa y hace más difícil la certificación sanitaria, lo

que excluye a muchos países; el futuro quizá esté en la exportación de reses muertas....aunque pueden surgir dificultades si los países del Mercado Común (europeo) prohíben la importación de carne para evitar el descenso de precios de sus propios productos. Por desgracia, la producción ganadera utiliza mucha menos mano de obra que la producción agrícola 70/.

CUADRO III — 19

COLOMBIA: VALOR DE LAS EXPORTACIONES AGROPECUARIAS, OTROS PRODUCTOS PRIMARIOS Y EXPORTACIONES TOTALES — 1966 y 1969 US \$ Miles

Productos	1966	o/o de los productos agropecua- rios	1969	o/o de los productos agropecua- rios
A. Agropecuarios				
1. Café	328.266	87.2	343.915	76.3
2. Banano	19.978	5.3	19.731	4.4
3. Algodón	2.176	0.6	32.596	7.2
4. Azúcar	8.257	2.2	16.874	3.7
5. Bovinos en pie	5.998	1.6	11.177	2.5
6. Carnes de Gan. vacuno	1.363	0.4	4.838	1.1
7. Tabaco en rama	5.551	1.4	7.385	1.6
8. Flores	48	0.0	399	0.1
9. Pieles	356	0.1	7.958	1.8
10. Arroz	—	—	3.205	0.7
11. Otros prod. agr.	4.610	1.2	3.015	0.6
A. Subtotal agrop.	376.603	100.0	451.093	100.0
B. Otros productos primarios				
1. Maderas en bruto	751		6.959	
2. Mariscos	1.092		4.093	
B. Subtotal de productos primarios	1.843		11.052	
Subtotal (A + B)	378.446		462.145	
C. Petróleo	71.675		33.968	
D. Resto de export.	57.420		96.101	
Total exportaciones A+B+C+D.	507.541		592.214	

Fuente: Instituto Colombiano de Comercio Exterior.

Cuadro elaborado con datos de: Ministerio de Agricultura. Memoria 1969 — 1970 op. cit.,
pág. 100 cuadro No. 42.

2. CARACTERISTICAS MAS IMPORTANTES DE LOS SECTORES DE ALTA Y BAJA PRODUCTIVIDAD.

El algodón y el arroz constituyen los productos más característicos del sector de alta productividad. Ambos son cultivados en su mayoría en explotaciones de gran extensión y con técnicas modernas, utilización amplia de herbicidas, plaguicidas y abonos, así como de maquinaria.

En 1960, cerca de la mitad de las explotaciones algodoneras tenían una superficie superior a las 200 hectáreas. En el arroz, las dos terceras partes de las explotaciones eran mayores de 50 hectáreas. En los cultivos de ajonjolí, caña de azúcar y cebada, la extensión es un poco más reducida; sin embargo, las dos terceras partes de las explotaciones de estos cultivos miden entre 50 y 200 hectáreas.

En el sector de baja productividad, las explotaciones son por lo general de una extensión inferior a las 50 hectáreas (el 69 por ciento en el maíz y caña para panela, el 80 por ciento en la papa y el trigo y el 90 por ciento en el tabaco) (ver cuadro Nos. 20 y 21).

El cuadro No. 21 muestra claramente, como casi la mitad del valor de la producción agrícola se originaba en 1960 en explotaciones cuya extensión estaba comprendida entre 5 y 50 hectáreas.

CUADRO III — 20
SUPERFICIE COSECHADA DE LOS CULTIVOS MAYORES SEGUN
LOS GRUPOS DE TAMAÑO DE LAS EXPLOTACIONES EN o/o 1960

Grupo de tamaño en hectáreas					
Tipo de cultivo	0 — 5	5—50	50—200	200 o más	Total
A. Sector de exportación					
1. Café	21.6	57.6	15.0	5.8	100.0
B. Sector de alta productividad					
1. Algodón	3.9	18.9	28.6	48.6	100.0
2. Arroz	7.0	26.5	28.2	38.3	100.0
3. Caña de azúcar	18.4	41.6	15.8	24.2	100.0
4. Ajonjolí	22.2	41.5	20.6	15.7	100.0
5. Cebada	21.2	39.8	22.6	16.4	100.0
C. Sector de baja productividad					
1. Maíz	26.6	42.3	18.0	13.1	100.0
2. Papa	31.8	48.3	13.0	6.9	100.0
3. Trigo	30.6	52.5	12.3	4.6	100.0
4. Tabaco	41.0	48.8	5.5	4.7	100.0
5. Panela	17.1	53.8	18.6	10.5	100.0
D. Sector de subsistencia					
1. Yuca	24.6	51.1	16.2	8.1	100.0
2. Fríjol	4.2	46.5	19.2	10.1	100.0
3. Plátano	22.0	53.8	16.1	8.1	100.0

Fuente: Basado en CIDA — op.cit., pág. 426.

Tomado de: PREALC op. cit., cuadro No. IV — 13 pág. IV — 22

CUADRO III — 21

DISTRIBUCION DEL VALOR DE LA PRODUCCION AGRICOLA
SEGUN TAMAÑO, COLOMBIA: 1960 (millones de pesos 1958)

Tipo de cultivo	0 — 5 Has.	5—50 Has.	50—200 hectáreas	200 y más hectáreas	Total
A. Sector de export.					
1. Café	370.2	987.3	257.1	99.4	1,714.0
B. Sector de alta productividad					
1. Algodón	12.3	59.2	90.1	153.4	315.0
2. Arroz	23.9	88.3	95.0	129.8	337.0
3. Caña de azúc. 1/	44.9	101.5	38.3	59.3	224.0
4. Ajonjolí	5.8	10.8	5.3	4.1	26.0
5. Cebada	13.1	24.7	14.0	10.2	62.0
6. Soya 2/	1.6	4.6	40.0	5.8	16.0
C. Sector de baja productividad					
1. Maíz	88.2	140.9	59.9	44.0	333.0
2. Papa	76.9	116.9	31.5	16.7	242.0
3. Trigo	37.9	65.1	15.3	5.7	124.0
4. Tabaco	18.9	22.4	2.5	2.2	46.0
5. Panela	52.4	118.6	44.7	69.3	285.0
6. Cacao	9.2	29.1	10.0	5.7	54.0
D. Sector de subsistencia					
1. Yuca	33.6	69.5	22.0	10.9	136.0
2. Fríjol	13.8	26.5	10.9	5.8	57.0
3. Plátano	63.6	155.8	46.5	23.1	289.0
4. Cultivos menores 3/	194.8	178.9	36.0	19.3	429.0
E. Total cultivos	1,080.4	2,259.3	820.6	687.0	4,848.0

1/ La caña para panela y la caña para azúcar, fueron distribuídos de la misma manera, según coeficiente obtenido del estudio del CIDA, pág. 429.

2/ El cultivo de soya fué distribuido de acuerdo con la proporción del grupo de cultivos modernos.

3/ Los cultivos menores fueron distribuídos según proporción CIDA para el tomate.

Fuente: A.— El valor de la producción total por actividad se obtuvo del USDA, report No. 52 op. cit.

B.— La distribución entre tamaños se hizo según información de CIDA. op. cit. pág. 429.

Tomado: Con algunas variaciones en la clasificación de los productos de PREALC op. cit., Anexo IV—5 pág. IV—58.

El algodón ha sido el producto de más desarrollo en el país en las últimas dos décadas; coincide su cultivo con la aparición en el campo de las haciendas de tipo capitalista —la superficie cosechada ha tenido un incremento acumulativo anual del 9.4 por ciento entre 1950—54 y 1969 pasando de 56 mil hectáreas a 236 mil en 1969—. La intensidad de capital requerida por éstos cultivos del sector de alta productividad, es demostrada por la cuantía de los recursos financieros utilizados por los cultivadores:

“Las disponibilidades totales de crédito para el cultivo (del algodón) pasaron de \$91 millones en 1966 a \$640 millones en 1969, debido principalmente a recursos de la Caja Agraria y el Fondo Financiero Agrario, y a la prefinanciación de exportaciones por parte de Cofiagro.

Con la participación de las Asociaciones gremiales, el Fondo ha dirigido buena parte de sus recursos a la financiación del algodón. En 1969, prestó \$454 millones, que representaban el 44 por ciento de sus recursos, para la siembra de 206 mil hectáreas, equivalentes al 87 por ciento del área total cultivada en ese año'. 71/

Sin embargo, el empleo generado por este cultivo ha sido mínimo excepto en época de cosecha (ver cuadro No. 22). La palma africana, la soya, el sorgo y el ajonjolí son, junto con el algodón, los más dinámicos en su expansión.

El arroz, la caña de azúcar y la cebada son los de menor expansión en la superficie cosechada dentro del sector de alta productividad (ver cuadro No. 23).

CUADRO III — 22

ALGODON: AREA CULTIVADA — NUMERO DE AGRICULTORES — PRODUCCION Y RENDIMIENTOS — 1960 — 1969

Año	Extensión cultivada Ha.	Número de agricultor.	Producción algodón semi- lla tons.	Rendimien- to algodón semilla Kgs. Kgs/Ha.
1960	151.004	8.747	192.829	1.277
1961	150.759	7.598	195.620	1.298
1962	175.635	9.166	217.258	1.237
1963	140.761	5.210	177.023	1.258
1964	150.044	6.814	175.646	1.171
1965	134.249	5.468	161.537	1.203
1966	164.876	6.708	164.876	1.264
1967	174.538	6.454	174.538	1.520
1968	198.879	8.099	198.879	1.679
1969	236.060	10.255	236.060	1.512

Fuente: Federalgodón — IFA — (IDEMA)

Tomado de: Federación Nacional de Algodoneros, Departamento de Estudios Económicos "Colombia Exporta Algodón" cifras estadísticas de los últimos 10 años.

CUADRO III-23

COLOMBIA: SUPERFICIE COSECHADA DE LOS CULTIVOS MAYORES
TASAS DE CRECIMIENTO
1950-1969 miles de hectáreas

Tipo de cultivo	Promedio 1950-54	1965	1966	1967	1968	1969	Tasa de crecimiento 1/
A. Sector export.							
1. Café	739	812	811	811	816	813	0.6
B. Sector de alta productividad							
1. Algodón	56	134	165	175	199	236	9.4
2. Arroz	151	375	350	291	277	262	3.3
3. Caña de azúcar 4/	50	91	92	90	100	N.D	1.1
4. Ajonjolí	16	85	85	72	21	36	4.9
5. Cebada	52	54	53	53	54	54	0.2
6. Aceite de palma	N.D	14	17	21	21	21	9.4
7. Soya	12 2/	30	35	48	47	46	16.1
8. Sorgo	23 3/	30	30	40	45	39	11.1
C. Sector de baja pro- ductividad							
1. Maíz	729	869	846	790	775	825	0.7
2. Papa	55	66	67	79	85	95	3.3
3. Trigo	176	118	115	105	120	140	—
4. Tabaco	19	25	27	23	22	24	1.4
5. Panela	217	246	235	234	241	N.D	0.7
6. Cacao	32	37	37	37	39	40	1.3
7. Banano	N.D	29	32	22	24	24	4.6
D. Sector de subsist.							
1. Yuca	—	—	—	—	—	—	—
1. Fríjol	94	76	64	69	70	54	- 3.2
3. Plátano	—	—	—	—	—	—	—

1/ Porcentaje acumulativo anual, usando como puntos finales las cifras del primer y último año disponible.

2/ Promedio 1958-1962 primeras cifras disponibles

3/ Promedio 1962-1966 primeras cifras disponibles

4/ Azúcar centrífuga.

FUENTE: Basado en tablas publicadas en la sección cosechas de este estudio, principalmente con datos de la Oficina de Planeación del Ministerio de Agricultura.

TOMADO DE: International Bank for Reconstruction and Development — International Development Association— "Economic Growth of Colombia: Problems and prospects—" (in XII Volumes) Volume V— Agriculture, Fisheries and Forestry — November, 1, 1970— South America Department —Table 1— Appendix. 1.

CUADRO III - 24

COLOMBIA: NUMERO Y VALOR DE CREDITOS POR PRODUCTO APROBADOS A TRAVES DEL FONDO FINANCIERO AGRARIO - 1969

Producto	Número	o/o	Valor miles de Pesos	o/o
Cebada	223	2.6	16.028	1.5
Fríjol	83	1.0	3.881	0.4
Algodón	3.180	36.4	456.003	43.9
Maíz	1.154	13.2	92.722	8.9
Papa	85	1.0	7.396	0.7
Arroz 1/	2.039	23.4	333.812	32.2
Arroz Riego	1.847	21.2	321.375	31.0
Arroz Secano	192	2.2	12.437	1.2
Ajonjolí	215	2.5	8.027	0.8
Sorgo	533	6.1	34.717	3.3
Soya	1.040	11.9	77.716	7.5
Trigo	169	1.9	7.558	0.7
Total	8.729	100	1.038.316	100

1/ De riego y de secano

FUENTE: Banco de la República. Cuadro elaborado con base en cifras de: IBRD-IDA op. cit. Volumen V-Tabla 6,7- apéndice 2.

CUADRO III - 25

COLOMBIA: NUMERO Y VALOR DE CREDITOS POR DEPARTAMENTOS APROBADOS A TRAVES DEL FONDO FINANCIERO AGRARIO - 1969

Departamentos	Número	o/o	Valor en miles de pesos	o/o
A. 1. Cesar	1.305	15.0	281.859	27.1
2. Tolima	1.731	19.8	185.755	17.9
3. Valle	2.077	23.8	170.672	16.4
Subtotal A.—	5.113	(58.6)	638.286	(61.4)
B. 1. Magdalena	264	3.0	51.677	5.0
2. Huila	409	4.7	50.736	4.9
3. Meta	307	3.5	55.535	5.3
4. Córdoba	661	7.6	50.298	4.8
Subtotal B.—	1.641	(18.8)	208.246	(20.0)
C. Otros 1/	1.975	(22.6)	191.784	(18.6)
Total A+B+C	8.729	(100.0)	1.038.316	(100.0)

1/ Incluye: Norte de Santander, Santander, Quindío, Risaralda, Antioquia, Atlántico, Bolívar, Boyacá, Caldas, Cauca, Cundinamarca, Guajira, Nariño y Sucre.

Cuadro elaborado con base en cifras tomadas de: IBRD-IDA. op. cit., volumen V tabla 6.7 apéndice 2.

El Fondo Financiero Agrario dedica la casi totalidad de sus recursos a financiar los cultivos del sector de alta productividad. Así, entre algodón, arroz, sorgo, soya, ajonjolí, y cebada copan el 90 por ciento de la financiación otorgada en 1969 (ver cuadro No. 24).

Si se consulta la distribución geográfica de los préstamos del Fondo Financiero Agrario, (ver cuadro No. 25) coinciden con las regiones en donde más desarrollo ha tenido la explotación agrícola de tipo capitalista (el Valle con el 16.4 por ciento del valor de los préstamos, Tolima con el 18 por ciento y el Cesar con el 27 por ciento) a estos tres departamentos corresponde el 61 por ciento de todas las colocaciones efectuadas a través del Fondo durante 1969.

La expansión en la superficie cosechada en el sector de baja productividad ha sido mucho menor que en el sector de alta productividad. El mayor incremento se produjo en el área cosechada de papa (3.3 por ciento). El maíz solo ha incrementado la superficie en 0.7 por ciento, el tabaco y el cacao en 1.3 por ciento, mientras que el banano ha disminuído en 4.6 por ciento.

CUADRO III – 26
PRESTAMOS NUEVOS CONSOLIDADOS 1/ SEGUN LINEAS DE INVERSION— MILES
PESOS — PRODUCTOS AGRICOLAS

Productos	Producto con destino industrial (alimentos y materias primas)			Productos de alimentos no necesariamente elaborados		
	Julio 31 1966/67	Julio 31 1969/70	Increment. o/o	Julio 31 1966/67	Julio 31 1969/70	Increment. o/o
1. Palma Africana	1.732 ¹	17.892	933			
2. Soya	9.161	84.369	821			
3. Algodón	90.441	639.857	607			
4. Tabaco	13.341	62.817	371			
5. Cacao	4.876	19.679	304			
6. Cebada	9.636	25.142	161			
7. Maíz	117.239	361.117	208			
8. Fique	3.989	8.844	122			
9. Cocos	662	1.171	77			
10. Caña de azúcar	47.308	78.552	66			
11. Trigo				40.351	48.220	20
12. Plátano				23.281	30.955	33
13. Papa				68.755	115.853	69
14. Hortalizas				9.021	15.525	72
15. Frutales				5.089	14.399	83
16. Frijol				14.197	28.033	97
17. Yuca				35.424	69.318	96
18. Arroz				141.130	463.299	228

1/ Préstamos otorgados por: Caja Agraria, Cofiagro, Banco Ganadero, Banco Cafetero e Incora.
Cuadro elaborado con datos tomados de: Ministerio de Agricultura. Informe 1969—1970 pp. cit.,
Pág. 45 cuadro No. 7.

El impulso que ha recibido la explotación de tipo capitalista en el campo proviene en gran parte de la cuantía del crédito oficial otorgado para financiar los cultivos de alta productividad y dentro de éstos, los que tienen destinación industrial.

Si se consolidan los créditos nuevos según líneas de inversión otorgadas por la Caja Agraria, Cofiagro. Banco Ganadero, Banco Cafetero e Incora se observa como entre el período julio 1965/66 a julio 1969/70 los mayores incrementos en el valor de los préstamos nuevos corresponden a 5 productos con destinación industrial (palma africana, soya, algodón, tabaco y cacao) (ver cuadro No. 26).

No sobra observar que los menores incrementos en el crédito se dieron, en su orden, para trigo, plátano, papa, frijol, hortalizas, frutales y yuca (ver también cuadro No. 26).

Las oportunidades financieras brindadas por la banca oficial de fomento, no han sido desperdiciadas; en efecto, en 1964 habían ya constituidas varias sociedades anónimas, dentro de las cuales las 5 mayores merecen atención (ver cuadro No. 27).

"El total del capital accionario de estas cinco sociedades (\$76.617.000) representó el 44 por ciento del capital nominal total de sector. Además se registraron 13 sociedades de responsabilidad limitada sin mayor peso en el total y 5 extranjeras de las cuales 4 con activos totales de 157 millones de pesos (una de ellas, en Magdalena, con un capital operante de 120.000.000 de pesos) lo que corresponde al 20 por ciento de las sociedades anónimas 72/.

CUADRO III — 27
COLOMBIA: CINCO MAYORES SOCIEDADES ANONIMAS EN LA AGRICULTURA
SILVICULTURA — CAZA Y PESCA — 1964

Nombre y domicilio de la sociedad	Capital suscrito miles de pesos	Número de accionistas	De los cuales personas jurídicas
-----------------------------------	---------------------------------	-----------------------	----------------------------------

1. INDUSTRIA AGRARIA

"La Palma S.A." (Medellín)	23.352	27	15
2. El labrador S.A (Bogotá)	17.000	9	1
3. Tabacos Rubios de Colombia (Medellín)	15.000	5	4 1/
4. Cultivadores Asociados de Candelaria S.A. (Palmira)	11.000	5	5
5. Hacienda San José (Palmira)	10.265	30	10

1/ La única persona natural accionista posee una (1) acción.

Tomado de: PREALC op. cit., pág. III — 60 cuadro No. III — 18

CUADRO III — 28

COLOMBIA: PRODUCCION DE LOS CULTIVOS MAYORES (1950-1969) Y TASAS DE CRECIMIENTO — Miles de toneladas.

Tipo de cultivo	Promedio 1950-54	1960	1965	1966	1967	1968	1969	Tasa de crecimiento
A. Sector de Exportación.								
1. Café	366	480	474	492	468	480	474	1.5
B. Sector de alta productividad								
1. Algodón Semilla	27	116 1/	158	200	255	321	339	16.0
2. Arroz	287	532 1/	672	680	662	786	720	5.5
3. Caña de azúcar	196	329	485	537	597	663	709	7.8
4. Ajonjolí	7	28 1/	59	58	35	15	25	7.8
5. Cebada	62	106	65	62	63	63	68	0.6
6. Aceite de palma	0	0.4 1/	2	3	9	14	25	29.9
7. Soya	0	26 1/	50	52	80	87	75	16.3
8. Sorgo	0	27 2/	70	60	90	100	90	22.2
C. Sector de baja productividad								
1. Maíz	783	823 1/	871	850	850	880	900	0.8
2. Papa	554	703 1/	762	760	800	900	950	3.2
3. Trigo	133	142	106	94	107	120	170	1.5
4. Tabaco	22	25	40	44	42	43	44	4.2
5. Panela	620	570	560	650	680	700	650	0.3
6. Cacao		15 1/	17	18	17	18	19	3.4
7. Banano	—	—	338	392	366	353	330	—
D. Sector de subsistencia								
1. Yuca	850	800	840	865	850	900	950	0.9
2. Fríjol	47	40	40	35	38	40	48	1.2
3. Plátano	969	1.255	1.383	1.423	1.590	1.600	1.650	3.2

1/ Promedio 1960-1964

2/ Promedio 1962-1964, primeras cifras disponibles.

3/ Porcentaje acumulativo anual hasta 1969 sobre base del promedio 1950-54

Fuente: Basado principalmente en datos de la Oficina de Planeación del Ministerio de Agricultura.

Cuadro elaborado con datos tomados de: IBRD — IDA — op. cit., volumen V tabla 3 apendix 1..

CUADRO III — 29

COLOMBIA: RENDIMIENTO POR HECTAREA DE LOS CULTIVOS MAYORES — Y
TASAS DE CRECIMIENTO — 1950-1969 Kgrs./ha.

Tipo de cultivo	Promedio 1950-54	1965	1966	1967	1968	1969	Tasa de crecimien. (1)
A. Sector de exportaciones							
1. Café	499	584	606	577	588	590	1.0
B. Sector de alta produc- tividad							
1. Algodón semilla	435	740	760	905	1.005	905	4.4
2. Arroz	1.903	1.790	1.940	2.275	2.835	2.750	2.2
3. Caña de azúcar	3.951	6.026	5.864	6.658	7.057	7.385	3.8
4. Ajonjolí	489	690	680	490	710	700	2.1
5. Cebada	1.205	1.181	1.158	1.200	1.167	1.259	0.3
6. Aceite de palma 3/	N.D	160	160	410	670	1.170	64.4
7. Soya	1.441	1.690	1.490	1.700	1.800	1.650	0.8
8. Sorgo	(2.122) 2/	2.330	2.000	2.250	2.290	2.300	1.6
C. Sector de baja produc- tividad							
1. Maíz	1.071	1.002	1.005	1.076	1.135	1.090	0.1
2. Papa	9.978	11.463	11.343	10.127	10.588	10.500	0.3
3. Trigo	754	898	823	1.013	1.000	1.214	2.8
4. Tabaco	1.169	1.580	1.640	1.850	1.910	1.845	2.7
5. Panela	2.863	2.279	2.763	2.909	2.909	N.D.	0.1
6. Cacao	314	460	480	460	460	470	2.4
7. Banano	N.D.	N.D.	N.D.	1.700	15.000	14.000	9.3
D. Sector de subsisten- cia							
1. Frijoles	505	526	547	550	700	700	- 1.9
2. Yuca	N.D.	—	—	—	—	—	—
3. Plátano	N.D.	—	—	—	—	—	—

Cuadro elaborado con datos del IBRD— IDA— op. cit., volumen V Tabla 2 apendix 1.

- 1/ Porcentaje anual acumulativo usando como puntos de referencia el primer y último año disponible.
2/ Promedio 1962—1966 primeras cifras disponibles
3/ La rata de crecimiento refleja la maduración de los árboles que entran en producción.

FUENTE: Basado en la tabla que aparece en la sección de cultivos de este informe principalmente con datos de la Oficina de Planeación del Ministerio de Agricultura.

Como resultado de esta penetración de la hacienda de tipo capitalista en el campo, se han logrado grandes aumentos en la producción en el sector de alta productividad, en contraste con los muy pocos en el sector de baja productividad (ver cuadro No. 28). Así la producción del aceite de palma aumentó en un 30 por ciento acumulativo anual en el período 1950—54 a 1969. El algodón semilla en 16 por ciento, la caña de azúcar y el ajonjolí en 7.8 por ciento y el sorgo 22.2 por ciento.

Como contraste, la producción de la caña para panela y de maíz, dentro del sector de baja productividad, crecieron a una tasa inferior al 1 por ciento acumulativo anual en el mismo período (1950-54 a 1969). El trigo apenas sí al 1.5 por ciento y la papa y el cacao en algo más del 3 por ciento (ver cuadro No. 28).

Como consecuencia de las anteriores consideraciones, igual o mayor brecha se encuentra al analizar las tasas de crecimiento de los rendimientos por hectáreas (ver cuadro No. 29). Así, mientras en el período analizado la tasa de crecimiento de los rendimientos por hectáreas en el aceite de palma asciende al 64.4 por ciento acumulativo anual, el maíz y la caña para panela tienen un incremento en sus rendimientos de 0.1 por ciento acumulativo anual. El algodón aumentó sus rendimientos en 4.4 por ciento anual y en cambio la papa sólo lo hace al 0.3 por ciento.

IV-EL EMPLEO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA FABRIL

4.1 BREVE BOSQUEJO DE LA INDUSTRIALIZACION EN COLOMBIA—INTRODUCCION.

4.1.1 El proceso Colombiano de industrialización es sólo una etapa del proceso global histórico de la economía Colombiana. Para comprenderlo cabalmente es pues necesario "situarlo" dentro de ese marco general.

A grandes rasgos pueden distinguirse en la historia Económica Colombiana las siguientes épocas: LA COLONIA s.s. XVI, XVII, XVIII, hasta los primeros años del siglo XIX; la SEMICOLONIA desde principios del siglo XIX hasta los grandes acontecimientos mundiales de comienzos del siglo; la NEOCOLONIA desde entonces 1/.

4.1.2 De las características que definen el régimen colonial impuesto por el mercantilismo español, y el régimen semicolonial bajo el dominio del capitalismo principalmente Inglés, nos hemos ya ocupado antes en éste trabajo. Nos basta recordar que la transformación de la estructura económica nacional desde la semicolonia a la neocolonia puede ser identificada con el surgimiento mismo de la industria.2/. En efecto, la gran crisis del mundo del capitalismo del año 29 hizo posible la aparición de la Industria Colombiana- hablando en términos estructurales: desde mucho antes se habían presentado GERMENES de la misma- y con ella la transformación de nuestro país, de exportador de productos primarios e importador de

1/ Sobre el sentido de éstos términos véase la parte 1 de este trabajo. Tal como allí decíamos, ellos son los mas apropiados —a pesar de su impopularidad— para denotar que quien en última instancia distribuye papeles y asigna sentido a las condiciones económicas nacionales es el llamado "sector externo". Consúltase también — la obra ya citada de Mario Arrubla.

2/ En el capítulo 1 hemos mostrado porqué convenía entender a éste respecto la industria en su sentido más amplio, es decir como englobando allí la industria manufacturera, construcción, minería, servicios públicos esenciales e incluso la agricultura capitalista, desde que lo que es necesario destacar es la aparición de relaciones capitalistas en el terreno de la producción directa. Sin embargo en este capítulo concentraremos nuestra atención en la industria manufacturera —y sobre todo fabril— en la medida en que es altamente representativa del desarrollo capitalista nacional. Es decir, utilizaremos el término industria en la acepción más estrecha.

manufacturas de consumo, a un país exportador -todavía- de productos primarios, pero ahora importador de bienes de capital traídos principalmente de U.S.A. en un proceso progresivo que se ha denominado: proceso de sustitución de importaciones. Esta transformación en otros términos es el paso de la semicolonía a la neocolonia.

- 4.1.3 Estudiaremos primero y muy brevemente, el desarrollo industrial Colombiano centrado al caso de la industria manufacturera y sobre todo fabril y sus resultados durante los períodos 1930-39, 1940-45 y 1946-55, marcados cada uno por modificaciones fundamentales en la contextura económica mundial: la gran crisis de los años treinta, la segunda guerra mundial, y el decenio de las post-guerra, respectivamente. Después tendremos ocasión de seguir con más detalles este proceso a partir de 1955.

4.2 EL PERIODO 1930-39; DE LA CRISIS A LA GUERRA O EL "SURGIMIENTO" DE LA INDUSTRIA NACIONAL.

- 4.2.1 Que los cambios en las relaciones y condiciones económicas internacionales repercuten en primera instancia para nuestra economía sobre una variable clave: la capacidad para importar 3/, y a partir de ella sobre toda la estructura económica y social; es algo que se muestra con particular evidencia en el caso de La CRISIS DE 1929. En efecto, ésta cortó totalmente la afluencia de capital extranjero y debilitó en forma notable —mediante el empeoramiento de la relación de precios de intercambio— el poder de compra de las exportaciones... a pesar de que se mantuvo el "quantum" de las mismas. La reducción de la crisis causó a través de estos hechos sobre la capacidad para importar (C.P.I.)— véase los gráficos 4.2A y 4.2B adjuntos— "se agravó aún más con la salida en forma sostenida de capital del país, durante la década de 1930, sobre todo a causa de la repatriación del capital invertido en petróleo" 4/, y su magnitud fué tal que en 1932, la C.P.I. alcanzaba a ser solo el 41o/o de la de 1928 y ni aún el aumento en la cantidad exportada a finales de los años treinta logró que ésta recuperara en ningún momento del lapso 1930—39, los niveles de pre—crisis.

- 4.2.2. Por otra parte, esta disminución enorme en la C.P.I. motivada por la coyuntura mundial crearía las condiciones que harían posible el "nacimiento" de la industria nacional en los años treinta.

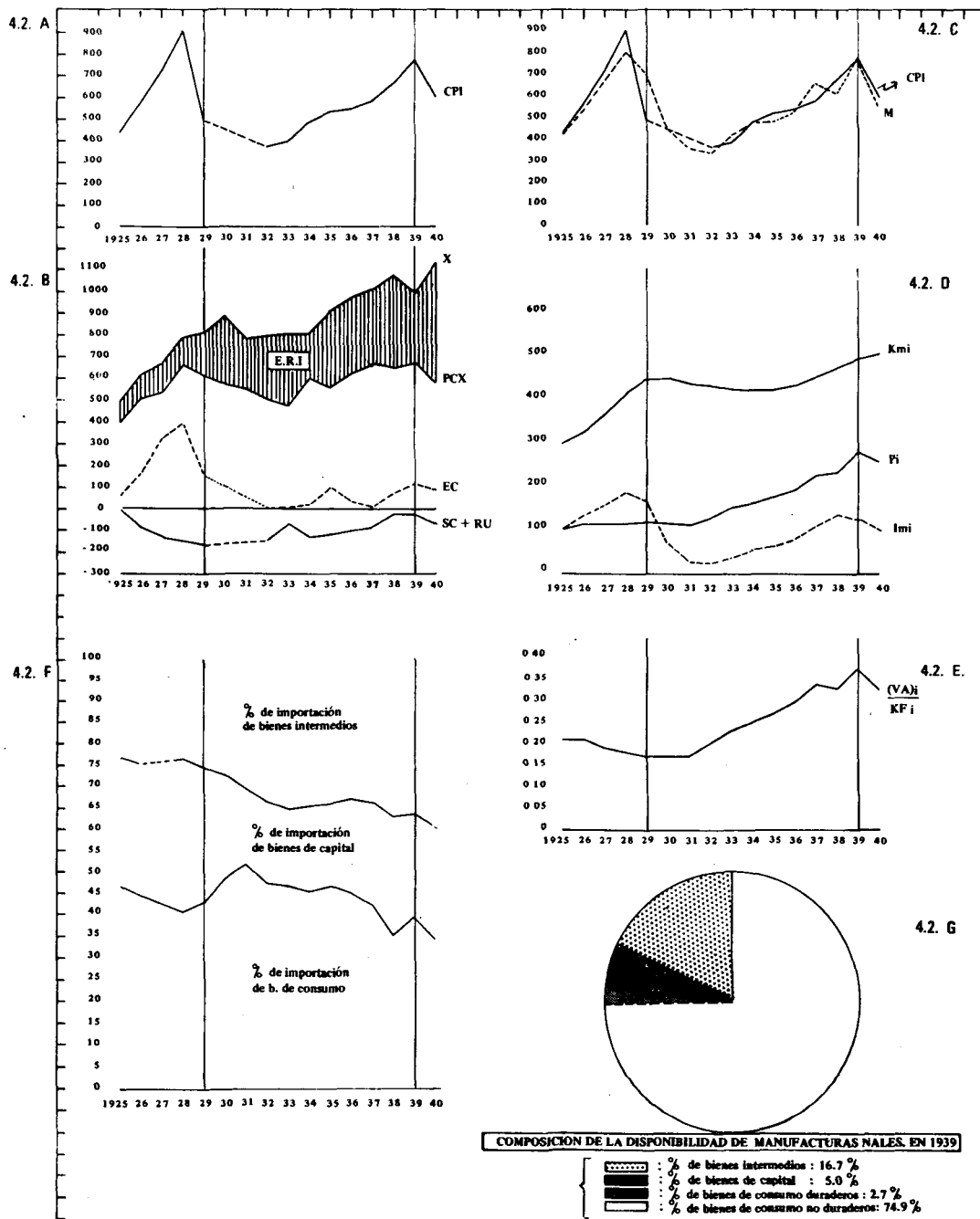
- a. El cierre del mercado nacional para las manufacturas de consumo final de los grandes países capitalistas, y con ello la posibilidad de que tales bienes importados fuesen sustituidos por la producción de una industria nacional liviana que "surgiese" para realizar tal sustitución 5/. En efecto, por condiciones heredadas de la semicolonía, existía un mercado nacional de reactiva importancia para bienes manufacturados de

- 3/ La capacidad para importar, medida a precios constantes, es igual al quantum de exportaciones (es decir el volumen físico de exportaciones valuado a precios del año base) más el efecto de la relación de precios de intercambio con relación al año base (que para Colombia es generalmente negativo), más la entrada de capitales a precios base, menos las salidas de capitales y las remesas de utilidades e intereses.
- 4/ CEPAL: "Análisis y proyecciones del desarrollo económico III", México 1957, p. 11.
- 5/ "Así, las importaciones bajaron bruscamente —en 1932 eran apenas el 42.5o/o de las de 1928, y solo se recuperan sin alcanzar los niveles de pre—crisis hacia finales del período 1930—39 (véase gráfico 4.2C). Esto dejó necesidades insatisfechas que fueron atendidas a continuación por la industria nacional, como se echa de ver si consideramos que el porcentaje de bienes de consumo importados con respecto al consumo total de bienes y servicios cayó después de la crisis a la mitad — véase CEPAL; anexo estadístico... cuadro No. 34.

consumo 6/, y también considerables en la órbita industrial 7/.

- b. Pero si por una parte la reducción de la C. P. I. estimulaba el desarrollo industrial, por la otra, al impedir las importaciones de bienes de capital y por ende la inversión industrial, hacía imposible montar partiendo de cero una industria que aprovechara el abandono momentáneo, de los mercados nacionales por los bienes de consumo importados. Efectivamente, al impulso de las limitaciones en la C. P. I., la inversión industrial cae durante el período 30—39 hasta niveles casi de reposición —lo que explica la constancia del capital existente en maquinaria y equipo industrial durante el período: véase gráfico 4.2.D— y en todo caso muy inferiores a los de 1925—29. Con éste volumen de inversión hubiera sido literalmente imposible CREAR una nueva industria. Cómo explicar entonces que con una inversión bajísima y por ende con un volumen estable de capital industrial productivo, creciese la producción industrial al ritmo a que lo hizo durante este decenio (en 1939 el quantum de producción industrial era 2 y medio veces superior al de 1931: cf gráfico 4.2D)? . La única explicación de ello es la existencia de una capacidad industrial ya instalada —montada principalmente durante los años 1925—29 y además ociosa, que fué aprovechada al máximo durante los años treinta según lo visualiza el aumento de la relación producto—capital en la industria— gráfico 4.2E— que se multiplicó en 2,24 veces durante este lapso.
- c. Un tercer grupo adicional de consecuencias de la coyuntura económica de 1930 fué la aparición de graves problemas sociales creados por la falta de abastecimiento de bienes de consumo y la merma sensible de los ingresos fiscales que dependían entonces casi exclusivamente de los gravámenes al comercio exterior 8/. Estos hechos contribuyeron a precipitar una crisis gubernamental, ocasión propia al relevo político (“ascenso del partido liberal al poder”) necesario para la creación de las condiciones institucionales de la industrialización: reforma arancelaria del 1931 9/, ley fundamental de sociedades anónimas 10/, reformas cambiarias etc.

- 6/ “Ello encuentra su explicación en el hecho de que bajo la dependencia semicolonial del capitalismo inglés” el artículo de exportación era un producto agrícola, que ocupaba un importante sector de la población en el cultivo y el transporte, por lo cual el conjunto de la economía se vió impregnado por la circulación monetaria”. M. Arrubla. op. cit. p. 83
- 7/ “Importantes masas de capital habían sido acumuladas en manos de nacionales —agentes del comercio exterior principalmente— gracias en buena parte, al hecho de que nuestro producto de exportación permanecía igualmente en manos de nacionales”. Idem. p. 83.
En la recolección de éstos capitales jugaría un papel importante la ley fundamental de sociedades anónimas (1931). Con ella “se inició —particularmente en Antioquia— un proceso de reunión de capitales que antes no se había conocido... gracias a ella se pudo acopiar los cuantiosos recursos financieros para industrializar el país”. Gabriel Povera R. “Antecedentes y desarrollo de la industria en Colombia” en revista trimestral de la ANDI, No. 4 Febrero de 1967, p. 4.
Por último, no sobra recordar que hasta 1940, éstos capitales que financiaron así la industria nacional se mantendrían exclusivamente Colombianos.
- 8/ La recaudación total de rentas Nacionales, se redujo a la mitad de 1928 a 1930. véase Luis Ospina Vasquez. Industria y protección en Colombia 1810—1930 editorial Sta. Fé, Bogotá. P. 349.
- 9/ El establecimiento del arancel específico de 1931 logró que las aduanas dejaran de cumplir la función exclusiva de fuentes de ingresos fiscales y se convirtieran en medio de defensa de algunas ramas industriales contra la grave competencia de la industria extranjera.
- 10/ “El vigor financiero de la S.A. (hecho posible por la ley de S.A.) se manifestó desde su comienzo, como lo indicó el mercado de acciones, cuyo valor en 1932 fué solo de \$4.6 millones en moneda de 1950, y ya en 1933 fué de \$20,5 (en la misma moneda) para alcanzar en 1941 la cifra de \$76.5” cf. Gabriel Poveda; op. cit. págs. 8—9.



NOMENCLATURA Y FUENTES

Gráfico A:	CPI:	Capacidad para importar en millones de pesos de 1950
	Fuente:	Cepal: "Análisis y Proyecciones"... Anrro estadístico Cuadro No. 16
Gráfico B:	X:	Exportaciones de bienes y servicios en millones de pesos de 1950
	ERI:	Efecto de la relación de precios de intercambio respecto de 1950 (negativo)
	PCX:	Poder de compra de las exportaciones (millones de pesos de 1950)
	EC:	Entrada de capitales extranjeros (millones de pesos de 1950)
	SC:	Salida de capitales extranjeros (millones de pesos de 1950)
	RU:	Remesas de utilidades e intereses (millones de pesos de 1950)
	Fuente:	Cepal, Idem, Cuadros Nos. 15 y 16
	Nótese que:	(1) $PCX = X + ERI$ (2) $CPI = PCX + EC - SC - RU$
Gráfico C:	CPI:	Capacidad para importar (millones de pesos de 1950)
	M:	Importaciones de bienes y servicios (millones de pesos de 1950)
	Fuente:	Cepal, Cuadros Nos. 14 y 16
	Nótese que:	$CPI - M$: Aumento (+) ó disminución (—) en las reservas netas de divisas en el respectivo año.
Gráfico D:	KMI:	Indice del capital existente en maquinaria y equipo industrial (1925 = 300)
	PI:	Indice de quantum de la producción industrial (1925 = 100)
	IMI:	Indice de inversión bruta industrial (1925 = 100)
	Fuente:	Cepal, Idem, con base en los cuadros Nos. 24, 7, 130.
Gráfico E:	$\frac{(Va) i}{(Kf) T}$	Relación entre el valor agregado y el capital fijo industrial.
	Fuente:	Cepal, Idem, Cuadro 132
Gráfico F:	Fuente:	Cepal, Idem, Cuadro No. 30
Gráfico G:	Fuente:	Cepal, Idem, Cuadro No. 126
	Nótese que la estructura de la disponibilidad de productos manufacturados nacionales es muy buen indicador de la estructura del producto industrial.	

4.2.3 Como fruto de ésta constelación de factores, el desarrollo industrial durante el período que consideramos se caracterizó por la sustitución de bienes importados especialmente livianos: el quantum de la producción industrial se multiplicó por 2,5 entre el año 31 y el 39, y la NUEVA producción se dirigió en su mayor parte hacía los bienes de consumo final (grasas vegetales, productos lácteos, conservas vegetales, tejidos de lana y confecciones, drogas, etc.) y algunos pocos intermedios (las primeras malterías, y unos pocos productos agroquímicos), como resultado de ello, la disponibilidad de manufacturas nacionales en 1939 estaba constituida así: el 77,6 por ciento por bienes de consumo— sobre todo no duraderos: el 74.9 por ciento—, 16.7 por ciento por bienes intermedios mientras que los "bienes de capital" solo alcanzaban el 5.0 por ciento 11/.

Sin embargo, debido a que el aumento en la producción se efectuó mediante el aprovechamiento al máximo de los equipos existentes— y en el momento mismo en que la bajísima C.P.I no permitía realizar ninguna inversión considerable—, la diversificación industrial en éstos años dejó mucho que desear.

El peso relativo alcanzado en esos años por la industria con relación a la economía global, siendo menos cuantitativo que cualitativo, se deja sin embargo entrever en las siguientes cifras (ver cuadro No.IV—1).

CUADRO IV—1

	Total de la Economía		Manufacturas		Industria (**)	
	1929	1939	1929	1939	1929	1939
o/o Producto bruto	100.00o/o	100.00o/o	6.81o/o	11.39o/o	8.91o/o	14.39o/o
	(1925-29)	(1929-39)	(1925-29)	(1929-39)	(1925-29)	(1929-39)
o/o del aumento del producto bruto.	100.00o/o	100.00o/o	4.46o/o	21.67o/o	4.04o/o	26.37o/o
Producto bruto/persona activa*	1.079	1.279	1.850	3.193	852	1.582
Prod.bruto/capital existente	0.24	0.29	N.D.	N.D.	0.22	0.46
o/o Población activa	100.00o/o	100.00o/o	3.97o/o	4.56o/o	11.29o/o	11.56o/o

Fuente: CEPAL, anexo estadístico con base en cuadros No.1,5,6, *

* En \$ de 1950

** Incluye según la terminología de la CEPAL, la manufactura y la industria artesanal.

11/ CEPAL: Anexo estadístico, cuadro 126. cf. además gráfico 4.2 G. presentado en éste trabajo.

4.2.4 Por último, destacaremos que la industria nacional así surgida se caracteriza en lo profundo por SU CARENCIA DE UN SECTOR PESADO y por la consiguiente necesidad de importar bienes de capital (y también ciertas materias primas) de los grandes países capitalistas, a cambio de las fluctuantes divisas, fruto de la exportación de productos primarios—básicamente café—. El surgimiento de la industria nacional inaugura así esa relación con los países "avanzados"—sobre todo con los E.U.— que hemos convenido en llamar atrás, neocolonia. A la vez el desarrollo de la industria irá tomando la forma de un proceso de sustitución de importaciones que progresa de las más simples a las más complejas, pero que tendrá ante sí por razones que luego precisaremos — la barrera de los bienes pesados de capital.

4.3. EL PERIODO 1940—45: LOS AÑOS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL.

4.3.1 La guerra trajo consigo una nueva depresión en la C.P.I. que había venido recuperándose un poco a finales del período anterior. Este hecho lo apreciamos al examinar el gráfico 4.3A correspondiente al período en cuestión: la C.P.I. cayó radicalmente durante los años iniciales del conflicto (1940—41), para comenzar a recuperarse de nuevo al final del mismo. Sin embargo, en ningún momento llegó a alcanzar siquiera el nivel de 1939 y mucho menos el de pre—crisis, como se verá mejor si comparamos las cifras promedio por período: C.P.I. 1925—29 = 625,1; C.P.I. 1935—39 = 623,6; C.P.I. 1940—45 = 600,4 (datos en millones de \$de 1950) 12/.

Pero además, debido a las restricciones impuestas por U.S.A. y Europa, y por las condiciones mismas del conflicto bélico (vgr. dificultades en el transporte) al abastecimiento de manufacturas extranjeras, las importaciones cayeron mucho más que la C.P.I. (véase gráfico 4.3C) 13/.

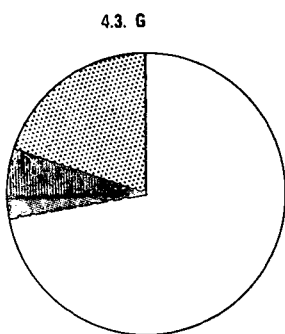
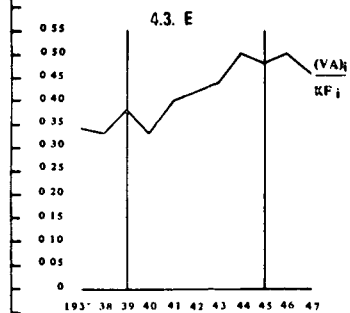
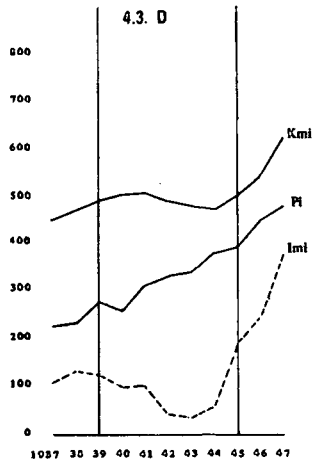
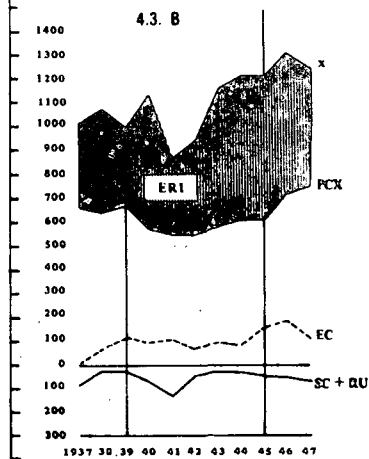
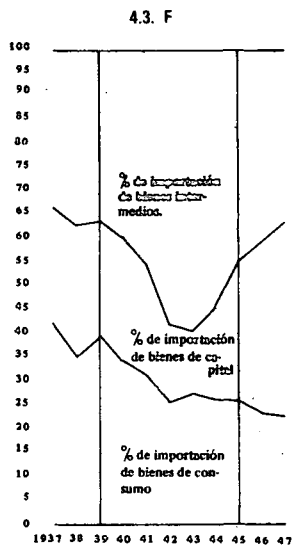
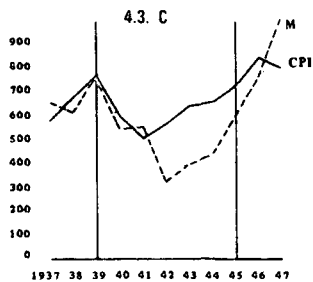
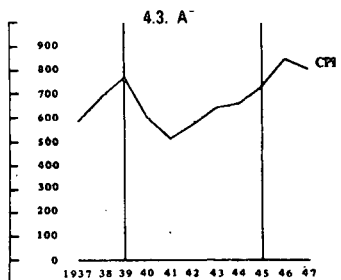
4.3.2 Estos hechos proporcionarían en primer lugar la ocasión propicia para una nueva sustitución de importaciones, particularmente las de ciertas materias primas esenciales, por entonces de gran demanda y cuya producción se podía emprender con facilidad. Así, se instalaron las primeras fábricas de rayón, de ácido sulfúrico, de manufacturas de aluminio, de curtientes, de ácido clorhídrico, de hilazas de lana, de productos de asbesto—cementos y de llantas 14/.

4.3.3 Pero por otra parte, la caída en la C.P.I. y las restricciones a los abastecimientos extranjeros limitaron gravemente las importaciones de bienes de capital, y por lo tanto la inversión

12/ Durante el año de 1941 el efecto combinado de las salidas de utilidades e intereses y la caída en el quantum de exportaciones explican la baja en la C.P.I. A partir de allí el quantum exportado se recupera vigorosamente —gracias a la mayor cantidad exportada de café, cuya participación porcentual en el volumen de exportaciones aumentó bastante— y sin embargo el deterioro de los términos de intercambio originado en el conflicto logra neutralizar con creces aquel efecto positivo. Véase gráfico 4.3B.

13/ Como fruto de ello quedaron acumulados durante el período 180 millones en reservas de divisas. Cfr. Gráfico citado en el cual, la diferencia entre la C.P.I. y las importaciones representa la variación de las reservas de divisas.

14/ Cf. CEPAL. op. cit p. 251 y ss. Poveda op. cit. p. 6
No sobra anotar que la coyuntura dió pie a la introducción de capital extranjero que se vió obligado —a fin de evitar la pérdida de sus mercados— a montar fábricas tales como las de drogas, rayón y otras. Sin embargo el capital nacional en la industria seguía siendo sobradamente mayoritario. A éste respecto ver: "Algunos aspectos de la evolución de la tecnología en tres sectores industriales". Documento DNP—454 UEIA. Bogotá, D.E. Febrero de 1970, págs. 7—14.



- % de bienes intermedios : 18.9 %
- % de bienes de capital : 6.7 %
- % de bienes de consumo no durables : 71.3 %
- % de bienes de consumo durables : 3.1 %

COMPOSICIÓN DE LA DISPONIBILIDAD DE MANUFACTURAS NACIONALES EN 1945

NOMENCLATURA Y FUENTES

Gráfico A:	CPI:	Capacidad para importar en millones de pesos de 1950
	Fuente:	Cepal: "Análisis y Proyecciones"... anexo estadístico, Cuadro No. 16.
Gráfico B:	X:	Exportaciones de bienes y servicios (millones de pesos de 1950)
	ERI:	Efecto de la relación de precios de intercambio respecto de 1950 (negativo).
	PCX:	Poder de compra de las exportaciones (millones de pesos de 1950)
	EC:	Entrada de capitales extranjeros (millones de pesos 1950)
	SC:	Salida de capitales extranjeros (millones de pesos de 1950)
	RU:	Remesas de utilidades e intereses (millones de pesos de 1950)
	Fuente:	Cepal, Idem, Cuadros Nos. 15 y 16
	Nótese que:	(1) $PCX = X + ERI$ (2) $CPI = PCX + Ec - (SC + RU)$
Gráfico C:	CPI:	Capacidad para importar (millones de pesos de 1950)
	M:	Importaciones de bienes y servicios (millones de pesos de 1950)
	Fuente:	Cepal, Idem, Cuadros Nos. 14 y 16.
	Nótese que:	$CPI - M$: Aumento (+) ó disminución (—) en las reservas netas de divisas del respectivo año.
Gráfico D:	KMI:	Indica índice del capital existente en maquinaria y equipo industrial (1925 = 300)
	PI:	Indice de quantum de la producción industrial (1925 = 100)
	IMI:	Indice de la inversión bruta industrial (1925 = 100)
	Fuente:	Cepal, Idem, con base en los cuadros Nos. 24, 7, 130.
Gráfico E:	$\frac{(Va)}{(Kf)} i$	Relación entre el valor agregado y el capital fijo industrial
	Fuente:	Cepal, Idem, Cuadro No. 132"
Gráfico F:	Fuente:	Cepal, Idem, Cuadro No. 30.
Gráfico G:	Fuente:	Cepal, Idem, Cuadro No. 126.

Nótese que: la estructura de la disponibilidad de productos manufacturados es un buen indicador de la estructura del producto industrial.

necesaria para el desarrollo industrial, en un momento en que la utilización intensiva del equipo existente durante el período anterior había conducido al agotamiento relativo de las instalaciones productivas; así examinando el gráfico 4.3.F se verá que el porcentaje de las importaciones representadas por los bienes de capital disminuyó, mientras que el representado por los bienes intermedios aumentó, y el representado por los bienes de consumo seguía exhibiendo una tendencia descendente. Esto quiere decir que la industria debió aplazar sus necesidades de reposición y ampliación para importar lo más urgente: las materias primas necesarias para la producción liviana todavía en expansión.

El hecho anterior trajo las siguientes consecuencias.

- Cae la tasa de crecimiento industrial, que pasó de más del 10o/o anual promedio en el período anterior, hasta cerca del 6o/o anual en éste período.
- Se da todavía con relación a los años anteriores una mayor cotización del equipo existente. En efecto, por las dificultades de importación de equipos señaladas un poco más atrás, la nueva producción se hizo utilizando todavía más el equipo existente: la relación capital producto en la industria volvió a mejorar, pasando de 0.38 en 1939 a 0.48 en 1945, según lo visualiza el gráfico 4.3E.
- Es necesario posponer aún más la reposición y ampliación de los equipos industriales. Esto —ya anotado antes— se ilustra claramente en el diagrama 4.3D: el equipo industrial se mantiene casi constante durante el período, debido a la depresión enorme en la curva de inversión a partir de 1939, de la que solo comenzará a salir a partir de 1944. En consecuencia, para decirlo en las palabras de Arrubla "La industria Colombiana abordaría los años de la post-guerra caminando sobre las plantillas".

CUADRO IV- 2

	Total de la Economía		Manufacturas		Industria*	
	1939	1945	1939	1945	1939	1945
o/o Producto bruto	100.00o/o	100.00o/o	11.39o/o	13.36o/o	14.30o/o	16.49o/o
	(1029-39)	(1939-45)	(1929-39)	(1939-45)	(1929-39)	(1939-45)
o/o Producto bruto	100.00o/o	100.00o/o	12.67o/o	25.04o/o	26.37o/o	29.56o/o
Prod.bruto/pers. activa (\$1950)	1.279	1.347	3.193	3.489	1.582	1.788
Prod.bruto/capit. existente	0.29	0.29	N.D.	N.D	0.46	0.56
o/o Población activa	100.00o/o	100.00o/o	4.56o/o	5.15o/o	11.56o/o	12.42o/o

Fuente. PREALC. Anexo con base en cuadros No.1,5,6.

* Incluye, según la terminología de la CEPAL —La manufactura y la industria artesanal.—

- d. Sigue siendo deficiente la diversificación industrial, secuela ésta heredada de las condiciones mismas del período anterior y que es aquí durante la guerra, una consecuencia de la escasa inversión realizada 15/. Así a pesar de cierto avance relativo en la producción de bienes intermedios y de "capital", la disponibilidad de manufacturas nacionales en 1945 nos muestra todavía una estructura industrial marcadamente orientada hacia la producción de bienes de consumo (el 74.4o/o sobre todo fungibles (el 71.3o/o), mientras que los bienes intermedios representan el 18.9o/o y los de capital solo el 6.7o/o, situación ésta que no difiere mucho de la de 1939) 16/.

4.3.4 EN RESUMEN EL DESARROLLO INDUSTRIAL DURANTE EL PERIODO PRESENTA UNO DE LOS RASGOS MAS RECURRENTES DEL DESARROLLO EN CONDICIONES DE DEPENDENCIA NEOCOLONIAL: LA INDUSTRIA CRECE CUANDO NO PUEDE RECIBIR EL ALICIENTE A LA NUEVA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES POR UNA BAJA EN LA CPI— Y POR ENDE POR UNA RESTRICCION A LAS IMPORTACIONES— QUE A LA VEZ IMPOSIBILITA LA EXPANSION DEL EQUIPO INDUSTRIAL NECESARIO. Sin embargo la época de la guerra, prepararía también las condiciones para una gran expansión industrial de post—guerra, al crear por un lado necesidades inaplazables de reposición industrial, y por otro las bases para una recuperación notable del mercado cafetero internacional.

4.4. EL PERIODO 1946—55: LOS AÑOS DE LA POST—GUERRA

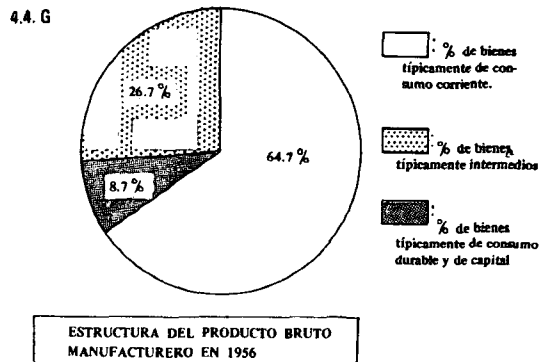
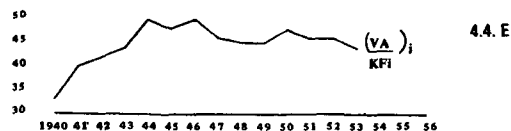
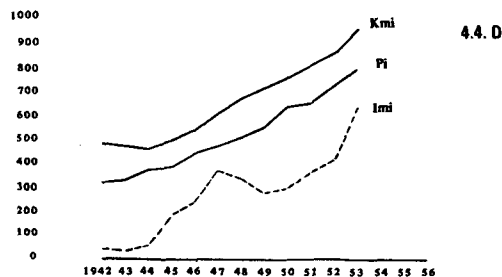
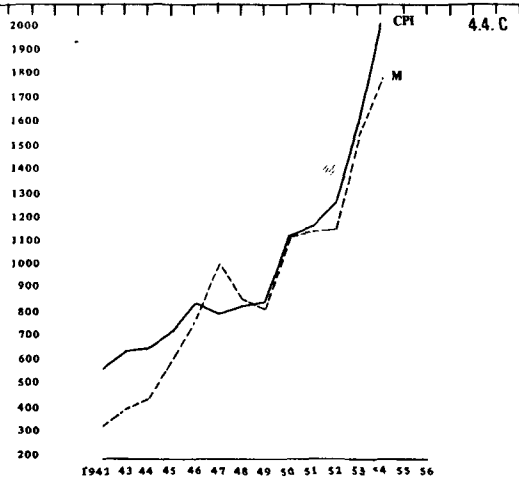
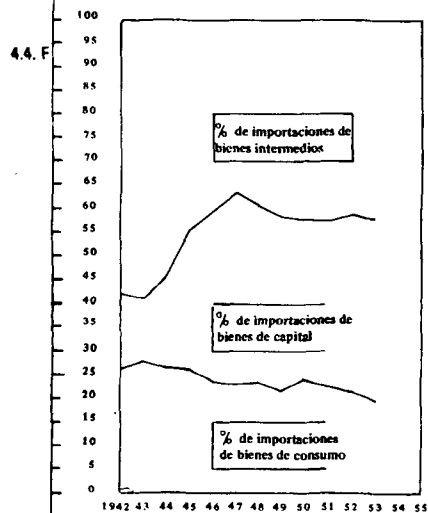
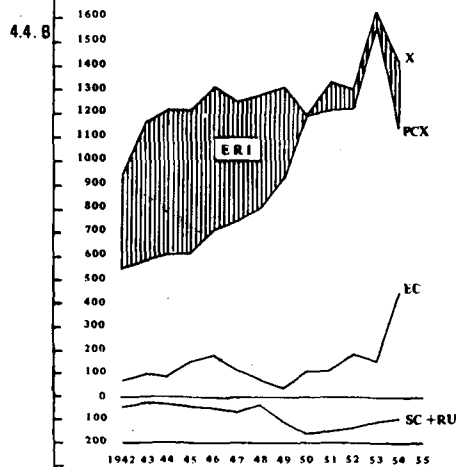
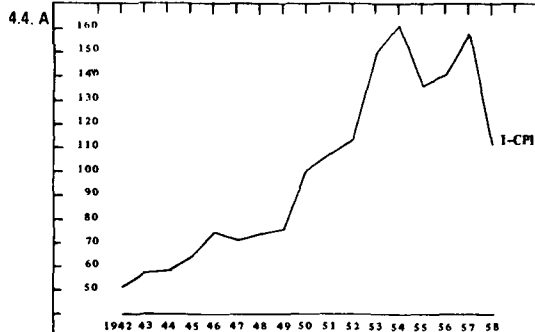
4.4.1 Los años de la post—guerra trajeron por vez primera en relación a la precrisis una mejoría sustancial en la C.P.I. (véase gráfico 4.4.A) Ello operó a través de la sostenida tendencia que desde 1942 hacía aumentar el quantum de exportaciones (principalmente cafeteras), pero sobre todo de la notable mejoría que la relación de precios de intercambio experimentaría durante todo el decenio de post—guerra 17/, cuyas causas hay que encontrarlas a su vez en la expansión vertiginosa de la demanda— y por tanto en los precios del café en los mercados internacionales desde el fin de la guerra Y SOBRE TODO 1950. Así mismo, el aumento en las inversiones extranjeras — el capital extranjero se aferra a sus mercados cuando la coyuntura parece amenazarlos—especialmente a partir del 50, fué uno de los responsables de éste gran salto en la C.P.I.; y para redondear aún más las cosas, la guerra había dejado en las arcas nacionales una gran cantidad de divisas que permitirían elevar las importaciones por encima de la C.P.I durante los primeros años de la post—guerra (véase gráfico 4.4.C).

15/ A pesar de la apertura de nuevos campos —ya señalados antes— que se efectuó al estímulo de esta coyuntura, el grueso del aumento en la producción industrial se orientó hacia rubros tradicionales (cemento, tejidos de algodón, cervecerías, malterías, tejidos de punto y de lana, fósforos, etc.). El intento gubernamental de subsanar esta limitada diversificación se muestra en la creación del IFI, que desde entonces ha cumplido en alguna medida su función.

16/ Fuente, CEPAL, anexo estadístico cuadro 16; véase también el gráfico 4.3 G que aquí presentamos.

Además el peso específico alcanzado por la industria en la economía se transluce algo en cifras (ver cuadro IV—2).

17/ Véase gráfico 4.4. B no obstante, durante el quinquenio 1945—49 "La relación de intercambio era todavía inferior al nivel de antes de la guerra y el efecto adverso de tal relación (con respecto al 1950) representó 500 millones de \$ por año ó sea alrededor del 40o/o del quantum de exportación. En otras palabras... Colombia se encontraba en la situación de tener que exportar un 40o/o, más que en 1925—29 a fin de poder comprar la misma cantidad de bienes. Esta situación se modificó radicalmente en 1950..." CEPAL op. cit. P. 39



NOMENCLATURA Y FUENTES

Gráfico A:	I—CPI: Fuente:	Indice de la capacidad para importar (1925=100) (1) hasta 1950 Cepal, "Op. Cit". Anexo Estadístico, con base en el cuadro No. 16. (2) 1951 — 1958 Consejo Nacional de Políticos Económicos: Plan General de de Desarrollo Político y Social" Pag. 326 cuadro No. V—2. Se empataron pues índices de series basadas en unidades diferentes, de ahí el caracter meramente indicativo de este índice.
Gráfico B:	X: ERI: PCX: EC: SC: RU: Fuente: Nótese que:	Exportaciones de bienes y servicios (millones de pesos de 1950) Efecto de la relación de precios de intercambio respecto de 1950 (negativo) Poder de compra de las exportaciones (millones de pesos de 1950) Entrada de capitales extranjeros (millones de pesos de 1950) Salida de capitales extranjeros (millones de pesos de 1950) Remesas de utilidades e intereses (millones de pesos 1950) Cepal, Idem, cuandros Nos. 15 y 16 (1) $PCX = X + ERI$ (2) $CPI = PCX + EC - (SC + RU)$
Gráfico C:	CPI: M: Fuente: Nótese que:	Capacidad para importar (millones de pesos 1950) Importaciones de bienes y servicios (millones de pesos 1950) Cepal, Idem, Cuadros Nos. 14 y 16. $CPI - M$: aumento (+) ó disminución (—) en las reservas netas de divisas del respectivo año.
Gráfico D:	KMI: PI: IMI: Fuente:	Indice del capital existente en maquinaria de equipo industrial (1950 = 300) Indice de quantum de la producción industrial (1925 = 100) Indice de la inversión bruta industrial (1925 = 100) Cepal, Idem, cpn base en los cuadros Nos. 24, 7, 130.
Gráfico E:	$\frac{(Va) i}{(Kf) i}$ Fuente:	Relación entre el valor agregado y el capital fijo industrial. Cepal, Idem, cuadros Nos. 132.
Gráfico F:	Fuente:	Cepal, Idem, cuadro No. 30
Gráfico G:	Fuente:	Departamento Administrativo de Planeación de Colombia y Cepal. "El Desarrollo Industrial de Colombia" presentado en el Simposio Internacional sobre el Desarrollo Industrial, Atenas, 29 de noviembre —20 de diciembre de 1967. Con base en el cuadro No. 2 debido a las limitaciones estadísticas los diversos tipos de bienes se definieron así: (1) Típicamente de consumo corriente: sectores 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 28 (Incluyendo trilladoras). (2) Típicamente intermedios: sectores 27, 29, 30, 31, 32, 33, 34. (3) Típicamente de consumo durable y de capital: sectores 35, 37, 38, 39.

4.4.2 Esta bonanza sumada a los intereses apremiantes de reposición, ampliación y diversificación — que la clase industrial fortalecida económica y políticamente defendería con todas sus armas 18/ — trajeron sus consecuencias benéficas para el desarrollo industrial:

- a. El aumento en las importaciones totales 19/, que se multiplicaron casi tres veces entre 1945 y 1954, dirigido principalmente hacia los bienes intermedios y de capital en desmedro de los bienes de consumo, como lo visualiza el gráfico 4.4.F: Así en 1953 las importaciones de bienes de consumo eran el 19.7o/o las de bienes intermedios el 42.1o/o y las de bienes de capital el 38.2o/o. Esta dirección impuesta por la clase industrial hacia el uso productivo de la C.P.I. amén de confirmar su hegemonía económico política, tuvo a la vez como consecuencia el aumento casi increíble de la inversión, así como la producción y diversificación industriales de las que nos ocuparemos a continuación:
- b. La inversión industrial (renovación y expansión de las instalaciones) —largamente aplazada— pudo al fin realizarse, como se aprecia en el gráfico 4.4.D, lo que implicó, claro está, un aumento notable en el capital fijo neto industrial que pasó de 1.445 millones de \$ (a precios de 1950) en 1945 hasta 3.178 millones en 1955 20/. Que la fuente de financiamiento principal de esta capitalización fueron los ingresos generados por el café, lo demuestra el hecho de que entre 1946 y 1952, más de los 2/3 de los nuevos capitales de las S.A. industriales provinieron de la suscripción de acciones del "público" 21/, y más aún el capital seguía siendo principalmente nacional (así en 1952, el capital extranjero en la industria era inferior al 5o/o).
- c. La producción industrial dió también un salto magnífico, multiplicándose (véase gráfico 4.4.D). Por ejemplo entre 1945 y 1950 creció al 11.5o/o, anual en promedio. Y si bien entre los años 1950 y 1954 la tasa de crecimiento no fue tan alta, "conviene recordar sin embargo que fue entonces cuando se iniciaron en el país rubros tan importantes como es el de cartón, y el de los álcalis sódicos, que fueron las primeras bases de las industrias de papel y química básica... además, la creación de nuevas empresas y la construcción de nuevas fábricas permitieron avances importantes en líneas como las manufactureras de artículos plásticos, el rayón (cuya producción se triplicó en esos 4 años) y numerosas

18/ En efecto, contra la posibilidad de que las crecidas divisas extranjeras se dedicaran a la importación de bienes de consumo (lo que hubiera traído —claro está— la bancarrota industrial), la clase industrial movilizó todas sus baterías, y se mostró capaz de obtener —lo cual es el mejor índice de la hegemonía política que había obtenido ya— la creación de las condiciones institucionales necesarias: primeramente, la creación de un arancel aduanero efectivamente protectorio (el arancel de 1931 debido a su carácter "específico" había perdido su capacidad protectoria ante el alza continua en los precios de las importaciones) a la vez específico y ad-valoren, que fué establecido en 1951. En segundo término reformas cambiarias y monetarias (especialmente las de 1948) que tenían como objetivo desviar la utilización de la C.P.I. desde los bienes de consumo a los bienes intermedios y de capital y aliviar a la vez las presiones sobre la balanza de pagos.

Acerca de la reforma arancelaria, consúltese: CEPAL, op. cit. pág. 108, sobre la reforma cambiaria y monetaria, CEPAL, idem, pág. 108, 111.

19/ Véase gráfico 4.4. C

20/ Cf. Gabriel Poveda Ramos. (Rev. trimestral de la ANDI, No. 4 julio 1967. pág. 9 en base a CEPAL y Planeación Nacional).

21/ Idem. pág. 9

manufacturas metálicas livianas" 22/. Así la industria colombiana hacía comenzado a entrar al campo de la sustitución de bienes intermedios como lo demuestra el hecho de que ya en 1956 éstos representaban el 26.7o/o del producto bruto manufacturero, pero ésto era sólo un comienzo, pues el 64.7o/o del mismo correspondió todavía a bienes de consumo corrientes, de los cuales cuatro sectores tradicionales (textiles, bebidas, alimentos y tabaco) copaban el 53.6o/o del P.B. aportado por la manufactura en su conjunto 23/.

4.4.3 En síntesis el desarrollo industrial de éste período se caracterizó por un aumento en la C.P.I. que permitió efectuar la expansión industrial (tanto tiempo esperada) abriendo renglones nuevos (entre ellos algunos intermedios) mediante la sustitución de importaciones. Sin embargo mientras ciertos bienes importados, sobre todo de consumo, desaparecían de la lista, otros se abrían, en especial los bienes intermedios, más complejos: ésta es la lógica del desarrollo en condiciones neocoloniales. Pero, además, hechos nuevos se anunciaban en el firmamento económico: POR UN LADO, ésta bonanza crearía las condiciones mismas del derrumbe posterior al preparar la superproducción del café que después inundaría los mercados internacionales. Por otro el estímulo dado por el desarrollo industrial para que comenzara la producción capitalista de ciertas materias primas agrícolas necesarias, aceleraría el lanzamiento de grandes masas campesinas a las ciudades 24/ precipitando así — en el sentido químico del término — la aparición del "fenómeno", del desempleo.

4.5 EL "SECTOR EXTERNO" COMO DETERMINANTE DE LA EXPANSION Y DEL EMPLEO INDUSTRIAL, Y SU COMPORTAMIENTO DURANTE LOS AÑOS RECIENTES.

4.5.1 EL VOLUMEN DEL EMPLEO QUE PUEDE SUMINISTRAR LA INDUSTRIA NACIONAL ES, CLARO ESTA, FUNCION DE SU GRADO DE EXPANSION Y DE SU TECNOLOGIA. Ambas — como se verá a lo largo de esta exposición — son variables que dependen de las características que imprime la estructura neocolonial al proceso de desarrollo industrial, ante todo: su dependencia de los bienes de producción importados. Y si la técnica empleada está encarnada en éstos —de los que no puede ser separada como muchos creen—, LA EXPANSION INDUSTRIAL ENCUENTRA POR SU LADO, UNO DE SUS PRINCIPALES DETERMINANTES EN LA MAGNITUD DE LA INVERSION Y ESTA A SU VEZ EN LAS

- 22/ Gabriel Poveda Ramos: "Historia de la Industria en Colombia". Rev. trimestral de la ANDI No. 11, octubre 1970. pág. 69.

Es necesario destacar que esta expansión industrial no se debió sólo a las nuevas inversiones, sino también a la mejor utilización de las ya hechas previamente como lo demuestra el hecho de que la relación producto—capital en la industria se mantiene durante todo el período 1945—55 a niveles semejantes a los de la guerra (ver gráfico 4.4. E).

- 23/ Departamento Administrativo de Planeación y CEPAL: "El desarrollo de América Latina. Colombia". Simposio internacional sobre desarrollo industrial, Atenas, nov. dic. 1970.

Vér además gráfico 4.4. G. Nótese que los bienes de capital (y consumo durable) solo representan el 8.7o/o del P.B. manufacturero.

Por otra parte el peso alcanzado por la industria se deja ver —imperfectamente como ya lo señalabamos— si consideramos que para 1956 la industria (fabril y artesanal) aportaba ya el 16.6o/o del PBI (a \$ constantes de mercado). cf. Banco de la República. Cuentas Nacionales 1950—67.

- 24/ Según cifras de la CEPAL, en 1925 la población rural representaba el 76.8o/o y la urbana el 23.2o/o; para 1945 los porcentajes eran de 66o/o y 34o/o respectivamente, y ya para 1953 habían llegado a ser 57o/o (rural) 42.7o/o (urbano). cf. CEPAL. "Análisis y proyecciones..." Pág. 64—65 y pág. 79.

POSIBILIDADES EFECTIVAS DE IMPORTAR SUS ELEMENTOS CONSTITUTIVOS: LOS EQUIPOS Y LAS MATERIAS PRIMAS NO PRODUCIDOS INTERNAMENTE. Así, un estudio que verse sobre las condiciones del empleo industrial — es decir sobre las del desempleo, cuya cara se oculta al otro lado de la moneda— debe ocuparse primeramente de las restricciones que ejerce sobre éste, el llamado “sector externo”. Lo que viene, es un intento por describir brevemente los principales rasgos que han caracterizado a éste último, durante los años recientes.

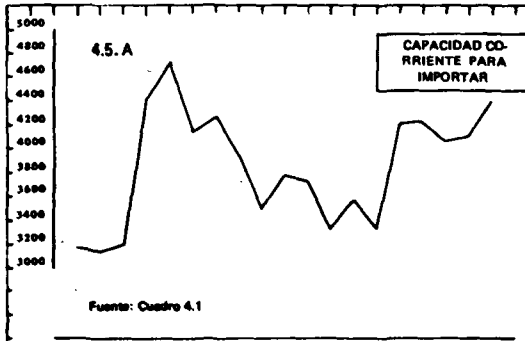
- 4.5.2 El crecimiento de la demanda de café en los mercados internacionales durante el período 1945—54 había conducido a un aumento continuado en el precio de exportación del grano para ese mismo lapso. Este trajo consigo la ampliación de los cultivos cafeteros en los países productores —otros nuevos entran también a la escena— sobre todo a partir de 1949 y 1950, cuyos frutos causarían en el momento de la cosecha— y ante la perplejidad de los cultivadores que vieron así convertidos en humo sus sueños—una superproducción mundial del grano. A esta condiciones del lado de la oferta se sumó una reacción negativa por el lado de la demanda en los países consumidores provocada en última instancia por el alza misma del precio del café. Así este último se derrumba en los mercados mundiales a partir de 1955, arrastrando consigo el VALOR de las exportaciones de café y por tanto el VALOR de las exportaciones totales— puesto que en estas últimas el café siempre ha tenido, según se lo prescribe a nuestra economía el carácter de la división internacional del trabajo, el mayor peso específico: por aquel entonces alcanzaba más o menos el 80 por ciento.

El gráfico 4.5B adjunto, ilustra claramente estos hechos: el quantum de exportaciones asciende permanentemente desde 1950 25/, duplicandose ampliamente entre 1950 y 1968, lo cual es el mejor índice del “esfuerzo hecho por la nación”. Y sin embargo, el efecto negativo de la relación de precios de intercambio lo contrarresta plenamente: solo a partir de 1968 el poder de compra de las exportaciones alcanza niveles superiores a los de 1954; de ello dá una demostración palpable el siguiente texto: “el país ha realizado un gran esfuerzo para incrementar el ingreso de divisas provenientes de las exportaciones, pero... ese mayor esfuerzo ha sido anulado y aún superado por el deterioro en nuestros términos de intercambio ocasionado fundamentalmente por las bajas continuas y persistentes en los precios internacionales no sólo de café, sino de todos nuestros productos básicos de exportación. En efecto, en 1957 el volumen total exportado por Colombia fué de 4.915.136 toneladas por un valor de US\$511.108.000. Diez años después, o sea en 1966 se exportaron 7.175.113 toneladas, 2.559.277 toneladas más que en 1957 y solo recibimos de ellas US\$507.591.200, es decir, 3 1/2 millones de dólares menos que diez años atrás” 26/.

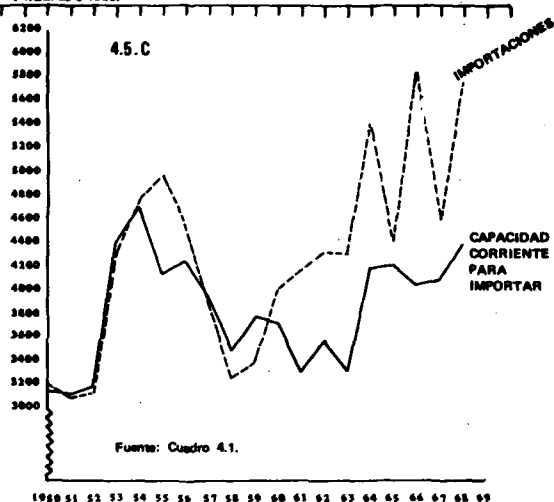
- 25/ Con algunas excepciones, la más importante de las cuales la constituye el período 1954—58: durante sus primeros años el desastre cafetero no afecta solo el precio sino también la cantidad exportada.
- 26/ “Análisis de comercio exterior Colombiano 1957—67”. Supercomex, 1968, pág. 13. Por otra parte, solo a partir de septiembre de 1969 y “por razón de los fenómenos climatológicos ocurridos en el Brasil”, el precio del café comienza a elevarse notablemente, con lo cual esta situación experimenta un cambio. Estas fluctuaciones son sin embargo inherentes a la naturaleza de la división del trabajo existente; para decirlo en palabras del Banco de la República: “esta mejora en la economía externa del café debe ser celebrada con el natural optimismo que produce un ingreso nuevo e inesperado de tal cuantía, pero también con un espíritu precavido para no caer en un exceso de euforia”; efectivamente, “los buenos precios... invitan a intensificar las siembras y se puede caer nuevamente a corto y mediano plazo en la superproducción..., por otra parte, alzas insólitas y desmesuradas pueden traer reacción de los consumidores y debilitar el pacto mundial” XLVI informe anual de gerente de la Junta Directiva. P. 172—73. 1969.

(NOTA: Los hechos ocurridos durante 1970, conocidos por nosotros en el momento de la redacción de éste trabajo, confirman plenamente lo anteriormente dicho).

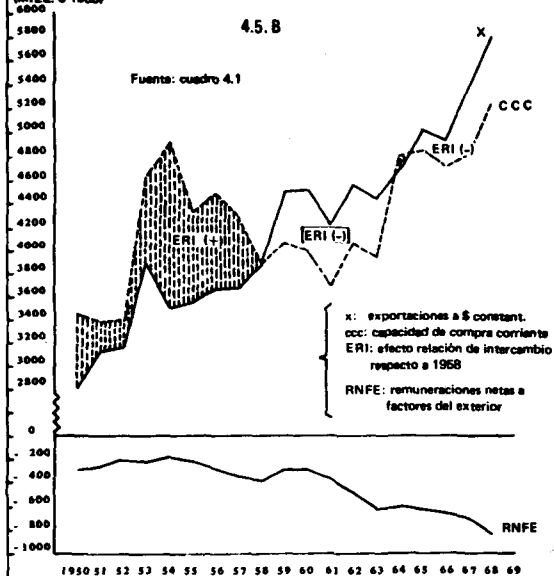
(MILL. \$ 1968)



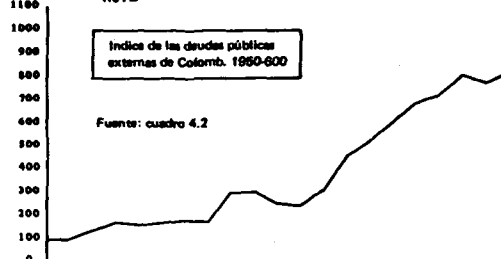
(MILL. de \$ 1968)



(MILL. \$ 1968)



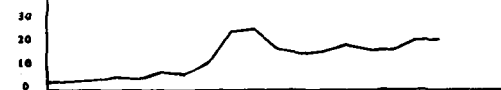
4.5.D



4.5.E

Fuente: cuadro 4.2

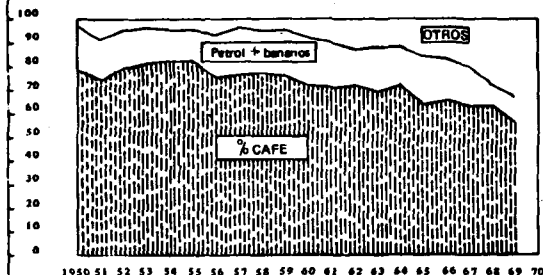
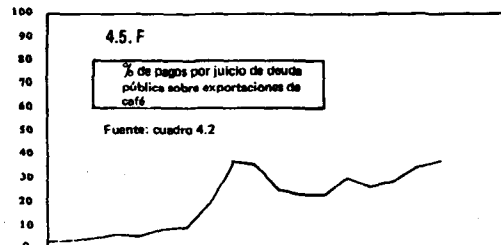
% de pagos por juicio de deuda pública sobre exportaciones de bienes según balanza de pagos



4.5.F

% de pagos por juicio de deuda pública sobre exportaciones de café

Fuente: cuadro 4.2



4.5.G

COMPOSICION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES

Fuente: Bco de la República

4.5.3. Más aún, el aumento formidable —cuyas causas ya estudiaremos— que las remesas de utilidades e intereses experimentarían a partir de 1954, pero especialmente a partir de 1960 27/, intensificó el efecto adverso que la ruina de nuestra relación de precios de intercambio tendría sobre la CAPACIDAD CORRIENTE PARA IMPORTAR 28/: esta inicia una caída libre después de 1954 que logra sus puntos mínimos en 1961 y 63 y de la que —a pesar de la recuperación de los últimos años— no saldrá totalmente: en ningún momento del lapso 1955—68 (último año para el que existen estadísticas uniformes) alcanza siquiera los niveles del año 54. Esto naturalmente no podía dejar de incidir en el volumen de las importaciones totales de bienes y servicios, como lo delata la siguiente tabla: (ver cuadro IV—3).

CUADRO IV — 3

TRANSACCIONES CORRIENTES CON EL EXTERIOR (Millones \$ de 1958)

Año	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = 3-4	(6)	(7) = 5-6
	Exportación de bienes y servicios	Ganancia (+) ó pérdida (-) en la rel. de Int.	Capacidad de compra cte.	Ingresos Netos de Façt. de prod. recib. del resto M.	Capc. cte. para imp.	Importaciones de bienes y servicios	Superávit de la nación en cta. corriente.
1950	2.800.6	649.7	3.450.3	- 289.3	3.161.0	3.214.7	- 53.7
1951	3.129.0	256.5	3.385.5	- 256.0	3.129.5	3.104.0	25.5
1952	3.163.5	231.0	3.394.5	- 206.1	3.188.4	3.146.9	41.5
1953	3.893.8	747.5	4.641.3	- 233.6	4.407.7	4.333.4	74.3
1954	3.498.2	1.420.4	4.918.6	- 200.3	4.718.3	4.791.7	- 73.4
1955	3.555.2	767.9	4.323.1	- 186.2	4.136.9	4.992.0	- 885.1
1956	3.664.6	821.0	4.485.6	- 217.0	4.268.6	4.565.1	- 296.5
1957	3.674.9	621.1	4.296.0	- 355.2	3.940.8	3.850.9	- 89.9
1958	3.889.9	—	3.889.9	- 393.6	3.496.3	3.271.0	225.3
1959	4.510.1	- 428.5	4.081.6	- 306.6	3.775.0	3.394.6	380.4
1960	4.521.0	- 501.8	4.019.2	- 291.8	3.727.4	4.018.6	- 291.2
1961	4.219.5	- 523.2	3.696.3	- 372.5	3.323.8	4.185.6	- 861.8
1962	4.561.3	- 488.1	4.073.2	- 490.9	3.582.3	4.331.5	- 749.2
1963	4.451.2	- 503.0	3.948.2	- 618.9	3.329.3	4.324.5	- 995.2
1964	4.710.4	103.6	4.814.0	- 602.2	4.211.8	5.411.8	- 1.200.0
1965	5.018.2	- 165.6	4.852.6	- 627.2	4.225.4	4.417.9	- 192.5
1966	4.931.8	- 217.0	4.714.8	- 657.3	4.057.5	5.866.8	- 1.809.3
1967	5.362.6	- 547.0	4.815.6	- 711.0	4.104.6	4.605.5	- 500.9
1968	5.809.9	- 563.6	5.246.3	- 839.7	4.406.6	5.774.6	- 1.368.0

Fuente: Banco de la República. Cuentas Nacionales.

Nota: Cada uno de los rubros aparece además visualizado (gráficos 4.5.A, 4.5.B, 4.5.C).

27/ Véase gráfico 4.5.B

28/ La capacidad corriente para importar es igual al poder de compra de las exportaciones —ó quantum de exportaciones neto del efecto de la relación de precios de intercambio— menos las remesas de utilidades e intereses. Esta variable, como su nombre lo dice, nos ofrece una medición de la capacidad para importar proveniente de las transacciones corrientes con el exterior. A ella habría que sumar las entradas netas de capital extranjero para obtener el total de la capacidad para importar.

Se notará que, a grandes rasgos y pese a los esfuerzos del gobierno nacional —cuyos efectos se reducen a obtener cortos retrasos en el cumplimiento de ésta ley inexorable—, LAS IMPORTACIONES TOTALES danzan al compás que le imponen los sinuosos movimientos de la capacidad de compra corriente— y sobre todo de la disponible para importar 29/: entre 1955 y 1958 el índice de aquellas pasa de 153 a 100 —104 para 1959—, y a partir de allí se recupera permanentemente aunque con algunos altibajos.

- 4.5.4 Pero antes de señalar los efectos que estas vicisitudes de las importaciones tendrían sobre el desarrollo industrial, es necesario consignar un hecho notable: a partir de los años sesenta las importaciones totales superan ampliamente al nivel de la capacidad corriente para importar. Ello solo puede explicarlo la entrada neta de capital extranjero: solo el recurso de la financiación externa (en forma de inversiones directa ó de préstamos públicos y privados) puede apelarse para tratar de contrarrestar el bajo nivel de aquella variable. A este respecto las cifras son elocuentes: (ver cuadro IV — 4).

El monto de la deuda pública externa comienza pues a crecer en forma desaforada, sobre todo desde 1960 30/: Así el índice de la misma — con base en 1950 — pasa de 243 a 824 en el período de 1960—70. Algo similar sucede con las inversiones directas extranjeras. Sin embargo lo que importa es lo siguiente: la apelación a esta fuente de financiación genera en “feed-back” presiones nuevas sobre la balanza de pagos: ello se hecha de ver claramente cuando consideramos los elevados y crecientes porcentajes que los “pagos a factores del exterior” representan sobre las exportaciones ó bien — el peso relativo que adquieren los servicios de deuda externa con relación a las exportaciones de bienes ó a las exportaciones de café. Hay todavía otra moneda con la que se pagan los “caros” servicios del capital extranjero: la empresa mixta — ó totalmente foránea. En efecto, aquel muestra una marcada preferencia por la industria manufacturera: la distribución de las inversiones extranjeras lo dice a gritos (ver cuadro IV — 5).

29/ Cf. Gráfico 4.5.A

Nótese que a pesar de que la capacidad corriente para importar inicia su descenso desde 1954, las importaciones se mantienen por encima de ésta hasta 1957— tal era el volumen de divisas acumulado durante el auge anterior—. Como consecuencia de ello, éstas últimas disminuyeron en forma tan alarmante que el nuevo gobierno viose obligado a decretar en ese año (1957) una gran devaluación del peso Colombiano que —entre otras medidas arancelarias y de importación— tenía por objeto obtener un superávit que permitiera hacer frente al pago de deudas comerciales a corto plazo que estaban quedando retrasadas. Condiciones distintas a la mejora en la capacidad de compra corriente—: un ingreso neto de capitales del que ya nos ocuparemos —permitieron aumentar las represadas importaciones para 1960 u 1961 que consiguieron presionar a su vez por una nueva devaluación (en 1962) cuyo efecto —poco duradero— de contención sobre las importaciones operó solo para 1963. En 1964, el alza en el poder de compra de las exportaciones —fruto de cierta mejoría en los precios del café— fué uno de los factores que contribuyó a mejorar el volumen importado total de ese año, (aumento en 80 millones de US\$ respecto al año anterior), pero —de nuevo— los problemas de divisas que ello trajo consigo motivaron un estricto control gubernamental que hizo reducir aquel monto en un 23o/o para 1965. 1966: la financiación externa hizo posible la aplicación de un plan gubernamental de liberación gradual de las importaciones; estas alcanzaron entonces uno de los mas altos niveles de nuestra historia y —esto es lógico— la balanza comercial exhibió un saldo negativo de más de 166 millones de dólares. Ante éstos hechos, el gobierno se vió obligado a restringir de nuevo las importaciones para 1967, pero de ahí en adelante, las condiciones han permitido altísimos volúmenes de importación e incluso la formación de un stock de reservas netas que por primera vez en muchos años es positivo (1968: 35.2; 1969 96.6 millones de US \$, respectivamente). Cfr. Supercomex: op. cit.; Banco de la República: XLVI informe anual del gerente a la Junta Directiva: Plan General de desarrollo Económico y Social DNP.

- 30/ Para los años 1957—59 el alto nivel de la deuda pública se debe casi exclusivamente a “la consolidación de las deudas por atrasos comerciales” del período anterior. Este hecho es así mismo responsable del elevado porcentaje que representan allí los servicios de deuda con relación a las exportaciones. Véase a este respecto “Plan General de Desarrollo Económico y Social” ya citado pág. 304 s.s.

CUADRO IV — 4

INDICADORES DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO DE COLOMBIA (*)

Año	A	B	C	D	E
	Deuda Pública. Externa de Col. (miles de US\$) Saldo a co- mienzos del período **	Pagos por srv. de deuda pública externa	Índice de la deuda pública ext. en Col. 1950 = 100	o/o de pagos por serv. de deuda pub. ext. sobre exp. de bienes (según balanza de pagos)	o/o de pagos por serv. de deuda pub. exter- na sobre ex- port. de café
1950	155.206	10.900	100.0	2.67	3.54
1951	157.298	13.346	101.4	2.81	3.71
1952	214.827	16.971	138.4	3.49	4.47
1953	262.904	30.009	169.4	4.82	6.10
1954	250.815	30.014	161.6	4.48	5.46
1955	264.217	40.893	170.2	6.90	8.39
1956	284.940	40.833	183.6	6.10	9.89
1957	273.547	70.156	176.3	11.01	18.04
1958	467.895	131.021	301.5	24.30	36.98
1959	474.162	130.377	305.5	24.70	36.09
1960	393.107	84.338	253.3	17.02	25.38
1961	376.842	72.465	242.8	15.22	23.54
1962	490.599	76.156	316.1	16.02	22.94
1963	711.743	91.580	458.6	18.87	30.22
1964	808.879	105.313	521.2	16.56	26.71
1965	937.426	98.435	604.0	16.65	28.62
1966	1.066.363	113.943	687.1	21.33	34.71
1967	1.125.883	120.905	725.4	21.66	37.50
1968	1.270.266	—	818.4	—	—
1969	1.219.779	—	786.0	—	—
1970 ***	1.278.150	—	823.5	—	—

* Aquí solo presentamos INDICIOS del endeudamiento externo de Colombia sin embargo, para una ilustración más clara y rigurosa del problema, consúltase: ORLANDO CAPUTO LEIVA Y ROBERTO PIZARRO HOFER: "Imperialismo, dependencia y relación económicas internacionales". Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Chile, Santiago de Chile 1969 (especialmente el cuatro II-11, con datos para Colombia).

** Incluye los saldos no desembolsados.

*** Primer trimestre de 1970

Fuente: Banco de la República.

CUADRO IV- 5

DISTRIBUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA POR ACTIVIDADES ECONOMICAS *

	Operaciones registradas (*) (*)	Valor neto miles US\$	Distribu- ción porcen- tual
Total	338	347.993	100.0
Industria manufacturera	197	236.375	67.9
Química y farmaceuticas	62	62.217	17.9
Papel y derivad.imprenta y conexas	12	37.969	10.9
Maquinaria y artículos eléctricos	12	29.023	8.3
Textiles	13	23.750	6.8
Alimentos y bebidas	24	23.212	6.7
Minerales no metálicos	8	19.095	5.5
Metalmecánica no eléctrica	37	11.696	3.4
Derivados del petróleo	8	5.918	1.7
Diversas	21	23.495	6.8
Financieras	28	53.600	15.4
Bancaria	9	36.555	10.5
Corporaciones financieras	13	15.776	4.5
Seguros	6	1.269	0.4
Comercio	45	41.866	12.0
Transporte	6	9.036	2.6
Agricultura	24	4.049	1.2
Vivienda	12	1.184	0.3
Servicios	8	433	0.1
Otros	18	1.450	0.4

* Saldo en 31 de diciembre de 1969.

(*) (*) No incluyen capitales vinculados al petróleo y a otras actividades mineras.

FUENTE: Banco de la República: XLVI Informe anual . . . Diciembre 1969 Cuadro I - 27 31/.

31/ Por otra parte el grueso de dichas inversiones —y específicamente para el año de 1969— “Proviene de los Estados Unidos —64o/o— siguiéndole en importancia Canadá, Francia y el grupo compuesto por Panamá, Bahamas y Curazao. Sin embargo, las inversiones correspondientes a éste grupo seguramente tienen su origen en Estados Unidos y algunos países Europeos que aprovechan las condiciones favorables para el establecimiento de empresas que luego transfieren su capital a otras áreas”. Banco de la República XLVI informe anual... P. 92. 1969.

De tal manera, la dependencia con "el exterior" asume formas nuevas: el endeudamiento financiero y la empresa mixta ó extranjera.

4.5.5 Sin embargo, la forma básica —es decir, la dependencia de los ingresos fluctuantes de divisas provenientes de la exportación de artículos primarios necesarios en último análisis para la obtención de los medios de producción que la industria nacional requiere— sigue teniendo aún plena vigencia 32/. Esta última se deriva del hecho de que mientras la industria se constituye como un mercado para los bienes de producción de la industria pesada extranjera, ésta no se constituye reciprocamente en un mercado para los bienes —básicamente de consumo— elaborados por la industria nacional 33/. Esta es una tesis cuya verdad sigue manteniéndose a pesar del gran avance relativo de las denominadas exportaciones menores 34/. En efecto, éstas están representadas en su mayor parte por productos primarios sometidos por tanto a las fluctuaciones internacionales de sus precios. O para decirlo en forma inversa, la participación de los productos manufacturados y semimanufacturados en el total de éstas exportaciones es todavía muy baja, y su significación muy escasa para la industria. Algunas cifras lo ilustrarán adecuadamente: la participación de los productos industriales (incluyendo manufacturas y semimanufacturas) se elevó de un 5 por ciento (26 millones de dólares) en 1964 a un 10 por ciento (58 millones de dólares) en 1968 y a un 11 por ciento (70 millones de dólares) en 1969. Para 1970 se esperan exportaciones de la industria manufacturera (de nuevo incluyen semimanufacturas) de casi 100 millones de dólares (excluyendo las exportaciones de la industria azucarera), los que representarían casi el 13 por ciento de la exportación total del país. Sin embargo, hasta ahora la exportación no logró gran importancia para la industria Colombiana... (ya que).. los 100 millones no son más que un 3 por ciento DEL VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA FABRIL, mientras que por otra parte, y sin contar las divisas necesarias para invertir, "la industria fabril tiene que importar materias primas y otros insumos por más ó menos 350 millones de dólares que representan un 120/o del valor de la producción bruta (el porcentaje que representan frente al total de insumos —el único pertinente aquí— es, claro está, muchísimo mas alto) de la industria fabril y la mitad del total de la importación Colombiana " 35/. Lo anterior demuestra que la

32/ Nótese en el gráfico 4.5 G el peso que han tenido y siguen teniendo el trio: café, petróleo, banano (pero sobre todo el café) en el total de las exportaciones: el país es todavía hoy básicamente monoexportador!

33/ M. Arrubla, op. cit. p. 128.

34/ Estas, que tal como se las define solo incluyen café y petróleo; crecieron en un 320/o entre 1968 y 1969 y representaron en este último año un 32.70/o de las exportaciones totales —vista la cosa desde otro lado, el café y el petróleo representan el 67.30/o de las mismas—. A pesar de este dinamismo innegable que las exportaciones menores exhiben— y que se atribuye en buena parte al "plan vallejo" puesto en operación desde 1967, es necesario destacar lo siguiente:

a) Qué el peso relativo que éstas han alcanzado en el total de las exportaciones ha sido permitido en cierta medida por el bajo nivel de los precios del café durante la década del sesenta.

b) Qué el mayor peso específico dentro de éstas corresponde a productos primarios a la par que los productos manufacturados que se exportan poseen un bajísimo grado de elaboración: Así para 1969 los rubros: algodón, hilados y tejidos —recuérdese que en estos últimos las hilazas de algodón y los tejidos de algodón crudos representan el mayor porcentaje—, azúcar en bruto, bananos, fuel—oil, ganado vacuno en pie, pieles y cueros, tabaco en rama, oro y aleaciones en bruto, maíz, arroz, frijoles, madera en tronco y aserrada, platino en bruto, esmeraldas y demás piedras preciosas, carne en canal de ganado vacuno, representaban el 690/o de tales exportaciones. "Una conclusión importante que surge del análisis global de las exportaciones distintas del café y petróleo es la de que el conjunto de productos agropecuarios representan la proporción mas alta del total —si bien es cierto que "los productos manufacturados muestran un dinamismo muy apreciable". Banco de la República: XLVI informe anual del gerente. P. 62.

35/ Peter Feld: "Relación sobre la situación actual de la industria manufacturera fabril de Colombia". Bogotá, Mayo de 1970 P. 5

tesis según la cual "la industria Colombiana se verá obligada a ganarse por sí misma las divisas que necesita para ampliar su producción" 36/ es una tesis más que dudosa, y que muy al contrario la posibilidad de reponer y expandir sus medios productivos sigue dependiendo en el fondo de las exportaciones de unos cuantos productos básicos primarios 37/.

- 4.5.6 Está claro que las situaciones descritas para el "sector externo" no podían dejar de tener su influencia sobre la magnitud de las inversiones en la economía— y por tanto en la industria fabril—, así como también sobre la expansión de la producción y del empleo: ello es así, porque bajo condiciones neocoloniales de dependencia, LOS SECTORES DIRECTAMENTE PRODUCTIVOS DEBEN IMPORTAR MEDIOS DE PRODUCCION PARA PODER INVERTIR O SIMPLEMENTE FUNCIONAR, desde que "ex—definitioni" la economía nacional carece de un sector que le suministre el grueso de los bienes de capital y determinadas materias primas necesarios. Por su parte, este condicionamiento de la inversión por la disponibilidad de divisas, es— como ya lo hicimos notar en otro lugar 38/ —especialmente válido para la inversión fija en maquinaria y equipo; PERO TAMBIEN la inversion fija en

CUADRO IV—6

INDICES DE LAS IMPORTACIONES TOTALES (*) Y DE LA INVERSION BRUTA EN MAQUINARIA Y OTROS EQUIPOS (**) EN LA ECONOMIA.

Año	Indice de las importaciones	Indice de la Inversión	Año	Indice de las importaciones	Indice de la inversión
1952	96.2	110.2	1960	122.9	132.1
1953	132.5	160.8	1961	128.0	141.3
1954	146.5	175.2	1962	132.4	159.9
1955	152.6	186.5	1963	132.2	139.0
1956	139.6	182.0	1964	165.5	166.7
1957	117.7	113.9	1965	135.1	153.1
1958	100.0	100.0	1966	179.4	159.3
1959	103.8	86.3	1967	140.8	149.5
			1968	176.5	175.4

* De bienes y servicios según estructura de precios de 1958 (Cuentas Nacionales del Banco de la República): 1958 =100

** Salvo equipo de transporte (Banco de la República: XLV y XLVI informe anual del gerente de la Junta Directiva. Cuadro 103). Según precios de 1958 (1958 =100).

(Nótese que las importaciones y la inversión se mueven siempre en el mismo sentido. La inclusión del equipo de transporte en las cifras sobre inversión, lejos de refutar, corrobora este mismo hecho).

36/ Idem. P. 8

O también: "es pues, la manufactura la que tendrá que aumentar las exportaciones en la cantidad necesaria para obtener un crecimiento constante del empleo, y es precisamente en dicho sector donde podrá ganarse la batalla para liberar la economía Colombiana de su excesiva dependencia de las importaciones de capital y de bienes intermedios" (OIT. op. cit. p. 121)

37/ Además, ya sabemos qué pensar del recurso a la financiación y a la inversión del capital extranjero.

38/ Cfr. Capítulo 1 de éste trabajo.

construcciones, al parecer más autónoma, depende en el fondo de la capacidad para importar, en la medida en que es una demanda derivada (ó complementaria) de la primera 39/. De la verdad de esta aseveración todo el desarrollo económico neocolonial constituye una prueba: la capacidad para importar— Y POR ENDE LAS IMPORTACIONES— y la inversión han marchado siempre hermanadas 40/; el siguiente cuadro ilustra lo dicho para los últimos años: (ver cuadro IV—6).

4.5.7 Pero si bien la disponibilidad de divisas constituyen un determinante directo de la inversión fija global, no rige sin embargo en forma inmediata la distribución de la misma entre los diversos sectores de la economía; así, entre la disponibilidad de cambio extranjero y la inversión total o fija de cada sector productivo específico pueden existir muchos desfases —y a veces abismos— cuya frecuencia y magnitud depende de otros factores, como por ejemplo los requerimientos de importación propios de cada rama 41/, las condiciones del mercado interno que hacen rentable o nó la inversión e incluso hasta cierto punto —pero solo hasta cierto punto— la política Cambiaria arancelaria, ó de importación (listas, licencias) del gobierno, etc. Ello es válido también para la inversión de la industria fabril y sin embargo, debido a que ella absorbe la gran mayoría de los medios de producción importados 42/, aquí las grandes líneas tendenciales de la inversión están todavía visiblemente regidas por la capacidad para importar:

- 39/ De lo que clasifican las Cuentas Nacionales como “inversión en construcción” debe descartarse aquella parte que corresponde más bien a consumo durable que a inversión (strictu sensu), es decir, la representada por viviendas de todo tipo y otras obras —esta última parte, claro está, tiene poco que ver con las restricciones de divisas.
- 40/ Es por ello —por esa razón teórica— por lo que los ajustes estadísticos que correlacionan la inversión fija total, y sobre todo en maquinaria y equipo, con la disponibilidad de divisas dan un excelente resultado. Tal es el caso del modelo propuesto por la OIT (op. cit, apéndice 2) que discutimos en el capítulo V y que dicho sea de paso, tiene la virtud de comprobar que las divisas son uno de los obstáculos principales al crecimiento del PBI y del empleo en Colombia.
- 41/ En el sector de la construcción por ejemplo los insumos y bienes de capital importados no tienen un peso directo tan grande como en el transporte o la manufactura.
- 42/ Véase por ejemplo las siguientes cifras:

Composición porcentual de las importaciones según uso económico (CUODE)				
	1951	1957	1963	1969
a. Bienes de consumo	12.8	9.4	6.2	10.1
b. Materias primas y prod.interm.	53.6	57.6	50.4	46.0
Para la industria	48.6	49.9	45.8	44.4
Otros (*)	5.0	7.7	4.6	1.6
c. Bienes de capital	33.4	32.8	41.2	42.5
Para la industria	15.2	19.2	20.4	22.4
Otros (**)	18.2	13.6	20.8	20.1
d. Diversos	0.2	0.2	2.2	1.4
e. Total	100.0	100.0	100.0	100.0

* “Materias primas y productos intermedios para la agricultura”, y “combustible, lubricantes y productos conexos”.

** “Equipo de transporte”, “bienes de capital para la agricultura” y “materiales de construcción”.

Fuente: Banco de la república XLV y XLVI informe anual del gerente a la Junta Directiva, 1968 y 1969 - segunda parte. Cuadro 109.

CUADRO IV—7

INVERSION NETA FIJA FABRIL Y PARA CIERTOS SUBSECTORES
(miles de pesos del 1958)

Año	Fabril	Tabaco	Textiles	Químicas	Derivados del petrol. carb.	Industrias metal.basi.
1958	372.677	10.054	80.123	34.105	7.727	34.811
1959	370.260	5.715	52.767	42.915	5.924	26.006
1960	440.001	6.012	103.842	54.755	4.468	11.171
1961	532.010	2.418	88.854	48.866	3.554	3.018
1962	768.538	1.063	79.997	36.288	305.572	5.434
1963	495.940	4.222	101.469	41.198	7.197	23.687
1964	752.163	790	61.281	69.096	250.797	32.639
1965	921.418	7.839	69.550	129.924	333.268	18.487
1966	1.038.323	3.017	77.086	208.672	304.917	34.129
1967	1.037.125	1.609	101.658	268.940	187.825	20.427

FUENTE: DANE. Boletín Mensual de Estadística No. 224, cuadro 8.32.
(Cada uno de los rubros se visualizan además en los gráficos 46A y 46 B.)

Como se notará, después de los bajísimos niveles que impusieron las agudas restricciones de divisas a la inversión neta fija fabril durante los años 1957-58-59, ésta comienza a recuperarse de ahí en adelante en forma lenta y exhibiendo todavía niveles absolutos muy reducidos: así, la inversión fabril aumenta primero en el lapso 1960-62 en el cual el flujo de capitales extranjeros permitió mejorar en alguna medida la capacidad para importar, cae luego en 1963 (año de pocas divisas y en cual se hacían sentir los efectos de contención sobre las importaciones de la devaluación de 1962), asciende de nuevo hasta 1966 (al impulso de cierta mejora en los precios del café y de una nutrida financiación externa). El gran déficit de balanza comercial que la liberación de importaciones habría provocado para 1966 motivó la adopción de serios controles gubernamentales (de todo tipo) en 1967, que incidieron, claro está, en el volumen de las inversiones fabriles para ese mismo año y para 1968. A partir de entonces las condiciones de la capacidad para importar han permitido volúmenes de inversión en ascenso 43/.

Estas restricciones y límites a la inversión determinados en gran parte por los problemas de divisas, necesariamente han incidido sobre la tasa de crecimiento del producto fabril 44/ y sobre el proceso fabril de industrialización:

43/ La inversión neta fija fabril (en millones de dólares) fué de 150 para 1966, (155 en 1967, 115 en 1968) y habría sido de 145 y 205 millones para 1969 y 1970, según cifras que presenta y estima Peter Feld; "Relación sobre la situación actual de la industria manufacturera fabril de Colombia". Bogotá, Mayo 1970.

44/ Pero las restricciones provenientes del "sector externo" inciden sobre la expansión de la producción, no sólo por el camino de la inversión sino también en tanto que limitan y encarecen ciertas materias primas necesariamente importadas. De otro lado, sobre la tasa de crecimiento del producto fabril influyen así mismo otros factores —el mercado interno uno de ellos—, que ya estudiaremos a su tiempo.

CUADRO IV—8
PROCESO DE INDUSTRIALIZACION FABRIL (*)

	1950-58	1958-67
A. Tasas de crecimiento del PBI**	4.4	5.0
B. Tasa de crecimiento del valor agregado bruto fabril**	7.3	6.6
C. Proceso de Industrialización fabril (B/A)	1.7	1.3
* Según estructura de precios de 1958.		
** Según cálculos de PREALC: op. cit.		

Así, la tasa de crecimiento del valor agregado fabril disminuyó del 7.3 por ciento anual entre 1950—58, hasta el 6.6 por ciento entre 1958—67. A la vez, el proceso de industrialización fabril, medido como el cociente entre la tasa de crecimiento del valor agregado por la industria fabril y la tasa de crecimiento del PBI, se ha reducido: a un 1 por ciento de aumento en el PBI correspondía un 1.7 por ciento del aumento en el valor agregadofabril entre 1950—58, y solo un 1.3 por ciento entre 1958—67.

4.6 LA NATURALEZA DEL PROCESO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES Y LA MAGNITUD DEL MERCADO INTERNO, COMO DETERMINANTES DE LA OCUPACION FABRIL.

4.6.1 Por otra parte se observará que durante los últimos años las inversiones fabriles se dirigen hacia ciertas ramas específicas. Si Dividimos la industria fabril por grupos: GRUPO A, TÍPICAMENTE PRODUCTOR DE BIENES DE CONSUMO CORRIENTE (alimentos, bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir, y calzado, madera y corcho excepto muebles, muebles de madera y accesorios, imprentas y; editoriales),GRUPO B,TÍPICAMENTE PRODUCTOR DE BIENES INTERMEDIOS (papel y productos de papel, cuero excepto calzado, productos de caucho, productos químicos, derivados del petróleo y del carbón, minerales no metálicos, industrias metálicas básicas), GRUPO C, TÍPICAMENTE PRODUCTOR DE BIENES DURABLES Y DE "CAPITAL" (productos metálicos excepto maquinaria y equipo de transporte, maquinaria no eléctrica, maquinaria y artículos eléctricos, material de transporte, industrias diversas) 45/, si hacemos esta división —repetimos— podremos apreciar hechos notables en cuanto a la dirección del desarrollo industrial colombiano como proceso de sustitución de importaciones. (véase cuadro No. IV—9).

45/ En esto seguimos en todo al CID: "Tendencias de la Industrialización y del Comercio Exterior en Colombia" (Leonidas Mora, J. Arturo Gutiérrez, Octavio Barbosa), documentos de trabajo del CID. Bogotá, pág. 98—100. Sin embargo, esta clasificación proporciona apenas indicios sobre la estructura industrial. En efecto, tal como se hace notar en el trabajo mencionado, las cifras que publica el DANE sobre la industria fabril siguiendo las pautas de la clasificación industrial digital de las Naciones Unidas tienen como criterio de ordenamiento las características físicas de los bienes y no sus características económicas. De tal manera, las ramas industriales del grupo C (para no tomar más que un ejemplo) que representarían en los países capitalistas desarrollados el grueso de la producción de bienes de capital, incluyen en nuestro caso una gama de bienes que van desde los bienes de capital generalmente sencillos, hasta los utensilios electrodomésticos y caseros metálicos (vgr. en la "producción de material de transporte" está incluida la construcción y reparación de bicicletas y similares —como cochecillos de niño! ; en la "fabricación de maquinaria eléctrica" se halla comprendida la fabricación de bombillas, etc.) Es por ello por lo que el grupo C aparece con una posición de relativa importancia dentro de la estructura industrial del País.

Y por otra parte, la forma de recolectar la información hace difícil aún el uso de estas mismas cifras: todos los productos de las empresas diversificadas se engloban en la rama industrial a la que pertenece la producción mas importante de la firma.

CUADRO IV—9
COMPOSICION PORCENTUAL DE LA INVER—
SION NETA FIJA POR GRUPOS INDUSTRIA —
LES 1958 — 1967

Año	Grupo A	Grupo B	Grupo C	Total
1958	49.2	35.5	15.4	100.0
1959	47.1	36.7	16.3	100.0
1960	56.5	26.0	17.5	100.0
1961	42.7	41.7	15.6	100.0
1962	30.3	54.1	15.7	100.0
1963	45.7	36.5	17.8	100.0
1964	26.5	62.8	10.7	100.0
1965	22.0	66.0	12.0	100.0
1966	23.6	68.6	7.7	100.0
1967	35.6	55.8	8.6	100.0

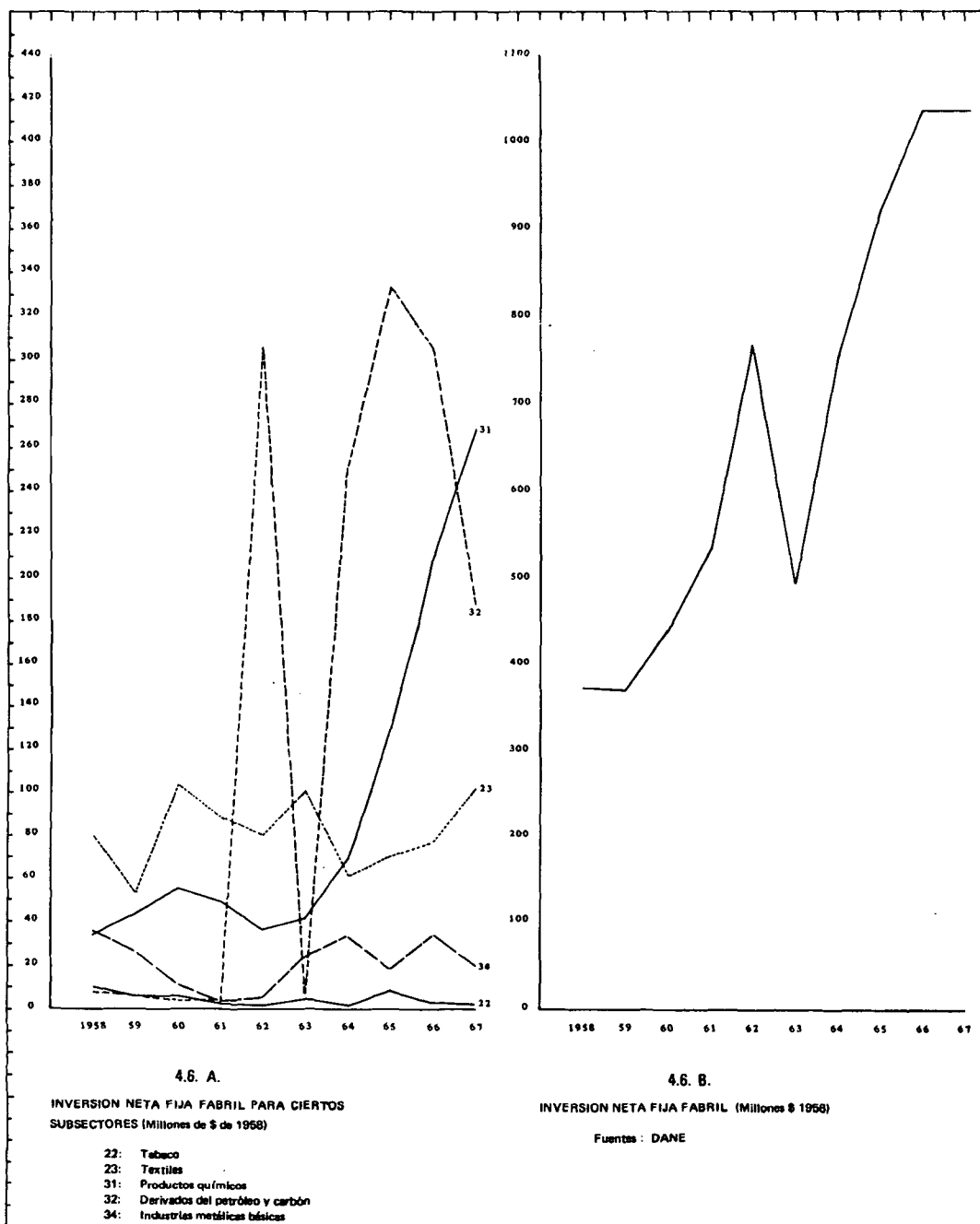
Grupo A: Tipicamente de consumo corriente (rama 20,21,22,23,24,25,26, 28).

Grupo B: Tipicamente intermedios (ramas 27,29,30,31,32,33,34)

Grupo C: Tipicamente durables y de "capital" (Ramas 35,36,37,38,39)

Fu e n t e: Cálculos del CIE con base en cifras del DANE (según estructura de precios de 1958).

ASI, EL GRUPO B HA VENIDO AUMENTANDO CADA VEZ MAS Y EN FORMA CONTINUA SU PARTICIPACION PORCENTUAL EN EL VOLUMEN DE LAS INVERSIONES FIJAS NETAS DE LA INDUSTRIA FABRIL: 35.5 por ciento en 1958; 41.7 por ciento en 1961; 62.8 por ciento en 1964, 55.8 por ciento en 1967; EN DESMEDRO DEL GRUPO A cuya participación relativa era de 49.2 por ciento, 42.7 por ciento ; 26.5 por ciento y 35.6 por ciento en esos mismos años. Por su parte el grupo C ha mantenido el menor peso porcentual en las inversiones fijas desde 1958; alrededor de un 15o/o en promedio para 1958-65 cifra de todos modos respetable en comparación con las de períodos anteriores, pero que ha disminuido al menos para 1966 y 1967. A un nivel más desagregado —y ello lo ilustra parcialmente el cuadro IV—7 y el gráfico 4.6.A- resalta el hecho de que las industrias del GRUPO DE INTERMEDIOS que absorbieron las mayores inversiones fijas del período 1958—67 fueron las químicas, los derivados del petróleo y carbón y los minerales no metálicos (sin embargo en estos últimos dos casos, los altos volúmenes de inversión se sienten sobre todo a partir de 1963) así como también la industria del papel; en el GRUPO DE INDUSTRIAS DE BIENES CORRIENTES DE CONSUMO son los alimentos y las prendas de vestir los más importantes en lo que a inversión se refiere, y los únicos que presentan un dinamismo apreciable en este sentido. Por último, en EL GRUPO DE DURABLES Y DE "CAPITAL" las ramas de productos metálicos y maquinaria eléctrica— sobre todo electrodomésticos— absorbieron la mayor proporción de la inversión fija del grupo en el lapso considerado. Estos hechos son claros síntomas de la reorientación del proceso de sustitución de importaciones hacia el terreno de los bienes intermedios (por lo menos de algunos de ellos), pero también en alguna medida hacia el de durables y de "capital". Esta reorientación se habia sin embargo,



INICIADO ya desde 1950 coadyugada por la bonanza cafetera, y se continuó luego impulsada aunque parezca paradójico— por el derrumbe consecuente en los precios del grano 46/.

4.6.2 Esta nueva etapa a la que ha llegado el proceso de sustitución de importaciones en la industria fabril encuentra por un lado su razón de ser en el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones de manufacturas finales, y por otro lado, en el cierre del mercado interno para los bienes de consumo corriente. El primer punto es ilustrado en forma muy clara por el siguiente cuadro, en donde se aprecia la reducción enorme —casi hasta un nivel de cero— que el abastecimiento de la industria nacional ha impuesto a la importación de bienes manufacturados de consumo —especialmente no— duraderos— y la incidencia creciente de los bienes de capital en el total de las importaciones de manufacturas:

CUADRO IV-10

ESTRUCTURA DE LA IMPORTACION DE MANUFACTURAS
SEGUN USO ECONOMICO

	Bienes de cons.no durables	Bienes de cons. durables	Bienes Intermedios	Bienes de Capital
1937—39	32.5	6.9	27.0	33.6
1940—45	24.1	6.0	36.8	33.1
1946—48	17.1	8.3	29.0	45.6
1949—51	13.6	8.1	34.7	43.6
1952—53	9.7	10.9	30.1	49.3
1957—59	5.6	3.8	42.3	48.3
1960—62	4.1	6.3	29.5	60.1
1963—65	2.6	3.6	29.7	64.1
1966—67	2.5	6.2	26.0	65.3

FUENTE: PREALC . Cuadro V — 5 (con base en CEPAL, Supercomex, ANDI).

PERO, EN SEGUNDO TERMINO — DECIAMOS —, LA REORIENTACION DE LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES HACIA LOS BIENES INTERMEDIOS Y DURABLES DE CONSUMO, POSEE UN DETERMINANTE ESENCIAL EN LA REDUCIDA EXPANSION DEL MERCADO INTERNO PARA LOS BIENES — INCLUIDAS ALLI LAS MANUFACTURAS — DE CONSUMO CORRIENTE. EN EFECTO, LA ESTRUCTURA MARCADAMENTE DESIGUAL DE LA DISTRIBUCION DEL INGRESO — cuya base es la concentración desigual de la propiedad — limita por un lado la magnitud absoluta del mercado industrial de bienes finales, en tanto que implica una desviación del ingreso hacía el exterior (turismo, importaciones de bienes sofisticados, salida de capitales) o una desviación

46/ "Varias medidas se adoptan durante la década 1950—59 para proteger las industrias de sustitución: la reforma arancelaria de 1951 que constituyó un paso muy importante en la política de protección a las industrias sustitutivas; la considerable ampliación que se hizo de las listas ya existentes de artículos de prohibida importación, especialmente a raíz de la crisis de balanza de pagos de 1956 y la adopción de un sistema de depósitos previos de importación, que por significar una carga financiera para las importaciones tiende a limitarlas y aún (en algunos casos) a suspenderlas definitivamente... En desarrollo de esta política de sustitución de importaciones, en 1959 se reformó nuevamente el arancel, sobre la base de incrementar considerablemente la incidencia de los derechos específicos y ad—valorem.. "Plan general de Desarrollo Económico y Social" (Plan decenal) ya citado. pág. 21.

del mismo hacia sectores especulativos (tierras, bolsa, inventarios, etc.), y por otro lado constituye una restricción específica de la demanda de bienes corrientes de consumo, en tanto que dota a estos últimos de una baja elasticidad — ingreso (por su parte los bienes durables se favorecen EN CIERTA MEDIDA de la actual estructura de la repartición del ingreso, pues su demanda se hace casi exclusivamente por las clases más pudientes). Así lo reconoce "PREALC": "En lo que se refiere al efecto global de la demanda de consumo, se puede afirmar que ésta no determina un crecimiento acelerado de la industria. Según la muestra de familias urbanas de 1954 47/, la elasticidad ingreso global de las manufacturas sería solo de 0.92. Aunque la demanda de manufacturas de consumo durable tendría una elasticidad de 1.28, solo el 10 por ciento de la demanda correspondería a este tipo; en cambio, el 90 por ciento de la demanda correspondería manufacturas de consumo corriente, cuya elasticidad era solo de 0.88. Si esto ocurre en el medio urbano, la estructura de la demanda de consumo rural sería todavía más desfavorable..." 48/. Así si suministramos que la elasticidad ingresos globales de las manufacturas es del 1.0, el 63 por ciento del crecimiento industrial durante 1950—58 sería explicado por el aumento vegetativo de la demanda, y ese porcentaje sería ya del 81 por ciento para el período 1958—67 49/. Ello significa que el proceso de sustitución de manufacturas de consumo se haya prácticamente agotado y que el aumento en la producción de éstas depende enteramente del mero crecimiento natural de la demanda interna 50/.

Y SIN EMBARGO, TAMBIEN EN EL TERRENO DE LA PRODUCCION INTERMEDIA, Y CON MAYOR RAZON EN EL DE LOS BIENES DE CAPITAL, EL DESARROLLO INDUSTRIAL ESTA AMENAZADO POR LA ESTRECHEZ DEL MERCADO, desde que la magnitud de este depende aquí de la amplitud de la base industrial productora de bienes de consumo — demandante de medios de producción —, cuyas posibilidades de expansión están a su vez como ya lo vimos, seriamente limitadas 51/.

4.6.3 Los cambios imprimidos a la estructura industrial por la nueva dirección del proceso de sustitución de importaciones tienen efectos decisivos sobre las tasas de mecanización y de productividad fabriles — que sufren así un aumento —, sobre la escasa utilización de los equipos industriales, y por lo tanto sobre el —reducido— crecimiento del empleo en esta rama

47/ Se refiere a la encuesta de hogares hecha por el DANE en 1954, en 7 ciudades y que cubría 1.473 familias.

48/ PREALC op. cit. pág. V—3

49/ Idem. pág. V—4

50/ Por otro lado, la magnitud global del mercado interno para los bienes finales (no solo de la industria manufacturera sino también de la agricultura y de los otros sectores directamente productivos) está limitada por los ingresos de las exportaciones (!) y sobre todo por los ingresos cafeteros. Ello parece traído de los cabellos, sin embargo, debe tenerse en cuenta que los sectores directamente productivos no venden necesariamente en forma directa una parte de sus productos a los exportadores: los ingresos de estos últimos dan muchas vueltas, irrigando el sector público, el comercio y el sector terciario en general. Pero ello no obsta para que su influencia sea decisiva en la magnitud global del mercado interno; ello se vé con más claridad, cuando se recuerda el papel que tuvo el café en sus comienzos, como creador directo del mercado nacional. (véase una exposición más detallada de este punto, al parecer "imponible" en el capítulo I de este trabajo). De todas maneras, es muy difícil de evaluar la influencia directa que tienen las limitaciones en los ingresos de los exportadores sobre el mercado específico de las manufacturas de consumo— sin embargo indiscutible a nivel global — ; es por ello por lo que hemos preferido mencionar a este factor a pié de página.

51/ En el caso de los bienes intermedios y de capital, la tecnología es uno de los factores definitorios de la estrechez del mercado interno. Como veremos más adelante, aquí las escalas mínimas de planta que son función de la tecnología importada casi siempre, resultan excesivas respecto a las necesidades nacionales.

de la economía. Ya nos ocuparemos de ellos a su debido tiempo. Por ahora queremos precisar más al detalle la naturaleza de algunas de las modificaciones experimentadas en los últimos años por la contextura fabril.

CUADRO IV — 11

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA CAPACIDAD DE ENERGIA ELECTRICA (H.P)
POR GRUPOS INDUSTRIALES 1953, 1958,
1963, 1968

Año	Grupo A	Grupo B	Grupo C	Total
1953	0.63	0.30	0.07	1.00
1958	0.49	0.42	0.09	1.00
1963	0.48	0.41	0.11	1.00
1968	0.42	0.44	0.14	1.00

Grupo A: TÍPICAMENTE DE CONSUMO CORRIENTE: (ramas 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 28)

Grupo B: TÍPICAMENTE INTERMEDIOS (ramas 27, 29, 30, 31, 32, 33, 34)

Grupo C: TÍPICAMENTE DURABLES Y DE "CAPITAL" (ramas 35, 36, 37, 38, 39)

Fuente: Cálculos del CIE con base en cifras del DANE.

En 1953 el grupo de industrias productoras de bienes corrientes de consumo absorbía el 63 por ciento de la capacidad total de energía eléctrica fábril— que es en cierta medida un indicador del capital instalado en maquinaria y equipo— en tanto que las ramas intermedias absorbían el 30 por ciento (como fruto de los avances hechos durante la guerra y la post—guerra en ese campo), y las ramas típicamente productoras de durables y de "capital" sólo el 7 por ciento. Para 1958, un quinquenio después, tales porcentajes eran del 49 por ciento, 42 por ciento y 9 por ciento respectivamente para esos tres grupos, lo que significa que las industrias intermedias aumentaron en un 40 por ciento —y como resultado de las inversiones hechas en ese sector: las principales dentro del total, como vimos— su participación relativa en el total de la capacidad eléctrica instalada. Diez años más tarde ó sea para 1968, estas mismas industrias acogían el 44 por ciento de la capacidad de energía eléctrica fábril, el mayor de todos, puesto que las ramas de consumo final sólo tenían ya un peso relativo del 42 por ciento, y las de durables y de "capital" solo de un 14 por ciento. (Sin embargo, este último porcentaje es precisamente el doble del de 1953, lo que denota un esfuerzo considerable en este campo).

No obstante y por otra parte, en lo que se refiere al valor agregado fabril, la situación es un poco diferente: AQUI LOS BIENES INTERMEDIOS NO ALCANZAN UN PESO RELATIVO TAN GRANDE COMO EN EL CASO DE LA CAPACIDAD INSTALADA DE ENERGIA ELECTRICA: Ello se debe como lo veremos después, a que la producción de bienes intermedios exige elevadísimos volúmenes de capital para poder realizarse 52/: en tales

- 52/ A la vez la productividad del trabajo es en este sector muy grande y crece muy rápidamente. Por ello la participación del mismo en el volumen de empleo fábril es relativamente reducida, y por ello la concentración de la mayor proporción de las inversiones en éstas ramas —intermedias— imprime bajísimas tasas de crecimiento al empleo fábril. Nos referiremos más extensamente a este punto en la sección correspondiente a los determinantes de la tecnología industrial — a esta razón obedece el que no extraigamos ahora todas las conclusiones que podrían seguir del cuadro IV—11.

condiciones este sector puede absorber un alto porcentaje de la capacidad instalada y no representar sin embargo un peso específico igual en lo referente al valor agregado. La siguiente tabla visualiza claramente lo dicho respecto a la evolución en la estructura del valor agregado: (Ver cuadro IV-12).

CUADRO IV - 12

ESTRUCTURA DEL VALOR AGREGADO BRUTO DE LA INDUSTRIA FABRIL 1950,58,68

Ramas		1950	1958	1968
20	Alimentos	18.0	16.0	13.8
21	Bebidas	18.9	14.9	12.3
22	Tabaco	9.9	7.0	3.8
23	Textiles	17.1	16.5	15.7
24	Vestidos y calzado	5.7	5.4	4.4
25	Maderas	0.9	1.0	0.8
26	Muebles	0.9	1.0	0.6
27	Papel	1.1	1.4	3.3
28	Imprenta	2.5	2.9	3.2
29	Cuero	1.8	1.4	0.7
30	Caucho	1.6	2.3	2.8
31	Química	7.5	9.0	13.5
32	Derivados del petróleo y carbón	2.3	3.4	5.0
33	Min. no metal	6.4	5.6	4.9
34	Metalicas básicas	0.4	2.2	2.0
35-38	Metalmecánicas	3.9	8.0	10.1
39	Diversas	1.0	1.9	3.3
Grupos Industriales				
	Grupo A	73.9	64.8	54.6
	Grupo B	21.1	25.3	32.0
	Grupo C	4.9	9.9	13.4
	Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: Cálculos del CIE según cifras del DANE. (según estructura de precios de 1958.- para 1968 se deflactaron los datos del DANE a precios corrientes, por los índices de precios de productos manufacturados que presenta el Banco de la República.

Grupo A: Típicamente de consumo corriente (Ramas 20,21,22,23,24,25,26,28)

Grupo B: Típicamente intermedios (ramas 27,29,30,31,32,33,34)

Grupo C: Típicamente durables y de "capital" (ramas 35,36,37,38,39).

HACIA 1950 —como puede verse— el 64 por ciento del valor agregado total estaba representado por cuatro ramas: alimentos, bebidas, textiles y tabaco, todas pertenecientes al grupo productor de bienes de consumo corriente, que a su vez agregaba en conjunto el 73.9 por ciento del valor fabril. Para ese mismo año, el valor agregado bruto del grupo de "intermedios" solo era un 21 por ciento del total —de todas maneras significativo: algo se había logrado en este campo durante la guerra y la inmediata post—guerra— y el del grupo de durables y de "capital" alcanzaba a ser apenas un 5 por ciento. PARA 1958, los grupos B (intermedios) y C (durables y de "capital") habían alcanzado ya un peso relativo mayor pues representaban un 25.3 por ciento y un 9.9 por ciento del valor agregado fabril. A pesar de este avance considerable, el grupo A (de consumo corriente) contribuía todavía con el 64.8 por ciento, y dentro del él, aquellas cuatro ramas tradicionales —alimentos, bebidas, textiles y tabaco— aportaban en conjunto el 54.4 por ciento del valor agregado bruto fabril. YA PARA 1968, los grupos B y C agregaban en conjunto el 45.5 por ciento cifra muy considerable si se la compara con la de 1950: 25 por ciento, de los cuales el 32 por ciento correspondía a los bienes intermedios (sobre todo a las químicas, metal —básicas, papel y derivados del petróleo y carbón), y el 13.4 por ciento restante a los bienes durables y de capital (metalmecánicas y básicamente artefactos de uso doméstico): ELLO SIGNIFICA QUE CADA VEZ MAS (Y DEBIDO A LAS GRANDES DIFICULTADES QUE RESTRINGEN LA EXPANSION DE LA PRODUCCION DE MANUFACTURAS CORRIENTES) 53/ EL INCREMENTO DEL VALOR AGREGADO FABRIL RECAE SOBRE LOS HOMBROS DEL GRUPO B, PERO TAMBIEN —SECUNDARIAMENTE— SOBRE LOS DEL GRUPO C, CON LO CUAL SE REBAJA NECESARIAMENTE LA TASA DE CRECIMIENTO DEL VALOR AGREGADO FABRIL (1950—58: 7.3 por ciento anual, 1958—67: 6.6 por ciento 54/), DESDE QUE EL GRUPO B REQUIERE GRANDES VOLUMENES DE INVERSION— Y POR LO TANTO DE DIVISA— PARA LA OBTENCION DE AUMENTOS DADOS EN EL VALOR AGREGADO 55/. Y sin embargo, —sin que ello constituya una contradicción— puede decirse que todavía la industria colombiana es una industria fundamentalmente liviana: en 1968 —aportaba aún el 54.6 por ciento del valor agregado fabril, de los cuales el 45.6 por ciento correspondía a las mismas industrias tradicionales de siempre: alimentos, bebidas, tabaco, y textiles.

4.6.4 Podemos intentar en este lugar, un breve resumen sobre el sentido global de lo visto hasta ahora: factores estructurales imponen barreras decisivas a una rápida y amplia expansión de la producción; EN PRIMER LUGAR, los problemas de divisas inherentes por definición a la economía colombiana restringen seriamente el volumen de las inversiones totales y por ende fabriles ello lo hemos ilustrado siguiendo la evolución de estas en los años recientes. EN SEGUNDO LUGAR, el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones de manufacturas de consumo alcanzado ya por la economía, hace que la producción de estas —y sobre todo las de consumo corriente— dependa integralmente del crecimiento vegetativo de la demanda. Esta por su parte está estatizada entre otras causas —por la estructura de la distribución del ingreso que impone por tanto un cierre del mercado interno para tales manufacturas. Así, el desarrollo industrial se vuelca entonces al campo de los bienes intermedios (y —en alguna medida— hacía el de los durables de consumo). PARA ESTOS, LA MISMA RESTRICCION DE LA BASE INDUSTRIAL LIVIANA LES IMPONE UN

53/ Esas dificultades son como lo habíamos señalado, esencialmente dos: el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones de manufacturas de consumo y el cierre de los mercados internos para este misma clase de bienes.

54/ Según el cuadro 4.8

55/ El rápido crecimiento del grupo C (productor de bienes durables y de capital) es en este sentido un amortiguador —parcial sin embargo, debido a su significación todavía no suficientemente amplia en el valor agregado.

MERCADO LIMITADO, PERO TAMBIEN EN LA MEDIDA EN QUE REQUIEREN DE MAYORES VOLUMENES DE INVERSION, IMPRIMEN UN RITMO MAS LENTO DE CRECIMIENTO A LA PRODUCCION FABRIL DE CUYO DINAMISMO SON CADA VEZ MAS LOS RESPONSABLES. Para completar este cuadro, la naturaleza de la división del trabajo internacional prohíbe los mercados externos a los productos de la actividad fabril. En estas condiciones, —y ello lo ilustraremos luego cuidadosamente— la expansión del empleo industrial, que depende en buena parte del crecimiento de la producción, se hace precaria.

Sin embargo, y tal como lo habíamos hecho notar al comienzo de este capítulo, la tecnología empleada incide también notablemente en la magnitud y en la tasa de crecimiento del empleo. Precisar los determinantes de ésta es pues nuestro próximo objetivo.

4.7 LA TECNOLOGIA INDUSTRIAL Y SU RELACION CON EL EMPLEO

4.7.1. Además del grado de expansión industrial, el otro determinante del empleo que la industria puede ofrecer, es su tecnología: si la técnica empleada está dirigida hacia el uso intensivo de mano de obra, bajas tasas de expansión industrial aseguran una gran demanda de trabajo. A la inversa, incluso con altas tasa de expansión —cosa que no sucede en nuestro caso— la existencia de tecnologías cuya finalidad es el ahorro de mano de obra hacen infima la expansión del empleo industrial. Siendo ello así, el conocimiento del rumbo tecnológico hacia el que se orienta la industria colombiana y de sus determinantes, sería un hecho clave para juzgar las posibilidades y los límites de políticas que, tratando eventualmente de influir sobre la tecnología, quieran influir sobre el empleo industrial. 56/.

4.7.2. El proceso de industrialización colombiana se ha caracterizado por sus altas tasas de mecanización: así, si medimos esta última por el número de H.P. instalados por hombre ocupado 57/, notaremos que esta tasa ha crecido en un 40 por ciento, en un 17.9 por ciento y en un 15.2 por ciento para los quinquenios 1953—58, 1958—63 y 1963—68 respectivamente. Como resultado de ello la industria fabril colombiana ha quedado entre las más mecanizadas con relación a otros países “subdesarrollados”. Ello lo atestigua el siguiente cuadro. (Cuadro No.IV—13).

Por otra parte, el comportamiento de la mecanización total y por ramas en la industria fabril, queda consignado para los tres últimos lustros, en el siguiente cuadro. (Ver cuadro IV—14).

4.7.3. SE NOTARA QUE DURANTE EL PERIODO 1953—58, los grupos industriales que exhiben mayores tasas de mecanización son el de bienes “típicamente intermedios” (grupo B) y el de bienes “típicamente de consumo corriente” (grupo A). En el primer caso, ello se debe al fuerte desarrollo que en el terreno de los bienes intermedios impulsó la bonanza cafetera: grandes inversiones se hicieron en las ramas “petróleo y derivados”, “metálicas básicas” y “minerales no metálicos” y ello —como se desprende de la naturaleza tecnológica de tales producciones— explica sus altísimas tasas de mecanización 58/. También el grupo de bienes corrientes de

56/ Así lo han comprendido OIT, DNP, y otros muchos.

57/ Que es una variable teóricamente bien escogida. En efecto, la mecanización consiste en la sustitución del hombre como portador de herramientas por la máquina herramienta, y esta última exige la presencia de una nueva fuente de energía: básicamente la electricidad.

58/ El grupo industrial “intermedios” aumenta así su participación porcentual en la capacidad instalada total fabril: 1953: 30o/o, 1958: 42o/o, mientras que su participación en el empleo solo pasa del 20o/o al 24o/o.

consumo se mecaniza rápidamente principalmente en tabaco y alimentos. Es bueno señalar finalmente que, si bien, el grupo de bienes "típicamente de consumo durable y de capital" no se mecaniza absolutamente considerado en su conjunto 59/, en este período se inicia, no obstante la producción de aparatos eléctricos (especialmente electro-domésticos) y maquinaria no —eléctrica que exhiben, ellos sí —debido a los bajos niveles de base— altas tasas porcentuales de mecanización.

Entre 1958 y 1963 el grupo (A) aumenta el ritmo de mecanización con respecto al quinquenio anterior 60/, lo que lo coloca como ya lo vimos a un altísimo nivel tecnológico con respecto a los países subdesarrollados —incluso "subdesarrollados - adelantados"- sobre todo en las ramas textil y de alimentos. A partir de ahí se estabiliza a alto nivel: el ritmo de crecimiento de la mecanización baja considerablemente para este grupo en el QUINQUENIO POSTERIOR. Así para 1963—68 y como consecuencia de ello, el grueso del crecimiento en la mecanización fabril, recae principalmente sobre los hombros de las industrias de bienes intermedios (papel, química, petróleo y derivados, caucho) que poseen ya la mayor parte de la capacidad energética instalada (44 por ciento para 1968, mientras que solo emplean es ese mismo año el

CUADRO IV—13
MECANIZACION POR CATEGORIAS DE PAISES ALREDEDOR DE 1963
H.P./ PERSONA OCUPADA

Grupos de países

Ramas Indus.	(1) Alto Desarrollo	(2) Desarrollo	(3) Subdesarr. adelantados	(4) Subdesarr. atrasados	Colombia
Industria total	9.5	5.7	3.0	2.2	3.3
Alimenticia	6.0	6.1	3.6	3.1	3.6
Textil	4.6	3.1	2.1	—	3.0
Vestido y calzado	0.7	0.6	0.4	0.2	0.3
Muebles	3.8	2.9	1.5	0.8	1.3
Cuero	4.6	3.8	2.4	1.8	3.8
Productos metálicos	5.5	3.6	2.2	1.6	2.6
Maqui.no eléctrica	5.3	3.6	2.4	1.8	2.3
Aparatos eléctricos	3.4	2.2	1.3	1.0	1.5

- (1) U.S.A., Canadá, Suecia, Finlandia.
 (2) Noruega, Australia, Italia, Nueva Zelandia, Sud Africa.
 (3) España, Grecia, Israel, México, Brasil, Argentina, Chile, Hungría.
 (4) Taiwan, Corea, India, Paraguay, Panamá.

Fuente: PRELAC, cuadro V — 8, con base en "The growth of world Industry 1953 — 1965". ONU.

59/ En 1953 este grupo industrial solo tenía el 70/o de la capacidad instalada fabril; para 1958, todavía esta representaba apenas el 90/o.

60/ En ese mismo período —y a pesar de que las nuevas industrias químicas, papel, y metálicas básicas se modernizan a pasos agigantados— el grupo de intermedios considerado como un todo, disminuye su tasa de crecimiento en la mecanización, debido en parte a los altos niveles alcanzados ya para 1958 y a los serios problemas de divisas que se sintieron durante ese lapso. Ello claro está, arrastró consigo hacia abajo aquella tasa para la industria en su conjunto, lo que demuestra la medida en la que la modernización media de la industria fabril ha dependido en los últimos años de la modernización del grupo (B).

24 por ciento del personal acupado total fabril), y en algo sobre los del grupo de "durables y de capital" (productos metálicos, aparatos eléctricos — electrodomésticos —, maquinarias no — eléctricas) que aunque tienen un número de H.P/ persona ocupada inferior a la media fabril, muestran sin embargo una elevada tasa de modernización 61/.

CUADRO IV-14
PROCESO DE MECANIZACION POR RAMAS INDUSTRIALES
INDUSTRIA FABRIL HP/ PERSONAS OCUPADAS

	1953	Incremento Δ o/o en el quinquenio.	1958	Incremento Δ o/o en el quinquenio.	1963	Incremento Δ o/o en el quinquenio	1968
INDUSTRIA FABRIL							
TOTAL	2.0	40.0	2.8	17.9	3.3	15.2	3.8
20. Alimenticias	2.3	30.4	3.0	20.0	3.6	16.7	4.2
21. Bebidas	3.1	12.9	3.5	91.4	6.7	— 38.8	4.1
22. Tabaco	0.3	133.3	0.7	42.9	1.0	40.0	1.4
23. Textil	2.5	16.0	2.9	3.5	3.0	10.0	3.3
24. Vestido y calzado	0.3	0.0	0.3	0.0	0.3	33.3	0.4
25. Madera	3.0	13.3	3.4	17.7	4.0	22.5	4.9
26. Muebles	1.0	0.0	1.0	30.0	1.3	15.4	1.5
27. Papel	4.4	— 9.1	4.0	70.0	6.8	75.0	11.9
28. Imprentas	0.9	11.1	1.0	0.0	1.0	— 10.0	0.9
29. Cuero	2.8	0.0	2.8	35.7	3.8	— 2.6	3.7
30. Caucho	3.7	18.9	4.4	— 9.1	4.0	20.0	4.8
31. Química	1.7	0.0	1.7	100.0	3.4	32.4	4.5
32. Petróleo y deriv.	2.6	715.4	21.2	27.4	27.0	27.4	26.6
33. Minerales no metál.	3.5	62.9	5.7	0.0	5.7	15.8	6.6
34. Metálicas básicas	3.5	88.6	6.6	66.7	11.0	— 7.3	10.2
35. Productos metálicos	2.2	0.0	2.2	18.2	2.6	46.2	3.8
36. Maquinaria no elect.	1.8	27.8	2.3	0.0	2.3	30.4	3.0
37. Aparatos eléctricos	0.6	150.0	1.5	0.0	1.5	40.0	2.1
38. Mat.de transporte	1.7	— 23.5	1.3	— 15.4	1.1	27.3	1.4
39. Diversas	0.9	11.1	1.0	60.0	1.6	18.8	1.9
Grupo A (1)	1.8	22.2	2.2	27.3	2.8	3.6	2.9
Grupo B (2)	3.0	66.7	5.0	16.0	5.8	17.3	6.8
Grupo C (3)	1.6	0.0	1.6	18.8	1.9	36.9	2.6

(1) TIPICAMENTE DE CONSUMO CORRIENTE: comprende ramas 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 28

(2) TIPICAMENTE INTERMEDIOS: comprende ramas 27, 29, 30, 31, 32, 33, 34

(3) TIPICAMENTE DE CONSUMO DURABLE Y DE "CAPITAL": comprende ramas 35, 36, 37, 38, 39

FUENTE: DANE.

61/ Estas altas tasas —fruto de los bajísimos niveles de base—, no deben sin embargo ocultar a una mirada atenta un hecho grave: aquellas ramas "que corresponden al grueso de la producción de bienes de capital en una economía integrada", exhibe un bajísimo grado de modernización —y por ende de productividad— que se explica por "el proceso de industrialización colombiano que se ha orientado a la producción de bienes de consumo de intermedios conexos". "La deficiencia en estas ramas básicas se constituiría en un serio obstáculo para la sustentación de un desarrollo económico e industrial sostenido y con suficiente generación de empleo". PREALC: op. cit., pág. V—16 y V—43.

DICHO EN OTROS TERMINOS, LAS ALTAS TASAS DE MODERNIZACION QUE EXHIBE ACTUALMENTE LA INDUSTRIA FABRIL SE DEBEN ANTE TODO AL CAMBIO EN LA CONFIGURACION INDUSTRIAL: UNA VEZ QUE EL DESARROLLO INDUSTRIAL — COMO PROCESO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES— HA PRACTICAMENTE AGOTADO EL TERRENO DE LOS BIENES CORRIENTES DE CONSUMO , SE VUELCA ENTONCES MAS O MENOS DESDE 1950 -AL CAMPO DE LOS BIENES INTERMEDIOS PRINCIPALMENTE Y— secundariamente— al de los bienes durables de consumo y algunos de “capital”, QUE POR SU NATURALEZA TECNICA REQUIEREN UNA PRODUCCION INTENSIVAMENTE MECANIZADA.

4.7.4. La tesis que adelantamos anteriormente, siendo correcta, es no obstante unilateral, más un punto de llegada —sintético— en la explicación, que un punto de partida. QUEREMOS A CONTINUACION PRECISAR CON MAS CUIDADO LOS DETERMINANTES DE LAS TENDENCIAS TECNOLOGICAS DE LA INDUSTRIA NACIONAL, SOBRE TODO CUANDO REINA SIN DISCUSION LA TESIS, DE QUE LAS CAUSAS PRINCIPALES de ello brotan de la posición relativa de los precios de los “factores” productivos: así “el precio del capital estaría subvaluado y los salarios— “precio” del trabajo— sobrevaluados”, lo que habría llevado a utilizar mucho capital y muy poca mano de obra. En consecuencia bastaría sencillamente invertir aquella situación en los costos de los “factores” para aumentar la absorción de mano de obra en la industria Colombiana 62/ —y también en otros sectores, vgr. en la agricultura.

a. Conviene preguntarse en primer lugar si existen opciones tecnológicas para la industria nacional 63/. Para responder esta pregunta es necesario considerar que la industria está constreñida a importar la fundamental de sus medios de producción del exterior. Ahora bien, la técnica está encarnada en éstos, con lo que forma un solo cuerpo 64/, por tanto los países que suministran los medios de producción suministran a la par una tecnología que, debido a las

62/ Esta era la posición del Departamento Nacional de Planeación en “planes y programas de desarrollo 1969–72, y también —siendo mas matizada— la de la OIT. A este respecto cabe exclamar —un poco desmañadamente— con FELD: “se propagó en Colombia la teoría de que el mal resultado (en cuanto al empleo) de las inversiones hechas en los años pasados se explica por la suposición de que en Colombia el capital en relación con el valor del trabajo sería demasiado barato, que, por eso, se tendría que cambiar —claro, paulatinamente— la relación entre los costos de capital y del trabajo. El hecho mencionado de que hasta en Europa, donde el capital es mucho mas barato y el trabajo muchos más caro, el capital invertido logra resultados mejores, no respecto al aumento de la productividad per—capita, pero justamente respecto al aumento... del valor agregado y respecto a la creación de nuevos empleos, comprueba que aquella teoría mencionada es completamente errónea. Además, solo al margen, se debe recordar que los salarios de los obreros son más bajos que en todos los otros países latinoamericanos de nivel comparable”. Peter. FELD: op. cit. P. 36

Una crítica mas detallada a esta tesis y a sus intentos de justificación estadística es abordada por nosotros en el capítulo 6 de este estudio. (Así mismo consúltense los resultados de la encuesta del CIE, en este mismo trabajo: todas las empresas entrevistadas declararon que “el nivel de los salarios no tiene ninguna influencia sobre la tecnología escogida”).

63/ “En cualquier esfera, la posibilidad de aplicar más métodos de uso intensivo de mano de obra depende de... a) la variedad de opciones tecnológicas...! OIT. op. cit P. 176. la pregunta debe pues ser hecha prioritariamente, antes de pasar a cualquier otro terreno. No existen estudios a este respecto.

64/ La simple consideración de que la técnica no es un “factor” entre otros basta para mostrar cuan salaces son aquellos llamados unilaterales a “desarrollar una tecnología autónoma” sin darse cuenta de que para ello sería necesario crear a la vez la industria que produzca los medios de producción —y sobre todo los equipos— en los que aquella habita.

modalidades de desarrollo de aquellos, tiene por fin el uso intensivo de capital ó lo que es lo mismo, el ahorro intensivo de mano de obra. Además, dichos países ejercen un monopolio casi completo —lo que no es sino otra característica de la actual división internacional del trabajo— en la producción de medios de producción y por tanto en la investigación tecnológica: solo el 2 por ciento de los gastos en investigación tecnológica son hechos por el “tercer mundo” 65/. Esta pues claro —consecuentemente— que las alternativas técnicas que están a la disposición de la industria colombiana están básicamente dirigidas hacia el uso intensivo de capital 66/.

Un hecho congruente con lo anteriormente dicho, y que agrava el panorama, es la monopolización de los canales de información 67/, que ejerce su influencia a través de las campañas de venta, (agentes o ferias internacionales), de la asistencia técnica, del personal extranjero cuyos conocimientos se utilizan en el país o del doméstico entrenado en el exterior, etc. Aquí, como lo ha demostrado una investigación del Departamento Nacional de Planeación, “muchas veces... es el vendedor y no el comprador QUIEN PREGUNTA durante el proceso de compra de tecnología. El comprador no sabe que preguntar” 68/.

- b. En segundo lugar cabe destacar —por su relación con el tema anterior, pero no en orden de importancia— el papel determinante que juega en el elevado ritmo de mecanización de “nuestra industria” la presencia del capital extranjero en ella, ya sea bajo la forma de empresas totalmente extranjeras o mixtas, ó bien como capital financiero (préstamos foráneos): En primer caso la influencia se manifiesta a través de las políticas tecnológicas de las casas matrices 69/; en el segundo, a través de los “préstamos amarrados” que frecuentemente estipulan en algunas de sus cláusulas el tipo de tecnología o —lo que para el caso es lo mismo— la fuente obligatoria de suministro de las materias primas o bienes de capital a importar 70/.

65/ Citado por la OIT. op. cit. P. 176

66/ La generalidad de las firmas entrevistadas por el CIE declararon conocer solo alternativas tecnológicas más modernas que las que actualmente utilizan. (son sin embargo necesarios estudios que especifiquen este punto al nivel más desagregado posible). Dos palabras más que se refieren a la factibilidad de algunas medidas propuestas por el gobierno —“Plan de desarrollo económico y social 1970–73” tomo I p. VIII–4 y s.s.—: a pesar de lo expresado arriba, el uso de medidas arancelarias de importación (licencias, depósitos previos), de regalías, de inversión extranjera, crediticias o cambiarias que discriminen a favor de la importación de técnicas que suministren mayor empleo, pueden tener —en el ámbito de la restricción impuesta por el carácter de las tecnologías disponibles en el mercado internacional— algún efecto.

67/ “El problema de la información es muy serio. Colombia no tiene actualmente conocimiento suficiente de técnicas diferentes de las usadas en Estados Unidos ó en Europa Occidental. Por tanto ha desarrollado sus relaciones con relativamente pocos abastecedores de maquinaria” OIT. op. cit. pág. 187

68/ Departamento Nacional de Planeación: “Objetivo y marco general de los estudios sobre transferencia de tecnología”. Documento 456. UEIA febrero 1970. P. 21
Véase también el resultado de la encuesta del CIE.
Por otra parte “se dispone de abundante y suficiente información empírica para demostrar, como los precios que se pagan por importaciones de productos intermedios y de bienes de capital, tienen sobrepuestos adicionales que no pueden corresponder a otra causa que a, costos implícitos de la compra de tecnología extranjera. Igualmente puede demostrarse que estos costos implícitos son mucho mas importantes que los costos explícitos (pagos por regalías)”. sin embargo estos últimos no son triviales: “los pagos de Colombia por concepto de regalías fueron de orden de US\$20.000.000 en 1966. Esto representa el 0.40/o de su PBI cifra que puede compararse con el 0.01660/o que paga México”. Departamento Nacional de Planeación. Documento anteriormente citado. P. 14–20.

69/ En general, las empresas con participación extranjera entrevistadas por el CIE reconocieron esta influencia que siempre conlleva la preferencia de las tecnologías mas modernas. Con respecto a esto es preciso reconocer con la OIT que “es evidentemente difícil controlar las técnicas resultantes de la inversión extranjera directa”, op. cit. P. 187

70/ Los otorgados por la AID constituyen un ejemplo para este caso.

- c. Estos hechos, ayudan a comprender mejor el efecto del cambio en la estructura industrial Colombiana. La nueva orientación —ya en marcha— de ésta hacía el campo de los bienes intermedios (y eventualmente hacía ciertos bienes de capital) exige, como ya lo señalábamos, tecnologías más elevadas. En efecto, este grupo industrial surge en estrecha conexión con el de bienes de consumo (la existencia de este último es la precondition de aquel), al que **debe** suministrarle insumos de la misma naturaleza y calidad que los que antes suministraba la industria extranjera —a la que precisamente sustituye 71/— y cuyas modalidades de producción a nivel internacional son precisamente las más modernas 72/.

Por otro lado, como ya lo hacíamos notar — la industria colombiana —vuelve también sus ojos hacía los bienes “complicados” y durables de consumo, de consunciones similares. En esta orientación tiene una importancia fundamental la marcadamente desigual distribución del ingreso 73/ que limita gravemente el mercado para los bienes de consumo producibles a niveles tecnológicos RELATIVAMENTE más intensivos en mano de obra y lo abre para aquellos otros productos de tecnologías intensivas en capital: “una influencia más directa (de la distribución del ingreso) consiste en que los artículos básicos adquiridos en gran escala por personas de bajos ingresos — fundamentalmente alimentos y manufacturas más bien simples como vestidos y calzados — son precisamente los que se producen (ó podrían producirse) con técnicas de una densidad de mano de obra mucho mayor que las empleadas en la producción de artículos que solicitan las clases ricas. La producción de estos exige normalmente una elevada densidad de capital” 74/.

- d. Por último la posibilidad (mas virtual que actual, y en cuya eventualidad mas vale no pecar por exceso de optimismo) de exportar algunos productos industriales —sobre todo a mercados latinoamericanos— predispone también a los industriales hacia el uso de tecnologías avanzadas: “De cualquier modo, el uso intensivo de mano de obra no debería constituir un objetivo que convenga fomentar a cualquier precio en la industria, olvidando la necesidad de mantener normas de calidad o la capacidad de competencia frente a mercados extranjeros, etc. Sobre todo actualmente, con la inminente perspectiva de integración económica de los países andinos, la competencia exterior es un elemento de gran importancia...” 75/.

71/ De tal manera la técnica de la producción ya montada (de bienes de consumo) ejerce su influencia sobre la de la producción adicional (bienes intermedios)

72/ Tal es el caso de las “químicas”, “papel”. “derivados del petróleo y carbón” y “metálicas básicas”.

73/ “Cualquiera que sea la estimación que se emplee, el 50o/o más pobre obtiene solamente una sexta parte, aproximadamente de todo el ingreso, mientras que, conforme a las estimaciones más recientes, las personas incluidas en el 50/o de la población que tiene mayores ingresos recibe entre una tercera parte y algo más de las dos quintas partes del ingreso total” (OIT op. cit., pág. 157–58), que esta situación es absolutamente inmodificable por medidas estatales “corrientes”, es algo evidente cuando se considera —como lo reconoce la OIT— que la principal causa de ello radica en “la distribución sumamente desigual de la propiedad” (idem, pág. 159).

74/ Idem. pág. 165

Léase también cuidadosamente las siguientes consideraciones: “la estrechez del mercado interno constituye.. una barrera que se trata de superar mediante la incorporación de artículos más sofisticados, de mayor valor de producción y con una más alta participación de utilidades... Como por ejemplo pueden mencionarse la sustitución de confecciones de algodón por confecciones de fibras sintéticas y la proliferación de aparatos electrodomésticos cada día más sofisticados sin un sustancial aumento en la producción de ellos (menos estufas corrientes por más estufas, con radio, asador automático, etc.) “CIE:” Coyuntura Económica 1969” pág. 73.

75/ OIT. Idem. P. 186

La encuesta del CIE reveló también que es una constante en todas las firmas, el aliciente de mantener su capacidad —potencialmente— competitiva.

4.7.5. Sobre la tasa de mecanización (HP/por hombre ocupado) y por tanto sobre el volumen del empleo, ejerce también una influencia determinante el grado de utilización de los equipos: Entre más bajo sea este, menor es el nivel de empleo que la industria puede suministrar. Es por ello que en todas las políticas para "combatir el desempleo", las encaminadas a fomentar el uso de la capacidad instalada ociosa ocupan un lugar crucial 76/. Conviene pues estudiar su magnitud y sus causas: los pocos intentos de "medir" la utilización de la capacidad instalada industrial ADOLESCEN TODOS DE GRAVES FALLAS, SOBRE TODO EN LO TOCANTE A LA DEFINICION DE LA MISMA VARIABLE QUE SE QUIERE CUANTIFICAR 77/. No obstante, pueden presentarse algunas cifras parciales, que son más bien INDICADORES del problema, que descripciones exactas del mismo: Un estudio del Ilpes realizado para un período relativamente reciente 78/ permite establecer hechos altamente significativos para las ramas intermedias: EN LA INDUSTRIA QUIMICA y para los años de 1960, 1964, 1966, la magnitud de la capacidad instalada ociosa era del 32 por ciento, 50 por ciento y 43 por ciento respectivamente, muy similar a la existente en toda Latino América para esos mismos años: 41 por ciento, 45 por ciento, 44 por ciento. EN LA SIDERURGIA (Paz del Rio) el grado de sub-utilización de los equipos de laminación alcanzó a ser para 1969 del 63 por ciento, mucho mas alta que la correspondiente al conjunto Latino Americano (53 por ciento), cuyas causas hay que encontrarlas — dado el tamaño del mercado interno — en el hecho de que los equipos de laminación han sido sobrediseñados respecto a los de fundición. En el SECTOR DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL la desutilización de la capacidad industrial ascendió del 16 por ciento, al 34 por ciento y luego al 28 por ciento para los años 1960, 64 y 1966, mientras que LA CELULOSA — que es sin embargo uno de los sub-sectores de la industria química — descendió del 50 por ciento al 45 por ciento y al 13.7 por ciento durante esos mismos años, a causa de la ampliación de la demanda de la industria textil— reemplazo de fibras naturales por fibras sintéticas en mezclas y usos finales. EN EL SECTOR DEL PETROLEO, SIN EMBARGO la capacidad ociosa fue mucho menor: 6.4 por ciento en promedio para el período 1958—68. Análogamente, el mercado relativamente amplio PARA LA PRODUCCION DE CEMENTOS impide también aquí la sub-utilización de los equipos: la totalidad de las 6 empresas entrevistadas por el CIE (que cobijan el gran porcentaje de la producción nacional) trabajaban —a fines de 1970 — tres turnos a plena capacidad; aquí la producción solo puede ampliarse mediante nuevas inversiones 79/.

También —como en el caso de las ramas intermedias—, en la producción de bienes durables de consumo y de "capital" se sub-utilizan los equipos en alto grado: en ELECTRODOMESTICOS, unicamente dos de las diez empresas interrogadas que cubrían la mayor parte de la producción nacional en línea blanca trabajaban más de un turno, y cinco de las firmas admitían la existencia de una capacidad no utilizada al nivel de los turnos trabajados que oscilaba entre

76/ Véase por ejemplo, Departamento Nacional de Planeación: "Plan de desarrollo económico y social 1970—73 Tomo I. P. III—6.

77/ En general habría que distinguir entre capacidad ociosa a nivel de procesos parciales de producción (subutilización de equipos debido a la existencia de cuellos de botella en algunos puntos del proceso), y capacidad ociosa a nivel del proceso total de producción (turnos de trabajo), las dificultades de medición son diferentes para cada uno de estos casos.

78/ Ilpes: "Elementos para la elaboración de una política de desarrollo con integración para América Latina". Cap. III: "Aprovechamiento de la capacidad productiva en el sector industrial", cuadro I, citado por PREALC: op. cit. P. III—55 y III—56.

79/ Cfr. Encuesta del CIE. 1970 en el anexo de este estudio

un 30 por ciento y un 50 por ciento 80/ así mismo, en la industria eléctrica , 81/ la sub-utilización de los equipos era del 50 por ciento para 1969.

Por otra parte, en el terreno de la producción de bienes de consumo corriente, el uso de los equipos es generalmente más intensivo: para 1969, este era del 90 por ciento en la INDUSTRIA TEXTIL 82/. Sin embargo, también en estos sectores se presentan algunos casos que ilustran la tesis contraria: EN CONFECCIONES, de las diez empresas entrevistadas en los últimos meses de 1970 y que cubren la mayor parte de la producción nacional de prendas de vestir para hombres, nueve de ellas trabajaban solamente un turno, y su grado de utilización de la capacidad variaba del 50 por ciento al 100 por ciento (incluso, solo cuatro firmas manifestaron no poseer capacidad ociosa en el turno trabajado) 83/.

Ahora bien, la existencia de una sub-utilización notable y crónica —es decir no coyuntural— en los equipos industriales, no es en nuestras condiciones, más que la coexistencia de un mercado estrecho y de una tecnología cuyas posibilidades sobrepasan en mucho los requerimientos de éste último:

Hemos visto antes que las posibilidades tecnológicas a disposición de la industria nacional no son otras que las definidas por los países "avanzados", desde que aquella debe importar lo esencial de sus medios de producción —y por tanto su tecnología— de estos últimos. Así, dada la naturaleza de la tecnología producida por el capitalismo mundial, las escalas mínimas de planta, determinadas por esa misma tecnología, son en ciertos casos de tal magnitud que su capacidad excede con mucho a la demanda, interna nacional. ESTO ULTIMO, ES PARTICULARMENTE EVIDENTE PARA LAS RAMAS INTERMEDIAS (papel, químicas, metálicas básicas, principalmente), en las cuales los niveles mínimos de producción son sumamente elevados respecto al mercado nacional (es por ello por lo que estos últimos sectores presentan una gran sub-utilización en los equipos), PERO SOBRE TODO EN EL CASO DE LOS BIENES DE CAPITAL, cuya producción es prácticamente imposible en nuestras condiciones 84/.

80/ Idem.

Para 1967 la situación parece haber sido todavía más grave que la de 1970 "Los niveles de producción a que se vieron obligadas a trabajar las industrias del ramo (electrodomésticos) en 1967 no se compadecen ni con las cifras de ventas que serían dadas esperar en un país como Colombia, ni con los niveles de capacidad con que cuenta el sector. Por —ejemplo... trabajando un turno diario... la actividad industrial durante 1967, en lo que se refiere a los productos mencionados, fue en el mejor de los casos 53o/o de la capacidad instalada (cocinetas) y en el peor de ellos solo el 24o/o (estufas de gas)". ANDI. Oficina Central —Medellín— 1968, en mimeógrafo.

81/ Departamento Nacional de Planeación: "Algunos aspectos de la evolución de la tecnología en tres sectores industriales". (documento 454 UEIA. Bogotá, febrero 1970 p-12).

En este documento se entiende por industria eléctrica, aquella productora de cables, transformadores, balastos, motores, fusibles, bombillos, y demás sistemas de alumbrado utensilios de baquelita para uso doméstico e industrial y finalmente repuestos para automotores tales como baterías, bujías, etc.

82/ Idem. pág. 14

83/ Cfr. Encuesta del CIE. En esta rama la extensión del sistema de contratos con pequeños artesanos (costureras domésticas por ejemplo), debido a las ventajas de costos que suponen sus bajas remuneraciones, es responsable en algunos casos, de la existencia de una capacidad industrial no —utilizada.

84/ Nótese además que los bienes intermedios —y eventualmente los bienes de capital— cuya producción se inicia, deben poseer los mismos requerimientos en cuanto a naturaleza y calidad que los importados, a los que precisamente sustituyen en el mercado interindustrial nacional. Es por ello por lo que no se les puede imprimir —salvo dos o tres procesos excepcionales— una "tecnología propia" (recuérdese además que la creación de ésta última sería a la vez la creación de la industria pesada que la produzca, desde que la tecnología y los medios de producción no son separables).

El otro factor —en forma correlativa con la tecnología— contribuye a la existencia de una elevada capacidad ociosa es LA ESTRECHEZ DEL MERCADO INTERNO (y claro está, del externo pero este último no nos interesa por ahora):

- a) POR UNA PARTE y tal como lo explicamos unas páginas más atrás, el tamaño del mercado interno para bienes de consumo, pero sobre todo para bienes de consumo corriente, está limitado, entre otras cosas, por la distribución supremamente desigual de los ingresos que restringe la magnitud absoluta del mercado interno para bienes finales (distribuyendo parte de los ingresos hacia el exterior o hacia la especulación) y que le imprime una bajísima elasticidad ingreso a la demanda de bienes de consumo principalmente corrientes. (Y por ello mismo el mercado de los bienes durables se ENTREABRE en alguna medida). 85/.
- b) En consecuencia, ante este cierre del mercado, el proceso de sustitución de bienes de consumo corrientes necesariamente se agota (ya lo ha hecho) y la expansión de la industria liviana se hace prácticamente imposible. El desarrollo industrial se orienta entonces hacia la sustitución de algunos bienes intermedios; sin embargo, aquí también el mercado es UNA BARRERA INSOSLAYABLE, desde que la magnitud del mismo está determinada por la magnitud de los requerimientos de la base industrial liviana en trance de estagnación. Ello es válido con mayor razón para los bienes de capital.

No sobra recordar por último QUE EN MENOR GRADO, otras variables influyen sobre el grado de utilización de la capacidad industrial: En algunos casos, los problemas de divisas y los problemas inflacionarios, han podido precipitar —durante los años de alguna recuperación en la capacidad para importar— una importación excesiva de equipos para cubrirse contra las dificultades posteriores de ampliación industrial y para protegerse —y lucrarse— mediante la posesión de estos “stock tan especiales de bienes durables”, contra la subida permanente en el nivel de precios. En otros casos, y más particularmente en el de las empresas extranjeras, la posesión de abundantes equipos aumenta la posibilidad de girar utilidades desde que estas se autorizan como un porcentaje sobre el total en pesos (\$) de las inversiones hechas 86/.

4.8 LA MAGNITUD DEL EMPLEO Y SU TASA DE CRECIMIENTO

4.8.1 Todo lo anterior es en primera instancia un esfuerzo —más teórico que estadístico— por precisar los determinantes, que brotados de la entraña misma de la economía (neocolonial) Colombiana, gobiernan primero la expansión de la producción, luego la tecnología en la

85/ Véase la sección 4.6.4

86/ Estas son las únicas causas “principales” de la capacidad ociosa, que anota el Departamento Nacional de Planeación: “Durante el período mencionado, la utilización del capital fué ineficiente a pesar de que este es el factor más escaso (SIC!) en la economía Colombiana... Esta situación se debió principalmente a dos factores: las dificultades con que tropezaron los pequeños productores para importar ó adquirir en el mercado nacional los bienes de capital que requerían; y segundo, el mantenimiento en ciertos períodos de tasas de cambio demasiado bajas, que fomentaron la importación de bienes de capital con fines especulativos dirigidos a defenderse de la inflación monetaria”. Cfr. “Plan de desarrollo económico y social 1970-73” P. III-5.

Una última observación: como la existencia de una elevada capacidad ociosa puede describirse también como la existencia de un exceso relativo de capital fijo respecto al capital de trabajo, algunos (Cfr. Peter Feld, op. cit) han querido ver la causa de la subutilización de la capacidad industrial, en las restricciones del crédito a la manufactura y en la reorientación de éste —según parece promovida básicamente por las políticas gubernamentales— en el sentido de financiar preferentemente el capital fijo en vez del capital de trabajo. Respetamos profundamente el conocimiento minucioso que sobre la industria Colombiana poseen algunos de los que sostienen ese punto de vista, pero nos parece que ello es más bien un síntoma que una causa: Si las condiciones del mercado industrial permitieran una expansión de la producción a tasas de ganancia por lo menos iguales a las obtenidas en los sectores especulativos, no solo lloverían capitales que la financiaran, sino también, las empresas estarían dispuestas a “renunciar a retirar tanto” de sus ganancias e incluso cambiaría “el espíritu” de los accionistas y propietarios de negocios.

CUADRO IV — 15

ESTRUCTURA DEL EMPLEO FABRIL
1953, 58, 63, 68

(en porcentos del personal ocupado total)

	1953	1958	1963	1968
20. Alimentos	20.8	15.6	14.4	14.7
21. Bebidas	5.5	5.7	5.9	5.3
22. Tabaco	3.3	1.9	1.4	1.2
23. Textiles	18.4	16.6	16.1	16.1
24. Vestido y calzado	14.4	13.0	11.5	10.2
25. Madera	2.1	2.4	2.2	2.1
26. Muebles	2.9	2.3	1.8	1.8
27. Papel	1.0	1.4	2.0	2.1
28. Imprenta	3.9	4.1	4.1	4.2
29. Cuero	2.0	2.1	1.6	1.5
30. Caucho	1.4	2.1	2.5	2.2
31. Química	5.0	6.0	6.5	8.0
32. Petróleo	0.8	1.0	0.7	0.7
33. min. no metálicos	9.0	8.7	9.0	8.4
34. Metálicas básicas	0.7	2.3	1.3	1.6
35. Productos metálicos	2.6	4.3	6.6	7.1
36. Maquin. no eléctrica	0.8	1.4	1.6	2.0
37. Equipo eléctrico	0.9	2.0	3.1	3.1
38. Material de transporte	2.8	4.9	5.0	4.5
39. Diversas	1.7	2.2	2.8	3.4
Grupos Industriales				
Grupo A	0.71	0.62	0.57	0.55
Grupo B	0.20	0.24	0.24	0.24
Grupo C	0.09	0.15	0.19	0.20
Total	1.00	1.00	1.00	1.00
Empleo Total (miles)	199.1	236.7	280.5	302.3

TASAS DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO FABRIL

Grupos Industriales	1953-58	1958-63	1963-68
Grupo A	0.6o/o	2.0o/o	0.8o/o
Grupo B	6.9o/o	3.6o/o	2.2o/o
Grupo C	14.4o/o	8.7o/o	2.6o/o
Total	3.5o/o	3.5o/o	1.5o/o

Grupo A: TIPICAMENTE DE CONSUMO CORRIENTE (ramas 20,21,22,23,24,25,26,28)

Grupo B: TIPICAMENTE INTERMEDIOS (ramas 27,29,30,31,32,33,34)

Grupo C: TIPICAMENTE DURABLES Y DE "CAPITAL" (ramas 35,36,37,38,39)

FUENTE: CALCULOS DEL CIE CON BASE EN CIFRAS DEL DANE

industria fabril, y en consecuencia el volumen del empleo que esta puede suministrar 87/. Así pues siendo el empleo fabril el objeto central de este capítulo, no lo hemos abordado en forma directa sino mas bien oblicuamente— como primeramente hay que que abordarlo—, es decir nos hemos detenido aún en el estudio de su volumen, de su repartición entre las diversas ramas de la industria, y de sus tasas de crecimiento. Ello ha sido así, porque la finalidad principal no ha sido la de ofrecer una cuantificación, que por lo demás han realizado ya —parcialmente— otros centros de investigación y organismos 88/, sino mas bien la de contribuir al estudio conceptual del fenómeno. Sin embargo, queremos presentar a continuación, y casi a manera de anexo, algunas cifras sobre el empleo fabril que practicamente hablan por sí solas. (ver cuadro IV — 15)

Como puede apreciarse en el cuadro anterior, la tasa de crecimiento del empleo fabril ha venido reduciéndose significativamente, como fruto de la disminución en el ritmo de expansión del producto y de la aceleración de la mecanización —y por tanto de la productividad del trabajo— en este sector. Así, entre 1963 y 1968 la rata de crecimiento en el empleo fué apenas del 1.5 por ciento anual promedio, es decir, un 57 por ciento más baja que la observada para el período 1950—63 (3.5 por ciento anual). A un nivel más desegregado es posible comprender mejor este fenómeno.

EN EL LAPSO 1953—58 los grupos que más rapidamente expanden sus absorción de mano de obra (y que prácticamente cargan con toda la responsabilidad del incremento del empleo fabril) son los grupos B y C. LA RAZON DE ELLO ESTRIBA POR UNA PARTE, EN QUE —A DESPACHO DE LA ELEVADA TECNOLOGIA UTILIZADA EN EL GRUPO DE INTERMEDIOS— LA PRODUCCION SE ELEVA ALLI MUY RAPIDAMENTE POR LA CREACION DE LAS INDUSTRIAS INTERMEDIAS DE BASE Y LAS DE BIENES DURABLES: así, las metálicas básicas aumentaron en éstos años su participación relativa en el empleo fabril del 0.7 al 2.3 por ciento, las químicas, del 5.0 al 6.0 por ciento, el caucho del 1.4 al 2.1 por ciento y el grupo C en su conjunto del 9 al 15 por ciento. POR OTRA PARTE, COMO LAS TASAS DE CRECIMIENTO DEL VALOR AGREGADO POR LOS GRUPOS DE BIENES CORRIENTES DE CONSUMO FUERON EN ESTE PERIODO —1953—1958— MUY REDUCIDAS Y SU TASA DE MECANIZACION MUY ALTA, LA EXPANSION DEL EMPLEO ES AQUI CASI NULA: 0.6 POR CIENTO DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO.

ENTRE 1958 Y 1963, después de pasado el primer impulso que dió el INICIO de la producción intermedia a la ocupación fabril, el elevado ritmo de tecnificación en el grupo B deja sentir sus efectos: la tasa del crecimiento del empleo se reduce allí hasta un 3.6 por ciento anual (entre 1953—58 había sido del 6.9 por ciento). SIN EMBARGO, ESTA TENDENCIA ES CONTRARRESTADA POR LA EXPANSION RAPIDA EN EL PRODUCTO DEL GRUPO A (QUE ELEVA SU RITMO DE ABSORCION DE FUERZA DE TRABAJO AL 2.0 POR CIENTO) Y POR LA TODAVIA ELEVADA-AUNQUE DECRECIENTE-TASA DE EMPLEO EN EL GRUPO C (8.7o/o), con lo cual la rata global de crecimiento en la ocupación fabril total se

87/ Pero sus alcances no se limitan a la industria fabril. Esta última no es a este respecto más que un exponente privilegiado de las condiciones en las que se mueve toda la producción directa capitalista (pero con matices que dependen de cada sector específico).

88/ Por ejemplo PREALC op. cit.; OIT. op. cit. (que aborda además el problema de distinguir el empleo y el subempleo, no solo en la industria fabril sino en todos los demás sectores), DANE, y muchos otros.

mantiene a los mismos niveles de 1953—58. No obstante, PARA 1963—68, la tendencia contrarrestante que significaba el crecimiento de la producción de bienes de consumo corrientes —y durables— cesa. El cierre del mercado interno para los mismos y el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones finales dejan sentir todos sus efectos y el aumento de producto y por tanto del empleo se desacelera notablemente: la ocupación crece solo al 0.8 por ciento en el grupo A y al 2.6 por ciento en el C(siendo que había sido del 8.7 por ciento entre 1958—63) —en el grupo B es apenas del 2.2 por ciento—. Así, la expansión del empleo en la industria fabril alcanza sus niveles más bajos.

V— ALGUNAS NOTAS SOBRE LA PROPUESTA DE LA OIT.

5.1 PRESENTACION DEL MODELO

5.1.1 La propuesta general de la OIT. "cinco millones más de empleos para 1985" encuentra su espina dorsal en un modelo macroeconómico que conviene estudiar con detalle si se quiere juzgar sobre bases firmes la factibilidad de las medidas sugeridas 1/.

5.1.2 Las variables que intervienen en el modelo mencionado son los siguientes:

It: Inversión bruta fija del año t (en \$ de 1958)

IMt: Inversión bruta en maquinaria, y equipo de transporte del año t (en \$ de 1958)

ICt: Inversión bruta en construcción del año t (en \$ de 1958)

Zt: Recursos monetarios en divisas en el año t.

Xt: Exportaciones de café, petróleo crudo y menores del año t.

At: Entradas netas de capital extranjero en el año t.

$Z_t = X_t + A_t$

λ_t : Relaciones de precios de intercambio en el año t.

Yt: Valor agregado bruto al costo de factores del año t (en \$ de 1958)

Et: Empleo normalizado (para incluir allí el equivalente del subempleo) en t y medido en años — hombre. "normalizado" Así:

$E_t = (\text{Fuerza de trabajo activa})_t \frac{(100 - U_t)}{100}$

Ut: Tasa de desempleo en t (incluido el subempleo)

5.1.3 El modelo en cuestión (QUE AQUI PRESENTAMOS EN FORMA MAS EXPLICITA) consta de las siguientes ecuaciones fundamentales:

$$(I) \quad I_t = IM_t + IC_t$$

$$IM_t = aZ_t^m + \lambda t^n \quad (a, b, m, n, p: \text{parámetros}) \quad 2/.$$

$$IC_t = bIC_{t-1}^p$$

1/ OIT. op. cit apéndice 2 y 3

2/ Este fué el único grupo de ecuaciones que se sometió a un proceso de ajuste estadístico:

$$\log. IM_t = -3.51 + 1.036 \log Z_t + 1.508 \log \lambda_t \quad (R^2 = 0.800) \\ (0.09) \quad (0.02)$$

$$\log. IC_t = 0.280 + 0.921 \log IC_{t-1} \quad (R^2 = 0.892) \\ (0.121)$$

Lo que es equivalente a suponer que, si bien la inversión en construcción está correlacionada solo con sus niveles anteriores y no depende de la disponibilidad de divisas, éstas por su parte constituyen el principal determinante de la inversión en maquinaria y equipo de transporte, razonamiento más que correcto para un país que, carente de un sector productor de los bienes de capital, depende para la adquisición de éstos de las divisas provenientes —principalmente— de la exportación de productos primarios (ante todo café), o de los préstamos e inversiones externas 3/.

$$(II) \quad Y_t = Y_{t-1} + (1/\alpha) I_t, \text{ con } \alpha = I_t / (Y_t - Y_{t-1})$$

Es decir, el valor agregado de cada año depende de su nivel anterior y a la inversión correspondiente 4/; aquí α es el COEFICIENTE MARGINAL DE CAPITAL, más comunmente llamado RICP (relación incremental capital — producto).

Por último, si $P_t = \frac{Y_t}{E_t}$ es la productividad media del trabajo, entonces:

$$(III) \quad P_t = P_0 (1 + \pi)^t$$

En donde π es la tasa geométrica de crecimiento en la productividad media del trabajo y P_0 la productividad media del mismo, en un año base 5/.

5.1.4 Se notará que el sistema (I), (II), (III), tiene en primera instancia un uso predictivo: así, si se suponen dados Y_0 (valor agregado en determinado año base), P_0 (la productividad de la mano de obra en el mismo año), π (tasa de crecimiento anual de la productividad del trabajo), α (la tasa marginal de capital) y si además, conocidos los valores de Z (monto de las divisas) y λ (relación de precios de intercambio), se puede prever — como lo autorizan las ecuaciones (1) — el monto de la inversión $\sum_{j=1}^t I_j$ entre aquel año inicial y uno final (t), entonces el volumen del

empleo en el año t , (E_t , viene dado por $E_t = Y_t/P_t$; pero ya que

$$Y_t = Y_0 + \sum_{j=1}^t I_j / \alpha \text{ y } P_t = P_0 (1 + \pi)^t$$

como lo postulan las ecuaciones II y III, aquel puede escribirse también como:

$$(IV) \quad E_t = (Y_0 + \sum_{j=1}^t I_j / \alpha) \cdot \frac{1}{P_0 (1 + \pi)^t}$$

- 3/ “Partimos de la hipótesis de que las limitaciones en la disponibilidad de divisas determinan el monto de las inversiones de capital que pueden realizarse en un país como Colombia (fuertemente dependiente de las importaciones de capital)... O.I.T. p. 55. Esto lo ha comprendido casi todo el mundo (vgr. DNP, “planes y programas de desarrollo 1970-73”: en el modelo que allí se utiliza la inversión está concebida sobre ésta misma base). En efecto —a pesar de lo que se enseña en muchas facultades de Economía— la inversión no depende en nuestras condiciones del tipo de interés: el ajuste estadístico entre éstas dos variables no resulta significativo (cfr; Carlos Noriega y Antonio V. Tema: “Un modelo macroeconómico de Colombia” Rev. de Planeación y Desarrollo, Julio 1969, v. 1, No. 2). No debe olvidarse sin embargo que en éste último caso, como en todos los demás, no es el ajuste estadístico sino el rigor de los razonamientos quien tiene la última palabra.
- 4/ Las ecuaciones (II) y (III) equivalen a suponer que el capital y el trabajo son factores complementarios, y no sustituibles (en relación a sus precios relativos, como lo suponen la función de producción C.E.S. ó Gobb-Douglas). Así tal ecuación (II) proviene a su vez de $Y_t = m + (1/\alpha) K_t$: capital en t , y la (III) supone una función de Y en E en diferencias finitas. Como mostraremos más adelante en la sección intitulada “Sobre el uso de las funciones de producción en el análisis del desempleo”, solo funciones de éste tipo pueden utilizarse con frutos; el uso de funciones a factores sustituibles debe descartarse.
- 5/ Debe recordarse —por otra parte— que las ecuaciones II y III no se procesaron estadísticamente: los valores de: α y π se estimaron según tendencias ó se asumieron, dependiendo de que el uso del modelo fuese proyectivo ó sensitivo.

a la par que el desempleo en ese mismo año será de

$$(V) \quad (\text{Desempleo})_t = (FT)_t - E_t$$

donde (FT) t: es la fuerza de trabajo en el año t, medida en años hombre y determinada por el análisis demográfico.

5.1.5 Por otra parte, los datos implicados por la ecuación IV permiten calcular la tasa media anual de crecimiento del producto (g):

$$(VI) \quad g \text{ es tal que } Y_0 (1 + g)^t = Y_t$$

y la tasa media anual de crecimiento del empleo (γ):

$$(VII) \quad \gamma \text{ es tal que } E_0 (1 + \gamma)^t = E_t$$

Además, el uso combinado de III, VI, y VII permite expresar a (g) como:

$$(VIII) \quad g \approx \pi + \gamma \quad 6/$$

La RIPE (relación incremental producto — empleo) puede escribirse por su parte como:

$$(IX) \quad RIPE = \frac{(Y_t - Y_0)/Y_0}{(E_t - E_0)/E_0} \approx g / \gamma \quad 7/$$

que nos mide los cambios relativos en el producto ante cambios relativos en el empleo (su

inverso es la elasticidad empleo—producto = $\frac{(E_t - E_0)/E_0}{(Y_t - Y_0)/Y_0} \approx \gamma / g$

Y finalmente la tasa de inversión (s) que para un año dado es $s = I_t/Y_t$, se puede calcular para un período como:

$$(X) \quad s \approx \alpha \cdot g \quad 8/$$

5.2 USO PROYECTIVO DEL MODELO POR LA OIT

5.2.1. El primer paso metodológico consistió en dividir la actividad económica en forma sectorial.

Sector 1: Sector agropecuario (agricultura, ganadería, pesca, silvicultura).

Sector 2: Otros sectores

Sector 2 α Con gran densidad de capital y mano de obra calificada: Minería, industria moderna, servicios públicos, transporte.

Sector 2 β Sin gran densidad de capital ni gran especificación: Construcción, industrias de artesanía, comercio, servicios de restaurante, servicios personales.

Sector 2 γ Con densidad de especificación profesional: Banca, seguros, administración pública, otros servicios 9/.

6/ En rigor $g = \pi + \gamma + \pi \gamma$ pero dado que los valores de π y γ son pequeños y cercanos a cero, el producto $\pi \cdot \gamma$ es despreciable.

7/ Para un intervalo de un año $RIPE \approx g / \gamma$ Para intervalos mayores se comete sin embargo un cierto error cuyo monto es poco importante debido a que los valores de (g) y (γ) no sobrepasan nunca - en el análisis que viene - la magnitud de 0.1.

8/ Aquí también se trata de una aproximación —bastante precisa dado el escaso valor de g

9/ Los sectores no agrícolas se caracterizan y difieren al mismo tiempo entre sí, entre otras cosas, porque las tasas de crecimiento de la productividad son elevadas para el sector Alfa y bajas para el Beta y el Gama.

5.2.2. A continuación se procede a la predicción -hecha mediante el uso de las ecuaciones IV y V válidas global y sectorialmente— de la magnitud futura del desempleo para 1985, así,; alternativamente bajo condiciones más ó menos óptimas en lo que se refiere al monto de la inversión y al coeficiente marginal del capital (α) y por lo tanto a la tasa (g) de crecimiento del producto, las cosas siguen tal como han ido en lo que respecta a las tasas de crecimiento de la productividad (π) total y por ramas y en cuanto a la repartición sectorial de las inversiones.

5.2.3 Nos interesan solamente las proyecciones hechas bajo las hipótesis más optimistas en cuanto al empleo. Las premisas del cálculo son pues en éste caso:

- a) HIPOTESIS OPTIMAS — SEGUN LO RECONOCE LA MISION — EN CUANTO AL COMPORTAMIENTO DEL PARAMETRO (α) POR SECTORES. En esencia se trata de suponer reducciones considerables totales y sectoriales - de las que ya nos ocuparemos — en el coeficiente marginal de capital, es decir — pues es lo mismo —, de disminuir la inversión necesaria para obtener aumentos en el valor agregado 10/
- b) HIPOTESIS OPTIMAS SOBRE EL VOLUMEN DE DIVISAS DISPONIBLES PARA EL PERIODO 1970 — 85, es decir respecto a las tasas de crecimiento de las exportaciones de café (3 por ciento anual), petróleo crudo (2.5 por ciento), menores (9 por ciento), entradas de capital (3.5 por ciento), supremamente optimistas en relación con las observadas en el período 1964 — 70; y TAMBIEN EN CUANTO A LA RELACION DE PRECIOS DE INTERCAMBIO que se supone invariable entre los años 1970 — 85 lo que equivale a la hipótesis de que los altos precios del café para 1969 y 1970 se mantendrán 11/. En resumen y como consecuencia: HIPOTESIS OPTIMAS SOBRE LA INVERSION GLOBAL .
- c) Se supone que la inversión global se distribuirá sectorialmente según tendencias históricas 12/.

Nótese de paso que asumir (a) (b) y (c) es equivalente a hacer máxima dentro del marco impuesto por el comportamiento pasado de la distribución sectorial a la inversión — la tasa de crecimiento del producto (g) que depende de (α) y de la inversión total. Finalmente:

- d) Se asume también que las tasas sectoriales de crecimiento de la productividad (π) se comportarán igual que en el pasado, lo que equivale a conservar - a pesar de las altas tasas

10/ Véase OIT op. cit. p. 413

La magnitud de la reducción propuesta es aquí la misma que la OIT asume como base para su plan. Será estudiada por nosotros unas páginas más adelante.

11/ Y sin embargo ésta última situación se ha debido básicamente a movimientos coyunturales de la economía mundial (ver nuestro breve análisis del comercio exterior en el capítulo 4. de éste trabajo). Cualquier cambio en la misma restringiría seriamente la inversión: la escasez puede impedir el desarrollo de la estrategia del empleo” (OIT. p. 55).

NOTA: En el momento de la redacción de este trabajo nos enteramos por la prensa que para 1970 el crecimiento de las exportaciones menores fué solo del 40/o en comparación con el 320/o de aumento para 1969. Véase pues lo que significa considerar con la OIT que éstas crecerán al 90/o entre 1970—85.

12/ Estimadas para 1966 por la OIT y el DANE.

asumidas para el crecimiento del producto — las tendencias históricas hacía el ahorro de mano de obra 13/.

5.2.4 Está claro que los puntos a) b) c) y d) permiten determinar inequívocamente las tasas de crecimiento parciales y total del empleo. Los resultados se consignan en la siguiente tabla

CUADRO V — 1

PROYECCIONES DEL EMPLEO BAJO HIPOTESIS OPTIMAS
(en miles de años — hombre)

Sector	1970*	1975	1985
Agropecuario	2.550	2.720	3.290
Alfa	590	640	810
Beta	1.350	1.790	2.460
Gama	560	690	940
Total	5.050	5.840	7.500
Fuerza de trabajo activa**	6.480	7.740	10.790
Tasa de desempleo ***	21.0	24.5	30.5

* Estimaciones de la OIT cf. apéndice 3

** Según CEDE

*** Incluye el subempleo (convertido en equivalente de desempleo)

Fuente: OIT. op. cit. apéndice 2

Estas cifras resultan “espeluznantes” 14/, sobre todo cuando se tiene presente el carácter más-que- optimista de las hipótesis asumidas (recuérdese además que aquí se da por supuesto que no existen limitaciones de demanda debido a la calidad de mano de obra. PERO ADEMÁS DE ELLO “SUGIEREN QUE CUALQUIER INTENTO DE MODIFICAR ESTA SITUACION DEBERIA MUTUAR EL VALOR DEL PARAMETRO π (TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD) ASI COMO LA DISTRIBUCION DE LAS INVERSIONES CUYOS VALORES TENDENCIALES SON LOS UNICOS QUE NO SE MODIFICARON SUSTANCIALMENTE EN ESTOS CALCULOS.”

13/ Los valores presupuestos para π son de 2.0; 3.5; 1.4 y 1.8 para los sectores agrícolas Alfa, Beta y Gama. No obstante, a pesar de las declaraciones textuales de la misión de que “La productividad de la mano de obra se ha proyectado sobre la hipótesis de que las tendencias se mantendrán durante el período, salvo para el caso de la agricultura donde hemos supuesto un aumento mayor que en el pasado” (p.413), los valores que presentamos antes difieren de — los estimados por la misma OIT para 1964–1970, que son: 2.0; 4.0; 1.4; 2.0 respectivamente para la agricultura, y los sectores α , β y γ (OIT, Cuadro 1, apéndice 3). Ello significaría que la productividad no se proyectaría exactamente en base a tendencias: se reduciría en un 12.5o/o para el sector moderno y en un 10o/o para el Gama, lo cual es evidentemente favorable a la expansión del empleo.

14/ El CIE acepta tales predicciones como un indicador — el menos alarmista posible — de la magnitud futura del desempleo (véase el capítulo que dedicamos más atrás a la demografía). Si las condiciones son menos favorables en lo que respecta a las divisas extranjeras (es decir, si las exportaciones de café crecen al 1.5 y no al 3.0 las de petróleo al 1.5 en vez del 2.5 las menores al 6.0, no al 9.0 y por fin las entradas de capital al 3.5 en vez del 5.5o/o anual) y también a la relación de precios de intercambio (por ejemplo si ésta se deteriora al 1o/o anual en el período 1970–85), y por lo tanto a la inversión global; en éste caso, repetimos, la tasa de desempleo será del 28.5o/o para 1975 y del 36.5o/o para 1985 (! ! !): el problema es “serio”, como se vé.

5.3 USO SENSITIVO DEL MODELO: EL PLAN DE LA OIT.

5.3.1 El plan de la OIT tiene una premisa básica que se desprende de su consigna, "pleno empleo para 1985", suponer que la tasa de desempleo para ese año será solo del 5 por ciento de la fuerza de trabajo y por lo tanto que para 1985 la economía colombiana será capaz de generar un empleo de 10.250.000 lo que quiere decir que entre 1970-85 la tasa anual media (γ) de crecimiento del empleo será de 4.8.

5.3.2 Ahora bien, ya que los valores óptimos previsibles para la inversión total, así como los del coeficiente marginal de capital (α) por sectores están dados, está claro que el único medio de obtener ésta tasa (γ) consiste en modificar la distribución de la inversión por sectores así como la tasa de crecimiento de la productividad (π) por rama, únicas palancas no tocadas en el uso predictivo del modelo, ó de otra manera: dada la rata global a alcanzar en el crecimiento del empleo, es posible distribuirla sectorialmente y para ello es necesario el parámetros (π) y la distribución sectorial de un monto de inversión para el que se asumen las hipótesis más optimista.

Así abría tres estructuras básicas que cumplirían aquella restricción ($\gamma=4.8$) son ellas:

Estructuras hipotéticas	Tasa de crecimiento del empleo en el sector agropecuario (γ_1)	Tasa de crecimiento del empleo en los otros sectores (γ_2)	Cambios en la productividad de la mano de obra (π)
1 Estructura "agrícola"	$\gamma_1 = 2.80\%$ (duplica su valor hist)	Aumento más alto en el sector, β que en los demás sect.	Aumentos medios
2. Estructura "industrial"	$\gamma_1 = 1.40\%$ (igual a su valor hist.)	Aumentos elevados para el sector (α)	Aumentos elevados
3. Estructura "intermedia"	$\gamma_1 = 1.8$ (la mitad del cambio en la fuerza de trabajo agrícola)	Hata cierto punto aumentos en los sectores de baja productividad	Aumentos más bajos en los dos casos anteriores.

Fuente: OIT: Op.Cit., p.416.

5.3.3 La estructura agrícola estaría caracterizada por un crecimiento del empleo agrícola del 2.8 por ciento anual que representa el doble del alcanzado en los últimos años. Ahora bien, como lo reconoce la OIT, la mayor parte de éste aumento en el empleo debería hacerse con nuevas explotaciones, lo que, sin contar los INGENTES RECURSOS FINANCIEROS NECESARIOS (recuérdese que el coeficiente marginal de capital ha sido mayor en la agricultura que en los demás sectores: ello hace indispensable grandes inversiones para aumentar el producto), implicaría problemas graves de organización... aparte de que "todo gobierno tropezaría con: dificultades políticas para introducir la reforma agraria necesaria". Debe acordarse por último que dado que la población rural en edad de trabajar aumenta probablemente al 3.5 por ciento

anual, una tasa de crecimiento del empleo agrícola como la propuesta significaría detener en forma considerable el flujo migratorio hacia las ciudades: "de cualquier modo no es muy plausible suponer que se detendrá totalmente la emigración hacia las ciudades por mucho que se haga en favor del desarrollo de la agricultura, que exige extraordinarios esfuerzos para mejorar las condiciones en las pequeñas ciudades y en el campo... INCLUSO UN AUMENTO DEL EMPLEO AGRICOLA DE 2.8 POR CIENTO AL AÑO DEL QUE SE TRATA EN UNA SERIE DE PROYECCIONES PARECE IMPOSIBLE, AUN ADMITIENDO ALGUNA MIGRACION HACIA LAS CIUDADES" 15/. En resumen las consideraciones anteriores le permiten a la OIT desechar ésta posibilidad: "es forzoso por lo tanto, llegar a la conclusión de que el sector agrario sólo podrá absorber una parte del aumento en la fuerza de trabajo agrícola" 16/.

5.3.4 Razones de igual peso hacen posible desechar la "estructura industrial". En efecto esta tiene como premisa una tasa de crecimiento del empleo agrícola igual a la observada en el pasado (1.4 por ciento anual). Expresada la cosa en otros términos: el grueso del crecimiento del empleo recaería sobre los sectores no agrícolas. "Esta estrategia —dice la OIT no parece en realidad muy factible. La tasa de crecimiento de la economía no agraria ha tenido aproximadamente 7 por ciento. Lo que queremos decir es que, si el sector agrario no pudiera contribuir al aumento del empleo, aquellas tasas tendrían que doblarse para poder eliminar el desempleo mediante ésta estrategia 17/. Sería sumamente difícil encontrar los capitales y calificaciones necesarias para hacerlo" 18/. Además, el aumento en la demanda urbana de productos agrícolas que esta estrategia implicaría "debería satisfacerse mejorando la productividad, lo que implica aquí también una importante necesidad de capital. Apenas es concebible una balanza equilibrada de comercio internacional compatible en tales necesidades" 19/.

5.3.5 La "estructura intermedia" parece ser pues la única posible, cuáles son sus premisas? se trata de distribuir la tasa global de crecimiento del empleo (4.8, necesaria para alcanzar la meta deseada) en forma sectorial, de tal manera que la agrícola (1.8) no resulta excesiva. Mientras tanto en los sectores no agrícolas el crecimiento del empleo debe experimentar un proceso de aceleración. Esta claro, que éstos objetivos en cuanto al empleo exigen fuertes alzas en las tasas de crecimiento del producto para TODOS los sectores. Pero ello no basta —es necesario además que merme su ritmo de crecimiento las tasas de productividad (salvo para el sector agrícola); en efecto, como el grueso del incremento del empleo entre 1970—85 recaería sobre los hombros de los sectores no agrícolas— un 84.5 por ciento—, es necesario que la agricultura aumente productividad para abastecer con éxito, las necesidades de éste mercado urbano en ampliación. El siguiente cuadro presenta —en forma comparativa con relación a sus tendencias históricas— un resumen adecuado a lo anteriormente dicho.

15/ OIT. Op. Cit., p. 60 y 61. Nótese además que el mercado para los productos agrícolas constituye un obstáculo —insalvable— más, al desarrollo de ésta eventual "estructura agraria".

16/ Idem. p. 61

17/ La razón de ello estriba en las elevadas tasas de crecimiento de la productividad que éstos sectores han exhibido (2.3o/o anual promedio). Además "el aumento de la productividad puede muy bien acelerarse a causa del muy importante volumen de inversiones que debería hacerse en los sectores modernos", con lo que la producción tendría que crecer allí, aún más rápidamente. OIT. op. cit. p. 59.

18/ Idem. p. 59

19/ Idem. P. 60 Y por otra parte: "éste camino hacia el pleno empleo acarrearía también un crecimiento todavía más rápido en la población urbana, lo que a su vez exigiría enormes inversiones en capital social") p. 60).

CUADRO V-2
OBJETIVOS PROPUESTOS POR LA OIT EN CUANTO A CRECIMIENTO DEL EMPLEO,
PRODUCTO Y PRODUCTIVIDAD.

1964 - 70

Sector	Tasa de crecimiento del empleo	Tasa de crecimiento producto	Tasa de crecimiento productiv.	Elasticidad producto empleo (RIPE)	Elasticidad empleo productividad	o/o aumento en el empleo
Agropecuario	1.4	3.4	2.0	2.4	0.41	15.4
Otros sectores	3.2	5.7	2.5	1.8	0.56	84.4
Alfa	2.5	6.6	4.0	2.6	0.38	15.6
Minería	1.2	3.8	2.5	3.2	0.31	0.6
Industrias Modernas	2.4	7.0	4.5	2.9	0.34	7.9
Servicios Públicos	1.8	10.5	8.5	5.8	0.17	0.2
Transporte	3.3	6.3	3.0	1.9	0.52	6.7
Beta	3.6	5.1	1.4	1.4	0.71	44.3
Construcción	8.1	10.2	2.0	1.3	0.79	13.1
Industria artesanal	2.2	3.8	1.6	1.7	0.58	8.1
Comercio	2.5	3.5	1.0	1.4	0.71	14.4
Servicios Personales	3.5	5.0	1.5	1.4	0.70	8.8
Gama	3.1	5.1	2.0	1.6	0.61	24.8
Bancos	2.9	5.5	2.5	1.9	0.53	3.1
Otros Servicios	3.1	5.0	1.8	1.6	0.62	21.7
TOTAL	2.3	5.2	2.9	2.3	0.44	100.0

1970 - 85

Sector	Tasa de crecimiento empleo	Tasa de crecimiento producto	Tasa de crecimiento productiv	Elasticidad producto empleo (RIPE)	Elasticidad empleo producto
Agropecuario	1.8	5.4	3.5	3.0	0.33
Otros sectores	7.0	8.9	1.8	1.3	0.79
Alfa	6.0	9.1	2.9	1.5	0.66
Minería	2.1	4.6	2.5	2.2	0.46
Industrias modernas	5.8	9.2	3.2	1.6	0.63
Servicios públicos	4.0	12.5	8.5	3.2	0.32
Transporte	7.4	9.5	2.0	1.3	0.78
Beta	6.9	8.5	1.5	1.2	0.81
Construcción	8.9	10.8	1.8	1.2	0.83
Industria artesanal	5.8	7.9	2.0	1.4	0.73
Comercio	7.3	8.5	1.0	1.2	0.86
Servicios personales	5.5	6.5	1.0	1.2	0.85
Gama	8.3	9.3	1.0	1.1	0.89
Bancos	7.5	8.5	1.0	1.1	0.88
Otros servicios	8.5	9.5	1.0	1.1	0.89
TOTAL	4.8	8.1	3.2	1.7	0.59

Fuente: OIT: op.cit. apéndice 3 y cálculos del CIE.

- 5.3.6 Un primer comentario del cuadro anterior: es evidente que dado el carácter paramétrico del modelo, puede conocerse con exactitud cual debe ser la modificación en los diversos coeficientes del mismo, necesaria para obtener cualesquiera metas respecto al empleo, sin importar cuan imposible e imaginarias sean. ASI PUES, MAS QUE ASORMARSE ANTE LA CONSISTENCIA DE LAS POLITICAS SUGERIDAS ("LAS COSAS CUADRAN") SE DEBE MAS BIEN TRATAR DE EVALUAR LA POSIBILIDAD EFECTIVA DE QUE LAS DIVERSAS MEDIDAS LOGREN LOS CAMBIOS DESEADOS EN CADA UNO DE LOS PARAMETROS QUE SE CONSIDERAN.

La mutación sugerida en (g) y en (γ) puede apreciarse en forma sintética estudiando la magnitud de la RIPE (que es el cociente de aquellas) o de su inverso: la elasticidad empleo — producto. En esencia se quiere que para 1970—85 ésta última tenga globalmente, un valor de 0.59 (34o/o más que la observada en 1964—70), lo que quiere decir que un aumento del 10o/o en la producción inducirá aumentos del 5.9o/o en el empleo (antes, el mismo 10o/o lo elevaba solo en un 4.4o/o). Pero si bien en el sector agropecuario ésta elasticidad debe reducirse — la producción debe aquí crecer más rápidamente que el empleo si quiere atender adecuadamente los mercados urbanos 20/ — para los sectores no — agrícolas esa elasticidad debe aumentar desde 0.56 a 0.79 (un 41o/o más) así: un alza del 10o/o en la producción no agrícola aportaría no ya aumentos del 5.6o/o sino del 7.9o/o en el empleo respectivo. LOS NUMEROS PARESEN PEQUEÑOS ("QUE MAS DA PASAR DE 0.56 a 0.79?"), PERO LA MODIFICACION ES CRUCIAL YA QUE ESTOS SECTORES DEBEN OBSERVAR EL 84.5o/o DE LOS NUEVOS EMPLEOS PLANEADOS. Es conveniente entonces estudiar éstas magnitudes en forma comparativa con las correspondientes a otros grupos de países.

CUADRO V — 3

VALORES DE LAS RIPES Y ELASTICIDADES EMPLEO — PRODUCTO NO AGRICOLAS
POR GRUPO DE PAISES

GRUPO A			GRUPO B		
País	Ripe	Elasticidad empleo Producto	País*	Ripe	Elasticidad empleo Producto
Japón (1953—63)	2.6	0.38	Estados Unid.	6.3	0.16
Pto.Rico (1953—63)	4.0	0.25	Francia	6.3	0.16
Israel (1955—63)	3.0	0.33	Reino Unido	5.3	0.19
Filipinas (1953—63)	2.9	0.34	Canadá	5.3	0.19
Yugoesla. (1953—63)	2.5	0.40	Suecia	3.4	0.29
Polonia (1955—63)	3.1	0.32	Austria	3.1	0.32
Hungría (1953—63)	3.7	0.27	Noruega	2.6	0.38
			Finlandia	2.4	0.42

Fuente: Dieter Zschock: "El empleo en Colombia" apéndice A. *Datos para 1955—61 (aquí sólo se incluyen minería, manufacturas, construcciones, servicios públicos).

20/ Ello lo tuvo muy presente la OIT. El apéndice 4 "proyecciones del consumo de productos agrícolas" es la cuantificación de la relación mercado — producción agropecuaria para el caso de la "estructura intermedia".

El grupo B está conformado por países occidentales "desarrollados". Por su parte los países del grupo A pueden caracterizarse (dados los períodos de referencia) como países "en vías de desarrollo relativamente avanzados". Esta última caracterización para países tan heterogéneos no es sin embargo intachable, pero de todos modos lo que interesa es que la elasticidad empleo—producto (0.79) propuesta para Colombia duplica la mayor de las observadas en ese grupo de países 21/. Hay un hecho adicional: como los países "en vías de desarrollo" generalmente inician y adelantan el desarrollo de los sectores no —agrícolas por medio de las avanzadas técnicas importadas de los países capitalistas industrializados, debe suponerse que debido a la asistencia mucho mayor por parte de países tales como Estados Unidos, el Reino Unido y Francia, parece más verosímil que los países en vía de desarrollo adoptarán tecnologías que implican una participación de capital relativamente alta 22/ y que por lo tanto es de esperar que la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo aumente en vez de disminuir —tal como lo propone para Colombia la OIT (véase tabla anterior)— y con ella aquella elasticidad 23/ tendería consecuentemente a bajar hasta niveles cercanos a los de aquellos países —avanzados (grupo B en la tabla de arriba) 24/. Por tanto si se quiere evitar que el agua fluya hacia donde se lo indica el natural desnivel de los suelos, son necesarias medidas muy drásticas. Véamos cuales:

5.3.7 Tal como ya lo habíamos mencionado, una aceleración en el crecimiento del empleo y del producto en todos los sectores, exige hipótesis bien determinadas sobre el comportamiento del coeficiente marginal de capital (α) y de la inversión global 25/, así como también en lo tocante al crecimiento de la productividad y la repartición sectorial de las inversiones (y por tanto sobre la tasa de inversión en cada rama 26/. El siguiente cuadro presenta en forma resumida dichas premisas:

- 21/ En efecto, Japón, Israel y los países de Europa del Este incluidos en el grupo A, pueden más bien caracterizarse como países cuyas tecnologías no —agrícolas no son tan intensivamente ahorradoras de mano de obra como las de U.S.A., Inglaterra ó Francia por ejemplo. Nótese que —de otro lado— las conclusiones que Zschock extrae de la consideración del grupo A son no obstante rigurosas: "la coherencia aparente de la RIPE no agraria para países con condiciones de desarrollo marcadamente diferentes sugiere que para los efectos de una primera evaluación de la expansión del empleo, se puede asumir una proporción entre el 2.0 y el 4.0 en otros países en vías de desarrollo" (p. 168), es decir una elasticidad empleo— producto entre el 0.50 y el 0.25. Qué éste razonamiento es adecuado, lo demuestra el hecho de que sobre datos de OIT— aquella elasticidad fué para Colombia de 0.56 entre 1964—70.

El leve desfase entre el máximo valor estimado por Zschock (0.50) y el calculado por OIT para Colombia (0.56) se debe a que en los cálculos de ésta el empleo incluye el equivalente del subempleo y no así en los Zschock.

- 22/ Zschock. op. cit., p. 168
- 23/ Puesto que la elasticidad empleo —producto es aproximadamente igual al cociente γ / G (ver ecuación IX de atrás), y G es aproximadamente igual a $\pi + \gamma$ (según ecuación VIII) entonces dicha elasticidad puede escribirse como $1 / (\pi / \gamma + 1)$, con lo cual se echa de ver que depende en forma inversa de la tasa de crecimiento de la productividad (π), si ésta aumenta, aquella disminuye.
- 24/ Causa contrarrestante de ello —señala D. Zschock— podría ser no "procesos de inversión que impliquen una mayor inversión de fuerza de trabajo" (cuya implantación sería improbable que ocurra), pero sí la utilización eventual de la capacidad ociosa existente, entre otras (op. cit. p. 169). De ésta virtualidad más adelante nos ocuparemos.
- 25/ La OIT no dice por ninguna parte cual es el monto de la inversión—y por tanto de las necesidades financieras —necesarias para llevar a cabo su plan. Sin embargo SE PUEDE asumir que los valores de los coeficientes marginales de capital (α) PARA CADA SECTOR SON LOS QUE LA MISION UTILIZO EN EL USO PROYECTIVO DEL MODELO, OPTIMO EN LO QUE SE REFIERE AL EMPLEO, ES DECIR: para 1970—1975: 5.5. (el sector agropecuario), 4.5 (sector alfa), 2.0 (sector Beta), 1.0 (sector gama); para 1975—1985: 5.0, 4.0, 1.8, 0.9, para los mismos sectores respectivamente (cf. op. cit. p. 413) A continuación puede calcularse entonces el monto —tan celosamente guardado— de la inversión total por sectores que el plan implica, así como también los coeficientes marginales de capital total y sectoriales promedios para el período— plan. El CIE efectuó esos cálculos que presentaremos un poco más adelante.
- 26/ Calculados por el CIE (véase nota anterior).

CUADRO V-4

Datos Históricos

Datos Predichos

Sector	1964-70 (i)	1968 (ii)	1958-68 (iii)	(iv)	(v)	(vi)	(vi)	(vii)
		Inversión fija				Inversión fija		S
		Porcentaje	Promedio anual			Porcentaje	Promedio anual	Tasa anual de inversión
Agropecuario	2.0	15.5	702	3.5	5.1	26.1	4.163	27.5
Otros	2.5	84.5	3.828	1.8	2.7	73.5	11.520	24.0
Alfa	4.0	45.6	2.066	2.9	4.1	51.9	8.153	37.3
Beta	1.4	30.0	1.359	1.5	1.8	16.3	2.556	15.3
Gama	2.0	8.9	403	1.0	0.9	5.2	811	8.4
Total	2.9	100.0	4.530	3.2	3.1	100.0	15.683	25.1

(i) OIT apéndice 2

(ii) BIRF "economic growth of Colombia: Problems and prospects" Vol. II 1970 special study No. 3 P.9 (estimaciones)

(iii) Cuentas Nacionales Banco República (para hallar la inversión promedio fija por sectores, se aplicaron los porcentajes estimados por el BIRF para 1968) datos en millones de pesos de 1958.

(iv) OIT apéndice 2.

(v) (vi) (vii): Cálculos del CIE con base en metodología implícita en la OIT.

5.3.8 Estudiemos primero los cambios que se proponen para las tasas de crecimiento de la productividad.

- a) Se notará que la productividad agrícola deberá ACELERARSE: su tasa de aumento debe pasar del 2.0 al 3.5 (es decir expandir en un 75o/o). Ello —como ya lo señalábamos atrás— es indispensable: en efecto, como la "estructura intermedia" en la medida en que concentra el crecimiento del empleo en los sectores no —agrarios, desarrolla a la par los mercados ciudadanos de alimentos e insumos agrícolas— industriales, constriñe en consecuencia a la agricultura —que absorbería relativamente menos mano de obra— a aumentar su productividad para poder servir adecuadamente aquellos. Lo que nos interesa es sin embargo lo siguiente: la población agrícola en edad de trabajar aumenta más o menos al 3.5o/o anual 27/, mientras que —según el plan— allí el empleo aumentaría anualmente en el 1.8o/o 28/ así, los sectores urbanos deberían suministrar un empleo adicional capaz de absorber el resto del crecimiento en la población agrícola en edad activa, amén del correspondiente aumento endógeno de su fuerza de trabajo y de lo necesario para eliminar la mayor parte del desempleo vigente: en resumen unos 4.400.000 empleos nuevos entre 1970—1985 29/. PERO, AQUEL AUMENTO SUGERIDO EN EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD AGRÍCOLA TENDRÍA UN EFECTO DISOLUTOR SOBRE LA PEQUEÑA PROPIEDAD CAMPESINA Y CON ELLO ACELERARÍA EL PROCESO MIGRATORIO: EN ESAS

27/ OIT. p. 60

28/ Con ello, entre 1970—85 suministraría un 15.5o/o de los 5.210.000 empleos adicionales necesarios, es decir unos 800.000 puestos.

29/ El 84.5o/o del incremento requerido para el empleo en el período.

CIRCUNSTANCIAS, EL CRECIMIENTO DEL EMPLEO AGRICOLA NO PODRIA SER TAN ALTO COMO EL QUE SE PROPONE, Y LOS OTROS SECTORES DEBERIAN AUMENTAR MAS AUN SUS TASAS DE CRECIMIENTO EN EL EMPLEO SI SE QUIERE ELIMINAR PARA 1985 CASI TODO EL DESEMPLEO: Ello es así, a pesar de que la aceleración del aumento en la productividad agraria no se efectúe mediante la mecanización, sino mediante procedimientos alternativos 30/; éstos últimos en verdad evitan el despido de mano de obra en las explotaciones en la que se aplican, pero destruyen a los pequeños propietarios campesinos a través del sistema de precios y los obligan a migrar pero hay una alternativa: "crédito a los minifundistas!" (que sumaban 1.000.000 en 1960) para que utilicen pesticidas, fertilizantes y semillas mejoradas: es ahora el sistema de crédito el que los arruinará. Es que —en efecto— la limitación fundamental del aumento de la productividad en estas pequeñas parcelas no es otra que la de su tamaño 31/, es decir viendo la cosa desde otro lado, la concentración de la propiedad sobre la tierra (y ya sabemos que pensar de las dificultades políticas que entraña la modificación de ésta).

- b) De otro lado, la tasa de crecimiento de la productividad no —agrícola debe reducirse en conjunto en un 28o/o desde el 2.5o/o hasta el 1.8o/o: en el sector Alfa— que debería absorber el 15.6o/o del incremento deseado en el empleo— ésta tiene que bajar desde 4.0o/o hasta 2.9o/o (es decir, caer en el 28o/o; en el sector Beta (encargado de la abitación del 44.3o/o de los nuevos puestos de trabajo) aquella tasa deberá estancarse a bajo nivel (1.4o/o); y en fin, para el sector Gama (que contribuiría con el 28.8o/o del incremento del empleo) tendrá que bajar en un 50o/o desde 2.0o/o a 1.0o/o. A nivel más desagregado las cosas son aún más dramáticas: LA INDUSTRIA MODERNA (que tiene la obligación de contribuir con el 7.9o/o del incremento total en el empleo para el período—plan) debe desacelerar el crecimiento de su productividad en el 29o/o, el transporte debe hacerlo en el 33o/o (para recibir el 6.7o/o de los nuevos empleos) LOS SERVICIOS PERSONALES Y LOS "OTROS SERVICIOS" deben desacelerar aquel ritmo en el 33o/o y el 44o/o respectivamente (siendo ya de los más improductivos) para recoger entre los dos el 30.5o/o de los puestos adicionales. Incluso LOS BANCOS —sector ya que se moderniza a grandes pasos en todo el mundo— debe desacelerarce el crecimiento de su productividad en el 60o/o, y LA construcción estaría obligada a hacerlo en el 10o/o (absorbería el 13.1o/o del aumento total en los empleos.)

CABE PREGUNTAR COMO SE EFECTUARIAN ESTOS CAMBIOS: "Las políticas pueden tener efectos sobre el empleo, INFLUYENDO EN PRIMER LUGAR SOBRE EL TIPO DE PRODUCTOS QUE SE FABRICAN, Y EN UN SEGUNDO LUGAR, SOBRE EL MODO DE FABRICARLOS. En el primer caso se trata ante todo de una cuestión de distribución de ingresos: Orientando los gastos del consumidor hacia mercancías que exigen más mano de obra que capitales o divisas . . . EN SEGUNDO LUGAR, es posible influir en la elección de técnicas, insistiendo en favor de los métodos de uso intensivo de mano de obra. En la actualidad se han ejercido muchas influencias en sentido opuesto. .

- 30/ "Hay muchas maneras de aumentar la productividad agrícola aparte de la mecanización. La principal regla podría consistir, por tanto, en preferir elementos técnicos modernos cuya utilización no provoca la reducción de la mano de obra— por ejemplo, semillas mejoradas, fertilizantes y pesticidas— y modos de formación de capitales que necesitan fuerte proporción de mano de obra, tales como nivelamientos y desbrozo de tierras, ampliación de obras de riego y drenaje, construcción de pozos y cercas, caminos y puentes de acceso, instalaciones de agua corriente en zonas rurales" (OIT. p. 184).
- 31/ Véase el capítulo 3 en este trabajo.
Es también por ello, por lo que es un absurdo creer que pueda financiarse la introducción de —pequeña— maquinaria (ó de métodos que involucren requerimientos de capital), al minifundio, como medio de evitar su ruina. Así, para poder decir que "lo más importante no es oponerse a la mecanización sino velar por que la población rural en su conjunto... tenga plena oportunidad de usar esa maquinaria" es preciso concluir que "ello solo podría lograrse entregando muchas más tierras para explotaciones familiares que podrían utilizar los insumos y organizar la comercialización según el sistema cooperativo..." (OIT. p. 184).

ALGUNAS DE TALES INFLUENCIAS SON DE ORDEN PSICOLOGICO O IDEOLOGICO: El atractivo fascinante de la novedad técnica . . . pero además . . . LA TASA DE CAMBIO HA SIDO A VECES supervalorada hasta el punto que implicaba un subsidio a los bienes de capital importados, SE HAN MANTENIDO TASAS DE INTERES ARTIFICIALMENTE BAJAS. LA LEGISLACION LABORAL Y LOS ALTOS SALARIOS PAGADOS POR EL SECTOR MODERNO han desalentado la contratación de nuevo personal. . . En algunas industrias se trabajan demasiadas horas, en parte también POR LA INFLUENCIA DE LA LEGISLACION LABORAL. . . teniendo en cuenta estas consideraciones creemos posible - si se adoptan políticas apropiadas evitar que se acelere el crecimiento de la productividad no agrícola tomada en su conjunto 32/.

Sin embargo, PRIMERO, tal como lo hemos demostrado en nuestro análisis de la industria moderna 33/ el cambio en la estructura industrial en el sentido de dirigirse hacia la producción de bienes que exigen métodos de producción crecientemente mecanizados, es en primer lugar una consecuencia del agotamiento del proceso de sustitución de importaciones de bienes corrientes de consumo y de su consecuente reorientación hacia el terreno de los bienes intermedios — y de algunos durables de consumo — que requieren por su naturaleza técnica, de aquellos métodos. También, claro está — por ejemplo en el caso de los electrodomésticos — la distribución del ingreso juega un papel importante, pero — tal como lo reconoce la OIT —, en la medida en que ésta última depende de la concentración de la propiedad 34/, parece difícil de modificar sustancialmente. SEGUNDO, los métodos de producción dependen menos de preferencias “psicológicas” que de las alternativas tecnológicas disponibles para nuestra economía en los mercados mundiales. Efectivamente, como ésta carece EN LO FUNDAMENTAL de un sector productor de medios de producción, debe importar éstos últimos — por tanto la tecnología — de países que utilizan sin excepción métodos productivos del más alto nivel y la más alta mecanización 35/. Las medidas propuestas (disminuciones en los salarios reales — o para decirlo eufemísticamente: en su tasa de crecimiento, reforma de código laboral, devaluación de la tasa de cambio, alzas en los tipos de interés) provienen de la creencia de que la elección de la tecnología está determinada en nuestra condición por el nivel relativo de los precios de los “factores”, Vana en LO FUNDAMENTAL: la encuesta del CIE demostró que el nivel de salarios no tiene ninguna influencia — por lo menos en el caso de la industria fabril y

32/ OIT. Op. Cit., p. 61—62—63 (El subrayado es nuestro).

33/ Véase capítulo 4 de éste trabajo.

34/ OIT. OP. CIT., p. 159

35/ cfr. cap. 4 de éste trabajo.

No queremos decir con ello que no existan alternativas tecnológicas de ninguna clase (el socorrido caso de la carretera —hecha “a mano” ó bien mediante tractores, se nos opondría inmediatamente como contraejemplo,) evidentemente ello depende de la rama productiva que se considere. Lo que queremos subrayar es la importancia de aquella restricción crucial que generalmente se olvida — y que es dramática en el caso de la industria fabril y en la del transporte. También hay otras: el tiempo en que debe realizarse la producción (si debido a un gran bloqueo, la “famosa” carretera debe rehacerse en 15 días, ello impone el uso de la maquinaria más moderna: LO MISMO VALE EN EL CASO DE LA CONTRUCCION de grandes obras contratadas a corto plazo ó en el de la recolección de productos agrícolas fungibles), las construcciones que imponen la tecnología de la producción ya montada a la de la producción adicional, la ingerencia del capital extranjero —cuyas políticas tecnológicas están dictadas por las casas matrices—, las condiciones de competitividad ante los mercados internos ó externos, etc.

presumiblemente en los demás sectores — sobre la naturaleza de la tecnología escogida 36/.

5.3.9 HAY AUN OTRO PUNTO QUE QUEREMOS HACER DESTACAR: CONCIERNE AHORA AL VOLUMEN DE LAS INVERSIONES REQUERIDAS para convertir en una realidad la "estructura intermedia". A éste respecto, la misión sólo dice que "aunque se desaliente la aplicación de técnicas de uso intensivo de capital de la manera aconsejada, serían necesarias considerables inversiones para alcanzar en cada sector tasas de crecimiento indicadas" 37/, pero sobre la magnitud de las mismas guarda un hermético silencio. A pesar de ello hemos podido rastrearla — sobre la base de las huellas dejadas por la metodología implícita en el modelo utilizado 38/. Los resultados son sorprendentes: EN RELACION A LA DEL PERIODO 1958—68, LA INVERSION FIJA PROMEDIA ANUAL (MEDIDA EN PESOS DE 1958) DEL PERIODO 1970—85, DEBERA SEXTUPLICARSE (MULTIPLICARSE POR 5.9) EN LA AGRICULTURA Y TRIPLICARSE EN LOS OTROS SECTORES: EN EL SECTOR ALFA DEBERA MULTIPLICARSE POR 3.9 (ES DECIR, CUADRUPLICARSE), EN EL BETA POR 2.2 Y EN EL GAMA POR 2. 39/. En otras palabras, las tasas medidas de inversión (inversión sobre producto—medido a costo de factores) deben ser del 27.5 en el agro y de 24.0 en el resto de la economía: 37.3 (!) para el sector alfa, 15.3 para el sector beta, 8.4 para el sector gama; EN TOTAL LA TASA DE INVERSION DEBERA — EN PROMEDIO — SER PARA EL LAPSO 1970-85 DEL 25.1o/o MIENTRAS QUE — TENIENDO EN CUENTA QUE ESTAS TASAS SE CALCULAN CON RESPECTO AL PBI AL COSTO DE FACTORES—, PARA 1964—68 EL PORCENTAJE QUE REPRESENTA LA INVERSION FIJA RESPECTO AL PBI FUE SOLO DEL 17.7o/o 40/.

Está por lo demás claro que éstos altísimos niveles absolutos y relativos — respecto al producto—de la inversión requieren óptimas condiciones de financiación. A pesar de que — como ya lo mencionamos — la OIT no presenta cifras sin embargo, lo reconoce así: "exigiría que las importaciones aumentarían a una tasa bastante rápida, quizá más del 8 por ciento al año; por otra parte, no se puede esperar que las exportaciones de café aumenten más del 3 por ciento al año. Por consiguiente, tendrán que seguir aumentando rápidamente las tasas de expansión de las importaciones de otros productos... probablemente hasta más del 10o/o al año... habrá qué restringir... pues el aumento del consumo... y por consiguiente... es menester elevar los impuestos para conseguir recursos destinados a los gastos corrientes y de capital de éste programa y para limitar la demanda de bienes de consumo duraderos en cuya producción se utiliza mucho capital... hay otras maneras de considerar la necesidad de más altos impuestos, pero las divisas quizás sean la "limitación dominante" en el crecimiento de Colombia" 41/. Nótese lo difícil

- 36/ Véase resultados de la encuesta del CIE y el capítulo intitulado "sobre uso de las funciones de producción en el análisis del desempleo" en éste mismo trabajo.
- 37/ OIT. p. 65
- 38/ Cfr. Nota (25) atrás, y cuadro correspondiente.
- 39/ A resultados muy semejantes, llega el BIRF haciendo uso del mismo modelo de la OIT para 1970—85. Sin embargo, allí los valores promedios de la inversión son todavía mayores, debido a que utilizó en sus proyecciones coeficientes marginales de capital superiores a los efectivamente supuestos por la misión, BIRF "economic growth of Colombia: problems and prospects" Vol. II 1970. p. 9 y s.s.
- 40/ Este último cálculo fué hecho por el CIE con base en las cuentas nacionales. Aquí se usó un promedio del cociente inversión bruta fija sobre producto bruto interno a costo de factores a pesos de 1958 (la razón de ello radica en la necesidad de hacer comparable la cifra con la de la OIT, que como se recordará define el producto a costo de factores y a precios de éste mismo año).
- 41/ OIT. p. 65-66.

que sería alcanzar montos de inversión de esa naturaleza, desde que se basan en hipótesis óptimas frente al comportamiento del "sector externo", valga un ejemplo: recientes declaraciones del ministro de Desarrollo precisan que las "exportaciones menores" solo crecieron al 4o/o durante 1970 42/ además, los supuestos ingresos cafeteros comienzan a sufrir los efectos de la baja en los precios internacionales del grano.

Nótese, por último, que incluso, éstos requerimientos descansan sobre hipótesis inmejorables en cuanto al valor de los coeficientes marginales de capital (α). Así, para 1970—85 éste coeficiente debería valer 3.1 en promedio para toda la economía 43/, y sin embargo, entre 1964—68 su magnitud fué mucho más alta: 3.7 44/. En consecuencia dado que según el plan de la OIT la tasa de crecimiento del producto debe ser 8.1 (necesaria para asegurar una tasa de crecimiento del empleo del 48o/o anual geométrica, puesto que la productividad del trabajo solo crecería al 3.2o/o), cualquier pequeña falla en lograr la reducción deseada en el parámetro α implicaría tasas de inversión, progresivamente crecientes.

Ello lo muestra la siguiente tabla.

Tasa de crecimiento del producto	α	Tasa de inversión (s)
8.1	2.2	17.7 (*)
8.1	2.5	20.0
8.1	2.7	22.0
8.1	3.1 (**)	25.1 (**)
8.1	3.3	26.7
8.1	3.7	30.0
8.1	4.0	32.4

(*) Igual a la observada 1964—68.

(**) Propuestas de la OIT.

Zchock había ya señalado que la eliminación del desempleo en Colombia exigía moverse entre el escila de un bajísimo coeficiente marginal de capital — que él llama RICP — y el Caribdis de una elevada tasa de inversión (nótese por ejemplo que si solo se puede mantener una "modesta" tasa de inversión, digamos del 20o/o — un 13o/o mayor que la observada en 1964—68 —, habría que bajar el parámetro α hasta 2.5; ó bien si éste último exhibiera un valor de 3.7 — observado para 1964—68 — la tasa de inversión debiera ser del 30o/o para eliminar el desempleo hacía 1985). Según él: "Las condiciones del pleno empleo podrían ser alcanzadas sólo con base en supuestos de RICP y de tasa de inversión que parecen imposibles para Colombia" 45/.

42/ Espectador, jueves 11 de febrero de 1971. p. 1

43/ Ver metodología de su cálculo en nota 25.

44/ Estimaciones del CIE.

La OIT afirma textualmente que "entre 1950 y 1966 la medida general de la RICP ha sido 5" (p.412). Esto sin embargo, debe ser un error: Cálculos del CIE muestran que entre 1950-67 ésta fué de solo 4.3, de todas maneras elevadísima, y debida a la expansión de la infraestructura de la economía en ese período.

45/ Zchock : Op. cit., p. 90 (ver también todo el capítulo IV): El libro de D. Zchock contiene todo lo que de positivo hay en el análisis de la OIT. Valga este reconocimiento para compensar en algo el injusto olvido en el que se lo ha sumido.

VI — SOBRE EL USO DE LAS FUNCIONES DE PRODUCCION EN EL ANALISIS DEL DESEMPLEO

6.1 Introducción:

6.1.1 El propósito principal de éste aparte es el de poner en cuestión los supuestos económicos — en lo referente a las características de las funciones de producción — de la tesis según la cual la causa, ó una de las causas principales del desempleo en Colombia es la “distorsión que se presenta en los precios relativos del capital y del trabajo” 1/ y, por lo tanto, que una de las soluciones radicales (a veces parece entenderse que sea la única, es decir, LA solución) al problema estaría en obtener mediante el uso de políticas cambiarias, fiscales, salariales, monetarias, ó de legislación laboral, “una reducción en el nivel de los salarios reales y a la vez un alza en el precio del capital” 2/.

6.1.2 Como hilo rojo conductor de la evaluación de éstas tesis, examinaremos aquí los intentos estadísticos que para tratar de sostener dichos puntos de vista han sido realizados por el Departamento Nacional de Planeación, en comparación con los efectuados por el Centro de

1/ Véase por ejemplo, DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION: PLANES Y PROGRAMAS DE DESARROLLO 1969/72. En la sección intitulada “ASPECTOS ESTRUCTURALES DEL PROBLEMA DEL DESEMPLEO” se lee: “Si se analiza el mercado laboral se llega fácilmente a la conclusión de que el salario promedio existente en la economía se encuentra probablemente muy por encima de lo que estaría si se determinara de acuerdo con las condiciones de disponibilidad del factor y de la demanda del mismo. . . se observa además que el precio de un factor escaso y de gran demanda como es el capital está muy por debajo de lo que se encontraría si estuviese determinado por mecanismos de oferta y demanda. . . Las situaciones descritas permiten identificar la existencia de un desequilibrio estructural al nivel del precio de los factores productivos claramente causantes del desempleo” (pa.1.161). Sin embargo, los tiempos cambian: Hoy el “PLAN DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL 1970-1973” nos dice que “la principal causa de la desocupación creciente en Colombia es la de desigualdad que se manifiesta en los distintos aspectos de la vida nacional, sumada a la escasez de ahorros. Hay desigualdad de oportunidades, gran concentración de la distribución de los ingresos y la riqueza, considerable disparidad en el desarrollo de las distintas regiones y entre la ciudad y el campo” (p. 12). Aquella tesis desaparece pues del primer plano, no obstante, solo se desplaza.

2/ Sobre este particular consúltese: DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. op. cit., pág. 1.163 y 1.184, también la OIT - siendo mucho más prudente y matizada en este sentido - recomienda medidas análogas: “en general habría que corregir muchas de las deformaciones que pueden hallarse en la estructura de costos que alzan el costo de la mano de obra o reducen el del capital, por lo menos para adecuar las decisiones en cuanto a la técnica. . . a los costos relativos de la mano de obra y de capital” ef. “Hacia el Pleno Empleo” pág.179.

Investigaciones Económicas de la Universidad de Antioquia, en un intento por "MEDIR" la elasticidad de sustituciones entre el capital y el trabajo para la industria manufacturera nacional.

6.2 LOS AJUSTES ESTADISTICOS REALIZADOS POR EL DPTO. NACIONAL DE PLANEACION 3/

6.2.1. Está claro que el éxito de un conjunto de políticas destinadas a combatir el desempleo por el procedimiento de eliminar "la distorsión existente en los precios relativos del capital y del trabajo" depende enteramente de la POSIBILIDAD EFECTIVA DE SUSTITUIT EL CAPITAL POR EL TRABAJO, así como del grado de tal sustitución. Así pues, nada parece más adecuado y expedito PARA COMPROBAR SI TAL POSIBILIDAD SUSTITUTIVA EXISTE —en el caso de la industria manufacturera colombiana, sector privilegiado como ninguno para ensayar tales políticas— que proponer el ajuste estadístico de una función matemática que permita conocer el valor de determinado coeficiente de sustitución capital-trabajo. De tal manera, si el ajuste mencionado resulta "correcto" y el coeficiente elevado, dicha posibilidad quedaría, ante los ojos del "buen" sentido que hoy prevalece, PLENAMENTE DEMOSTRADA y factibilidad de las medidas propuestas, justificadas estadísticamente.

6.2.2 El procedimiento seguido por el Departamento Nacional de Planeación para comprobar de la manera mencionada antes, la tesis en cuestión es la siguiente: EN PRIMER LUGAR se tomarán los 20 sectores en que está dividida la industria manufacturera según el código C.I.I.U. (clasificación internacional industrial uniforme) 4/, y se utilizan como segundo paso las series históricas (1956—67) que sobre la industria publica el DANE, para calcular estadísticamente para cada uno de los 20 sectores la siguiente relación:

$$(a) \quad V_i/T_i = A (W_i/P_i)^E$$

en donde:

V_i : valor agregado bruto en unidades físicas, por el sector i ésimo, se obtiene dividiendo el valor agregado bruto por cada sector a precios corrientes, por el índice de precios al por mayor del comercio de productos manufacturados del respectivo sector.

T_i : Personal ocupado total en el sector i ésimo.

W_i : total de sueldos, salarios y prestaciones sociales pagadas por el sector i ésimo, a precios corrientes y por trabajador remunerado.

P_i : índice de precios al por mayor del comercio de productos manufacturados del sector i ésimo.

A, E : Parámetros.

6.2.3 Este modelo 5/ supone simplemente que el salario real por trabajador (W/P) es una función del valor agregado por trabajador (V/T), según se echa de ver si lo expresamos en forma inversa:

$$(b) \quad (W_i/P_i) = B (V_i/T_i)^{1/E} \quad B = (1/A)^{1/E}$$

3/ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION: "Breve Esquema sobre el Problema del Desempleo en Colombia". U.P.G.-002, junio 30 de 1970.

4/ Esos sectores que van desde el número 20 hasta el 39 son en su orden: Alimentos, bebidas, tabaco, textiles, vestuario y calzado, madera y corcho, muebles de madera, papel y derivados del petróleo y carbón, minerales no metálicos, metálicas básicas, productos de metal, maquinaria no eléctrica, eléctricos, material de transporte, diversas.

5/ Desarrollado por: J. ARROW, H.B. CHENERY, B.S. MINHAS, R.M. SOLOW. Ver "capital-labour substitution and economic efficiency" en The Review of Economics and Statistics, Vol XLIII, agosto 1961.

6.2.4 Por otra parte el interés del modelo reside en lo siguiente: SI SE SUPONE QUE EL VALOR AGREGADO POR CADA SECTOR (Vi) ES UNA FUNCION DEL CAPITAL (Ki) Y DEL PERSONAL OCUPADO TOTAL (Ti):

$$(c) \quad V_i = F(K_i, T_i)$$

Y si además SE SUPONE QUE TAL FUNCION ES HOMOGENEA DE GRADO UNO — lo que en términos económicos significa rendimientos constantes de escala 6/ — y que, para redondear las cosas existe COMPETENCIA PERFECTA EN CADA UNO DE LOS SECTORES INDUSTRIALES, Y EN EL MERCADO DE TRABAJO, ASI COMO EN EL DE CAPITAL, si se suponen todas esas extremas simplificaciones repetimos, el parámetro E de la función (a) puede ser interpretada como la “elasticidad de sustitución capital-trabajo”.

$$(d) \quad E = \frac{\frac{\Delta (K/T)}{K/T}}{\frac{\Delta (W/r)}{W/r}}$$

en donde la variable nueva (r), es el “precio del capital” 7/.

6.2.5 El significado de (E) se captará en una primera aproximación mediante un ejemplo: si — siempre bajo las condiciones supuestas — se logra que los salarios reales (W) bajen y/o aumente el precio del capital (r) en tal magnitud que la relación (W/r) baje en un 10/o, cada uno de los empresarios privados que — estando en régimen de perfecta concurrencia — quiere maximizar su beneficio, encontrará que ahora el trabajo se ha encarecido respecto al capital y

6/ Existen rendimientos constantes de escala si al variar el capital y el trabajo en una proporción determinada, el valor agregado se expande en esa misma proporción.

7/ La esencia del procedimiento es la siguiente: Si se supone que: (i) $V/T = A (W/P)^E$, y (ii) que $V = F(K, T)$, homogénea de grado uno, y si además se postula que existe perfecta competencia, o sea que

$$(iii) \quad \partial V / \partial T = W/P \text{ y } \partial V / \partial K = r/P$$

(en otras palabras, que las remuneraciones reales de cada factor sean iguales a sus productividades marginales físicas, condición SINE QUA NON, para que cada unidad productiva en tanto que competidor puro maximise sus beneficios en un período), entonces la función (ii) puede especificarse como (iv) $V = m (nK^{-s} + (1-n) T^{-s})^{-1/s}$, conocida por función de producción C.E.S. (constant elasticity substitution), en la que m, n, s, son parámetros. Ahora bien, si definimos la elasticidad de sustitución capital-trabajo (E) como (v)

$$E = \frac{d(K/T) / (K/T)}{d \left[\frac{\partial V / \partial T}{\partial V / \partial K} \right] / \left[\frac{\partial V / \partial T}{\partial V / \partial K} \right]}$$

o también, ya que la condición (iii) nos autoriza a ello, como (vi) $E = \frac{d(K/T) / (K/T)}{d(W/r) / (W/r)}$

(que corresponde a la fórmula (d) de arriba), se puede demostrar fácilmente que la función (iv) tiene la propiedad de que dicha elasticidad (E) es constante e igual a (vii): E igual $1/s + 1$. Sin embargo, a pesar de que el valor de E puede obtenerse a partir de s, se prefiere debido a la facilidad de su cálculo - obtenerlo directamente a partir de la función (i). Ve a este respecto el artículo ya citado de Arrow y otros. También puede consultarse Michael K. Evans: “Macro-económico activity theory, forecasting and control, and econometric approach” “Harper and ROW, Publishers, N.Y., Evanston, Londres, 1969, capítulo 10.

por lo tanto escogerá una técnica productiva tal que implica una relación capital—trabajo (K/T) menor que la que hubiere elegido si los precios de los factores no se hubiesen modificado. En una palabra, una disminución del 1o/o en (W/r) causará una baja de E veces por ciento en (K/T) y por lo tanto aumentará el nivel del empleo.

Se notará por lo tanto que entre mayor sea el valor de E mayor será la magnitud de la disminución en la relación técnica (K/T) y por lo tanto el aumento en el nivel de empleo ante una disminución en la relación de precios de los factores (W/r). A la inversa si el valor de E es nulo ($E=0$), la técnica y por ende el empleo será insensible a los cambios en (W/r).

6.2.6 Los valores obtenidos por el Departamento Nacional de Planeación para el parámetro (E) y para cada uno de los 20 sectores industriales son bastante altos (casi todos cercanos a la unidad) y los ajustes estadísticos bastante buenos. Se compendian en el cuadro No. VI —1

CUADRO VI — 1

Código	Sector	E	R ²	D.W	Código	Sector	E	R ²	D.W
20	Alimentos	0.86 (0.06) 0.01	0.96	1.41	21	Bebidas	0.77 (0.08) 0.70	0.89	2.20
22	Tabaco	(0.08) 1.13	0.002	0.52	23	Textiles	(0.09) 1.34	0.87	1.01
24	Vestuario	(0.10)	0.93	1.21	25	Madera, corcho	(0.13)	0.92	1.77
26	Muebles m.	0.92 (0.87)	0.10	0.79	27	Papel y derivados	1.02 (0.10)	0.91	1.86
28	Impren, edi— toriales	1.06 (0.11)	0.90	0.75	29	Cuero	1.12 (0.18)	0.79	1.04
30	Caucho	0.70 (0.10)	0.83	1.77	31	Química	0.96 (0.01)	0.96	2.28
32	Derivados Petróleo	1.02 (0.25)	0.63	2.07	33	Minerales no metálicos	0.63 (0.12)	0.72	0.92
34	Metálicas básicas	0.48 (1.18)	0.016	0.88	35	Productos de metal	1.03 (0.09)	0.93	0.89
36	Maquinaria	1.11 (0.42)	0.41	0.74	37	Eléctricos	0.91 (0.08)	0.92	1.83
38	Material de transporte	1.30 (0.27)	0.70	1.75	39	Diversas	1.17 (0.17)	0.83	1.71

E: Elasticidad de sustitución. El número entre paréntesis es el respectivo error standar.

R²: Coeficiente de determinación. (indica la bondad del ajuste) D.W: Coeficiente Durbin Watson.

FUENTE: Departamento Nacional de Planeación "Breve esquema sobre el problema del desempleo en Colombia", ya citado. cuadro No. 8

6.2.7 De la bondad de los frutos estadísticos no cabe duda. En efecto: "del análisis del cuadro es claro que los resultados econométricos obtenidos en los ajustes de regresión son en términos generales buenos. La significación estadística de los coeficientes de regresión para 17 de los 20 sectores es muy buena, especialmente la del coeficiente que mide la elasticidad de sustitución. Los coeficientes de determinación son altos... De otro lado, la estadística Durbin Watson no detecta problemas serios de autocorrelación de los residuos" 8/. En resumen, en éste "compendio de los resultados empíricos de ésta investigación (del Departamento Nacional de Planeación) se puede apreciar que existe un grado de sustitución notable en los 17 de los 20 sectores analizados. Para estos 17 sectores la elasticidad de sustitución (E)... tiene un valor mínimo de 0.63. En la mayoría de los casos esa elasticidad esta cercana a "uno" o es un poco superior a la unidad 9/. Solo 3 sectores (tabaco, muebles de madera, y metálicos básicos) presentaron resultados no confiables desde el punto de vista estadístico 10/.

6.2.8 Que el buen ajuste estadístico es concebido aquí como criterio probatorio de tesis económicas basadas en hipótesis precarias y como salvoconducto que autoriza el paso al terreno firme de las recomendaciones, es algo que nos evidencia el hecho de que después de la ponderación de las virtudes estadísticas del estudio, se nos lance a guisa de corolario el siguiente texto: "una vez DEMOSTRADO (! ! !) que existe un grado apreciable de sustitución en la mayoría de los sectores que componen la industria manufacturera colombiana, se puede esbozar una serie de medidas tendientes a corregir el desequilibrio existente en los precios relativos de los factores" 11/.

Por lo demás está "nueva lógica" de la demostración es algo que prevalece en la gran mayoría de los estudios económicos de hoy. El procedimiento es siempre el mismo: se propone un modelo económico — matemático basado siempre en tesis marginalistas, se efectúa a continuación el ajuste estadístico, y la bondad de éste se considera la prueba de las tesis económicas formuladas previamente 12/. Intentaremos a continuación LA EVALUACION DE ESTE PROCEDIMIENTO en nuestro caso específico, poniendo de presente las hipótesis económicas que implica 13/.

8/ Departamento Nacional de Planeación: "Breve esquema..." p. 43.

9/ Además si se hace uso de la t de student, "a niveles de significación de 0.05 y 0.01 para casi todos los sectores se acepta la hipótesis ... de que E es NO significativamente diferente de 1" Idem. pág. 48.

10/ Idem. pág. 46, 47.

11/ Idem, página 51 o también: "como esa sustitución se ha DEMOSTRADO en el contexto de este documento, pasamos a enumerar una serie de políticas que tendrían un efecto positivo sobre el nivel del desempleo en Colombia". Idem. p. 53 (subrayamos nosotros).

12/ Esta lógica -no tan nueva - no es sino otra versión más de la del empirismo pragmatista: "el criterio de la verdad? ... pero sí es la práctica! "

13/ Sin embargo, en la medida en que este procedimiento demostratorio es práctica generalizada la presente evaluación posee una importancia que va mucho más allá de la simple crítica de la tesis que nos ocupa. En efecto, la obligación de suministrar a los gobiernos y a las firmas un instrumental técnico que permita prever la evolución de determinadas variables económicas que interesan y los efectos que la intervención de aquellos tengan sobre las mismas, a obligado a la economía política moderna a orientarse definitivamente hacia la econometría. HASTA CONFUNDIRSE CON ELLA la economía se limita entonces a describir el movimiento del conjunto de variables económicas por medio de un conjunto de ecuaciones funcionales interdependiente entre sí: Cada variable depende de las demás pero de cuáles? - la estadística tiene ahí la última palabra se nos responde.

A este respecto puede consultarse: C. NAPOLEONI. "Ciencia Económica, en: diccionario de Economía Política, edición, Castilla, Madrid 1962.

6.3 SUPUESTOS ECONOMICOS IMPLICITOS EN EL MODELO ASUMIDO POR EL DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION.

6.3.1 Los principales supuestos que están en la base del modelo que el Departamento Nacional de Planeación utiliza para "medir" la elasticidad de sustitución en la industria manufacturera nacional son -como lo habíamos dejado ya entrever muy brevemente- los siguientes: 14.

- a) Que entre la tasa real de salarios y la productividad media del trabajo existe — en cada uno de los sectores — una relación de la forma: $V_i/T_i = A (W_i/P_i)^E$ ($0 < E < \infty$).
- b) Que el valor agregado por cada sector (V_i), es una función de la forma $V_i = F(K_i, T_i)$ en la que K_i es el capital EFECTIVAMENTE UTILIZADO en la producción y T_i el trabajo, sometida a los rendimientos constantes de escala y cuyas propiedades se suponen "normales", es decir, que presenta rendimientos marginales decrecientes para el trabajo y para el capital. Según lo postula el ingenio marginalista 15/.
- c) Que cada sector industrial se comporta como si fuera una firma en COMPETENCIA PERFECTA en el mercado de su respectivo producto y en los de trabajo y del capital.
- d) Qué cada sector industrial es asimilable a una firma que trata de maximizar sus beneficios en CADA PERIODO.

6.3.2 De éstos supuestos, algunos son extremadamente fuertes 16/, otros a todas luces irreales — como el que se refiere a la competencia perfecta 17/ —, pero el último es particularmente grave, pues implica que si los precios de los factores cambian DE UN AÑO A OTRO (vgr si bajan los salarios y aumenta "el precio del capital"), el sector cambiará — DE UN AÑO A OTRO — su técnica productiva, utilizando menos capital y más trabajo tal como lo exige la maximización de beneficios. Pero está claro que no se puede utilizar menos capital y/o más trabajo sin cambiar la naturaleza cualitativa del capital 18/, es que acaso los diferentes sectores deberán abandonar bruscamente sus equipos anteriores, muchos de los cuales tienen un valor elevadísimo y una vida útil todavía larga? . O muy al contrario, no siendo el problema de las firmas — que no de los sectores— un problema de optimización en un período, ¿no hay que reconocer que cualquier alteración en los precios del capital y del trabajo no induciría a corto ni mediano plazo un cambio en la técnica de la PRODUCCION YA

14/ A este respecto consúltase: PHOEBUS J. DHRYMES: "Some extensions and tests for the C.E.S. class of production functions", en the Review of Economics and statistics, Vol. XLVII, No. 4 Noviembre de 1965.

15/ Esta función tal como lo demostramos en la nota 7/ asume en resumidas cuentas la forma $V = m[nK^{-s} + (1-n)(T^{-s})]^{-1/s}$

y presenta la particularidad de que su estimación es imposible debido a las deficiencias en las estadísticas disponibles para la industria nacional. En efecto, no se conocen estadísticas confiables sobre el capital existente en cada sector industrial, y mucho menos sobre el efectivamente utilizado.

16/ Así por ejemplo, no existe ninguna razón para determinar "a priori" la existencia de rendimientos constantes de escala en todos y cada uno de los sectores de la industria manufacturera nacional.

17/ Si suponer que las empresas industriales colombianas están instaladas en un mercado perfectamente competitivo es un absurdo y de los grandes, con mayor razón lo es suponer que cada uno de los SECTORES industriales se comporta como un competidor puro. En efecto ¿Cuáles podrían ser sus competidores si por definición él copa la totalidad de la producción en su rama? Cosas similares se podrían decir sobre la hipótesis de los rendimientos marginales decrecientes para el capital.

18/ "Cualquier incremento o decremento de la cantidad de trabajo que se emplea con un monto dado de otros servicios (vgr. el capital) implica un cambio en la forma de los factores" F. Zamora: "Tratado de teoría económica" F.C.E., México, p. 627. Lo mismo vale en el caso del capital.

MONTADA y SOLO podría incidir sobre la técnica de la PRODUCCION ADICIONAL 19/, por lo menos considerada la cosa en una primera aproximación teórica? 20/.

6.3.3. La crítica de los supuestos que se discuten la hacen como se ve ellos mismos.

Pero queda un punto. ¿ Existen o no alternativas tecnológicas para la industria manufacturera nacional, y cuales son sus determinantes ? .. la primera pregunta despierta una vieja polémica que concierne a las características de las funciones de producción, aquella de las proporciones variables Vs las proporciones fijas de insumos: existen proporciones variables de insumos si un mismo volumen de producción puede obtenerse con diversas combinaciones de insumos, pongamos por caso de capital y de trabajo; al contrario existen proporciones fijas de insumos si un quantum dado de producción puede obtenerse sólo con una combinación determinada entre capital y trabajo. Queda todavía una tercera posibilidad: admitir que la producción ya montada está sometida a las proporciones fijas, pero que las sustituibilidad existe en el margen, es decir sobre la nueva producción.

Esta polémica, que luego retomaremos, no puede sin embargo librarse fuera del terreno determinado, en el que esta situado la industria colombiana: desde sus orígenes está ha estado sometida a la necesidad de importar sus bienes de capital y ciertas materias primas —por tanto su tecnología 21/— del exterior, pues la carencia de un sector productor de medios de producción precisamente la define. Esto significa que ha debido buscar siempre sus posibilidades técnicas de producción en el mercado internacional de tecnologías, fuertemente monopolizado 22/ por países que por las condiciones de su desarrollo se han hecho a una base industrial que es fuertemente “intensiva en capital” es decir, intensivamente ahorradora de mano de obra 23/. En consecuencia las alternativas tecnológicas que —para cada volumen de

- 19/ “Aquí se parte de los siguientes supuestos: 1) que cualquier incremento bruto en la producción puede ser obtenido con diferentes combinaciones de ΔK y ΔT ; 2) QUE UNA VEZ QUE UNA PIEZA DE CAPITAL ES PRODUCIDA Y PUESTA EN OPERACION CONTINUA OPERANDO A TRAVES DE SU VIDA EN COOPERACION CON UN MONTO CONSTANTE DE INSUMO DE TRABAJO” ef. L. JOHANSON op. cit.

En efecto, habría que HABER APRENDIDO MUY BIEN las lecciones de microeconomía que se enseñan en nuestras universidades para creer que -pongamos por caso- ante una baja en los salarios “Coltejer” podría emplear más mano de obra con sus equipos actuales, o bien, que debería arrumarlos y cambiar a corto plazo de técnica para “aprovechar la barata fuerza de trabajo”.

- 20/ Porque el sentido y la magnitud de tal incidencia depende -como ya se verá- del carácter de las condiciones específicas en las que se desenvuelve la industria nacional.
- 21/ “No se puede separar el flujo de tecnología del flujo de bienes intermedios y de capital”, “La tecnología es el factor de producción que por excelencia se transfiere incorporado en otros factores de producción”. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION: “Objetivo y marco general de los estudios sobre transferencia de tecnología” documento 456 -UEIA, Bogotá, febrero de 1970 p. 1 y 17.
- 22/ “De los gastos mundiales en materia de desarrollo tecnológico, 98o/o se hace en esos países (en los “desarrollados”)... y solo 2 por ciento en el tercer mundo”. OIT: op. cit., p. 176, citado de Charles Cooper y otros: Technology for the second development decade. Brington, Inglaterra 1969.
- La monopolización de los canales de información tecnológica, los préstamos ‘amarrados’ (cuyas cláusulas especifican la fuente obligatoria que suministra la maquinaria), etc., son otros tantos indicios de este fenómeno. Véase a este respecto el análisis de los resultados de la encuesta efectuada por el CIE que más adelante presentamos.
- 23/ “LA INFLUENCIA MAYOR proviene del predominio de los países desarrollados en materia de investigación y desarrollo tecnológico... en consecuencia la gran mayoría de las nuevas técnicas, diseños, materiales, calificaciones, métodos de organización, -incluso las ideas y soluciones teóricas que surgen de los medios académicos -inseparablemente llevan consigo una preferencia contra el uso de mano de obra “OIT. op. cit. p. 176 - 77 (subrayamos) esto no obsta para que la OIT siga creyendo que los cambios en los precios de los factores podrían tener un efecto notable sobre la técnica utilizada (! !).

producción— están disponibles para “nuestra industria” en los mercados internacionales no existen, o si existen están definidas todas por una elevadísima tecnología. Este fenómeno se acentúa aún más cuando se considera que hoy, una vez copada sus posibilidades en el terreno de los bienes livianos de consumo el desarrollo de la industria nacional —que asume la forma de un proceso progresivo de sustitución de importaciones— se vuelca hacia el campo de los bienes durables de consumo y de algunos intermedios y de capital 24/ cuya naturaleza solo admite en general tecnologías muchísimo más complejas que las de antes 25/.

Por otra parte, el aumento continuado en la vinculación de capital extranjero (sobre todo durante la última década), tiene también sus incidencias en este sentido: es sabido la gran influencia que tienen las políticas tecnológicas de las casas matrices y extranjeras en general, sobre las subsidiarias y empresas mixtas 26/. Estos hechos y otros más 27/ hacen evidente la marcada dependencia tecnológica de la industria colombiana y ponen de presente la escasa influencia que una modificación en los precios relativos de los “factores productivos” tendrían sobre la técnica industrial y por lo tanto sobre el nivel de empleo.

6.4 LOS AJUSTES ESTADISTICOS DEL CIE

6.4.1 Hemos explicitado antes los supuestos económicos en los que se basa el modelo con el que el Departamento Nacional de Planeación quiere “medir” la elasticidad de sustitución en la industria manufacturera y hemos además demostrado — en el análisis muy somero de los verdaderos determinantes de la tecnología de la industria nacional — el carácter irreal y poco afortunado de los mismos.

Sin embargo, es práctica frecuente (y común al estudio al que nos referimos y a muchos otros— en esto reside, repetimos, el interés de la presente crítica) considerar como ya lo habíamos hecho notar, que un ajuste estadístico adecuado es capaz de demostrar la validez de cualquier tesis sin importar cuán desafortunados sean los axiomas que la fundamenten. Queremos en un último paso, cercar esta tesis en su propio terreno y combatirla allí mismo. Para tal fin, el CIE propuso el ajuste estadístico de un nuevo modelo A LAS MISMAS SERIES HISTORICAS empleadas por el Departamento Nacional de Planeación y que publica el DANE. Este nuevo modelo es una modificación del propuesto por el Departamento Nacional de Planeación en el sentido de que SE ABANDONAN EN EL LOS SUPUESTOS DE PERFECTA COMPETENCIA

- 24/ Así por ejemplo, si entre 1950-58 la tasa anual geométrica de crecimiento del valor agregado bruto fabril era 7.3 por su parte los grupos intermedios, durables y de “capital”, crecían a ritmos muchísimo mayores: Metálicas básicas: 34.2, metalmecánicas: 17.4, derivados del petróleo y carbón: 13.0, caucho: 12.5, papel: 11.3, química: 9.9. Lo mismo sucede para los últimos años: entre 1958- 1967 y para la industria fabril en su conjunto, esta tasa fué de 6.6, mientras que para el papel fué de 12.9, metalmecánicas: 10.4, diversas”- que comprenden en buena parte productos sofisticados de consumo -: 10.3 (ver PREALC, op. cit. cuadro V-7). Como resultado de este proceso, en 1968 el grupo de bienes intermedios durables y de “capital” aportaban ya el 45o/o del valor agregado bruto fabril y poseía el 58o/o de la capacidad eléctrica instalada.
- 25/ Esto es un claro indicio de que si con respecto a la producción ya montada no hay nada que hacer a corto y mediano plazo, con respecto a la producción adicional, las alternativas tecnológicas sí existen están en su mayoría, orientadas al ahorro de mano de obra.
- 26/ Véase: Departamento Nacional de Planeación: “objetivo y marco general de los estudios sobre transferencia de tecnología” ya citado y también “algunos aspectos de la evolución de la tecnología en tres renglones industriales”. documento 454- U.E.I.A., Bogotá, febrero de 1970 (cfr. encuesta del CIE).
- 27/ La posibilidad de competir en algunos mercados internacionales hace a nuestros industriales grandes exigencias en cuanto a la calidad y por lo tanto en cuanto a tecnología. (ver resultados de la encuesta del CIE).

Y DE RENDIMIENTOS CONSTANTES DE ESCALA 28/ y tiene la propiedad de hacer también posible la "medición" de la "elasticidad de sustitución" en cada uno de los 20 sectores que componen la industria manufacturera.

6.4.2 El modelo en cuestión es el siguiente: si se supone que entre los salarios reales (W_i/P_i), el valor agregado bruto real de sector i ésimo (V_i) y el personal ocupado total del mismo (T_i) 29/ existe una relación de la forma:

$$(I) \frac{W_i}{P_i} = A \cdot V_i^\beta \cdot T_i^\gamma; A, \beta, \gamma: \text{parámetro}$$

y se asume además que el valor agregado por cada sector depende funcionalmente del capital (K_i) y del trabajo (T_i)

$$(II) V_i = F(K_i, T_i)$$

De tal manera que F es una función "corriente" — en el sentido de que presenta rendimientos marginales decrecientes para K y T — y además homogéneas de grado (h), es decir, que no se prejuzga sobre los rendimientos de escala 30/. Y si se asume por último que cada sector se comporta como una firma que trata de maximizar sus beneficios en cada período, pero que los mercados en los que se opera no son perfectos 31/ la función (II) puede ser transformada hasta:

$$(III) V_i = c(t) [a_1(t) \cdot K_i^{h\delta} + (1-a_1(t)) T_i^{h\delta}]^{1/\delta}$$

En donde $c(t)$, $a_1(t)$, h , δ , son parámetros, y que tiene la propiedad de que la elasticidad de sustitución (E) viene dada por

$$(IV) E = -1/\gamma$$

28/ El modelo modificado esta BASADO INTEGRAMENTE en el artículo de PHOEBUS J. DHRYMES: "Some extensions and tests for the C.E.S., class of production functions", Ya citado. Si se quiere el modelo es mucho más "realista" y sin embargo, sus hipótesis continúan siendo no pertinentes como se verá adelante.

29/ Cada una de las variables V_i , T_i , W_i , P_i , siguen definiéndose en la misma forma que antes, y las series cronológicas empleadas (1956-67 continúan siendo las mismas).

30/ Así si $h=1$ habrá rendimientos constantes de escala, si $h>1$ habrá rendimientos crecientes de escala, si $h<1$ habrá rendimientos decrecientes de escala. Su significado económico es el siguiente: una variación - pongamos por caso - de 1 por ciento en el capital y en trabajo inducirá una variación porcentualmente igual, mayor o menor respectivamente, en el valor agregado.

31/ Se supone pues que $V = P^{1/n}$, $T = W^{1/e}$ y $K = r^{1/e_i}$
ES DECIR QUE LA DEMANDA DEL PRODUCTO, LA OFERTA DEL TRABAJO Y OFERTA DEL CAPITAL SON FUNCIONES EXPONENCIALES DE SU RESPECTIVO PRECIO (r) es el precio de capital y n , e , e_i , los inversos de las elasticidades de demanda del producto del sector, oferta de trabajo y oferta de capital. Las

$$\text{condiciones de máximo beneficio son entonces en este caso (i) } \partial V / \partial T = \frac{W}{P} \left[\frac{1+e}{1+n} \right] \quad (\text{ii}) \quad \partial V / \partial K = \frac{r}{P} \left[\frac{1+e_i}{1+n} \right]$$

a pesar de ello se asume que solo se cumple (i) y que el capital se comporta independientemente. Cfr. PHOEBUS J. DHRYMES, op. cit., p. 360.

CUADRO VI-2

Código	Sector	Depto Nacional de Planeación		CIE— Universidad de Antioquia	
		E	R ²	E	R ²
20	Alimentos	0.86 (0.06) 0.77	0.96	0.270 (0.205) 0.021	0.943
21	Bebidas	(0.08) 0.01	0.89	(0.210) 0.477	0.958
22	Tabaco	(0.08) 0.70	0.002	(0.042) 0.012	0.966
23	Textiles	(0.09) 1.13	0.87	(0.053) 0.537	0.590
24	Vestuario	(0.10) 1.34	0.93	(0.257) 0.615	0.764
25	Madera, corcho	(0.13) 0.92	0.92	(0.121) 0.736	0.910
26	Muebles de madera	(0.87) 1.02	0.10	(0.291) 0.054	0.644
27	Papel y derivados	(0.10) 1.06	0.91	(0.212) 0.632	0.981
28	Imprenta, editor.	(0.11) 1.12	0.90	(0.557) 0.387	0.820
29	Cuero	(0.18) 0.70	0.79	(0.227) 0.136	0.495
30	Caucho	(0.10) 0.96	0.83	(0.132) 0.496	0.949
31	Química	(0.01) 1.02	0.96	(0.110) 0.136	0.993
32	Derivados del petróleo y carbón	(0.25) 0.63	0.63	(0.091) - 0.120	0.660
33	Minerales no metálicos	(0.12) 0.48	0.72	(0.131) - 0.378	0.954
34	Metálicas básicas	(1.18) 1.03	0.016	(0.422) 0.830	0.655
35	Produc. de metal	(0.09) 1.11	0.93	(0.082) 0.757	0.997
36	Maquinaria no eléctrica	(0.42) 0.91	0.41	(0.438) 0.318	0.924
37	Eléctricos	(0.08) 1.30	0.92	(0.211) 0.821	0.980
38	Materiales de transporte	(0.27) 1.17	0.70	(0.240) 0.682	0.921
39	Diversas	(0.17)	0.83	(0.231)	0.979

E: Elasticidad de sustitución. El número entre paréntesis es el respectivo error standar.

R² : Coeficiente de determinación.

con lo cual la estimación del parámetro se efectúa fácilmente a partir de la función (I) que expresada en forma logarítmica es:

$$(I') \log \frac{W_i}{P_i} = \alpha + B \log V_i + \gamma \log T_i \quad (\alpha = \log A)$$

o también:

$$(I'') \log T_i = \frac{-1}{\gamma} \log \alpha + \frac{1}{\gamma} \log \left\{ \frac{W_i}{P_i} \right\} - \frac{\beta}{\gamma} \log V_i$$

Por otra parte, la función (III) tiene la propiedad de que, si se supone perfecta competencia y rendimientos constantes de escala, el modelo reduce al asumido por el Departamento Nacional de Planeación, es decir, que parece el más indicado para poner en prueba, dos de las hipótesis de este último: que los mercados son competitivos y que la producción opera bajo los rendimientos constantes de escala. Sin embargo, aquí solo estamos interesados en el parámetro (E) que inferimos tal como lo propone P.J. Dhrymes de la función (I''').

- 6.4.3 La medición estadística de la elasticidad de sustitución (E) y el coeficiente de determinación se presentan para cada uno de los sectores y en forma comparativa con el estudio del Departamento Nacional de Planeación, en el cuadro anterior. VI-2

Los resultados estadísticos —el cuadro anterior reproduce los principales— son pues confiables: así, los coeficientes de correlación son en general muy elevados —hechas ciertas salvedades para los sectores cuero y textiles, que en todo caso están muy por encima de lo que se considera aceptable—, lo que significa como suele decirse que las 'variables independientes explican la mayor parte de las variaciones de la dependiente'. Por otra parte debe anotarse que la elasticidad de sustitución es para los sectores muchísimo más baja que la calculada por el Departamento Nacional de Planeación y muy cercana a cero así: el uso de la distribución "T" de student para poner a prueba la hipótesis de que el valor de E es cero, a un nivel de confianza del 0.5 solo la acepta para 12 de los 20 sectores —lo que invierte precisamente el resultado del estudio del Departamento Nacional de Planeación que aceptaba la hipótesis $E = 1$ para 12 de ellos. En el cuadro de la página 151 deja apreciar claramente este resultado.

- 6.4.4 Hemos mostrado anteriormente que ajustando un modelo que parece más "realista" a las mismas series históricas que utilizó el Departamento Nacional de Planeación, la elasticidad de sustitución entre capital y trabajo, resulta para la mayoría de los sectores industriales, inferior en mucho a la calculada por éste y muy cercana a cero para un nivel estadístico confiable. No obstante, los supuestos que subtienden éste nuevo modelo son también irreales 32/, y desde todo punto de vista —el de los verdaderos determinantes de la tecnología de la industria nacional— inaceptables. Esto, nos parece, constituye la prueba más rotunda de que no es posible probar tesis económicas con herramientas estadísticas; al contrario, solo el análisis teórico que determine rigurosamente las condiciones que definen cada formación económica —en nuestro caso la colombiana— es capaz de suministrar los criterios de validez de las diferentes hipótesis.

32/ Ante todo: Que cada sector industrial se comporta como una firma que maximiza sus beneficios en un período (para las implicaciones de esto cf. sección 6.3.2 de este aparte) y que la oferta de trabajo es una función de los salarios reales - hipótesis peregrina de cuya validez ya sabemos que pensar.

CUADRO VI-3

TEST PRA LA HIPOTESIS $E = 0$

Sector	E	SE	T	Nivel de Significación	
				0.05	0.01
20	0.270	0.205	- 1.31610	A	A
21	0.021	0.210	- 0.10204	A	A
22	0.477	0.042	- 11.22982	R	R
23	0.012	0.053	- 0.23677	A	A
24	0.537	0.257	- 2.09084	A	A
25	0.615	0.121	- 5.05360	R	R
26	0.736	0.291	- 2.52600	R	A
27	0.054	0.212	- 0.25770	A	A
28	0.632	0.557	- 1.13276	A	A
29	0.387	0.227	- 1.70393	A	A
30	0.136	0.132	- 1.02643	A	A
31	0.496	0.110	- 4.46960	R	R
32	0.136	0.091	- 1.49382	A	A
33	0.120	0.031	0.91734	A	A
34	0.378	0.422	0.89621	A	A
35	0.830	0.082	- 10.09044	R	R
36	0.757	0.438	- 1.72538	A	A
37	0.318	0.211	- 1.50811	A	A
38	0.821	0.240	- 3.41388	R	R
39	0.682	0.231	- 2.95126	R	A

SE: Error standar del coeficiente E que mide la elasticidad de sustitución.

"T": Valor del text "T" de student, calculado de los datos muestrales.

A: Se acepta la hipótesis : $E = 0$

R : Se rechaza la hipótesis: $E = 0$

Los intervalos de confianza de la distribución "T" de student son:

Para un nivel de significación de 0.05 : $- 2.2622 < T_{e/2} < 2.2622$

Para un nivel de significación de 0.01 : $- 3.2498 < T_{e/2} < 3.2498$

6.4.5 Hay aún otra conclusión, que se refiere ahora al uso de las funciones de producción, de proporciones variables, de insumos (ó factores sustituibles) en los estudios macroeconómicos —pero especialmente en los de empleo y desempleo—. A esta categoría pertenecen las conocidas funciones Cobb-Douglas 33/, C.E.S. 34/ y la función de producción generalizada

33/ C. W. COBB y P. H. DOUGLAS: "A theory of production". American Economic Review, vol 18, No. 1 Marzo de 1968. Puede encontrarse además un — buen compendio de sus aplicaciones al caso de economías subdesarrolladas en: HENRI LEROUX Y JEAN PIERRE ALLIER: "Function de Production et Modeles", en Planification en Afrique. Ministerio de la Cooperación, Paris.

34/ Arrow y otros: Op. Cit. y para cuyas modificaciones y utilizaciones, ver: Phoebus J. Dhrymes, op. cit. y R.R. Nelson: "International Productivity differences" en: The American Economic Review, vol LXIII, dic. 1968 - en este último se encuentra incluso un intento de aplicación al caso colombiano.

—GPF— 35/, entre otros. En general todas ellas presentan serias dificultades de estimación, estadísticas referidas a la carencia casi absoluta de cifras sobre capital 36/, e involucran también la necesidad de suponer, entre otras “evidencias” —y esto es lo grave— que las elecciones sobre la técnica productiva GLOBAL son tomadas por las diversas unidades productivas en cada período. Sería más adecuado suponer como lo ha demostrado Johansen 37/, que una vez que un determinado volumen de capital ha sido instalado, exige para operar y para el resto de su vida útil, una magnitud fija de trabajo: así la sustituibilidad solo podría existir en el margen, es decir, sobre la producción adicional. Pero incluso, el uso de FUNCIONES DE PRODUCCION QUE DESCRIBIERAN ESTE ULTIMO CASO presentaría graves problemas teóricos y prácticos; así por ejemplo: la técnica empleada en la producción adicional está ligada funcionalmente a la de la producción ya montada: en el caso de la firma si se trata de ampliación a nivel de procesos, pero también en el caso global de la economía, si se trata de iniciar la producción de insumos destinados a servir a las empresas existentes. Por otra parte, el uso de dichas funciones requeriría del conocimiento de series completas sobre la vida útil de los equipos, hecho este que haría casi imposible su utilización estadística.

En vista de todo ello nos parece más conveniente el uso de funciones de producción de factores complementarios, es decir de proporciones fijas de insumos 38/. El uso de estos últimos puede hacerse al nivel de agregación que se desee, tanto a un nivel global como al más “microeconómico” posible. Un ejemplo del primer caso: Los modelos que Zschock 39/ y la OIT 40/ propone para su análisis del desempleo en Colombia. Del segundo caso: El modelo de insumo producto de Leontief, cuya elaboración ha sido emprendida por el DANE.

- 35/ A. Zellner y N.S. Revankar: “Generalized Production Functions” en The Review of Economic Studies., vol XXXVI (2) No. 106 Abril 1969 Toda función; neoclásica de producción con una elasticidad de sustitución dada puede ser transformada en una nueva FUNCION (GPF) con la misma elasticidad y con rendimientos de escala que varían de acuerdo al nivel del producto.
- 36/ Véase por ejemplo lo que sucede con las cifras sobre inversión industrial eventual base para calcular las de capital: EL DANE recibe los formularios hechos a cada firma, y después de clasificarlos convenientemente en determinada agrupación industrial, suma los datos sobre inversión para cada rama aduciendo que las faltas de información de las firmas que no contestan significan una inversión de cero en ese año - supuesto evidentemente inadecuado. Ello implica que las cifras sobre inversión son absolutamente incomparables con las del empleo: Así, en el sector de prendas de vestir para 1968, solo 277 establecimientos rindieron informes sobre la inversión, mientras que 1877 lo hicieron sobre empleo. Por otro lado, la aparición y desaparición de establecimientos con niveles de empleo muy diferentes en el grupo de firmas que suministran informes de inversión invalida igualmente la comparación inversión-empleo a lo largo del tiempo.
- 37/ Op. Cit.
- 38/ Una forma bien simple que pueden asumir estos modelos, es suponer que la proporción que cada insumo representa con respecto a la producción; es una constante o una función del tiempo. Véase a este particular, la buena síntesis presentada por HENRI LEROUX Y JEAN PIERRE ALLIER Op. Cit.
- 39/ D. Zschock: “El Empleo en Colombia”.
- 40/ OIT; op. cit. apéndice.
La función de producción propuesta en este caso es la siguiente:

$$(i) \alpha = I_t / (q_t - q_{t-1}) \quad y \quad (ii) \pi = \frac{P_t - P_{t-1}}{P_{t-1}}$$

en donde:

IT: Inversión en el año T, qt: Producto en ese mismo año T, π : Tasa geométrica de crecimiento en la productividad media del trabajo, α : Coeficiente marginal de capital más comunmente conocido por RICP: Relación incremental capital producto.

ANEXO

RESULTADOS GENERALES DE LA ENCUESTA

- 1 En este Anexo hemos querido presentar los resultados de las entrevistas llevadas a cabo con 100 empresas industriales en Medellín, Bogotá, Cali y Barranquilla. Los resultados globales se presentan resumidos a nivel de sector industrial, dadas las diferencias entre uno y otro, nacidas precisamente de sus características individuales.

Las preguntas de la entrevista estaban divididas en 9 grandes bloques de acuerdo a la naturaleza del tema y en esta misma forma se presentan ordenadas las respuestas.

La escogencia de las empresas obedeció a los siguientes criterios:

- a) Partiendo de un total aproximado de 100 empresas se trató de distribuirlas en partes iguales para cada una de las ciudades escogidas. El directorio final quedó con la siguiente participación: Medellín 30, Bogotá 27, Cali 25, Barranquilla 24, total 106.
- b) La representación por sectores adoptada fue la siguiente: sector productor de bienes de consumo: 45 (alimentos elaborados, confecciones y textiles); sector productor de bienes intermedios: 35, sector de bienes de capital: 28 (incluye bienes de consumo final).
- c) El directorio final contó con una representación de 32 empresas extranjeras (total o parcialmente). Además, se tuvo en cuenta la representación de sectores con desarrollo reciente (productos metálicos, productos químicos, material de transporte, maquinaria agrícola e industrial, etc.) y la de sectores más tradicionales (textiles, confecciones, alimentos).

El esquema que sirvió de guía a los entrevistadores para sus charlas con los empresarios es el siguiente:

1. GUIA PARA EL ENTREVISTADOR

I-LIMITES IMPUESTOS POR EL SECTOR EXTERNO A LA INVERSION.

1. La disponibilidad de divisas ha sido un limitante a la inversión y a la expansión industrial? . Precisar los años.

El sector externo ha actuado sobre la inversión directa o indirectamente? Directamente: en cuanto a la compra de maquinaria. Indirectamente: en cuanto a la compra de materias primas

2. Existen mecanismos que permitan evadir esta escasez de divisas?

II—DISPONIBILIDAD DE CAMPOS DE INVERSION Y SUS RESTRICCIONES.

1. Considera usted que el mercado nacional para su SECTOR, o para su empresa en dicho sector constituye actualmente una barrera a nuevas inversiones o a la expansión de su empresa y/o de su sector?
2. Si la magnitud del mercado nacional constituye una restricción se ha visto obligado a reorientar su producción hacia rubros distintos o mejorar su calidad?
3. El acceso al mercado internacional les es imperioso para aliviar la estrechez (si existe) del mercado nacional.
4. De existir un mejor conocimiento de nuevos campos en el desarrollo industrial utilizaría una mayor parte de sus utilidades en la financiación de nuevos proyectos industriales, ligados a su sector, o cree que el conocimiento actual es suficiente?

III- NATURALEZA Y “CANTIDAD” DE LOS INCENTIVOS A LA INVERSION.

1. Cuántas firmas cree usted que controlan el 80 por ciento del mercado nacional y cuál considera usted que es la participación de su empresa.
2. Dentro de su sector y a nivel nacional o regional existen convenios en los que su empresa participe? acuerdo de precios, de repartición del mercado?
3. Dada la participación de su empresa en el mercado nacional trate de medir la influencia de este hecho en la política de inversiones de la empresa.
4. Qué influencia tienen y han tenido sobre la política de inversión en su empresa los siguientes factores Política fiscal del gobierno Política crediticia del gobierno Política cambiaria y arancelaria del gobierno Política de regalías y en general política sobre capital extranjero (para empresas con aportes extranjeros)
5. La política de compra de equipo y de inventarios (materias primas) esta y/o ha estado influida por las expectativas sobre el nivel de precios y sobre tipo de cambio. Averiguar en el pasado, si es afirmativa la respuesta, los años de mayor influencia.

6. Invierte o ha invertido su compañía en los siguientes frentes:
- i) papeles de compañías no filiales
 - ii) tierras
 - iii) inventarios por encima de los niveles normales
 - iv) dólares en la época del libre cambio
 - v) en sectores que no signifiquen una integración vertical en el proceso de producción y distribución.

IV— EXPANSION INDUSTRIAL: UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA

1.
 - a) Cuántos turnos trabaja su empresa.
 - b)Cuál sería el incremento en la producción obtenible trabajando los tres turnos.
2. Existe en su empresa capacidad ociosa a nivel de proceso, en el sentido de que usted podría aumentar su producción sin necesidad de aumentar sus equipos. Si existe cuál es el porcentaje de su producción actual con relación a la producción alcanzable AL NIVEL DE LOS TURNOS QUE TRABAJAN.
3. A qué atribuye usted la existencia de capacidad ociosa (si existe) a nivel de procesos parciales (cuellos de botella) o procesos totales en los turnos trabajados. i) a la naturaleza del equipo, diseñado para mercados de mayor tamaño que el actual. ii) a las expectativas sobre el tipo de cambio (alzas) y precios. iii) a la necesidad de aumentar los cargos por depreciación. iv) compra de equipo previniendo incrementos futuros en la producción. v) estrechez del mercado posterior a la compra del equipo debida a mal cálculo inicial o a la competencia adicional que redujo el mercado a la firma.

V— NATURALEZA DEL MERCADO INTERNACIONAL DE TECNOLOGIAS

1. De qué países provienen principalmente los equipos productivos de su empresa. Enumere los tres (3) principales y de ser posible el porcentaje de cada uno.
- 2.Cuál cree que es la posición relativa de la tecnología de su empresa, a su nivel de producción frente a la media imperante en el país y en el mundo (semejante, más alto nivel tecnológico, por debajo, muy inferior, etc. . .).
3. Conoce tecnologías alternativas a su nivel de producción. Cuántas conoce, de qué países provienen y son más o menos intensivas en capital comparadas con la imperante de su empresa.
4. Si el gobierno garantiza la permanencia de salarios bajos y cambios en la política laboral que permitan un manejo más libre de la mano de obra, estaría dispuesto a utilizar más tecnologías intensivas en trabajo?

5. Cuáles son los canales corrientes a través de los cuales adquiere usted conocimiento de la tecnología de su sector:

- i) Revistas técnicas (de donde)
- ii) Contactos con representantes nacionales de casas productoras (de donde)
- iii) Ferias internacionales de maquinaria (de donde)
- iv) Estudios tecnológicos específicos
- v) Otros.

Considera que la información disponible es suficiente o por el contrario hace falta mejorarla. En qué sentido (mayor cubrimiento por países, mayor cubrimiento por casas productoras, etc.).

6. Existen compromisos que lo obliguen a adquirir equipos de determinados países y/o de determinada tecnología y de qué tipo es esta tecnología. Estos compromisos pueden ser de los siguientes tipos:

- i) Asistencia técnica
- ii) Contratos de patente de productos o procesos
- iii) Acuerdos de co—producción (licencias de producción conjunta)
- iv) Política de la casa matriz frente a tecnologías (para empresas extranjeras)
- v) Compromisos con aportantes extranjeros para empresas mixtas
- vi) Otros (compromisos financieros, etc. . . .)

VI— NATURALEZA DE LA INVERSION

1. Las inversiones internas de su empresa en activos fijos productivos en los últimos años se han dirigido principalmente a:

- i) Tecnificación es decir, REEMPLAZO DE EQUIPOS por otros más modernos.

Si esto ha ocurrido los motivos principales han sido:

- a) REEMPLAZO DE EQUIPOS para lograr un ahorro de mano de obra
- b) REEMPLAZO DE EQUIPOS para mejorar calidad de los productos
- c) REEMPLAZO DE EQUIPOS para suprimir “cuellos de botella” internos que permitan ampliar la producción
- d) Otros

- ii) Nuevas líneas de producción, es decir, compra de equipo adicional para emprender la producción de nuevos productos. Las motivaciones en este caso han sido:
 - a) Ampliar el mercado TOTAL de la empresa (por ejemplo productos dirigidos a clases de altos ingresos)
 - b) Integración vertical (producción de insumos)
 - c) Otros
- iii) Ensanche, es decir, una simple ampliación de los equipos en las líneas tradicionales. En este caso los ensanches se han realizado con:
 - a) Tecnología semejante al promedio de su empresa o
 - b) Tecnología diferente al promedio (averiguar si más o menos intensiva en capital).

VII— NECESIDADES DE COMPETIR EN EL MERCADO NACIONAL O INTERNACIONAL COMO DETERMINANTE EN LA ESCOGENCIA DE TECNOLOGÍAS.

- 1. Su participación actual o virtual en el mercado internacional (o nacional) es un determinante en la elección de altas tecnologías. Este determinante se debe a la necesidad de:
 - a) Mejorar calidad
 - b) Reducir costos
 - c) Adaptar procesos a mercados foráneos más sofisticados
 - d) Otros.

VIII—SUSTITUIBILIDAD DE FACTORES.

- 1. La expansión industrial en su sector se puede hacer con diferentes relaciones entre capital y trabajo o por el contrario existe una relación entre ellos más o menos constante y muy escasa variabilidad
- 2. Cree usted que el valor en libros de sus activos fijos productivos difieren mucho (en que grado) de su valor actual real (precios reposición). Esta pregunta trata de mostrar la dificultad de contar con cifras de capital confiables para un posible ajuste de sus funciones de producción.

IX— POLITICA DE EMPLEO EN LA EMPRESA

1. Acostumbra usted contratar mano de obra para labores de producción y por qué lo hace?
 - i) A término fijo
 - ii) A través de terceras personas o agencias (sub-contratos)
 - iii) A destajo
2. Porcentaje de horas extras trabajadas sobre el total de horas trabajadas en actividades productivas y por qué lo hace?

Además de la charla, los industriales debían entregar diligenciado un formulario, con información básica sobre la empresa, que desafortunadamente sólo fue respondido en muy baja proporción, lo que impidió su uso en el análisis.

2. ELECTRODOMESTICOS (10 EMPRESAS)

- I— En general consideran que las restricciones provenientes de la escasez de divisas, no han operado en los últimos 3 años, pero sí en el pasado. Las empresas extranjeras cuentan con préstamos de la casa matriz que les permiten aligerar un poco las trabas en la obtención de licencias. Las listas de AID y los préstamos externos son utilizados por las empresas nacionales con el mismo fin.
- II— La estrechez del mercado nacional para los productos de este sector, ha obligado a diversificar las líneas de producción de las empresas, posibilidad que se ve favorecida por la versatilidad en los equipos. La diversificación ha operado en 2 sentidos i) reorientación de las líneas tradicionales por cambio de modelos, capacidad, lujos, etc. ii) la producción de líneas totalmente ajenas al sector en sí (producción de muebles metálicos) o la incorporación de nuevos productos dentro del sector.

El conocimiento de los procesos industriales es suficiente. Una buena parte de las empresas del sector es filial de compañías extranjeras lo que determina en buena medida su escaso interés en el mercado internacional. Además la política proteccionista de los posibles clientes dificulta progresos en este campo, cuando el nivel de producción tiene alguna significación para la reducción de costos de producción.

- III— Por líneas de producción el mercado es oligopolístico, aún cuando no se ADMITE la existencia de prácticas que correspondan a esa estructura. Solamente en un caso se ADMITIO la existencia de un convenio de producción entre dos firmas del sector.

En cuanto a la influencia de las políticas gubernamentales hay casi un acuerdo total sobre la acción benéfica de la política cambiaria y de regalías. Las quejas mayores se refieren a la política fiscal (altos impuestos de aduanas y ventas). En general las utilidades o son reinvertidas en la propia empresa o se entregan a los accionistas. No se admiten inversiones en otros campos.

IV-- Sólo 2 de las 10 empresas del grupo trabajan más de un turno. Además, cinco empresas admiten capacidad ociosa al nivel de los turnos trabajados, con subutilización del equipo que varía entre un 30 y un 50 por ciento. Las principales causas de la existencia de esta capacidad ociosa son mercado estrecho, falta de capital de trabajo e integración vertical en la producción de insumos que causa subutilización en procesos parciales.

V-- Los equipos provienen en su gran mayoría de Estados Unidos, Europa Occidental y Japón y son de un nivel técnico un poco por debajo del imperante en los países proveedores de equipo, sobre todo en lo que a terminación del producto se refiere.

Cuando se admite conocer tecnologías alternativas al nivel de producción, éstas son más intensivas en capital. El nivel de los salarios no tiene ninguna influencia en la escogencia de la tecnología, para la totalidad de las empresas entrevistadas. En cuanto a la influencia de una mayor libertad en el manejo de personal, 6 de las 10 empresas le asignan alguna importancia en la futura creación de empleo, aún cuando no se ve claramente el mecanismo para ello. En general el empleo adicional sería de carácter estacional dada la posibilidad de responder en forma rápida a posibles elevaciones coyunturales en la demanda, ya sea interna o externa.

La información sobre tecnología es adquirida por canales comerciales corrientes (representantes de casas productoras, revistas especializadas, ferias y viajes de funcionarios) para las empresas nacionales. Para las extranjeras la siguiente respuesta es representativa de la forma de adquisición de tecnologías: la casa matriz es la que suministra el equipo, adquiriéndolo en diferentes plazas o sacándolos de las máquinas ya arrumadas que es lo que acontece en el fondo. Sin embargo, estas máquinas tienen un nivel técnico aceptable para el país.

VI-- Las inversiones en activos fijos productivos se han dirigido en su mayoría al reemplazo de equipo instalado por otros más modernos, con el fin de mejorar calidad, rebajar costos o romper "cuellos de botella" en la producción, y a la compra de nuevo equipo para la diversificación de la producción. Es evidente que en estos casos existe amarre tecnológico por la necesaria integración de los equipos. Si bien los equipos nuevos pueden en algunos casos requerir menos mano de obra, este resultado no fué el determinante en la escogencia del equipo.

Solo en 2 empresas se admitió inversiones que significaban expansión de la planta productiva, inversiones que se hicieron a niveles tecnológicos iguales o superiores a la medida general de la empresa.

VII-- La participación en el mercado es en todos los casos un determinante esencial en la escogencia de tecnologías, sobre todo por la necesidad de reducir costos dada la alta elasticidad-precio de la demanda de los productos del sector.

VIII-- La mayoría de las empresas opinan que en el sector existe una relación bastante estrecha entre capital y trabajo, con variaciones que no son muy significativas.

Para las empresas extranjeras la diferencia entre el valor en libros y el valor real de los activos productivos es en general menor que la mostrada para las empresas nacionales. Acá quizás, la posibilidad de remesar utilidades sobre inversiones en reparación de equipo tenga influencia en la forma de contabilizar los egresos en reparación, que en las empresas nacionales pueden cargarse a gastos aumentando los costos contables.

- IX— Siete empresas usan exclusivamente el contrato a término fijo para mejorar su flexibilidad en el manejo de personal.

Tres empresas además tienen más o menos en forma permanente contratos a destajo, para responder a estacionalidades en la demanda.

Solamente dos empresas utilizan en forma significativa las horas extras (20 a 25 por ciento del total trabajado); las demás solo ocasionalmente y para labores de mantenimiento o para contratos fuera de línea de producción

3. CEMENTOS (5 EMPRESAS)

- I— No se quejan en general de limitaciones provenientes de la escasez de divisas. Solo una empresa consideró que en los años 1966—1967 la estrechez afectó considerablemente sus ensanches; tres empresas expresaron haber recurrido a préstamos del BID, listas de AID como mecanismos para aligerar la obtención de licencias.
- II— No consideran el mercado como barrera para su expansión, aún cuando aclaran la dependencia de la demanda de las inversiones gubernamentales en infraestructura. El mercado externo está vedado fundamentalmente debido a costos altos en el transporte; sólo las plantas localizadas cerca a puertos pueden acudir a él.
- III— Existe una estructura prácticamente monopolista a nivel de mercados regionales delimitados por los precios del transporte que hacen imposible competir pasados ciertos límites. No se admiten prácticas monopolistas. En general las políticas gubernamentales no parecen haber influido directamente. Solamente se hace mención a los benéficos efectos de la exención minera. No hay empresas extranjeras en el sector.

Se admiten por parte de 3 empresas, inversión en otros frentes como bolsa, dólares en la época de cambio libre, ganadería, etc.

- IV— No existe capacidad ociosa en el sector. Todas las empresas trabajan 3 turnos a plena capacidad. Solamente en 2 casos y mediante inversiones adicionales que eliminen "cuellos de botella" podría ampliarse la producción.
- V— Los equipos provienen en una gran proporción de los Estados Unidos y en general están por debajo de la técnica imperante en los países industrializados. Las tecnologías alternativas que se conocen son para niveles de producción diferentes y mucho más intensivos en capital.

Los salarios no tienen influencia alguna en la tecnología escogida. La libertad en el manejo de la mano de obra podría influir reduciendo el personal ocupado en el proceso productivo. En palabras de un industrial "es posible suprimir 20 obreros con costo medio de \$3.000 mensuales por un medio electrónico con costo de \$20.000 mensuales. Los niveles de producción por hombre ocupado entre Colombia y Estados Unidos están en relación de 100 a 1".

Se admitió en 2 empresas compromisos de adquisición de equipo provenientes de empréstitos extranjeros (AID y Banco Mundial).

- VI— Las inversiones se han dirigido en general a reemplazo de equipo y ensanche y supresión de "cuellos de botella" en procesos paralelos (producción de materias primas, transporte, empaques, etc.) El amarre con la tecnología existente es evidente.
- VII— La presencia de un solo producto, cemento portland, y un mercado nacional repartido por zonas de acuerdo a la localización, hacen que la participación de la empresa en el mercado no sea determinante de la tecnología utilizada.
- VIII— A los niveles de producción existente, la variabilidad en la relación capital trabajo es muy poca.
- IX— Una empresa usa contrato a término fijo las demás indefinido. En su totalidad usan horas extras solo para labores de mantenimiento.

4. CONFECCIONES (10 EMPRESAS)

- I— En general consideran que la disponibilidad de divisas no ha sido limitante a la expansión industrial debido a: 1) la posibilidad de adquirir algunos equipos por medio de casas distribuidoras nacionales y 2) materia prima 100 por ciento nacional. Sólo 2 fábricas mencionaron problemas en la obtención de divisas para su expansión sobre todo en los años 1964—1967.

- II— En general consideran que el mercado total para los productos del sector es estrecho. Seis de las diez empresas se han visto obligadas a reorientar su producción hacia artículos de mejor calidad. La búsqueda de mercados externos ha jugado algún papel, aún cuando la mayoría solo exporta mediante Plan Vallejo con materias primas importadas.

Cinco empresas consideran que un mejor conocimiento de la industria les harían variar su política de distribución de utilidades, para invertir en sectores diferentes o para diversificar dentro de su propio renglón.

- III— A pesar de la gran proliferación de empresas de confecciones, la estructura de la producción es oligopolista a nivel de productos. No se conoce la existencia de ningún tipo de convenio.

La influencia de las políticas gubernamentales es calificada de desalentadora en lo que se refiere a los aspectos fiscales y crediticios. Las quejas se refieren en general a la ausencia de crédito para capital de trabajo muy necesario en este sector dada la estacionalidad de las ventas, y a los altos impuestos.

Seis empresas manifiestan invertir en fuentes diferentes como tierras, ganadería, dólares en la época del cambio libre, bolsa e inventarios por encima de niveles normales.

- IV— Nueve empresas trabajan un solo turno con utilización del equipo que varía desde un 50 por ciento hasta un 100 por ciento. Sólo 4 empresas manifiestan no tener capacidad ociosa a nivel de los turnos trabajados. Las razones aducidas para la existencia de esa capacidad ociosa son: estacionalidad en la demanda, mercado estrecho y capital de trabajo escaso. La utilización de contratos de producción es también una causa significativa de capacidad instalada ociosa, al desviar la actividad fabril hacia otras formas de producción (artesanía casera, etc.).

- V— Los equipos provienen casi en su totalidad de Estados Unidos y Alemania con niveles técnicos en general inferiores a los estándares imperantes en los países productores de maquinaria.

En cuanto al conocimiento de tecnologías alternativas, 7 empresas dicen conocerlas pero más intensivas en capital; sólo una empresa dijo conocer tecnología menos intensiva.

El nivel de salarios no tiene ninguna influencia en la escogencia de tecnologías. Más aún, 3 empresas mostraron la necesidad de renovar equipos para elevar calidad y aprovechar la elevada componente de mano de obra intrínseca al sector, para con los costos de trabajo en Colombia, competir exitosamente en el exterior.

Los canales de acceso a la información técnica sobre el sector son canales comerciales corrientes, además de la asesoría directa de casas extranjeras cuyas marcas explotan firmas colombianas. La información es considerada como suficiente. No se admite la existencia de compromisos en cuanto a la adquisición de equipo.

- VI— En general, las inversiones dentro del sector se han dirigido a reemplazar equipo con miras a mejorar calidad y reducir costos y a la compra de maquinaria adicional que permita la producción de nuevas líneas dentro del sector, para mejorar el mercado total de la empresa. Solo dos empresas manifestaron haber dirigido sus inversiones a simples ensanches de su capacidad sin cambio sustancial en las líneas de producción. Estos ensanches fueron hechos con tecnologías superiores al promedio imperante en la empresa.
- VII— Nueve de diez empresas consideran que su participación en el mercado nacional o internacional es un determinante esencial en la escogencia de la tecnología, principalmente por la necesidad de reducir costos y mejorar calidad. Para las empresas que están exportando o piensan hacerlo a corto plazo, la escogencia de la tecnología está determinada por la adaptación necesaria de sus procesos a mercados foráneos más sofisticados.
- VIII— En general las empresas consideran que la relación entre capital y trabajo es más o menos rígida con variaciones leves de acuerdo a la calidad y presentación del producto.
- IX— La forma de contrato es muy variable. Cinco empresas tienen contratos a término indefinido para el grueso de su producción, y utilizan contratos a término fijo y con pago a destajo para cubrir la demanda adicional que se presenta en el segundo semestre del año.

Cuatro empresas contratan únicamente con pago a destajo (a término fijo o indefinido) para labores de producción considerando este tipo de contrato muy benéfico. En palabras de uno de los entrevistados "la empresa acostumbra contratar a destajo ya que de esta manera se garantiza una mayor producción y la gente trabaja con entusiasmo debido a que una obrera obliga a la otra a trabajar".

Existen además los contratos con terceras personas, es decir, el uso de costureras caseras con pago por obra ejecutada sin ligamientos legales con la empresa.

Siete empresas utilizan horas extras en proporción variable (entre 10 y 20 por ciento del total de horas trabajadas), sobre todo en los 3 últimos meses del año para abastecer la demanda estacional de navidad.

5. METALICAS BASICAS (8 EMPRESAS)

- I— La totalidad de las empresas consideran que en la actualidad no sufren restricciones en su expansión por la disponibilidad de divisas. Dadas las características de industria básica que tiene el sector su acceso a las divisas es bastante más fácil, en opinión de varios de los entrevistados.
- II— Los productores de hierro en distintas formas (varillas, lingotes, etc.) consideran muy amplio el mercado nacional, incentivándolos a su inversión. En otros tipos de productos (aluminio, cobre, tubería de hierro, etc.) el mercado es bastante estrecho y sin posibilidades de ampliación por medio del mercado externo dada la imposibilidad de competir en él por diversos motivos (calidad, costos, costos de transporte, bajos niveles de producción nacional, etc.) Además las industrias de este sector poseen una cierta rigidez al cambio de líneas de producción.
- III— A nivel de producto la industria es oligopolista o monopolista. Solamente en un caso se admitió la existencia de un convenio sobre precios de carácter verbal.

En general varias empresas del sector se han podido acoger a la exención de impuestos lo que ha favorecido su capacidad de ensanche. En lo que se refiere a la política crediticia hay opiniones encontradas sobre la bondad de ésta. Las quejas se refieren a la falta de capital de trabajo. Las políticas que tienen que ver con el sector externo (cambiaria, arancelaria y régimen de capitales extranjeros) son consideradas benéficas.

Tres empresas admitieron inversiones en papeles de compañías no filiales, una de ellas como política permanente de la empresa.

- IV— La mayoría de las empresas (6) trabajan 3 turnos aun cuando no en la totalidad de las instalaciones, existiendo capacidad ociosa en casi todas ellas (5) a nivel de procesos parciales, debido a la falta de integración en los equipos (cuellos de botella) lo que impide ampliación en la producción sin renovación parcial de los activos productivos.

Dos empresas trabajan 1 y 2 turnos en sus instalaciones con capacidad ociosa en una de ellas, causada básicamente por la estrechez del mercado nacional.

- V— La mayoría de los equipos provienen de Estados Unidos y Europa Occidental (Alemania e Italia), con un nivel técnico por debajo de la media en esos países y en algunos casos inferior a la media latinoamericana. Todas las empresas afirman conocer tecnologías alternativas pero más intensivas en capital.

Siete empresas afirman que la escogencia de tecnología es independiente, tanto del nivel de salarios como de cualquier política de libertad en el manejo de la mano de obra.

La información sobre tecnología del sector es recibido principalmente a través de: la casa matriz para empresas con aportes extranjeros, contratos de asistencia técnica, ferias y revistas. Consideran suficiente la información.

Cinco empresas admitieron tener compromisos que las obligaban (parcial o totalmente) a adquirir equipos de determinada tecnología y/o en determinados países. Estos compromisos son: política de la casa matriz frente a tecnología, asistencia técnica y compromisos financieros (EXIMBANK, AID, etc.).

- VI— Las inversiones en general se han dirigido al reemplazo de equipo por otros más modernos o a la compra de equipos para procesos parciales que permitan eliminar “cuellos de botella” o integrarse verticalmente.

Solo dos empresas han invertido en ampliaciones de su capacidad, y lo han hecho con tecnologías más intensivas en capital.

En ningún caso las decisiones fueron tomadas con base en posibles ahorros de mano de obra, sino más bien con miras a mejorar calidad, reducir costos, reemplazar equipo obsoleto, romper estrangulamientos en el proceso productivo, etc.

- VII— La participación en el mercado tanto nacional como internacional no parece, en general, tener incidencias sobre la escogencia de tecnología, y ésta obedece más bien a otras razones (alternativas escasas, casa matriz, amarre financiero o de otro tipo).

- VIII— Las respuestas dadas no permiten clarificar este aparte.

- IX— Cuatro empresas utilizan ampliamente el contrato a través de terceras personas con el fin de eliminar problemas laborales (despidos, prestaciones, etc.). El pago a destajo se utiliza en 4 empresas con contratos a término indefinido en 2 de ellas y a término fijo en otras 2. El contrato a término indefinido con pago de salario fijo es utilizado en 4 empresas.

El trabajo en horas extras es utilizado solo en forma esporádica para labores de mantenimiento o de producción estacional. De todas maneras su significación es muy reducida (5 por ciento máximo sobre el total de horas trabajadas).

6 TEXTILES (18 empresas)

- I— En general la disponibilidad de divisas fue un limitante a la expansión industrial en los años 1965—1967, actuando tanto directamente como indirectamente (equipos o materias primas). En la actualidad solo 4 empresas la consideran limitante. Es importante anotar como las empresas exportadoras dicen tener ventajas en la obtención de divisas por ese hecho. Una empresa manifestó que un proyecto de ensanche no le era aprobado por no estar diseñado a la exportación ni sustituir importaciones.

El uso de listas de AID, créditos externos (bancarios o de proveedores) es determinante en la facilidad de obtener licencias.

- II— En general consideran el mercado interno como suficiente para permitir expansiones. Sin embargo, es necesario aclarar aquí que las respuestas se refieren al mercado de la empresa y a la posibilidad de expandir este, elevando su participación a costas de la competencia.

La reorientación en las líneas de producción ha operado en casi todas las empresas, mediante la fabricación de artículos más sofisticados bien para el mercado nacional o internacional. Este último ha permitido la expansión de la producción en ciertos rubros tradicionales (telas crudas, hilazas, etc.).

Solo 4 empresas consideran insuficiente la información sobre nuevos campos de desarrollo industrial y estarían dispuestas a cambiar su política de repartición de utilidades para financiar nuevos proyectos dentro o fuera del sector.

- III— En general el sector, a nivel de producto, es oligopolista. Se admite la existencia de acuerdos tácitos sobre precios. Una empresa admitió desaliento en la inversión dado el nivel de monopolio existente (4 firmas controlaban el 80 por ciento del mercado y ella participaba con un 2 por ciento).

La queja más generalizada sobre la política fiscal (8 empresas) era la de altos impuestos que reducen notoriamente la capacidad de inversión. Diez empresas consideran restrictiva la política crediticia debido a la falta de capital de trabajo agravada por la ausencia de créditos al comercio que los obliga a financiar altas carteras. Las empresas que utilizan materia prima importada (lana) en general se quejan de el continuo elevamiento en costos propiciado por la política cambiaria y de los altos niveles de depósitos previos que congelan buena parte del capital de trabajo. Las empresas con aportes extranjeros o que pagan regalías consideran la acción oficial en estos campos, benéfica.

Cuatro empresas dijeron que en el pasado su compra de equipo y la formación de inventarios estuvo influenciada por las expectativas sobre el nivel de tipo de cambio.

Siete empresas admiten inversión en otros frentes: papeles de compañías no filiales, sectores no industriales (turismo, construcción, tierras y cédulas hipotecarias).

- IV— Diez empresas trabajan tres turnos en todas sus instalaciones y cuatro más lo hacen en algunos de los procesos. El resto trabaja dos turnos. Solamente 2 empresas admiten capacidad ociosa a nivel de turnos trabajados y aducen la falta de capital de trabajo como causa principal. Existen en 5 empresas "cuellos de botella" que obligan la subutilización parcial del equipo por trabajar solo 1 ó 2 turnos.

- V— Los principales países proveedores de equipos son: Estados Unidos, Alemania, Suiza, Inglaterra y Francia los que suministran cerca del 80 por ciento del equipo instalado. La tecnología media es superior a la de América Latina y semejante, excepto algunos procesos parciales, a la mundial.

Diez empresas manifestaron conocer tecnologías alternativas más intensivas en capital sobre todo en procesos de acabado y otros procesos parciales. Cuatro manifestaron no conocer técnicas alternativas y cuatro solo conocen tecnologías semejantes a la propia.

La totalidad de las empresas consideran la tecnología escogida independiente al nivel de salarios. Solo 6 empresas estarían dispuestas a utilizar técnicas más intensivas en mano de obra, si la legislación laboral fuera más flexible.

La información sobre técnica textil se recibe a través de revistas, contactos con casas productoras, asistencia técnica, ferias y viajes. La gran mayoría considera suficiente la información disponible.

Solo 5 empresas dicen tener compromisos que las obliguen a adquirir determinadas tecnologías. Estos compromisos son de carácter financiero o de política de la casa matriz.

- VI— Las inversiones en activos fijos se han dirigido primordialmente al reemplazo de equipo con miras a mejorar la calidad y a suprimir "cuellos de botella" que redunden en una mayor producción. Tres empresas manifestaron haber invertido en reemplazo de equipo para ahorrar mano de obra.

Solo seis empresas realizaron inversiones para ampliar sus líneas de producción o integrarse verticalmente. Once empresas invirtieron en la ampliación de sus equipos, todas a la máxima tecnología que les permitía la integración con los equipos ya montados.

- VII— La totalidad de las empresas consideran su participación en el mercado como determinante esencial en la elección de tecnologías, debido a la necesidad de mejorar calidad, reducir costos y adaptar procesos a mercados externos.
- VIII— La mayoría de las empresas consideran que existe una relación más bien estrecha entre capital y trabajo. Esta relación permanece a nivel global, existiendo procesos parciales con una gran variabilidad en la relación capital trabajo.

El valor en libros de los activos productivos difiere fundamentalmente del valor de reposición. Solo una empresa mantiene sus valores al día.

- IX. Doce empresas contratan la mayoría del personal a término indefinido, utilizando algunas de ellas para ciertas labores (servicios) contratos con terceras personas. El pago a destajo (o por incentivos) es muy frecuente. A término fijo contratan 6 empresas. Solo 5 empresas manifiestan utilizar en forma permanente la política de horas extras, aun cuando estas no representan más del 10 por ciento de las horas totales trabajadas.

7 PRODUCTOS METALICOS (8 empresas)

- I En general consideran que hubo una seria limitación por parte de la disponibilidad de divisas en los años 1964—1966, que actuó tanto directa como indirectamente. Las empresas extranjeras o mixtas no tienen problemas debido a los aportes de la casa matriz. Las empresas nacionales han recurrido a préstamos de proveedores o corporaciones financieras.
- II Consideran el mercado suficiente aún cuando algunas empresas que así lo dicen han reorientado su producción a otros rubros de difícil competencia para utilizar mejor el equipo instalado. La participación en el mercado externo constituye un alivio a la estrechez interna, dados los altos niveles de rentabilidad que se consiguen en él.

Consideran en general suficiente la información sobre nuevos campos de desarrollo industrial.

- III En general el mercado es monopolista a nivel de productos aun cuando no se admite prácticas monopolistas. Solo en un producto (4 empresas) se admitió una petición conjunta de alzas en precios.

En cuanto a las políticas gubernamentales hay quejas de la mayoría de las empresas sobre la política fiscal (altos impuestos) y arancelaria (altos niveles de impuestos, elevados depósitos previos), mientras que las políticas crediticia, de regalías y capital extranjero, fueron consideradas como benéficas.

Solo una empresa admitió invertir en otros sectores, haciéndolo en Certificados de Abono Tributario (CAT).

- IV Ninguna de las empresas trabajan tres turnos en todas sus instalaciones, 3 trabajan uno solo y el resto 2 en la mayoría de sus equipos.

Seis empresas consideran que tienen capacidad ociosa a nivel de los turnos trabajados, debido para 4 de ellas al mercado estrecho y el resto a "cuellos de botella" ocasionados por sobrediseño de parte del equipo.

- V Los equipos provienen casi exclusivamente de Estados Unidos, Alemania e Inglaterra con niveles que para 5 empresas son semejantes al imperante en el mundo. Cuatro empresas dijeron conocer tecnologías alternativas pero más intensivas en capital, mientras que dos solo conocían técnicas a su mismo nivel de capital—trabajo y el resto desconocía tecnologías alternativas.

Cinco empresas afirman que su tecnología no dependía del nivel de salarios o de la política laboral. Los canales de información sobre tecnología son: revistas, agentes de casas productoras y ferias, generalmente de Estados Unidos y Alemania, amén de la casa matriz para empresas extranjeras. Estas últimas declaran que la tecnología les es suministrada directamente por la casa matriz.

- VI Las inversiones en activos productivos se han dirigido esencialmente al reemplazo de equipo para mejorar calidad, reducir costos y suprimir "cuellos de botella". Seis empresas dijeron haber invertido en equipos para la producción de nuevas líneas para ampliar el mercado total o integrarse en la producción de insumos. Solo una fábrica había realizado inversiones en ampliación de sus líneas tradicionales.

- VII Siete de las ocho empresas consideran como determinante esencial en la elección de tecnologías su participación en el mercado, dada la necesidad permanente de reducir costos y mejorar calidad. Si bien a las empresas extranjeras la tecnología les es impuesta por la casa matriz, ésta opera básicamente sobre idénticas consideraciones.

- VIII La mayoría de las empresas consideran que la expansión industrial en su producto puede hacerse con una más bien estrecha relación entre capital y trabajo.

Las diferencias entre el valor de reposición de los activos productivos y su valor en libros oscila entre un 50 por ciento y un 100 por ciento.

- IX Cinco empresas contratan su personal a término indefinido, y 3 a término fijo para mejorar su posibilidad de despidos. Una empresa utiliza en forma significativa el contrato a través de terceras personas.

Solo dos empresas utilizan como política regular el trabajo en horas extras con una significación entre el 10 y el 20 por ciento del total de horas trabajadas. Lo hacen para suplir demandas estacionales y por la carencia de personal calificado en algunos procesos.

8 MAQUINARIA AGRICOLA O INDUSTRIAL (7 empresas)

- I Cuatro empresas consideran que la disponibilidad de divisas fué una barrera al desarrollo industrial en los años 1963—1966, pero no en la actualidad. Esta restricción ha operado en forma indirecta, es decir, mediante restricciones en el abastecimiento de materias primas.

- II Seis empresas consideran que el mercado nacional es estrecho, agravado en algunos casos por la competencia de productos importados. Esta característica ha obligado a las empresas a diversificar sus líneas de producción, algunas con destino a mercado foráneos (casi exclusivamente Centro América, Ecuador y Venezuela). Sin embargo a la mayoría les está vedada la venta al exterior, básicamente por las escalas de producción existentes. La mayoría de las empresas consideran insuficiente la información sobre nuevos campos de inversión y estarían dispuestas a invertir en proyectos nuevos, variando su política de repartición de utilidades.
- III A nivel de producto el mercado es marcadamente monopolista. Solo una empresa admitió la existencia de un convenio de repartición regional del mercado y otra se quejó de la imposibilidad de llevar a cabo ese tipo de convenio.

En general la política fiscal es considerada favorable debido al tratamiento especial para las fábricas metal—mecánicas. En cuanto a la política crediticia solo 2 empresas expresaron reparos a la falta de capital de trabajo.

Los mayores reparos a la acción gubernamental se refieren a los bajos aranceles y a la desprotección general de la industria.

Cinco empresas reconocieron que su política de compra de equipo y materia prima estaba influenciada por los niveles del tipo de cambio y las expectativas en los precios. Solo dos empresas admiten inversiones en otros frentes: sector no industrial e inventarios por encima del nivel normal.

- IV La mayoría de las empresas (5) trabajan uno y dos turnos en todas sus instalaciones. Existe, dada la característica de la producción por líneas bien diferenciadas, trabajo parcial de 3 turnos en algunos procesos.

Existe en 6 empresas capacidad ociosa a nivel de los turnos trabajados, debido fundamentalmente a la estrechez del mercado y a la falta de integración entre los equipos "cuello de botella".

- V La totalidad de los equipos provienen de Estados Unidos, Alemania, Inglaterra y Suiza, con niveles tecnológicos bastante variables desde los más altos del mundo hasta muy por debajo de la media Latinoamericana.

Seis empresas dicen conocer tecnologías alternativas a su nivel de producción pero más intensivas en capital. Para las 7 empresas del sector el nivel de salarios y la política laboral no tienen ninguna influencia en la tecnología adoptada.

Los canales de información tecnológica son: ferias internacionales, revistas técnicas, viajes y la casa matriz para las empresas extranjeras. Cuatro empresas dicen tener compromisos para la adquisición de equipos: casa matriz, acuerdo de coproducción, AID y asistencia técnica.

- VI Las inversiones en activos fijos productivos se han dirigido exclusivamente al reemplazo de equipo para mejorar la calidad del producto, compra de equipo nuevo para ampliar las líneas de producción e integrarse verticalmente. Estas inversiones se han realizado al máximo nivel permisible por la integración del equipo, y si son ahorradoras de mano de obra, este resultado en ningún caso fue el móvil fundamental de la inversión.

- VII La participación en el mercado (nacional o internacional) es determinante en la elección de mejor tecnología, debido básicamente a la necesidad de mejorar la calidad, reducir costos y aumentar los niveles de rentabilidad.
- VIII Las respuestas difieren bastante entre sí debido fundamentalmente a la falta de homogeneidad del sector.
- IX Cinco empresas realizan sus contratos a término indefinido, otra lo hace a término fijo y una más tiene contratos por medio de terceras personas.

Solo una empresa utiliza en forma permanente la política de horas extras. Las demás lo hacen solo en forma esporádica.

9 AUTOMOTORES Y ACCESORIOS (9 empresas)

- I La totalidad de las industrias consideran que en el pasado (especialmente los años 1962—1967) la disponibilidad de divisas se constituyó en un freno importante a la expansión del sector. Cuatro empresas consideran que ésta situación permanece en la actualidad.

La restricción opera básicamente en forma indirecta, es decir, mediante limitaciones a la compra de materia prima, ya que los equipos son fácilmente adquiridos por créditos de bancos extranjeros y de la casa matriz.

- II Consideran el mercado suficiente para el nivel de oferta actual. Sin embargo, varias empresas han diversificado sustancialmente su producción o tienen acceso al mercado externo.
- III La estructura de la producción a nivel de producto es marcadamente monopolista. No se admite la existencia de convenios de ninguna índole.

En términos generales se considera como buenas ó sin ninguna clase de influencia la política fiscal y de regalías. Las mayores quejas se refieren a falta de capital de trabajo (política crediticia), altos aranceles o falta de protección (dependiendo del producto) y a alzas de costos permanente por cambio en el valor de la divisa.

Cinco empresas consideran que las expectativas sobre precios y tipo de cambio influyen sobre su política de compra de equipos y materias primas.

Cinco empresas realizan inversiones en otros frentes no industriales: cédulas de capitalización, tierras, inventarios y comercio.

- IV La mayoría de las empresas trabajan 1 y 2 turnos; solo 2 fábricas tienen un tercer turno de trabajo aun cuando no con utilización plena del equipo.

A nivel de los turnos trabajados existe capacidad ociosa en 7 empresas, debido fundamentalmente a la estrechez del mercado interno, a la existencia de ' cuellos de botella' o a la falta de materia prima.

- V La gran mayoría de los equipos provienen de Estados Unidos a un nivel técnico que puede compararse con la media mundial (esto para 6 empresas). Ocho empresas conocen tecnologías alternativas pero más intensivas en capital.

Para la totalidad de las empresas la tecnología es independiente del nivel de salarios y de la política laboral. La incidencia de estos factores es en otros campos (costos, calidad del producto, problemas sindicales, etc.)

La información tecnológica es recibida en general mediante asistencia técnica (de la casa matriz o de proveedores) y especialización del personal.

Cinco empresas tienen compromisos para la adquisición de su equipo: casa matriz que escoge la técnica de producción, uso de patentes de producto o proceso, asistencia técnica y acuerdo de coproducción.

- VI En general las inversiones en activos productivos se han dirigido a reemplazar equipo con miras a mejorar calidad y reducir costos. Solo 2 empresas han invertido en la ampliación de sus líneas tradicionales y una lo ha hecho para integrarse verticalmente.
- VII La totalidad de las empresas consideran su participación en el mercado como determinante en la escogencia de tecnologías, debido a la necesidad de reducir costos, mejorar calidad y adaptarse a mercados externos más exigentes.
- VIII Dentro del sector hay empresas con muy escasa variabilidad en la relación capital—trabajo (carrocerías) y otras en donde la expansión puede realizarse con diferentes contenidos de capital y trabajo (bandas para frenos).
- IX La mayoría de las empresas (7) utilizan contrato a término indefinido. Una hace contrato por obra y a término fijo y otra recientemente cambió su política de contratar a término indefinido por contrato a término fijo.
Las horas extras son utilizadas solo para cubrir ciertos picos en la demanda. Dos empresas las emplean en forma permanente por falta de personal capacitado (entre un 10 y 15 por ciento del total de horas trabajadas).

10 PRODUCTOS QUIMICOS INDUSTRIALES (9 empresas)

- I La mayoría de las empresas consideran que en el pasado (1962—1966) la disponibilidad de divisas ha sido una limitante al desarrollo industrial, sobre todo por restricciones a la compra de materias primas. En el presente este problema ha sido resuelto en forma sustancial.

Para la compra de equipos existe financiación de la casa matriz para empresas con capital extranjero o del sistema bancario del exterior. Los préstamos de AID son criticados por sus altos intereses efectivos (15 a 16 por ciento).

- II La mayoría de las empresas consideran que el mercado no es estrecho, y se encuentran en proceso de expansión. Sin embargo, aquellas firmas cuyo proceso les permite cierta diversificación, lo han hecho y una gran parte tiene mercado externo.

- III A nivel de producto el mercado es monopolista. No hay convenios de ninguna naturaleza.

Las políticas gubernamentales son en general consideradas benéficas al desarrollo industrial. Solo algunas empresas se quejan de altos aranceles para sus materias primas y de elevamiento en costos por la devaluación continua. Dos empresas mencionan la gran facilidad de crédito externo pero con altos intereses.

Ninguna empresa invierte en campos diferentes a su propio sector.

- IV La mayoría de las empresas trabajan 3 turnos debido a requerimientos técnicos que no permiten parar los equipos. Siete empresas manifiestan tener capacidad ociosa con utilización de la maquinaria que varía entre un 80 y un 50 por ciento. Esta capacidad ociosa se debe fundamentalmente al diseño de los equipos por encima de las necesidades del mercado interno y a la existencia de "cuellos de botella".
- V La mayoría de los equipos provienen de Estados Unidos, Alemania, Italia y Japón a un nivel semejante a la media mundial. Solo 4 empresas conocen alternativas tecnológicas más intensivas en capital, las demás o tienen proceso único o si existen técnicas alternativas estas son de igual densidad de capital.

El nivel de salarios y la política laboral no juegan ningún papel en la escogencia de tecnologías.

La información sobre tecnologías se recibe a través de contactos con representantes de casas productoras de equipo, casa matriz y asistencia técnica.

Cinco empresas dicen tener compromisos para adquirir equipo: política de la casa matriz (para empresas extranjeras) préstamos atados del Banco Mundial o AID y asistencia técnica.

- VI La mayoría de las inversiones en activos fijos se han orientado a la producción de nuevas líneas para ampliar mercado o integrarse verticalmente. Algunas empresas han reemplazado equipos por problemas técnicos de rápido deterioro. Solo 3 empresas han invertido para ampliar producción en las líneas tradicionales y lo han hecho con tecnología superior al promedio existente en la empresa.
- VII La participación en el mercado nacional o internacional es determinante en la escogencia de tecnología para todas las empresas, debido a la necesidad de reducir costos y mejorar calidad. En las empresas con mercado externo, este se constituye en determinante esencial en la técnica escogida. Lo mismo ocurre para empresas nacionales con competencia externa en el mercado nacional.
- VIII La gran mayoría de las empresas (8) consideran que la expansión de sus equipos se puede hacer con una relación muy estrecha entre capital y trabajo, existiendo solo mínimas variaciones provenientes de procesos complementarios (empaques, distribución, etc.).
- IX La mayoría de las empresas (7) contratan su personal a término indefinido. Dos empresas utilizan contratos a través de terceras personas. Ninguna empresa trabaja horas extras en labores normales de producción; se utilizan solo para mantenimiento, emergencias por daños o picos de demanda.

11 ALIMENTOS ELABORADOS (incluye bebidas) (12 empresas)

- I La mayoría de las empresas consideran que no existe limitación a su expansión por parte de las divisas, dado que utilizan materia prima nacional y los equipos pueden conseguirse parcialmente en el mercado. Tan solo dos empresas consideran que se han visto limitadas a expandirse por la falta de licencias. La mayoría de las fábricas que han importado equipo tienen préstamos externos: AID, FIP, Banco Mundial y Banca Extranjera.

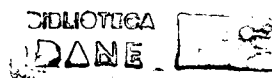
- II La estrechez del mercado es admitida como restricción en más o menos la mitad de las empresas entrevistadas. Esta barrera ha sido salvada mediante la diversificación de las líneas de producción o la inversión en nuevos campos. El mercado externo es de bastante difícil acceso.
- III En casi todos los productos incluídos en la muestra, el mercado es marcadamente oligopolista. Cuatro industrias admitieron la existencia de convenios de repartición de mercados y fijación de precios.
La política fiscal del gobierno es considerada como desalentadora por la mayoría de las empresas que se quejan de las altas tasas impositivas. Además es casi unánime la opinión sobre la carencia de créditos para capital de trabajo.
Cinco empresas han realizado inversiones en otros fuertes: tierras, inventarios y sector terciario.
- IV El nivel de actividad en las empresas es muy variable. Seis empresas trabajan 3 turnos en la totalidad o en parte de sus equipos. Las demás trabajan uno ó dos turnos dependiendo del nivel de abastecimiento de materia prima.
La mayoría de la capacidad ociosa es debido a la estacionalidad en la producción de materias primas.
- V La mayoría de los equipos provienen de Estados Unidos y Europa Occidental, con niveles técnicos semejantes a la media mundial en muchos casos. Ocho empresas dicen conocer alternativas tecnológicas, a su nivel de producción siempre más intensivas en capital. Tres afirman que la tecnología es única sin alternativas posible.
La totalidad de las empresas consideran que el nivel de salarios y la política laboral no tienen ninguna influencia en la escogencia de tecnología.

La información técnica sobre equipos y procesos de producción se obtiene por medio de revistas, información de la casa matriz, ferias y contratos con representantes de casas productoras de maquinaria.
Solo 4 empresas manifestaron tener compromisos para adquirir equipos en determinados países o de determinada tecnología. Los convenios eran: política de la casa matriz en cuanto a modernización de equipo, asistencia técnica y patente.
- VI Las inversiones en activos productivos se han dirigido fundamentalmente a reemplazar equipos viejos por nuevos con miras a mejorar calidad y suprimir "cuellos de botella" y a ensanchar las líneas tradicionales con equipos tecnicamente más avanzados. Solo 4 empresas manifiestan haber invertido en la compra de equipo para emprender la producción de nuevas líneas.
- VII Todas las empresas consideran que su participación en el mercado es determinante en la escogencia de tecnología dada la necesidad permanente de reducir costos y mejorar calidad. El mercado externo agudiza todavía más esta necesidad.
- VIII En general este sector permite desarrollos con relaciones muy variables entre capital y trabajo, las cuales están muy relacionadas con la calidad y precio del producto final.
- IX Este sector utiliza bastante los contratos a término fijo y a destajo por estacionalidad en las cosechas agrícolas y picos de demanda en ciertas épocas (cervezas en la navidad, bebidas en verano, etc.). Las horas extras son utilizadas en algunas firmas (6) debido a los mismos factores de estacionalidad; sin embargo, no ascienden al 15o/o del total trabajado.



INDICE

Cap.		Pág.
	INTRODUCCION	3
I	Esquema analítico general	5
II	Aspectos demográficos en el problema del empleo	24
III	El sector agropecuario	30
IV	El empleo en la industria manufacturera fabril	80
V	Algunas notas sobre la propuesta de la O.I.T.	125
VI	Sobre el uso de las funciones de producción en el análisis del desem- pleo.	140
	Anexo	153



CONTRIBUCION AL ESTUDIO DEL DESEMPLEO EN COLOMBIA
Centro de Investigaciones Económicas (C.I.E.)
Universidad de Antioquia

REFERENCIA 1010

Impreso en los talleres del Departamento Administrativo
Nacional de Estadística (DANE) Centro Administrativo
Nacional (CAN) Via Eldorado
Bogotá - Colombia
Junio 30 - 1971