

R.D.

LD
3214
aj 4

BIBLIOTECA DANE

17 OCT. 1975

contribución al estudio d comercio exterior colombia

Centro Investigaciones Económicas UNIVERSIDAD DE ANT

R.D.
382.6
U58e
g. 4

ADVERTENCIA

Una de las actividades centrales cuyo influjo es ostensible sobre el destino de la economía nacional es sin duda la de su comercio exterior. Las modalidades que lo han hecho peculiar en el decurso de la historia del país, especialmente aquella que obedece a los determinantes de los ciclos actuales de la economía del mundo y, desde luego, los que nos conciernen en el ámbito nacional, han conducido al DANE a consultar el criterio de reconocidos medios de investigación, especialmente los universitarios, sobre el importante tema.

El texto que se presenta en seguida es el resultado de la investigación pertinente llevada a cabo por la Universidad de Antioquia mediante contrato realizado con el DANE. Representa el juicio del Grupo de Técnicos que realizó y redactó este trabajo, y como tal forma parte de los diferentes análisis que se están aportando a este debate, y es en tal sentido específico que ahora se da a la publicidad. Los puntos de vista y opiniones son de responsabilidad de los autores.

Se espera enriquecer con otros aportes la indagación sobre la forma y el contenido del sistema vigente del comercio exterior colombiano y llegar a claridad fecundante sobre la posible política aconsejable para mejorar las bases primarias del sector externo y hacer de él un componente favorable al impulso de la economía nacional, en las condiciones actuales.

P R E S E N T A C I O N

Para quien se interesa en el estudio de la formación social del país, no son un secreto las dificultades que tiene que afrontar para acceder a un conocimiento serio de la realidad colombiana. Paradójicamente, es en la universidad donde menos condiciones existen para realizar este tipo de trabajo, especialmente si ésta participa como es el caso de la nuestra- de la problemática científica e intelectual en que se encuentra el país, acentuada en los últimos años.

El DANE trató de ofrecer una alternativa a esta actitud mezquina de la universidad frente a la investigación en el campo de las ciencias sociales. Fruto de esa política fueron los trabajos que el CIE ha ejecutado para el DANE: Coyuntura Económica de Colombia, 1969; Contribución al Estudio del Desempleo, y el presente estudio sobre el Comercio Exterior Colombiano que, por circunstancias específicas de la universidad colombiana y mucho más concretas en el caso de la Universidad de Antioquia, apenas en Diciembre de 1973 se terminó y ahora se publica.

El presente trabajo debe tomarse como un intento para caracterizar los principales determinantes que rigen nuestras relaciones con el exterior (Cap. I), efectuando un análisis lo más exhaustivo posible del proceso de generación de la capacidad para importar (Cap. II), haciendo énfasis en el estudio de los determinantes de las exportaciones de bienes, tanto de origen industrial (productos manufacturados) como de origen agropecuario.

En cuanto a los determinantes de las exportaciones de productos manufacturados, se hizo énfasis en estudiarlas a nivel de producto, por ramas de actividad (productos de la industria textil, químicos y petroquímicos, plásticos y resinas) con previos sondeos acerca de la magnitud y crecimiento del mercado mundial de productos manufacturados provenientes de los países "subdesarrollados".

Las exportaciones agropecuarias son estudiadas dentro del contexto de la División Internacional del Trabajo, tratando de establecer no solo sus principales funciones dentro de la economía mundial, sino especificándolas mucho más en el caso del café. Para este importante y decisivo producto en el comercio exterior de Colombia se trata de buscar los principales determinantes de la falta de correspondencia entre la producción y el consumo mundial, y del ritmo de crecimiento de su demanda, con-

trastándolo con el estudio de los determinantes de su oferta, no solo la mundial sino también la colombiana.

En el Capítulo III se estudian las formas de absorción de la capacidad para importar y sus efectos; es decir, los mecanismos y aplicación en la distribución de las divisas (estructura de las importaciones según uso o destino económico). Los aspectos cuantitativos del balance de pagos, su evolución y financiamiento se tratan en el Capítulo IV.

En lo que constituye una segunda parte del trabajo, la profesora Beatriz Abad de Tirado ha preparado un texto sobre la inversión extranjera, cuya publicación se hará posteriormente.

El CIE quiere manifestar su agradecimiento al Doctor Alvaro Velásquez Cock, Jefe del DANE, y al Doctor Gabriel Misas, del Seminario de Problemas Colombianos de la misma institución, por su colaboración con el Centro en momentos en que éste se encontraba en dificultades debido a problemas específicos de esta Universidad.

Queda, por último, hacer una invitación a quienes estudian la economía colombiana, para que discutan con ánimo crítico el presente trabajo, ya que solo de esta manera logra la investigación científica su verdadera razón de ser. El CIE verá con agrado cualquier comentario que en este sentido se efectúe al presente trabajo.

Medellín, Febrero de 1974

FRANCISCO J. GOMEZ

Director del Centro de Investigaciones Económicas.
Universidad de Antioquia

P R E F A C I O

La parte primera de este estudio sobre el comercio exterior que ahora se publica, es el resultado de una investigación llevada a cabo en medio de las dificultades a que se ve sometida la investigación científica en la universidad colombiana.

Es para mí grato presentar algunos resultados de un trabajo que, por lo mencionado, constituye un éxito para quienes han defendido la investigación autónoma y la libre cátedra en la universidad.

Esta investigación, como cualquiera que se haga sobre un tema tan complejo de tan difícil hallazgo de documentación como las relaciones económicas internacionales de Colombia, es necesariamente un trabajo inconcluso, lleno de lagunas y limitaciones. Más que querer abordar igualitariamente, describiendo uno a uno y aisladamente los diferentes rubros del balance de pagos, como ha sido la tradición en este tema, aquí se optó por darles un tratamiento desigual, destacando el estudio de los aspectos dominantes de dichas relaciones, y considerándolos como síntomas o formas de expresión de una estructura de dominación neocolonial.

Con motivo de la publicación de la primera parte de esta investigación, deseo agradecer a todas aquellas personas que colaboraron en una u otra forma en su realización. De un modo muy particular a la profesora Beatriz Abad de Tirado, a quien como ya se indicó, correspondió la segunda parte; al auxiliar de investigación Jaime Piedrahita, quien colaboró en la dispendiosa y difícil labor del manejo estadístico de los datos; al profesor Francisco J. Gómez, por la revisión crítica de los manuscritos y a la auxiliar de investigación Rocío Herrera, por su esmerada colaboración en lo concerniente a la documentación. Finalmente, deseo agradecer a los demás miembros del CIE, en particular a los profesores Hugo López y Mariano Arango, así como también a los profesores Juan Camilo Ochoa y Juan Felipe Gaviria, por la valiosa colaboración que ofrecieron en las discusiones, durante la realización de este trabajo.

Por último, quiero dejar constancia de que los errores o inconsistencias que inadvertidamente puedan aparecer, así como las apreciaciones que quedaron plasmadas en la redacción final, son única y exclusivamente de mi responsabilidad.

Medellín, Febrero de 1974

Prof. SANTIAGO PELAEZ
Centro de investigaciones Económicas.
Universidad de Antioquia.

"Aunque no conociésemos nada de la historia pasada del Indostán, ¿no bastaría acaso el gran hecho indiscutible de que, incluso ahora, Inglaterra mantiene esclavizada a la India con ayuda de un ejército hindú sostenido a costa de la misma India? Así, pues, la India no podía escapar a su destino de ser conquistada, y toda su historia pasada, en el supuesto de que haya habido tal historia, es la sucesión de las conquistas sufridas por ella. La sociedad hindú carece por completo de historia, o por lo menos de historia conocida. Lo que llamamos historia de la India no es más que la historia de los sucesivos invasores que fundaron sus imperios sobre la base pasiva de esa sociedad inmutable que no les ofrecía ninguna resistencia."

K. Marx: "Futuros resultados de la dominación Británica en la India"; New York Daily Tribune, Agosto 8 de 1853.

CAPITULO I

ESQUEMA ANALITICO GENERAL

El desequilibrio crónico del balance de pagos que mostró la economía colombiana durante algunas décadas, en especial desde la post-guerra hasta comienzos de los años setenta, se presenta a algunos de sus observadores como algo debido a un "deficiente manejo de la política económica"; a otros, como un "mal necesario" por el cual tiene que pasar toda economía mientras "madura" o a una especie de "mala suerte prolongada" -vía precios del café- que en cualquier momento puede tornarse en un período de "vacas gordas" o de "buena suerte prolongada". Sin embargo, de estas y muchas otras opiniones que flotan en el ambiente, queda una gran incógnita: por qué ha sido crónico tal desajuste con el resto del mundo?

El carácter "crónico" de aquel desequilibrio, induce más bien a pensar que no se debe a ninguna circunstancia o puro accidente, y mucho menos a una especie de fatalismo; sugiere que se trata de algo que tiende a producirse permanentemente, algo así como un síntoma que se manifiesta mientras tenga vigencia la estructura de la cual es expresión.

Su entendimiento implica, por lo tanto, la remisión al conjunto de "causas" que lo producen, de las cuales es efecto, y sobre las cuales actúa nuevamente, de forma tal que se perpetúen las condiciones de existencia que lo originan. Se trata, pues, de una forma de manifestación de un intrincado conjunto de relaciones específicas entre esos complejos estructurados que son la economía colombiana y la economía mundial.

No es posible conocer científicamente los determinantes de ese déficit crónico describiendo simplemente cambios en los registros de las diferentes posiciones del balance de pagos; allí solo pueden redescubrirse relaciones tautológicas entre las variables (ex-post) que allí se exhiben.

Es preciso situarse en un marco conceptual suficientemente amplio y coherente que permita la comprensión del fenómeno en cuestión como proceso, es decir, como estructura que se reproduce con carácter de necesidad. Este marco no puede estar dado más que por la consideración de la operancia de una formación social capitalista a escala mundial, de la cual Colombia no es más que una parte con sus leyes específicas, las cuales operan dentro de las leyes de funcionamiento general del modo de producción capitalista.

Nuestra tarea -habida cuenta de las grandes limitaciones en que se lleva a cabo este

trabajo- consiste en dilucidar teóricamente el carácter de esas relaciones e ilustrarlas de modo que resalte, en lo posible, lo que puedan tener de específicas. Mostrar la articulación concreta que rige las relaciones entre el todo y al menos una de sus partes, es situarse en el terreno apropiado para poder comprender las leyes que determinan el desarrollo fundamental de la sociedad colombiana con sus síntomas crónicos o coyunturales, como el desempleo, la inflación, el déficit en el balance de pagos, etc.

Puesto que los fenómenos que hoy observamos son la expresión de una estructura que tuvo sus orígenes con el surgimiento mismo del sistema capitalista a escala mundial y que ha sufrido algunas modificaciones, hemos escogido por orden de exposición aquel en que a nuestro juicio se fueron constituyendo nuevas funciones modificantes en torno a una estructura básica de división internacional del trabajo. Sin pretender, pues, hacer de este un trabajo histórico, con periodizaciones elaboradas, hemos escogido la relación entre las leyes de acumulación en los países centrales (o dominantes) y los países periféricos (o dominados) como la médula de nuestra exposición. Esta escogencia -debido a lo general del análisis que de ahí se deriva- no da suficiente cuenta de lo específico de las relaciones a nivel del país. Sin embargo esta deficiencia ocurre siempre que se esquematiza, pero puede ser parcialmente remediada a posteriori, en la medida en que al entrar en la problemática colombiana se establezcan los vínculos y modificaciones entre el análisis general de este capítulo y el particular contenido en los capítulos posteriores. En términos generales, distinguiremos tres fases del desarrollo de las relaciones entre los países dominantes a escala mundial y los países de la periferia: primero, una fase de gestación de la relación; luego, una intermedia de desarrollo, durante la época del capitalismo "concurrential", y una tercera, que corresponde a la época de la economía mundial, en la que el poder de los monopolios internacionales juega un papel decisivo.

La gestación y desarrollo de la relación de dependencia. 1/

Las relaciones de producción que se constituyeron en el interior de América Latina, se formaron a la par que el capitalismo se iba consolidando en Europa. La subordinación política colonial coadyuvó a darle un carácter complementario a la producción de la región respecto a las necesidades de circulación a nivel mundial, en la medida en que adecuó el sistema económico social a la producción de metales preciosos, lo cual le imprimió un primer sello de subordinación a dichas relaciones de producción.

Como forma de llevar a cabo esta asignación subordinada, el capital halló, a través de su poderío colonial, muy diversas maneras de organizar el trabajo, teniendo en cuenta las condiciones en que lo encontraba, de forma tal que se produjeran esos excedentes "preciosos" a la valorización y a la "acumulación" de capital comercial que sirvieron de base para conquistar un lugar de supremacía a aquellas regiones que lograban hacer avances significativos en la producción de mercancías. Correspondió así a Inglaterra afianzar primero esa posición, desarrollando la gran industria, lo cual le

1/ Véase a este respecto el excelente ensayo de Ruy Mauro Marini: "Dialéctica de la dependencia" en: Sociedad y Desarrollo, No 1. Enero-Marzo de 1972, Santiago de Chile.

permitió extraer enormes cantidades de plusvalía a la ya -en términos absolutos y relativos- gran masa de trabajadores asalariados ingleses.

La extracción de ese valor excedente o plusvalía, abría -por el carácter mismo de las relaciones de producción establecidas- la posibilidad de acumular productivamente (invertir) ese excedente o una buena parte de él, es decir, de ampliar el consumo productivo de materias primas y equipos, tanto como el de fuerza de trabajo, creando así en forma multiplicativa un mercado relativamente amplio de bienes de consumo para la masa de trabajadores, de bienes necesarios para la clase capitalista, y de medios de producción para la industria.

El acelerado proceso de desarrollo económico que esta acumulación hacía posible, no podía sin embargo continuar indefinidamente a un ritmo muy elevado, a menos que se conservara la supremacía en la producción de mercancías, ya que la acumulación podía verse frenada, desde el momento en que no fuera posible ampliar el mercado interno a un ritmo elevado con base a la integración masiva de nuevos trabajadores a la industria, permitida por la rápida descomposición del campesinado y el artesano.

La plusvalía acumulable podía crecer ininterrumpidamente, solo en la medida en que los productos elaborados con una capacidad productiva acrecentada, pudieran ser realizados en el mercado a un ritmo correspondiente al de la producción. Sin embargo, esta condición, necesaria para un crecimiento ininterrumpido, se vería insatisfecha, cuando por virtud de la competencia entre los asalariados, su salario bajase a un nivel inferior al necesario para la conservación de sus condiciones de aptitud permanente para el trabajo, puesto que si bien, por este camino de un abaratamiento del capital necesario para la contratación de la fuerza de trabajo, era posible extraer una mayor plusvalía en el corto plazo, ello reducía la demanda solvente de los trabajadores y frenaba en consecuencia la expansión del mercado de bienes de consumo y por ende -ceteris paribus- la de todo el mercado de bienes de producción.

Para poder instaurar y mantener la supremacía en la producción mercantil, era preciso que la masa de trabajadores ingleses disponible se especializara en la producción de manufacturas, que pudieran irse vendiendo a escala cada vez mayor, en el velozmente ampliable mercado mundial, a cambio de alimentos y materias primas industriales.

De este modo, podía no solo incorporarse una masa relativamente mayor de trabajadores a la manufactura, de cuya suerte pasaban a depender para su subsistencia, sino que se sentaban las bases para que una mayor extracción de plusvalía pudiera ser apropiada y acumulada:

-De un lado, la mayor especialización de esa enorme masa de obreros en el trabajo manufacturero, junto a un cierto desarrollo técnico de los equipos productivos, hecho posible por las nuevas perspectivas de valorización del capital invertido, permitía aumentos en la productividad del trabajo 2/. Esto último, se convertía en un elemen-

2/ Entiéndese aquí: aumento en la producción física por trabajador, sin aumentar la duración de la jornada de trabajo ni la intensidad de la utilización de la fuerza de trabajo.

to decisivo en la apertura de nuevos mercados, al poder vender productos a escala mundial que implicaban un precio de producción más bajo que el de otras áreas, abriendo así la posibilidad de apropiación de un mayor valor a través de la ganancia diferencial que les brindaba esta ventaja relativa alcanzada.

-De otro lado, para poder llevar a cabo una mayor especialización de la masa de trabajadores, y producir a escala más amplia, basándose en los excedentes acumulados procedentes del interior y de la periferia, era necesario que otras zonas se especializaran por lo menos en la producción de medios de vida para los trabajadores de la metrópoli, a cambio de productos manufacturados. Ya no solo la producción de Latinoamérica y de otras zonas periféricas se orientaba por la rama de los metales preciosos que la circulación a escala mundial exigía, sino que ahora entraban aquellas regiones a estrechar vínculos con la metrópoli en una forma nueva muy específica: a participar cada vez más decididamente en la producción de los bienes que constituyan la canasta del obrero metropolitano 3/.

Esta nueva articulación cumplió, no solo, con la tarea de ampliar en cierta medida el mercado interno en la metrópoli, al permitir una vinculación mayor de personas al trabajo productivo en la industria (con disminución del desempleo y el subempleo), trayendo consigo un importante aumento en la masa salarial y en la masa de plusvalía, sino que paralelamente contribuyó a desatar fuertes luchas políticas en las regiones periféricas por la liberación de esclavos y "encomendados" que la nueva producción de alimentos reclamaba como asalariados (y como trabajadores "independientes"), creando así nuevas masas trabajadoras dependientes de un salario (o de su trabajo individual) para la conservación de su vida, trayendo consigo, también en la periferia, una cierta ampliación del mercado interno.

Además de las nuevas funciones anteriormente descritas, vino a instituirse una nueva función, íntimamente relacionada con las anteriores: a la periferia se le iría asignando, más y más, la tarea de producir toda una serie de materias primas vegetales, animales y minerales que la industria metropolitana, volcada ya sobre el mercado externo, requería en forma creciente.

El establecimiento del conjunto de funciones asignadas a la periferia creó las condiciones para la conformación de leyes de acumulación diferentes en la metrópoli y en la periferia; instauró una estructura que por sus características propias tendería a perpetuarse.

En efecto, siendo imposible aumentar indefinidamente la masa de plusvalía en la metrópoli, por la sola vía de la incorporación masiva de nuevos trabajadores a la indus-

3/ Obviamente, la producción de alimentos periférica también estaba destinada al mantenimiento de otros sectores de la población, a saber: los trabajadores improductivos (burocracia, servicios, etc.), policía y ejército, la clase capitalista y los rentistas de la tierra, todos los cuales tomados en conjunto generaban una parte de la demanda de aquellos productos. Dejamos de lado este aspecto por el momento, para podernos concentrar en los efectos sobre la acumulación, vía valor de los medios de vida de los trabajadores productivos,

tria, tenía esta que buscarse los medios a su alcance para aumentar la producción de valor excedente (plusvalía) por trabajador. Esto podía ser logrado -ceteris paribus- 4/, en la medida en que la proporción entre el capital empleado para el pago de salarios y el total del valor agregado se alterara permanentemente, en detrimento del primero; tal condición podía lograrse si los bienes que formaban parte del consumo individual de los obreros se compraran a un precio cada vez menor o si, al menos, este creciera menos rápido que el precio de mercado de las manufacturas.

La economía metropolitana podía mantener por este camino una fuente permanente de valor excedente con qué alimentar un elevado ritmo de acumulación, siempre y cuando los alimentos y las materias primas pudieran ser producidas en la periferia, de forma tal que llenase aquellas condiciones. Subrayemos, pues, un punto esencial sobre el cual habremos de volver repetidamente: Al fundar su acumulación en base a una alteración permanente de la proporción anteriormente aludida -tanto vía abaratamiento relativo del capital para salarios, como de las materias primas consumidas - instauró la metrópoli la forma fundamental de acumulación capitalista. 5/ en buena parte, sobre la base de esa articulación con las zonas más atrasadas: articulación que se reforzaría, no como relación de simple interdependencia, sino como relación de subordinación de las necesidades de la producción de una o varias ramas específicas de la periferia, a las necesidades generales de la acumulación de capital en la metrópoli.

Rigiéndose ya por las necesidades de la circulación, ya por las de materias primas para la metrópoli, la producción periférica fue profundizando las relaciones de producción capitalista, y les fue imprimiendo un carácter específico en cada región, de acuerdo con sus particularidades, como lo habremos de ver para el caso de Colombia.

A primera vista, podría parecer que esta especie de "contagio por contacto" entre el centro y la periferia a través del intercambio, se manifestaría en un desarrollo capitalista uniforme de ambas regiones que redundaría necesariamente en un beneficio mutuo y en relaciones igualitarias entre las naciones, como tal vez pretendió demostrarlo Ricardo, y no se ve por qué tan "inofensivo" intercambio pudiera convertirse en base para una relación de dependencia o dominación. Pero ocurre que el tipo de producción que se fue conformando, entrañaba los mecanismos necesarios para hacer

- 4/ Manteniendo por el momento invariante el valor de las materias primas y demás elementos del capital constante.
- 5/ Entiéndese por forma fundamental, o propia, de la acumulación capitalista (por contraposición a otras formas posibles que suelen ir combinadas con esta) la acumulación que se basa en la alteración permanente de la proporción entre el capital variable y la plusvalía, vía aumentos en la productividad del trabajo en la producción de bienes-salarios o de los bienes que entran como elementos del capital constante o simplemente, vía menores costos de adquisición de tales bienes, aunque no haya habido aumentos en la productividad de la producción de estos.

que la forma de acumulación instaurada en la metrópoli, fundada en la división internacional del trabajo, se convirtiera en una ventaja permanente en el intercambio a favor de esta última.

En efecto, una vez que la metrópoli hubo de cimentar la acumulación en base a la producción del excedente relativo, que la nueva división internacional del trabajo le permitía, pudo aumentar la productividad del trabajo y bajar el precio de producción de las manufacturas, hasta el punto de poder realizar ganancias extraordinarias ^{6/} en la venta de manufacturas a los precios de mercado - dada la posición relativamente monopolística que tenía frente a los productos del artesanado periférico - apropiándose, por lo tanto, de un mayor valor, lo cual habría de reforzar de nuevo la acumulación basada en la producción de excedente relativo.

Es lógico pensar que el valor acumulado en la metrópoli, independientemente de su procedencia, ya sea de ganancias extraordinarias en la periferia, o derivado del efecto de bajos costos de adquisición en la periferia, o derivado del efecto de bajos costos de adquisición de materias primas y alimentos, etc., desde el momento que funcionara en la metrópoli como capital productivo, encarnaba a la vez los adelantos técnicos que las condiciones de valorización del capital industrial iban exigiendo o haciendo posibles. De aquí se desprende que bajo las condiciones de la producción metropolitana, todo aumento del excedente acumulado - independiente de su origen - tendería a reflejarse en aumentos en la productividad de la manufactura, incidiendo especialmente en una disminución del valor de los elementos del capital constante (principalmente de maquinaria) consumidos por unidad física de producto. Pero este efecto es precisamente una de las formas más importantes de llevar a cabo la producción de plusvalía relativa y, por tanto, de acumular basándose en ella.

Estas ventajas adquiridas por la economía metropolitana habrían de contribuir a descomponer, en forma eficaz, sistemas de producción más arcaicos que el suyo, como era la producción artesanal de las más variadas regiones del globo, con lo cual grandes masas de trabajadores eran volcadas sobre el mercado de fuerza de trabajo, contribuyendo eficazmente a la baja de los salarios en la periferia, lo cual a su vez no iría más que a incidir a favor de la metrópoli sobre el precio de los alimentos y de las materias primas, permitiéndole a esta última acumular por el método fundamental arriba enunciado.

La ventaja, sin embargo, no se fundaba simplemente en el efecto sobre los salarios, vía descomposición del artesanado, sino que la economía periférica se vio envuelta en un mecanismo de reproducción que perpetuaría la división del trabajo establecida: desde el momento en que una buena parte de su producción mercantil no estaba destinada al mercado interno sino a la exportación, la capacidad de compra de la masa de productores directos vinculados a esta, no era un elemento decisivo en la realización de la misma. Este hecho vino a constituir una diferencia estructural frente a la metrópoli, al permitir la absorción de una gran masa de trabajadores a niveles de remuneración muy por debajo de la necesaria para reponer adecuadamente la fuerza de trabajo (expresada como desnutrición, hacinamiento en la vivienda, etc.).

^{6/} Extraordinarias en el sentido de que podían realizar un precio muy superior a su precio de producción.

es decir, un régimen de producción basado en una sobreexplotación del trabajador. De este modo, una parte importante de la producción de plusvalía en la periferia estaba ligada a la incorporación de un gran número de trabajadores a niveles de remuneración por debajo del valor de su fuerza de trabajo, y no a un aumento del excedente relativo, debido a aumentos en la productividad en el ramo de la producción de medios de vida.

Ahora bien, la producción para la exportación, que efectuaba la periferia, tendía: por un lado, a estrechar el mercado; por otro, a crear condiciones para su ampliación y para el posible nacimiento de una industria manufacturera local:

-Desde el punto de vista intensivo, la remuneración a los productores directos por debajo del valor, remitía a éstos a niveles bajos de consumo, y mantenía, por lo tanto, relativamente estrecho el mercado de bienes de contenido de valor más o menos elevado.

-Desde el punto de vista extensivo, por un lado, si la producción para la exportación se llevaba a cabo por un gran número de productores directos (asalariados, o pequeños propietarios) esto podía significar un mercado para bienes de consumo básico de magnitud respetable. Por otro, si el excedente era apropiado por capas muy reducidas de altos ingresos, la demanda de estas, por artículos de consumo de alto contenido de valor, a pesar de la importancia de su magnitud (valor total), la poca extensión de dichas capas determinaba que tales artículos tuvieran, por lo regular, que ser importados de la metrópoli, produciéndose así una "filtración" de excedente periférico que se convertía en elemento de demanda para la metrópoli, permitiéndole a ésta extraer mayor masa de plusvalía a sus propios obreros, reforzando así, aún más, la acumulación por el método fundamental arriba enunciado.

-Desde el punto de vista de sus efectos sobre otras ramas de la economía, la actividad exportadora contribuyó a la apertura de vías de comunicación, puertos, y a la puesta en funcionamiento de medios de transporte importantes, que abrieron nuevas fuentes de empleo para asalariados, todo lo cual significó una cierta ampliación del mercado interno, y echó bases de infraestructura para un posible asentamiento de una industria local.

En términos generales puede apreciarse, por todo lo dicho hasta aquí, que del valor generado en la periferia solo una parte puede ser apropiado y retenido allí, puesto que una parte no despreciable de él se transfiere a través del intercambio, favoreciendo a la metrópoli:

-De un lado, como se explicó más arriba, parte del valor captado por la metrópoli es logrado a través de ganancias diferenciales extraordinarias en la competencia con los productos del artesanado o de la industria naciente en la periferia.

-De otro lado, parte del valor se transfiere, al vender sus productos de exportación por debajo de su valor, en la medida en que la producción de estos está fundada en la subremuneración del trabajador, amén del efecto de la competencia ruinosa con otras regiones de condición semejante:

-De este modo se configuró un intercambio en el que regularmente la periferia

no solo vendía por encima del valor, sino que vendía productos con precios de producción por debajo de su valor. Esto es en suma lo que en la literatura reciente ^{7/} se ha venido llamando impropriamente: "intercambio desigual", como si se tratase de algo propio del comercio internacional, sin serlo. ^{8/}

Evidentemente, pues, el hecho anotado, de que la periferia no pudiera retener todo el valor excedente o plusvalía generado a su interior, determinaba una disminución considerable en el excedente disponible para una acumulación. Sin embargo, no parece ser la falta de un excedente acumulable lo que determinara la escasa inversión productiva. Más bien era la forma misma como ese excedente era producido, lo que determinaba el no poder ser acumulado productivamente, sin peligro de que cayera la tasa de ganancia, por la cual necesariamente se rige el capital.

En efecto, en la medida en que el excedente era producido con base en la incorporación de grandes masas de trabajadores, mediante condiciones de baja productividad del trabajo y elaboración de productos cuya realización no dependía de la demanda solvente en el interior, sino de la de los consumidores en el exterior, las pérdidas de valor eran compensadas con una mayor producción en base a la incorporación de mayor cantidad de fuerza de trabajo, en condiciones de subremuneración, lo cual era posible gracias a la enorme masa de campesinos que vegetaban en la subsistencia. Si bien por este camino se llegó, a la larga a producir una ampliación considerable del mercado interno, fue solo entonces cuando hubo condiciones necesarias para poder invertir una mayor parte del excedente sin que cayera la tasa de ganancia. Esta escisión entre una producción para la exportación y un consumo interno del cual no dependía dicha producción, determinó que el proceso de creación del mercado interno fuera mucho más lento en los países que entraron del "lado débil" en la relación de dependencia, que en aquellos que desde sus comienzos no tuvieron esta fuerte escisión entre producción y consumo, y estaban por lo regular del "lado fuerte".

Esta manera de tratar de contrarrestar las pérdidas que acarrearaba el intercambio reforzó dos formas de acumulación diferentes:

La una, basada en la producción de plusvalía relativa en la metrópoli, y la otra, fundada en la producción de excedentes a costa de la sobreexplotación de la fuerza de trabajo en la periferia. Ambas articuladas de tal forma que la una creaba per-

^{7/} A este respecto véanse, especialmente: Emmanuel, Arghiri: "L'échange Inégal", Maspero, París, 1969 y la polémica subsecuente de Amin, S., Bettelheim, Ch., Palloix, Chr., recopilada en: "Imperialismo y Comercio Internacional", cuadernos pasado y presente No. 24, Córdoba, 1971 y continuada en: Chatelain, E. "Où mène la thèse de l'échange inégal?" en: Critique de L'économie Politique No. 3, Avril-Juin, París, 1971 y en: Valenzuela, José: "A. Emmanuel y el intercambio desigual" en: "Sociedad y desarrollo", No. 1, Enero-Marzo, 1972, Santiago de Chile, 1972.

^{8/} El intercambio es, por regla general, desigual; sin embargo, produce siempre la apariencia de igualdad, o sea de cambio de equivalentes. Cuando se cambian dos mercancías por una misma cantidad de dinero en la vida real, no quiere ello decir que ambas encarnan la misma cantidad de valor, es decir, de trabajo socialmente necesario.

manentemente las condiciones de existencia de la otra, acentuando la división del trabajo, a la que el surgimiento de la gran industria en la metrópoli indujo a muchas naciones, como las latinoamericanas.

La enorme importancia de esta estructura ha determinado el que muy variados países, en especial los latinoamericanos, mostrasen problemas muy semejantes en sus relaciones internacionales, a pesar de sus diferencias culturales, geográficas y de riqueza en recursos naturales, y a pesar de sus aparentes "soberanías" e "independencias". Pero precisamente es la apariencia de independencia política y de diversidad lo que tiende a ocultar el hilo unificador de lo que realmente rige las grandes tendencias de su desarrollo social: La dependencia o relación de subordinación de su producción a las necesidades de la producción, circulación y acumulación de los países dominantes.

Como bien lo anota la teoría del valor, los fenómenos del intercambio no pueden ser vistos desde su nivel inmediato, del de las condiciones del mercado, de la oferta y la demanda; se permanecería en lo puramente fenomenológico, sin poder comprenderlos como efectos de las condiciones sociales que se esconden detrás de la oferta y la demanda. Es necesario examinar las condiciones estructurales de la producción, a escala mundial, que llevan a ese "intercambio desigual" como una necesidad.

En lo expuesto hasta ahora, se ve claramente que las relaciones económicas entre la periferia y el centro se fueron desarrollando, no en el sentido de una evolución, sino en el de cambios cualitativos, que se dieron a medida que el proceso global le asignaba nuevas funciones a la primera, las cuales entraron a reforzar, más bien que a contrarrestar, la estructura básica de la dependencia, establecida a través de leyes diferenciales de acumulación en ambos polos.

Este desarrollo relativamente abstracto de la exposición, justificado por la naturaleza de este capítulo, esencialmente teórico, requiere sin embargo, algunas referencias en el tiempo y en el espacio, que enmarquen la validez o vigencia de las estructuras a las cuales nos venimos refiriendo. Por ello esbozamos una periodización muy simple, la cual creemos conveniente comentar en este punto de la exposición.

-Si bien es obvio que en este capítulo el término "periferia" alude, en varios lugares, a un conjunto de países de América Latina, no por ello los abarca a todos ni se limita a ellos. A pesar de esta ambigüedad aparente, creemos conveniente mantener la expresión, a fin de desarrollar el tema por oposición al término "metrópoli", puesto que creemos que en el contexto de este trabajo, ambos términos van tomando un sentido muy definido. Así, por ejemplo, el término "metrópoli" alude en un comienzo especialmente a Inglaterra, pero da cabida a un cierto número de países, que se van relacionando bajo la misma forma con la periferia. En resumidas cuentas, la pareja "metrópoli-periferia" no es más que un artificio de la exposición -y toda exposición necesita de tales artificios- el cual deriva su validez solo de que se tengan presentes las limitaciones que entraña.

Si bien aquí no se puede hacer una relación extensa de esas limitaciones, haremos algunas anotaciones pertinentes:

-El capitalismo se desarrolla al mismo tiempo que el sistema colonial. Aunque en el mundo antiguo también hubo colonias, en el moderno, a pesar de la diversidad de sus formas, el sistema colonial adquirió una significación totalmente nueva desde la aparición del capitalismo. El capitalismo se sirvió del sistema colonial, y lo amplió, como una base para extenderse a todas partes en tanto que sistema de producción, en especial ampliando el mercado mundial, vínculo por medio del cual podían ser derrumbadas milenarias civilizaciones y a través del cual era posible apropiarse de excedentes, con solo basarse en las condiciones del intercambio. En el mundo antiguo, por el contrario, los excedentes eran extraídos comúnmente bajo la forma del tributo o del despojo violento.

-El afianzamiento del capitalismo en unos pocos centros permitió, a su vez, desplazar a "potencias" coloniales, tales como España, las cuales fueron perdiendo el poder sobre el trabajo de los moradores de sus colonias. De un lado, por la pérdida del monopolio sobre los mares, y por lo tanto, de la parte del león que se llevó siempre el intermediario que tenga el monopolio del transporte; y de otro, al quedarse atrás en el desarrollo capitalista, como consecuencia de la forma mercantilista de utilizar los excedentes obtenidos de ultramar, no para desarrollar las fuerzas productivas sino para vegetar de ellos.

-Así como no es hoy nada nuevo que la independencia de los países hispanoamericanos fue más bien consecuencia de la debilidad económica -y por lo tanto militar- de España, más que de la fortaleza de los ejércitos criollos, tampoco es un secreto, la decisiva ayuda que supo prestar Inglaterra a esta causa, siempre y cuando las nuevas naciones se comprometieran a mantener el libre-cambio, o sea la libre entrada de manufacturas inglesas, sin ningún gravamen y el libre aprovisionamiento de la industria inglesa de materias primas provenientes de territorios cuyo comercio había sido hasta entonces monopolizado por España.

-La política inglesa del libre-cambio no fue más que la política que convenía a Inglaterra difundir en los cerebros y en la práctica del comercio, cuando esta necesitaba, de un lado, especializarse aún más, modernizando su agricultura, abandonando la fuerte política proteccionista que mantenía hasta entonces, y permitiendo la "libre" entrada de cereales al país ^{9/}; y de otro, cuando necesitaba bajar el valor de la fuerza de trabajo para aumentar la competitividad de sus productos manufacturados. Al importar trigo, producido a menor costo y vendido a menor precio en otros países, y siendo este la base principal de la alimentación de los obreros, no solo podía bajar los salarios nominales, manteniendo el mismo nivel de consumo, sino que al producirse un desalojo masivo de campesinos, podía, -vía competencia entre desposeídos-,

^{9/} La abolición de las leyes que prohibían la entrada de cereales extranjeros, no se dio sin grandes contiendas políticas, de un lado entre los terratenientes -que temían perder, no sus tierras sino las rentas que derivaban del cultivo de cereales por los campesinos- y del otro, entre los industriales, que necesitaban producir una baja en los salarios reales y abrir nuevos mercados. Los segundos triunfaron sobre los primeros, convenciéndolos con los argumentos del partido del libre cambio, que aseguraba que la agricultura no perdería en rentabilidad sino que, al reorganizarse, podría producir mejor.

hacer bajar los salarios reales por debajo del valor de la fuerza de trabajo, y aún más, "exportar" desposeídos para poblar sus territorios de ultramar y crear demanda adicional para sus productos en aquellos confines. Es solo a partir del momento en que Inglaterra "internacionaliza" el valor de su fuerza de trabajo, que se convierte en foco irradiador de las teorías libre-cambistas y las utiliza hábilmente para aumentar su poder.

-Sin embargo, no hay que engañarse, por el hecho de que Inglaterra predicara el libre-cambio, elevado a "doctrina de la libertad", junto con las más famosas frases recogidas de la Francia revolucionaria de 1789 (agobiada luego por las restauraciones sucesivas), sobre que la superioridad de Inglaterra era completamente ajena al monopolio y a la no-libertad. De hecho, esta superioridad se basaba en dos poderes monopólicos:

1. El monopolio industrial alcanzado hasta cierto punto por Inglaterra, que entonces pretendía ser el "workshop of the world", frase que resumía su política, consistente en que los demás países deberían especializarse en suministrarle alimentos y materias primas, y en comprarle manufacturas, las cuales ellos fabricarían para todo el mundo con su monopolio de la industria.
2. El poder industrial de Inglaterra se fundaba en aquella época principalmente en una industria textil ampliamente desarrollada, capaz de arrasar, a nivel mundial, con el artesanado textil. Pero ese poderío industrial que reclamaba ansiosamente el "libre-cambio" se fundaba en otro monopolio: el de la producción de algodón ^{10/} alcanzado por los Estados Unidos, el que a su vez estaba fundado en la producción en plantaciones por medio de esclavos únicamente. Así, la doctrina del "libre cambio" y la "libre concurrencia" que se supo amalgamar tan bien con las doctrinas de la libertad, se basaba nada menos que en sus contrarios: el poder monopólico y la esclavitud.

^{10/} Tan significativo es este hecho, que es dado como la razón fundamental de la guerra civil en los Estados Unidos de 1861-65. Los estados sureños, o estados tenedores de esclavos, temían que si cedían en la cuestión de los derechos del hombre, aboliendo la esclavitud como los estados del norte lo exigían, perderían el monopolio mundial de la producción de algodón, alcanzado gracias al alto grado de explotación a que estaban sometidos los esclavos que Inglaterra les suministraba. Por ello Inglaterra estuvo dispuesta a intervenir en la guerra a favor del sur, y no intervino, en virtud de vastas movilizaciones en las grandes ciudades inglesas contra las intenciones del primer ministro Palmerston. A este respecto consúltense: *Der Nordamerikanische Bürgerkrieg (1861-65)* en DTV -Atlas zur Weltgeschichte, Tomo 2 p. 95, Munich, 1967; también la carta de Marx, C., a Annekōw, del 28 de Diciembre de 1846, Tomo 27, obras completas MEGA p. 457-58 Berlín; la carta de Marx, C., a Weydemeyer del 29 de Noviembre de 1864, Tomo 31, obras completas MEGA y finalmente la carta de Marx, C., a Engels, F. del 14 de Junio de 1853 en Tomo 28, obras completas MEGA. p. 209; Marx, C. *El capital* Tomo I, p. 181, F.C.E., Segunda Edición, 1946.

Es la forma moderna de la dependencia, de tipo semicolonial, la que más nos interesa describir para el caso particular de Colombia. Sin embargo, en este capítulo se trata solo de sentar las bases para ese análisis, razón por la cual la exposición tiene un carácter más general respecto al proceso de formación de dicha relación de dependencia.

La estructura fundamental de la dependencia se comenzó a gestar a la par que se fue consolidando el capitalismo en Europa. Luego, con la "internacionalización" del valor de la fuerza de trabajo en Inglaterra y con la importación de materias primas para la industria manufacturera, entró en su fase plena aquella dependencia que se funda primordialmente en las condiciones del intercambio y que permite la instauración de condiciones diferenciales de acumulación en el centro y en la periferia.

Solo después, o sea en las últimas décadas del siglo XIX, comienzan a gestarse nuevas relaciones que se superponen a la estructura anterior, acentuando la dependencia. Es entonces cuando empieza el capital financiero a ejercer su influencia a escala mundial, y cuando el proceso de concentración y centralización del capital en los países que han alcanzado un desarrollo industrial relativamente alto culmina en la formación de grandes monopolios, íntimamente ligados al capital financiero y a los poderes estatales. Con el surgimiento de estos poderes, más o menos simultáneamente, hacia fines del siglo XIX, surge una enorme rivalidad entre las potencias industriales por lograr preponderancia, la cual se manifiesta en una lucha por la repartición de vastas regiones (colonias) que desembocó en la primera guerra mundial, y en múltiples "guerras" monetarias, arancelarias, etc, las cuales a su vez generan grandes crisis de producción a escala mundial.

Es ya dentro de esta última etapa de desarrollo del sistema capitalista mundial, que comienza la industrialización de algunos países de América Latina en las primeras décadas de este siglo. Industrialización que recibe sus más fuertes impulsos precisamente cuando por crisis (o guerras) del sistema mundial del capitalismo, estos países dedican los excedentes producidos en su interior a acumular (invertir) en la industria.

Una vez expuesto el esquema básico de la estructura de la dependencia a través de las leyes diferenciales de acumulación entre la periferia y el centro, es posible ir pasando al examen de toda una serie de relaciones de subordinación que se articulan a la estructura básica hasta aquí expuesta, y que son propias de la época de la dominación semicolonial ^{11/} del centro sobre un conjunto de países. Una de ellas es la restricción que impone al desarrollo económico la división internacional del trabajo, cuando el intercambio se tiene que desenvolver en unas pocas monedas de validez universal, que son controladas por la metrópoli. El examen de esta problemática, a menudo referida bajo el rótulo impropio de "escasez de divisas", nos servirá de base para franquear el terreno entre la exposición del marco general y el análisis de la dependencia de la economía colombiana. Incluimos a continuación el análisis de este "lazo monetario" en el presente capítulo, porque su significación trasciende la economía colombiana;

^{11/} Para una extensa caracterización de la dominación de tipo semicolonial, la cual constituye punto de partida de nuestro análisis, véase Mario Arrubla: Estudios sobre el subdesarrollo colombiano, Editorial El Tigre de papel, Medellín, 1970.

sin embargo, el lector encontrará que la exposición hace alusión casi directa a las condiciones de la economía colombiana.

La llamada "escasez de divisas" como desajuste estructural.

Dentro del marco teórico que nos sirve de guía, afirmamos la tesis de que la división internacional del trabajo instauró una estructura de subordinación de la acumulación periférica a las necesidades de la acumulación de los centros de la metrópoli, cuya vigencia sigue conformando el carácter del desarrollo económico-social de vastas regiones periféricas. Esta ley muy general, tiene validez para Colombia.

En este numeral la atención está centrada sobre los elementos que inciden en lo que se ha denominado "escasez de divisas" como algo característico de la economía colombiana durante algunas décadas. Nosotros tomamos el término anterior como algo indicativo de una problemática, la cual es conveniente formular a la luz de lo ya expuesto, tratando de buscar su conexión con los mecanismos de acumulación.

Es frecuente oír hablar de "la escasez de divisas" que la economía colombiana ha mostrado durante algunas décadas, en especial las comprendidas entre 1950 y 1970; puesto que el término aludido se puede prestar a muchas ambigüedades, comenzaremos nuestra exposición postulando dicho fenómeno como un síntoma, a través del cual se expresa la forma (o estructura) como la economía colombiana está integrada a las economías dominantes.

El término "escasez" es indicativo de una insuficiencia respecto a un tipo y a un nivel de necesidades frente a las cuales las divisas son escasas. Surge en consecuencia la pregunta: ¿cuál es el criterio a partir del cual se establece "lo que es necesario"?; pues, de lo contrario, el término quedaría reducido a algo puramente relativo, a un punto de vista arbitrario, respecto al cual, las divisas aparecen escasas o abundantes. Evidentemente, el punto de vista no puede ser el de sujetos individuales, ni colectivos, pues ello nos llevaría a una infinidad de paradojas, como la de que mientras que para el contrabandista de importación abundan las divisas (puesto que puede conseguirlas sin dificultad) para un sector industrial que no pueda obtenerlas oficialmente para importar materia prima en la cantidad deseada, puedan aparecer escasas.

Si tomamos el proceso de producción en general como punto de partida de nuestras consideraciones, vemos que para que la producción, así considerada, no se vea interrumpida y conserve un determinado ritmo de crecimiento, es preciso que cree permanentemente las condiciones para su propia continuidad y ampliación. Es necesario que haya reposición permanente, a un ritmo determinado, de las materias primas y demás medios de producción consumidos; igualmente, es preciso que la fuerza de trabajo se conserve en su calidad y se amplíe conforme al ritmo de expansión de la producción. Pero no solo basta todo esto, sino que por tratarse de producción de mercancías, estas tienen que venderse (a un ritmo conforme al de la producción) pues sin su conversión en dinero, el capital industrial no puede ni realizar el mayor valor producido ni volver a comprar las materias primas, maquinaria, fuerza de trabajo y demás elementos que entran en la nueva producción. Así, pues, el proceso de producción global crea una serie de necesidades, o dicho de otro modo, asigna a los procesos subordinados los ritmos a los cuales se deben desenvolver para que el cre-

cimiento de la producción sea armónico.

Pero la armonía no es propiamente lo que a todas horas reina en la vida real; por el contrario, suelen imperar una serie de desajustes entre los procesos parciales y el proceso global, excesos de unos lados, carencias de otros. Es el proceso global el que determina "lo preciso" y no la apreciación de sujetos situados desde el punto de vista de los procesos parciales.

A título ilustrativo, un ejemplo: la población de una región o país puede presentar en un momento dado un ritmo de crecimiento muy inferior al que el proceso de producción -bajo la forma concreta de organización que tiene- puede absorber productivamente. Del punto de vista del proceso de producción, lo que este puede absorber de fuerza de trabajo, es lo necesario. En cambio, si uno se sitúa desde el punto de vista de un proceso parcial, es apenas lógico que al interpretar el fenómeno o al buscar un correctivo se "vea" el desajuste al revés. Así, pues, en el caso de que la población fuera mucho mayor que la necesaria para mantener la producción y sus condiciones (asalariados, ejército industrial de reserva, etc.), se plantearía el problema como un "exceso de población", y se buscaría como correctivo no una adecuación o una transformación de la forma de producción, de modo que los recursos disponibles se aprovecharan, sino el recorte de la población por un método u otro, como es la "exportación gratuita" de la fuerza de trabajo (emigración) o la organización de campañas estatales de control de la natalidad, etc.

Considerando el proceso mundial de producción en sus determinaciones reales, se nos presenta desenvolviéndose en muy diversas regiones y bajo las más variadas formas de organización social. Sin embargo, a pesar de esta partición regional, existen una serie de vínculos que unen o acoplan la producción de unas regiones a la de otras, a la vez que contribuyen a formar mecanismos que determinan, en parte, desajustes entre el proceso global y los procesos parciales que se desarrollan en cada región. Ahora bien, desde que se considera regionalizado el proceso de producción, es preciso reconsiderar las condiciones de la acumulación capitalista, teniendo en cuenta la especificidad de cada región concreta de que se trate y la de su relación con el resto de la economía mundial.

El hecho de que la producción de las distintas regiones se complementen mutuamente, podría dar lugar a pensar erradamente el tipo de compartimentalización de la economía mundial, situando en un mismo nivel de importancia a las distintas regiones en la determinación de la producción mundial; de esta manera toda región codeterminaría la producción de las demás y por lo tanto sería tan importante como cualquier otra.

La compartimentalización de la economía mundial debe más bien ser pensada como una estructura jerarquizada, en la cual, unas regiones tienen un papel preponderante sobre la producción de otras. En efecto, si observamos la división social del trabajo, es decir, por ramas de la producción al interior de cada región, vemos que lejos de existir una estructura idéntica de una región a otra, lo que hay es una cierta diversidad, la cual permite clasificar a las regiones de estructura similar. Así, en los países semicoloniales resalta la debilidad o carencia de un sector pesado, productor de medios de producción, lo cual contrasta con la fortaleza que tiene ese sector en los países dominantes. Nos encontramos pues, evidentemente, frente

a una estructura jerarquizada, en la cual, lo que se produce en las regiones semi-coloniales está regido por las necesidades de la producción, circulación y acumulación de los países dominantes, como se vio en páginas anteriores.

Es pues bajo la forma de compartimentalización como se expresa la división social del trabajo a escala mundial y "división internacional del trabajo" es el concepto apropiado para denominar esta forma de expresión. Cada rama de una región, v. gr., la industria textil colombiana aparece en forma inmediata formando parte del conjunto orgánico que es la economía regional que la determina a ese nivel inmediato. Esto no quita el que a su vez esta economía esté regida por leyes exteriores que enmarcan su desarrollo. La economía mundial no puede ser pensada como formada por un conjunto de ramas simplemente, sin correr el riesgo de caer en una simplificación tal vez exagerada. Esta abstracción es solo válida si se tiene en cuenta que, en realidad, las ramas de la producción hacen parte en primera instancia de una economía regional, que constituye una cierta unidad con su aparato especial, con su moneda, e inclusive con sus tradiciones culturales específicas. Así, "la rama textil a nivel mundial" no es más que una abstracción de una serie de ramas textiles que en realidad están desmembradas a nivel mundial, e integradas a sus respectivas economías nacionales. Por ello, el concepto de "división social del trabajo" es más adecuado para denominar la división por ramas, a nivel de país, y el de "división internacional del trabajo" para denominar la especialización del trabajo en cada país dentro del contexto mundial.

Aludimos más arriba, cuando hablamos de la producción en general, que para poder producir ininterrumpidamente y a escala cada vez más amplia, era necesario convertir en dinero el mayor valor involucrado en las mercancías producidas, de modo que, con este dinero se pudieran reponer y ampliar los elementos que entran en la nueva producción. Veamos a continuación cómo se modifica esto, cuando se considera el proceso de producción compartimentalizado en países.

Si consideramos el caso de un país semicolonial como Colombia, la anterior condición, necesaria a toda acumulación capitalista, adquiere una nueva restricción:

Dada la carencia o debilidad de un sector productor de medios de producción -en especial de la industria pesada-, se hace imperiosa la importación de los componentes materiales del capital constante consumido que no se fabrican en el interior del país. Al no haber convertibilidad del dinero nacional en dinero de validez universal, es preciso, obtener a través de las relaciones comerciales con otros países (exportaciones, préstamos, inversión directa, donaciones, etc), una cantidad de divisas suficiente para alimentar en forma ampliada el proceso productivo.

Sin embargo, las divisas que un país logra obtener pueden o no coincidir con lo que el desarrollo industrial demanda para su crecimiento ininterrumpido. Es lo que Arrubla denomina la "ley de no necesaria correspondencia" entre el proceso de generación de las divisas (oferta) y el proceso de creación de su necesidad (demanda). Estos dos procesos, a pesar de estar enmarcados en la lógica del proceso mundial de producción, tienen, a nivel de una región concreta, sus rasgos específicos o propios, que los definen. Nuestra tarea en el segundo y tercer capítulo será precisamente la de describirlos en sus determinaciones concretas para el caso de Colombia.

En el caso de que un país semicolonial no pueda convertir parte de su producción en divisas, como sería el caso en un bloqueo de su comercio exterior por una potencia, o que las divisas logradas en el comercio mundial sean insuficientes, se traduce este incumplimiento de la restricción adicional arriba enunciada en un estancamiento o al menos en una disminución del ritmo de acumulación y en una alteración de la composición de esta última, afectándose unos renglones de la producción más que otros, según el grado de dependencia que estos tengan de los insumos extranjeros importados.

La tendencia a la disminución del ritmo de acumulación, en el caso anteriormente supuesto o a las fluctuaciones de dicho ritmo, puede ser contrarrestada, en cierta medida, al recurrir a medios financieros, como son: la obtención de divisas por concepto de inversiones extranjeras, el desembolso de préstamos en moneda extranjera de validez universal; con los cuales se puede solucionar momentáneamente la insuficiencia de divisas, pero no se la puede "remediar", puesto que por estos mismos medios se abre la puerta a salidas mayores de divisas por concepto de amortizaciones, repatriaciones de capital, intereses, dividendos y regalías, que a la larga tienden a convertirse en freno para la acumulación, que era precisamente lo que con ellas se pretendía remediar. Nuestra atención no estará sin embargo concentrada por el momento en estos mecanismos de compensación, sino en los de intercambio y sus efectos.

En el caso de algunos países semicoloniales, es posible sin embargo que sus exportaciones de productos primarios, -debido a una gran abundancia relativa de estos, a sus bajos costos de producción o a una tasa de extracción acelerada, etc- les permitan obtener divisas en cantidad suficiente para llenar las necesidades de reposición y ampliación del equipo importado que la industria requiere, dada la debilidad o carencia de su sector productor de medios de producción. En estos casos, un tanto excepcionales en el mundo semicolonial y no por ello carentes de importancia, 12/ las divisas no se constituyen en una restricción específica de la acumulación, sino que operan las restricciones generales a toda acumulación capitalista, las cuales obviamente no pueden ser tratadas aquí en extenso. Veamos algunas de ellas, sin embargo.

En un plano muy general, el ritmo de acumulación, suponiendo dada la masa de plusvalía producida y manteniendo las demás condiciones constantes, es tanto mayor, cuanto mayor sea la proporción destinada a ser reinvertida como capital (productivo) y cuanto menor sea, por lo tanto, la parte dejada como renta de disfrute de los propietarios del capital productivo.

Sin embargo, el ritmo de acumulación futuro no es independiente de la forma impro-

12/ En un estudio de la economía mundial, conceptúan expertos de las Naciones Unidas, que la mayoría de los países subdesarrollados tienen como restricción fundamental a su acumulación la limitación de las divisas provenientes de su comercio exterior. A este respecto véanse: Naciones Unidas, Estudios sobre proyecciones económicas a largo plazo para la economía mundial, 1965, (No. de venta: 64. II.C.2) p. 54 y también: Naciones Unidas, Estudio económico mundial, 1959 (No. de venta: 60. II.C.1).

ductiva del gasto de la renta de disfrute, puesto que ella puede constituir una parte no despreciable del mercado interno de bienes de consumo de alto contenido de valor (tanto durables como no-durables). De esta demanda depende, en gran parte, la industria de estos bienes para la realización de su producto y por lo tanto, para la valorización del capital allí invertido, y encontrando así la posibilidad de mantener un ritmo permanente de ampliación (acumulación) en este sector industrial.

En el caso de que una buena parte de la renta de disfrute genere demanda por productos que no pueden ser producidos en el ámbito nacional, debido a un escaso desarrollo de la industria de bienes de consumo, se traslada el efecto de la demanda al mercado de los países de las cuales se importa, valorizando los capitales allí radicados y creando, por lo tanto, también allí, una fuente para una posible acumulación, reforzando así, más bien que contrarrestando, la estructura básica de la dependencia enunciada más arriba.

Ahora bien, si la demanda anterior debe ser satisfecha en divisas, y estas son insuficientes para atender las necesidades globales de medios de producción importados que el crecimiento de la industria demanda, se constituye esta forma de utilización de la renta de disfrute en una restricción adicional al ritmo de acumulación, puesto que deja aún menos divisas disponibles para importar equipos y materias primas necesarias a la acumulación semicolonial.

De naturaleza semejante es el caso en que la renta de disfrute genere demanda por productos, que si bien pueden ser "producidos" en su etapa final, su producción requiere un alto contenido de materias primas importadas debido al escaso desarrollo de las industrias intermedias. En este caso, esta forma de utilización de la renta de disfrute se traduce por los mismos motivos en una restricción adicional del ritmo de acumulación. Sin embargo, pueden mostrarse diferencias con el caso anterior. Si, por ejemplo, la producción de un artículo de demanda final, que antes se importaba (sustitución de importaciones) se lleva a cabo con un alto contenido de valor importado, y si la tasa arancelaria de la materia prima es significativamente menor que la que se pagaba antes por unidad de producto terminado importado, puede pasar que la demanda por el producto aumente más rápido que antes, frente a cambios en el ingreso, y que por lo tanto, la salida de divisas por concepto de materias primas, sea significativamente mayor con la importación de estas, que la que había cuando se importaba el producto terminado. Este es precisamente el dilema de la sustitución de importaciones en muchos países latinoamericanos: se pretendió que al sustituir importaciones, se tendrían más divisas disponibles para importar el resto de productos que no se producían, pero al llevar a cabo esta sustitución se hicieron todavía más escasas, y en vez de acelerar la acumulación, y por lo tanto el desarrollo, se convirtió en un freno, que remitió a la economía a depender en mayor grado del capital extranjero para no disminuir a corto plazo su ritmo de crecimiento. Al quedar en entredicho este "ahorro" de divisas, se arguyó que de todos modos el efecto sobre el empleo era positivo. Esto sin embargo, también es discutible, y una polémica al respecto tendría que darse en torno a un país determinado y en una coyuntura dada.

Dejando de lado el tema de las diferentes formas de utilización de la renta de disfrute, el cual permite aún un gran número de variaciones, pasemos a esbozar la

problemática de los efectos de la acumulación sobre sí misma en los siguientes términos: La acumulación no solo depende de la proporción de la plusvalía destinada a este fin, y de la forma de utilización de la parte destinada como renta de disfrute, sino que la acumulación futura no es indiferente -ceteris paribus- a la estructura o forma de acumulación presente.

En efecto, cuando dos sectores con diferentes composiciones orgánicas de capital entran en relación del mercado interno suponiendo por el momento una economía cerrada y suponiendo la plena movilidad del capital y de la mano de obra nacionales (condiciones en general de libre competencia) y suponiendo, lo cual es correcto en este caso, que cualquier diferencia surgida en la tasa de ganancia sea igualada por la movilidad del capital y de la fuerza de trabajo, entonces la tasa de plusvalía apropiada por el sector con más alta composición orgánica de capital (C.O.C.) será mayor que la apropiada por el sector de menor C.O.C. y esta relación totalmente independiente de la relación entre las respectivas tasas de plusvalía producida. 13/

Nos detendremos un poco a meditar sobre este caso teórico, pues él nos permitirá aludir de paso al mencionado tema del denominado "intercambio desigual" y su conexión con la problemática de la no correspondencia necesaria entre las necesidades de divisas y las divisas obtenidas del intercambio; en suma, volver sobre la estructura de la dependencia esbozada más arriba.

El esquema teórico del intercambio entre dos sectores es de gran interés, puesto que puede servir de punto de apoyo para el establecimiento de algunas diferencias notables, entre las leyes que rigen el intercambio interior y exterior, así como para la enunciación de algunas leyes que rigen la acumulación.

Es importante recalcar la distinción entre la plusvalía apropiada y la producida por un sector, pues solo a la luz de esta distinción es posible comprender el problema de las transferencias de valor entre dos sectores de composiciones orgánicas diferentes.

Que el sector de mayor composición orgánica de capital (C.O.C) resulte favorecido en el intercambio, es algo que tiende a destinarlo para la acumulación. Pero una mayor acumulación, en dicho sector, significa, de un lado, una tendencia a acumular precisamente en los sectores que tienen un mayor acervo de capital productivo acumulado, y de otro, significa acumular en los sectores que emplean menos fuerza de trabajo por unidad de capital invertido.

De este modo, si hay la tendencia a acumular fundamentalmente en el sector de alta C.O.C, la expansión del empleo se hace mucho mas lenta, que la que resultaría si el grueso de la acumulación se llevara a cabo en el sector de baja C.O.C. De esta manera se mantiene baja la tasa de crecimiento de la población ocupada en la industria. Ahora bien, si la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo dis-

13/ Omitimos la prueba de este teorema por considerarla fuera de nuestra línea de exposición. Remitimos al lector a la literatura sobre el llamado intercambio desigual anteriormente citada en este trabajo.

ponible es muy superior a la del crecimiento del empleo industrial, se deduce que este "excedente" de población tendría que emplearse en actividades no productoras de plusvalía, o verse remitido al desempleo abierto o disfrazado, tendiendo a aumentar en el tiempo. Como consecuencia lógica de esta superpoblación relativa creciente, se genera una tendencia a mantener baja la capacidad de negociación de la población ocupada, y por ende, a mantener bajos los salarios en relación con el valor agregado industrial.

De otro lado, si la acumulación privilegia a los sectores de alta C.O.C., se genera una tendencia a la concentración y centralización de la propiedad y a una doble concentración de ingresos: de un lado, de los ingresos de los propietarios que se encuentran más íntimamente ligados a los sectores de mayor C.O.C., y de otro lado, del ingreso de los asalariados ocupados respecto al conjunto de la población no-propietaria de medios de producción. Y en la medida en que el empleo en actividades industriales crezca más lentamente que la fuerza de trabajo, se genera de este lado una tendencia a deprimir el ingreso per-cápita del conjunto de la población no-propietaria.

Esta tendencia al mantenimiento de bajos salarios reales de la población que depende de la venta de su fuerza de trabajo (o de transferencias) para su subsistencia, contrarresta en buena medida la tendencia a la ampliación del mercado interno que, en términos generales, el proceso capitalista de suyo tiende a impulsar. Ahora bien, como consecuencia de los bajos ingresos de la clase no-propietaria, se produce una nueva restricción en la estructura de la acumulación: esta se ve obligada, en cierta medida, a dirigirse hacia la producción de toda una serie de bienes de notable contenido de valor para las capas de altos ingresos, donde es asistida por la protección arancelaria y la posición monopólica interior, para contrarrestar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia que una expansión desmedida tiende a generar como consecuencia del lento ritmo de ampliación del mercado interno para el mencionado tipo de productos.

La imposibilidad de acumular aceleradamente en sectores de alta C.O.C., determinada por el lento ritmo de expansión del mercado interno, hace que la masa de plusvalía producida no reinvertible en la expansión de la industria, busque otras esferas para su valorización, como la compraventa de tierras urbanas, la usura, etc.

El lento ritmo de modernización de los equipos productivos, la presencia generalizada de capacidad ociosa en las fábricas, los reducidos tamaños de diseño de las plantas instaladas, determinan una industria poco competitiva internacionalmente, que exporta, en lo fundamental, productos con escaso grado de elaboración, en base a subsidios; que exporta frecuentemente a precios de "dumping" cantidades marginales, producidas en base a la capacidad ociosa y que en términos generales puede exportar en virtud de los bajos salarios monetarios, medidos en términos de dinero mundial (divisas), que la política de devaluaciones sucesivas y casi permanentes se encarga de regular.

Si bien el modelo teórico del intercambio entre sectores de producción complementaria al interior de un país, nos ha asistido en la formulación de algunas leyes que permiten entender la vinculación entre la acumulación interna y el inter-

cambio externo, creemos que es fundamentalmente incorrecto utilizar, a modo de trasplante, las conclusiones del modelo elaborado para el intercambio entre sectores internos de C.O.C. diferente, para el estudio del intercambio entre los países del centro y de la periferia, como han hecho algunos autores.

Por ello nos parece importante recalcar que a nuestro juicio el mecanismo esencial al mantenimiento de la relación de la dependencia, es ante todo, el mantenimiento de condiciones que permiten, permanentemente, mayor producción de plusvalía en los países dominantes que en la periferia, y por lo tanto mayor potencial de acumulación de los capitales controlados y centralizados por los primeros. Algunos autores, en cambio, opinan en base al mencionado trasplante, que la dependencia se mantiene fundamentalmente en base a transferencias de plusvalía involucradas en el llamado "intercambio desigual".

Lo anterior puede ilustrarse con un ejemplo que guarda lo esencial del problema: Si un país que está en condiciones de elevar permanentemente la productividad del trabajo, intercambia con otro, que en gracia a la simplificación mantiene aquella constante, y si además las cantidades y los precios se mantienen inalterados, puede concluirse que la mayor plusvalía que obtiene el país que está en condiciones de bajar permanentemente el costo de producción de sus mercancías, procede de sus propios obreros y no suele viajar misteriosamente en barcos de carga procedentes del país que se mantiene sumido en el atraso.

Lo anterior naturalmente no niega ni pone en discusión la existencia de enormes transferencias de plusvalía de la periferia hacia el centro. En efecto, anclándose al interior de las economías periféricas, el capital monopolista internacional logra enormes captaciones directas e indirectas de plusvalía que luego es "exportada" por múltiples mecanismos legales y extralegales, como son los pagos al capital extranjero por concepto de ganancias, intereses y regalías, la subfacturación y la sobrefacturación de mercancías, etc. Dada la importancia de estos flujos, dedicamos el último capítulo de este trabajo al estudio de las modalidades que adopta la inversión extranjera para captar y remitir al exterior enormes masas de valor producido al interior del país.

CAPITULO II

EL PROCESO DE GENERACION DE LA CAPACIDAD PARA IMPORTAR

2.1 EL CONCEPTO DE CAPACIDAD PARA IMPORTAR.

El concepto de "capacidad para importar" ha sido de gran usanza entre los economistas latinoamericanos. Su amplia utilización por tan variadas corrientes como hay entre aquellos, en tan diversos contextos, no deja de despertar una cierta inquietud respecto a su significado. Queremos por ello precisar lo que ha de significar, y a qué definición operativa nos acogemos en este trabajo para ciertas afirmaciones de carácter cuantitativo.

En la ausencia de movimientos internacionales de capital y de fuerza de trabajo, y suponiendo el aislamiento relativo de los capitales, como si fueran en su totalidad propiedad de residentes de cada país, las transferencias de valor se realizarían por el intercambio de bienes y servicios exclusivamente. Si este intercambio fuese igual, no habría pérdida de valor, en el sentido expuesto en el primer capítulo. En tal caso, se manifestaría el equilibrio del balance comercial, tanto en términos nominales, como en valor*. Si por el contrario el intercambio fuese desigual en términos de valor*, un equilibrio nominal en el balance comercial implicaría un déficit en términos de valor* para el país desfavorecido y un superávit en valor* para el país favorecido. Inversamente, un déficit en el balance comercial en términos nominales implicaría también un déficit en términos de valor*, para la nación desfavorecida por el intercambio desigual y un superávit, tanto nominalmente como en valor* para la nación desfavorecida.

Puesto que no es posible determinar, en términos absolutos, la cantidad de valor-trabajo, o sea, de tiempo de trabajo socialmente necesario representado en una mercancía, es por lo tanto también imposible, hacer un balance comercial para un país en términos de valor-trabajo. Es necesario partir para este análisis de los valores en precios corrientes, sabiendo que son expresión del valor pero diferentes de este.

Manteniendo los supuestos anteriores, las divisas obtenidas por un país serían la expresión del valor mundial captado a través del intercambio, y corresponderían al valor de las exportaciones a precios corrientes.

* Entiéndase como valor-trabajo

Pero, puesto que las divisas así obtenidas estarían destinadas exclusivamente a la compra de una serie de mercancías y servicios determinados en su composición por las necesidades del proceso de desarrollo económico, es preciso poder imaginar el "poder de compra" que tienen esas divisas (procedentes de las exportaciones) en términos de las importaciones. Es posible, por ejemplo, que aún manteniéndose constante el monto de divisas obtenidas, estas puedan comprar solo la mitad de lo que antes se compraba con ellas, si el índice de precios de las importaciones subiese al doble en el mismo período. Por ello, la idea básica detrás del concepto de capacidad para importar, es la de que todas las entradas de divisas obtenidas por diferentes conceptos sean deflactadas por el índice de precios de las importaciones que se elaboran con base a una muestra de estas últimas.

De otro lado, si las exportaciones fueran medidas solamente en términos de sus valores corrientes, reflejarían no solo las variaciones de cantidad física, sino también las de sus precios. Para fines analíticos, es conveniente poder separar estos dos efectos, reduciendo el valor de las exportaciones en precios corrientes a su expresión en valor constante, es decir, como si los precios se hubieran mantenido iguales a los de un año base. Por medio de esta transformación, las variaciones de las exportaciones en términos de valor constante (a precios de un año base), reflejan únicamente las variaciones de las cantidades exportadas. Al resultado de esta transformación se le acostumbra denominar "quantum" de las exportaciones, o "exportaciones reales".

Es muy importante poder combinar tres puntos de vista en el análisis del comercio exterior: en valor-trabajo o simplemente valor, en valor corriente, y en quantum. De esta manera, un país puede estar exportando una misma cantidad de un producto, sin variar su precio unitario, y sin embargo, estar exportando un menor valor, debido a que, por ejemplo, el aumento de la productividad del trabajo ha reducido el contenido de valor de cada unidad de producto.

Levantando los supuestos hechos anteriormente, es posible definir la capacidad para importar de modo que tenga en cuenta todos los rubros activos y pasivos de divisas. Este concepto más operativo, nos llevará a poder estudiar algunos aspectos concretos de la llamada "escasez de divisas" en Colombia, término cuya exacta significación depende exclusivamente de que se tengan presentes las limitaciones y el sentido que se le ha venido dando en el presente trabajo.

La CEPAL ha definido la capacidad total para importar, utilizándola en varios trabajos sobre Colombia. En el presente estudio, sin embargo, será desglosada en una forma que permite apreciar mejor el fenómeno de la "escasez de divisas" mediante la distinción entre movimientos autónomos y movimientos compensatorios de capital.

La idea básica detrás de la distinción entre movimientos autónomos y compensatorios de capital, viene de Meade, ^{14/} y consiste en lo siguiente: Un movimiento

^{14/} Véase: J.M. Meade: "The Balance of Payments", Oxford University Press, London, 1962, Capítulo I.

de capital es autónomo, cuando se rige por razones diferentes a la compensación de un déficit en el balance de pagos; por lo tanto, el capital que ingresa a un país, por ejemplo, porque encuentra tasas de ganancia aceptables, o porque quiere consolidar una posición en su mercado, o porque ingresa como préstamo de fomento a largo plazo, puede entonces ser considerado como movimiento autónomo de capital. Inversamente, se consideran "compensatorios" aquellos movimientos de capital que están destinados a financiar el déficit del balance de pagos. Estos se componen de: a) desembolsos de préstamos para compensar el déficit del balance de pagos -por brevedad llamados comunmente "préstamos de balance de pagos" - b) créditos de proveedores extranjeros a importadores nacionales y c) cambio neto en las reservas oficiales de oro y divisas.

La capacidad para importar puede entonces definirse del siguiente modo:

CAPACIDAD PARA IMPORTAR

+ QX	: Quantum de las importaciones
+ ERI	: Efecto de la relación de intercambio
+ ENCA *	: Entradas netas de capital autónomo
= CAPSE	: Capacidad de pagos sobre el exterior excluidos desembolsos de préstamos de balance de pagos
- PNFE *	: Pagos netos a factores del exterior
- APBP *	: Amortización de préstamos de balance de pagos
- EYON *	: Errores y omisiones netos del balance de pagos
= CAPI	: Capacidad autónoma para importar
+ DPBP *	: Desembolsos para préstamos de balance de pagos
= CPIT	: Capacidad para importar <u>total</u>
*	: Deflactado por el índice de valor unitario de las importaciones.

La dificultad de poder presentar la capacidad para importar desglosada de esa forma ha sido muy grande, ya que el Banco de la República utiliza una clasificación del balance de pagos de la cual es muy difícil extraer los valores desagregados de esta manera.

Ha sido posible un tratamiento más o menos homogéneo al balance de pagos para las décadas 1950-60 y 1960-70 con base a una clasificación analítica propuesta por CEPAL y aún no realizada para Colombia, y en la cual se basa nuestro análisis. 15/

Para entender el proceso de generación de la capacidad para importar, estudiaremos a continuación los principales determinantes de cada una de sus principales componentes. Esto nos permitirá, más adelante, conocer en cierto detalle las causas de la no-correspondencia entre las divisas obtenidas del intercambio y las necesarias para alimentar el desarrollo de la producción.

15/ Ver anexo metodológico, pág.:

2.2 LA CAPACIDAD PARA IMPORTAR DE COLOMBIA Y SU EVOLUCION: 1925-1950. 16/

Antes de comenzar con el examen detallado de los determinantes de la baja y fluctuante capacidad para importar entre 1950 y 1970 con los efectos de esta sobre la economía, es conveniente dar una idea global de la evolución que ha tenido la C.P.I. de 1925 a 1950, años para los cuales se dispone de las estadísticas necesarias.

Una observación de las cifras globales de la capacidad para importar (véanse los cuadros II-1, II-2 y II-3) permite afirmar, en términos muy generales, que si bien la exportación de bienes y servicios ha sido el componente que más ha contribuido a la formación de la capacidad para importar, el crecimiento y las variaciones de esta no han ido siempre a la par con el primer componente.

Si se consideran en conjunto los 25 años de 1925 hasta 1950, se observa que el índice de la capacidad para importar crece de 38.4% en 1925 a 100.0% en 1950, y que el quantum de las exportaciones varió casi en la misma proporción de 41.1% a 100.0% durante el mismo período. Este aparente paralelismo se derrumba cuando se hace un análisis más detallado de los cinco quinquenios allí comprendidos.

En efecto, de 1925 a 1929 el quantum de las exportaciones crece en 27.2% mientras que la capacidad para importar solo logra aumentar en 5.5% durante el mismo lapso, no sin haber experimentado grandes fluctuaciones. Después de haber crecido sostenidamente la C.P.I. hasta el nivel récord de 333 millones de dólares en 1928, consecuencia del fuerte aumento de las inversiones extranjeras en 1927 y 1928, cae abruptamente en 1929 (a 185 millones), al declinar en igual forma las inversiones extranjeras como consecuencia de la iniciación de la gran crisis mundial de los años 30. Acentuando esta caída de las inversiones extranjeras, se hizo con mayor gravedad el creciente efecto negativo del deterioro de los términos del intercambio y de las salidas de divisas para el pago de utilidades e intereses, las cuales sustrajeron, en conjunto, la suma de 125 millones de dólares a los 300 millones que habían generado las exportaciones en 1929.

De 1930 a 1934 se sostuvo el quantum de las exportaciones a un nivel similar al récord alcanzado en 1929. Si bien, pues, la crisis mundial no afectó directamente el quantum exportado, la ausencia sostenida de las inversiones extranjeras, sumada al creciente efecto adverso del deterioro de los términos del intercambio y de las remesas de utilidades e intereses, mantuvieron la capacidad para importar a un nivel ligeramente inferior a aquel, al cual esta había caído en 1929.

Durante el tercer quinquenio, o sea, el que corre de 1935 a 1939, aumenta sostenidamente el quantum de las exportaciones y la capacidad para importar, para los cuales se registró un índice de aumento del 6.1% y 20.8%, respectivamente. Esta recuperación relativa de la capacidad para importar, superior al aumento

16/ Para un comentario más detallado de la evolución de la C.P.I. véase CEPAL, "El desarrollo económico de Colombia", E/C.N. 12/365, Rev. 1, México, 1957, pp. 9-42.

Cuadro No. II-1

COLOMBIA: CAPACIDAD DE PAGOS EN EL EXTERIOR 1925-1954
(Millones de dólares de 1950) 1/

Año	Exportaciones	Afluencia de capitales extranjeros	Relación de precios del intercambio*	Capacidad total de pagos
1925	180.5	21.7	- 36.3	165.9
1926	226.3	60.0	- 41.5	244.8
1927	247.7	118.7	- 50.0	316.4
1928	289.9	145.3	- 44.4	390.8
1929	300.1	20.1	- 73.7	246.5
1930	326.4	—	- 116.7	209.7
1931	289.0	—	- 87.0	202.0
1932	293.8	0.5	- 106.3	188.0
1933	296.5	1.0	- 122.2	175.3
1934	298.0	7.0	- 77.4	227.6
1935	336.0	36.8	- 130.0	242.8
1936	361.4	11.6	- 131.5	241.5
1937	375.6	2.9	- 130.0	248.5
1938	395.3	26.1	- 157.4	264.0
1939	367.2	43.9	- 117.0	294.1
1940	420.2	34.7	- 206.3	248.6
1941	319.7	39.2	- 117.0	241.9
1942	348.2	26.7	- 143.7	231.2
1943	430.2	34.9	- 214.1	251.0
1944	448.4	30.3	- 221.1	257.6
1945	449.3	58.8	- 221.8	286.3
1946	483.9	68.2	- 220.7	331.4
1947	462.4	43.7	- 183.3	322.8
1948	472.8	27.6	- 175.2	325.2
1949	484.4	14.5	- 141.1	357.8
1950	441.0	38.8	—	479.8
1951	493.2	41.3	- 43.3	491.2
1952	482.3	67.7	- 29.6	520.4
1953	603.2	57.8	- 23.3	637.7
1954	520.6	166.4	- 99.6	587.4**

* Con respecto a 1950

** En la publicación del DANE, la suma algebraica de los parciales es \$1.586.0, la cifra publicada es: \$2.124.0; se tomó la primera

1/ Tasa de cambio: \$2.70 por dólar

Fuente: Cálculos CIE, en base a: CEPAL. *El Desarrollo Económico de Colombia*. (Anexo estadístico)
DANE, Cuadro No. 15

porcentual de las exportaciones, se debió a que hacia fines del quinquenio se reinició el flujo de inversiones extranjeras - para no interrumpirse nuevamente de ahí en adelante -, sin que en esos últimos años se registraran mayores salidas de capital extranjero, ni tuviera importancia la salida por concepto de remesas de utilidades e intereses.

Cuadro No. II-2

COLOMBIA: CAPACIDAD DE PAGOS EN EL EXTERIOR
Y CAPACIDAD PARA IMPORTAR 1925-1954
(Millones de dólares de 1950) 2/

Año	Capacidad total de pagos en el exterior	Remesas de utilidades e intereses	Salida de capitales extranjeros	Capacidad para importar 1/
1925	165.9	1.4	3.0	161.5
1926	244.8	27.8	6.0	211.0
1927	316.4	39.8	10.0	266.6
1928	390.8	47.0	10.1	333.7
1929	246.5	51.7	10.2	184.6
1930	209.8	—	—	—
1931	202.0	—	—	—
1932	188.0	46.8	4.6	136.6
1933	175.3	24.4	3.6	147.3
1934	227.6	35.7	13.8	178.1
1935	242.8	32.4	13.0	197.4
1936	241.4	27.7	11.5	202.2
1937	248.5	20.7	11.7	216.1
1938	264.0	8.0	1.9	254.1
1939	294.5	3.9	5.5	285.1
1940	248.6	14.2	11.6	222.8
1941	241.9	26.8	22.9	192.2
1942	231.2	12.2	5.5	213.5
1943	251.1	9.5	2.4	239.2
1944	257.5	8.9	4.4	244.2
1945	286.3	9.8	6.5	270.0
1946	331.4	10.4	7.7	313.3
1947	322.7	7.9	16.5	298.3
1948	325.3	5.7	9.0	310.6
1949	357.8	12.7	27.1	318.0
1950	479.9	39.3	19.8	420.8
1951	491.3	31.0	24.7	435.6
1952	520.4	16.7	34.2	469.5
1953	637.8	19.9	20.5	597.4
1954	587.4*	13.7	22.2	551.5

1/ La capacidad para importar es igual a la capacidad total de pagos en el exterior menos la remesa de utilidades e intereses y menos la salida de capitales extranjeros.

2/ Tasa de cambio: \$2.70 por dólar

Fuente: Cálculos CIE en base a: CEPAL. *El Desarrollo Económico de Colombia*. (Anexo estadístico) DANE. Cuadro No. 15.

En el período que va de 1940 a 1944, o sea ya en plena Segunda Guerra Mundial, la enorme unilateralidad que acusaba el comercio de Colombia (del 94 al 99.4 por ciento de las exportaciones de café iban entonces a los E.U.), sirvió para mantener y mejorar su posición en el mercado estadounidense, precisamente cuando dicho país, a raíz del gran conflicto bélico, conquistó un lugar de supremacía entre los países dominantes. Pero este aumento del quantum exportado, que sirvió inclusive para compensar la pérdida de los mercados europeos, no ocurrió sin contraprestación. No habiéndose aun recuperado los precios del café de los efectos adversos de la Gran Depresión, ni de la superproducción brasileña iniciada en la segunda mitad de los años 20, se firmó un acuerdo según el cual Colombia, como "contribución" a la guerra, se atenía a la política de precios "máximos" fijada por los Estados Unidos. De este modo, bajo el creciente efecto adverso de los términos de intercambio (221 millones de dólares en 1944), de moderadas remesas de utilidades, intereses y salidas de capital, el incremento del 6.0% en el índice de quantum de las exportaciones, a pesar del influjo sostenido de más de 30 millones de dólares anuales en promedio, de capital extranjero, no logró hacer aumentar la capacidad para importar más que en un 5.% en el quinquenio.

No habiendo podido hacer mayores compras de maquinaria y equipos industriales durante la guerra, debido a las restricciones impuestas por los Estados Unidos, se vio Colombia obligada a acumular reservas de oro y divisas de su escasa capacidad para importar, la cual en 1949 apenas si recuperaba el nivel obtenido en 1928, alcanzando un crecimiento de 11.4% en el índice del quantum de las exportaciones durante el mismo período.

2.3 EVOLUCION DE LA CAPACIDAD PARA IMPORTAR 1950-1970

2.3.1 Evolución de las componentes activas de la C.P.I.

Con el fin de presentar en mayor detalle la evolución de la capacidad para importar, la trataremos por partes. En este numeral nos concentraremos en las llamadas componentes "activas" de la capacidad para importar.

El conjunto de componentes activas suele abarcarse por medio del concepto "capacidad total de pagos en el exterior". De este hay muchas variantes, según el propósito que se tenga en el análisis.

En primer lugar, si lo que se desea es mostrar el total de ingresos brutos de un país, excluyendo todo lo que sea financiamiento compensatorio puede obtenerse "la capacidad (bruta) total de pagos sobre el exterior a precios corrientes". Esta se compone de los ingresos por concepto de las exportaciones de bienes y servicios - incluido el oro - y de las entradas brutas de capital autónomo - incluidas las donaciones oficiales netas.

De más usanza es el concepto de "capacidad (neta) total de pagos en el exterior", en el cual no aparecen las entradas brutas de capital autónomo sino el saldo de las entradas y salidas brutas de dicho capital; lo demás permanece invariable. En verdad este concepto es muy acertado, si lo que se quiere es dar una idea del monto de divisas disponibles para hacer todo tipo de pagos, pues lo que sale de capital autónomo

Cuadro No. II-3
COLOMBIA: BALANCE DE PAGOS 1925-1953
(Millones de dólares 1950) 1/

Año	Quantum de			Saldo físico	Efecto de relación de precios	Balance en cuenta corriente	Movimiento de oro y divisas y crédito oficial a corto plazo	Errores y omisiones	Balance de pagos
	Exportaciones de bienes y servicios	Importación de bienes	Importación de servicios						
1925	180.4	144.4	17.4	18.6	- 36.3	- 17.7	20.7	- 21.1	- 0.4
1926	226.3	183.0	21.9	21.4	- 41.5	- 20.1	11.5	- 5.2	6.3
1927	247.8	225.6	27.0	- 4.8	- 50.0	- 54.8	8.9	5.2	14.1
1928	289.6	268.1	32.2	- 10.7	- 44.4	- 55.1	29.6	3.3	32.9
1929	300.0	232.6	27.8	39.6	- 73.7	- 34.1	- 42.6	- 33.3	- 75.9
1930	326.3	121.1	44.1	161.1	- 116.7	44.4	-	-	-
1931	288.9	99.3	35.9	153.7	- 87.0	66.7	-	-	31.9
1932	293.7	79.3	48.1	166.3	- 106.3	60.0	5.6	3.0	8.6
1933	296.7	113.4	43.0	140.3	- 122.2	18.1	3.0	5.9	- 8.9
1934	298.1	141.9	36.3	119.9	- 77.4	42.5	- 5.6	5.6	-
1935	335.9	156.3	24.1	155.5	- 130.0	25.5	13.0	3.7	16.7
1936	361.5	177.0	22.2	162.3	- 131.5	30.8	15.2	- 12.6	2.6
1937	375.6	211.5	34.4	129.7	- 130.0	- 0.3	- 14.4	- 15.9	- 30.3
1938	395.2	191.9	37.8	165.5	- 157.4	8.1	13.7	4.1	17.8
1939	367.8	240.0	48.5	79.3	- 117.0	- 37.7	- 3.7	0.7	3.0
1940	420.4	167.0	39.3	214.1	- 206.3	7.8	1.5	15.2	16.7
1941	319.6	174.4	33.3	111.9	- 117.0	- 5.1	- 4.4	- 11.1	- 15.5
1942	348.1	92.6	29.3	226.2	- 143.7	82.5	61.5	30.0	91.5
1943	430.4	110.7	38.5	281.2	- 214.1	67.1	67.4	22.6	90.0
1944	448.5	130.7	34.4	283.4	- 221.1	62.3	61.5	18.1	79.6
1945	449.3	206.3	18.9	224.1	- 221.8	2.3	24.4	20.4	44.8
1946	484.1	258.5	28.1	197.5	- 220.7	- 23.2	- 2.6	28.9	26.3
1947	462.2	345.6	31.9	84.7	- 183.3	- 98.6	- 52.6	- 26.7	- 79.3
1948	473.0	292.6	- 29.3	151.1	- 175.2	- 24.1	- 25.2	- 14.1	- 11.1
1949	484.4	250.0	56.3	178.1	- 141.1	- 37.0	32.2	- 20.4	- 11.8
1950	441.1	363.0	59.3	18.8	-	19.3	- 25.2	24.1	- 1.1
1951	493.3	357.8	70.4	65.1	- 43.3	21.8	-	-	7.4
1952	482.2	358.1	73.7	50.4	- 29.6	20.8	-	-	37.8
1953	603.3	491.9	79.6	31.8	- 23.3	8.5	-	-	25.6

1/ Tasa de cambio: \$2.70 por dólar.

Fuente: Cálculos CIE, en base a: CEPAL. *El Desarrollo Económico de Colombia*. (Anexo estadístico) DANE, Cuadro No. 15.

no está disponible para "pagos" propiamente dichos. Sin embargo, esta forma "neta" de presentar los movimientos de capital autónomo hace extremadamente difícil la interpretación de los datos, ya que un saldo pequeño puede ser el resultado, tanto de grandes como de pequeñas entradas y salidas de capital autónomo.

Debido a la importancia tan grande que tiene conocer los movimientos autónomos de capital, en términos brutos, fue preciso para el presente trabajo, reorganizar desde las fuentes primarias todo el material de balance de pagos disponible para 1950-69.

En el gráfico II-1 puede apreciarse la evolución de la capacidad (neta) total de pagos en el exterior (CNTPE), en términos de sus componentes, la cual, CNTPE, señaló fuertes variaciones durante el período de 21 años comprendido por las series estadísticas. Estas fluctuaciones fueron determinadas fundamentalmente por los fuertes ciclos a que estuvo sometido el valor de las exportaciones de bienes y servicios, principalmente, como consecuencia de variaciones en los precios de exportación del café, como se habrá de estudiar más adelante en la sección dedicada a las exportaciones de bienes. En segundo lugar, las variaciones de la CNTPE estuvieron también determinadas, aunque en menor grado, por las entradas netas de capital autónomo (ENCA). Como puede apreciarse en el gráfico antes mencionado, durante la década de los años 50 las ENCA son supremamente inestables y muestran una tendencia a acentuar los ciclos de corta duración: en los años en que se registran los puntos bajos (años 55, 58 y 61), las salidas de capital autónomo son mayores que las entradas. En los años de ascenso de las exportaciones de bienes y servicios, y en los inmediatamente posteriores, hay una tendencia a que las entradas de capital autónomo sean mayores que las salidas. De 1961 en adelante, o sea del punto más bajo que alcanzó la CNTPE después de los años de bonanza cafetera 1953-54, se observa un permanente aumento de las ENCA, hasta llegar al elevado nivel de 372 millones de dólares en 1970, lo cual llevó a la CNTPE a la cifra récord, de casi 1.400 millones de dólares en el mismo año.

Hasta aquí solo hemos considerado la capacidad total de pagos en términos corrientes. Aunque esta forma de medición es probablemente la más adecuada para el estudio del financiamiento externo, ella no da una idea adecuada del poder de compra implícito en dicha capacidad de compra, porque no se tienen en cuenta las variaciones de los precios de importaciones y exportaciones.

Cuando el ingreso bruto (IB) y el producto bruto (PB) son medidos en valores constantes, sus magnitudes no coinciden. La diferencia se denomina "Efecto de la relación de intercambio" (ERI). 17/

$$IB = PB + ERI$$

donde ERI es equivalente a la diferencia entre el poder de compra de las exportaciones (PEX) y el quantum de las mismas (QX), o sea:

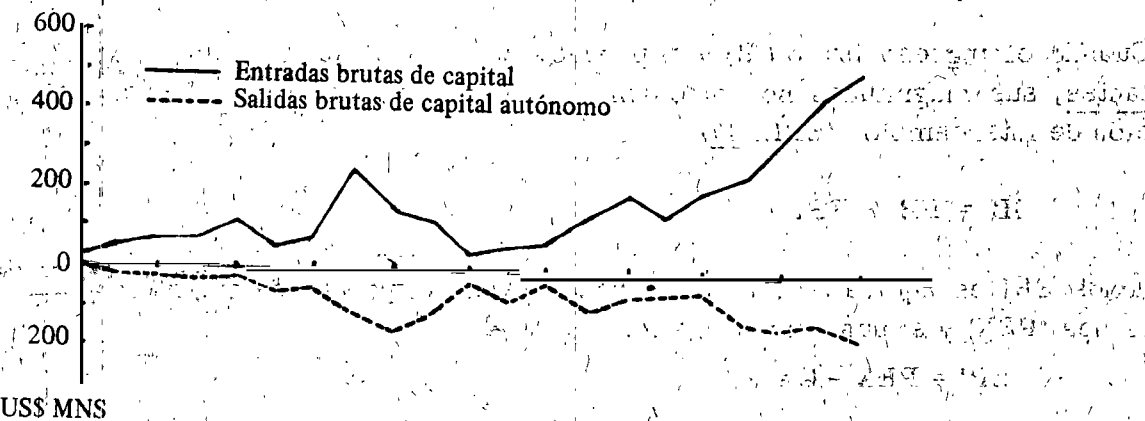
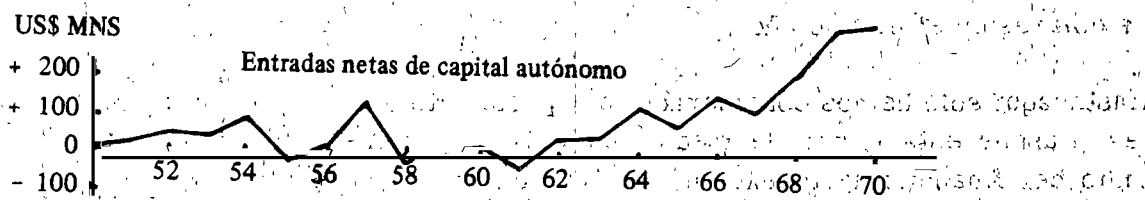
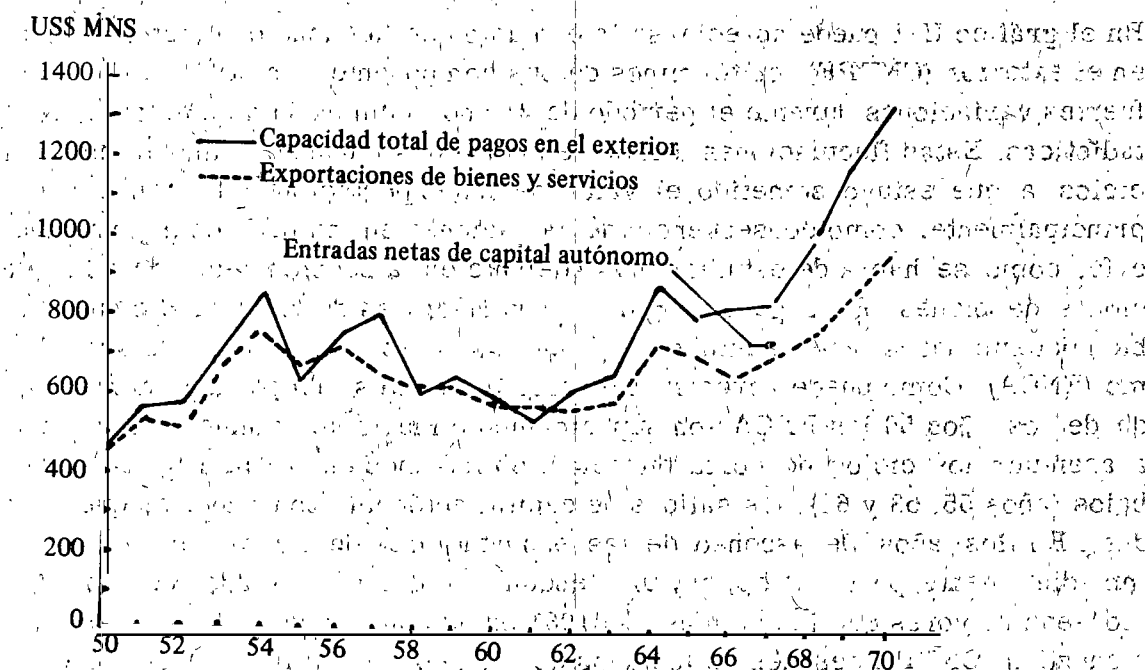
$$ERI = PEX - QX$$

17/ Para el cálculo detallado del efecto de la relación de intercambio, véase Apéndice No. I.

GRAFICO No. II - 1

COLOMBIA: EVOLUCION DE LA CAPACIDAD TOTAL DE PAGOS Y SUS COMPONENTES 1950-1970

—En millones de dólares a precios corrientes—
—Escala natural—



Fuente: Cálculos CIE, ver cuadro II - 4

Por medio de las anteriores relaciones, es posible transformar la capacidad total de pagos en el exterior, a precios corrientes, en términos de precios constantes de 1958, de la siguiente manera:

+	QX	(Exportaciones reales de bienes y servicios)
+	ERI	(Efecto de la relación de intercambio)
=	PEX	(Poder de compra de las exportaciones)
+	ENCA*	(Poder de compra de las entradas netas de capital autónomo)
=	CNTPE	(Capacidad (neta) total de pagos en el exterior precios constantes del año t_0)

(*) Deflactado

Esta magnitud da una idea de la capacidad de pagos en términos de una cantidad virtual de bienes importados, como los representados en la muestra de importaciones en base a la cual se elaboran los índices de comercio exterior.

Como bien puede apreciarse en el gráfico II-2 la capacidad total de pagos en el exterior a precios constantes de 1958 tuvo fluctuaciones mucho más severas que las registradas por el quantum de las exportaciones de bienes y servicios; la cual, en términos generales, mostró una tendencia de ascenso uniforme, con algunas crestas, en 1953, 1959, 1964-65 y 1967.

Esto implica que la fluctuación de la capacidad total de pagos a precios constantes se debió principalmente a las variaciones del efecto de la relación de intercambio y de las entradas netas de capital autónomo a precios constantes.

Entre 1950 y 1958 se combina un efecto positivo de precios de intercambio con una entrada neta de capital autónomo, casi permanente, elevándose así el poder de compra en precios constantes, sustancialmente por encima de la tendencia del quantum de las exportaciones de bienes y servicios.

Entre 1958 y 1967 se combina el efecto negativo de la relación de intercambio relativamente estable, con una inestable pero creciente entrada neta de capital autónomo, salvo en 1964, año en el que se conjugan positivamente los tres factores, produciendo una fuerte pero corta elevación de la capacidad de pagos externa.

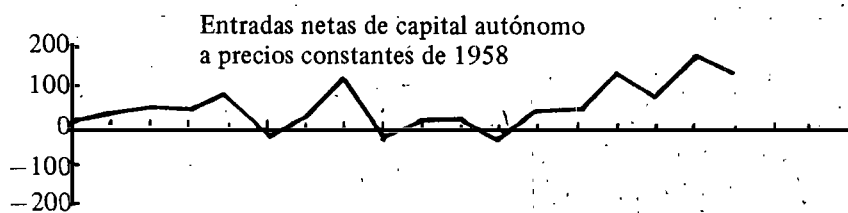
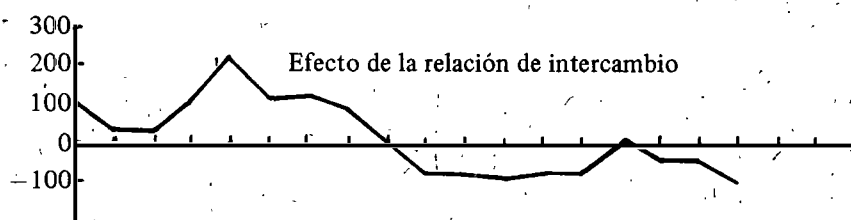
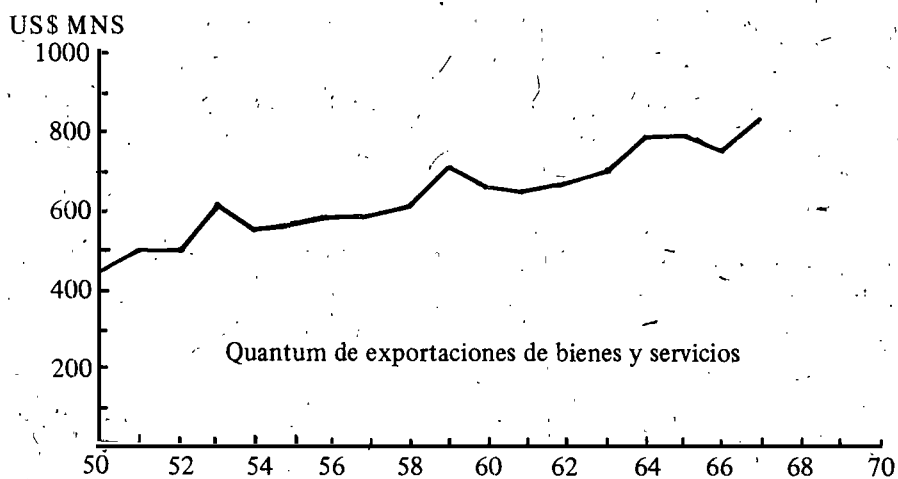
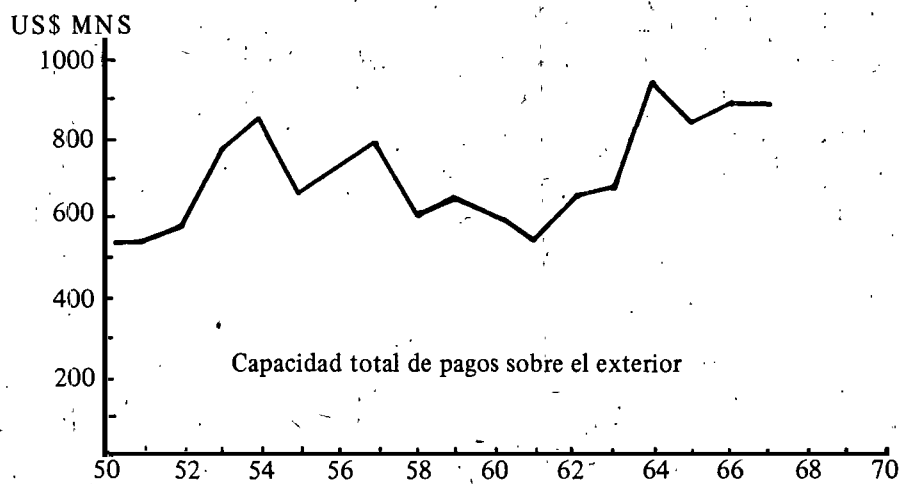
2.3.2 Evolución de las componentes pasivas de la capacidad para importar:

Aunque hemos convenido tratar las entradas y salidas brutas de capital autónomo como entradas netas dentro de los factores activos que forman la capacidad para importar, es bueno recordar que, en el fondo, las salidas brutas de capital autónomo son un elemento pasivo de gran importancia en la formación de la capacidad para importar. En particular es importante observar el gráfico II-1, en el que aparecen juntas las entradas y salidas brutas de capital autónomo; allí puede verse cómo casi todo el capital que entra, vuelve a salir, dejando un saldo neto creciente únicamente a partir de 1962.

Para no perder de vista la importancia de todos los factores pasivos, incluidas las

GRAFICO No. II - 2

COLOMBIA: EVOLUCION DE LA CAPACIDAD TOTAL DE PAGOS EN EL
EXTERIOR Y SUS COMPONENTES 1950 - 1967
(En millones de dólares a precios constantes de 1958)
Escala natural



Fuente: Cálculos CIE, ver cuadro II-5

salidas brutas de capital autónomo, nos hemos preocupado por detallarlos en los cálculos de la capacidad para importar, tanto en términos de valores corrientes como a precios constantes de 1958. Lo anterior puede observarse en los cuadros II-4 y II-5, presentados más adelante.

El factor pasivo denominado "pagos netos a factores del exterior" refleja en términos generales los propósitos del análisis, a pesar de estar en términos netos. Esto se debe a que en este rubro Colombia escasamente percibe entradas, pero en cambio sí tiene que hacer cuantiosos giros por concepto de intereses y dividendos de capital extranjero prestado al país o radicado en él. Esta es la razón para considerar este saldo como un factor pasivo en el caso de Colombia.

El pago neto a factores del exterior (PNFE) constituye un rubro de los egresos de la cuenta corriente con el exterior. Es de mucha importancia conocer, aunque sea someramente, cómo está compuesto este rubro en términos de magnitudes absolutas y relativas. Como el lector podrá apreciar en los cuadros correspondientes al desglosamiento de la cuenta corriente con el exterior, no fue posible descomponer el renglón de los PNFE para 1960-70, debido a que el Banco de la República no publica los datos necesarios para dicha desagregación, ni tampoco desglosa uniformemente este renglón de egresos en los memorandos del Balance de Pagos que esta entidad envía anualmente al Fondo Monetario Internacional.

Afortunadamente ha sido posible obtener una desagregación de dicho renglón para 1950-1959 en base a cálculos inéditos realizados por CEPAL y el Departamento Administrativo Nacional de Planeación. 18/

Un breve vistazo al cuadro II-6, permite sacar algunas conclusiones respecto a la composición del rubro "pagos netos a factores del exterior": en primer lugar, puede observarse que el monto de las regalías es relativamente insignificante al principio, pero crece hasta llegar a ser más del 7% de tales egresos en 1959. En segundo lugar, el rubro de mayor importancia es el de "pago de utilidades", el cual fluctúa entre un 25% y un 80% de los "pagos netos a factores del exterior". En tercer lugar, están los pagos por concepto de intereses. Estos tuvieron un crecimiento ininterrumpido desde el nivel relativamente bajo de 5.2 millones de dólares en 1950 hasta 20.6 millones en 1959. Este incremento se debió fundamentalmente al pago de intereses por concepto de la deuda pública contraída en mayor cuantía a partir de 1958.

En términos muy generales puede deducirse de los materiales de balance de pagos, que los ingresos declarados del capital extranjero por concepto de intereses, utilidades y regalías, ha ido en permanente aumento, con muy leves variaciones en torno a la tendencia ascendente. En vista de las fluctuaciones tan grandes a que se ven sometidas las fuentes corrientes de divisas, la carga de esta renta del capital extranjero se hace especialmente fuerte en los años en que los ingresos corrientes de estas son escasos.

18/ CEPAL-DNP: Balance de pagos de Colombia 1950-1959 -compendio estadístico mimeografiado e inédito. - 1959, p. 34.

Cuadro-No. II-4

COLOMBIA: CAPACIDAD AUTONOMA PARA IMPORTAR
(En millones de dólares corrientes)

Año	Exportaciones			Movimientos netos de capital autónomo	Pagos netos a factores del exterior	Amortizaciones de atrasos comerciales y de préstamos de balanza de pagos	Sub- Total	Errores y omisiones netos	CAPI	Importaciones de bienes y servicios 4/	Saldo financiamiento compensatorio y utilización de reservas
	Bienes 1/	Servicios	Total -2/								
1950	411.2	26.4	437.6	6.9	- 36.7	- 3.6	404.2	- 27.8	376.4	408.7	- 32.3
1951	490.4	36.0	526.4	19.7	- 39.8	- 5.1	501.2	- 10.3	490.9	468.9	22.0
1952	475.7	38.9	514.6	43.2	- 31.2	- 10.3	516.3	- 10.0	506.3	478.3	28.0
1953	630.7	40.2	670.9	39.2	- 33.8	-	676.3	- 30.9	645.4	627.2	18.2
1954	720.2	42.8	763.0	86.0	- 31.1	- 0.4	817.5	- 71.7	745.8	745.5	0.3
1955	608.8	48.5	657.3	8.4	- 28.3	- 2.1	618.5	- 1.1	617.4	759.4	- 142.0
1956	683.6	54.8	738.4	19.4	- 35.7	- 10.2	711.9	- 26.7	685.2	753.8	- 68.6
1957	601.1	66.2	667.3	136.1	- 55.4	- 152.5	595.5	- 5.9	589.6	602.6	- 13.0
1958	539.1	68.7	607.8	16.4	- 61.5	- 23.7	506.2	- 10.4	495.8	507.9	- 12.1
1959	557.0	78.9	635.9	7.1	- 47.8	- 24.8	570.4	- 8.4	562.0	523.8	38.2
1960	495.3	94.0	589.3	20.0	- 39.6	- 43.8	525.9	9.1	535.0	636.3	- 101.3
1961	476.5	98.6	575.1	24.0	- 50.4	- 35.6	465.0	- 24.4	440.6	639.6	- 199.0
1962	484.8	88.1	572.9	43.6	- 57.2	- 178.9	380.4	19.1	399.5	657.1	- 257.6
1963	485.8	104.8	590.6	52.4	- 80.6	- 144.2	418.2	8.9	427.1	647.1	- 220.0
1964	636.0	112.6	748.6	139.7	- 73.2	- 183.1	632.0	- 121.3	510.7	706.8	- 196.1
1965	591.0	117.5	708.5	87.5	- 79.2	- 45.6 a/	671.2	- 41.8	629.4	652.8	- 23.4
1966	534.0	128.0	662.0	172.7	- 86.0	N.D. b/	- b/	38.1	N.D.	868.1	N.D.
1967	558.4	145.8	704.2	135.5	- 105.4	- 150.5 c/	583.8	- 38.8	545.0	688.2	- 143.2
1968	608.9	179.6	788.5	232.6	- 113.3	- 61.6	846.2	13.7	859.9	863.3	3.4
1969	672.4	197.7	870.1	344.4	- 144.3	- 95.6 d/	974.6	-	N.D.	934.9	N.D.
1970	788.0	208.0	996.0	372.3	- 170.0	N.D.	-	6.3	N.D.	1 145.0	N.D.

1/ Incluye oro 2/ Excluye donaciones privadas 3/ Incluye donaciones oficiales netas 4/ Incluye donaciones privadas netas.
Fuente: Cálculo CIE en base a datos del Banco de la República al FMI; CEPAL - DNP: Balance de Pagos de Colombia 1950-59, op. cit.; Ver anexo estadístico de balance de pagos en este trabajo y anexo metodológico. a/ CEPAL, Estudio económico de América Latina 1966. b/ No se conoce. c/ Idem. 1969. d/ Idem. 1970.

Cuadro No. II-5

COLOMBIA: CAPACIDAD AUTONOMA PARA IMPORTAR
(En millones de dólares a precios de 1958)

Año.	Capacidad bruta total de pagos en el exterior						Total
	Ingreso de la cuenta corriente					Entradas brutas de capital*	
	Exportaciones			Relación de precios del inter- cambio	Total		
	Bienes	Servicios	Total				
1950	408.0	29.6	437.6	101.5	539.1	26.5	565.6
1951	449.1	40.1	489.2	39.6	528.8	47.4	576.2
1952	453.0	41.3	494.3	36.1	530.4	76.1	606.5
1953	567.2	41.6	608.8	116.3	725.1	79.2	804.3
1954	505.0	41.6	546.6	221.9	768.5	109.1	877.6
1955	506.9	48.3	555.2	120.5	675.7	49.7	725.4
1956	516.7	55.7	572.4	128.2	700.6	64.0	764.6
1957	506.4	67.9	574.3	93.6	667.9	245.7	913.6
1958	539.1	68.7	607.8	0.0	607.8	142.5	750.3
1959	634.4	76.9	711.3	- 73.3	638.0	125.3	763.3
1960	566.1	99.0	665.1	- 78.5	586.6	45.0	631.6
1961	555.4	96.6	652.0	- 83.5	568.5	50.3	618.8
1962	587.6	86.4	674.0	- 74.1	599.9	76.1	676.0
1963	604.2	92.3	696.5	- 76.6	619.9	148.2	768.1
1964	674.4	107.8	782.2	- 12.5	794.7	210.1	1,004.8
1965	653.8	133.4	787.2	- 28.3	758.9	153.0	911.9
1966	611.0	135.3	746.3	- 37.3	709.0	227.2	936.2
1967	694.5	144.8	839.3	- 90.6	748.7	261.9	1,010.6

Salida bruta de capital					Total	Capacidad para im- portar (au- tónoma)	Importa- ciones de bienes y servicios	Saldo por financiar compensa- toriamente
Total	Salidas de capital autónomo	Amorti- zación**	Errores y omisiones netas	Pagos ne- tos a fac- tores del exterior				
1950	- 18.0	- 4.4	- 34.2	- 45.2	- 101.8	463.8	- 503.3	- 39.5
1951	- 27.6	- 5.1	- 10.3	- 40.0	- 83.0	493.2	- 471.3	21.9
1952	- 31.6	- 10.6	- 10.3	- 32.2	- 84.7	521.8	- 493.1	28.7
1953	- 36.9	-	- 33.4	- 36.5	- 106.8	697.5	- 678.1	19.4
1954	- 22.5	- 0.4	- 72.2	- 31.3	- 126.4	751.2	- 750.8	0.4
1955	- 58.4	- 2.2	- 1.1	- 29.1	- 90.8	634.6	- 780.5	- 145.9
1956	- 45.5	- 9.7	- 25.3	- 33.9	- 114.4	650.2	- 715.2	- 65.0
1957	- 109.5	- 152.6	- 5.9	- 55.5	- 323.5	590.1	- 603.2	- 13.1
1958	- 158.9	- 23.7	- 10.4	- 61.5	- 254.5	495.8	- 507.9	- 12.1
1959	- 118.2	- 24.9	- 8.4	- 48.0	- 199.5	563.8	- 525.4	38.4
1960	- 25.2	- 43.6	9.1	- 39.5	- 99.2	532.4	- 633.8	- 101.4
1961	- 74.1	- 35.2	- 24.1	- 49.8	- 183.2	435.6	- 632.0	- 196.4
1962	- 30.6	- 187.3	20.0	- 59.9	- 257.8	418.2	- 688.1	- 269.9
1963	- 93.2	- 151.3	9.3	- 84.6	- 319.8	448.3	- 679.0	- 230.7
1964	- 61.8	- 194.4	- 128.8	- 77.7	- 462.7	542.1	- 750.3	- 208.2
1965	- 59.3	- 48.8	- 44.8	- 84.8	- 237.7	674.2	- 698.9	- 24.7
1966	- 42.3	N.D.	40.8	- 92.1	(- 93.6)	(842.6)	- 929.4	(- 86.8)
1967	- 117.8	- 159.9	- 41.2	- 112.0	- 430.9	579.7	- 731.3	- 151.6

* Incluye préstamos de balanza de pagos. ** Se refiere a atrasos comerciales y préstamos de la balanza de pa-
gos.

Nota: Cifras en paréntesis son subestimaciones en base a datos incompletos.

Fuente: Cálculo CIE en base a cuadro No. II-4 y en índices de comercio exterior. Ver anexo metodológico.

Cuadro No. II-6

COLOMBIA: PAGO DE FACTORES DEL EXTERIOR
(Millones de dólares corrientes)

Año	Intereses		Total intereses c=a+b	Utilidades					Regalías				Total de pago de factores del exterior m=c+h+i
	Oficial a	Otros b		Petróleo d	Banano e	Flota f	Otros g	Total de utilidades h=d+...g	A particu- lares ex- tranjeros de petróleo i	Derechos de patente j	Otros alquileres y regalías k	Total de regalías e=i+...k	
1950	3.2	2.0	5.2	19.1	5.7	2.2	2.8	29.8	0.4	0.1	1.2	1.7	36.7
1951	3.9	2.0	5.9	16.5	7.6	1.2	7.2	32.5	0.4	0.8	0.2	1.4	39.8
1952	4.5	1.6	6.1	1.8	7.2	1.5	13.5	24.0	0.4	0.2	0.5	1.1	31.2
1953	5.9	1.8	7.7	3.7	9.7	0.7	10.3	24.4	0.4	1.3	—	1.7	33.8
1954	7.5	1.6	9.1	3.2	8.5	0.2	8.3	20.2	0.3	1.5	—	1.8	31.1
1955	6.2	2.0	8.2	4.1	6.2	0.2	7.6	18.1	0.2	1.8	—	2.0	28.3
1956	5.7	2.1	7.8	2.8	14.0	0.2	10.2	27.2	0.5	0.2	—	0.7	35.7
1957	9.8	2.2	12.0	4.5	14.2	0.1	23.5	42.3	0.9	0.2	—	1.1	55.4
1958	15.5	2.3	17.8	21.3	4.1	0.1	15.7	41.2	0.5	2.0	—	2.5	61.5
1959	20.6	—	20.6	12.0	0.6	0.1	12.3	25.0	0.4	3.2	—	3.6	49.2

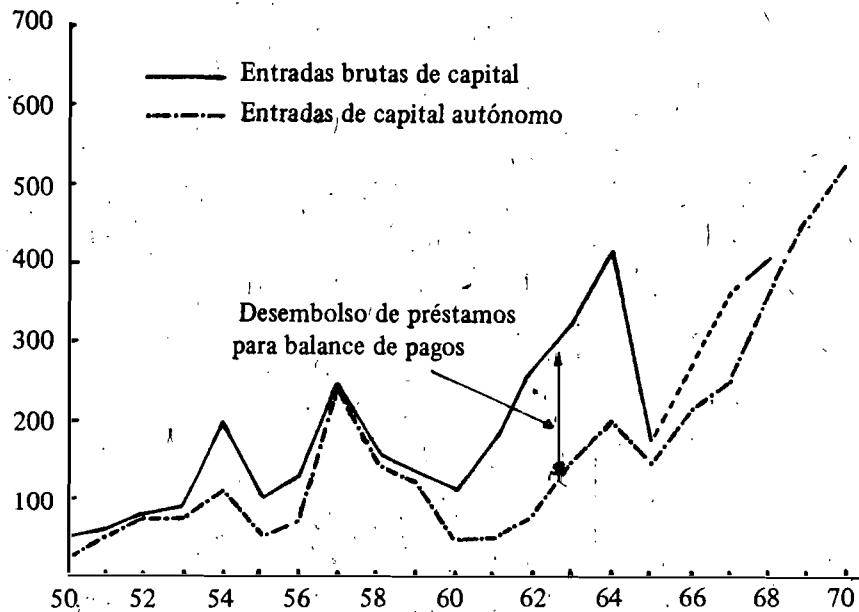
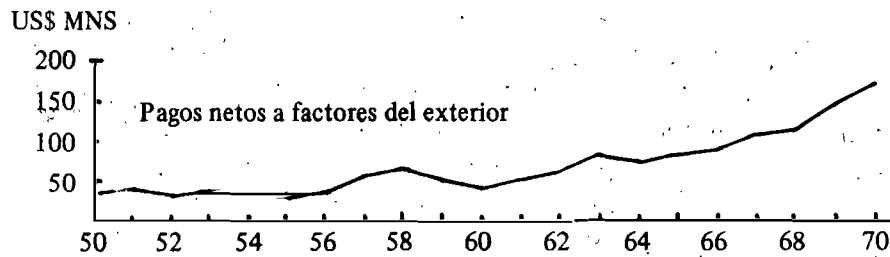
Fuente: CEPAL — DNP. Balanza de pagos de Colombia 1950-1959, op. cit., p. 34

GRAFICO No. II - 3

COLOMBIA: EVOLUCION DE LOS PAGOS NETOS A FACTORES DEL EXTERIOR
Y ENTRADAS TOTALES BRUTAS DE CAPITAL EXTRANJERO 1950 - 1970

(En millones de dólares a precios corrientes)

—Escala natural—



Fuente: Cálculos CIE, en base a datos del Banco de la República y de CEPAL.

En efecto, como puede verse en el gráfico II-3, o en los cuadros anteriores, en los cuales se detalla el cálculo de la capacidad para importar, los pagos netos al capital extranjero aumentan de 36.5 millones de dólares en 1950 (a precios corrientes) a 170 millones en 1970. Como puede apreciarse en el mismo gráfico, las ligeras variaciones en la pendiente de la curva de los PNFE, están íntimamente relacionadas con las variaciones mucho más severas de las entradas totales de capital extranjero (compensatorio y no compensatorio). La pendiente de la curva de los PNFE aumenta o disminuye cuando ocurre lo mismo en las entradas de capital extranjero.

Como puede apreciarse en el cuadro II-7 la carga relativa de la renta del capital extranjero (PNFE) respecto de los ingresos corrientes de divisas, ha ido en aumento de 1950 a 1970, con una ligera acentuación de la carga relativa en 1954, 1955 y 1956, debida en parte al mayor nivel de los ingresos corrientes, pero también a la fuerte disminución de las entradas brutas de capital entre 1954 y 1956.

Cuadro No. II-7

COLOMBIA: CARGA RELATIVA DE LOS PAGOS POR CONCEPTO DE RENTA
AL CAPITAL EXTRANJERO RESPECTO DE LAS FUENTES CORRIENTES DE
DIVISAS

-Porcentajes en base a datos en dólares a precios corrientes-

Año	PNFE / Exportación de * bienes y servicios
1950	8.4
1951	7.6
1952	6.1
1953	5.1
1954	4.1
1955	4.3
1956	4.8
1957	8.3
1958	10.0
1959	7.5
1960	6.7
1961	8.8
1962	10.0
1963	15.4
1964	9.8
1965	11.2
1966	13.0
1967	15.0
1968	14.4
1969	16.5
1970	17.1

Fuente: Cálculo CIE, ver cuadro II-4.

* Pagos netos a factores del exterior.

El elevado porcentaje de la carga relativa de los pagos a factores del exterior respecto a las fuentes corrientes de divisas (17.1 por ciento en 1970) refleja el elevado grado de dependencia a que ha llegado el país con respecto al capital financiero internacional en el curso de las dos décadas estudiadas en este trabajo.

Como es natural, el capital extranjero no solo percibe ingresos por concepto de utilidades, intereses y regalías declaradas, que son repatriadas, sino que además, tiene infinitos mecanismos para remitir sus ganancias más allá de lo "permitido" por la ley sin que sea detectado por el gobierno del país receptor de la inversión. (Sobre este tema se tratará ampliamente en el capítulo correspondiente a las modalidades de funcionamiento de las inversiones extranjeras).

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones, es importante anotar que el rubro correspondiente a las repatriaciones de ganancias y de capital está fuertemente subvaluado en las estadísticas oficiales, ante lo cual debemos tomarlas como meramente indicativas de las tendencias y del orden de magnitud, dentro de la formalización que de ellas se hace en el balance de pagos.

Si unificamos bajo el término usual de "pagos por concepto de servicio de capital", al conjunto de los PNFE, las salidas brutas de capital autónomo y las amortizaciones de préstamos para balance de pagos y de atrasos comerciales, podemos formarnos una idea global del monto total de las repatriaciones anuales registradas por el capital extranjero.

En el cuadro II-8 puede observarse el vertiginoso aumento del rubro denominado "servicio del capital extranjero". Este pasó de 54.9 millones de dólares corrientes en 1950 a un máximo de 366.7 millones en 1967, para descender ligeramente a 352.8 millones en 1969. Una idea más adecuada de la significación de esta enorme masa de capital que sale y es registrada por el sistema estadístico de balance de pagos, la da su conversión a una cifra relativa con respecto a los ingresos corrientes de divisas, o sea, respecto a las exportaciones de bienes y servicios. Expresada en términos de porcentaje, dicha cifra nos indica qué proporción de las divisas que el país puede obtener, exportando bienes y servicios, tiene inmediatamente que salir como traslado de dinero mundial a los propietarios del capital extranjero, para que este "continúe" las condiciones de explotación de la fuerza de trabajo imperantes en la sociedad colombiana. Es decir, la producción conjunta de plusvalía bajo la comandancia de una burguesía criollo-extranjera cada vez más integrada, como clase a nivel mundial.

Tomando las dos décadas comprendidas en el cuadro aludido, puede observarse que el porcentaje del "servicio de capital", con respecto a las fuentes corrientes de divisas, ha mostrado un significativo aumento: Entre 1950 y 1956, dicho porcentaje se mantiene entre los límites de un 7.1 y 13.8 por ciento. De 1957 en adelante, el mismo porcentaje se eleva a niveles considerablemente más altos, que oscilan entre 18.5% y 53.1%, según los cálculos del CIE y entre 22 y 60%, según cálculos del CESO (Chile) ^{19/}. Esto da una idea del inmenso poder que el capital monopolista mundial

^{19/} Véase Orlando Caputo y Roberto Pizarro Hoyer: Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales, Santiago de Chile, 1969, cuadro II-11, reproducido en este trabajo como cuadro II-9.

ha logrado, al "compartir" en tan elevado porcentaje el dinero mundial realizado en base a la exportación de bienes y servicios producidos en el territorio nacional por trabajadores de la región.

Cuadro No. II-8

COLOMBIA: SERVICIO DEL CAPITAL EXTRANJERO Y PORCENTAJE
RESPECTO A LAS FUENTES CORRIENTES DE DIVISAS

Año	Servicio del capital extranjero —millones de US\$— 1/	Servicios del capital extranjero	Exportaciones de bienes y servicios
		(Porcentajes)	
		CIE 2/	CESO 3/
1950	54.9	12.6	12.0
1951	72.4	13.8	13.7
1952	72.1	14.0	8.7
1953	(67.9)	(10.0) a/	9.2
1954	53.8	7.1	5.9
1955	87.2	13.3	10.6
1956	93.9	12.7	7.0
1957	317.3	47.6	30.9
1958	244.1	40.2	28.3
1959	190.4	30.0	27.8
1960	108.7	18.5	22.1
1961	161.0	28.0	26.7
1962	265.3	46.4	46.0
1963	313.6	53.1	43.6
1964	314.5	42.2	25.2
1965	180.2	25.5	41.3
1966	(125.5) a/	(19.0) a/	34.8
1967	366.7	52.2	60.5
1968	301.7	38.1	—
1969	352.8	40.5	—
1970	(321.4) a/	(32.2) a/	—

Nota:

a/ Las cifras en paréntesis son subestimaciones basadas en datos incompletos.

Fuente:

1/ Cálculo CIE, en base a CEPAL-DNP y Banco de la República, véase cuadro II-4

2/ Cálculo CIE, Idem.

3/ Cálculo CESO (Chile); véase cuadro II-10 de este trabajo.

Cuadro No. II-9

COLOMBIA: FUENTES CORRIENTES Y USOS TOTALES DE DIVISAS
(Millones de dólares)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958
Fuentes corrientes	432	521	523	664	717	643	735	683	619
A. Exportación de bienes y servicios 1/	423	496	512	647	697	629	704	641	586
B. Renta del capital	—	—	—	—	—	—	—	—	—
C. Donaciones privadas	—	15	—	—	—	1	2	3	4
D. Otros servicios	9	10	11	17	20	13	29	39	29
Usos totales									
E. Renta de capital extranjero	39	36	19	23	15	23	16	26	62
1. Utilidad y dividendos de I.D.	36	30	15	11	8	16	10	24	48
2. Intereses de préstamos	3	6	4	12	7	7	6	2	14
F. Amortización y depósitos de capital extranjero	13	30	26	38	27	45	35	185	113
G. Salida de capital nacional	5	3	19	2	15	31	40	24	3
H. Errores y omisiones	17	1	37	18	52	5	72	92	59
I. Otros servicios	30	43	32	38	48	49	54	37	35
J. Importación de bienes	336	390	384	524	622	620	599	451	384
K. Fletes, seguros y otros transportes	26	31	38	45	48	54	56	60	52
L. Viajes	13	15	19	20	23	23	22	29	23
M. Donaciones	1	1	2	2	2	—	2	2	1
Usos respecto a fuentes de cuentas corrientes									
E/I	9.0	6.9	3.7	3.5	2.1	3.6	2.2	3.8	10.0
1/I	8.3	5.7	2.9	1.7	1.1	2.5	1.4	3.5	7.7
2/I	0.7	1.2	0.8	1.8	1.0	1.1	0.8	0.3	2.3
F/I	3.0	5.8	5.0	5.7	3.8	7.0	4.8	27.1	18.3
G/I	1.2	0.6	3.6	0.3	2.1	4.8	5.5	3.5	0.5
H/I	3.9	0.2	7.1	2.7	7.3	0.8	9.8	13.5	9.5
i/I	6.9	8.3	6.1	5.7	6.7	7.6	7.4	5.4	5.7
J/I	77.8	74.9	73.4	78.9	86.8	96.4	81.5	66.0	62.0
K/I	6.0	6.0	7.3	6.8	6.7	8.4	7.6	8.8	8.4
L/I	3.0	2.9	3.6	3.0	3.2	3.6	3.0	4.2	3.7
M/I	0.2	0.2	0.4	0.3	0.3	—	0.3	0.3	0.2

1/ Excluye otros servicios

Fuente: Datos de CEPAL y FMI. Tabulados en Equipo de Dependencia (CESO); corresponde al cuadro II-11, en Orlando Caputo y Roberto Pizarro Höfer: Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales, Santiago de Chile, Universidad de Chile, 1969.

Cuadro No. II-9

COLOMBIA: FUENTES CORRIENTES Y USOS TOTALES DE DIVISAS
(Millones de dólares)

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Fuentes corrientes	612	584	581	580	601	757	716	667	710
A. Exportación de bienes y servicios 1/	579	547	542	537	553	716	681	635	668
B. Renta del capital	1	2	—	—	—	—	—	—	1
C. Donaciones privadas	2	3	3	8	11	8	7	4	5
D. Otros servicios	30	32	36	35	37	33	28	32	36
Usos totales									
E. Renta de capital extranjero	38	42	51	57	81	73	79	86	106
1. Utilidad y dividendos de I.D.	19	27	36	35	40	16	25	30	37
2. Intereses de préstamos	19	15	15	22	41	57	54	56	69
F. Amortización y depósitos de capital extranjero	132	87	104	210	181	118	217	146	324
G. Salida de capital nacional	—	18	16	35	46	52	32	6	2
H. Errores y omisiones	—	4	44	9	33	74	132	67	27
I. Otros servicios	34	40	42	51	63	86	84	75	76
J. Importación de bienes	403	496	531	537	497	582	430	639	464
K. Fletes, seguros y otros transportes	53	70	73	80	60	96	89	96	99
L. Viajes	23	28	24	23	25	55	50	59	50
M. Donaciones	1	2	2	2	3	3	3	4	5
Usos respecto a fuentes de cuentas corrientes									
E/I	6.2	7.2	8.8	9.8	13.5	9.6	11.0	12.9	14.9
1/I	3.1	4.6	6.2	6.0	6.7	2.1	3.5	4.5	5.2
2/I	3.1	2.6	2.6	3.8	6.8	7.5	7.5	8.4	9.7
F/I	21.6	14.9	17.9	36.2	30.1	15.6	30.3	21.9	45.6
G/I	—	3.1	2.8	6.0	7.7	6.9	4.5	0.9	0.3
H/I	—	0.7	7.5	—	1.6	5.7	12.3	17.4	9.4
I/I	—	5.6	6.8	7.2	8.8	10.5	11.4	11.7	11.2
J/I	65.8	84.9	91.4	92.6	82.7	76.9	60.1	95.8	65.3
K/I	8.7	12.0	12.6	13.8	10.0	12.7	12.4	14.4	13.9
L/I	3.8	4.8	4.1	4.0	4.2	7.3	7.0	8.8	7.0
M/I	0.2	0.3	0.3	0.3	0.5	0.4	0.4	0.6	0.7

1/ Excluye otros servicios

Fuente: Datos de CEPAL y FMI. Tabulados en Equipo de Dependencia (CESO); corresponde al cuadro II-11, en Orlando Caputo y Roberto Pizarro Höfer: Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales, Santiago de Chile, Universidad de Chile, 1969.

La amortización de préstamos para balance de pagos y de atrasos comerciales, incluida en la serie del "servicio de capital", ha sido, como puede observarse en el cuadro II-4, un rubro supremamente fluctuante. Por tratarse de amortización de deudas contraídas a corto plazo, es lógico que esta estadística refleje -con un corto rezago temporal- el desarrollo de los desembolsos de préstamos para balance de pagos y de los créditos concedidos a los importadores por atrasos en sus pagos. Sin embargo, no hay un paralelismo perfecto entre el desarrollo de dichas variables, debido a que las estadísticas correspondientes no son publicadas por el Banco de la República, siendo preciso obtenerlas a través de diversos organismos internacionales, los cuales no siempre las presentan con una clasificación homogénea.

La dificultad más frecuente es la de que el financiamiento compensatorio suele estar dado en términos netos, es decir, como un saldo de los desembolsos de préstamos para financiar el déficit actual y las amortizaciones actuales de préstamos recibidos en el pasado para financiar déficits anteriores. Por lo visto, tal saldo encubre aspectos importantes de dicha estadística, haciendo extremadamente difícil su interpretación.

Para finalizar con las componentes pasivas de la capacidad para importar, examinemos el rubro "Errores y omisiones netos". La interpretación de este rubro es probablemente una de las más difíciles de todo el balance de pagos. Aunque este no es el lugar adecuado para estudiar en profundidad su significación, es preciso, de todos modos, hacer algunos comentarios respecto a su metodología, pues de ahí se deriva su posible significación. Mas es tal la importancia cuantitativa que tiene el rubro de errores y omisiones netos en el balance de pagos, no solo de Colombia sino de América Latina, que puede decirse con la CEPAL que la existencia de errores y omisiones tan considerables reduce evidentemente el alcance de todo análisis de las transacciones de capital entre América Latina y el resto del mundo.

El rubro "errores y omisiones" resulta de la diferencia entre las estimaciones directas e indirectas de las entradas netas de capital del balance de pagos. Ahora bien, las entradas netas de capital corresponden al monto total de los recursos financieros suministrados al país a través de las transacciones registradas en la cuenta de capital. Estas cubren no solo los movimientos de fondos de propiedad de personas residentes en el extranjero (fondos extranjeros), con producción de un cambio en los pasivos frente al extranjero, sino también los movimientos de fondos de propiedad de personas residentes en el país (fondos nacionales), los cuales provocan un cambio en los activos del país contra el extranjero. Por lo tanto, en rigor, las entradas netas de capital no pueden ser consideradas como equivalentes a las entradas netas de capital extranjero, ya que los movimientos de fondos internos no han sido despreciables.

Por el método directo, las entradas netas de capital (ENC) se obtienen por el balance de todos los cambios en los activos y pasivos del país contra el extranjero, que resultan de las transacciones en la cuenta de capital. Por el método indirecto las ENC se estiman bajo la suposición de que son iguales, pero de signo opuesto al balance de la cuenta corriente con el exterior, ya que los cambios en los activos y pasivos externos del país, resultantes de las transacciones de capital, son la contrapartida de otras transacciones de capital o de transacciones corrientes, de tal manera, que su balance final compensa por definición el déficit o el excedente en la cuenta

corriente. Ahora bien, puesto que ambas estimaciones no pueden ser equivalentes debido a las deficiencias de registro de las operaciones corrientes y de las de capital, la diferencia entre estas constituye la partida de "errores y omisiones" que se incluye en el balance de pagos.

A la luz de lo anterior, cabe anotar las conclusiones a que ha llegado la CEPAL en uno de sus estudios, respecto a la posible significación de los errores y omisiones 20/

- a) En primer lugar, los errores negativos pueden atribuirse, algunas veces, a una sobre-estimación de las entradas de divisas, otras, a una subestimación de las mismas por concepto de las operaciones inscritas en la cuenta corriente.
- b) Con mayor probabilidad los "errores y omisiones" negativos se derivan de transacciones de capital, y no se deben, al parecer, a una sobre-estimación de las entradas, sino más bien, a una subestimación de las salidas de capital.
- c) Las salidas de capital no registradas corresponden a las nuevas colocaciones a corto o largo plazo efectuadas en el extranjero por personas privadas residentes en el país (fuga de capitales).
- d) Por lo tanto, a pesar de que el monto de los "errores y omisiones" no permite medir con exactitud la huida de capitales, los cambios en el nivel de estos errores y omisiones dan una idea de la tendencia de dicha huida.

Volviendo de nuevo al cuadro II-4, presentado anteriormente, puede verse que el rubro de "errores y omisiones" está sujeto a grandes fluctuaciones y muestra, en la mayoría de los años, un signo negativo, lo que indica que se trata de salidas de capital, razón por la cual se le ha incluido entre las componentes pasivas de la capacidad para importar.

En cierto modo puede decirse que en este rubro se refleja mejor que en otros el "nerviosismo" del capital "nacional" ante la situación económico-política interna. En épocas de dificultades en el balance de pagos, frente a perspectivas devaluacionistas o a coyunturas políticas inciertas, el capital "nacional" se "fuga" convertido en dinero mundial. Mas esto no ha de sorprender porque, en verdad, el "habitat" del capital está allí donde pueda medrar en la usura o en la apropiación de trabajo ajeno; más que una "fuga" o que un "cambio de nacionalidad", es una especie de "cambio de alcoba en su propia casa".

Respecto a la incidencia cuantitativa de los errores y omisiones, cabe anotar que en algunos años esta ha sido particularmente fuerte respecto de las entradas corrientes de divisas. Por ejemplo, en 1964, año anterior a una devaluación, dichas salidas de capital alcanzaron 121 millones de dólares (132 millones según el F.M.I.), lo cual representó más del 16% de las entradas corrientes de divisas.

20/ Véase. CEPAL, El financiamiento externo en el desarrollo económico de América Latina, (E/CN. 12/649/Rev. I), Capítulo IV.

2.3.3 La capacidad autónoma y la capacidad total para importar.

Puesto que la capacidad para importar es la conjugación de las componentes activas y pasivas, nos resta tratar en conjunto las tendencias de dichas componentes. En el gráfico II-4A, puede observarse la evolución de la capacidad autónoma para importar a precios constantes de 1958, en términos de sus principales componentes activas y pasivas. La curva que describe la CAPI en la parte superior, es el resultado de la sustracción gráfica de la curva de las componentes pasivas totales de la curva correspondiente a las componentes activas. Como bien puede apreciarse, en este gráfico se sintetiza el resultado de los análisis anteriores y de un trabajo estadístico muy dispendioso y complejo.

En primer lugar, y muy globalmente, puede decirse que la CAPI a precios constantes de 1958 revela una fuerte fluctuación de mediana duración entre la cresta de 1954 y la de 1964, con un mínimo en 1962, que refleja en primera instancia la variación de la capacidad total de pagos a precios constantes de 1958. En la segunda instancia la CAPI refleja la creciente incidencia de las componentes pasivas, especialmente durante la segunda década, como consecuencia tanto del aumento secular de los PNEFE, como de la enorme carga que significó el desembolso masivo de préstamos compensatorios, agravada por fuertes "fugas" de capital (errores y omisiones negativos).

En el gráfico II-4B puede apreciarse la evolución del saldo del balance de pagos a precios constantes de 1958. Este aparece como la diferencia entre las importaciones de bienes y servicios a precios constantes y la capacidad autónoma para importar, medida también a precios constantes del mismo año.

Puesto que del financiamiento externo se tratará más adelante en una sección dedicada exclusivamente a ese tema, no hacemos comentarios aquí a ese respecto.

Como se recordará, la capacidad autónoma para importar (CAPI), difiere de la capacidad total para importar (CPIT), solo en que en esta última están incluidos -además de los rubros que forman la CAPI- los flujos de capital compensatorio representados por los desembolsos de préstamos de balance de pagos y los créditos concedidos al país por concepto de atrasos comerciales.

En el gráfico II-5 puede apreciarse la evolución de ambas mediciones de la capacidad para importar. Como es lógico, la curva de la CPIT muestra fluctuaciones menos pronunciadas, debido al efecto compensatorio de los préstamos de balance de pagos y los créditos comerciales a los importadores.

En el curso de este estudio haremos uso de ambas mediciones, según el propósito del análisis. En el estudio del financiamiento externo, es la CAPI a precios corrientes la más importante. En el estudio de los efectos sobre la producción y los ingresos, es más importante la CPIT a precios constantes.

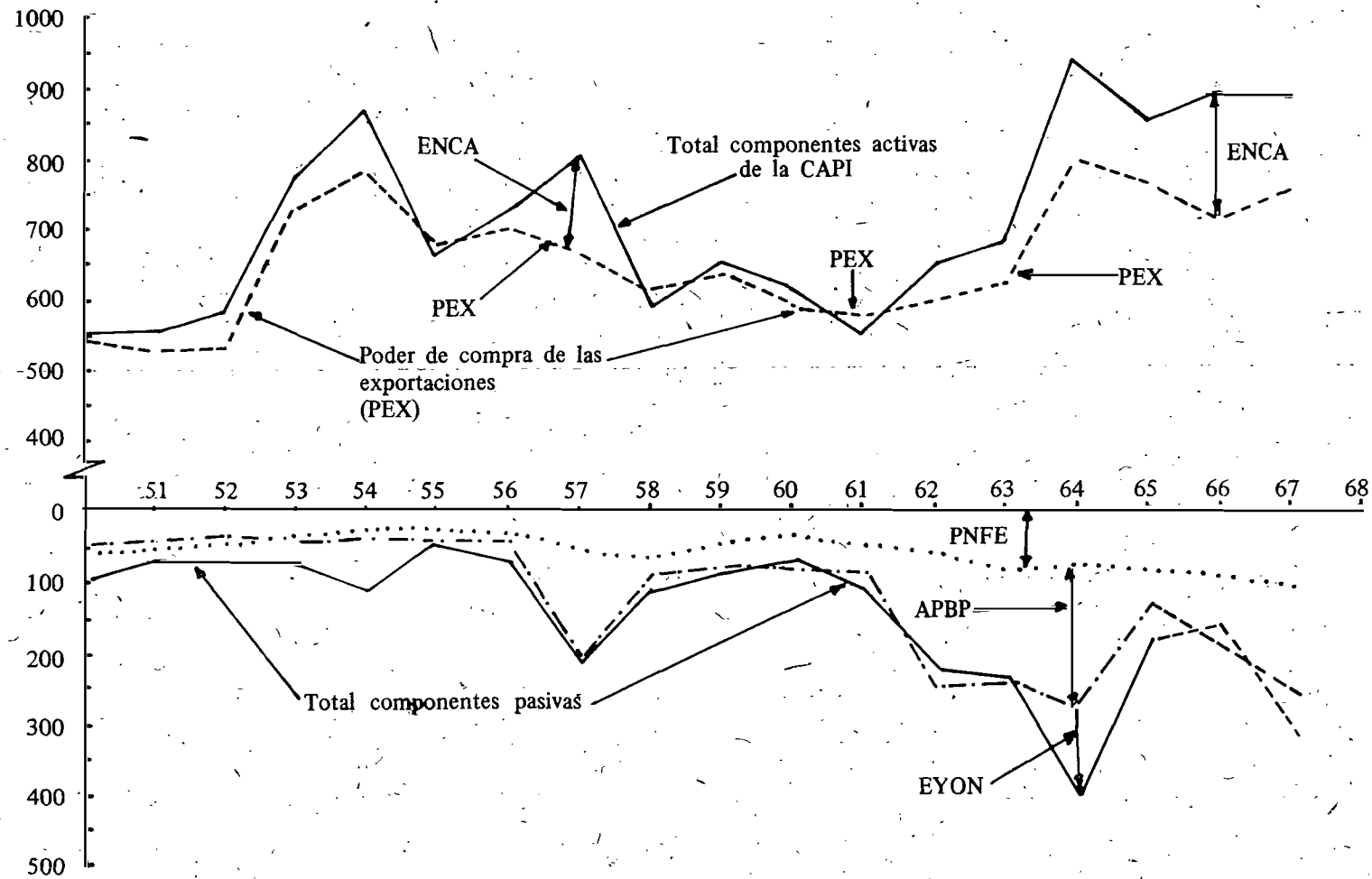
En lo sucesivo, este capítulo se dedicará a investigar los determinantes de las exportaciones de bienes, por ser este el rubro que más aporte hace a la capacidad para importar, variable central de todo estudio de la economía colombiana.

GRAFICO No. II - 4 A

COLOMBIA: CAPACIDAD AUTONOMA PARA IMPORTAR EN TERMINOS DE SUS PRINCIPALES COMPONENTES

—En millones de dólares a precios constantes de 1958—

—En escala natural—



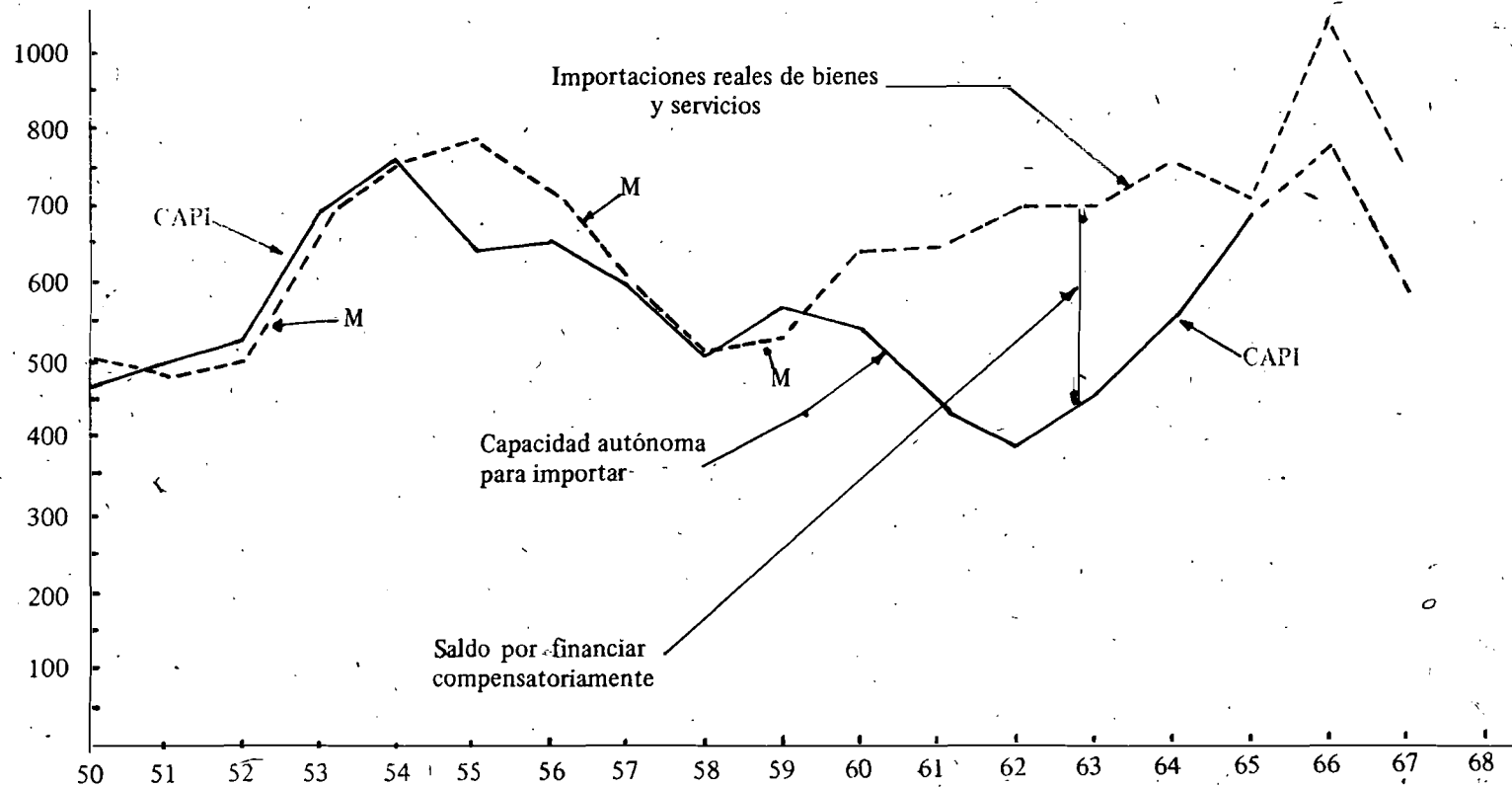
Fuente: Cálculos CIE, ver cuadro No. II - 5

GRAFICO No. II - 4B

COLOMBIA: CAPACIDAD AUTONOMA PARA IMPORTAR Y SALDO DEL BALANCE DE PAGOS POR
FINANCIAR COMPENSATORIAMENTE

—En millones de dólares a precios constantes de 1958—

—Escala natural—

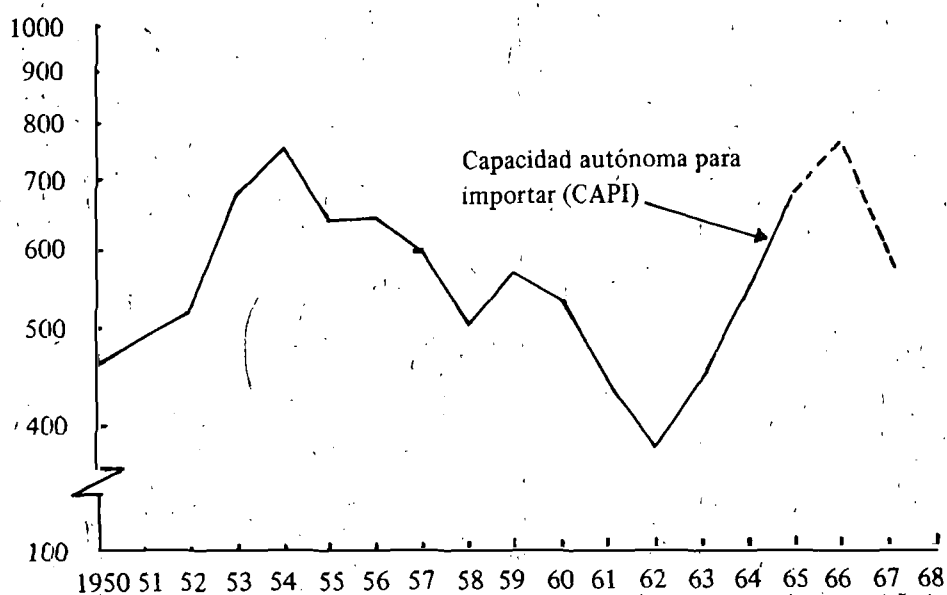


Fuente: Cálculos CIE, ver cuadro No. II - 5

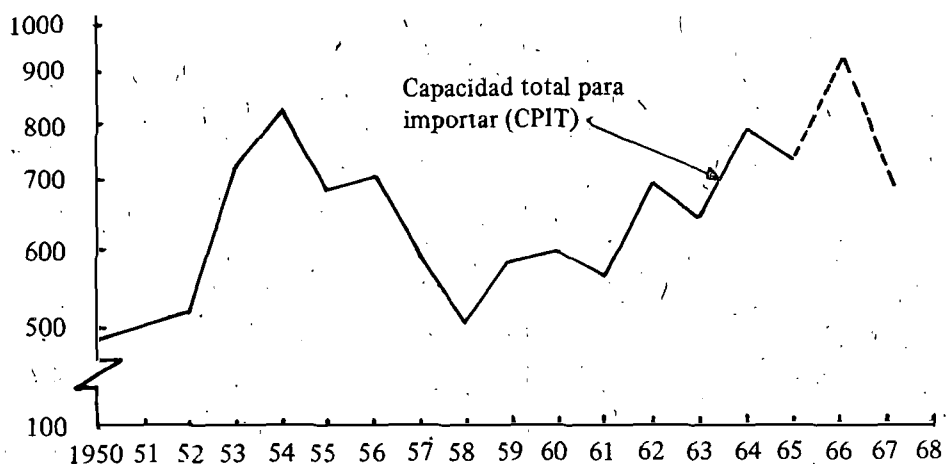
GRAFICO No. II-5

COLOMBIA: CAPACIDAD AUTONOMA Y CAPACIDAD TOTAL PARA IMPORTAR

—En millones de dólares a precios constantes de 1968—
—Escala semilogarítmica—



Fuente: Cuadro No. II-5



Fuente: Cuadro No. II-5

2.4 DETERMINANTES DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES.

2.4.1 Las exportaciones de productos manufacturados:

Siendo la división internacional del trabajo uno de los determinantes del tipo, volumen y destino de las exportaciones en general y de las exportaciones de manufacturas en particular, veamos específicamente, en el caso colombiano, en qué consiste esta división del trabajo.

La división internacional del trabajo para el caso de Colombia, se expresa en el carácter de su industria; marcado por un sector liviano industrial relativamente desarrollado, productor de bienes de consumo fundamentalmente para el mercado interno; un sector semipesado inmediatamente desarrollado, productor de bienes intermedios para la industria ligera y para la agricultura nacionales y por último, un sector pesado productor de maquinaria y equipo industrial y de medios de transporte con una incipiente formación.

Como puede verse en el cuadro II-10, las actividades que comprende la industria fabril absorbían el 70% del personal total ocupado en la industria fabril en 1954. Este porcentaje descendió paulatinamente hasta el 55% en 1968, mientras que las ramas intermedia y pesada elevaron su participación porcentual en el empleo fabril de 20 y 9 por ciento en 1953 a 24 y 20 en 1968. Es decir, que a pesar de un cierto progreso alcanzado en materia de industrialización durante el período en cuestión, la industria ligera fabril sigue aún predominando en términos de empleo de la fuerza de trabajo.

Sin embargo, la industria fabril absorbe una parte íntima de la población económicamente activa (PEA). Como puede verse en el cuadro No. II-11, la anterior proporción se mantuvo alrededor 1/20 con muy escaso crecimiento para el período 1951-1967. Del mismo cuadro se deduce que esta era apenas la cuarta parte de la PEA dedicada a labores directamente productivas no agrícolas.

El hecho de que la industria fabril no emplee más que una ínfima parte de la fuerza de trabajo, no significaría de por sí una debilidad de la industria nacional frente al extranjero, si esa misma fuerza de trabajo empleada estuviera dotada de un equipo de medios de producción, el cual permitiera una alta productividad del trabajo, y por ende una competitividad elevada en el comercio mundial de manufacturas fabriles. Que este no es el caso puede apreciarse en el cuadro II-12.

En efecto, si bien el número de horsepower instalados por persona ocupada es un índice muy burdo del grado de mecanización de que está acompañada la fuerza de trabajo en la industria fabril, es de todos modos aceptable con algunas salvedades. En el caso de la industria fabril colombiana, puede verse que la industria pesada (grupo C) consume a lo largo de todo el período menos HP/ persona ocupada que la industria ligera (grupo A), y la industria intermedia (grupo B), que es la más mecanizada, consume casi el doble de HP/ persona ocupada que la industria pesada.

Cuadro No. II-10

COLOMBIA: ESTRUCTURA DEL EMPLEO FABRIL POR GRUPOS INDUSTRIALES

PARA 1953, 58, 63, 68

(En porcientos del personal ocupado total)

	1953	1958	1963	1968
Grupo A	71	62	57	55
Grupo B	20	24	24	24
Grupo C	9	15	19	20
TOTAL	100	100	100	100

TASAS DE CRECIMIENTO DEL EMPLEO FABRIL

(En por ciento)

	1953-58	1958-63	1963-68
Grupo A	0.60	2.0	0.80
Grupo B	6.90	3.6	2.20
Grupo C	14.40	8.7	2.60
TOTAL	3.5	3.5	1.5

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, tomado del trabajo del CIE "Contribución al Estudio del Desempleo en Colombia". p. 122.

Cuadro No. II-11

COLOMBIA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE

ACTIVA EN 1951, 64, 67

Actividades económicas	1951	1964	1967
TOTAL	100.0	100.0	100.0
A. Agrícola	53.9	47.3	44.6
B. No agrícola	46.1	52.7	55.4
1. Producción de bienes y servicios básicos	21.1	22.6	23.3
a. Minería	1.6	1.6	1.4
b. Manufacturas	12.3	12.8	12.3
i) Fabril	4.9	5.5	5.2
ii) Artesanal	7.4	7.2	7.0
c. Construcción	3.5	4.3	5.4
d. Servicios básicos (energía, transporte, Alm.)	3.7	4.0	4.0
2. Servicios	24.9	30.1	32.3
a. Comercio	5.4	8.6	9.0
b. Otros servicios (gobierno, diversión, servicios domésticos, servicios varios, otros)	19.5	21.5	23.3

Fuente: PREALC, Op. Cit. Cuadro II-9, o en CIE. Contribución al Estudio del Desempleo en Colombia Op. Cit., Cuadro I-1.

El grado de mecanización de las diferentes ramas de la industria fabril puede darnos una idea de su eficiencia relativa dentro del contexto nacional. Sin embargo, en términos de comercio internacional lo que interesa es ver la debilidad o fortaleza de cada grupo en el contexto mundial, pues es allí donde se enfrentan las producciones, y quienes tengan las mayores productividades pueden, en principio, lograr las mayores ventajas del comercio.

Cuadro No. II-12

COLOMBIA: MECANIZACION DE LA INDUSTRIA FABRIL POR GRUPOS INDUSTRIALES EN HP/ PERSONA OCUPADA PARA 1953, 58, 63, 68

Grupos	1953	1958	1963	1968
Grupo A	1.8	2.2	2.8	2.9
Grupo B	3.0	5.0	5.8	6.8
Grupo C	1.6	1.6	1.9	2.6

Fuente: DANE, tomado de CIE "Contribución al Estudio del Desempleo en Colombia", Op. Cit., cuadro IV-14, p. 115.

Si se observa el cuadro II-13, podemos apreciar que la mecanización (HP/ persona ocupada en la industria fabril) era en 1963 de solo 3.3 para Colombia y de 9.5 para un grupo de países altamente desarrollados (USA, Canadá, Suecia y Finlandia -Grupo 1-), y 5.7 para el grupo siguiente de países desarrollados (Noruega, Australia, Italia, Nueva Zelanda y Sud-Africa -Grupo 2-). Lo que indica un grado sustancialmente menor de mecanización de la industria nacional frente a la de los países que están del otro polo de la división internacional del trabajo.

Del mismo cuadro II-13 puede deducirse que la industria ligera nacional tiene algunas ramas de actividad en las que su grado de mecanización es similar, aunque menor, que el correspondiente de los países desarrollados de los grupos 1 y 2. En efecto, la rama textil parece ser la única dentro de la industria del grupo A que está al nivel del grupo 2, aunque distante del grupo 1. De otro lado, dentro del grupo B (productor de productos intermedios) aparentemente -puesto que no se dispuso de cifras comparables- la rama 29 (productos de cuero) parece ser la única que está al nivel de los países del grupo 2. Finalmente, las ramas 35, 36 y 37 del grupo C (productos metálicos, maquinaria no eléctrica y aparatos eléctricos, respectivamente) de la industria de bienes de "capital", se sitúan todas muy por debajo de sus correspondientes de los países de los grupos 1 y 2 en grado de mecanización.

La reducción a un sector liviano industrial de productos de consumo final individual y a un sector semi-pesado productor de bienes intermedios para la industria ligera y la agricultura, fuertemente protegidos por tasas elevadas de arancel y restricciones cualitativas, es de importancia para la explicación de la no correspondencia necesaria

de las divisas provenientes de las exportaciones totales de mercancías y las necesidades de importación de la industria.

Cuadro No. II-13

MECANIZACION POR CATEGORIAS DE PAISES ALREDEDOR DE 1963 EN HP/
PERSONA OCUPADA

Ramas industriales	Grupos de países				Colombia
	Alto de- sarrollo <u>1/</u>	Desarro- llados <u>2/</u>	Subdesarr. adelantad. <u>3/</u>	Subdes. atrasad. <u>4/</u>	
20 Alimenticia	6.0	6.1	3.6	3.1	3.6
23 Textil	4.6	3.1	2.1	---	3.0
24 Vestido y calzado	0.7	0.6	0.4	0.2	0.3
26 Muebles	3.8	2.9	1.5	0.8	1.3
29 Cuero	4.6	3.8	2.4	1.8	3.8
35 Productos metálicos	5.5	3.6	2.2	1.6	2.6
36 Maquinaria no eléctrica	5.3	3.6	2.4	1.8	2.3
37 Aparatos eléctricos	3.4	2.2	1.3	1.0	1.5
Industria total	9.5	5.7	3.0	2.2	3.3

1/ USA, 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: PREALC, cuadro No. V-8, con base en "The Growth of World Industry: 1953, National tables. United Nations ST/ STAT/ ser. P/4.

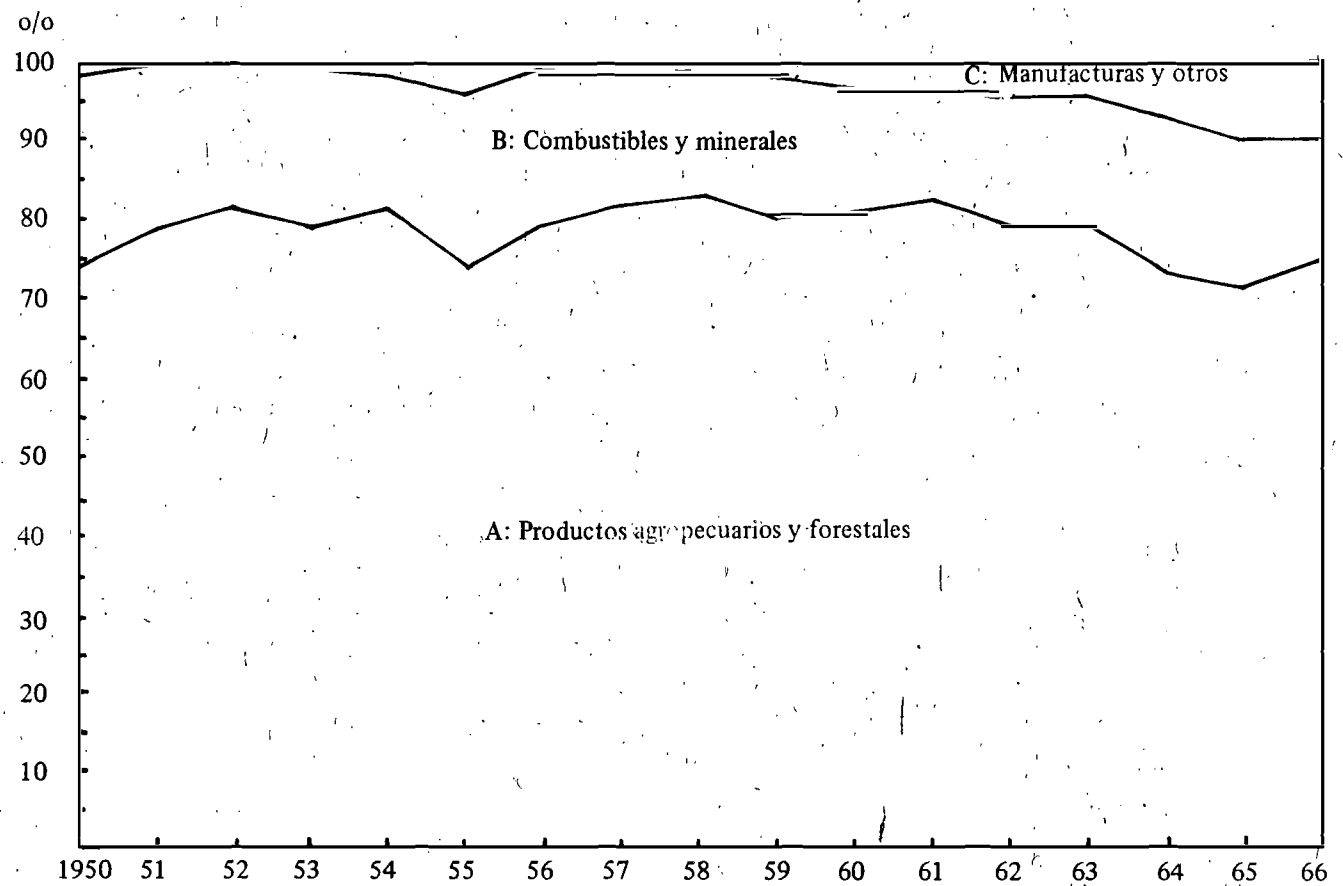
En efecto, puede observarse en el gráfico II-6 o en el cuadro II-14, para un período de casi dos décadas (de 1951 a 1967, únicos años para los cuales se dispone de índices de precios apropiados), cuán poco generadora de divisas ha sido la industria manufacturera nacional (incluida la industria artesanal). Las exportaciones de manufacturas (a precios constantes de 1958) se mantienen a lo largo de todo el período por debajo del 10% del valor total de las exportaciones también a precios constantes del mismo año)

En cambio, la agricultura y la minería generan durante el mismo período en cuestión casi todas las divisas. En contraste, absorben solo un bajo porcentaje de aquellas, como puede observarse en el gráfico III-2 y en el cuadro III-1 del próximo capítulo. En consecuencia, y para el período en cuestión, la reducción teórica de Arrubla: la industria consume las divisas pero no las genera, en cambio la agricultura que las genera en cantidad insuficiente para la industria, no las consume; como toda reducción,

GRAFICO No. II - 6

COLOMBIA: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES
SEGUN ORIGEN DE LA PRODUCCION

—Porcentaje en base al valor FOB a precios constantes de 1958—



Fuente: Cálculo CIE; ver cuadro No. II-15

es válida en la medida que capte lo esencial del fenómeno y se esté consciente de las limitaciones históricas en que está enmarcada.

Si se consideran en mayor detalle las exportaciones de manufacturas, vemos que éstas forman parte de las llamadas exportaciones "menores" ^{21/} por oposición a las "tradicionales".

El incremento relativamente rápido de las exportaciones "menores" lleva a menudo a confundirlas con el crecimiento de las exportaciones de manufacturas. Es por lo tanto conveniente despejar este equívoco.

La naturaleza de dicha inexactitud consiste, en primer lugar, en creer que las exportaciones "menores" corresponden en su mayoría a bienes manufacturados. Si bien la proporción entre las exportaciones de bienes manufacturados y no-manufacturados está cambiando para el período 1958-1969 en cuestión, por el momento las exportaciones de bienes manufacturados no alcanzaron a ser más de un 50% de las exportaciones "menores", siendo la mayor parte de estas, productos semielaborados de origen agrícola y minero (excluido el petróleo, por supuesto). Ver gráfico II-7.

En segundo lugar, el espejismo está dado, porque al medir la evolución de las exportaciones, tanto de bienes manufacturados como de las exportaciones menores, se han presentado sus valores a precios corrientes. Es apenas lógico pensar, entonces, que fuertes bajas en el quantum y/o en los precios del café durante algunos años, hagan aumentar la proporción de las exportaciones menores en forma espectacular dentro del total, sin que ello refleje realmente un movimiento semejante en el quantum de aquellas, y mucho menos en el de las manufacturas. Como ilustración gráfica de esta doble posibilidad de medición, presentamos en el gráfico II-8 la evolución de la estructura porcentual de las exportaciones, a precios corrientes, utilizando el concepto de "exportaciones menores" y, a precios constantes, las "exportaciones de manufacturas".

En términos generales, si se agrupan las exportaciones de bienes conforme al cuadro II-14, se puede observar que las exportaciones de "productos manufacturados y otros", para los años de que se dispone de tales cifras, no llegan a superar el 11% del total, ni en términos de valores corrientes, ni en términos de valores a precios constantes de 1960.

Datos más recientes provenientes de otras fuentes como CEPAL e INTAL (BID), aunque con una agrupación más elaborada de los productos, permiten afirmar que las exportaciones de manufacturas hasta 1971 en términos de valores corrientes, no habían sobrepasado el 12% del valor total de las exportaciones de bienes. Esto puede apreciarse en el cuadro II-15.

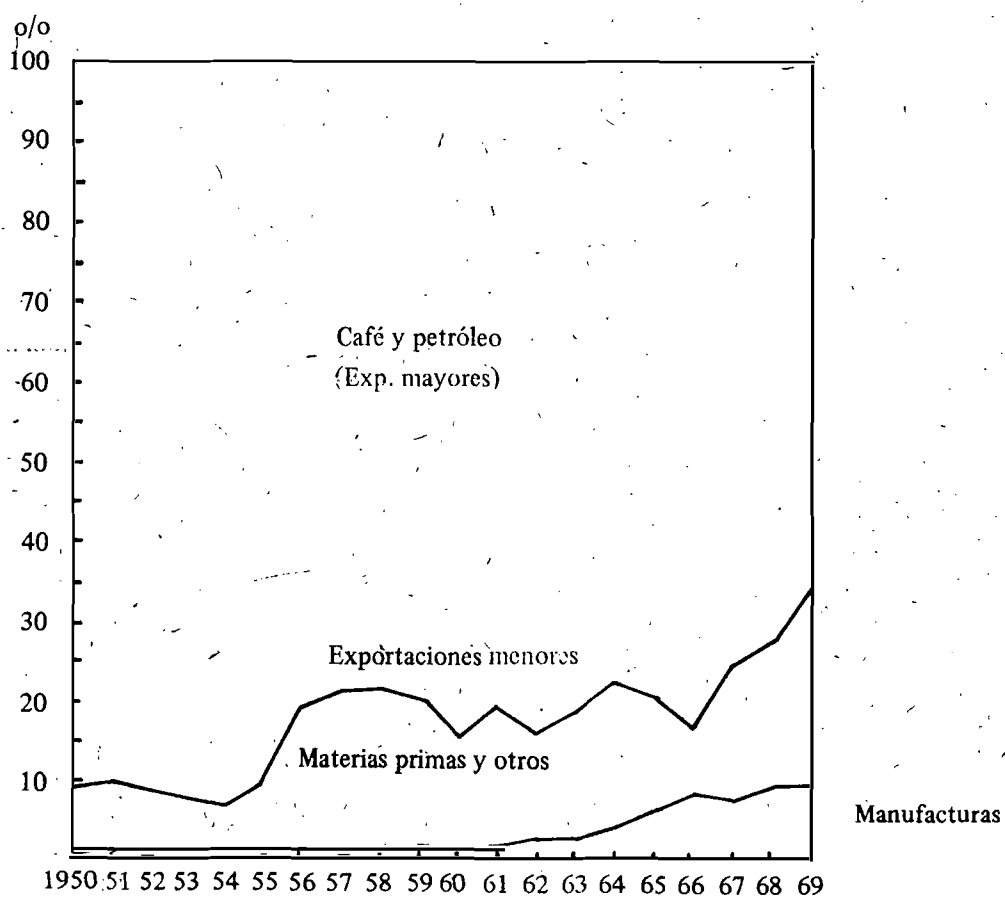
Una vez establecido el orden de magnitud relativo de las exportaciones de manufacturas en el total de las exportaciones surge la pregunta: qué significan esas exporta-

^{21/} Entiéndese por "exportaciones menores", aquellas exportaciones de bienes diferentes del café y el petróleo.

GRAFICO No. II - 7

**COLOMBIA: PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES
DE MANUFACTURAS Y DE LAS EXPORTACIONES MAYORES Y
MENORES RESPECTO AL TOTAL EXPORTADO**

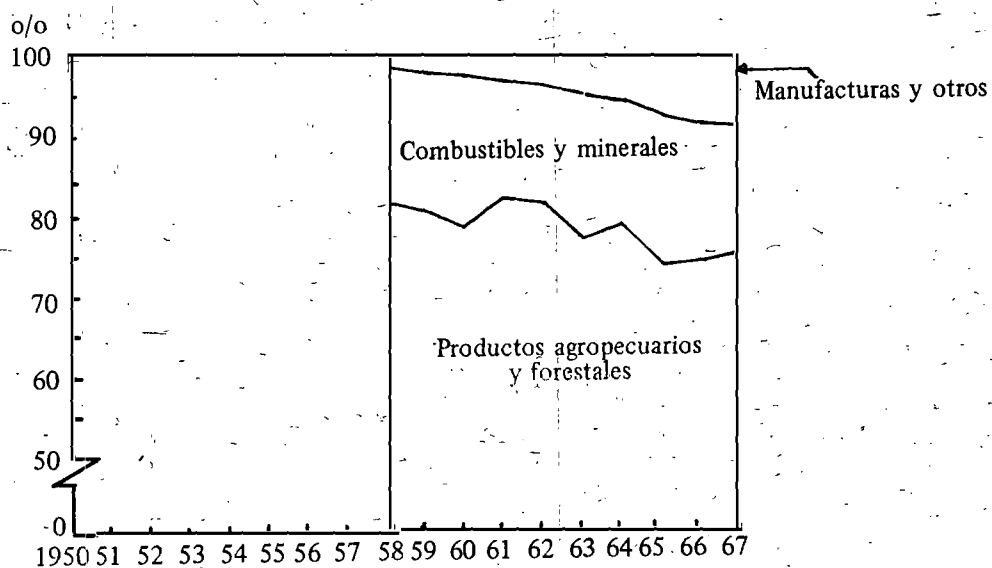
—Porcentajes en base a valores FOB a precios corrientes—



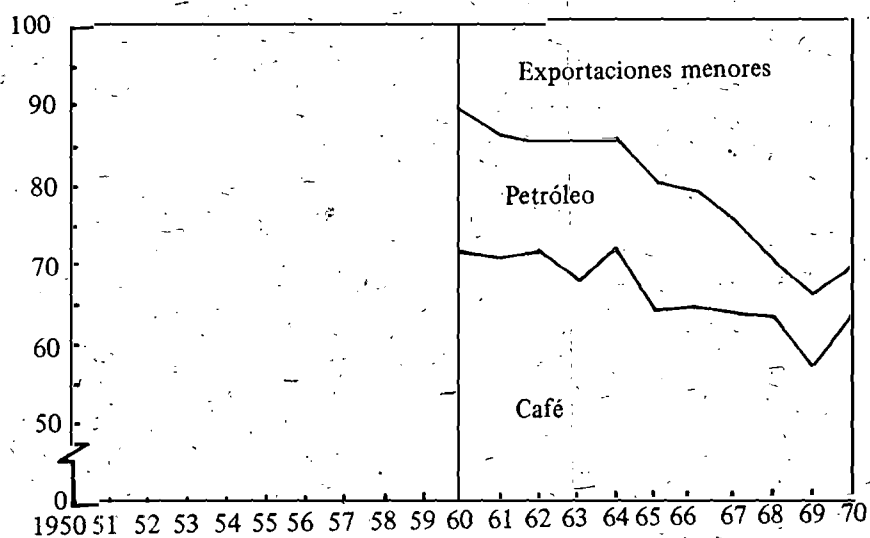
Fuentes: Banco de la República, Informe al gerente, 1968 y 1969.

GRAFICO No. II-8

COLOMBIA: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES
POR TIPO DE PRODUCTO SEGUN VALOR FOB A PRECIOS
CONSTANTES DE 1960 1/



COLOMBIA: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES
MAYORES (CAFE Y PETRÓLEO) Y MENORES SEGUN VALORES FOB
A PRECIOS CORRIENTES



Cuadro No. II-14

COMPARACION DE LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES SEGUN ORIGEN, TOMANDO
VALORES CORRIENTES PARA 1950-1969 Y VALORES A PRECIOS CONSTANTES PARA
1951-1967 -PORCENTAJES-

Año	Según valores corrientes FOB en dólares.1/					Según valores FOB a precios constantes 1960 2/				
	Agrope- cuarias y forestales 3/	Combusti- bles y minerales 4/	Productos manufacturados y otros		Total 7/=5+ 6	Total 3+ 4+ 7	Agrope- cuarias y forestales 3/	Combusti- bles y minerales 4/	Manufac- turados y otros 5/ y 6/	Total
1950	81.1	16.7	0.8	1.3	2.1	100.0	—	—	—	—
1951	77.1	19.8	1.0	2.0	3.0	100.0	73.3	24.7	2.0	100.0
1952	81.7	17.2	0.5	0.5	1.0	100.0	78.2	21.1	0.8	100.0
1953	84.6	14.5	0.6	0.3	0.9	100.0	81.3	18.2	0.5	100.0
1954	85.1	13.5	0.9	0.5	1.4	100.0	79.0	20.0	0.9	100.0
1955	85.1	13.4	0.7	0.8	1.5	100.0	81.0	17.0	2.0	100.0
1956	81.1	16.3	1.3	1.3	2.6	100.0	73.3	22.1	4.6	100.0
1957	82.3	16.2	0.7	0.8	1.5	100.0	78.3	20.1	1.6	100.0
1958	81.3	16.9	0.9	0.9	1.8	100.0	81.3	16.9	1.8	100.0
1959	80.4	17.5	1.3	0.8	2.1	100.0	82.4	15.8	1.8	100.0
1960	78.7	18.9	1.3	1.1	2.4	100.0	79.9	17.7	2.4	100.0
1961	79.7	17.1	1.8	1.4	3.2	100.0	80.1	16.0	3.9	100.0
1962	81.3	15.2	2.6	0.9	3.5	100.0	82.1	13.4	4.4	100.0
1963	77.1	18.6	2.9	1.4	4.3	100.0	78.8	16.2	5.0	100.0
1964	79.0	15.6	4.0	1.4	5.4	100.0	78.8	16.5	4.7	100.0
1965	74.5	18.1	6.3	1.1	7.4	100.0	72.3	20.5	7.2	100.0
1966	74.3	16.2	8.2	1.3	9.5	100.0	71.0	18.9	10.1	100.0
1967	76.2	15.1	7.6	1.1	8.7	100.0	74.1	16.6	9.4	100.0
1968	78.9	10.4	9.3	1.3	10.7	100.0	—	—	—	—
1969	74.4	15.0	9.4	1.2	10.6	100.0	—	—	—	—

- 1/ Cálculo CIE, con base en reagrupación de datos del Banco de la República, Informe Anual del Gerente, 1968-69, cuadro No. 112, p. 173. Para las cifras correspondientes en dólares, ver cálculo CIE, anexo al capítulo II, cuadro A II.
- 2/ Cálculo CIE, en base a las cifras corrientes en la nota 1/ y los deflatores combinados calculados por el CIE para tal efecto; ver anexo al capítulo II, cuadro A II y notas metodológicas correspondientes.
- 3/ Comprende: café sin tostar, algodón en bruto, azúcar en bruto, banano, ganado vacuno en pie, tabaco en rama, madera en troncos y aserrada, mariscos y moluscos congelados, pieles de animales de caza y pesca, carne en canal de ganado vacuno, animales vivos (menos ganado vacuno), frijol, maíz, y arroz, bálsamo de tolú, flores frescas, ipecacuana.
- 4/ Comprende: Petróleo crudo, fuel-oil, platino en bruto y semiferrado, oro en bruto y sus aleaciones, esmeraldas y demás piedras preciosas, demás combustibles y aceites minerales, minerales de plomo y concentrados.
- 5/ Comprende: Cajas de cartón y otras manufacturas de papel y cartón, hilados y tejidos de algodón, textiles sintéticos y artificiales, cemento portland, cueros, manufacturas de cuero y peletería, tortas y concentrados, neumáticos para vehículos, productos farmacéuticos, instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, etc, productos químicos orgánicos e inorgánicos, manufacturas metal-mecánicas, manufacturas de madera, vidrio y sus manufacturas, jarabes de azúcar, gráficas, amoníaco licuado, máquinas y aparatos de uso doméstico, manufacturas de amianto-cemento, materias plásticas artificiales, insecticidas, herbicidas, fungicidas y otros, caucho y sus manufacturas (excepto neumáticos), productos cerámicos, herramientas y otros artículos de metales comunes, pilas eléctricas secas, cuchillas para máquinas de afeitar, calzado, artículos de uso y economía doméstica, gelatinas.

de capital es autónomo, cuando se rige por razones diferentes a la compensación de un déficit en el balance de pagos; por lo tanto, el capital que ingresa a un país, por ejemplo, porque encuentra tasas de ganancia aceptables, o porque quiere consolidar una posición en su mercado, o porque ingresa como préstamo de fomento a largo plazo, puede entonces ser considerado como movimiento autónomo de capital. Inversamente, se consideran "compensatorios" aquellos movimientos de capital que están destinados a financiar el déficit del balance de pagos. Estos se componen de: a) desembolsos de préstamos para compensar el déficit del balance de pagos -por brevedad llamados comunmente "préstamos de balance de pagos" - b) créditos de proveedores extranjeros a importadores nacionales y c) cambio neto en las reservas oficiales de oro y divisas.

La capacidad para importar puede entonces definirse del siguiente modo:

CAPACIDAD PARA IMPORTAR

+ QX	: Quantum de las importaciones
+ ERI	: Efecto de la relación de intercambio
+ ENCA *	: Entradas netas de capital autónomo
= CAPSE	: Capacidad de pagos sobre el exterior excluidos desembolsos de préstamos de balance de pagos
- PNFE *	: Pagos netos a factores del exterior
- APBP *	: Amortización de préstamos de balance de pagos
- EYON *	: Errores y omisiones netos del balance de pagos
= CAPI	: Capacidad autónoma para importar
+ DPBP *	: Desembolsos para préstamos de balance de pagos
= CPIT	: Capacidad para importar <u>total</u>
*	: Deflactado por el índice de valor unitario de las importaciones.

La dificultad de poder presentar la capacidad para importar desglosada de esa forma ha sido muy grande, ya que el Banco de la República utiliza una clasificación del balance de pagos de la cual es muy difícil extraer los valores desagregados de esta manera.

Ha sido posible un tratamiento más o menos homogéneo al balance de pagos para las décadas 1950-60 y 1960-70 con base a una clasificación analítica propuesta por CEPAL y aún no realizada para Colombia, y en la cual se basa nuestro análisis. 15/

Para entender el proceso de generación de la capacidad para importar, estudiaremos a continuación los principales determinantes de cada una de sus principales componentes. Esto nos permitirá, más adelante, conocer en cierto detalle las causas de la no-correspondencia entre las divisas obtenidas del intercambio y las necesarias para alimentar el desarrollo de la producción.

15/ Ver anexo metodológico, pág.:

y Argentina tuvieron un crecimiento de más del doble en sus exportaciones a América Latina que al resto del mundo. Esto permite deducir que América Latina se ha constituido, en la década de los 60, en un mercado en expansión para las exportaciones de la región, lo que constituye un elemento nuevo que debe tenerse en cuenta en la división internacional del trabajo.

En efecto, las exportaciones de América Latina se han caracterizado por un elevadísimo contenido de productos primarios, a pesar de tener una industria manufacturera de cierta magnitud, y de exhibir frecuentemente un alto grado de capacidad ociosa de la misma. Esto indica que no siendo la falta de capacidad productiva la razón fundamental de sus escasas exportaciones de manufacturas, ello se debe a otras razones, tales como la escasa competitividad de gran parte de su producción, o los obstáculos de tipo proteccionista de carácter neocolonial de los países avanzados frente a los productos de la industria ligera de los atrasados o las políticas proteccionistas que ponen estos últimos países a la producción competitiva de los de estructura industrial semejante. Por lo tanto, no es del todo sorprendente que en la medida en que los países atrasados formen pactos de unión aduanera, como la ALALC, o pactos más ambiciosos, como el Pacto Andino, y disminuyan las trabas aduaneras a los productos de la región, las exportaciones de manufacturas tengan un marcado aumento. Sin embargo, no todos los países han logrado disminuir sensiblemente el alto contenido de productos primarios de sus exportaciones. Dentro de los países mencionados anteriormente, solo los más grandes: Argentina, Brasil, México y Colombia han podido reducir dicho contenido, como puede verse en el cuadro No. II-17.

Aunque no disponemos de estadísticas comparables, se podría afirmar que algo semejante ha ocurrido para algunos países centroamericanos muy pequeños como El Salvador, Costa Rica y Guatemala dentro del Mercado Común Centroamericano. Estos últimos exportaban un 34.2%, 19.0% y 20.6% de manufacturas, respectivamente, en relación con sus exportaciones totales en 1968 ^{23/}. Este elevado contenido de manufacturas en las exportaciones se debió principalmente a un desarrollo industrial incipiente de la industria ligera surgida bajo las condiciones favorables del Mercado Común Centroamericano.

En resumen, cabe afirmar que, si bien Colombia pudo reducir el contenido de productos primarios en sus exportaciones de 98.5 a 88.0 por ciento entre 1960 y 1971, esta disminución no fue ninguna excepción espectacular dentro del contexto latinoamericano, sino que, por el contrario, coincide justamente con la reducción promedio que se manifestó en América Latina, la cual, como puede apreciarse en el cuadro II-17, fue de 97 a 87 por ciento del contenido de productos primarios de exportación durante el mismo período. Sin embargo, la situación de Colombia y de América Latina sigue siendo de una marcada dependencia de sus exportaciones de productos primarios; para la mayoría, superior al noventa por ciento, pues como vimos, han sido solo los grandes países los que, teniendo el mayor peso en el promedio, han experimentado también la mayor reducción en el contenido de productos primarios de sus exportaciones.

^{23/} A este respecto véase: Chenery, Hollis B. y Hughes, H. "La división internacional del trabajo", Documento presentado a la conferencia Europea de la Sociedad para el Desarrollo Internacional, La Haya, Oct. 1971, Tabla 1, p. 33.

Cuadro No. II-16

**DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE ALGUNOS
PAISES LATINOAMERICANOS SEGUN DESTINO Y TASAS DE CRECIMIENTO
1960-1971**

Países de origen	Año	Valor FOB en millones de dólares 1/			Porcentajes 2/		
		América Latina a/	Resto del mundo	Total	América Latina	Resto del mundo	Total
Países de mayor tamaño							
Argentina	1960	11.2	33.1	44.3	25.3	74.7	100.0
	1971	114.0	143.9	257.9	44.2	55.8	100.0
Brasil	1960	7.5	20.9	28.4	26.4	73.6	100.0
	1971	250.0	332.8	582.8	42.9	57.1	100.0
México	1960	14.9	64.7	79.6	18.7	81.3	100.0
	1971	112.1	382.0	494.2	22.7	77.3	100.0
Países de tamaño intermedio							
Colombia	1960	3.6	3.3	6.9	52.2	47.8	100.0
	1971	44.0	36.0	80.0	55.2	45.0	100.0
Chile	1960	20.6	4.6	25.2	81.7	18.3	100.0
	1971	34.4	8.1	42.4	81.1	19.1	100.0
Perú	1960	1.3	2.3	3.6	36.1	63.9	100.0
	1971	7.7	5.3	13.0	59.2	40.8	100.0
Venezuela	1960	1.0	2.1	3.1	32.3	67.7	100.0
	1971	18.0	13.3	31.3	57.7	42.5	100.0

**TASA DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES DE ALGUNOS
PAISES LATINOAMERICANOS 1960-1971 2/**

País de origen	Destino		
	América Latina a/	Resto del mundo	Total
Argentina	10.0	4.3	5.8
Brasil	33.5	15.9	20.7
México	7.5	5.9	6.2
Colombia	12.5	10.9	11.6
Chile	1.6	1.7	1.7
Perú	5.9	2.3	3.6
Venezuela	18.0	6.3	10.0

a/ Incluye las exportaciones de los 24 países de la CEPAL.

Fuente:

1/ CEPAL "Notas sobre la Economía y Desarrollo de América Latina", No. 120, Enero 1973.

2/ Cálculos CIE en base a CEPAL, Idem.

De acuerdo con la estructura de las exportaciones colombianas, según sean sus productos primarios o manufacturados, cabe responder ahora a la pregunta: qué tan grande es el mercado mundial de las manufacturas que Colombia exporta? Pero para ello, es preciso identificar primero, cuáles son los productos manufacturados que el país exporta, cuál es su destino y qué porcentaje del mercado de esos países puede tener Colombia, así como también el de aquellos países que no importan sumas significativas de productos colombianos.

Cuadro No. II-17

EVOLUCION DEL CONTENIDO DE PRODUCTOS PRIMARIOS DE LAS EXPORTACIONES DE COLOMBIA 1/, ALGUNOS PAISES LATINOAMERICANOS 1/ Y REGIONES ECONOMICAS 2/, 1960-1971

(en % del valor FOB en dólares de las exportaciones totales de bienes)

	1960	1971
Argentina	95.9	85.2
Brasil	97.8	79.9
México	87.4	66.1
COLOMBIA	98.5	88.0
Chile	94.9	95.6
Perú	99.2	98.5
Venezuela	99.9	99.0
M.C.C.A. <u>a/</u>	96.4	79.5
ALALC	97.1	87.6
América Latina <u>b/</u>	96.9	87.4

a/ Mercado Común Centroamericano

b/ Incluye los 24 países de la CEPAL

Fuente:

1/ Cálculo CIE en base a CEPAL: "Notas sobre la Economía y el Desarrollo de América Latina", No. 120, Enero de 1973.

2/ Cálculos CIE en base a CEPAL, idem No. 119, Enero 1973.

2.4.1.1 Anotaciones acerca de la magnitud y el crecimiento del mercado mundial de productos manufacturados provenientes de los países subdesarrollados.

Antes de entrar en el análisis detallado de las exportaciones de manufacturas colombianas, es conveniente formarse una idea de la magnitud del mercado en el que Colombia entra a competir con un sin número de países, por la obtención de divisas en base a la exportación de manufacturas.

De US\$ 95.000 millones a que ascendieron las importaciones totales de manufacturas hechas por los países desarrollados en 1968, solamente US\$ 5.425 millones, o sea aproximadamente el 5.7% provino de los países subdesarrollados. Lo que quiere decir,

que los países desarrollados constituyen el 94% aproximadamente del mercado para sus propias exportaciones de manufacturas, dejando poco lugar a las provenientes de los países atrasados 24/.

De otro lado, de US\$ 5.720 millones que los países subdesarrollados exportaron en manufacturas en 1967, US\$ 2.065 millones fueron a países subdesarrollados. Esto quiere decir que los países subdesarrollados comprenden solo el 36.1% del mercado de manufacturas que este grupo de países exporta. 25/

En base a lo anterior, si bien los países desarrollados constituían en 1967 aproximadamente el 63.9% del mercado de manufacturas para los países subdesarrollados, la exportación de bienes manufacturados representaba en 1968 un 5.7%, aproximadamente, de las importaciones totales de manufacturas efectuadas por los países adelantados.

Los anteriores porcentajes no dicen mucho, si se les considera estáticamente. Es necesario preguntarse si los países subdesarrollados están perdiendo o ganando terreno, en el mercado mundial de manufacturas.

Si se consideran como referencia las importaciones de manufacturas de los países desarrollados, la participación de los subdesarrollados en ese mercado solo aumentó de 5.4% en 1964 a 5.7% en 1968.

En cuanto a la participación de los países subdesarrollados en las importaciones de manufacturas de algunas regiones económicas y países desarrollados para el mismo lapso (1964 a 1968), se observa que mientras esta participación se redujo de 4.4% a 3.9% en la Comunidad Económica Europea, se amplió imperceptiblemente de 5.1% a 5.2% en los países de la EFTA, y de 10.6% a 10.8% en los Estados Unidos.

De otro lado, en términos generales puede decirse que la tasa de crecimiento anual de las importaciones totales de manufacturas por parte de los países desarrollados es relativamente alta; del orden de 11.9% anual en promedio para 1964-1968, siendo especialmente alta la correspondiente a los Estados Unidos, con 21.2% anual en promedio. Es decir, el volumen del mercado para las importaciones de manufacturas en los países desarrollados se duplica aproximadamente cada 6.2 años. Estas tasas de crecimiento, medidas en dólares corrientes, expresan tanto el aumento relativo en los precios como en las cantidades. Sería necesario conocer el índice de precios del comercio mundial de manufacturas para poder deflactar estas cifras y obtener valores constantes a precios de un año base, que sí reflejen la capacidad de esos mercados en términos de cantidades.

Puesto que la tasa de participación de los países subdesarrollados en el creciente mercado de importación de manufacturas de los desarrollados ha venido en lento au-

24/ Fuente: United Nations: Trade in Manufactures of Developing Countries. 1959. Review. TD/B/C.2/90/Rev. 1. Tomado de: Fedesarrollo: La División Internacional del Trabajo. Chenery-Hughes. Op. Cit. Tabla III y VII.

25/ Idem a la llamada 11 de la pág. anterior.

mento, es lógico esperar que las exportaciones de manufacturas de los países subdesarrollados a dicho mercado crezcan a un ritmo superior al de crecimiento del mercado en su conjunto. En efecto, entre 1964 y 1968 las exportaciones de manufacturas de los países atrasados hacia los desarrollados crecieron a una tasa acumulativa del 13.5% anual, mientras que el mercado de los países avanzados, de manufacturas importadas, solo creció a un 11.9% anual. Esto significa que de continuar la presente tendencia de cambio de la estructura de dicho mercado, los países subdesarrollados duplicarían sus exportaciones de manufacturas a esos países cada 5.5 años, aproximadamente.

Tomando un período un poco más largo, de 1960 a 1967, se observa que el crecimiento anual promedio de las exportaciones de manufacturas de los países atrasados a los avanzados fue del 14%. Sin embargo, una mirada más detallada muestra que las distintas regiones subdesarrolladas participan en forma muy desigual de la expansión anual del mercado de los países desarrollados de manufacturas importadas. En efecto, mientras que por un lado América Latina y África pierden terreno en dicho mercado, al experimentar tasas de crecimiento anuales de 10% y 8%, respectivamente (ambas por debajo del promedio), por otro lado, los países del Asia Occidental y resto de Asia experimentaron tasas anuales de crecimiento de 16% y 15%, respectivamente (ambas por encima del promedio). Lo anterior puede ser indicativo de ciertas ventajas relativas de los países asiáticos subdesarrollados frente a sus competidores africanos y latinoamericanos, que no pueden ser examinadas detalladamente en este estudio. Sin embargo, haremos algunos comentarios, por cuanto estos son importantes para la interpretación de los datos relacionados con la economía colombiana.

Con base en lo anterior, todo parecería indicar que las ventajas comparativas de los países subdesarrollados en el campo de las manufacturas se han basado primordialmente en los bajos costos de la fuerza de trabajo y en la concentración de sus exportaciones en productos en los cuales el componente salarial en el precio de producción es relativamente importante, y que no requieren fuerza de trabajo calificada. No obstante, en el curso de la década de los 60, el cambio en la composición de estas exportaciones refleja un aumento considerable en la calificación de fuerza de trabajo.

Veamos en concepto de Chenery y Hughes (1971), cuáles son las condiciones de los países en cuestión que más sobresalieron, cuáles sus productos de exportación y hacia dónde ha evolucionado su estructura:

"Entre los países en desarrollo, Hong Kong no solo es el mayor exportador de productos manufacturados, sino que ha logrado mantener una alta tasa de crecimiento de estas exportaciones. Pakistán y Corea, que empezaron con niveles bajos de exportaciones, han logrado la mayor tasa promedio de crecimiento de exportaciones industriales en la última década. Este crecimiento ha implicado altos costos económicos, pero en ambos países la escasez de divisas era crítica en el momento en que empezaban a desarrollar sus exportaciones. España, Portugal y Yugoslavia han seguido trayectorias similares. En el caso de estos países, la afinidad cultural y la proximidad geográfica han disminuido los problemas de estos para establecer mercados externos".

"La exportación de manufacturas del conjunto de países mencionados anteriormente se ha concentrado en pocos productos. Textiles, ropa, calzado y cueros constituyeron las primeras exportaciones de los países en desarrollo y siguen siendo las más importantes de los países exportadores. Los productos alimenticios constituyen otra exportación tradicional; en países como Taiwán esta industria combina la disponibilidad de productos básicos con la utilización intensiva de mano de obra. Esto también es cierto para países que disponen de madera y productos de esta. En estas industrias el despegue inicial de las exportaciones corresponde en cierto sentido a la primera fase de una sustitución de importaciones "fácil" ..."

"El desarrollo de los componentes eléctricos y electrónicos introdujo una nueva fase de las exportaciones a mediados de la década de los 60, combinando la movilidad internacional del capital, acompañada de su tecnología y capacidad administrativa, con la disponibilidad de mano de obra y técnicos relativamente capacitados y de bajo costo. Nuevamente Hong Kong fue el pionero y el principal exportador en este campo. Taiwán, Corea y Singapur también han logrado abrir mercados de este tipo de productos en los países desarrollados. El desplazamiento de corporaciones multinacionales hacia los países subdesarrollados, ha dado una nueva dimensión a la división internacional del trabajo". 26/

Sin embargo, un análisis más detallado de los países subdesarrollados revela que hay grandes diferencias entre ellos y que, por lo tanto, la producción exportable en condiciones de una relativa ventaja competitiva varía considerablemente de unos países a otros. Los países que tienen gran disponibilidad de recursos naturales pueden hasta cierto punto depender de estos para la obtención de divisas. Otros, sin embargo, que no están en esas condiciones, se ven obligados a aumentar las exportaciones de productos cuyo componente salarial en el valor agregado es muy elevado, pero que a causa de los bajos salarios determinados por el rápido crecimiento de la población, por la alta migración rural-urbana y por el lento desarrollo del sector industrial, logran ser ofrecidos en el mercado externo a precios competitivos.

Un nuevo grupo de países subdesarrollados ha entrado recientemente a la escena del mercado de exportación de manufacturas: los semi-industrializados, cuyas industrias estaban orientadas a la producción para el consumo nacional. Este grupo de países, según Chenery y Hughes (1971):

"en su deseo de beneficiarse de las economías de escala, ha dado énfasis a la exportación de productos químicos, equipos de transporte y productos similares. En la mayoría de estos países semi-industrializados, los costos de producción (a tasas de cambio de equilibrio) de empresas intra-marginales y eficientes son similares y frecuentemente más bajos que los de las empresas en los países desarrollados. No solo son más bajos los niveles

salariales en estos países que en los desarrollados, sino que frecuentemente la productividad marginal del trabajo en algunas industrias es más alto". 27/

El grupo de países caracterizado anteriormente por sus técnicas de muy alto componente salarial en el valor agregado, ha ido, según los mismos autores, orientando su producción hacia bienes con mayor contenido de capital constante respecto del valor agregado, como por ejemplo en los textiles. Tal es el caso de Hon Kong, Israel y Singapur.

En resumen, Chenery y Hughes (1971) llegan a la conclusión de que:

"las tendencias actuales sugieren que a medida que se desarrolla el comercio de manufacturas, algunos países subdesarrollados de mayor grado de industrialización pueden desarrollar una ventaja comparativa de tal magnitud, que inclusive las restricciones arancelarias moderadas -hasta el momento aplicadas únicamente a confecciones, textiles y algodón- no restringirían sus exportaciones. También es relevante el hecho de que los países semi-industrializados tienen una ventaja comparativa respecto a los menos desarrollados en casi todos los productos, excepto en aquellos muy intensivos de mano de obra. Por lo tanto, el grupo de países de menor desarrollo tendrá probablemente que depender de las inversiones extranjeras directas para poder lograr algún éxito en sus exportaciones manufactureras". 28/

Se ha podido mostrar en este numeral que la tendencia de las exportaciones de manufacturas no ha ido propiamente en detrimento de los países subdesarrollados, sino que por el contrario acusa una tasa de crecimiento relativamente elevada. Sin embargo una evaluación adecuada de lo anterior requiere consideraciones todavía más globales sobre las tendencias del comercio mundial total, incluidos los productos básicos.

Aunque no disponemos por el momento de la tasa de crecimiento del comercio mundial, sabemos sí, por varias fuentes, que los países en vía de desarrollo no han podido mantener su participación en dicho mercado de rápida expansión. Esta pérdida de posición relativa es, en parte, determinante del alto nivel actual de desempleo (incluido el subempleo) en los países subdesarrollados, en base a una estimación global hecha por H. W. Singer:

"... Si la participación de los países menos desarrollados en el comercio mundial hubiera sido mantenida desde 1955 mediante una reducción del proteccionismo agrícola y de las barreras comerciales en los países más ricos, el volumen del empleo en los países menos desarrollados podría ser un 10 por ciento más alto de lo que es actualmente, es decir 82.5 por ciento

27/ Chenery y Hughes: La División Internacional del Trabajo..., Op. Cit. p. 14.

28/ Chenery y Hughes: La División Internacional del Trabajo..., Op. Cit., pp. 14-15.

de la fuerza de trabajo, en lugar de 75 por ciento, y el desempleo sería 17.5 por ciento en lugar de 25 por ciento. Además, si esta hipótesis de una participación constante en el comercio mundial pudiera proyectarse en el futuro, y si el comercio mundial continuara desarrollándose tan rápidamente como en el decenio pasado, el establecimiento de esta condición podría impedir que en el próximo decenio aumentara el desempleo en los países menos desarrollados, aun habida cuenta de la existencia de una tecnología de gran densidad de capital y de cierto aumento de la fuerza de trabajo". 29/

En términos muy generales, puede decirse que la suerte de las exportaciones de manufacturas de los países subdesarrollados depende principalmente de la política comercial adoptada por los países industrializados. Si estos últimos adoptan una política de liberalización, podrán las exportaciones de los países atrasados aumentar considerablemente, a un ritmo muy superior al presente. Sin embargo, esto es dudoso que ocurra muy rápidamente, por cuanto ello no deja de plantear un problema de empleo y de reasignación de recursos, que encuentra grandes resistencias en el campo de la política interna de los países industrializados.

Las Naciones Unidas 30/, en un estudio que analiza esta problemática en retrospectiva, llegan a la estimación de que en ocho países desarrollados 31/ el desplazamiento directo de fuerza de trabajo, ocasionado por el aumento de las importaciones de manufacturas procedentes de los países subdesarrollados entre 1953 y 1961, fue de escasa magnitud, comparado con el aumento en la población económicamente activa. Mientras que el número de personas despedidas por efecto directo fue de 86.315 personas, la población económicamente activa tuvo un aumento neto de 15.4 millones de personas.

En otro estudio, las Naciones Unidas estimaron el efecto directo sobre el empleo para 1969-73 por ramas de actividad, entre tres países altamente desarrollados (Estados Unidos, República Federal Alemana y el Reino Unido), bajo la suposición de que durante esos años el porcentaje de aumento de las importaciones de manufacturas hubiese sido el doble del registrado en 1965-69, y de que un aumento en las importaciones implicara una disminución equivalente en la producción de la industria nacional. Como puede observarse en el cuadro II-18, el efecto del supuesto aumento en las importaciones significaría que los tres países desarrollados verían desplazadas más de 200.000 personas anualmente, en promedio. Es de tener en cuenta, que si bien este número es relativamente bajo en proporción al empleo total, en 1969, en algunas ramas, el

29/ H.W. Singer: "International policy and its effect on employment", en: Cambridge Overseas Studies Comité: Prospecto for employment opportunities in the nineteen seventies, Londres, H.M. Stationary office, 1971, p. 195.

30/ Naciones Unidas: "Hacia una nueva política en pro del desarrollo". Informe del Secretario General de la UNCTAD, Nueva York 1964. pp. 66-68.

31/ Incluye: Reino Unido, Estados Unidos, R.F. Alemania, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos, Italia, Francia y Canadá.

Cuadro No. II-18

**EFFECTO SOBRE EL EMPLEO FABRIL EN ESTADOS UNIDOS,
REINO UNIDO Y REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA,
COMO CONSECUENCIA DE UN AUMENTO DE LAS IMPORTACIONES
PROVENIENTES DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS**

	Número medio anual de trabajadores desplazados por el aumento anual de las importaciones 1969-1973			Como porcentaje del empleo en 1969		
	EE.UU.	R.U.	R.F.A.	EE.UU.	R.U.	R.F.A.
Total	96.614	58.332	47.183	—	—	—
Alimentos preparados	2.767	6.270	740	0.19	1.10	0.14
Bebidas	35	114	658	0.02	0.09	0.43
Tabacos	15	3	10	0.02	0.01	0.08
Textiles	2.588	116	3.114	0.28	0.02	0.61
Calzado, prendas de vestir y artículos confeccionados	37.062	17.559	13.197	2.34	3.70	2.56
Productos de madera y corcho	8.496	1.211	942	1.53	0.10	1.33
Muebles	1.136	25	8	0.27	0.02	—
Papel y productos de papel	192	1	138	0.03	—	0.07
Ingresos y publicaciones	323	143	49	0.03	0.04	0.02
Cuero y productos de cuero	1.277	845	3.419	1.23	1.80	6.00
Productos de caucho	456	251	286	0.17	0.19	0.20
Productos químicos	1.978	3.661	849	0.18	0.79	0.15
Productos derivados del petróleo	510	200	51	0.36	0.43	0.13
Productos minerales no metálicos	1.701	3.547	483	0.46	1.09	0.11
Manufacturas de metales básicos	1.044	15.095	15.168	0.08	2.68	2.22
Productos metálicos, excepto maquinaria	1.446	380	95	0.11	0.07	0.01
Maquinaria, excepto la eléctrica	2.660	1.042	1.963	0.14	0.10	0.17
Maquinaria y accesorios eléctricos	18.969	1.429	2.364	1.00	0.17	0.23
Material de transporte	192	306	329	0.01	0.03	0.04
Manufacturas varias	10.767	7.877	3.422	0.88	2.10	0.84

Nota: El signo negativo indica que hubo una reducción de las importaciones y un aumento del empleo.

Fuente: OIT, *Revista Internacional del Trabajo*, Vol. 87, No. 1, Enero de 1973, p. 17.

número de desplazados alcanza cifras considerables; p. ej. en la rama "calzado, prendas de vestir y confecciones" se concentraría más de la cuarta parte del desplazamiento total, o sean 57.818 personas por año. 32/

Este fuerte impacto de las importaciones de manufacturas sobre la producción interna, ha conducido en el pasado reciente a la imposición de restricciones cuantitativas, a pesar de que el porcentaje de las importaciones provenientes de los países subdesarrollados es relativamente bajo para la mayoría de los países, tanto respecto a las importaciones totales, como al P.I.B. Como puede verse en el cuadro No. II-19, son Estados Unidos, Gran Bretaña y Japón con más manufacturas dentro del total de sus importaciones (10.8%, 9.2% y 8.1%, respectivamente). Sin embargo, Estados Unidos, que es el mayor importador de manufacturas entre los países subdesarrollados, tiene la menor proporción de estas respecto a su producto bruto interno.

Cuadro No. II-19

PAISES DESARROLLADOS: IMPORTACION DE MANUFACTURAS PROVENIENTES DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS. (PSD) COMO PORCENTAJE DE LAS IMPORTACIONES TOTALES Y DEL P.B.I.

	Imports. totales de manufacturas provenientes de PSD* -en miles de US\$	Porcentajes	
		Imp. Man. de PSD P.B.I.	Imp. Man. de PSD P.B.I.
TOTAL	4.939	0.36	6.5
Estados Unidos	2.236	0.28	10.8
CEE	1.343	0.42	3.9
Bélgica-Luxemburgo	56	0.60	1.2
Alemania	604	0.50	5.6
Francia	348	0.33	4.2
Italia	180	0.28	3.8
Holanda	155	0.75	2.5
Gran Bretaña	875	0.88	9.2
Japón	267	0.22	8.1
Suecia	107	0.52	3.1
Noruega	66	0.87	4.1
Dinamarca	45	0.45	2.0

Excluye petróleo y metales no-ferrosos

Fuente: Chenery and Hughes: La división Internacional del Trabajo ..., Op. Cit., cuadro IV, p. 38

32/ Naciones Unidas: Conferencia de las NN.UU. sobre comercio y desarrollo (UNCTAD): "Medidas de asistencia para la reconversión"; informe de la Secretaría de la UNCTAD: TD/121/ Supp. 1; 14 de Enero de 1972 (mimeografiado), pp. 5-15 y anexo técnico pp. 1-15; citado en OIT: Revista Internacional del Trabajo, vol. 87, Núm. 1, Enero 1973, pp. 15-18.

El impacto de las importaciones de manufacturas provenientes de los países subdesarrollados sobre los desarrollados ha sido en conjunto muy desigual, por ramas de actividad. Como puede apreciarse en el cuadro II-20, la rama textil es la más afectada, siguiéndole en orden confecciones, productos alimenticios, productos de madera y muebles.

Cuadro No. II-20

PAISES DESARROLLADOS: IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS PROVENIENTES DE PAISES SUBDESARROLLADOS POR RAMAS DE ACTIVIDAD

Categoría	-En millones de dólares-		
	1964	1967	1968
TOTAL A	3.276	4.441	5.425
Productos alimenticios	480	678	755
Bebidas y tabaco	261	145	130
Muebles y productos de madera	366	434	562
Calzado y cueros	135	194	259
Textiles	712	828	899
Confecciones	374	597	795
Productos químicos	273	427	460
Hierro y acero	94	153	175
Productos de ingeniería	164	347	494
Otros	418	639	896
TOTAL B	6.161	8.230	9.642
Derivados del petróleo	1.669	1.691	1.769
Metales no-ferrosos sin elaborar	1.416	2.098	2.448

Fuente: Naciones Unidas: Trade in Manufactures of Developing Countries, 1969; citado en: Hollis B-Chenery- Helen Hughes: "La división Internacional del trabajo, el caso de la Industria". Fedesarrollo. Bogotá, 1972, cuadro V.

Una observación más detallada podría mostrar la magnitud aun mayor con que una rama específica puede ser golpeada a nivel de un país particular. Así, por ejemplo, en los Estados Unidos las importaciones de artículos de la rama de confecciones provenientes de los países subdesarrollados alcanzaron en 1966 un 20% de la producción interna del sector. ^{33/}

Con base en estos fenómenos, Chenery y Hughes (1971) llegan a la conclusión de que:

"Aún con una participación en el mercado relativamente pequeña, las impor-

^{33/} L. Keough: "Export of Cotton and Cotton-type textiles from Developing countries to the United States, IBRD Economic Working Staff Paper, 1971 citado en: Chenery and Hughes (1971), Op. Cit., Tabla VI.

taciones procedentes de los países en desarrollo han conducido a restricciones en las importaciones; en segundo lugar, que dentro de la categoría tan amplia que abarcan estas importaciones, algunos productos específicos han podido tener un impacto tan fuerte en el mercado que han causado cambios sustanciales en la producción de los países desarrollados. Esto por lo general conduce a restricciones cuantitativas, a menos que se pueda recurrir a adaptaciones efectivas". ^{34/}

Para finalizar este numeral veamos como se plantean las perspectivas para la década de los 70:

"Las características del rápido crecimiento de las exportaciones de manufacturas de los países subdesarrollados durante las últimas décadas, sugieren que en la década de los 70 el potencial de las exportaciones manufacturadas será superior a la tasa del 10 por ciento al 15 por ciento anual, que ha sido prevista. Con una tasa de crecimiento de las importaciones totales de 5.5 por ciento anual, es probable que una tasa de crecimiento de las exportaciones de manufacturas del 10 al 15 por ciento de los países subdesarrollados a los desarrollados tenga un gran impacto; sin embargo, debe tenerse en cuenta que la experiencia de la década anterior sugiere que inclusive un impacto pequeño, visto globalmente, puede ser significativo en el margen y por consiguiente conducir a una situación de desempleo, que a su vez precipita la imposición de restricciones cuantitativas y otras barreras al comercio. Si las economías semi-industrializadas logran aumentar sus exportaciones de manufacturas a una tasa del 20 por ciento anual, el impacto en los mercados de los países desarrollados será sustancial. Si los acuerdos sobre comercio internacional son lo suficientemente flexibles, los países desarrollados tendrán mayor acceso a los mercados de los países en desarrollo, a medida que estos generan mayor cantidad de divisas. Sin embargo, tal optimismo supone una mayor reestructuración de la que actualmente se vislumbra". ^{35/}

De otro lado, señalan Chenery y Hughes (1971), en la siguiente forma, la situación diferencial a que se pueden ver enfrentados los dos grupos de países subdesarrollados en la década de los 70:

"(a) La experiencia de la década anterior sugiere que las economías semi-industrializadas poseen una ventaja comparativa en una amplia gama de productos, en los cuales pueden combinar relativamente bajos costos laborales (obreros altamente calificados con salarios relativamente bajos) con tecnologías, administración y prácticas comerciales modernas. Los niveles de tarifas existentes en los países desarrollados no pueden impedir la entrada de textiles, confecciones, calzado, aparatos eléctricos y acero; así mismo, una amplia variedad de productos, instrumentos ópticos y generadores hidroeléctricos están penetrando en los mercados de los países desarrolla-

^{34/} Chenery y Hughes, 1971, Op. Cit., p. 16.

^{35/} Chenery y Hughes: "La División Internacional del Trabajo...", Op. Cit., p. 28.

dos...(b) Para el grupo de países subdesarrollados de menor desarrollo, la orientación hacia la exportación es más difícil que para los semi-industrializados. En aquellos productos donde el proceso de producción es relativamente sencillo, y donde estos países tienen una ventaja comparativa -tal como textiles y confecciones-los mercados ya están circunscritos y probablemente se volverán mas limitados para cada país, a medida que entren más productores al mercado. Por consiguiente, existe el gran peligro de un exceso de oferta de productos de trabajo-intensivo, con el consecuente deterioro de los términos de intercambio para los países productores."

"A corto y mediano plazo la concentración de los países en la producción de bienes trabajo-intensivos, por lo general significa un mejoramiento en los términos del intercambio-ingreso, aunque los términos del intercambio-bienes puedan tornarse en contra de ellos. Sin embargo, las implicaciones a largo plazo amenazan con repetir la pauta de la división internacional del trabajo, que se manifestó a principios del siglo XX, con el exceso de bienes trabajo-intensivos compitiendo por mercados límites y deterioro de los términos de intercambio-ingreso". 36/.

Con esto hemos visto algunos de los determinantes globales de las exportaciones de los países subdesarrollados, tomados en conjunto, y la perspectiva que se les ofrece. Si bien esta búsqueda da una orientación para el estudio del caso colombiano, está claro que a nivel de un país de tan poco peso en el mercado mundial como Colombia, cosas muy diferentes a la tendencia general pueden pasar. Por ejemplo, Colombia podría experimentar un período de bonanza cafetera prolongada simultáneamente con un aumento espectacular de sus exportaciones de manufacturas; o bien, puede a la larga ser tan fuerte la competencia y el exceso de oferta en ambos frentes, que tanto el valor de unas y de otras descienda rápidamente. 37/. Es aquí donde se hace necesario pasar al estudio de las leyes específicas que determinan las exportaciones de manufacturas colombianas al resto del mundo.

2.4.1.2 Determinantes de las exportaciones colombianas a nivel de producto por ramas de actividad.

Es de anotar que el análisis de las exportaciones por rubros de actividad se dificulta enormemente por la multiplicidad e inconsistencia de los datos y cifras de que dispone el sistema estadístico nacional. Por tal causa es preciso utilizar diferentes fuentes, con el agravante de que la comparabilidad se torna difícil en estas condiciones. Por otro lado, no es posible presentar series estadísticas consistentes para un período amplio de años, en vista de los numerosos cambios experimentados en su nomenclatura en las últimas décadas. No obstante, dado que las manufacturas como fuente de divisas solo han venido a tener importancia últimamente, solo se estudiará aquí la evolución de estas exportaciones en los últimos años, utilizando los más recientes datos disponibles.

36/ Chenery y Hughes: "La División Internacional del Trabajo...", Op. Cit., p. 29

37/ Chenery y Hughes, 1971, Op. Cit., p. 29. En virtud de que hay mucha divergencia entre una publicación y otra, basadas fundamentalmente en el uso de diversas agrupaciones bajo el rubro "manufacturas", y no se sabe cual fue la definición precisa, reproducimos tales cifras al lado de las elaboradas por el CIE, en base a una definición particular.

Como punto de partida, veamos cual puede haber sido la evolución de las exportaciones de manufacturas en el período más largo para el cual se dispone de datos durante la década de los años 50, las exportaciones de bienes manufacturados, salvo en algunos años, fueron inferiores a los 10 millones de dólares anuales (Ver cuadro II-21). En la década de los años 60 alcanzaron a sextuplicarse, para llegar a niveles cercanos a los 100 millones de dólares en 1971.

Si se concentra la atención en los años más recientes, es decir a partir de 1966, puede observarse cómo la composición de las exportaciones menores se ha transformado levemente a favor de las manufacturas (Ver cuadro II-22). De 1966 a 1971 la participación porcentual de estas en el total de las exportaciones menores aumentó de 30% a cerca del 39%. Por otro lado, la participación de las exportaciones menores en el total de exportaciones alcanzó en 1971 la cifra récord de 35%. Sin olvidar que el contenido de las exportaciones menores es de un 61% de productos básicos, no deja de ser este un cambio importante en la estructura de las exportaciones colombianas, que disminuye parcialmente la dependencia de la economía de dos productos de exportación tradicional, el café y el petróleo, sin que quiera decirse que hayan perdido la importancia decisiva que han tenido por muchas décadas sobre la economía nacional.

Una desagregación de las exportaciones de manufacturas en cuatro grandes ramas: A: Productos químicos y petroquímicos, B: Productos Paraquímicos, C: Metalmecánicos y D: Varios productos industriales, permite ver la composición de esta estructura para el período 1968-1971, años para los cuales se dispone de datos homogéneos según esta clasificación.

Como puede observarse en el cuadro II-22, la rama D que comprende un gran número de productos industriales diversos (textiles, confecciones, productos de fique, cementos y manufacturas de cemento, madera semi-elaborada y sus manufacturas, vidrio y sus manufacturas, cuero y calzado, alimentos procesados, manufacturas plásticas, etc.), tiene el mayor peso dentro de las exportaciones de manufacturas. Esta rama ha disminuido su posición relativa, al bajar su porcentaje de participación de 76.8 en 1968 a 67.8 en 1971. En términos absolutos sin embargo aumenta de US\$ 44.6 a US\$ 66.3 millones en el mismo período; esto equivale a una tasa acumulativa de crecimiento del 10.7% anual.

Un estudio de las tasas de crecimiento de las ramas en cuestión, permite apreciar cómo las ramas A y C son las que tienen la mayor tasa de crecimiento de las exportaciones, con incrementos superiores al 25% anual, o sea, más de dos veces y media la del sector D y la del promedio de los cuatro sectores tomados en conjunto.

Dado que la industria química y petroquímica (Rama A) es en lo fundamental típicamente productora de medios de producción (bienes intermedios) y que la industria metalmecánica (Rama C) es también, en parte, productora de medios de producción, y teniendo en cuenta que precisamente estas dos ramas están caracterizadas por el mayor crecimiento de sus exportaciones, cabe preguntarse si Colombia está convirtiéndose en un país exportador de medios de producción manufacturados? y, qué significado tienen las exportaciones colombianas de manufacturas para el resto del mundo?, es decir, qué papel juegan estas en la reproducción de la producción a escala mundial?; qué necesidades del proceso de producción a escala mundial satisfacen tales exportaciones?

Cuadro No. II-21

**COLOMBIA: EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS
SEGUN DIVERSAS FUENTES SECUNDARIAS, 1950-1971**
(Valor FOB en millones de dólares corrientes)

Año	Cálculo CIE 1/	Banco Mundial (BIRF) 2/	Urdinola y Mallon 3/	INTAL 4/	PROEXPO 5/
1950	—	—	—	—	—
1951	14.676	—	—	—	—
1952	5.078	—	—	—	—
1953	5.648	4.531	—	—	—
1954	9.025	—	—	—	—
1955	8.752	—	—	—	—
1956	14.162	—	6.164	—	—
1957	7.943	—	5.230	—	—
1958	8.351	—	4.292	—	—
1959	9.882	—	6.679	—	—
1960	11.211	14.013	6.465	—	—
1961	14.032	—	8.406	—	—
1962	16.044	28.821	14.718	—	—
1963	19.202	20.578	18.898	—	—
1964	29.612	35.828	34.354	—	—
1965	40.005	43.778	45.781	—	—
1966	48.605	54.105	55.194	48.828	—
1967	44.313	55.568	—	49.153	—
1968	59.630	70.881	—	—	58.140 a/
1969	64.369	—	—	—	70.402 a/
1970	—	—	—	—	78.534 b/
1971	—	—	—	—	97.810 b/

Fuente:

- 1/ Cálculos CIE, según definición incluida en las notas al cuadro II-14 del presente trabajo, en base a DANE, *Anuarios de Comercio Exterior 1951-1969*.
- 2/ BIRF, *El Desarrollo Económico de Colombia*, Informe de la misión enviada a Colombia en 1970 por el Banco Mundial, Bogotá, 1973, p. 234. Elaboradas, en base a definición desconocida.
- 3/ Antonio Urdinola y Richard Mallon: *Policies to Promote Colombian Exports of Manufactures*, Development Advisory Service, Center of International Affairs, Harvard University, Report 75, Sept. 1967, p. 33. Elaboradas en base a definición desconocida.
- 4/ INTAL: *Colombia — Exportaciones de Manufacturas a América Latina 1966-1967*, Buenos Aires, 1969, p. 36. Contiene una definición muy detallada pero solo se calcula para 1966 y 1967.
- 5/ a/ PROEXPO, Departamento de Estudios Especiales. Bol. No. 5, Cuadro 3, en base a tabulados del Banco de la República. b/ PROEXPO, Idem, Bol. 11, Cuadro 3, Mayo 1972.

Cuadro No II-22

COLOMBIA: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y SEMIMANUFACTURAS
EN RELACION A EXPORTACIONES MENORES (NUEVAS) Y
EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES, 1966-1972
(Valor FOB en miles de dólares)

	1966 1/	1967 1/	1968 2/	1969 2/	1970 3/	1971 3/
A. Manufacturas y semimanufacturas	48.828	49.153	58.140	70.402	78.534	97.810
B. Productos básicos menores	—	—	107.746	138.102	142.523	156.220
C. Total exportaciones menores (nuevas) b/	—	—	165.886	208.504	221.057	254.030
D. Mayores a/	—	—	351.441	428.724	537.195	474.309
E. Total exportaciones mayores y menores	507.591	509.880	517.327	637.228	758.252	728.339

Composición porcentual

Manufacturas y semimanufacturas/menores (A/C)	—	—	35.1	33.8	35.5	38.5
Básicos menores/menores (B/C)	—	—	64.9	66.2	64.5	61.5
Total (C/C)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Manufacturas y semimanufacturas/exportaciones totales (A/E)	9.6	9.6	11.2	11.0	10.4	13.4
Básicos menores/exportaciones totales (B/E)	—	—	20.9	21.7	18.8	21.5
Mayores/exportaciones totales (D/E)	—	—	67.9	67.3	70.8	65.1
Total (E/E)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

a/ "Mayores" incluye: café, petróleo crudo, fuel-oil (ACPC), diesel-oil (ACPM), kerosene, gas-oil.

b/ "Menores" incluye: todas las exportaciones de bienes restantes, no incluidas en a/.

Fuente:

1/ BID-INTAL: *Colombia: Exportaciones de Manufacturas a América Latina 1966-1967*. Series Estudios No. 1, Buenos Aires, 1969.

2/ PROEXPO, Departamento Estudios Especiales, Bol. No. 5, Cuadro No. 3, en base a Tabulados del Banco de la República.

3/ PROEXPO. Idem; Bol. No. 11, Cuadro 3, Mayo 1972.

Cuadro No. II-23

COLOMBIA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
SEMIMANUFACTURADOS Y MANUFACTURADOS POR GRANDES
RAMAS DE ORIGEN 1968-1971
(Crecimiento anual y composición porcentual)

	Valor FOB en miles de dólares			
	1968 2/	1969 2/	1970 3/	1971 3/
Total	58.140	57.894	78.534	97.810
A. Químicos y petroquímicos a/	5.264	5.937	9.859	12.942
B. Para-químicos	2.337	3.524	3.544	4.156
C. Metal-mecánicos	5.864	8.636	10.478	14.423
D. Varios productos industriales	44.675	49.797	54.635	66.289

	Crecimien- to anual 1968-71		Composición porcentual		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0/
A. Químicos y petroquímicos/	25.1	9.0	8.7	12.5	13.2
B. Para-químicos	15.6	4.0	5.3	4.5	4.3
C. Metal-mecánicos	25.4	10.2	12.7	13.3	14.7
D. Varios productos industriales	10.7	76.8	73.3	69.7	67.8

a/ No incluye fuel-oil, ACPM, Kerosene, gas-oil.

Fuentes:

- 1/ BID-INTAL: *Colombia: Exportaciones de Manufacturas a América Latina 1966-1967*, Serie Estudios, No. 1, Buenos Aires, 1969.
- 2/ PROEXPO: Exportaciones menores, Departamento de Estudios Especiales, Boletín No. 5, Cuadro No. 3, en base a tabulados del Banco de la República, según registro aprobado por INCOMEX.
- 3/ PROEXPO: Idem. Plan Cuatrienal - control sobre el cumplimiento, Boletín No. 11, Cuadro No. 3, Mayo 1972.

Cuadro No. II-24

COLOMBIA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS
MANUFACTURADOS SEGUN SU USO O DESTINO ECONOMICO 1953-1968
(Valores y porcentajes)

	Valor FOB en miles de dólares								
	1953	1960	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Total exportaciones manufacturadas	4.531	14.013	28.821	20.578	35.828	43.778	54.105	55.568	70.881
Bienes de consumo no duradero	762	560	1.232	1.347	3.054	3.113	3.045	2.959	6.039
Bienes de consumo duradero	9	123	31	3	1.327	2.785	4.716	2.721	2.963
Bienes intermedios	3.580	11.288	25.468	18.390	29.706	34.740	41.744	45.878	57.085
Bienes de capital	137	1.956	1.792	349	780	1.979	3.490	3.373	4.059
Otros	52	86	298	489	961	1.161	1.110	637	735

	En porciento de las exportaciones de manufacturas								
	1953	1960	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Bienes de consumo no duradero	16.8	4.0	4.3	6.5	8.5	7.1	5.6	5.3	8.5
Bienes de consumo duradero	0.1	0.9	0.1	—	3.7	6.4	8.7	4.9	4.2
Bienes intermedios	79.0	80.6	88.4	89.4	82.9	79.3	77.2	82.6	80.5
Bienes de capital	3.0	13.9	6.2	1.7	2.2	4.5	6.4	6.1	5.7
Otros	1.1	0.6	1.0	2.4	2.7	2.7	2.1	1.1	1.1

Fuente: BIRF: *El Desarrollo Económico de Colombia*, Op. Cit., p. 234, Cuadro 8-4.

Cuadro No. II-25

COLOMBIA: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES INTERMEDIOS
MANUFACTURADOS POR RAMAS DE ORIGEN 1960-1968
(Valor FOB en miles de dólares)

	1960	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Textiles	291	9.006	4.627	8.296	10.383	8.120	7.070	9.185
Madera y sus productos	46	1.514	2.494	3.770	2.682	2.424	3.263	4.000
Papel y sus productos	10	—	—	—	940	6.624	8.568	10.046
Cuero y sus productos	646	1.640	1.820	3.361	3.506	3.322	2.420	3.510
Productos químicos	296	1.781	1.425	2.368	4.492	4.785	2.864	6.248
Derivados del petróleo y carbón	7.755	7.453	4.600	7.871	7.895	9.690	13.453	14.382
Productos minerales no metálicos	2.016	4.031	3.373	3.574	2.961	4.375	5.724	7.781
Metales básicos	10	43	51	159	573	895	735	392
Productos de metal	218	—	—	307	1.308	1.509	1.781	1.541
Total exportaciones bienes intermedios	11.288	25.468	18.390	29.706	34.740	41.744	45.878	57.085

Fuente: BIRF, *El desarrollo económico de Colombia*, Op. Cit., p. 234, Cuadro 8-4.

En el caso de los productos primarios, la situación es bien conocida: o bien se trata de alimentos como el café, o el banano, o se trata de elementos destinados a reponer el capital constante consumido en la producción, como el petróleo y los minerales, pero en el caso de los productos manufacturados la estructura de las exportaciones colombianas según su uso o destino económico suele ser menos conocida. Para estudiarla tomaremos el período de 1953 a 1968, años para los cuales se dispone de datos estadísticos.

Mientras las exportaciones de manufacturas colombianas han tenido un aumento considerable entre 1953 y 1968, pero su estructura ha permanecido relativamente estable, ya que durante ese período, su composición, según uso o destino económico ha consistido en un 80% aproximadamente de bienes intermedios (Ver cuadro II-24). De otro lado las exportaciones de bienes de consumo no duradero, han reflejado la tendencia a ser mayores que las de consumo duradero. Finalmente las exportaciones de bienes de capital no han aumentado significativamente durante el período en cuestión.

En vista de que las exportaciones de bienes intermedios participan en las exportaciones de manufacturas en un 80%, es importante conocer cual es su procedencia por ramas de actividades, como se estableció anteriormente en la década de los 60, las exportaciones de productos provenientes de ramas típicamente productoras de bienes intermedios experimentaron un gran auge. En términos generales, puede decirse que son industrias que se favorecieron fuertemente con el proceso de sustitución de importaciones. La industria textil sin embargo, constituye en cierto modo una excepción, por cuanto es una industria surgida con mucha anterioridad, productora de bienes de consumo final. En el presente, exporta ya bienes intermedios. Este hecho, un tanto curioso de que la industria textil exporta un volumen apreciable de productos intermedios en vez de productos acabados, lo estudiaremos próximamente; por el momento basta solo con consignarlo aquí.

2.4.2.1 Determinantes de las exportaciones de la agrupación D varios productos industriales.

Debido a lo heterogénea que es la agrupación D, es preciso pasar tan pronto como sea posible al análisis de ramas más o menos homogéneas para poder evaluar así los determinantes de sus exportaciones. Puesto que aquí, de nuevo es imposible ofrecer series estadísticas suficientemente amplias, partiremos de datos fragmentarios para los años mas recientes.

Habíamos anotado anteriormente, (Ver cuadro No. II-23), que la agrupación D tiene el mayor peso en las exportaciones de las cuatro ramas consideradas, con un porcentaje del 77% en 1968 y que declina lentamente hasta el 68% en 1971. La tasa anual de crecimiento correspondiente, para los años 1968-71 fué de 10.7% o sea inferior al promedio y un 40% menor que la de las ramas más dinámicas (ramas A y B).

El análisis de esta agrupación D, es tanto más importante por cuanto a pesar de ser la menos dinámica de las cuatro, en términos de su tasa de crecimiento, suele ser la rama en la cual se esperan los futuros aumentos de las exportaciones de manufacturas. Estas expectativas se fundan en parte, en el hecho de que esta agrupación comprende algunas de las industrias más consolidadas, de más alto grado de con-

centración y de tecnología moderna como son los textiles y el cemento de un lado, y de otro, industrias como la de confecciones, la de calzado y los productos de cuero, la de madera y los muebles, para las cuales se cree disponer ya de los elementos esenciales para consolidarlas internacionalmente como industrias competitivas en un futuro cercano.

Cuadro No. II-26

COLOMBIA: EXPORTACIONES DE LA AGRUPACION D: "PRODUCTOS INDUSTRIALES VARIOS" POR SUBGRUPOS PARA 1970-1971

-Valor FOB en miles de dólares-

	1970	1971
I. Textiles, fique, confecciones	17.796	21.170
II. Cueros, calzado	6.715 <u>a/</u>	7.227 <u>a/</u>
III. Cemento y sus manufacturas	5.427 <u>b/</u>	4.347 <u>b/</u>
IV. Artes Gráficas	2.758	3.456
V. Papeles, cartón y similares	7.322 <u>c/</u>	6.689 <u>c/</u>
VI. Vidrio y sus manufacturas	4.034	3.567
VII. Madera semielaborada y sus manufacturas	2.625 <u>d/</u>	3.492 <u>d/</u>
VIII. Manufacturas plásticas diversas	1.577	2.165
IX. Alimentos procesados y enlatados, bebidas	1.183	1.796
X. Demás productos industriales del grupo D	29.097	43.901
Total agrupación D.	78.534	97.810

NOTAS:

- a/ Incluye calzado y cueros curtidos:
- b/ Incluye cemento, manufacturas de asbesto-cemento y cerámicas.
- c/ Incluye papel, cajas de cartón, cartón y similares.
- d/ No está incluida la madera en bruto y/o aserrada por considerársela como producto básico.
- c/ Incluye dulces, alimentos elaborados y empacados, chicle, licores, bebidas y productos de panadería fina.

Fuente: PROEXPO: Departamento de Investigaciones, Boletín No. 11, Mayo 1972 en base a registros del Banco de la República.

La estructura y el valor de las exportaciones de la agrupación D en los años recientes puede observarse en el cuadro No. II-26.

Como bien puede apreciarse, el renglón "textiles, fique y confecciones" sobresale con casi tres veces el valor de las exportaciones de los dos renglones que le siguen: "cueros y calzado" y "papeles, cartón y similares".

I. Las exportaciones de productos de la industria textil.

El lugar destacado que ocupa la industria textil dentro de la industria fabril colombiana puede apreciarse resumidamente en base a las cuatro características siguientes:

- a. La industria textil ocupa el primer lugar en la industria colombiana en cuanto a su contribución al valor agregado fabril. En 1968, esta contribución era del 15.9%.
- b. En materia de empleo, es la industria textil la que ocupa el primer lugar. En 1968, empleaba esta industria, más fuerza de trabajo que cualquiera otra rama (de la clasificación C.I.I.U.) con 16.1% del empleo total fabril.
- c. Es la industria mejor dotada desde el punto de vista tecnológico, dentro del contexto nacional y respecto a las industrias respectivas del resto del mundo. Esta industria en su conjunto exhibía alrededor de 1963, un grado de mecanización comparable con el de un grupo de países desarrollados, aunque era inferior a la de otro grupo de países. (Ver cuadro No. II-4). De otro lado, está integrada a otras industrias, productoras de maquinaria y de insumos químicos que le permiten generar internamente mejoras en sus equipos.
- d. A partir de 1969, la industria textil ocupa el primer lugar en las exportaciones de manufacturas. Como puede apreciarse en el cuadro II-27; la industria textil exportó en 1971 más del doble que cualquier otra industria y más de la 1/4 parte de las exportaciones de manufacturas, según registros de exportación.

Una vez mostrada la importancia relativa de esta industria en el contexto nacional, pasemos a estudiar su comportamiento en materia de exportaciones.

Tomando un período más largo que el anterior, de unas dos décadas, puede apreciarse, cómo la industria textil, aunque es una exportadora de vieja data, no vino a exportar sistemáticamente más de un millón de dólares anuales sino a partir de 1961. (Ver cuadro II-28). Los textiles de fibras sintéticas y artificiales, de producción mucho más reciente en el país que los tejidos e hilados de algodón, tienen su auge exportador conjuntamente con estos últimos, o sea, ambos son fenómenos propios de la década de los años 60.

Una desagregación de la industria textil (de dos a tres dígitos según la clasificación CIIU) permite conocer algunas de sus características sobresalientes; de manera especial, en cuáles subramas se concentra la exportación.

Como puede apreciarse en el cuadro II-29, ya en el año 1968, la rama 231, "Hilados, tejidos y textiles acabados" exportaba cerca del 60% de los textiles, y casi el 80% en 1971. La rama 232 "tejidos de punto", ha tenido un aumento de cerca de 2.5 veces en cuatro años. Un aumento relativo muy superior al anterior se dio en la rama 234, "Tejidos y manufacturas de algodón", la cual multiplicó por 15 sus exportaciones durante el mismo lapso, aunque partiendo de un nivel muy bajo. Finalmente la rama 236 "Tejidos y manufacturas de seda", que ocupa el segundo lugar en las exportaciones textiles, aumentó sus exportaciones en 1.8 veces, al pasar de 2.3 millones de dólares en 1968 a 4.1 en 1971. La rama 235 "Otros tejidos y manufacturas de lana", que ocupa un lugar de poca importancia, alcanzó casi a sextuplicar sus exportaciones durante el mismo lapso de cuatro años.

Cuadro No. II-27

REGISTRO DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, VALORES Y
DISTRIBUCION PORCENTUAL 1968 - 1971
(Miles de dólares)

Código C.I.I.U.	Producto	1968	o/o	1969	o/o	1970	o/o	1971	o/o
20	Alimentos	1 111.1	1.64	782.4	1.25	1 494.1	1.95	2 107.9	2.36
21	Bebidas	16.3	0.04	33.9	0.05	36.4	0.05	29.8	0.03
22	Tabaco	15.4	0.04	18.4	0.03	24.8	0.03	35.1	0.04
23	Textiles	6 591.8	15.65	11 367.6	18.11	19 140.7	24.96	23 728.7	26.61
24	Calzado y confecciones	1 078.8	2.56	1 823.0	2.90	3 032.6	3.95	3 697.0	4.15
25	Madera y corcho	4 459.0	10.59	6 857.3	10.93	5 125.6	6.68	5 621.9	6.31
26	Muebles de madera	432.1	1.03	732.5	1.17	806.7	1.05	1 015.5	1.14
27	Papel y sus productos	7 540.2	17.90	7 767.8	12.38	7 522.3	9.81	6 629.1	7.43
28	Imprentas y editores	672.5	1.60	1 752.1	2.79	1 248.2	1.63	2 006.6	2.25
29	Productos de cuero	2 226.3	5.29	4 908.3	7.82	4 364.1	5.69	4 322.0	4.85
30	Productos de caucho	1 469.4	3.49	1 528.2	2.44	1 480.7	1.93	1 548.4	1.74
31	Productos químicos	3 760.7	8.93	5 226.5	8.33	6 417.8	8.37	8 099.7	9.08
32	Derivados del petróleo y carbón	9.8	0.02	178.2	0.28	373.2	0.49	222.1	0.25
33	Minerales no metálicos	6 696.1	15.90	9 082.5	14.47	9 897.4	12.91	8 180.1	9.17
34	Industrias metálicas básicas	626.9	1.49	897.7	1.43	1 306.6	1.70	1 697.5	1.90
35	Productos metálicos	1 406.5	3.34	2 742.7	4.37	3 059.0	3.99	3 911.3	4.39
36	Maquinaria no eléctrica	615.3	1.46	1 839.7	2.93	2 841.6	3.70	3 487.5	3.91
37	Maquinaria eléctrica	754.1	1.79	836.8	1.33	1 236.1	1.61	1 375.0	1.54
38	Materiales de transporte	111.0	0.26	291.3	0.46	1 482.7	1.93	2 328.2	2.61
39	Manufacturas diversas	2 523.5	5.99	4 088.0	6.51	5 791.7	7.55	9 119.7	10.23
TOTALES		42 116.7	100.00	62 754.8	100.00	76 682.3	100.00	89 163.2	100.00

Fuente: INCOMEX y Estimativos de Fedesarrollo; citado en: Fedesarrollo: "Coyuntura Económica", Vol. II, No. 2, julio 1972, Cuadro X-2, p. 87.

Cuadro No. II-28

COLOMBIA: EXPORTACIONES DE TEXTILES 1950-1971
-Valor FOB en miles de dólares-

Año	Hilados y tejidos de algodón	Textiles sintéticos y artificiales	Total
1950	4	-	4
1951	149	69	218
1952	167	-	167
1953	719	-	719
1954	1.851	50	1.901
1955	673	-	673
1956	500	-	500
1957	226	-	226
1958	68	-	68
1959	46	56	102
1960	164	77	241
1961	782	633	1.415
1962	3.082	1.443	4.525
1963	2.764	1.575	4.339
1964	6.730	596	7.326
1965	9.011	3.742	12.753
1966	7.135	2.787	9.922
1967	6.280	1.574	7.854
1968	7.922	3.196	11.118
1969	10.910	3.620	14.530

Fuente: DANE, tomado de: Informe anual del Gerente del Banco de la República, 1968-69, cuadro 112, pp., 172-173.

Las anteriores estadísticas, de por sí, no permiten una comprensión clara de los determinantes de las exportaciones. Por ello, es preciso entrar en un mayor detalle.

El cuadro anterior puede inducir a dos errores: a) el de creer que Colombia exporta principalmente textiles acabados y b) creer que las exportaciones de productos de algodón no es lo dominante. Para despejar estos posibles errores, es necesario reagrupar las exportaciones por su tipo de materia prima y por su grado de elaboración.

Cuadro No. II-29

COLOMBIA: EXPORTACIONES DE LA INDUSTRIA TEXTIL POR SUB-RAMAS
SEGUN REGISTROS DE EXPORTACION 1968-1971
-en dólares-

Código CIU	Producto	1968	1969	1970	1971
23	Textiles	6.591.797	11.367.577	19.140.662	23.728.662
231	Hilados, tejidos y textiles acabados	4.163.538	8.031.290	14.814.494	18.680.891
232	Tejidos de punto	109.139	264.632	264.651	256.702
234	Tejidos y manufacturas de algodón	27.715	61.072	227.528	400.424
235	Otros tejidos y manufactu- ras de lana (paños y telas de lana, ruanas, cobijas, mantas, etc.)	8.409	8.938	14.654	55.600
236	Tejidos y manufacturas de seda	2.266.402	2.985.442	3.704.427	4.126.265
237	Hilados y tejidos de fibras duras y cerdas	144	6.689	3.833	4.412
239	Otros textiles (Artículos higiénicos, cintas para máquinas de escribir, estampado y teñido de telas)	19.810	99.514	111.075	204.368

Fuente: DANE, Tomado de FEDESARROLLO: Coyuntura Económica, Vol. II., No. 2
cuadro X. 4, p. 91.

Aunque el sistema estadístico oficial no produce tales estadísticas para la industria textil, es posible encontrar un buen indicador, gracias al alto grado de concentración de la producción y de las exportaciones, características de este sector.

Como puede apreciarse en el cuadro II-30, los productos textiles, elaborados en base a algodón son indiscutiblemente los más importantes, con una exportación de más de 17 millones de dólares en 1971. Sin embargo, y contrario a la apariencia de la clasificación CIU, estas exportaciones son en su mayor parte productos intermedios para la industria textil extranjera y no productos acabados. En efecto, según las estadísticas de la ANDI, consignadas en el cuadro al cual nos venimos refiriendo, las exportaciones de "hilazas y telas crudas" alcanzaron casi 15 millones de dólares en 1971, o sea, cerca de un 84% de las exportaciones de productos en base a algodón.

De otro lado puede observarse en el mismo cuadro II-30, la gran importancia que tienen las exportaciones de mechas y fibras. Las exportaciones de estos productos han aumentado muy poco, en términos absolutos, durante el lapso de cuatro años allí comprendido. En términos relativos han disminuido fuertemente debido al aumento

vertiginoso de las exportaciones en base al algodón. También puede verse que la exportación de telas de productos sintéticos y mezclas, no tiene importancia en el contexto.

Cuadro No. II-30

EXPORTACION DE TEXTILES DE CUATRO GRANDES FIRMAS POR PRODUCTOS
1968-1971
-Valor FOB en miles de dólares-

Productos	1968	1969	1970	1971
1. ALGODON (sub-total)	7.457	11.577	13.611	17.288
Hilazas	2.511	2.532	4.300	6.215
Telas crudas	4.069	7.339	7.299	8.769
Telas acabadas	877	1.706	2.012	2.304
2. MEZCLAS Y SINTETICOS (sub-total)	42	12	43	50
Hilazas	--	--	--	--
Telas acabadas	42	12	43	50
3. OTROS (filamentos) (sub-total)	3.187	3.430	3.712	3.345
Mechas y fibras	3.187	3.430	3.712	3.345
4. GRAN TOTAL (1) + (2) + (3)	10.686	15.019	17.366	20.683

Fuente: ANDI, Citado en: PROEXPO-INCOMEX, Plan Cuatrienal de Exportaciones, Parte IV, p. 287.

Al quedar en claro que la industria textil colombiana es, ante todo exportadora de productos semielaborados de algodón, surge inmediatamente la pregunta de si es este el único renglón de textiles que es competitivo a escala internacional. También surgen los interrogantes acerca de: por qué Colombia no exporta mayor cantidad de telas acabadas de algodón y cuáles son las razones por las cuales, las telas en base a mezclas se exportan tan poco, y cuál es la razón del estancamiento relativo de las exportaciones de mechas y fibras.

Es supremamente difícil resolver estos interrogantes con base a los materiales disponibles y dentro de las limitaciones del presente trabajo. Intentaremos sin embargo, avanzar algunas respuestas. Con este propósito nos proponemos el siguiente orden de exposición: Capacidad instalada, concentración de la producción, productividad física por trabajador y por máquina, protección nacional, barreras aduaneras a la exportación, barreras cuantitativas, destino de las exportaciones.

Aunque no se dispone de evaluaciones muy recientes en torno a la industria textil

colombiana, 38/ creemos que las hechas por CEPAL 39/ en 1964 son lo suficientemente detalladas y profundas como para obtener un punto de apoyo para el análisis de la mayoría de los interrogantes anteriormente aludidos.

Una de las características más sobresalientes de la industria textil colombiana en las últimas décadas ha sido el rápido crecimiento, que contrasta con la relativa lentitud de la misma rama en otros países latinoamericanos, y en otros países altamente industrializados.

La evolución de esta industria parece indicar que las condiciones en que se desarrolló la oferta, sirvieron de estímulo importante para el consumo nacional: de un lado la protección aduanera y de otro las calidades y los precios, permitieron "una tasa de crecimiento del consumo textil que es casi el doble de la de otros países latinoamericanos". 40/

En el decenio 1950-1960 el consumo de textiles por habitante en Colombia aumentó de 2.99 a 3.84 kg. Este consumo en 1960 era sin embargo, inferior a los registrados en el Brasil (4.5 kg.), Chile (4.6 kg.), y el Uruguay (6.1 kg). 41/

Siendo relativamente bajo el nivel de consumo por habitante, es de esperar que los aumentos en los ingresos se traduzcan en un aumento relativamente grande, en la medida en que los precios de estos artículos no se incrementen más rápido que el índice del costo de la vida.

Para el período de 1950-1960 la elasticidad-ingreso de los textiles en Colombia resultó ser de 1.53, o sea un valor relativamente alto respecto al de otros países estudiados por la CEPAL, estimado en cerca de 0.65 42/. Una comparación de las elasticidades-ingreso por tipo de fibra, refleja la ocurrencia de ciertos procesos de sustitución; el algodón que seguía siendo la fibra dominante en las pautas de consumo en Colombia era para el período en cuestión de 1.47; 2.59 para fibras artificiales, 9.29 para sintéticos y -0.81 para lana.

De otro lado, en Colombia los índices de precios de los textiles se mantuvieron por debajo de los correspondientes alimentos. Esto fue en parte posible, debido a que los precios de las materias primas textiles, también tuvieron aumentos menores en

38/ Desgraciadamente, el valioso estudio del DANE: "La industria textil colombiana" Boletín Mensual Estadístico Nos. 225-226, solo se obtuvo después de haber terminado la escritura de esta sección. El constituye un excelente complemento a esta parte del presente trabajo.

39/ CEPAL, La industria textil en América Latina, vol. III, Colombia, Nueva York. E/CN. 12/698, Agosto 1964.

40/ CEPAL, Ídem., p. 3.

41/ CEPAL, Op. Cit., p. 86.

42/ CEPAL, Op. Cit. p. 88.

sus respectivos índices que los de alimentos, 43/ lo cual es importante, por cuanto se estimó que para la década 1950-1960 la elasticidad-precios de la demanda por textiles era de- 1.38. 44/ Lo que quiere decir, que este renglón de la demanda, siendo muy sensible a cambios en el ingreso y en los precios se vio fuertemente estimulado por aumentos en el ingreso y por la caída del precio relativo de los textiles frente a otros bienes de gran incidencia en la canasta de los consumidores de bajos y medianos ingresos.

El aumento considerable del consumo en Colombia durante la década de los años 1950-60 permitió a esta industria expandir a dimensiones considerables su capacidad productiva, hasta llegar a ser uno de los complejos industriales textiles más grandes e integrados del continente. 45/ Como puede observarse en el cuadro II-31, la capacidad instalada de la industria textil colombiana en 1962 muestra la predominancia de la hilatura y la tejeduría de algodón; un alto porcentaje de los husos y de los telares estaban destinados a la elaboración de este producto.

Aunque no se dispone de los datos sobre la capacidad instalada actual, se sabe que esta se amplió cíclicamente en la década de los años sesenta como lo indican las cifras de la inversión en capital fijo: "bajó fuertemente durante el período 1959-62, aumentó brevemente en 1963, experimentó una fuerte baja en 1964-66 y acusó otra fase ascendente en 1967". 46/

Cuadro No. II-31

COLOMBIA: INDUSTRIA TEXTIL; CAPACIDAD INSTALADA TOTAL SEGUN TIPO DE FIBRAS ALREDEDOR DE 1962

Fibras	Husos	Telares
Algodón	560.000	11.000
Lana	48.564	1.000
Artificiales y sintéticas	32.000	3.500
Total	640.564	15.500

Fuente: CEPAL: La industria textil en América Latina, III: Colombia, cuadro VII, p. 107.

43/ Idem., p. 88

44/ Idem., p. 89.

45/ Si bien en otros países de América la capacidad instalada total es muy superior a la colombiana los procesos productivos no suelen estar tan integrados como en Colombia.

46/ BIRF, El Desarrollo Económico de Colombia, Op. Cit., p. 228.

Como se anotó el rasgo distintivo de la industria textil colombiana, que puede ser de gran relevancia para su posición internacional relativa, es su alto grado de integración de concentración. Puesto que estas características son de importancia en la evaluación de la productividad, pasamos a dar brevemente una idea de cuál puede ser la situación a este respecto, en base a un estudio reciente del DANE. 47/

Si se toma la sub-rama 231 "hilado, tejido y acabado algodón" y se distinguen tres procesos característicos de esta producción se tiene que:

- a) Para el "desmote de algodón", la producción se lleva a cabo en pequeños establecimientos de propiedad estatal que desmotan casi toda la producción.
- b) En la producción de hilaza de algodón, en cambio, más del 80% de los husos están en empresas de más de 100.000 husos; el 87% de las plantas tienen más de 100 trabajadores (tamaños 8 y 9), mientras que un 72% de la producción se desarrolla en dos firmas solamente.
- c) La producción de hilos de algodón se desarrolla casi en su totalidad en dos firmas una extranjera y otra parcialmente nacional.

La sub-rama 234 "Producción de telas de algodón" sin duda la más importante, concentraba en 1968, el 52% del valor agregado y 41% del empleo total del sector textil. El tamaño promedio de las empresas es de 650 trabajadores y de treinta empresas del ramo diez tienen más de cien trabajadores (tamaños 8 y 9). Solamente dos de estas empresas generaron el 84% del valor agregado y el 82.2% de la producción. Aunque esta industria es fundamentalmente de capital colombiano, la producción de productos sintéticos ha traído consigo una creciente asociación con el capital extranjero en esta sub-rama. 48/

La sub-rama 235 "Producción de manufacturas de lana", se caracteriza por una gran cualidad tecnológica: de un lado, está la producción de "paño y telas de lana" con una alta tecnología (con algunas excepciones) y un valor agregado por trabajador 40% más elevado que el promedio de la sub-rama. De otro lado, están unas 56 firmas dedicadas a la producción de ruanas, cobijas, tapetes y alfombras de un escaso desarrollo tecnológico. 49/

Finalmente se tiene la sub-rama 236 "tejidos y manufacturas de seda" la cual acusa un grado de concentración moderado; las 4 firmas mayores son parcialmente extranjeras. 50/

47/ DANE; Misas Gabriel, Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana, (Versión preliminar inédita), 1972., pp. 23-27 y 150-157.

48/ DANE, Contribución al estudio de la concentración en la industria colombiana, Op., Cit., p. 25.

49/ Idem., pp. 25-26.

50/ Idem., p. 27.

Para la industria textil en conjunto (rama 23) se tiene que en 42 establecimientos de más de 200 empleados, está localizado el 80% del empleo y el 90% del valor agregado. Esta alta concentración en términos de establecimientos, por supuesto, es menor que la concentración en términos de empresas. 51/

El elevado grado de concentración de la producción en unas pocas empresas, corresponde también lógicamente, a una elevada concentración y centralización del capital productivo y financiero ligado a estas empresas.

Sin embargo, las ramificaciones del capital centralizado entorno a las grandes empresas textiles se extiende en la actualidad, tanto a la producción de los insumos más variados como son: almidones, peróxido de hidrógeno, carbón para la producción de electricidad propia, fabricación de telares y repuestos varios, así como a la producción de productos metal-mecánicos que nada tienen que ver con los textiles: corta-césped motorizados, flores, hortalizas y especies alimenticias para la exportación.

La elevada concentración y centralización del capital productivo en esta rama, permite no solo producir enormes masas de ganancias sino también atraer otros capitales para su expansión cada vez más diversificada. Bajo estas condiciones, los aumentos en la productividad del trabajo permiten a la industria textil aumentar el valor agregado por trabajador más rápidamente que la remuneración por trabajador. Como puede apreciarse en el cuadro II-32, las ganancias por trabajador antes de impuestos, oscilan entre \$7.500 y \$21.000, siendo más altas en la sub-rama 234 "Producción de telas de algodón", la cual como se observó anteriormente, es la más importante de todas las ramas textiles (a tres dígitos). En el mismo cuadro puede apreciarse como es precisamente la sub-rama 234, la que tiene la más alta remuneración por trabajador. Esto se debe a un conjunto de causas articuladas: de un lado, la gran concentración empresarial permite una presión sindical con un cierto grado de eficacia en materia de alzas salariales, para compensar las pérdidas permanentes en el salario real por el alza acumulativa en los precios de la canasta obrera. De otro lado, las grandes empresas tienen la posibilidad de incrementar la productividad física del trabajo y presionar, con relativa eficacia, alzas en los precios de su producto final, de forma tal que el aumento del valor agregado por ambos conceptos sea siempre mayor que el aumento en la remuneración nominal por trabajador. Con este doble movimiento de precios y productividad, las grandes empresas pueden afrontar con relativa agilidad las peticiones sindicales.

Efectivamente puede verse en el cuadro II-32, anteriormente aludido, que según los índices con base en 1958, los aumentos en los precios fueron muy superiores a los aumentos en los salarios por trabajador en las siete sub-ramas, en éstas excepto la 236, el aumento en el valor agregado por trabajador fue superior al aumento de la remuneración.

Las cifras en términos de valor agregado, por sí solas, no permiten una evaluación completa de la productividad del trabajo, ni de su evolución, dado la dificultad de aislar la influencia del precio cambiante de la fuerza de trabajo y de los precios de los productos de estas industrias.

51/ Feldl, Peter: Relación sobre la situación actual de la industria manufacturera fabril de Colombia del consultor de la ONUDI ante el Ministerio de Desarrollo Económico, (Mimeógrafo), Bogotá, Mayo de 1970, p. 44.

Cuadro No. II-32.

VALOR AGREGADO BRUTO (V.A.B.) POR TRABAJADOR, REMUNERACION POR TRABAJADOR E INDICES DE PRECIOS EN LA INDUSTRIA TEXTIL EN 1968

Indus- trias	V.A.B.	Remune- ración por	Ganancia	Indices		
	por tra- bajador	trabajador	bruta por trabajador	I. VAPT 1958=100	IRPT 1958=100	IPRECIO 1958=100
	(a) \$	(b) \$ <u>1/</u>	(c)=(a)-(b) \$			
231	20.900	6.750	14.150	227.63	170.31	210.3
232	15.570	5.690	9.880	169.89	141.03	238.7
233	15.940	7.310	7.530	310.73	247.83	303.0
234	30.810	9.890	20.920	174.31	171.98	219.3
235	21.920	6.940	14.980	175.42	132.89	225.9
236	17.280	7.530	9.750	139.18	140.91	238.7
239	16.050	5.580	10.470	227.63	170.31	219.3

Fuente: DANE, Contribución al estudio del grado de concentración., Op. Cit., pp. 153-1955

1/ Antes de impuestos

Es preciso, a la luz de lo anterior, encarar el problema de la productividad con cifras menos recientes pero que permitan ir al fondo del problema, y por lo tanto tratar de evaluar la competitividad de la industria textil colombiana.

Dado que la producción de textiles de algodón ocupa el primer lugar en importancia dentro de la industria textil colombiana, es conveniente examinar con especial cuidado las cifras de producción unitaria (por máquina) y de la productividad de la mano de obra. 52/ Para este análisis nos basamos fundamentalmente en el estudio antes mencionado llevado a cabo por la CEPAL en colaboración con la Asociación Nacional de Industriales ANDI.

En el proceso de hilatura, Colombia muestra una productividad física de la mano de obra muy inferior a la de Estados Unidos (Ver cuadro No. II-33), aproximadamente

52/ Por producción unitaria se entiende la relación entre el volumen físico de la producción y el número de máquinas-hora para producirlo. En la hilatura esta relación se mide en kg. de hilo por huso-hora y en la tejeduría, en metros de tejido por telar-hora. Por productividad del trabajo, se entiende, la producción física de un operario en una hora de trabajo. En la hilatura se mide en kg. de hilo por hombre-hora y en la tejeduría en metros de tejido por hombre-hora. Tanto para la tela como para el hilo se fijan patrones que permitan ponderar toda la producción y hacer comparaciones de una planta a otra y entre países. Para mayores detalles metodológicos, consúltese: CEPAL; La industria textil en América Latina III, Op. Cit., pp. 33-34.

igual a la vigente en Europa, pero superior a la de otros países latinoamericanos estudiados por CEPAL y también significativamente superior a la del patrón latinoamericano. En la tejeduría, la posición de Colombia es muy similar, a la descrita para la hilatura, solo que en este caso, la diferencia entre Colombia y los países latinoamericanos estudiados es más favorable para Colombia. En la hilatura, las instalaciones de Colombia son de eficiencia semejante a las de Chile y Uruguay, pero un poco más eficientes que las de Perú y muy superiores a las del Brasil. Por lo tanto si la eficiencia física de los equipos es similar en Colombia, Chile, Uruguay y Perú, la mayor productividad de trabajo en Colombia debe responder probablemente a una mayor y menor utilización de los mismos equipos, a una mejor organización de la producción, a un mejor adiestramiento de la mano de obra o a una combinación de estos factores.

Desgraciadamente no se dispone de cifras que permitan comparar la producción unitaria de Colombia y de los países latinoamericanos estudiados por CEPAL, con la de E.U., Europa y Japón. Ello podría arrojar mucha luz sobre el grado de mecanización y automatización relativa de los procesos de hilatura y tejeduría.

Una vez estudiada la productividad física de la mano de obra y la eficiencia de los equipos de la industria textil algodonera colombiana en relación a otros países, es preciso volver la atención a los costos de producción para poder interpretar, hasta qué punto, el análisis en términos de valor, altera las relaciones encontradas a nivel de la productividad física.

Según la encuesta de la CEPAL, realizada para el estudio que hemos venido citando, la estructura de los costos relativos para la producción de productos algodoneros era aproximadamente la que aparece en el cuadro No. II-34.

Como bien puede apreciarse, el costo primario, o sea el costo de la producción, incluidos los gastos de amortización conservación de los equipos, es aproximadamente el 85.4% del costo total para las fábricas integradas e hilanderías y del 87.5% para las tejedurías solas.

De otro lado, puede verse que el costo correspondiente a las materias primas y a la mano de obra constituye entre un 62.7% y un 79.5% del costo total, y que, dentro de esto predomina fuertemente el costo de la materia prima sobre el costo imputado a la mano de obra. El costo de mano de obra era de 22.6% para las fábricas integradas, 24.9% para las hilanderías solas y de 15.4% para las tejedurías solas. Esto es de gran importancia, por cuanto, en otros de los países comparados, es exactamente la inversa: en el Uruguay por ejemplo era de 22.9% para materias primas y 29.4% para la mano de obra. ^{53/}

El hecho de que el costo de la materia prima sea relativamente mayor que el de la mano de obra, es de gran significación, ya que implica que una disminución en la protección a la producción de algodón, -podría, vía menores precios del producto importado, o menores costos de producción-, incidir fuertemente en una mejora de la competitividad de los textiles colombianos en base a esta materia prima.

Cuadro No. II-33

HILATURA Y TEJEDURIA DE ALGODON: PRODUCCION UNITARIA Y PRODUCTIVIDAD COLOMBIA Y OTROS PAISES
(Datos para los años cercanos a 1962) Patrón Latinoamericano, Índice = 100

Países	Hilatura				Tejeduría			
	Cifras absolutas (en gr.)		Índice con respecto a patrón A.L.		Cifras absolutas (en metros)		Índice con respecto a patrón A.L. = 100.0	
	Produc- tividad	Producción unitaria	Produc- tividad	Producción unitaria	Produc- tividad	Producción unitaria	Produc- tividad	Producción unitaria
Colombia	5.484	19	127.0	86.3	28.84	5.11	107	95
Brasil	1.996	14	46.0	63.6	8.18	2.93	30	54
Chile	1.940	19	45.0	86.3	11.60	4.34	43	80
Perú	2.393	18	55.0	81.0	14.50	4.40	54	81
Uruguay	1.953	19	45.0	86.3	8.37	3.60	31	67
Patrón L.A.	4.300	22	100.0	100.0	27.00	5.40	100	100
Japón	—	N.D.	—	N.D.	34.40	N.D.	112	N.D.
Europa	5.500	N.D.	128.0	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
EE.UU.	12.400	N.D.	290.0	N.D.	78.10	N.D.	289	N.D.

Fuente:

Tomado de CEPAL: *La industria textil en América Latina III*, op. cit., cuadros III-2 y III-4. Las cifras para Colombia y América Latina fueron obtenidas por estudios y encuestas directas de CEPAL a nivel de país; los datos sobre Europa también fueron conseguidos directamente por CEPAL.

Para Estados Unidos los datos provienen de Barnes Textiles Consultants y para el Japón en cifras basadas en: Department of Commerce: "Comparative fabric costs in USA and other countries" (1961).

Cuadro No. II-34

**COLOMBIA: ESTRUCTURA DEL COSTO DE PRODUCTOS ALGODONEROS
ALREDEDOR DE 1963
(En cifras relativas)**

	Fábricas integradas (Tejido acabado)		Hilanderías solas (Hilos en conos)		Tejedurías solas (Tejidos acabados)	
	Parcial	Total	Parcial	Total	Parcial	Total
Costo primario	100.0	85.4	100.0	85.3	100.0	87.5
Materias primas	46.9	40.1	55.5	47.3	73.2	64.1
Otros gastos de consumo (materias anexas)	7.9	6.7	4.5	3.8	4.5	3.9
Mano de obra	26.5	22.6	29.1	24.9	17.6	15.4
Energía eléctrica	2.0	2.4	1.3	1.1	0.9	0.8
Combustibles y lubricantes	1.8	1.6	0.6	0.5	1.3	1.1
Amortización	5.0	4.3	3.8	3.2	1.5	1.3
Conservación	9.1	7.7	4.0	3.4	1.0	0.9
Servicios prestados por terceros	—	—	1.2	1.1	—	—
Costo secundario	100.0	14.6	100.0	14.7	100.0	12.5
Personal administrativo	9.9	1.5	38.2	5.6	12.8	1.6
Intereses y gastos bancarios corrientes	27.9	4.1	18.8	2.7	31.2	3.9
Intereses sobre el capital fijo	40.1	5.8	23.6	3.5	20.8	2.6
Gastos administrativos diversos	22.1	3.2	19.4	2.9	35.2	4.4
TOTAL		100.0		100.0		100.0

Fuente: CEPAL. *La industria textil en América Latina. III Colombia*, p. 74.

Antes de tener en cuenta posibles cambios en las fuentes de aprovisionamiento de la materia prima y su posible influencia sobre la competitividad, es conveniente dar un último vistazo a la productividad física, en términos de su correlativo, el tiempo de trabajo necesario para la producción de una determinada cantidad de tela de una especificación definida. 54/

Como puede apreciarse en el cuadro II-35 si bien en Colombia se necesitan 2.2 veces más tiempo que en EE.UU., en el Japón se requiere un poco menos tiempo que en Colombia, mientras que en el Brasil se requiere más de siete veces el tiempo necesario en los EE. UU.

Ahora bien, desagregando la producción en sus dos procesos parciales, se tiene que en la hilatura Colombia necesita solo 1.68 veces más tiempo que EE.UU., mientras que en la tejeduría necesita 2.6 veces más. En resumen, "la productividad colombiana si no se iguala a la norteamericana, se acerca a la japonesa y es muy superior a la brasileña". 55/

El hecho de que las diferencias de productividad entre Colombia y los países en cuestión, sean menos pronunciadas en la hilatura que en la tejeduría, permite pensar que es en la primera en la que potencialmente puede lograr la mejor posibilidad de competir, pero para el análisis de tal apreciaciones preciso tener en cuenta el valor del insumo de mano de obra.

Cuadro No. II-35

HOMBRES-HORA NECESARIOS PARA PRODUCIR 100 YARDAS DE TEJIDO DE ALGODON EN COLOMBIA Y EN OTROS PAISES

(Tejido 106 grs, por yarda en 98 cms., hilo Ne 18/20)

País		Hilatura		Tejeduría		Total	
		No. hombres hora	Indice	No. hombres hora	Indice	No. hombres hora	Indice
EE.UU.	a/	1.17	100	1.16	100	2.33	100
Japón	a/	1.73	148	3.01	260	4.74	200
Colombia	b/	1.97	168	3.17	273	5.14	220
Brasil	c/	5.31	454	11.18	964	16.49	707

a/ U.S. Department of Commerce: Comparative fabric production costs in USA and four other countries (1961).

b/ CEPAL, en base de la encuesta realizada.

c/ CEPAL, A industria textil de Brasil.

Fuente: CEPAL: La industria textil en América Latina III, Colombia, Op. Cit., cuadro V-7 p. 100.

54/ El patrón de comparación es el tiempo necesario para producir 100 yardas de tejido de algodón de 106 gramos por yarda 98 cm., hilo Ne 18/20. La unidad de medición es en hombres-hora.

55/ CEPAL, La industria textil en la América Latina III, Op. Cit., p. 101.

Si bien las diferencias de productividad en términos de tiempo de trabajo necesario, alcanzan a ser significativas respecto a los Estados Unidos, estas se neutralizan en algunos casos por efecto del nivel de la remuneración. Como puede observarse en el cuadro No. II-36, el mayor precio de la fuerza de trabajo hace que el valor de la mano de obra necesaria para producir las mismas 100 yardas de tejido de algodón sea 1.33 veces mayor en EE.UU., que en Colombia; en cambio en el Brasil, a pesar de una remuneración muy inferior a la de Colombia, y dada la baja productividad en ese país, el valor del insumo de mano de obra por 100 yardas es 1.81 veces mayor que en Colombia. El Japón en cambio, tanto por una productividad mayor que la colombiana, como por sus bajos salarios, mostraba un índice inferior (60%) del valor del insumo colombiano de mano de obra.

Cuadro No. II-36

VALOR DEL INSUMO DE MANO DE OBRA EN 100 YARDAS DE TEJIDO DE ALGODON EN COLOMBIA Y EN OTROS PAISES

-Valores en dólares-

País	Horas obrero	Costo de hora-obrero	Valor de la mano de obra	Indice de V.M.O. 2.83=100%
Colombia	5.14	0.55	2.83	100
Brasil	16.49	0.31	5.11	181
Japón	4.74	0.36	1.72	60
EE.UU.	2.33	1.68	3.92	133

Fuente: CEPAL, La industria textil en América Latina III: Colombia, Op. Cit., cuadro V-8, p. 101.

Si se introduce la posibilidad antes aludida de tener en cuenta posibles fuentes de aprovisionamiento más baratas de materia prima, como lo eran Estados Unidos y Brasil en la época de la encuesta de CEPAL, se tiene, que el costo parcial de las materias primas y de los salarios absorbidos en la producción de 100 yardas de tejido de algodón, por países, era como lo indica el cuadro No. II-37.

Cuadro No. II-37

COSTO PARCIAL DE 100 YARDAS DE TEJIDO DE ALGODON EN COLOMBIA Y EN OTROS PAISES SUPONIENDO DIFERENTES FUENTES DE APROVISIONAMIENTO DE LA MATERIA PRIMA

COLOMBIA					
Hipótesis					
Especificaciones	I b/	II a/	III c/	EE.UU.	Japón a/
Algodón	8.30	7.81	6.31	7.81	7.81
Mano de obra	2.83	2.83	2.83	3.92	1.72
Total	11.13	10.64	9.14	11.73	9.53
Indices	100	95	82	102	86

a/ Algodón de EE.UU.

b/- Algodón colombiano

c/ Algodón brasileño

Fuente: CEPAL, La industria textil en América Latina III: Colombia, cuadro V-9 p.103

En efecto, puede verse, que el costo parcial de materias primas y mano de obra es más bajo para Colombia que para los Estados Unidos, aún en el caso de la utilización del relativamente más costoso algodón colombiano, e inferior al de cualquiera de los países comparados, inclusive Japón. En el caso de que Colombia se aprovisionase del algodón brasileño, sería entonces menos costoso que en los demás países.

Si se tiene en cuenta que el costo de la mano de obra para 100 yardas de tela, (considerando solo las cuatro fábricas colombianas más eficientes que representan un altísimo porcentaje de la producción, tal como se anotó antes), es de solo US\$ 2.20 en vez de US\$ 2.83, se deduce que la posición de esta industria, en términos de estos costos parciales, es sin lugar a duda, muy favorable a Colombia en términos internacionales. Sin embargo, la incidencia relativamente elevada de los costos administrativos de esta industria respecto a sus correspondientes extranjeros, contrarresta en parte sus ventajas, en cuanto a los costos parciales anteriormente aludidos.

Teniendo en cuenta, que Colombia no puede abandonar la protección a la industria agrícola algodonera, por cuanto es una política que viene de tiempo atrás y que tiene por lo tanto gran cantidad de intereses creados y su correspondiente peso en el ámbito de la política, entonces la posibilidad de aprovisionarse masivamente de dicha materia prima en otros mercados más baratos, es solo una posibilidad teórica.

En resumen, la competitividad de la industria textil algodonera colombiana que ha sido escogida en este trabajo como objeto de un análisis sintomático, está determinada:

- a) En primera medida, por el bajo nivel de los salarios colombianos en el contexto internacional. Por esto, las exportaciones de la industria textil dependen, en parte, de que por un método u otro, se mantenga el diferencial salarial. A este efecto, sirven políticas de devaluaciones automáticas y permanentes, la enorme presión del excedente de fuerza de trabajo que reina en Colombia y el mantenimiento de un amplio sector de productores precapitalistas como se indicó en el esquema analítico general de este trabajo.
- b) En segunda instancia, por la productividad en la producción nacional de algodón en rama y por los bajos salarios en esta actividad. Mientras más rápido aumente aquella y más lentamente aumenten los salarios, mayor es la posibilidad de disminuir el porcentaje del costo debido al consumo de materias primas y fuerza de trabajo en la industria textil y menor la diferencia entre el costo del algodón importado de otros países y el colombiano. Es de anotar, que aquí las devaluaciones operan a la inversa: en la medida en que Colombia no se autoabastee de algodón, las devaluaciones permanentes van encareciendo, en pesos, el costo por concepto de materias primas importadas.
- c) En tercer lugar, la competitividad está determinada por el nivel de la productividad física del trabajo, determinada fundamentalmente por la composición técnica del capital. Un elevamiento de la productividad del trabajo a niveles comparables con los EE.UU., en Colombia, requeriría inversiones relativa-

mente cuantiosas, ya que ello implicaría la renovación de parte de los equipos por otros más automatizados.

Si bien la competencia impone coercitivamente este movimiento tendencial del capital, los relativamente bajos niveles salariales colombianos, contrarrestan, en forma más o menos eficaz dicha tendencia; de modo tal, que a pesar de tener Colombia un complejo textil de magnitud respetable a escala internacional, sobre todo teniendo en cuenta la enorme concentración empresarial, no logra alcanzar el primer lugar en productividad física del trabajo.

- d) En cuarto lugar, la competitividad está fuertemente influida por el subsidio a la exportación que representa el Certificado de Abono Tributario, (CAT). Este disminuye sensiblemente el precio de oferta para la exportación, hasta el punto de hacer más competitivos en el exterior, algunos renglones de la producción cuyos índices de productividad física dejan aun que desear. El CAT, es un fuerte elemento para el fomento de las exportaciones de los mencionados textiles, pero no hay que hacerse mayores ilusiones al respecto, ya que los subsidios a tales exportaciones no son un monopolio de Colombia, sino un elemento de la política comercial y tributaria de otros países. El Brasil, por ejemplo, tiene un subsidio que oscila entre el 30 y el 40 por ciento del valor de la exportación mientras que el CAT colombiano solo llega al 15%.

Por lo tanto, a medida que arrecia la competencia entre los países subdesarrollados por la exportación de manufacturas, es de esperar una mayor utilización de los subsidios a los productos de exportación.

- e) En quinto lugar, la competitividad de la industria textil debe ser estudiada en relación a la política comercial de los países que se constituyen en mercados potenciales, desde el momento en que los costos de producción de Colombia llegan a ser lo suficientemente bajos como para desencadenar una competencia a las producciones domésticas de otros países: de un lado están las restricciones de tipo cuantitativo como son las cuotas. Estas son establecidas por los países como política para proteger la industria local, pero son también un medio de mantener el fraccionamiento de los competidores. Los Estados Unidos tienen en el presente un complejo sistema de cuotas para la importación de textiles; a cada país se le asigna la cantidad máxima (en yardas) que puede exportar a ese país de cada tipo de tela. De este modo se le impide a una industria textil relativamente importante como la colombiana la entrada masiva al mercado estadounidense, así sus costos y sus precios fueran los más bajos del mundo. Este tipo de prácticas frena evidentemente el desarrollo de las exportaciones y la mejora de la competitividad de las industrias periféricas fraccionadas.

De otro lado, están las barreras aduaneras, sobre cuyos efectos no es necesario extenderse aquí ya que operan en forma ampliamente conocida. Basta solo con resaltar que han sido y siguen siendo uno de los mecanismos más eficaces de protección de la industria por parte de los países avanzados, para mantener en la medida de lo posible la división internacional del trabajo establecida.

2.4.2.2 Determinantes de las exportaciones de la agrupación A: Productos químicos y petroquímicos.

Como se comentó anteriormente (ver cuadro No. II-23) las exportaciones de productos químicos y petroquímicos participaron en 1968 con un 9% en las exportaciones totales de manufacturas para alcanzar el 13.2% en 1971.

Aunque la disparidad de las cifras obtenibles no permite hacer un análisis detallado a nivel de producto ni siquiera por espacio de una década, trataremos de dar una idea de la situación actual a nivel de producto, pues creemos que es allí donde se pueden identificar mejor las formas bajo las cuales se presentan los obstáculos a estas exportaciones.

Una rápida mirada a los productos exportados por la rama química y petroquímica (rama A) permite constatar la gran diversificación que presentan estas exportaciones. Por otro lado, se puede observar también que los volúmenes exportados de cada producto son por lo general muy pequeños como bien puede apreciarse en el cuadro II-38.

Los derivados del petróleo son los productos de mayor peso en las exportaciones de esta rama. Dichas exportaciones son en lo fundamental subproductos de la refinación de petróleo para el consumo interno, que no pueden ser absorbidos por este, pero que desaparecerían en el momento en que el consumo interno aumente significativamente ya sea por falta de capacidad de las refinerías o porque no haya suficiente producción doméstica de petróleo crudo y se cubran los saldos deficitarios con derivados importados. En suma estas exportaciones tienden probablemente a disminuir dado el rápido crecimiento del consumo nacional de derivados. ^{56/}

Dejando de lado las exportaciones de productos derivados de la refinación del petróleo cuyo carácter ya señalamos, se puede observar que de los productos restantes, únicamente cinco sobrepasaron la cifra de un millón de dólares en 1971, a saber y en orden de importancia decrecientes: mechas de acetato (US\$ 2.4 millones), negros de humo (US\$ 2.2 millones), plaguicidas (US\$ 1.7 millones), fibras rayón viscosa (US\$ 1.3 millones) y explosivos industriales (US\$ 1.1 millones).

Es de anotar también, que las exportaciones de productos químicos inorgánicos, tomados en conjunto, superaron la cifra del millón de dólares anuales (US\$ 1.9 millones en 1971) siendo el amoníaco el producto más importante de este renglón, (con US\$ 850 mil en 1971)

Mostrada la escasa magnitud de las exportaciones de esta rama a nivel de productos particulares es importante preguntarse si estas exportaciones se hacen en base

^{56/} El CIE ha intentado reconstruir series de las exportaciones de productos químicos y petroquímicos para la década de los años 60 pero se ha encontrado con dificultades estadísticas insalvables debido a los continuos cambios de nomenclaturas en el comercio exterior y a la excesiva labor que tal trabajo demandaría, por lo tanto se presentan a título indicativo las cifras correspondientes a los años 1970 y 1971.

a una industria competitiva, que trabaja a plena capacidad, o si se trata de remanentes de una producción, destinada fundamentalmente al consumo interno, que se exportan para tratar de ocupar un poco más una capacidad ociosa disponible y que se ofrecen en el mercado mundial en base al costo marginal, con el fin de obtener algunas divisas.

Para resolver los interrogantes anteriores es preciso hacer algunas consideraciones teóricas específicas a la industria química. En términos muy generales puede decirse que la industria química a nivel internacional está dominada por grandes monopolios, lo cual es también válido en buena medida en el caso de Colombia, como lo habremos de demostrar luego. También puede afirmarse que la industria química está determinada en sus tamaños de planta óptimos (costos unitarios mínimos) por los diseños efectuados por los grandes monopolios para abastecer mercados de grandes magnitudes, en base a consideraciones muy globales de rentabilidad de su capital.

Teniendo en cuenta que los monopolios, en términos generales, controlan toda o una gran parte de la cadena que se extiende desde la obtención de la materia prima (a menudo un subproducto de alguna otra planta o proceso) hasta el producto final, no llega a formarse un precio de mercado para muchos productos químicos básicos, ni en el plano nacional, ni en el internacional; sino que se trata de precios de transferencia, por medio de los cuales los monopolios redistribuyen sus ganancias para obtener el máximo ritmo de valorización de su capital. Es esta la razón, por la cual toda comparación de precios en el ámbito internacional para este tipo de industrias tiene que ser muy cautelosa.

Es de esperar sin embargo, que a medida que aumenta el tamaño de la planta disminuyen los costos unitarios, razón por la cual la sola comparación de los tamaños de planta, puede dar una primera aproximación a la evaluación de la competitividad en términos de costo. Desgraciadamente no es posible llevar a cabo una tal comparación internacional en este estudio. Nos limitaremos solo a dar una idea general de la capacidad instalada por producto, y en algunos casos, a nivel de planta. Por otro lado, haremos algunas comparaciones de precios a título ilustrativo, con el fin de obtener puntos de apoyo para una evaluación global de los determinantes de las exportaciones de productos químicos.

En los cuadros II-39 y II-40 puede obtenerse información acerca de la capacidad instalada por producto, en el primero y por firma, en el segundo.

I. Las exportaciones de productos químicos, derivados del cloruro de sodio (Sal común)

A título de ilustración tomemos en mayor detalle la producción de productos químicos básicos derivados de la sal. En Colombia, esta producción es llevada a cabo por la empresa "Planta de soda" con instalaciones en Betania (Cundinamarca) y en Cartagena. Estas dos plantas se abastecen de otra empresa: "La Concesión Salinas" con instalaciones en las minas de sal de Zipaquirá y Manaure (Guajira). En la actualidad ha podido comprobarse que los costos de obtención de sal por evaporación solar son muy inferiores a los de extracción de minas subterráneas, razón por la

Cuadro No. II-38

**COLOMBIA: EXPORTACION DE PRODUCTOS QUIMICOS, PETROQUIMICOS
Y PARAQUIMICOS 1960-1972**
(Miles de dólares)

	1970 2/	1971 2/
<u>Productos derivados del petróleo 1/. Total</u>	<u>17.017</u>	<u>23.432</u>
Fuel-oil (ACPC)	14.033	21.302
Diesel-oil (ACPM)	1.837	1.918
Otros	1.147	212
<u>Productos químicos inorgánicos. Total</u>	<u>1.722</u>	<u>1.885</u>
Amoniaco	1.071	849
Carbonato de sodio	454	418
Soda cáustica (Hidróxido de sodio)	—	298
Hidrosulfito de sodio	63	62
Silicato de sodio	17	103
Sulfuro de sodio (sulfato)	—	21
Cloro	25	14
Cloruro férrico	30	11
Sulfato de aluminio	—	33
Otros productos químicos inorgánicos	92	76
<u>Productos químicos orgánicos. Total</u>	<u>138</u>	<u>292</u>
Formol	49	4
Esteres de los ácidos etálicos	31	28
Carboximetil celulosa	—	18
Otros productos orgánicos	58	212
<u>Productos para la agricultura. Total</u>	<u>538</u>	<u>1.660</u>
Abonos y fertilizantes	—	6
Plaguicidas	538	1.654
<u>Productos plásticos y resinas. Total</u>	<u>990</u>	<u>1.667</u>
Poliestireno	131	279
P.V.C. y sus compuestos	467	561
Compuestos de moldeo	180	461
Aminoplastos	58	89
Otros	154	277
<u>Fibras artificiales y sintéticas. Total</u>	<u>3.189</u>	<u>3.784</u>
Fibras rayón viscosa	1.063	1.278
Mechas de acetato	2.040	2.369
Otras fibras artificiales y sintéticas	86	137
<u>Caucho sintético y productos relacionados. Total</u>	<u>1.679</u>	<u>2.189</u>
Negros de humo	1.673	2.181
Soluciones y aditivos	6	8
<u>Productos para pintar. Total</u>	<u>321</u>	<u>313</u>
Tintas	52	105
Pinturas, lacas, esmaltes	252	191
Colorantes	17	17
<u>Explosivos industriales. Total</u>	<u>10</u>	<u>5</u>
<u>Productos de uso específico. Total</u>	<u>1.272</u>	<u>1.147</u>
Gelatinas	760	529
Bréa	278	483
Hilos de caucho	102	85
Celofán)	34	35
Productos fotográficos y cinematográficos	98	15

1/ Ministro de Minas y Petróleos.

2/ Tabulados del Banco de la República en base a registros aprobados por el INCOMEX, tomados de PROEXPO. Departamento de Investigaciones. Boletín No. 11.

Fuente: DANE.

cual las instalaciones de Manaure han sido ampliadas hasta tener una capacidad de producción en 1971 de casi tres veces la de Zipaquirá 57/. Esto ha determinado la preferencia para las ampliaciones de la capacidad de producción a las plantas localizadas en Cartagena.

Respecto al tamaño de planta de estas industrias puede decirse, que "se caracterizan por la existencia de un gran número de unidades productivas de pequeña capacidad. Esto impide toda posibilidad de lograr economías de escala, aunque su capacidad total se asemeja a la capacidad de las plantas en los países industriales". 58/

Una comparación de precios con base en los de la Planta de Soda y en las cotizaciones indicadas en publicaciones del comercio del ramo, revela claramente que Colombia, para poder exportar sus saldos de producción tiene que hacer concesiones considerables en el precio de sus productos. Para casi todos los productos de esta industria, el precio interno está por encima de las cotizaciones de otros países; (Ver cuadro No. II-41) de otro lado, el precio de las exportaciones colombianas de estos productos es significativamente inferior al precio interno.

La industria de derivados químicos de la sales en resumen poco competitiva en la actualidad. Puede exportar a precios de "dumping", solo en la medida que la producción exportada sea relativamente pequeña con respecto a la producción total y puede continuar haciéndolo, mientras fije precios de "dumping".

II. Las exportaciones de la industria fertilizante.

La otra rama de producción de bienes intermedios que nos interesa analizar desde el punto de vista de sus exportaciones, es la industria de fertilizantes. Esta rama es de gran importancia para la economía colombiana, por cuanto produce el insumo básico del cual depende en gran parte la productividad del trabajo en la agricultura y por lo tanto, incide en el valor de la fuerza de trabajo vía precios de los productos alimenticios.

Aunque en el pasado Colombia había sido un importador neto de fertilizantes, cuenta en la actualidad en sus plantas con un exceso de capacidad instalada. De tal manera que la demanda de abonos mixtos se estimó en 1971 en 450.000 Tons. métricas/año, para el cual en cambio, "la capacidad instalada para producir abonos mixtos, bien procedentes de productos cuya elaboración final se hace en el país (fosfato mineral y potasa importados y nitrógeno nacional) o bien abonos acabados (p. ej. DAP, TSP, etc.) sería de 950.000 toneladas". 59/

"Las instalaciones de Amocar/Abocol, situadas en Cartagena son una operación de la Standard Oil Company (Esso). La planta de amoníaco localizada en el emplaza-

57/ BIRF, El desarrollo Económico de Colombia, Op. Cit p. 259.

58/ BIRF, El desarrollo Económico de Colombia, Op. Cit., p. 260.

59/ BIRF, El Desarrollo Económico de Colombia. Op. Cit., pp. 297-298.

Cuadro No. II-39
COLOMBIA: PRINCIPALES PRODUCTOS 1/ DE LA INDUSTRIA QUIMICA, CAPACIDAD INSTALADA, PRODUCCION, EXPORTACIONES EN 1969, Y PROYECTOS DE AMPLIACION 1970-1976, PARA LOS PRINCIPALES PRODUCTOS 1/

Producto	Capacidad instalada en 1969	Producción en 1969	Exportación en 1969	Ampliación proyectada	
	Tons./año	Tons.	Tons.	Tons./año	Fecha
Acido clorhídrico	5.766	5.766	—	—	—
Amoniaco	130.000	92.900	27.200	—	—
Soda cáustica	42.500	42.412	12.000	120.000	1976
Cloruro férrico	3.200	820	301	4.500	—
Carbonato de sodio	N.D.	79.323	14.155	300.000	1974
Cloro	12.000	5.100	111	50.000	1973
Sulfuro de sodio	4.120	1.500	—	6.820	1971
Sulfato de aluminio	40.400	27.722	—	3.000	1970
Silicato de sodio	3.600	3.100	—	3.600	1970
Hidrosulfito de sodio	1.800	846	400	—	—
Peróxido de hidrógeno	1.300	1.291	2.005	800	1971
Acido naftenico	7.400	N.D.	N.D.	—	—
Parafina	40.000	N.D.	N.D.	—	—
Aromáticos	N.D.	N.D.	—	—	—
Cloruro de etileno	—	—	—	50.000	1971
Fertilizantes	N.D.	N.D.	N.D.	—	—
Plaguicidas	N.D.	N.D.	N.D.	—	—
Poliestireno	3.700	2.951	—	6.000	1970
P.V.C.	13.700	8.750	2.100	—	—
Caprolactama	16.500	N.D.	N.D.	27.000	1973
Fibras rayón viscoso	N.D.	N.D.	N.D.	—	—
Medias de acetato	1.790	1.723	1.475	—	—
Negro de humo	25.000	12.447	4.532	—	—
Gelatinas	700	481	355	—	—
Brea	N.D.	291	—	—	—
Celofán	3.594	3.340	16	4.700 (1970)	5800 (1973)
Llantas	20.000	18.000	N.D.	25.000	1972
Anhídrico ftálico	4.300	2.218	—	12.000	1972

Fuente:

1/ INCOMEX-PROEXPO, Plan Cuatrienal de Exportaciones, Parte IV, p. 187.

miento de la refinería Esso envía el amoníaco a los establecimientos de Abocol, situada a unos 2 kilómetros de distancia. La planta de Abocol se compone de una fábrica de úrea, una de ácido nítrico y una de abonos mixtos. El sulfato y la potasa que se utilizan como materias primas se importan. Las instalaciones que se construyeron en 1963 son lo más moderno que podía obtenerse en esa fecha". 60/

La planta de Monómeros es destinada fundamentalmente a producir caprolactama, producto intermedio en la producción del nylon, produce además abonos de análisis alto, al aprovechar el sulfato amónico, el cual es un subproducto de la producción de caprolactama. Esto requiere importar como se mencionó antes el fosfato mineral y la potasa, que no se producen en Colombia.

Veamos a continuación cuál puede ser la competitividad de la industria de fertilizantes en términos de precios: El abono complejo de análisis alto, de la calidad producida por Abocol, se vende según declaraciones de esa empresa, a precios nacionales comparables a los precios en los Estados Unidos. Monómeros proyectó vender la mitad del abono complejo en el país y exportar el resto a un precio inferior. La Caja Agraria que produce abonos con insumos importados para abastecer el mercado nacional y regular su precio, produce principalmente la calidad 5:20:12, la cual se vendía en Bogotá en 1969 a col \$1.480 por tonelada.

El precio correspondiente a este abono, de relativamente baja calidad, puede considerarse muy alto, puesto que el precio del mismo en los Estados Unidos, descendió sistemáticamente de un equivalente en pesos colombianos, de 1.330 en 1958 a 1.280 en 1967 y a 1.000 en 1969, o sea un 67% del precio nacional en Colombia para este último año. 61/

El cuadro No. II-42 es un resumen comparativo de los precios internos, los precios del equivalente importado puesto en Colombia y los precios de la producción para la exportación. En especial puede apreciarse que las exportaciones de fertilizantes efectuadas por Monómeros, se hacen en base a una disminución en el precio de US\$ 6 por tonelada respecto al precio interno de US\$ 61 por tonelada. Esta situación es en cierta medida paradójica: se exporta a precios bajos y se consumen abonos a precios más altos que si se importaran de los Estados Unidos, mientras que en 1968 solo un 22% de la tierra dedicada a cultivos anuales, y solo un 16% de la dedicada a cultivos permanentes, recibió fertilizantes, además que la participación de Colombia en la utilización de abonos respecto al conjunto de América Latina disminuyó de 15% en 1964 a 77% en 1968. 62/

60/ Idem., p. 298 (El subrayado es nuestro).

61/ BIRF, El Desarrollo Económico de Colombia, Op. Cit. pp. 306-307.

62/ BIRF, El Desarrollo Económico de Colombia, Op. Cit., p. 308.

CUADRO No. II-40

COLOMBIA: PRINCIPALES FABRICAS DE PRODUCTOS QUIMICOS

Compañía	Producto	Capacidad anual 1969 (Ton. Mét.)	Localización	Materias primas	
				Importadas	Nacionales
1. Productos químicos básicos					
Planta Colombiana de Soda	Carbonato sódico anhidro	89.600	1/ Betania		Sal
	Soda cáustica	43.400	y		Piedra caliza
	Cloro	12.000	Cartagena		
	Bicarbonato de sodio	2.900			
Concesión de Salinas	Sal refinada	193.000	Betania		
	Sal gema	250.000	Zipaquirá		
	Sal marina	350.000	Manaure		
	Sal refinada	193.000	Betania		
2. Abonos					
Amocar	Amoniaco	100.000	Cartagena		Gas natural
Abonos Colombianos	Urea	75.000	Cartagena	Fosfato mineral	Amoniaco
	Abonos mixtos	125.000		Potasa	
Caja Agraria	Abonos mixtos	300.000	3 plantas		Varias
Sulfácidos	Abonos mixtos y ácido sulfúrico	100.000			Abonos
Paz del Río	Roca Thomas	50.000	Belencito	Fosfato mineral (Subproducto de alto horno)	Azufre
Quia S.A.	Abonos mixtos	25.000			Azufre
Fertilizantes colombianos	Urea	16.000	Barranca		Gas natural
	Nitrato amónico	42.000			
otros mezcladores	Abonos mixtos	60.000	Varias		Varias
3. Productos petroquímicos					
Compañía Química Borden					Abonos
Cyanamid de Colombia	Formaldehído	15.800	Cali		
Química Proco			Cartagena		
Compañía Química Borden	Resinas de fenol formaldehído	4.000	Medellín	Metanol	
		2/	Cali		

CUADRO No. II-40

COLOMBIA: PRINCIPALES FABRICAS DE PRODUCTOS QUIMICOS

Compañía	Producto	Capacidad anual 1969 (Ton. Mét.)	Localización	Materias primas	
				Importadas	Nacionales
Química Proco	Resinas de úrea-formaldehído	5.300 3/	Medellín	Fenol	Formaldehído
Compañía Química Borden			Cali		
Química Proco	Resinas de melamina-formaldehído	800 4/	Medellín		Urea y formaldehído
Cyanamid			Cartagena		
Colcarburos	Cloruro de vinilo de monómeros	8.000	Cajicá	Melamina	Formaldehído
Colcarburos	PVC	7.500	Cajicá		Acetileno y ácido clorhídrico
Petroquímica Colombiana	PVC	5.500	Cartagena		Cloruro de vinilo monómero
Dow Chemical	Poliestireno	3.700	Cartagena	Cloruro de vinilo	
Carboquímica	Anhídrido ftálico	2.500	Bogotá	Estireno	
Andercol	Anhídrido ftálico	1.800	Medellín	Naftaleno y ortoxileno	
Philips negro de humo	Negro de humo	10.000	Cali	Ortoxileno	Naftaleno 5/
Cabot Colombiana	Negro de humo	10.000	Cartagena		Aceite aromático
Several	Detergentes	55.000	Several	DDB y TDB	Aceite aromático
Ecopetrol	Azufre	10.000	Barranca		Gases de refinería petrolera
Intercol	Azufre	4.000	Cartagena		Gases de refinería petrolera

1/ Unas 47.200 toneladas de carbonato sódico anhidro, se consumen en la propia planta de soda para producir soda cáustica y bicarbonato de sodio.

2/ La capacidad es de 2.000 toneladas líquidas y 2.000 toneladas de polvos para moldeos.

3/ La capacidad es de 4.000 toneladas de resina líquida y 1.300 toneladas de polvo.

4/ La capacidad es de 4.000 toneladas líquidas y 400 toneladas sólidas.

5/ Parte del naftaleno es importado.

Fuente: BIRF. *Desarrollo Económico de Colombia. Problemas y Perspectivas*. Biblioteca Banco Popular. Bogotá, D.E. 1970, p. 295. Cuadro 10-1.

Cuadro No. II-41

COMPARACION DE PRECIOS DE PRODUCTOS QUIMICOS BASICOS 1/
(Centavos de dólar por libra)

	Colombia interno	Colombia exportac.	Estados Unidos	Alemania	Reino Unido	Francia
Soda cáustica (45o/o)	2.4	—	—	—	—	—
Soda cáustica (50o/o)	2.7	—	3.3	—	—	—
Soda cáustica (73o/o)	4.3	—	3.4	—	—	—
Soda cáustica (98o/o)	5.7	—	—	4.6	4.3	3.1
Soda cáustica—escamas	9.8	—	5.8	—	—	—
Carbonato sódico anhídrido, denso en general	2.9	1.8	1.7	2.5	1.5	1.7
Carbonato sódico anhídrido, denso, en bolsas	3.0	2.2	2.2	—	—	—
Carbonato sódico anhídrido ligero	3.0	2.6	2.2	—	—	—
Bicarbonato de sodio	3.2	3.1	3.4-4.0	—	—	—
Cloro para tratamiento de agua	2.1	—	—	—	—	—
Cloro líquido	2.9	—	3.8-7.6	3.5	3.5	3.4
Acido clorhídrico, bombonas	2.0	—	—	—	—	—
Acido clorhídrico, tanques	1.8	—	1.0-1.8	1.6	1.5	1.1
Sulfuro de sodio (62o/o)	12.9	7.5	7.0	—	—	7.9

1/ La comparación de precios se hace en base a la lista de precios de la Planta de Soda y en los precios de cotización indicados en publicaciones del comercio del ramo.

Fuente: BIRF. *Desarrollo Económico de Colombia. Problemas y Perspectivas*. Biblioteca Banco Popular, Bogotá, D.E. 1970, p. 304.

BIBLIOTECA DANE

Cuadro No. II-42

COMPARACION DE PRECIO INTERNO, PRECIO DE EQUIVALENTE IMPORTADO
PARA ALGUNOS FERTILIZANTES PRODUCIDOS EN COLOMBIA

Fertilizante	Empresa	Precio F.O.B. en Europa y E.U. US\$/ ton.	Flete a Colombia US\$/ ton.	Precio Puesto Colombia US\$/ ton.	Precio in- terno en Colombia US\$/ ton.
Urea	Abocol	45-60	10-20	55-80	55
20:20:0	Monómeros	58	10-20	68-78	61
14:14:14	Monómeros	46	10-20	56-66	55 export.
5:20:12	Caja Agraria	55	10-20	65-75	82

Fuente: BIRF, Op. Cit., p. 307

III. Las exportaciones de productos plásticos y resinas

a. Cloruro de polivinilo. (P.V.C.).

Este producto y sus compuestos es producido por Petroquímica Colombiana y Colcarburos. La capacidad instalada de ambas plantas en 1969 era de 13.700 toneladas/año.

La primera firma importaba en ese año la materia prima principal, el cloruro de vinilo monómero, mientras que la segunda compañía lo produce en cantidad suficiente para autoabastecerse. En la actualidad Petroquímica Colombiana está instalando un nuevo proceso, adaptado a su pequeña escala de planta para producir dicloruro de etileno (EDC), el cual permite ser convertido en monómero y luego en P.V.C.. Gracias a este nuevo proceso podrá expandir su capacidad de producción de P.V.C., al doble de la actual y cumplir con un contrato quinquenal de exportación al Japón de 50 millones de libras de E.D.C.. 63/

Como puede verse en el cuadro correspondiente a las exportaciones de productos químicos, Colombia exportó P.V.C. por medio millón de dólares anuales en los años 1970 y 1971. Esto sugiere que esta industria a pesar de su pequeña escala de producción puede ser competitiva. Sin embargo, una comparación de precios muestra, que si bien esta industria "colombiana" es relativamente competitiva a nivel latinoamericano, no parece serlo frente a la norteamericana.

En efecto, el precio del P.V.C. colombiano es de 20 centavos de dólar por libra, mientras que el de sus competidores latinoamericanos Argentina, Perú y México es del doble. En cambio, el precio FOB en EE.UU. oscila entre 13

y 15 centavos de dólar la libra, lo cual daría un precio CIF al producto puesto en Colombia de 17.5 centavos de dólar la libra, excluidos los derechos de aduana, o sea, un precio inferior al colombiano. ^{64/} Puede afirmarse por lo tanto, que la producción colombiana de P.V.C., no es competitiva a nivel mundial. Sin embargo este no es el caso en el ámbito más restringido de la ALALC y el Pacto Subregional Andino, en el cual, gracias a la protección que le brindan las barreras arancelarias externas, el P.V.C. producido en Colombia compete favorablemente con el de otros países productores de dichas áreas. La competitividad restringida del P.V.C. producido en Colombia se funda principalmente en las ventajas comparativas adquiridas hasta el presente. Dado que la relación de precios entre Colombia y sus competidores latinoamericanos es de 1 a 2, puede afirmarse, que mientras esta situación se mantenga, las exportaciones de P.V.C. "colombiano" al área latinoamericana no dependen tan críticamente de los niveles de las barreras arancelarias internas de los pactos regionales mencionados como las exportaciones de P.V.C. de los países competidores.

b. Polietileno.

Las condiciones de la producción nacional de este producto no son en términos generales, apropiadas para la exportación. La única planta existente tiene una capacidad de 15.000 toneladas-año, de polietileno de débil densidad ^{65/}. "Esta es una capacidad extremadamente pequeña. (Las fábricas modernas producen hasta 60.000 toneladas de polietileno y hasta 500.000 toneladas de etileno)". ^{66/}

Un indicativo del tamaño antieconómico de la planta de polietileno, está dado por el hecho de que a pesar de ser el costo del insumo principal (gas combustible de la refinería) un 50% más bajo que el que pagan sus competidores en los E.U., tiene que venderse el producto en un 40% por encima del costo del mismo producto importado puesto en Colombia, para poder amortizar adecuadamente la inversión efectuada en la planta. ^{67/}

Aunque unas conclusiones más definitivas requerirían de un estudio más amplio, por los ejemplos aquí tomados y por los datos globales presentados, puede verse que la industria química y petroquímica colombiana en razón de sus pequeños tamaños de planta no es competitiva a escala mundial. Esto, como se ha visto, no le impide exportar algunos productos.

En términos generales esta industria está marcada desde su nacimiento por la política de sustitución de importaciones llevada a cabo en el curso de las

^{64/} BIRF, El Desarrollo Económico de Colombia, Op. Cit., p. 305.

^{65/} BIRF, Idem, p. 302.

^{66/} BIRF, Idem, p. 30.

^{67/} BIRF, El Desarrollo Económico de Colombia, Op. Cit., p. 305.

últimas dos décadas. Su futuro depende en gran parte de la posición que obtenga en las negociaciones en el Pacto Andino de un lado, y de otro, de la política petrolera que siga el país en los años venideros. En la medida que Colombia sea escogida para producir algunos productos químicos dentro del Pacto Andino, experimentará una ampliación considerable del mercado, pero esto, claro está, no se hará sin concesiones que le obliguen a abandonar algunas aspiraciones en el desarrollo de otros productos petroquímicos.

Del lado de los productos químicos básicos, el país podrá seguir exportando, como lo viene haciendo, toda una gama de productos básicos inorgánicos. Cuando se termine el proyecto completo de ampliación de la Planta de Soda, Colombia "necesitará exportar considerables tonelajes de carbonato sódico (25.000 toneladas), cloro (1.000 toneladas), bicarbonato de sodio (25.000 toneladas) y sulfato de sodio (800 toneladas). Estas exportaciones tendrían que hacerse frente a una dura competencia internacional y serían tan solo rentables sobre una base marginal". 68/

2.4.2.3 Determinantes de las exportaciones de origen agropecuario.

I. La División Internacional del Trabajo y la exportación de productos agropecuarios

La división internacional del trabajo se expresa a través del comercio internacional indicando la interdependencia de las producciones. De un lado, aparecen vastas regiones "especializadas" en exportar materias primas y productos semielaborados de diversos orígenes y de otro lado, aparecen otras regiones "especializadas" a su vez en exportar bienes manufacturados, en especial, aquellos medios de producción de los cuales las primeras carecen.

Pero la división del trabajo, antes de ser internacional, es división social del trabajo, es decir, asignación de la fuerza de trabajo disponible en una región entre las diversas ramas de la producción. Tomada a nivel mundial, y haciendo abstracción de la división en países, la división social del trabajo daría solo cuenta de la distribución mundial de la fuerza de trabajo por grandes ramas de actividad. La división internacional del trabajo, encambio da solo cuenta de la producción destinada al intercambio entre naciones. Esta última, no es necesariamente un fiel reflejo de la primera. Un país puede, a título de ilustración, dedicar la mayor parte de su fuerza de trabajo a labores agropecuarias y sin embargo ser, fundamentalmente exportador de un producto mineral como el petróleo en el cual invierte relativamente poca fuerza de trabajo.

El hecho de que un país destine una gran proporción de su fuerza de trabajo a la agricultura, no quiere necesariamente decir que ese país esté en condiciones de exportar cantidades significativas de la amplia gama de productos de que consta su producción agropecuaria. Este es precisamente el caso de la mayoría de los países atrasados, en los cuales gran parte de la población está dedicada a labores agrope-

68/ Idem, p. 308.

cuarias y tienen una producción relativamente diversificada. No obstante, al llegar a ser exportadores de productos agropecuarios, sus exportaciones suelen concentrarse en uno o dos productos solamente.

Frecuentemente los países atrasados no están en condiciones de producir excedentes exportables significativos de la mayoría de sus productos. En muchos casos la producción agropecuaria interna es insuficiente para abastecer la demanda para consumo individual y productivo, viéndose tales países por lo tanto en la necesidad de importar cantidades apreciables de productos agropecuarios.

Fuera de las dificultades de comercialización internacional y otras causas adversas a la diversificación de las exportaciones, es la baja productividad física de la producción agropecuaria uno de los determinantes fundamentales que explican, en parte, los volúmenes relativamente pequeños de la producción agropecuaria de los países atrasados.

Pero la mayor o menor productividad física no es más que el resultado de una mejor o peor dotación de la fuerza de trabajo con medios de producción, utilización de las fuerzas productivas disponibles y calificación de la fuerza de trabajo.

Con el fin de ubicar muy globalmente la agricultura colombiana en el contexto mundial y entender los fundamentos de su baja productividad respecto a las posibilidades concretas de la época, es conveniente hacer algunas comparaciones con países particulares y grupos de países.

En primer lugar veamos cómo se compara la distribución de la población. Como puede verse en el cuadro No. II-43 los países del grupo A, (altamente industrializados y de muy altos ingresos) tienen en promedio solo un 7% del total de la población en la agricultura y el mismo porcentaje para la población económicamente activa en la agricultura en relación con la P.E.A. total. De otro lado los países de la Comunidad Económica Europea, incluida Inglaterra (grupo B), utilizan en promedio cerca del 13% de la P.E.A. en la agricultura, mientras que los países del grupo C requieren el 23% de la misma. Colombia, en cambio, tiene aproximadamente el 47% de su PEA empleada en la agricultura, casi ocho veces más que Estados Unidos, el país industrializado con agricultura más adelantada aunque no tan elevado como el de algunos países asiáticos densamente poblados (grupo D) que tienen cerca del 70% de su PEA dedicada a la agricultura.

Si se toma como indicativo de la productividad física en la agricultura, la dotación de fuerza de trabajo con máquinas móviles e insumos químicos puede observarse en el cuadro No. II-44 la enorme brecha, que separa a Colombia de los países relativamente avanzados. Mientras que en Estados Unidos hay casi un tractor agrícola por persona económicamente activa en la agricultura (excluidos los monocultores -tractores de jardín- de los cuales hay 725,000), en Colombia hay aproximadamente un tractor por cada 100 personas económicamente activas en la agricultura. Si a esto se le agrega el inmenso parque de máquinas cosechadoras y monocultores que hay en los países avanzados, la brecha entre Colombia y estos es aún más grande, en especial, respecto a los Estados Unidos, país para el cual -sumando indistintamente todo tipo de máquinas agrícolas móviles- resultan 1.48 máquinas por unidad de PEA en la agricultura.

POBLACION AGRICOLA, POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
Y POBLACION AGRICOLA ECONOMICAMENTE ACTIVA
PARA ALGUNOS PAISES
(Estimaciones 1965)

Grupo	País	Población total (miles)	Población agrícola (miles)	o/o en agri- cultura	PEA (miles)	PEA P.-total o/o	PEA en agricultura (miles)	PEA en PEA o/o
A	USA	194.592	11.700	6	78.357	40	4.836	6
	Canadá	19.604	1.765	9	6.911	35	774	11
	Suecia	7.734	1.000	13	3.500	45	408	12
	Total A	221.930	14.650	7	88.768	40	6.018	7
B	R. F. Alemana	56.839	4.455	8	27.157	48	2.967	11
	Francia	48.919	7.679	16	20.010	41	3.600	18
	Bélgica	9.464	570	6	3.760	40	218	6
	Holanda	12.292	1.030	8	4.485	37	405	9
	Luxemburgo	331	30	9	135	41	15	11
	Italia	51.576	12.380	24	19.920	39	5.005	25
	Reino Unido	54.436	2.024	37	25.301	47	961	4
	Total B	233.857	28.168	12	100.768	43	13.171	13
C	Noruega	3.723	645	17	1.460	39	255	18
	Australia	11.333	1.117	10	4.560	40	455	10
	Italia	51.576	12.380	24	19.920	39	5.005	25
	Nueva Zelandia	2.868	343	12	975	34	125	13
	Sud Africa	17.867	5.200	29	6.430	36	1.865	29
	Total C	87.367	19.685	23	33.345	38	7.705	23
D	India	486.811	340.768	70	207.598	43	145.319	70
	Pakistán	113.285	77.030	68	38.455	34	26.150	68
	Indonesia	105.679	70.762	67	37.885	36	25.005	66
	Filipinas	32.345	18.738	58	11.491	36	6.052	53
	Total D	738.120	507.298	69	295.429	40	202.526	69
	COLOMBIA	18.020	9.010	50	5.305	29	2.504	47

Fuente: FAO, *Anuario de Producción* 1968, vol. 22, pp. 21-23.

Cuadro No. II-44

**MECANIZACION AGRICOLA Y UTILIZACION DE FERTILIZANTES POR PERSONA
ECONOMICAMENTE ACTIVA EN LA AGRICULTURA PARA ALGUNOS PAISES Y
GRUPOS DE PAISES**

País o grupo	Tractores agrícolas (miles)			Tractores agrícolas	Tracto- res jardín (miles)	Tractores jardín	Cosecha- doras combi- nadas	Cosecha- doras combi- nadas	Total 1/ Maquin. agrícola	Consumo de fertili- zantes (100 toneladas métricas) 6/	Consumo fertili- zantes
	Oruga	Rueda	Total	PEA agrícola		PEA agrícola		PEA agrícola	PEA agrícola		PEA agrícola
Estados Unidos	182.0	4.618.0	4.800.0	0.99	725.0	0.150	895.0	0.185	1.48	93.718	1.94
Canadá	N.D.	N.D.	549.8 2/	0.71	—	—	155.6 2/	0.201	0.91	8.123	1.05
Suecia	N.D.	N.D.	170.0	0.42	6.2 2/	0.015	35.9	0.088	0.52	3.898	0.96
Total grupo A	N.D.	N.D.	5.519.8	0.92	731.2	0.013	1.086.5	0.181	1.11	105.739	1.76
Noruega	N.D.	N.D.	72.0	0.28	18.0	0.071	9.0	0.035	0.388	1.695	0.66
Australia	N.D.	N.D.	300.9	0.66	30.9 3/	0.068	64.7	0.142	0.871	11.667	2.56
Italia	98.9	321.1	419.9	0.08	91.5	0.018	13.2	0.003	0.105	11.113	0.22
Nueva Zelandia	13.6	77.4	91.0	0.73	10.5 4/	0.084	10.0 5/	0.081	0.893	4.085	3.27
Africa del Sur	N.D.	N.D.	170.0 2/	0.09	—	—	9.2 2/	0.005	0.096	3.979	0.21
Total grupo C	N.D.	N.D.	1.053.8	0.14	150.9	0.020	106.2	0.014	0.170	32.539	0.42
R. F. Alemana	1.2	1.162.9	1.164.1	0.39	100.0	0.034	124.0	0.042	0.468	27.572	0.93
Francia	N.D.	N.D.	996.4	0.28	204.7	0.057	102.1	0.028	0.362	33.781	0.94
Bélgica	0.3	65.2	65.5	0.30	6.3	0.029	5.6	0.026	0.355	4.814	2.21
Holanda	N.D.	N.D.	130.4	0.32	18.2 2/	0.045	3.0 2/	0.007	0.375	5.772	1.43
Luxemburgo	N.D.	7.3	7.3	0.49	0.3	0.020	1.2	0.008	0.587	189	1.26
Italia	98.9	321.1	419.9	0.08	91.5	0.018	13.2	0.003	0.105	11.113	0.22
Inglaterra	12.0	414.1	426.2	0.44	50.4	0.052	64.9	0.068	0.563	16.546	1.72
Total grupo B	N.D.	N.D.	3.209.8	0.24	471.4	0.036	314.0	0.024	0.303	99.787	0.76
COLOMBIA	N.D.	N.D.	23.5	0.009	—	—	—	—	0.009	1.308	0.05

Notas:

1/ Comprende: tractores agrícolas, tractores de jardín (monocultores), cosechadoras combinadas. 2/ 1963. 3/ 1948-1952. 4/ 1952-1952. 5/ 1964 y 6/ 1966-1967; comprende: N, P₂O₅, K₂O.

Fuente: Cálculo CIE, en base a FAO: *Anuario de Producción 1968*, vol. 22, pp. 476-478.

En la agricultura moderna, si bien la calidad de la tierra tiene importancia, es la utilización de insumos químicos y el control de las aguas lo que explica -ceteris paribus- los altos niveles de productividad física de una región, tanto por hectárea como por persona económicamente activa en la agricultura.

Como puede verse en el cuadro anterior (cuadro No. II-44) el consumo de fertilizantes por persona económicamente activa en la agricultura era de casi dos toneladas en Estados Unidos; 1.76 en promedio para el grupo A; 0.76 para el grupo B, 0.42 para el grupo C, y solo 0.05 para Colombia, o sea que la utilización de fertilizantes por PEA en la agricultura en Colombia, es aproximadamente 1/40 de la correspondiente a los Estados Unidos.

Si se tiene en cuenta el mejor aprovechamiento de los suelos, la adecuación de estos, la amplia y pronta utilización de adelantos en el campo de la genética, la programación meteorológica, la brecha de la productividad física del trabajo entre Colombia y los países de agricultura avanzada sería aun muchísimo mayor.

Surge la pregunta: ¿Cómo puede Colombia, con una productividad física del trabajo relativamente baja llegar a ser exportador de productos agrícolas hacia países de agricultura mucho más desarrollada?

La primera respuesta parcial es evidente: en la medida de que se trate de producciones propias de zonas climáticas tropicales y subtropicales, tales como el café y el banano, etc., los países situados en estas zonas tienen una ventaja "natural" que les permite producir estos productos no competitivos respecto a la producción de otras latitudes, y por lo tanto fundar un intercambio "permanente" con los países de otras zonas.

La segunda respuesta parcial es menos evidente por tratarse de productos que puedan ser cosechados en una zona u otra, es decir, productos potencialmente competitivos. Los países que tengan los menores costos y puedan producir los mayores excedentes exportables tienen el poder sobre el mercado. Sin embargo, un bajo costo en términos monetarios es un resultado complejo, en el cual se condensa el conjunto de condiciones en que se desarrolla la producción. A título de ilustración, el algodón que se ofrece en el mercado mundial, proveniente de países con bajos costos monetarios de producción puede tanto provenir de un país de muy elevado consumo per capita de textiles como los Estados Unidos, o puede provenir de un país de muy baja productividad del trabajo como el Brasil, el cual, en razón de la sobre-explotación de los trabajadores y su correspondiente salario por debajo del valor de la fuerza de trabajo, logra "compensar" las desventajas de su baja productividad, pudiendo así igualar los precios en el mercado mundial a los de países de elevada productividad del trabajo.

II. Las exportaciones agropecuarias colombianas en conjunto

Colombia con su gran variedad de climas, suelos y por la abundancia de aguas aprovechables para el riego, está en condiciones privilegiadas para producir una variedad insospechada de productos durante casi todo el año. Sin embargo, tradicionalmente, el país solo ha venido exportando unos pocos productos agropecuarios, cultivados principalmente en climas tropicales y subtropicales, como el café y el banano,

aunque también, otros no exclusivos de estas zonas como el algodón, el azúcar, las oleaginosas, la carne de vacuno y más recientemente flores y hortalizas.

Un estudio de los determinantes de las exportaciones agropecuarias es a su vez un estudio de sus condiciones de producción en Colombia y de la estructura del mercado mundial. Dado lo limitado de este trabajo nos concentraremos únicamente en las ramas más importantes de estas exportaciones para identificar así, de una forma más específica, de qué dependen los volúmenes y los precios de tales exportaciones.

Dada la importancia central que ha tenido y sigue teniendo el café en las exportaciones totales y en la economía colombiana en general, creemos conveniente darle una mayor amplitud al análisis de los determinantes de estas exportaciones que a las restantes. Antes de estudiar los determinantes de las exportaciones a nivel de producto, conviene formarse una idea general de la magnitud de las exportaciones agropecuarias en general durante las últimas dos décadas.

Como bien puede verse en el cuadro No. II-45, las exportaciones de los nueve principales productos agropecuarios están influenciadas en forma decisiva por las cifras correspondientes al café. Por esta razón es conveniente desglosarlas en exportaciones agropacuarias con y sin café. Mientras que el valor de las exportaciones por concepto de café fluctúa fuertemente en el curso de las últimas dos décadas para solo crecer en 12.2% de 1950 a 1970, las demás exportaciones agropecuarias crecen durante el mismo lapso en 716%, al pasar de cerca de 12 millones de dólares en 1950 a casi 100 millones en 1969.

Puede también apreciarse, que solo en la década de los 60 viene a consolidarse la mayoría de las "otras" exportaciones agropecuarias. En la década de los años 50, solo se exportaban con regularidad productos tradicionales tales como café, banano, tabaco y maderas, de los cuales los dos últimos no representaban cifras de mayor significación (menos del 1% de las exportaciones de café). Decimos "tradicionales" en el sentido de que son viejos renglones de exportación a los demás que son más bien recientes. En efecto, el algodón vino a exportarse regularmente y en cantidades apreciables a partir del año 1959. Apesar de que este se producía en el país de mucho tiempo atrás, la producción era muy inferior al consumo, por lo cual, el país se veía obligado a importar grandes cantidades. Solo en 1953 supera la producción nacional a las importaciones, gracias a la política de fomento del cultivo de algodón desarrollada por el Instituto de Fomento Algodonero fundado en 1947. Aunque el grueso de la producción es destinado al consumo nacional, también se siembran variedades destinadas a los mercados internacionales exclusivamente.

El azúcar se viene a exportar regularmente a partir del año 1961, en el cual se incrementó considerablemente el área sembrada lo cual permitió excedentes exportables de alguna significación. Este proceso fue posible como consecuencia del bloqueo imperialista a la economía cubana, país que en aquel entonces abastecía el 46% del mercado mundial de azúcar y un elevado porcentaje de las importaciones azucareras de los Estados Unidos.

Con el fin de aumentar fuertemente la oferta y mantener una tendencia depresiva sobre los precios, el gobierno norteamericano implementó a principios de la década de los 60, un plan de financiación paralela de la producción en diversos países del

Cuadro No. II-45

**VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS
DE ORIGEN AGROPECUARIO 1950-1969**
(Valor FOB en miles de dólares corrientes)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959
1. Café sin tostar	306.4	359.4	379.9	492.3	550.2	487.4	413.1	388.8	354.5	361.3
2. Bananas	8.5	8.8	9.2	11.4	13.2	16.9	28.1	26.2	15.4	13.9
3. Algodón en bto.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4. Azúcar en bto.	—	—	—	—	—	—	0.6	0.2	—	—
5. Ganado en pie 1/	1.3	1.1	1.1	0.7	—	—	—	—	—	—
6. Carne en canal 1/	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
7. Tabaco en rama	2.1	2.0	1.6	2.6	2.5	2.1	3.0	2.9	2.0	2.0
8. Tortas y concentrados	—	—	0.2	—	—	—	0.9	—	—	0.3
9. Madera 2/	—	0.2	0.2	0.2	2.0	0.7	1.2	0.8	1.3	1.3
Total excluido café	11.9	12.1	12.3	14.9	17.7	19.7	33.8	30.1	18.7	17.5
GRAN TOTAL	318.3	371.5	392.2	507.2	567.9	507.1	446.9	418.9	373.2	378.8

	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
1. Café sin tostar	332.3	307.8	332.0	303.0	394.2	343.9	328.3	322.4	351.4	343.9
2. Bananas	13.7	14.1	10.6	13.3	12.4	18.6	19.9	25.0	24.7	19.7
3. Algodón en bto.	12.7	10.6	15.7	9.4	6.2	8.0	2.3	15.4	28.1	32.7
4. Azúcar en bto.	—	5.2	7.4	5.5	3.3	7.5	8.3	11.3	14.9	17.8
5. Ganado en pie 1/	—	—	0.2	0.1	0.2	6.3	5.9	1.3	1.5	5.7
6. Carne en canal 1/	—	—	—	—	—	2.4	1.4	1.5	1.5	3.6
7. Tabaco en rama	2.4	4.0	5.7	7.2	9.4	7.2	5.6	4.4	4.9	7.3
8. Tortas y concentrados	—	0.1	0.2	1.2	0.9	2.4	2.7	1.7	4.0	5.9
9. Madera 2/	2.1	2.2	2.2	2.8	3.9	3.2	2.9	3.2	4.0	5.1
Total excluido café	30.9	37.2	42.1	36.5	36.3	55.6	44.0	63.8	81.6	98.1
GRAN TOTAL	363.2	345.0	374.1	399.5	430.5	399.5	372.3	386.2	433.0	442.0

1/ Vacuno

2/ En tronco y aserrada.

Fuente: DANE, Tomado de: Banco de la República, *Informe anual Gerente*, 1968-1969, pp. 172-173.

globo y, especialmente en América Latina, a la vez que impuso un sistema de cuotas para mantener en sus manos el control de la competencia.

El ganado vacuno en pie y la carne en canal, se exporta con regularidad y legalmente, en cantidades apreciables, solo a partir de 1965. Sin embargo, el ganado de carne y de cría eran de tiempo atrás y lo son aún, un clásico renglón del contrabando de exportación. Este contrabando de magnitud apreciable se lleva a cabo con el beneplácito de las autoridades gubernamentales, ya que se transporta ganado desde todos los departamentos de la costa y del Magdalena Medio, en camiones, con destino a Venezuela después de pasar por innumerables retenes. En los últimos tiempos, el volumen de ganado y carne exportado, se ha incrementado de tal forma que es posible que dichas exportaciones estén incidiendo sobre el precio interno de la carne, elemento básico del consumo individual. En la medida que este proceso ha contribuido a acelerar la tasa de inflación, el gobierno ha intervenido recientemente en dos sentidos:

- a) Tratando de hacer oficiales las exportaciones incontroladas a Venezuela y
- b) tratando de que las exportaciones de carne y ganado en general no aumenten desmedidamente el precio de la carne.

Sin embargo el éxito de una tal política antiinflacionaria es discutible, puesto que, si el gobierno continúa con los planes de fomento de la producción y las exportaciones de ganado debe tener en cuenta que el precio es un parámetro esencial; las ganancias del gremio ganadero dependen precisamente de ese precio. De aquí resulta una comunidad de intereses entre el gobierno y los ganaderos en mantener el precio alto, si bien al gobierno se le presenta aquí una contradicción entre los objetivos de una política de producción-exportación destinada a mejorar el balance de pagos y una política de estabilización de precios. Este conflicto solo se presenta en forma aguda, viéndose el gobierno obligado a intervenir, cuando, en el corto plazo, el ascenso del precio de la carne para el consumo individual, rebasa a los límites impuestos por una supuesta política antiinflacionaria.

Las tortas oleaginosas y los concentrados se han exportado en cantidades superiores a un millón de dólares solo a partir de 1963. Por ser estas tortas, derivadas de productos por los cuales compite directamente la alimentación humana con la animal, la incidencia de las exportaciones de estos productos sobre el índice de precios al consumidor es evidente. Un alza significativa del precio internacional de la soya trae consigo, en la ausencia de controles cuantitativos gubernamentales, un aumento de los volúmenes exportados de tortas. En caso de estar controlada la exportación, los gremios de productores pueden presionar un alza de los precios internos en base a la existencia de un precio externo elevado. Es decir, en uno y otro caso, sube el precio, bien por escasez relativa, o bien por el poder gremial. Esta elevación del precio interno trae consigo la sustitución de unos componentes de torta por otros, aumentando así la demanda de estos últimos, hasta alcanzar frecuentemente niveles superiores a las disponibilidades. De este modo, el alza de precios se propaga a otros granos y semillas, incidiendo fuertemente sobre los precios de la carne de ave, de los huevos y en menor grado sobre los de la leche y la carne vacuna, todos estos, elementos integrantes de la canasta familiar de los trabajadores.

Como ha podido apreciarse, durante la década de los sesenta, Colombia comienza a exportar alimentos antes producidos fundamentalmente para el abastecimiento interno, internacionalizando así cada vez más el valor de la fuerza de trabajo, haciendo la economía más interdependiente de la economía mundial que en el pasado.

Al permitirse la exportación de alimentos tales como la carne, el azúcar, las oleaginosas, los cereales y sus derivados, disminuyendo así la oferta doméstica efectiva, se pone en movimiento un mecanismo relativamente nuevo por medio del cual se puede alimentar la inflación. En épocas de alza de precios externos aumenta la presión exportadora, se acentúa el alza de los precios internos y las olas de especulación con el almacenaje de los productos. En épocas de bajos precios externos, las exportaciones siguen siendo relativamente rentables gracias a los subsidios otorgados a través del CAT, que en nuestro país es del 15% sobre el valor de las exportaciones y como efecto de las devaluaciones que traen un alza permanente en los precios internos a pesar de tendencias a la baja que puedan haber en los mercados mundiales. Además, otras veces actúan en forma desfavorable los sistemas de cuotas de exportación, que imponen países como los Estados Unidos, como en el caso del azúcar: en épocas de baja producción, es preciso de todos modos, exportar azúcar así estén los precios externos, altos o bajos, pues de lo contrario la cuota asignada a Colombia para el año siguiente es reducida por aquel país. Estas exportaciones, en épocas de producción interna relativamente baja, tienden a producir alzas en el precio de la fuerza de trabajo, que pueden sacar rápidamente del margen de competitividad las exportaciones de manufacturas, a menos que se devalue con mayor rapidez que el alza de los precios internos.

La imposibilidad a menudo observada de contener las exportaciones en momentos inapropiados se traduce sistemáticamente en un resultado irreversible: las medidas se toman por lo regular cuando el alza de los precios o la especulación han llegado a niveles excesivos: de tal manera que no logran retrotraer el proceso hasta el punto de reducir los precios; estos más bien permanecen por algún tiempo al nivel alcanzado mientras llega la nueva coyuntura, para otro incontenible ascenso. Ante tales perspectivas, de galopar permanentemente con la inflación como medio de contrarrestar caídas en la tasa de ganancias, el aumento de la productividad adquiere para el capital vinculado a estas ramas, un papel secundario.

Si bien hasta aquí, la agricultura colombiana ha sido caracterizada en el contexto mundial por su baja productividad, cabe distinguir al interior de la economía colombiana considerada aisladamente, una gradación de niveles de productividad relativa.

Si se deja de lado por el momento la agricultura de exportación propiamente dicha, y se considera la producción destinada fundamentalmente al mercado nacional, pueden distinguirse tres tipos de agricultura. 69/ De un lado, la agricultura de "alta" productividad con tendencias tanto a una creciente mecanización, como a una mayor utiliza-

69/ En realidad no hay una separación cortante entre la producción para el consumo nacional y para la exportación; de hecho por ejemplo, el café se suele sembrar intercalado con otros cultivos en la misma unidad de producción, como son el plátano y la yuca, destinados exclusivamente para el consumo interno.

ción de insumo químicos, caracterizada también por un ritmo decreciente de absorción de fuerza de trabajo. Esta agricultura se caracteriza en lo interno, por sus menores costos unitarios y su creciente producción, lo cual se manifiesta sobre el resto de la economía agrícola como una tendencia a deprimir relativamente los precios al productor, (esto naturalmente, no implica necesariamente reducción de los precios al consumidor), permitiendo ganancias por encima del promedio, a los productores que se encuentran en este estrato.

De otro lado, la mediana y la pequeña agricultura, que absorben la mayor parte de la fuerza de trabajo agrícola y que se caracterizan además, tanto por los altos insumos de trabajo por unidad de producción, como por la enorme masa de campesinos que viven ligados a estas en condiciones de subsistencia con un restringido contacto con el mercado. Aquí, tanto la pequeña como la mediana agricultura, basada en el trabajo asalariado, como la agricultura de tipo precapitalista, basada en la fuerza de trabajo familiar, entran en descomposición al competir con la agricultura de elevada productividad.

El desarrollo continuado de la agricultura moderna permite elevar la productividad media del trabajo en la agricultura, y por esta vía, se extiende su efecto a toda la economía, por cuanto genera una tendencia permanente a bajar el valor de la fuerza de trabajo. Pero, también como consecuencia de los aumentos en la productividad del trabajo, vía precios al productor, dicho desarrollo crea condiciones por las cuales, el pequeño y mediano campesino -dada la estructura de la propiedad de la tierra y del capital- entran en un proceso de pérdidas de valor, el cual tratan de compensar intensificando el cultivo, alargando la jornada de trabajo; o disminuyendo el consumo individual; por estos caminos intentan generar un pequeño valor excedente, que les permita mantener su propiedad. Sin embargo, estos esfuerzos tienen su límite objetivo, ya que la utilización de la fuerza de trabajo tiene su umbral, la tierra disminuye sus rendimientos y el pequeño capital desaparece con cualquier fracaso menor en alguna cosecha. Finalmente, el pequeño campesino pierde su propiedad sobre todo medio de producción, y pasa a depender de otros para su subsistencia, vendiendo su fuerza de trabajo y comprando su sustento en el mercado de alimentos, vestuario, habitación, etc.

Este proceso de descomposición del campesinado, puede ser considerado como un momento del complejo proceso de la formación de un mercado amplio, en la medida que el campesino relativamente autosuficiente pase a ser asalariado y demande nueva producción de bienes de consumo con todos los efectos multiplicativos que de ahí se derivan.

Este efecto sin embargo, se ve fuertemente disminuido si los desalojados del campo, no encuentran lugares de trabajo o tienen que vivir subempleados en actividades no directamente productivas, o dependen de reducidas transferencias estatales o familiares.

Bajo las condiciones seculares de desempleo abierto y disfrazado que caracterizan la economía colombiana, es dudoso que el elevado ritmo de migración rural-urbana, se traduzca en un ritmo elevado de ampliación del mercado interno que sirva de base por sí mismo para generar un crecimiento ininterrumpido de la economía; sobre todo, si se tiene en cuenta que la agricultura de alta productividad, que no es ni

cafetera ni bananera, no ha generado adecuada cantidad de divisas, como para alimentar el fuerte desarrollo industrial que la ocupación de semejantes contingentes humanos demandaría.

La agricultura de "alta productividad" nacional, así no se dedique en lo más mínimo a la exportación, incide en múltiples formas sobre las exportaciones en general y en particular sobre aquellas que se pueden llevar a cabo solo en base a los bajos salarios. De un lado, ella baja el valor de la fuerza de trabajo, vía aumentos en la productividad del trabajo agrícola, de otro lado, aumenta la oferta de fuerza de trabajo, vía descomposición del campesinado, bajo condiciones de lento crecimiento del empleo directamente productivo. Estos dos procesos se conjugan, manteniendo una presión permanente, hacia abajo, sobre el nivel nacional del salario real, en base a lo cual se convierten en competitivas algunas exportaciones, que de otro modo no lo serían.

Aunque aquí nos hemos venido refiriendo a un sector de alta productividad, es conveniente recordar, que esto es válido solamente en relación al ámbito nacional, ya que en el plano internacional, la productividad física de dicha agricultura, deja mucho que desear como para tener ventajas frente a otras producciones, que compiten en el mercado mundial. La baja productividad es probablemente la razón fundamental por la cual la mayoría de los productos agrícolas que se producen no pueden ser exportados, y por la que tampoco se generan con regularidad excedentes exportables de producción. Otro es el caso, cuando se trata de excedentes esporádicos de producción, pues allí el precio es bajo con tal de poder colocar el producto; las divisas obtenidas de la exportación son lógicamente escasas y fluctuantes.

La división internacional del trabajo parece estructurarse de tal modo, que la producción de alimentos y materias primas para el mercado mundial, es dejada a los países periféricos como Colombia, solo en la medida en que estos no puedan ser producidos en las cantidades necesarias, a costos suficientemente bajos en los países dominantes.

Esto estrecha el mercado mundial para productos agrícolas, a tal punto que al conjunto de países dependientes, no les queda más que: exportar toda serie de productos exóticos y tropicales en que se da esta división "natural" del trabajo, o entrar a competir en el mercado de granos y cereales, etc., donde países dominantes gracias a los avances de la química, la maquinaria, la genética, etc., pueden producir con altos rendimientos hasta el punto, no solo de abastecerse, sino de producir grandes excedentes exportables. Se contribuye así a bajar el nivel relativo de precios de los alimentos básicos y también a bajar el valor de la fuerza de trabajo a nivel mundial, lo cual a su vez permite a dichos países una acumulación permanente, por el método fundamental de producción de excedente relativo.

III. Determinantes de las exportaciones de café.

Aspectos generales:

Puesto que los ingresos en divisas por concepto de exportaciones de café, es el rubro que más aporta a la capacidad para importar, y el que determina en mayor medida sus fluctuaciones, es preciso, dedicarle una parte correspondiente a su importancia en este trabajo.

Las exportaciones de café vistas desde un punto de vista puramente formal pueden ser descompuestas en el producto de la cantidad exportada por su precio en el mercado mundial. El precio, a su vez, puede ser visto como el resultado de la interacción de la oferta y la demanda mundial. Pero, una descripción que se quede a este nivel, no alcanzaría a comprender lo que está oculto de los fenómenos de oferta y demanda, limitándose a ver como fenómenos "naturales" lo que en verdad son fenómenos sociales, en los cuales se expresa permanentemente la forma bajo la cual se produce y se cambia el café:

Primeramente daremos un vistazo muy breve al lugar que ocupa el café en el mercado mundial, y el que ocupan las exportaciones colombianas de café en dicho mercado. Luego pasaremos a estudiar brevemente algunas de las funciones que el café cumple en el contexto del proceso mundial de producción y cambio, y continuaremos indagando sobre las leyes que determinan el consumo y la demanda de café en general, a nivel mundial, y en particular de cafés suaves de tipo colombiano. En seguida se pasará a estudiar las condiciones generales de la oferta mundial y cómo su evolución ha influido sobre el precio del grano. Se concentrará la atención sobre los determinantes de la oferta exportable colombiana.

EL CAFE EN EL MERCADO MUNDIAL

Así como en numerales anteriores nos preocupamos de la participación de los países subdesarrollados en el comercio mundial y en el total de las exportaciones de manufacturas, ahora nos ocupamos del café, producto que ha constituido el núcleo central alrededor del cual giran todos los vaivenes del comercio exterior colombiano y por ende, de la economía nacional.

Cuadro No. II-46

PRODUCCION TOTAL, PRODUCCION EXPORTABLE, EXPORTACION E IMPORTACION MUNDIALES DE CAFE 1930-1968

-Promedios anuales en sacos de 60 Kg. de café verde-

	Promedio de la preguerra 1930-1939	Postguerra has- ta antes del con- venio cafetero 1962. 1946-61	Durante el perío- do del convenio cafetero 1962-1968
Producciones totales <u>1/</u>	38.159.000	47.987.000	66.940.000
Producciones exportables <u>1/</u>	33.076.000	38.503.000	51.524.000
Exportaciones <u>2/</u>	26.493.000	34.638.000	48.632.000
Importaciones <u>2/</u>	26.638.000	34.406.000	49.404.000

1/ Años cafeteros

2/ Años civiles

Fuente: FEDECAFE, Investigaciones Económicas, tomado del Boletín de Información Estadística sobre café, No. 43, p. 5.

En términos de volumen físico, el mercado mundial de café muestra, sin lugar a dudas, una considerable aunque lenta expansión, en el transcurso de las últimas tres décadas. Como bien puede observarse en el cuadro No. II-46, las importaciones mundiales de café subieron de un promedio anual de 26.5 millones de sacos de 60 kg., durante la década de los años 30, a un promedio anual de casi el doble para la década de los años 60, que equivale a una tasa acumulativa anual de 2.34% inferior a la tasa de crecimiento de la población mundial. Esto hace suponer que los consumos de café en kg. per-cápita, a nivel mundial, están bajando al menos, para el conjunto de los países que lo importan.

Como puede apreciarse en el mismo cuadro, el mercado mundial ha tenido desde los años treinta hasta nuestros días, una clara tendencia a mostrar un exceso de oferta exportable, respecto al consumo (importaciones) de los países importadores. ^{70/} Este desequilibrio ha sido en términos generales, el responsable de que durante largos períodos el precio del café haya tenido una tendencia a la baja, contrarrestada esporádicamente por deficiencias en la producción brasileña debidas a calamidades naturales, o por los esfuerzos de grupos de países organizados con tal fin en convenios internacionales.

Las anteriores consideraciones, hacen surgir el interrogante, de cómo ha sido posible que la producción se desarrolle, y lo que es más, se extiende a un mayor número de países, mientras que la superproducción se levanta amenazadoramente por espacio de más de tres décadas?; es acaso la producción tan rentable para los productores individuales, que aún a precios mucho más bajos, que los registrados históricamente, estarían en condiciones de mantener la continuidad y la expansión de la producción? O se trata acaso de una forma de obtener divisas, por parte de países que se han visto seriamente limitados en su adquisición, y cuyos gobiernos y clases dominantes han sabido mantener y desarrollar, creando condiciones internas propicias al mantenimiento y reproducción del sector cafetero, con tal de no perder tan estratégica y escasa fuente de recursos externos?

Tomando únicamente años recientes (1966-1970) el café ha venido representando entre un 1% y 1.3% del valor total del comercio mundial a precios corrientes. Como puede verse en el cuadro No. II-47 este porcentaje de participación es aproximadamente el mismo que muestran otros productos primarios de origen agropecuario como son el algodón, el azúcar y la carne de vacuno (incluido el vacuno en pie). El banano y el cacao representan por su parte, porcentajes de participación similares (entre 0.2 y 0.3%) pero muy inferiores al café.

Teniendo presente, que con cifras en valores corrientes, los precios afectan los porcentajes de participación. Puede verse también en el cuadro anterior cómo el café está perdiendo terreno en el comercio mundial; la tasa de crecimiento anual promedio de su mercado es de 8.0%, muy inferior al ritmo de expansión del 11.6% que ha caracterizado el comercio mundial en el respectivo período.

^{70/} Por producción exportable se entiende, la producción mundial disponible para ser exportada una vez deducidos los consumos internos de los países productores.

Cuadro No. II-47

**PARTICIPACION DEL CAFE Y DE OTROS PRODUCTOS BASICOS AGROPECUARIOS
EN EL COMERCIO MUNDIAL ENTRE 1966-1970**

Año	Comercio Mundial		Café 1/		Algodón 2/		Azúcar 3/	
	Millones US\$	o/o	Millones US\$	o/o	Millones US\$	o/o	Millones US\$	o/o
1966	181.123	100.0	2.382	1.3	2.311	1.3	1.816	1.0
1967	190.261	100.0	2.217	1.2	2.245	1.2	1.908	1.0
1968	212.885	100.0	3.371	1.1	2.382	1.1	1.955	0.9
1969	244.059	100.0	2.371	1.0	2.169	0.9	2.080	0.9
1970	279.721	100.0	3.130	1.0	2.374	0.8	2.675	1.0
Crecimiento anual promedio o/o	11.6		8.0		1.0		10.7	

Año	Banano		Cacao 4/		Carne de vacuno en canal		Ganado vacuno en pie	
	Millones US\$	o/o	Millones US\$	o/o	Millones US\$	o/o	Millones US\$	o/o
1966	482	0.3	458	0.3	1.145	0.6	585	0.3
1967	491	0.3	593	0.3	1.224	0.6	642	0.3
1968	500	0.2	641	0.3	1.307	0.6	680	0.3
1969	500	0.2	736	0.3	1.520	0.6	810	0.3
1970	514	0.2	849	0.3	1.828	0.7	882	0.3
Crecimiento anual promedio o/o	1.6		16.1		12.6		10.9	

- 1/ Verde
 2/ Excluye linter
 3/ Refinada y sin refinar
 4/ Incluye el tostado

Fuente: FEDECAFE; Tomado de: *Boletín de Información Estadística sobre Café*, No. 45, 1971, p. 6.

Esta alarmante tendencia del café a la pérdida en su posición relativa en el mercado mundial no debe sorprendernos, puesto que conocemos por el numeral dedicado al mercado mundial en relación con las manufacturas, que las exportaciones globales de los países subdesarrollados están perdiendo terreno, respecto al comercio mundial. Esto último debido sobre todo a la mala posición relativa que han tenido los productos primarios frente a las manufacturas. Tampoco ha de asombrarnos la tendencia anteriormente anotada, puesto que sabemos del lento crecimiento (2.4% anual) que experimentó la demanda de café en términos físicos, y la conocida tendencia secular a la baja de los precios del grano frente a la tendencia de la oferta a superar el consumo.

Cuadro No. II-48-

EXPORTACIONES MUNDIALES, EXPORTACIONES TOTALES DE BIENES DE LOS PAISES PRODUCTORES DE CAFE, EXPORTACIONES DE CAFE 1966-1970

Años	<u>Valor FOB de las exportaciones</u>					
	Mundiales (a)	De países productores de café (b)	De café (c)	b/a	c/a	c/b
	Millones de dólares		Porcentajes			
1966	181.023	17.495	2.382	9.7	1.3	13.6
1967	190.261	16.581	2.217	8.7	1.2	13.4
1968	212.885	18.152	2.371	8.5	1.1	13.1
1969	244.059	19.557	2.371	8.0	1.0	12.1
1970	279.721	21.515	2.130	7.7	1.1	14.5

Fuente: FEDECAFE, Tomado del Boletín de Información Estadística sobre café No. 45, 1971. P. 6.

La pérdida de posición relativa del café en el comercio mundial, se refleja, análogamente, en una pérdida de la posición relativa de las exportaciones totales de bienes de los países productores de café en su conjunto, frente al mercado mundial. En efecto, como puede verse en el cuadro No. II-48, el porcentaje de dichas exportaciones totales en el comercio mundial declinó de 2.7% en 1966, a 7.7% en 1970, y esto, a pesar, de la estabilidad relativa que experimentó el porcentaje de las exportaciones de café de tales países respecto a sus exportaciones totales.

Luego de establecer la importancia relativa de las exportaciones totales de café en relación al comercio mundial y su tendencia en los últimos años, pasamos a estudiar qué funciones cumple este peculiar producto, que solo alcanza a ser cerca del uno por ciento del comercio mundial.

IV. Principales funciones del café en la economía mundial.

Es conveniente resaltar una función que la producción de café cumple en el contexto de la economía mundial: el café adquirió un papel importante en el consumo individual

de la población en la mayoría de los países industrializados, convirtiéndose de un producto relativamente exótico, en uno de la más popular aceptación, desde el siglo pasado. Hasta tal punto ha llegado a institucionalizarse el uso de esta bebida, que hace parte de la forma como se llenan los momentos de descanso intercalado durante la jornada de trabajo, 71/ tanto en los talleres como en las oficinas, razón por la cual es objeto de deliberación en convenciones colectivas de trabajo, llegando a la necesidad de construir máquinas que sirvan hasta mil tasas de café por minuto, para que pueda ofrecerse este líquido que disminuye la fatiga, rebajando así los tiempos muertos, en la utilización de la fuerza de trabajo. La producción de café en Colombia, está ligada, no solo al consumo individual mundial, sino también a las condiciones de la producción general. Dejando completamente de lado, cualquier discusión sobre sus efectos sobre la salud, ya sean benéficos o nocivos, el café entra como un elemento necesario en la producción.

De otro lado, el hecho de estar tan arraigado el hábito del consumo de esta bebida en el funcionamiento de la sociedad, sirve de sustrato para superponerle una función insospechadamente importante: la de servir de base impositiva para sustraer enormes masas de valor. En efecto, el hondo arraigamiento del hábito de la bebida, y su necesidad, hace que su demanda se comporte como la del tabaco o la de las bebidas alcohólicas: ante alzas moderadas del precio/al consumidor, el consumo no disminuye significativamente, en términos de cantidad. Precisamente por esta razón, muchos países europeos, ven en esta, la mejor oportunidad para gravar con impuestos indirectos el consumo del café, no como medida destinada a contener la demanda por este producto importado, sino como un simple medio de financiar la actividad estatal. Por lo tanto, el café, cumple la función adicional de ser un elemento no despreciable, al cual se liga la reproducción del poder político y por tanto de las clases. Esto, también es válido, como habremos de ver, aunque con diferencia, para los países productores como Colombia, donde también el café es fuente de grandes captaciones de valor por parte del Estado.

Dada la inelasticidad-precio de la demanda por café, una disminución del impuesto indirecto al café en los países consumidores, no aumentaría significativamente la demanda mundial y por lo tanto dada la oferta, no alteraría significativamente el precio mundial del grano. Con este argumento relativamente valedero, los gobiernos europeos, han sabido afrontar las presiones de los países productores y mantener tan valioso pozo de extracción de valor. Pero por otro lado, los mismos países europeos, han acostumbrado defenderse de las presiones de sus gremios internos que solicitan una derogación del impuesto en busca de un menor precio al consumidor, aludiendo erróneamente, que la medida está encaminada a frenar los gastos de divisas y mantener la estabilidad de la balanza de pagos y por esta vía el nivel de precios interno.

Una idea de la importancia que tiene el café como fuente de ingresos fiscales en los países importadores puede obtenerse del caso de la República Federal Alemana,

71/ Una encuesta realizada por el Departamento de Estadística de la Oficina Panamericana del café, en 1969, revela que un 18.7% del volumen del café consumido en los Estados Unidos se consume en el lugar de trabajo durante la jornada. Ver Anual Coffee Statistics, No. 33, 1963, p. 73.

en la cual, excluidos los gravámenes arancelarios, se recaudaron cerca de 1.000 millones de marcos en 1964, o sea, cerca de 250 millones de dólares al tipo de cambio de aquel entonces. Ya podrá imaginarse lo elevada que debe ser la suma de todo el valor captado por los gobiernos del conjunto de países importadores.

V. Determinantes de la falta de correspondencia entre la producción y el consumo mundiales de café

En el numeral anterior se esbozó la forma como la producción cafetera colombiana y de otras zonas se articula a la economía mundial a través de un conjunto de funciones. Estando la producción orientada fundamentalmente a la exportación para el consumo de los países importadores en conjunto, surge el interrogante: Por qué la producción exportable ha tendido secularmente a superar al consumo de dichos países?
72/

Aunque a este interrogante pueden darse respuestas parciales desde muy diversos ángulos, hay una respuesta global pero fundamental y es la de que este fenómeno está íntimamente relacionado con el hecho de que los capitales y recursos destinados a la producción de café no están centralizados, ni altamente concentrados a escala mundial. La producción se rige fundamentalmente por un conjunto de leyes características del proceso de desarrollo -enmarcado en condiciones neocoloniales- de un conjunto de países dependientes y atrasados, mientras que el consumo se rige por las leyes características de un conjunto de países relativamente industrializados, entre los cuales, es a los dominantes a escala mundial, a quienes corresponde la mayor parte de consumo.

Esta situación resulta más evidente cuando se mira el caso contrario, en el que si bien, la producción también se orienta a la exportación, esta se efectúa bajo el comando de capitales extranjeros, como es el caso de la producción de muchos productos primarios de exportación, en especial del petróleo. Cuando tal es el caso, los capitales altamente centralizados y concentrados, están en la posibilidad de ir tomando decisiones de producción que regulen la oferta más o menos automáticamente de acuerdo a la demanda, sin permitir acumulaciones mayores de inventarios, e inclusive, están en la posibilidad de efectuar prácticas restrictivas de la oferta a fin de beneficiarse de mayores precios. Completamente a la inversa de lo anterior, la oferta mundial de café ha mostrado una fuerte tendencia a superar el consumo mundial.

La falta de correspondencia tendencial entre la oferta exportable y la demanda mundial, ha tenido como efecto combinado una tendencia a la baja del precio mundial del café, contrarrestada esporádicamente por fuertes disminuciones en la producción -debidas a calamidades naturales, específicamente en el Brasil- y atenuada levemente en sus fluctuaciones por convenios internacionales.

Ahora bien, por cumplir el café la función de ser un elemento no despreciable en la reproducción de la fuerza de trabajo en los países industrializados, la caída de

72/ Por "producción exportable" se entiende la producción equivalente en café verde de todos los países productores, que queda disponible para ser exportada una vez deducido el consumo interno de los mismos países.

su precio permite aumentar la acumulación por la vía de la producción de plusvalía relativa, como se expuso en el primer capítulo. Por lo tanto, la falta de integración a nivel mundial de los capitales "altamente centralizados y concentrados" que rigen la producción industrial y las finanzas mundiales con los capitales individuales "altamente fraccionados" que rigen la producción de café, es favorable a la acumulación de los primeros y desfavorable a la de los segundos.

Que el reconocimiento de las respectivas ventajas y desventajas anteriormente aludidas, no escapa a las partes, explica en buena medida las reticencias de países como los Estados Unidos a formar parte de un convenio mundial de países consumidores y productores antes de 1962, y posteriormente su boicoteo, desde adentro y su consecuente retiro en el momento en que los precios no continuaron su curso descendente.

Un buen resumen ilustrativo, aunque en lenguaje científicamente inapropiado, acerca de la conciencia que tienen las partes de sus ventajas y desventajas, lo dan algunos apartes del discurso del entonces ministro de agricultura y jefe de la delegación colombiana ante la Organización Internacional del Café en Londres, durante la sesión de clausura de las reuniones anuales de 1972:

"Las presentes sesiones de la O.I.C. se han caracterizado por aspectos totalmente nuevos y distintos a los que constituían temas habituales de las pasadas reuniones. En esta oportunidad el debate no ha sido sobre las cifras de nivel de la cuota ni las reglamentaciones referentes al régimen de selectividad, distribución a prorrata, etc.

El diferendo se ha planteado en un terreno en que naturalmente los productores han encontrado un tropiezo insalvable para aceptar las tesis de los importadores. Desde un principio los países consumidores aspiraron, en su gran mayoría y con importantes pero no muy numerosas excepciones, a que se adoptasen textos y normas encaminadas a determinar una baja de los precios. Han querido ellos en esta ocasión que el Convenio trabaje como un instrumento en beneficio exclusivo de los intereses de las naciones consumidoras y para llevar, según la palabra textual de uno de ellos, un alivio al costo de la vida de los países ricos del mundo..."

"Frente a la pretensión de los países consumidores de que el convenio se administre ahora, contrariando las leyes del mercado para provocar una baja artificial de los precios, los productores exigen se les permita disfrutar de los mayores precios del café en un período en el que la situación estadística enseña que estamos frente a un producto escaso, cuyo precio debe ser el reflejo mismo de esa escasez."

Una crisis del Convenio no representa solo el debilitamiento de un instrumento para el comercio de un producto primario sino que tiene mayores alcances y consecuencias. Se trata, a nuestro entender, de una crisis en el modelo de relaciones entre los países industrializados y las áreas subdesarrolladas del mundo". 73/

73/ Discurso del Ministro de Agricultura y jefe de la Delegación Colombiana, Hernán Jaramillo Ocampo en la Sede de la O.I.C. en Londres, ver FEDECAFE, Economía Cafetera, vol. 2, No. 11 (el subrayado es nuestro)

Ante la ausencia de un sistema de regulación de la producción bajo la dirección del capital monopolista mundial, el café muestra ritmos dispares de producción y de consumo. Sin embargo, esta explicación aunque indica por qué no es necesaria la correspondencia de estos dos ritmos, se queda corta, puesto que no alcanza a explicar por qué el ritmo del consumo tiende a ser más lento que el de la producción. Es preciso pues continuar por este sendero tratando de dar explicación al orden magnitud de ésta diferencia de ritmos; para ello abordaremos primero el problema del lado de la demanda y luego del lado de la oferta.

VI. Determinantes del ritmo de crecimiento de la demanda de café

En rigor, un tratamiento a fondo de esta importante materia requeriría un estudio de una gran magnitud y grado de elaboración que analizara las leyes que rigen la demanda, país por país. Puesto que esto no es posible en este trabajo, nos contentaremos con enunciar las leyes fundamentales que parecen regir el comportamiento de la demanda.

En primer lugar el consumo mundial puede descomponerse en el consumo de los países no-productores. Como puede apreciarse en el cuadro II-49, el consumo mundial total aumentó de 39.1 millones de sacos en 1947/48, a 74.4 millones en 1969/70, equivalente a un aumento de 1.9 veces en 22 años, o lo que es lo mismo, a una tasa de crecimiento vegetativo anual de 2.96%. Durante este mismo lapso, el consumo de los países importadores creció más lentamente que el consumo mundial, disminuyendo así la participación de este grupo en el total, al pasar de 78.8% a 75.6% en el mismo período. Análogamente, puede observarse cómo el consumo de los países productores creció más rápidamente que el consumo mundial y que el consumo de los países importadores.

El hecho de que el consumo de los países productores crezca más rápido que el de los importadores puede deberse entre otros factores, al aumento más rápido de la población en los primeros que en los segundos; a diferencias en las elasticidades-ingreso y a diferencias en las tasas de crecimiento del ingreso, o a una combinación de estos factores. Sin embargo, esta diferencia de ritmos no es lo que más nos interesa explicar, si bien, ella tiene importancia para el estudio de la oferta mundial, ya que la producción exportable que es uno de los componentes de dicha oferta, es por definición, tanto mayor cuanto menor sea el consumo de los países productores.

Detrás del relativamente lento pero estable crecimiento de la demanda total de los países importadores se esconde un fuerte cambio en su composición. Como puede observarse en el gráfico No. II-9 el porcentaje correspondiente a los Estados Unidos ha tenido una permanente y rápida caída desde 1945 hasta el presente; mientras que por el contrario, la participación de Europa ha aumentado vertiginosamente hasta alcanzar casi el 50% del consumo de los países que lo importaban en 1969. Por otro lado, el resto de los importadores, diferentes de los Estados Unidos y los países europeos, han mantenido relativamente estable su cuota de participación en el consumo; alrededor del 10% del total.

Europa y los Estados Unidos, en conjunto, conforman en la actualidad el 90% de la demanda mundial de café, y en vista de la gran estabilidad del porcentaje restante, es válido concentrarse en el análisis de la demanda de estas dos primeras regiones.

Cuadro No. II-49

**CONSUMO MUNDIAL DE CAFE, CONSUMO DE PAISES IMPORTADORES Y CONSUMO
DE PAISES PRODUCTORES, 1947 - 1948 - 1969 -1970**

Año	En miles de sacos de 60 Kg.			En porcentaje		
	Países 1/ productores	Países 2/ importadores	Total 3/ mundial a/	o/o 1/ a/	o/o 2/ a/	Total a/
1947-48	8.292	30.848	39.140	21.1	78.8	100.0
1948-49	9.330	32.266	41.596	22.4	77.6	100.0
1949-50	8.304	31.295	39.599	21.0	79.0	100.0
1950-51	8.163	31.593	39.756	20.4	79.6	100.0
1951-52	7.646	32.152	38.798	19.7	80.3	100.0
1952-53	8.236	32.939	41.175	20.0	80.0	100.0
1953-54	9.656	33.458	43.114	22.4	77.6	100.0
1954-55	8.266	29.219	37.485	22.1	77.9	100.0
1955-56	6.731	38.296	45.027	14.1	84.9	100.0
1956-57	10.778	36.203	46.981	22.9	77.1	100.0
1957-58	8.779	37.340	46.119	19.0	81.0	100.0
1958-59	9.664	38.977	48.641	19.9	80.1	100.0
1959-60	12.498	42.351	54.849	22.8	77.2	100.0
1960-61	12.934	44.220	57.174	22.7	77.3	100.0
1961-62	13.768	45.361	59.129	23.3	76.7	100.0
1962-63	14.011	49.860	63.871	21.9	78.1	100.0
1963-64	14.097	49.370	63.467	22.2	77.8	100.0
1964-65	14.735	43.446	58.181	25.3	74.7	100.0
1965-66	15.360	50.958	66.318	23.2	76.8	100.0
1966-67	16.134	50.018	66.152	24.4	75.6	100.0
1967-68	16.433	55.500	71.933	22.8	77.2	100.0
1968-69	17.503	52.000	69.503	25.2	74.8	100.0
1969-70	18.166	56.200	74.366	24.4	75.6	100.0
Tasa de crecimiento anual						
1947/48-1969/70	3.62o/o a/	2.76o/o a/	2.96o/o a/			

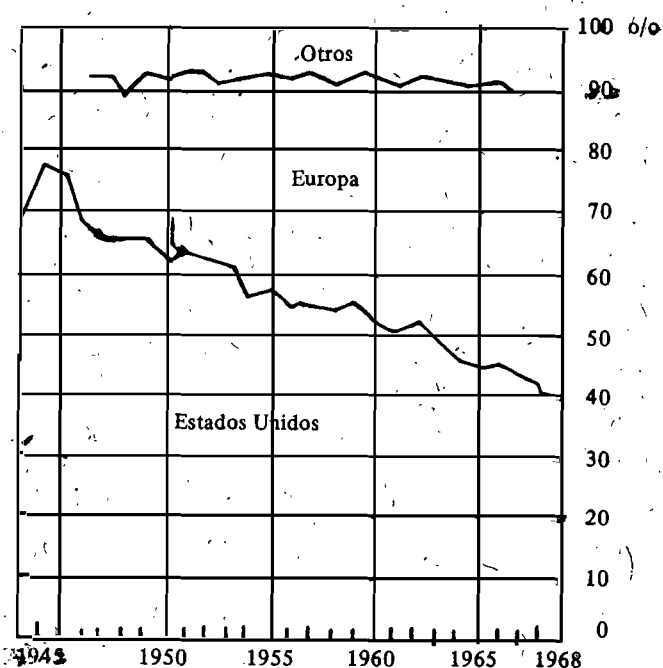
a/ Cálculo CIE.

Fuente: *Annual coffee statistics*, No. 33, 1969, p. 39.

Hacia fines de la segunda guerra mundial, los Estados Unidos demandaban más del 70% del café que se vendía en los mercados internacionales. Desde entonces hasta el año de 1968 esta participación se redujo al 40% del mercado mundial, manteniendo sin embargo, el primer lugar en consumo a escala mundial.

A pesar de que el consumo agregado de los Estados Unidos es muy alto, el consumo per-capita (equivalente en café verde) durante el año de 1971 era de solo 13.3 libras, lo cual es aproximadamente menos de la mitad del consumo per-capita de otros países como Suecia (29.3 libras en 1969). Esto hace pensar que el consumo de café en E.U. podría aumentar si sus consumos se orientaran por la pauta general de consumo de los países escandinavos. Sin embargo, este no parece ser el caso, puesto que el consumo de café per-capita de los E.U. viene descendiendo ininterrumpidamente por espacio de más de dos décadas. Este consumo disminuyó de 16.1 libras por persona en 1949 a 15.6 en 1960 y de allí a 13.8 en 1970, hasta alcanzar 13.3 en 1971. ^{74/}

GRAFICO No. II - 9
ESTRUCTURA DEL CONSUMO DE CAFE DE LOS PAISES
IMPORTADORES 1945 - 1968
(Porcentajes basados en cifras de volumen)



Fuente: Annual Coffee Statistics, No. 33, p. 47

^{74/} Ver Economía Cafetera (FEDECAFE), Vol. 2 No. 9, Julio 1972, p. 1 y Boletín de Información Estadística sobre café, No. 43, 1969, p. 17.

La fuerte disminución de cerca del 25% en el consumo per capita en los Estados Unidos, parece revelar un cambio en la estructura de los "gustos" del consumidor medio norteamericano, ya que tal disminución no puede ser consecuencia de cambios en el ingreso, en la medida que el ingreso per capita ha ido en aumento continuo durante el período en cuestión. Mientras que el índice del ingreso familiar disponible muestra un aumento del 62% de 1958 a 1969, los gastos en café de las familias disminuyeron con leves fluctuaciones en un 35% durante el mismo lapso. 75/

Esta tendencia dispar entre el consumo de café y los ingresos, es revelada también por los coeficientes de elasticidad-ingreso, por diferentes autores y entidades para los Estados Unidos en diversos períodos. Como puede verse en el cuadro No. II-50, los cálculos de Lovasy para el período 1929-40, revelan que en ese entonces la elasticidad-ingreso era positiva (+0.234); los cálculos del mismo investigador para los períodos 1950-65 revelan elasticidades negativas de -0.31 y -0.34 respectivamente. Otras mediciones como la de Hughes, para el período 1947-66 muestran coeficientes semejantes (-0.256) a los obtenidos por Lovasy.

Cuadro No. II-50

ELASTICIDAD-INGRESO PARA EL CAFE EN LOS ESTADOS UNIDOS SEGUN
DIVERSAS FUENTES EN DISTINTOS PERIODOS

Período	Elasticidad-ingreso	Autor
1922-41	+0.226	Daly
1920-40	+0.234	Lovasy
1950-65	-0.31	Lovasy
1953-65	-0.34	Lovasy
1947-66	-0.256	Hughes

Fuente: Oficina de Investigaciones Departamento de Agricultura, U.S.A. Noviembre 1971. Tomado de FEDECAFE, Economía Cafetera, Vol. 2 No. 3, Enero 1972.

Por lo anotado anteriormente es claro que desde antes de 1950 hasta nuestros días, la demanda por café no se rige principalmente por los ingresos, sino que muy por el contrario, a medida que estos suben en 1% la demanda monetaria por café baja entre 0.26-0.34% en promedio. Sin embargo a pesar de la caída en el consumo per capita, el volumen absoluto de las importaciones de café verde no ha alcanzado a descender, sino que más bien muestra un leve aumento entre 1954 y 1969. Tomando el año 1954 como base, el volumen de las importaciones de café verde en 1969 era 18.5% más alto. Durante este período dichas importaciones experimentaron algunas fluctuaciones, debidas en buena parte a las variaciones cíclicas de inventarios de los tostadores norteamericanos. (Ver cuadro II-51). En cambio, el índice de valor

75/ Annual Coffee Statistics, No. 33, 1969, p. 79.

muestra un marcado y fluctuante descenso, en virtud de efecto de la caída de los precios del grano en relación al año base de 1954.

Del mismo modo como el consumidor promedio norteamericano utiliza, en términos relativos, una parte cada vez menor de sus crecientes ingresos en la compra del café, -lo que implica una disminución del consumo físico per capita- así mismo, su consumo de café ha cambiado, consumiendo más o menos café de un tipo que de otro. Esto es importante, por cuanto nuestro interés es llegar hasta caracterizar la demanda de café procedente de Colombia.

Cuadro No. II-51

ESTADOS UNIDOS: VOLUMEN Y VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE CAFE VERDE-1954-1969

Año	Volumen (en miles de sacos de 60 kilos)	Índice de Volumen (1954=100)	Valor (en miles de dólares corrientes)	Índice de Valor (1954=100)
1954	17.072	100.0	1.484.006	100.0
1955	19.643	114.9	1.356.030	91.4
1956	21.241	124.3	1.437.750	96.9
1957	20.856	122.0	1.375.736	92.7
1958	20.164	118.0	1.170.370	78.9
1959	23.179	135.6	1.092.984	73.6
1960	22.076	129.2	1.003.386	67.6
1961	22.347	130.7	961.093	64.8
1962	24.520	143.6	986.510	66.5
1963	23.835	139.5	954.939	64.3
1964	22.822	133.5	1.197.010	80.7
1965	21.290	124.6	1.058.037	71.3
1966	22.063	129.2	1.057.225	71.9
1967	21.312	124.7	962.678	64.9
1968	25.379	148.7	1.139.580	76.8
1969	20.233	118.5	893.900	60.2

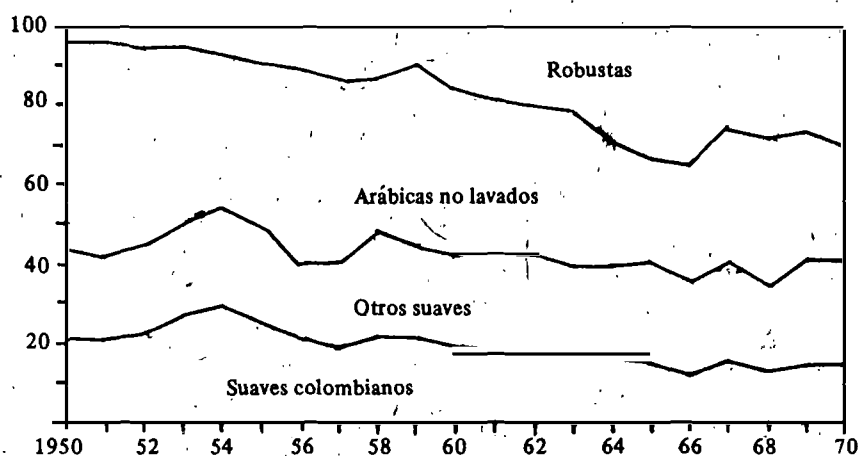
Fuente: U.S. Department of Commerce; tomado de Anual Coffee Statistics. No. 33, 1969, p. 65.

Como puede verse en el gráfico No. II-10, o en su correspondiente cuadro No. II-52 entre 1950 y 1970, la distribución de las importaciones de café verde de los Estados Unidos ha tenido notables cambios. Es de resaltar, que los cafés de tipo "suaves colombianos" han perdido terreno en términos de volumen; su porcentaje de participación bajó de 22.0% en 1950 a 14.9% en 1970. En cambio, el grupo cualitativamente más próximo, "otros suaves", tuvo una tendencia al aumento, lo cual indica un posible proceso de sustitución creciente en vista de los precios más bajos de este grupo. Sin embargo, fue el grupo de "arábicas no lavados", el que perdió más terreno durante el período; su porcentaje descendió de 52.4% en 1950 a 29.6% en 1970, mientras

que el grupo de cafés "Robustas" tuvo el aumento más marcado de todos los grupos; partiendo de un ínfimo 4% llegó a participar de casi la tercera parte del mercado estadounidense en el curso de los 20 años en cuestión (1950-70).

El enorme cambio que se ha operado en la composición por tipo de café, de las importaciones estadounidenses, es un fenómeno que debe ser estudiado con suma cautela. Frecuentemente se suelen interpretar estas variaciones como debidas a cambios en los "gustos" de los consumidores. Evidentemente que si por gustos se entiende "costumbres y pautas de consumo", estas cambian permanentemente en el tiempo y por lo tanto este no es motivo de discusión. El problema está en saber si estas "pautas y costumbres cambiantes" pueden ser erigidas en la causa única y eficiente, que explica los cambios en la composición del consumo, o si por el contrario, ellas pueden a su vez ser explicadas, en su dinámica, por un conjunto de causas estructuradas.

GRAFICO No. II - 10
IMPORTACION ESTADOUNIDENSE DE CAFÉ VERDE, PORCENTAJES
DE LOS GRUPOS DE CAFÉ, AÑOS CIVILES 1950 - 1970



Fuente: Cuadro No. II - 52

En vez de buscar una respuesta coherente con el contexto del sistema de producción imperante -lo cual es obviamente más difícil- se produce a menudo, postulando cambios en la esfera del consumo de unos consumidores supuestamente libres y soberanos, cuyos "gustos" dictan unilateralmente a las demás esferas del proceso de producción y cambio, en qué sentido deben variar. En otras palabras, la postulación de ese sujeto libre y soberano, se vuelve el núcleo de una explicación que no lo es.

Cuadro No. II-52

ESTADOS UNIDOS: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES DE CAFE VERDE
 POR TIPOS DE CAFE EN PORCENTAJE. Años civiles 1950-1970
 (En miles de sacos de 60 kilos)

Año	Importación total	o/o	Suaves colombianos	o/o	Otros suaves	o/o	Arábicas no lavados	o/o	Robustas	o/o
1950	18.440	100.0	4.060	22.0	3.985	21.6	9.662	52.4	733	4.0
1951	20.357	100.0	4.234	20.8	4.109	20.2	11.231	55.2	783	3.8
1952	20.273	100.0	4.456	22.0	4.451	21.9	10.324	51.0	1.042	5.1
1953	21.065	100.0	5.606	26.6	4.958	23.5	9.428	44.8	1.073	5.1
1954	17.092	100.0	4.911	28.7	4.214	24.7	6.712	39.3	1.255	7.3
1955	19.641	100.0	4.937	25.1	4.696	23.9	8.162	41.6	1.846	9.4
1956	21.254	100.0	4.560	21.5	4.173	19.6	10.218	48.1	2.303	10.8
1957	20.860	100.0	4.130	19.8	4.560	21.8	9.357	44.9	2.813	13.5
1958	20.167	100.0	4.246	21.1	5.352	26.5	7.938	39.4	2.631	13.0
1959	23.267	100.0	4.906	21.1	5.388	23.2	10.669	45.8	2.304	9.9
1960	22.089	100.0	4.259	19.3	5.270	23.8	9.315	42.2	3.245	14.7
1961	22.402	100.0	4.087	18.3	5.500	24.5	8.623	38.5	4.192	18.7
1962	24.541	100.0	4.332	17.7	6.154	25.1	9.163	37.3	4.892	19.9
1963	23.891	100.0	3.952	16.6	5.499	23.0	9.344	39.1	5.096	21.3
1964	22.890	100.0	3.712	16.2	5.384	23.5	7.277	31.8	6.517	28.5
1965	21.344	100.0	3.324	15.6	5.311	24.9	5.810	27.2	6.899	32.3
1966	22.090	100.0	2.716	12.3	5.022	22.7	6.803	30.8	7.549	34.2
1967	21.306	100.0	3.304	15.5	5.306	24.9	7.193	33.8	5.503	25.8
1968	25.373	100.0	3.463	13.6	5.502	21.7	9.327	36.8	7.081	27.9
1969	20.228	100.0	2.849	14.1	5.285	26.1	6.759	33.4	5.335	26.4
1970	19.729	100.0	2.952	14.9	5.130	26.0	5.830	29.6	5.817	29.5

Fuente: OPC: *Annual coffee statistics*, G. Gordon Paton: *Complete Coffee Coverage*, tomado de Fedecafé; *Economía Cafetera*, vol. I, No. 3, p. 19.

La explicación debe más bien buscarse por otros caminos. En primer lugar, la esfera consumptiva no puede ser considerada aisladamente de las demás esferas, y mucho menos puede dársele una importancia relativa, siquiera semejante a la que tiene la producción. En el sistema capitalista, la producción está regida por la valorización del capital, y si esta última se ve amenazada, no hay producción aunque haya "consumidores" con deseos y preferencias y mucho menos si estos no tienen capacidad de compra. Esta situación se da especialmente en las épocas de crisis del sistema; aquí la "soberanía" del consumidor ya no parece interesarle a los economistas vulgares. En segundo lugar, debe prescindirse de la noción de "sujetos libres" y pensarse en los consumidores, como personas sometidas y enmarcadas dentro de un régimen de producción, que a pesar de generar la ilusión de libertad de decisión, ejerce su fuerza coercitivamente sobre las pautas de consumo.

Siguiendo los anteriores lineamientos, cabe anotar, que el café se importa como producto primario a los Estados Unidos para servir luego como materia prima de la industria norteamericana del café, para posteriormente ser comercializado, todo esto, como es lógico, en función de la ganancia, la cual como habremos de ver no es insignificante y corre a cargo del "soberano" consumidor.

La industria del procesamiento norteamericana produce café tostado y molido listo para el consumo, y café soluble. Puesto que las mismas compañías producen los dos tipos de café y en las estadísticas disponibles del censo norteamericano de manufacturas de 1967, no se hace discriminación entre estas dos clases de productos, no es posible determinar con precisión cual de las dos producciones es más rentable. Lo que sí puede inferirse, de las cifras del censo, es que el nivel de ganancias y el excedente producido por trabajador directo, son de una magnitud apreciable en todas las compañías. En efecto, como puede verse en el cuadro No. II-53, en 1967, el valor agregado superó los 700 millones de dólares y dado el número de obreros relativamente reducido que se utiliza, los fondos que quedan para ser apropiados como ganancia industrial, fueron del orden de 660 millones de dólares en el mismo año, lo que equivale a un excedente de 71.000 dólares por trabajador directo por año. Puede además verse, cómo la tendencia del valor agregado, la de las ganancias y la del excedente, por trabajador, han tenido un marcado aumento desde 1958.

Cuadro No. II-53

ESTADOS UNIDOS; INDICADORES ECONOMICOS DE LA INDUSTRIA DE PROCESAMIENTO DEL CAFE, 1958-1967

Año	Valor agregado (1.000 US\$)	Salarios de trabajadores en producción (1.000 US\$)	Excedente producido 1.000 US\$-a/	Excedente por trabajador directo (US\$ por T.D.) a/
1958	461.295	50.442	410.853	36.523
1963	608.491	54.730	553.761	55.778
1964	677.292	58.209	619.083	61.084
1965	628.274	56.581	571.693	62.734
1966	667.830	57.730	610.100	66.868
1967	723.400	61.300	662.100	71.194

a/ Cálculo CIE.

Fuente: US Department of Commerce, 1967. Census of Manufacturers (Preliminary Report); tomado de Annual Coffee Statistics, No. 33, 1969, p. A-75, tabla R-5.

Ahora bien, el elevado nivel de ganancias de esta industria -en los Estados Unidos cerca de dos veces el valor de las exportaciones de café colombiano en el mismo año de 1967- se genera como lo indicamos a través de las ventas de café tostado y soluble. Como lo revela una muestra anual de gastos de las unidades familiares norteamericanas, el porcentaje del consumo de café soluble- en términos de peso equivalente de café verde- ha aumentado vertiginosamente desde niveles mínimos en el curso de dos décadas: de solo 5.5% en 1951 a 21.3% en 1969, mientras que el de café de tipo corriente disminuyó su participación del 94.5% al 78.7% en los mismos años. (Ver cuadro No. II-54).

Es importante anotar, que en los Estados Unidos, el consumidor de café, (tanto de "corriente" como de "soluble"), no llega a conocer qué tipos de café consume. Este consumidor se ve casi exclusivamente enfrentado solo a marcas registradas de las diferentes casas procesadoras, las cuales mezclan todo tipo de café y varían las fórmulas de las mezclas, según los precios que alcanzan las diferentes variedades. Por lo tanto, el consumidor no está en la posibilidad de orientar su consumo hacia un tipo de café u otro con facilidad. Además, los precios más bajos de algunas marcas no reflejan una mayor eficiencia en el procesamiento sino más bien peor calidad en la materia prima.

Aunque no es posible demostrar aquí que el procesamiento de solubles sea más rentable que el de café corriente, nos inclinamos decididamente a pensar que sí lo es. En primer lugar, la diferencia de precio al detal entre uno y otro tipo es relativamente grande; en 1969, la diferencia del precio final de una libra de café verde procesada de una y otra forma era de 31 centavos de dólar. ^{76/} Si se tiene en cuenta que para los cafés solubles se suelen utilizar mayores proporciones de cafés de baja calidad y de menor precio, y que siendo el proceso de fabricación de solubles un proceso supremamente sencillo, cuyos costos de ningún modo llegarían a ser más de unos pocos centavos por libra, es de creer, que la producción de solubles es mucho más rentable para la industria de procesamiento, razón por la cual gasta enormes sumas en propaganda para la promoción de tales ventas.

Del lado del consumidor, más que un problema de "gusto" o "preferencia" por un tipo de café: "suave colombiano", "arábica", "robusta" u otro, lo que él puede escoger es solo una u otra marca de café molido soluble. Solo dentro de eso es "libre para decidir".

El café soluble, como su nombre inglés lo indica: "instant coffee" tiene la ventaja para el consumidor de prepararse inmediatamente. Esto naturalmente lo favorece para el consumo en horas de trabajo y en especial lo hace muy apto para ser utilizado por las máquinas automáticas. Como vimos anteriormente, el consumo en los lugares de trabajo es lo bastante elevado como para pensar que el consumo de café "instantáneo" tenga mucho que ver con la localización del consumo.

^{76/} Una libra de café verde convertido en café soluble valía en 1969, al detal, 98 centavos de dólar mientras que la misma, convertida en café de tipo corriente valía 67 centavos de dólar. Cálculo efectuado por el CIE, en base a Annual Coffee Statistics, No. 33, 1969, pp. 76-77.

Cuadro No. II-54

ESTADOS UNIDOS: COMPRAS DE CAFE POR LAS UNIDADES FAMILIARES, SEGUN
TIPO CORRIENTE O SOLUBLE, 1951-1969
(En porcentaje de peso equivalente en café verde)

Año	Corriente	Soluble	Total
1951	94.5	5.5	100.0
1952	93.6	6.4	100.0
1953	91.5	8.5	100.0
1954	86.8	13.2	100.0
1955	85.6	14.4	100.0
1956	83.1	16.9	100.0
1957	80.0	20.0	100.0
1958	80.7	19.3	100.0
1959	80.1	19.9	100.0
1960	79.4	20.6	100.0
1961	79.3	20.7	100.0
1962	79.0	21.0	100.0
1963	79.6	20.4	100.0
1964	79.9	20.1	100.0
1965	80.1	19.9	100.0
1966	80.1	19.9	100.0
1967	80.2	19.8	100.0
1968	79.8	20.2	100.0
1969	78.7	21.3	100.0

Fuente: Annual Coffee Statistics, No. 33, p. 76.

En resumen, los cambios en las costumbres que el conjunto del sistema económico-social ha producido son en buena parte el resultado de cambios en la esfera de la producción, a las cuales los consumidores han respondido adaptadamente. ^{77/}

Ahora bien los mencionados cambios en la composición de la demanda estadounidense por café según tipos de café afectantambién la composición por países de origen. Como se vio anteriormente la participación de las importaciones norteamericanas de café del tipo "suave colombiano" -que se produce no solo en Colombia sino también en Tanzania y Kenya- descendieron de 22.0% en 1950 y a 19.3% en 1960 y a 14.9% en 1970. Sin embargo, el descenso de los "suaves colombianos" y "otros

^{77/} En el mismo sentido anota FEDECAFE en su boletín quincenal: "Como es bien conocido, la mayor parte de la industrialización del café se realiza con base a mezclas de los diferentes grupos de café, en proporciones que varían de acuerdo a las determinaciones de los tostadores... en gran parte esos cambios pueden atribuirse a razones económicas e industriales". Economía Cafetera, Vol., I, No. 3, Junio 1967, p. 20.

suaves" tomados en conjunto fue menor que el descenso experimentado por el primer grupo aisladamente, debido a que hubo un aparente proceso de sustitución de "suaves colombianos" por "otros suaves" durante el período en cuestión, probablemente a causa de la menor cotización de estos últimos (ver cuadro No. II-55).

En efecto, mientras que la proporción de todos los suaves -suaves colombianos y otros suaves- disminuyó en solo 2.9% durante la década 1960-1969, el café de origen colombiano descendió fuertemente dentro del mercado estadounidense de suaves (14.3%), y un poco menos dentro de las importaciones totales de café estadounidense (7.1%).

A la luz de las anteriores series, no parece ser cierta la tesis, a menudo defendida públicamente, de que el grano colombiano gracias a su calidad, es capaz de mantener su cuota dentro de los mercados. Aquí vemos, que para el caso del mercado estadounidense, el café de Colombia no mantuvo su posición relativa, ni dentro de los "suaves colombianos", ni dentro de "todos los suaves en conjunto", tampoco dentro del mercado de todos los tipos de café, durante la década de 1960-1969. 78/

La pérdida relativa de terreno en el mercado estadounidense del café colombiano, junto al estrechamiento relativo de dicho mercado para todos los tipos de café -como se vio en la parte referente a la composición del consumo mundial de los países importadores-, han tenido una fuerte influencia en el cambio que se ha operado en la composición de las exportaciones colombianas de café según países o regiones de destino durante la década de 1960-1969.

Como bien puede apreciarse en el gráfico II-11 y en el cuadro II-56, la composición de las exportaciones colombianas de café ha variado notablemente. El porcentaje destinado a los Estados Unidos descendió del alto nivel de 73.3% en 1960 a 39.4% en 1969. Esta acelerada disminución no refleja simplemente un cambio en la posición relativa, sino que refleja también la baja sustancial que, en términos de cifras absolutas, han tenido las exportaciones de café colombiano a los Estados Unidos durante el período en cuestión; en efecto, en 1960 Colombia exportaba 4.3 millones de sacos aproximadamente; hacia el fin de la década, en 1969, exportaba solamente unos 2.5 millones de sacos.

La reducción del mercado norteamericano para todo tipo de café y en especial la acelerada pérdida de la posición relativa de café colombiano en dicho mercado contrastan con el aumento relativo que ha tenido el consumo europeo de café (ver gráfico No. II-9) y el aumento de las exportaciones colombianas de café a dicho continente.

Puesto que nuestro interés se orienta hacia el conocimiento de los determinantes del ritmo de crecimiento de la demanda mundial por café y en especial, de la demanda por

78/ Quienes así opinan, lo hacen probablemente debido a que están fijados a creencias respecto a una supuesta posición privilegiada del consumidor como "sujeto libre" y porque pretenden encontrar en la naturaleza material de la mercancía café, la clave de lo que en realidad es efecto de un complejo proceso de producción y cambio.

Cuadro No. II-55

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE CAFÉ "PROCEDENTE DE COLOMBIA", DE "SUAVES COLOMBIANOS", DE "OTROS SUAVES" Y PROPORCIÓN DEL PROCEDENTE DE COLOMBIA RESPECTO A TODOS LOS SUAVES. Años civiles 1960-1970
(En miles de sacos de 60 kilos de café verde)

Año	Café suave procedente de Colombia(1)	Suaves colom- bianos de diversos orígenes a/ (2)	Otros suaves (3)	Total suaves (4)=(2)+(3)	Importaciones totales de café (5)	Porcentajes		
						(1) ÷ (4)	(1) ÷ (5)	(4) ÷ (5)
1960	4.350	4.259	5.270	9.529	22.089	45.7	19.7	43.1
1961	3.949	4.087	5.500	9.587	22.402	41.2	17.6	42.8
1962	4.328	4.332	6.154	10.485	24.541	41.3	17.6	42.8
1963	3.817	3.952	5.499	9.451	23.891	40.4	16.0	39.6
1964	3.729	3.712	5.384	9.096	22.890	41.0	16.3	39.7
1965	3.049	3.324	5.311	8.635	21.344	35.3	14.3	40.5
1966	2.713	2.716	5.022	7.738	22.090	35.1	12.3	35.0
1967	3.019	3.304	5.306	8.610	21.306	35.1	14.2	40.4
1968	2.932	3.463	5.502	8.965	25.373	32.7	11.6	35.3
1969	2.551	2.849	5.285	8.134	20.228	31.4	12.6	40.2

a/ Se producen también en Kenya. Nota: Las columnas (1) y (2) no son perfectamente comparables debido a procedencia de diversas fuentes.
Fuente:

(1) FEDECAFE, Boletín de Información Estadística sobre café, No. 43, 1971, p. 28.

(2), (3), (5) FEDECAFE, Economía Colombiana, vol. I, No. 3, Junio 1971.

(6) Cálculos CIE.

Cuadro No. II-56

COLOMBIA: EXPORTACIONES DE CAFE COLOMBIANO POR PAISES O REGIONES DE DESTINO

Años civiles 1960-1969
(En miles de sacos de 60 kilos)

Países o región de destino	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Estados Unidos	4.349.7	3.949.1	4.327.7	3.816.5	3.729.1	3.048.9	2.713.4	3.019.4	2.931.7	2.551.3
Canadá	109.0	116.8	126.3	147.7	128.3	117.6	78.2	83.8	91.9	80.9
Europa	1.268.0	1.390.6	1.726.9	1.723.0	2.080.1	1.909.9	1.945.8	2.181.2	2.621.8	2.811.9
Europa (convenios tr.) a/	112.8	122.0	286.8	319.7	348.4	412.8	467.0	545.0	592.9	595.7
Otros tradicionales b/	12.4	6.1	23.4	15.6	43.6	42.6	104.1	49.6	81.1	113.8
Europa (nuevos) c/	30.5	5.0	11.7	43.6	43.2	76.7	155.6	137.4	166.8	214.6
Otros nuevos d/	55.3	61.2	58.6	67.6	39.5	43.0	101.4	77.8	102.9	109.8
TOTAL	5.937.7	5.650.8	6.561.4	6.133.7	6.412.2	5.651.5	5.565.5	6.094.2	6.588.5	6.478.0

PORCENTAJES

Estados Unidos	73.3	69.9	66.0	62.2	58.2	53.9	48.7	49.5	44.5	39.4
Canadá	1.8	2.1	1.9	2.4	2.0	2.1	1.4	1.4	1.4	1.2
Europa	21.3	24.6	26.3	28.1	32.4	33.8	35.8	35.8	39.8	43.4
Europa (convenios tr.)	1.9	2.2	4.4	5.2	5.4	7.3	8.9	8.9	9.0	9.2
Otros tradicionales	0.2	0.1	0.4	0.3	0.7	0.7	0.8	0.8	1.2	1.8
Europa (nuevos)	0.5	0.1	0.2	0.7	0.7	1.4	2.3	2.3	2.5	3.3
Otros nuevos	0.9	1.1	0.9	1.1	0.6	0.8	1.3	1.3	1.6	1.7
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

a/ España, República Democrática Alemana, Yugoslavia, Bulgaria.

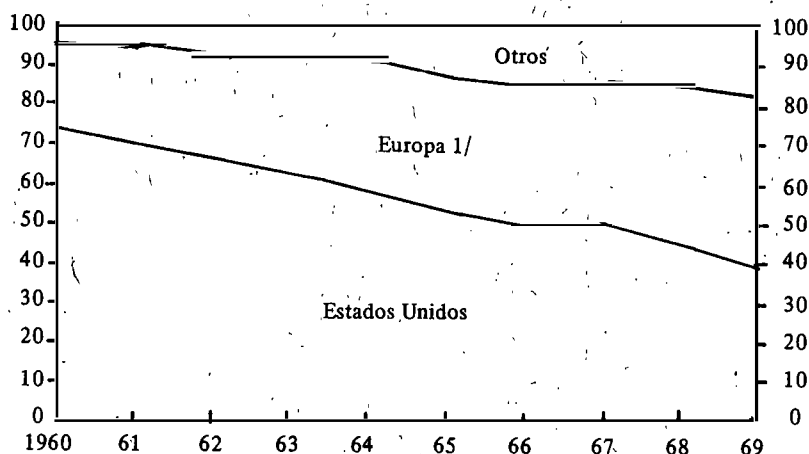
b/ Argentina, Chile, Panamá, Perú, Bolivia, Israel, Nueva Zelandia, Australia, Austria, Escocia.

c/ Polonia, Rumania, URSS, Hungría.

d/ Japón, Tailandia, Sudáfrica, Filipinas, Líbano, Argelia, Corea, Marruecos, China.

Fuente: FEDECAFE, *Boletín de Información Estadística sobre Café*, 1969, p. 28.

GRAFICO No. II - 11
 COLOMBIA: DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES DE CAFE
 SEGUN DESTINO - AÑOS CIVILES 1960 - 1969
 (En porcentaje del volumen total de sacos de 60 kilogramos)



1/ Incluye los mercados tradicionales de Europa, excluidos los convenios.

Fuente: Cuadro No. II - 56

café colombiano, nos detendremos un poco en el estudio de la demanda europea en vista de que muestra un comportamiento opuesto al de la demanda estadounidense en ambos aspectos.

La demanda europea por café.

Entre 1945 y 1968 el consumo europeo de café aumentó su participación de 22% a 50% respectivamente, en relación con el consumo total de todos los países importadores de café a nivel mundial.

La evolución correspondiente de las importaciones europeas de café, en términos de volumen, entre 1931 y 1969 puede apreciarse en el cuadro II-57. El consumo europeo ha aumentado de año en año, excepto entre 1955-57. De otro lado, el consumo absoluto viene a recuperar el nivel de pre-crisis de 1931, solo alrededor del año 1956, a consecuencia de los efectos de la segunda guerra mundial.

Entre 1950 y 1959, el consumo europeo de café aumentó de 8.4 a 15.5 millones de sacos respectivamente, lo que equivale a una tasa de crecimiento anual de 6.31%. En la década siguiente se redujo la tasa de crecimiento a 4.81% anual. Siendo estas tasas anuales de crecimiento muy superiores al crecimiento vegetativo de la población del continente, es de esperar que los consumos per capita hayan aumentado sensiblemente después de la segunda guerra mundial.

En efecto, aunque no se dispone de cifras para todo el período puede observarse en el cuadro No. II-58 que en el transcurso de la década de 1960-1969, todos los países

Europeos incluidos en dicha tabla aumentaron su consumo per capita. Es de destacar, que los países de alto consumo per capita como Suecia, Dinamarca y Finlandia siguieron elevando su consumo por habitante, lo cual contrasta con la situación descrita para los Estados Unidos, donde dicho consumo ha venido decreciendo en forma excepcional.

Cuadro No. II-57

EUROPA: IMPORTACIONES DE CAFE VERDE 1931 y 1946-1969
(En millones de sacos de 60 kilos)

<u>Año</u>	<u>Volumen</u>	<u>Porcentaje de cambio anual</u>
1931	12.7	---
1946	5.2	---
1947	6.8	30.8
1948	7.3	7.4
1949	7.7	5.5
1950	8.4	9.1
1951	8.6	2.4
1952	9.7	12.8
1953	10.2	5.2
1954	10.5	2.9
1955	11.5	9.5
1956	13.0	13.0
1957	12.8	-1.5
1958	13.8	7.8
1959	15.5	12.3
1960	17.0	9.9
1961	17.8	4.7
1962	18.5	3.9
1963	20.0	6.7
1964	21.3	6.5
1965	21.6	1.4
1966	22.7	5.1
1967	23.6	4.0
1968	25.2	7.1
1969	27.2	7.7

Fuente: Annual Coffee Statistics, No. 33, 1969, p. 91.

Una vez establecido el ritmo de crecimiento de las importaciones de café, la tendencia del consumo per capita y el aumento relativo del consumo europeo de café dentro del grupo de países importadores, cabe formular la pregunta: qué repercusión ha tenido este aumento para los países proveedores y en especial, en qué sentido se ha modificado la demanda de café colombiano? y, si para el contexto europeo es válida

Cuadro No. II-58

CONSUMO ANUAL DE CAFE PER-CAPITA Y PROMEDIO PARA LA
DECADA 1960-1969 DE LOS PRINCIPALES PAISES IMPORTADORES
(Kilogramos por persona)

Países	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	Promed. década
Suecia	9.8	10.3	11.0	11.4	12.0	12.0	12.2	12.3	12.5	12.7	11.6
Dinamarca	9.1	9.5	9.8	11.4	10.3	10.6	10.8	11.0	11.2	11.4	10.5
Finlandia	7.7	8.7	8.8	9.3	10.3	9.6	9.8	10.0	10.2	10.5	9.5
Noruega	8.1	7.5	8.5	9.1	9.0	9.3	9.5	9.8	10.0	10.3	9.1
EE.UU.	7.1	7.2	7.2	7.1	6.9	6.7	6.7	6.8	6.8	6.9	6.9
Suiza	5.6	5.9	5.5	6.2	6.3	6.7	6.9	7.1	7.3	7.5	6.5
Holanda	4.8	5.9	5.4	6.3	6.9	6.5	6.7	6.8	7.0	7.1	6.3
Bélgica y Luxemburgo	7.1	6.5	5.8	5.8	6.7	6.0	6.1	6.3	6.4	6.6	6.3
Francia	4.6	4.4	4.4	4.6	4.8	4.7	4.7	4.8	4.8	4.9	4.7
Alemania Occidental	3.5	3.7	4.1	4.1	4.5	4.5	4.6	4.6	4.7	4.8	4.3
Canadá	3.3	3.7	4.0	4.1	3.9	4.2	4.3	4.4	4.5	4.5	4.1
Italia	2.0	2.1	2.2	2.3	2.4	2.6	2.7	2.8	2.9	3.0	2.5
Austria	1.7	1.9	1.9	2.1	2.4	2.5	2.7	2.8	3.0	3.2	2.4
Argelia	2.8	2.4	2.2	2.0	2.6	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.3
Líbano	1.4	1.6	1.8	1.6	1.9	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7	1.7
Alemania Oriental	1.0	1.1	1.4	2.0	1.8	1.9	1.9	2.0	2.1	2.2	1.7
Portugal	1.3	1.4	1.4	1.5	1.2	1.6	1.7	1.7	1.7	1.7	1.5
Argentina	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.4
España	0.4	0.8	0.9	1.1	1.3	1.1	1.2	1.3	1.3	1.4	1.1
Hungría	0.3	0.3	0.3	0.6	1.2	1.4	1.6	1.8	2.0	2.0	1.1
Promedio mundial	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3.0
Promedio Colombiano	3.9	4.1	4.2	4.1	3.4	3.9	3.7	3.8	3.9	4.0	3.9

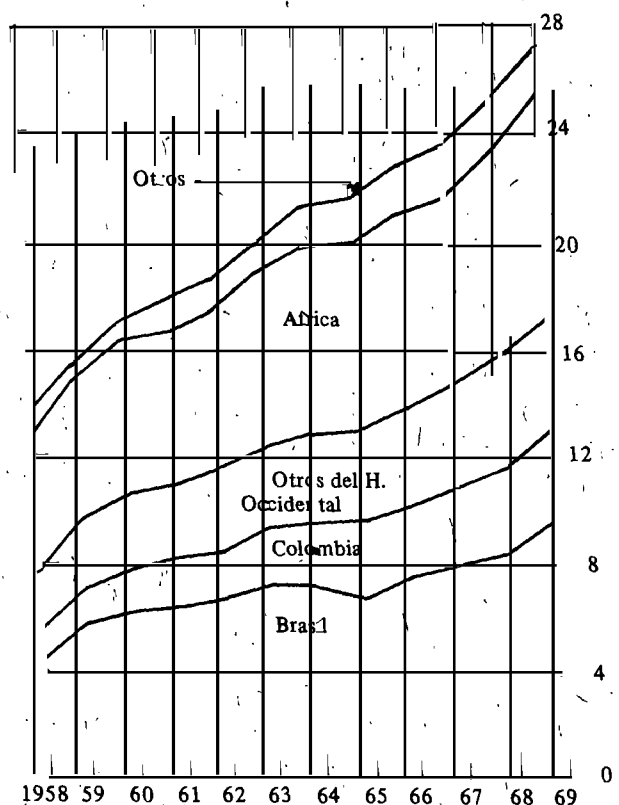
Fuente: FEDECAFE, *Boletín de Información Estadística sobre Café*, No. 43, 1969, p. 17.

la tesis de que el café colombiano, gracias a su calidad, mantiene o mejora su posición relativa en términos de volumen.

Un breve vistazo al gráfico No. II-12 hace pensar que a medida que el consumo crece, la parte correspondiente a cada región productiva guarda su posición relativa. Sin embargo, esta apreciación es demasiado global para ser útil. Un análisis de la demanda europea por café requiere una mayor desagregación.

El análisis de la demanda europea por café puede hacerse en una primera instancia a nivel de agrupaciones económicas. Esto es correcto por cuanto, tales mercados muestran ciertas características comunes, como pueden ser su política arancelaria frente a países de una determinada zona. Sin embargo, en algunos casos en los que la demanda presenta características muy propias y excepcionales, se hará para nosotros imprescindible el comentario a nivel de país.

GRAFICO No. II - 12
EUROPA: IMPORTACIONES DE CAFE POR REGIONES O PAISES
DE ORIGEN 1958 - 1969
(En millones de sacos de 60 kilogramos)



Fuente: Annual Coffee Statistics, 1969

Como se anotó más arriba, el mercado europeo para el café se expandió más rápidamente en la década de 1950-59 que en la de 1960-69. Igual aseveración puede ha-

cerse para las agrupaciones de la EFTA, C.E.E. y COMECON, pero no para la agrupación "otros". 79/ (Ver cuadro No. II-59). Las diversas tasas de crecimiento con que se expandió la demanda, por parte de dichas agrupaciones, trajo como consecuencia, cambios de una cierta importancia en la participación de cada agrupación en el mercado total, en el período aludido.

La Asociación Europea de Libre Comercio, disminuyó su participación de 28.9% a 24.4% en el transcurso de las dos décadas que van de 1950 a 1970. Tanto en la primera como en la segunda década, la tasa de crecimiento de sus importaciones de café fue menor que la tasa de crecimiento correspondiente a Europa, pero mayor que la tasa de crecimiento de la población. El aumento de la demanda de este grupo no puede ser explicado en conjunto, dadas las grandes diferencias entre estos países; es necesario hacer algunos comentarios a nivel de país. De un lado, se tiene que la EFTA agrupa cuatro países de muy altos ingresos per capita que a la vez figuran entre los seis primeros a nivel mundial en su consumo de café per capita: Suecia, Dinamarca, Noruega y Suiza, los cuales mostraron aumentos muy significativos en sus consumos per capita de café a pesar de lo elevados que eran al comenzar la década de los años 60, como puede apreciarse en el cuadro II-58 presentado anteriormente. Todo parece indicar, que este aumento, en términos físicos, es debido a varios factores: el aumento de la población y el aumento del ingreso disponible de las familias. Esto indicaría que la elasticidad-ingreso sería positiva; sin embargo, tales mediciones sobrepasan el objeto de este trabajo.

De otro lado están países de medianos ingresos per capita como Austria y Portugal. El primero de estos tuvo un aumento muy significativo en el consumo de café per capita, logrando casi su duplicación en el término de 10 años; en cambio Portugal aumenta su consumo muy levemente.

Intermedio entre estos dos grupos de países se encuentra el Reino Unido, que por sus características singulares requiere un tratamiento separado. Aunque el Reino Unido es un país de elevados ingresos per capita, su consumo de café per capita ha sido tradicionalmente muy bajo y lo es aún, a pesar de que ha aumentado rápidamente en los años más recientes. En 1956, este consumo, era de solo 0.68 kilos por persona, pero en 1968 había alcanzado 1.5 kilos por habitante. La razón más poderosa de los bajos consumos de café del Reino Unido, es la sólida tradición de "tomadores de té" que ha caracterizado a los británicos. Esta antigua costumbre ha venido sin embargo, cediéndole el paso a su más importante sustituto: el café. De 1956 a 1968, el consumo per capita de té descendió de 4.6 a 3.8 kilos por habitante. 80/ Estas singularidades del mercado británico de café, lo han convertido, según expertos en la materia, en uno de los mercados más dinámicos para el café en el mundo entero, especialmente para café soluble. Los fenómenos anteriores son reflejados estadísticamente por las mediciones de la elasticidad-ingreso y elasticidad-precio de la demanda por café y por

79/ España, Finlandia, Grecia, Yugoslavia, Andorra, Gibraltar, Islandia, Irlanda, Malta, Mónaco, y Turquía.

80/ Véase al respecto: "The United Kingdom Market," en: Annual Coffee Statistics. No. 33, 1969.

Cuadro No. II-59

EUROPA: IMPORTACIONES DE CAFE POR AGRUPACIONES
ECONOMICAS Y DISTRIBUCION PORCENTUAL 1950-1970 1/

	En miles de sacos de 60 kilos					Por ciento Crecimiento anual promedio 2/	
	1950	1955	1960	1965	1970	1950-60	1960-70
EFTA a/	2.402	2.842	4.374	5.044	6.573	6.7	4.12
CEE b/	4.941	7.551	10.479	12.727	14.485	7.8	3.6
COMECON c/	40	236	1.036	1.780	2.277	38.5	8.2
Otros d/	920	993	1.129	2.053	3.614	2.0	12.3
Total	8.303	11.622	17.018	21.604	26.949	7.4	4.68
Distribución porcentual							
EFTA	28.9	24.5	25.7	23.3	24.4		
CEE	59.5	65.0	61.6	58.9	53.8		
COMECON	0.5	2.0	6.1	8.2	8.4		
Otros	11.1	8.5	6.6	9.5	13.4		
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0		

a/ Asociación Europea de Libre Comercio; incluye: Austria, Dinamarca, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza.

b/ Comunidad Económica Europea; incluye: República Federal Alemana, Bélgica-Luxemburgo, Francia, Holanda e Italia.

c/ Consejo de Asistencia Económica Mutua: República Democrática Alemana, Checoslovaquia, Hungría, Polonia, URSS, Albania, Bulgaria y Rumania.

d/ Incluye: España, Finlandia, Grecia, Yugoslavia, Andorra, Gibraltar, Islandia, Irlanda, Malta, Mónaco y Turquía.

Fuente:

1/ FEDECAFE, Economía Cafetera, Vol. I, No. 4, Julio 1971, p. 27.

2/ Cálculo CIE.

sus sustitutos. Un estudio reciente al respecto muestra, que la demanda por café soluble era relativamente elástica respecto al precio (-1.69) y menos elástica respecto al ingreso (0.85).

Como puede apreciarse en el cuadro II-60, en vista de los valores correspondientes para otras bebidas, todo parece indicar, que a causa de los valores negativos de la elasticidad-ingreso para el té es probable que a medida que el ingreso suba, los compradores se pasen a otros productos, muy posiblemente a café soluble.

Entre las razones que se dan para creer que el consumo del Reino Unido irá en aumento acumulativo, está el hecho revelado por datos obtenidos de muestras representativas, de que la generación joven, toma 50% más café que sus padres y cree que con el correr de los años, mantendrá el hábito de tomar café. De otro lado, se nota un aumento en el consumo de café a horas de trabajo, tanto en las oficinas como en las fábricas, como lo indica un estudio reciente:

"...hemos visto el enorme aumento de las importaciones de café que han correspondido a un dramático aumento en el consumo. Pero cuáles son las razones para esto? En primer lugar, el café es una bebida positiva. Por esto queremos indicar, que el café con su delicado sabor y sus propiedades estimulantes realzan el goce de las personas en ocasiones diversas, o su disposición para trabajar y desplegar actividad."

Actualmente se reconoce en el campo de la industria, que la provisión de esta bebida puede mantener el rendimiento de los trabajadores". 81/

Cuadro No. II-60

REINO UNIDO: ESTIMACIONES DE LA ELASTICIDAD-PRECIO Y LA ELASTICIDAD-INGRESO PARA ALGUNAS BEBIDAS SEGUN DATOS MENSUALES ENTRE 1960 y 1966

	Elasticidad-precio de la demanda	Elasticidad-ingreso de la demanda
Té	-0.15	-0.13
Café soluble	-1.69	+ 0.85
Café molido y tostado	-0.47	-1.86
Cocoa y chocolate (bebida)	-0.64	+ 0.38

Fuente: National Food Survey Committee, citado en: Annual Coffee Statistics, No. 33, 1969, p. 97

81/ Coffee News, Coffee Promotion Council Ltd., London, No. 2, 1968, pp. 2-3. Citado en Annual Coffee Statistics No. 33, 1969, p. 100. (La traducción es nuestra).

Si volvemos nuestra atención a la demanda por el café colombiano dentro de esta agrupación (EFTA), podemos constatar, que se ha elevado en el transcurso de las dos décadas como bien puede verse en el cuadro No. II-61. Sin embargo, en la década de 1960-70, Colombia pudo apenas mantener (sin mejorar) su posición relativa.

Cuadro No. II-61

EUROPA: PORCENTAJES DE PARTICIPACION DEL CAFE COLOMBIANO EN LAS IMPORTACIONES DE LOS GRUPOS ECONOMICOS 1950-1965

(En porcentaje del volumen correspondiente a cada grupo)

Grupos	1950	1955	1960	1965	1970
EFTA	2.9	6.0	7.3	10.0	7.3
CEE	4.6	8.9	4.2	10.1	13.3
COMECON	---	6.4	13.9	10.2	17.6
OTROS	---	11.9	8.0	23.8	23.8
TOTAL EUROPA	3.6	8.4	8.3	11.1	13.6

Fuente: FEDECAFE, Economía Cafetera, Vol I, No. 4, Julio 1971, p. 28.

Una mayor desagregación de esta demanda, permite ver por qué la demanda relativa por café colombiano en esta agrupación se mantuvo estancada durante la década de los años 1960-70. Como puede apreciarse en el cuadro II-62, Colombia logró consolidar su posición en los países escandinavos, los cuales, como se indicó anteriormente, se han caracterizado por sus altos consumos per capita y su culto tradicional por el buen café. En Suecia por ejemplo, "ni siquiera se produce el café soluble... y la escasa demanda por tal producto (dos por ciento del consumo) se satisface a través de importaciones desde Alemania y Francia". 82/

De otro lado, Colombia no participó mayormente del auge del consumo de café del Reino Unido durante la década de 1960-70 sino que inclusive desmejoró su posición relativa, de un 9.8% en 1960 a 3.9% en 1970. Esto tiene su explicación en el hecho anotado, de que este país es ante todo un fuerte consumidor de café soluble para el cual se suele utilizar otros tipos de café diferentes del "suave colombiano". Se estima que en 1969, el 85% del mercado de café del Reino Unido era de café soluble. Por lo tanto, no es sorprendente que el café colombiano no pueda participar competitivamente en tan dinámico mercado.

Es importante considerar también el mercado de café correspondiente a la Comunidad Económica Europea -de solo seis miembros en ese entonces-. Esta agrupación mantuvo la primacía en el consumo de café a lo largo de las dos décadas, a pesar de una cierta pérdida de su posición relativa; en efecto, la tasa de crecimiento de la demanda bajó de 7.8% anual para la primera década a 3.6% anual para la segunda. Durante estas dos décadas 1950-1970, el café colombiano pudo mejorar sustancialmen-

82/ Annual Coffee Statistics, No. 33, 1969, p. 93.

te su porcentaje de participación en el mercado de la CEE. Aunque en la primera se presentó una ligera pérdida relativa, el aumento en la segunda fue lo suficiente alto como para compensarla; aumentó su participación de 4.6% en 1950 a 13.3% en 1970.

Cuadro No. II-62

EFTA: IMPORTACIONES DE CAFE VERDE POR PAISES MIEMBROS Y PORCENTAJE DEL CAFE COLOMBIANO EN EL MERCADO DE CADA PAIS. 1950-1970

Países miembros	1950	1955	1960	1965	1970
Austria	80	95	203	282	342
Dinamarca	293	469	698	824	970
Noruega	245	354	483	482	671
Portugal	112	166	350	215	277
Reino Unido	675	574	920	973	1.535
Suecia	576	885	1.222	1.532	1.770
Suiza	421	299	498	736	1.008
Países miembros	Porcentaje de café colombiano en mercado de cada país				
Austria	---	1.4	0.3	0.2	0.3
Dinamarca	---	2.2	3.8	5.4	7.8
Noruega	---	--	3.7	6.0	6.7
Portugal	---	--	--	--	---
Reino Unido	0.1	2.0	9.8	4.1	3.9
Suecia	8.7	15.2	14.6	19.7	15.4
Suiza	4.7	4.4	1.5	4.8	3.0

Fuente: FEDECAFE, Economía Cafetera, Vol. I, No. 4, p. 27

Una interpretación de las causas de esta mejora de posición en el Mercado Común Europeo, requiere por lo menos dar un breve vistazo al desarrollo de este proceso a nivel de país: Es de anotar el impresionante aumento de las importaciones de café de la República Federal Alemana; elevó su importación desde el relativamente bajo nivel (bajo respecto a Francia) de 430.000 sacos en 1950 a casi 5 millones de sacos en 1970, a lo cual corresponde una tasa de crecimiento vegetativo anual de 13% para el período en cuestión (1950-70).

Aunque no tan espectacular, pero de todas maneras elevado, fue el ritmo de expansión del mercado de Holanda e Italia. Las importaciones totales de café de estos países crecieron a tasas acumulativas anuales promedio de 8.3% y 7.6% respectivamente, ritmos muy superiores al de sus poblaciones y comparables a los registrados en los ingresos disponibles de las familias.

Cuadro No. II-63

CEE: IMPORTACIONES DE CAFE VERDE POR PAISES MIEMBROS Y PORCENTAJE DE CAFE COLOMBIANO EN EL MERCADO DE CADA PAIS, 1950-1970

Países miembros	1950	1955	1960	1965	1970
República Federal Alemana	433	1.997	3.323	4.597	4.930
Bélgica y Luxemburgo	996	782	1.109	1.129	992
Francia	2.493	3.042	3.477	3.617	3.984
Holanda	373	524	917	1.378	1.838
Italia	636	1.206	1.653	2.006	2.741

Países miembros	Porcentaje de café colombiano en el mercado de cada país				
República Federal Alemana	33.2	21.2	17.6	17.6	26.0
Bélgica y Luxemburgo	3.1	10.0	5.6	12.6	11.2
Francia	0.6	1.0	0.5	1.0	1.4
Holanda	6.1	17.0	16.6	17.6	23.0
Italia	1.8	3.6	1.8	2.5	1.9

Fuente: FEDECAFE, Economía Cafetera, Vol. I, No. 4, p. 27.

Un cuadro diferente lo presenta Francia, país que en 1950 tenía un consumo per capita de café relativamente alto, apenas si lo elevó de 4.6 a 4.7 kilos por persona en el transcurso de 20 años. A esta estabilidad del consumo per capita correspondió un aumento de las importaciones equivalente a una tasa acumulativa anual de 2.3% durante el mismo lapso. Esto implica que el consumo de café en Francia no guardó paso con el aumento en los ingresos disponibles y apenas si superó en un poco el aumento de la población.

A su vez Bélgica-Luxemburgo muestran un panorama divergente. Estos son los únicos dos países de la CEE, que mostraron una reducción de su consumo per capita. Aunque partiendo de un nivel relativamente elevado en 1950 (7.1 kg/ persona) descendió a 6.3 kilos por persona en el transcurso de dos décadas. A esta tendencia del consumo correspondió un desarrollo muy disparejo de las importaciones, ya que durante la primera década, crecieron a un ritmo acumulativo anual de 10.5 para luego disminuir a una tasa anual de 1.25% durante la segunda.

En Alemania Occidental, Colombia desmejoró la muy elevada participación que ha tenido de tiempo atrás en este mercado. De un 33% que tenía en 1950, pasó a participar de sólo el 18% en 1960, para recuperarse un poco (26%) en 1970. Esto indica que la demanda de Alemania por el café colombiano no guardó paso con el rápido crecimiento promedio de la demanda total por café en aquel país. Lo anterior parece indicar que la demanda por café no es tan inelástica (+0.6) respecto al ingreso como a menudo se presume para aquel país.

Cabe preguntarse acerca de las posibles causas de que Colombia haya desmejorado su posición en tan importante mercado. (Alemania Federal ocupa hoy en día el segundo lugar, después de los Estados Unidos, en las importaciones mundiales de café verde). En primer lugar, es de anotar que el consumo de café soluble ha aumentado velozmente llegando a participar con cerca del 15% del mercado de ese país en el año de 1969. ^{83/} Y, como es sabido, en la elaboración de este café suelen utilizarse los cafés de peor calidad. Por lo tanto, no es de extrañar, que el 13% de las importaciones de café de dicho país fueran de tipo "robusta"; en segundo lugar, parte del café soluble se importa del Brasil.

Del cuadro sobre la participación del café colombiano en el mercado de la CEE resalta el bajísimo porcentaje correspondiente a nuestro café en el mercado de Francia, siendo este país el segundo en importancia como importador dentro de la CEE y el tercero a nivel mundial. La razón de esto es muy compleja, pues es el resultado de su viejo pasado colonial en el Continente Africano, que ha dejado honda huella de preferencia por los cafés de tipo "robusta". Sin embargo, es también obra de su presente, puesto que es Francia dentro de la CEE, el país que tiene los más fuertes vínculos neocoloniales con países africanos. Se calcula que en 1969 el 75% del café que se importaba era de tipo "robusta" lo que implica que el consumo de solubles vaya en rápido aumento: en 1969 era ya más del 16% del consumo total. ^{84/}

También resalta a la vista la escasa participación del café colombiano en el mercado italiano y su mínima mejoría. En este país a diferencia de Francia se registra un elevado consumo de café de tipo "arábica" (75%), en su mayor parte procedente del Brasil. Sin embargo, las importaciones de café "robusta" eran en 1968-69 cerca del 18% del total. Italia es el único país de la CEE en el cual el consumo de café soluble no tiene importancia (1% del total). Esto se debe probablemente al culto de los italianos por la forma de preparación de café llamada "expresso" que permite apreciar mejor sus calidades. Pero tal vez más importante que el "gusto" del consumidor italiano, es el hecho de que Italia produce las máquinas de preparar el café "expresso" y que se encuentran extensamente difundidas por todo el país, hasta el punto de que aún en los lugares de trabajo, es posible tomar café bien preparado, impidiendo así que los consumidores se amolden por necesidad a café de tipo soluble y de peor calidad. ^{85/}

Por último Holanda. En este mercado Colombia ha aumentado sensiblemente su participación lo cual no es de extrañarse puesto que más del 60% del café consumido allí proviene de Latinoamérica y con un alto porcentaje de los tipos "suaves colombianos" y "otros suaves".

^{83/} Véase, Annual Coffee Statistics, No. 33, pp. 92-93.

^{84/} Ver, Annual Coffee Statistics, No. 33, 1969, p. 93 y apéndice A-59.

^{85/} Idem, p. 93 y A-60.

Holanda es además un gran productor de café soluble, pero es destinado a la exportación ya que el consumo interno de soluble apenas si alcanza el 10% del total. Además, Holanda ha experimentado un marcado aumento en sus ingresos per capita (3.9% anual) y un aumento de 4% anual del consumo per capita de café; esto hace suponer que la demanda de café para este país no es tan inelástica respecto al ingreso como se presume a menudo. El café colombiano en este país y dadas las características expuestas, se beneficia directamente de la expansión del ingreso.

Los países socialistas agrupados bajo el Consejo de Ayuda Económica Mutua, expandieron en forma espectacular su mercado de café durante la primera década. Este veloz aumento se debió principalmente al enorme auge que tuvieron las relaciones "este-oeste", las cuales permitieron firmar acuerdos comerciales con los países productores y aumentar el consumo en esos países, que a juzgar por las cifras de importación de 1950 era sumamente bajo. En la segunda década se dio un aumento, aunque moderado, en las importaciones (8.2% anual). Este ritmo de expansión durante esta segunda década, es sin embargo, mayor que el promedio registrado para los grupos anteriormente comentados: la EFTA y la CEE; pero inferior a la de la agrupación "otros" que logró avanzar al ritmo de 12.3% hasta alcanzar una participación del 13.4% en el mercado europeo para el año de 1970.

El mercado de los países socialistas europeos asociados en el COMECON, debe ante todo ser considerado como un mercado potencial teniendo en cuenta que su población era de unos 340 millones en 1970 y que su consumo promedio en ese entonces era de 0.58 kilos por habitante, o sea la quinta parte del promedio mundial y una veintava parte del promedio correspondiente a Suecia, el país de más intenso consumo.

El consumo de café en estos países no depende por el momento tanto de los cambios en los ingresos disponibles de las familias tal como sucede en los países europeos no-socialistas, sino que depende en mayor medida del intercambio comercial que se logre entre este grupo y los productores de café. Aquí la gran dificultad parece ser la de lograr acuerdos a largo plazo para la compra de mercancías provenientes de los productores, como lo desean los países socialistas. Consecuencia directa de estas circunstancias es lo errático de las exportaciones colombianas de café a cada una de estas naciones a pesar del decidido aumento de las importaciones de café por parte de los países socialistas europeos en conjunto.

Queda aún por analizar la demanda de café de algunos países europeos que no hacen parte de ninguno de los anteriores "bloques" como España, Finlandia, Yugoslavia y otros más. Este conjunto ocupaba en 1970 el tercer lugar en importaciones de café después la CEE y EFTA.

El comercio de Colombia con este grupo es de una enorme importancia, ya que en la actualidad el país ha consolidado firmemente una participación de más del 23% en este mercado -mayor a la que tiene en los demás grupos-. La firmeza de esta consolidación se da en base a un enorme progreso en los acuerdos comerciales de compensación con España, Yugoslavia y Finlandia.

Cuadro No. II-64

COMECON: IMPORTACIONES DE CAFE VERDE Y PARTICIPACION DEL CAFE COLOMBIANO, 1960, 1965, 1970

Países	Importación total de café			Importación de café colombiano					
	Miles de sacos 60 kg.			Miles de sacos 60 kg.			Miles de sacos 60 kg.		
	1960	1965	1970	1960	1965	1970	1960	1965	1970
República Democrática									
Alemana	289	597	615	23	79	107	8.0	13.2	17.4
Chécoslovaquia	85	172	111	39	25	25	45.9	14.5	22.5
Hungría	55	211	310	15	15	15	27.3	7.1	4.8
Polonia	65	257	540	12	50	20	18.5	19.5	3.7
URSS	317	503	701	3	12	200	0.9	2.4	28.5
Otros 1/	225	40	200	51	--	33	22.7	---	16.1
TOTAL	1.036	1.780	2.477	143	181	400	13.8	10.2	16.1

1/ Bulgaria y Rumania

Fuente: FEDECAFE, Economía Cafetera, Vol. 2, No.1, Octubre 1971, p.4

A pesar de que Colombia no ha podido conservar la marcada preponderancia que tuvo en 1955 en el mercado español del café (63%), es sin embargo el país en el cual Colombia tiene la más alta participación en su mercado del café (33% en 1970); no solo de Europa, sino de todo el mundo.

Finlandia no importaba más que un 5.2% de café colombiano hacia 1955, en la actualidad gracias a los acuerdos comerciales de compensación el porcentaje de participación ha aumentado hasta alcanzar el 25% en 1970.

Antes de estudiar los determinantes de la oferta, es conveniente subrayar algunos aspectos de la demanda por café. Por todo lo anterior puede decirse que los determinantes del lento ritmo de la demanda son muy complejos como para ser resumidos en pocas líneas. Sin embargo, es de hacer notar, que para casi todas las regiones del mundo el consumo per capita viene en aumento, en tasas más altas que las del crecimiento de la población con la importante excepción de los Estados Unidos. Sin embargo, lo lento del ritmo de crecimiento de la población y del consumo per capita en los países de altos ingresos hace que la demanda mundial por café aumente pero a tasas muy bajas. De otro lado, se vio que la elasticidad-ingreso por café es muy diferente según el país y el tipo de café. Es importante anotar que en casi todos los países, el consumo de café soluble ha alcanzado una cuota importante del mercado, lo cual favorece a los que exportan cafés de inferior calidad y más bajo precio que

el colombiano. Por otra parte, el café colombiano ha perdido su posición relativa en algunos mercados de gran importancia como Estados Unidos y España; en otros mercados relativamente grandes como Francia e Italia, apenas si ha logrado una pequeña mejoría.

Finalmente, en algunos países de muy alto consumo per capita de café como los escandinavos y Holanda, la mejoría de la participación del café colombiano en sus respectivos mercados ha sido significativa. De otro lado, también en la mayoría de los países con los cuales Colombia tiene acuerdos comerciales de compensación se ha dado un aumento en su participación.

En cuanto a la influencia del precio sobre la demanda puede decirse que no necesariamente una disminución del precio absoluto, ni del precio relativo del café respecto a otras bebidas sustitutivas, así esté acompañado todo esto de aumentos en los ingresos familiares disponibles, trae un aumento de los consumos per capita. Esto puede verse especialmente en el caso del mercado más importante del mundo: el de los Estados Unidos. En el largo período de baja del precio del café que va de 1954 a 1969, los ingresos disponibles aumentaron y los precios relativos de la leche, las gaseosas y el té respecto al café también subieron y sin embargo, el consumo per capita bajó. Por ello creemos, que es muy aventurado hacer extensos análisis econométricos centrándose demasiado en la influencia del precio.

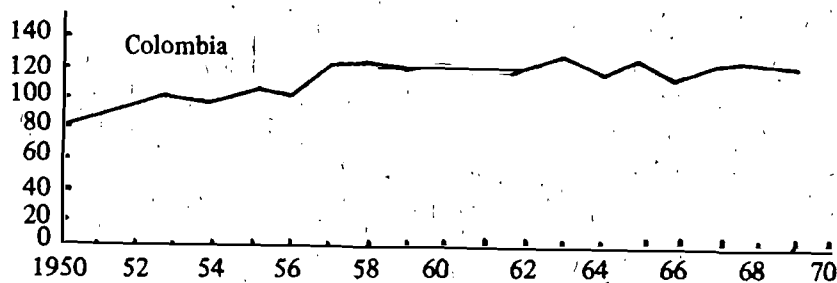
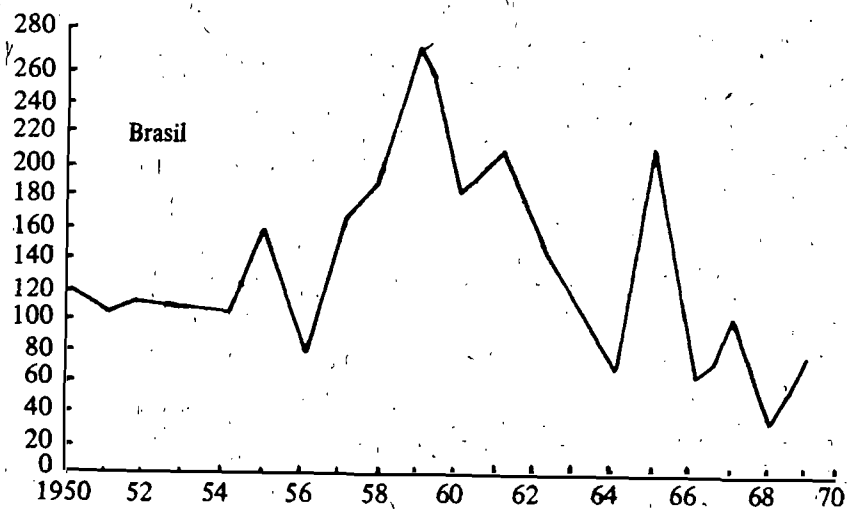
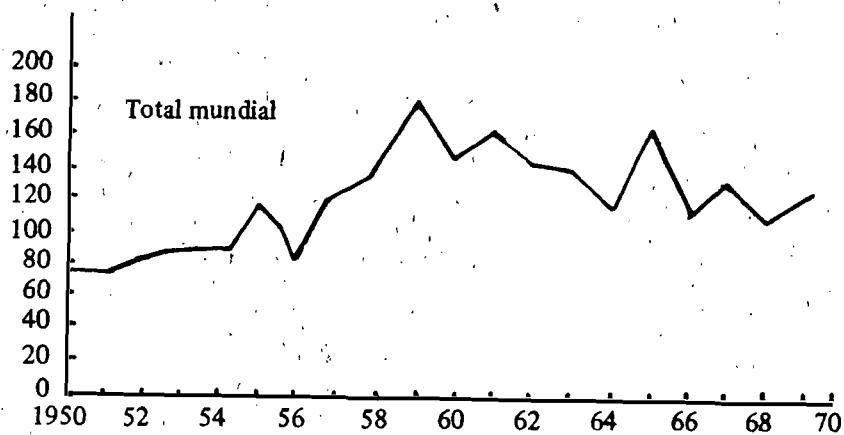
Determinantes de la oferta mundial de café

En este numeral se analiza el desarrollo de la producción y la oferta mundial de café, con el fin de establecer por qué su ritmo de crecimiento tiende en el largo plazo a ser superior al ritmo de la demanda. Esto permitirá entender mejor el movimiento de los precios como algo que está enmarcado dentro de una estructura y de la cual es expresión o síntoma.

Como punto de partida observemos, en primera instancia, el desarrollo de la producción mundial de café en términos físicos. En el conjunto de gráficas II-13A y B puede observarse cómo en el caso de las dos décadas que corren de 1950 a 1970, el índice de la producción mundial refleja una tendencia ascendente con variaciones relativamente fuertes. Tomando como base los años 1953/54, la producción mundial de café aumentó aproximadamente en un 55% entre los años extremos de 1950 a 1970. La tendencia ascendente de los primeros tres años se vio interrumpida por un estancamiento de la producción durante parte de los años 53 y 54, debido principalmente a las heladas en el Brasil, las cuales afectaron fuertemente la producción, como bien lo muestra el índice correspondiente a ese país, pero también a una combinación de muy diversos ritmos de la producción en Colombia, y en otros países latinoamericanos. La producción de los países africanos, como consecuencia de la proporción relativamente baja que en aquel entonces representaba en el total mundial, no alcanzó a contrarrestar la baja en la producción del Brasil, a pesar de su muy elevada tasa de crecimiento.

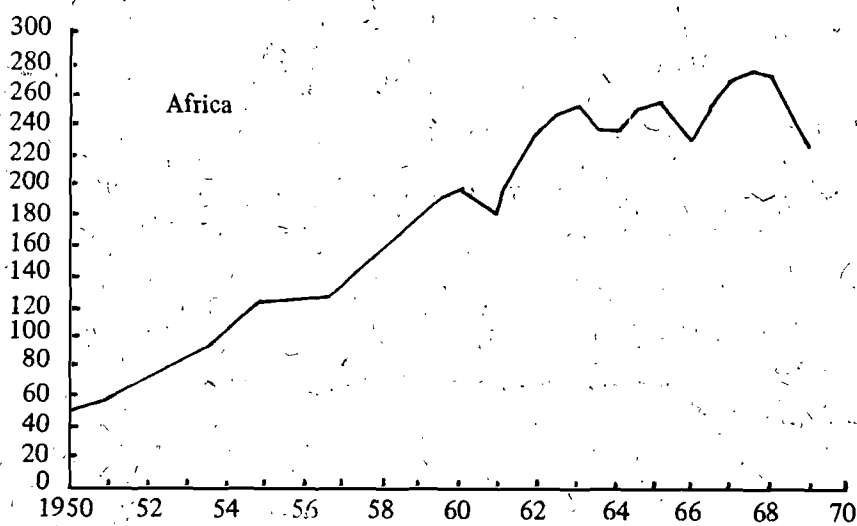
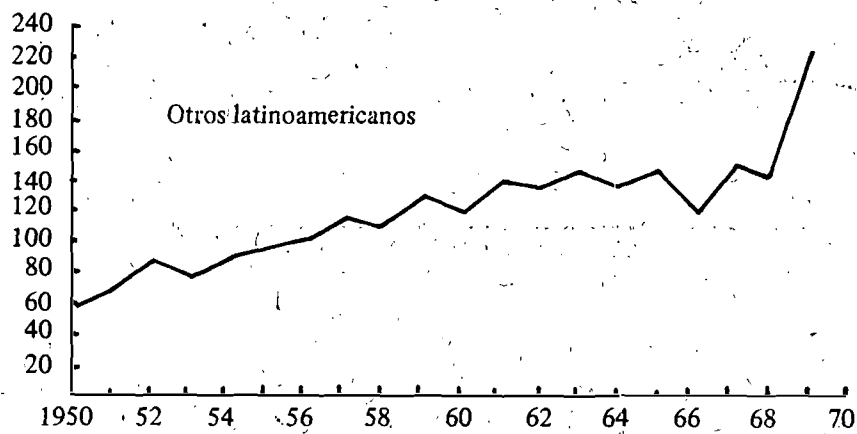
De otro lado, la demanda había alcanzado en los años inmediatamente posteriores al fin de la guerra niveles superiores a los de la producción, en gran parte debido al restablecimiento pleno del intercambio y a la recuperación de los países europeos. Este es un período caracterizado por aumentos en los consumos per capita en casi todos los países excepto en los Estados Unidos.

GRAFICO No. II - 13 A
INDICES DE LA PRODUCCION MUNDIAL EXPORTABLE DE CAFE VERDE
BASE: 1953/54 = 100



Fuente: FEDECAFE, Boletín de Información Estadística sobre café, No. 43, 1969, p.9

GRAFICO N°. II - 13 B
INDICES DE LA PRODUCCION MUNDIAL EXPORTABLE DE CAFE VERDE
BASE: 1953/54 = 100



Fuente: FEDECAFE, Boletín de Información Estadística sobre Café, No. 43, 1969, p.9

Este déficit de la producción corriente respecto al alto nivel de la demanda, tuvo que ser cubierto por una disminución del muy precario nivel de existencias de ese entonces; en 1947/48 estas eran apenas un 37% de la demanda anual y decayeron en 1953/54 alarmante nivel de solo 12% de la misma.

Durante el período de la producción deficitaria y de disminución de las débiles existencias que se extiende desde antes de 1947/48 hasta 1952/53, el precio continuó al alza a pesar de los altos niveles que ya había alcanzado en el punto de partida de este análisis (Ver gráfico II-14).

En el año de 1953 se registra una disminución de la producción que trae consigo la muy famosa alza de precios ocasionada por expectativas de escasez que llevaron las existencias a su punto más bajo -aproximadamente 5 millones de sacos- este mismo año, de tal manera que el precio promedio de los cuatro grupos de café establecidos por la OIC alcanzó los 70 centavos de dólar por libra, mientras que el café colombiano llegó a cotizarse en marzo de 1954 al precio récord de 91,40 centavos de dólar la libra americana.

De ahí en adelante, hasta el año cafetero 1963/64 comienza un período de superproducción ininterrumpida, como puede verse en el gráfico anteriormente aludido, en el cual resalta la diferencia entre la producción y el consumo mundiales. El crecimiento de la producción es sin embargo muy disparado durante este lapso de tiempo. Las fuertes heladas que se registran en el estado de Paraná en el Brasil, hacen descender -como lo muestran los índices del gráfico correspondiente- la producción de ese país durante año y medio, hasta menos de un 80% de lo que era en el año base 1953/54. Esta disminución de la producción brasileña fue tan fuerte, que hizo descender la producción mundial, a pesar de que en Colombia, en el resto de países latinoamericanos y en Africa, la producción creció velozmente; sobre todo en este último continente.

A consecuencia de esta superproducción, las existencias comienzan a reponerse. Fuera de un ligero estancamiento entre 1956/57 y 1957/58 debido a las bajas de la producción brasileña comentadas más arriba, las existencias crecen a un ritmo muy superior a la producción hasta el año 1961/62 en el cual decrecen, -de nuevo debido a una baja en la producción brasileña- para recuperarse, solo un poco, al finalizar el ciclo largo de sobreproducción alrededor del último trimestre del año civil de 1964.

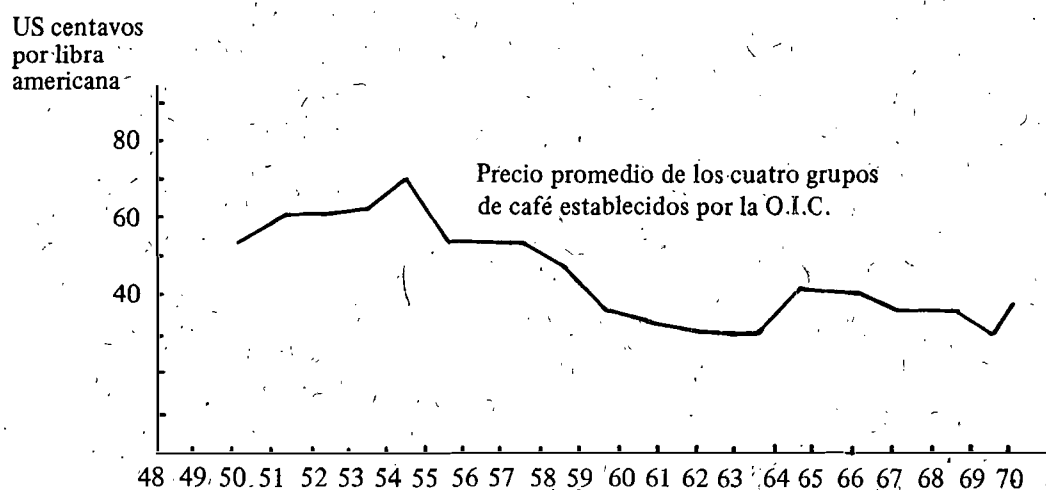
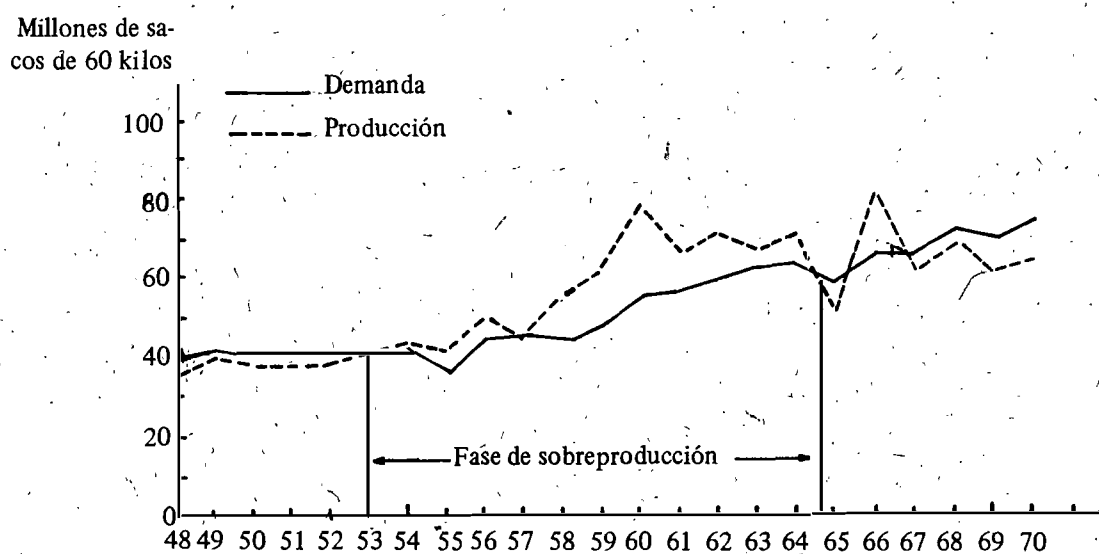
Con este ciclo largo de sobreproducción se inicia una larga caída del precio en el mercado mundial del grano.

Por ser el café un producto no perecedero, en la determinación del precio juega no solo la diferencia entre producción y demanda sino también el nivel de las existencias. Dado que la oferta mundial de café está compuesta por la producción más las existencias, se puede definir el excedente de oferta como lo que queda de esta después de satisfacer la demanda. Las variaciones de este excedente están íntimamente ligadas a los cambios en el precio, como puede observarse en el gráfico No. II-15A y B

A pesar de que en el año 1956/57 la producción apenas si alcanzó a cubrir la demanda, el precio compuesto se mantuvo relativamente estable a este nivel, debido a que las existencias eran ya lo suficientemente elevadas como para no producir excesi-

GRAFICO No. II - 14

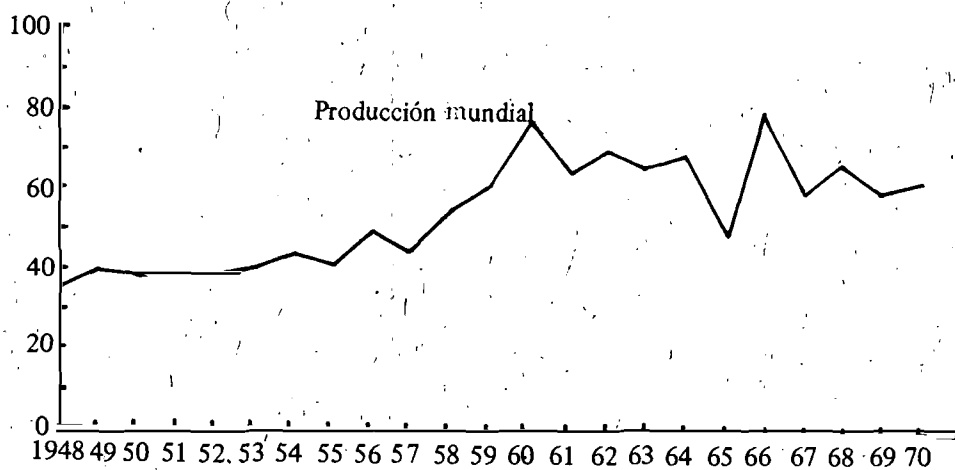
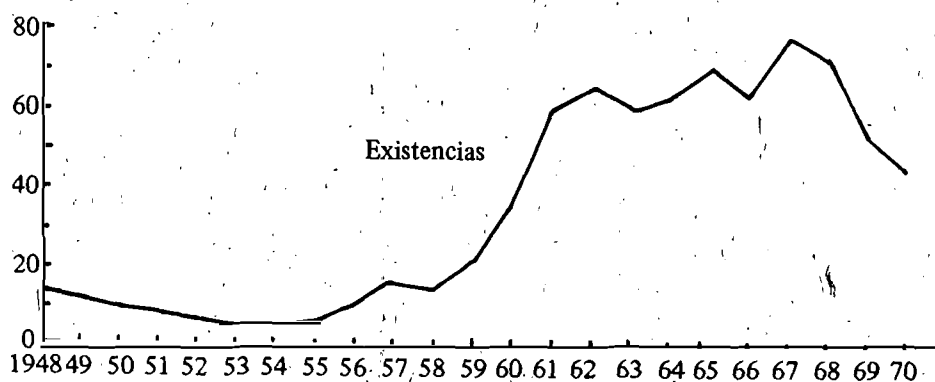
**CICLOS DE SOBREPDUCCION Y SUBPRODUCCION MUNDIAL DE CAFE 1/ Y
PRECIO PROMEDIO 2/ 1947/48 - 1969/70**



Fuente: 1/ CIE en base a datos de Annual Coffee Statistics, No. 33, 1969, p.39.

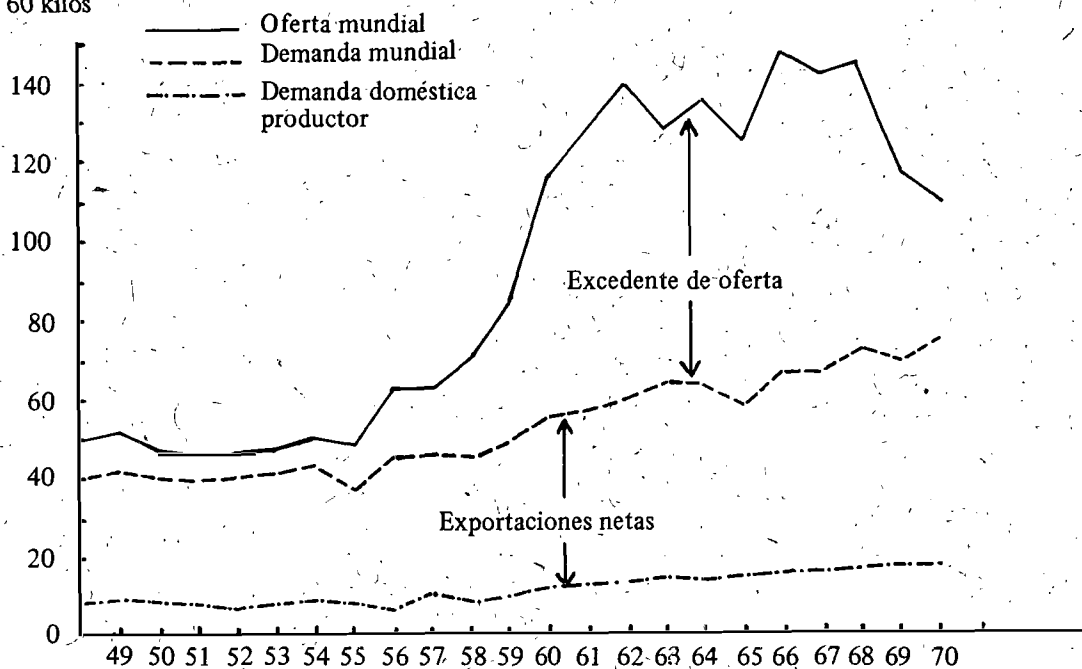
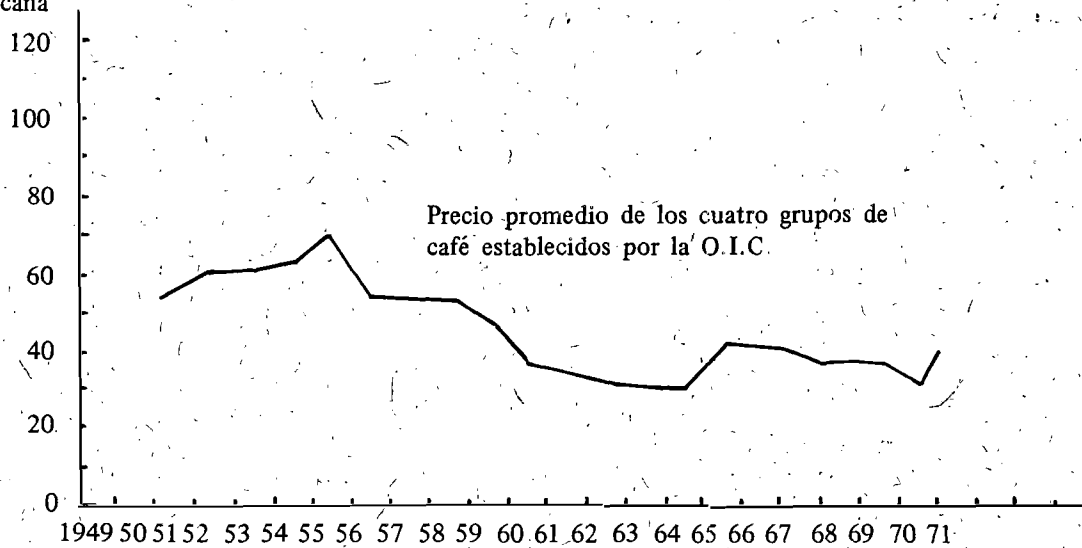
2/ FEDECAFE, Economía Cafetera, Vol. 1, No.2, p.12-13.

GRAFICO No. II - 15 A

Millones de sa-
cos de 60 kilosMillones de sa-
cos de 60 kilos

Fuente: CIE, en base a datos de la Oficina Panamericana del Café. Ver cuadro No.II-65 de este trabajo.

GRAFICO No. II - 15 B

Millones de sa-
cos de 60 kilosUS centavos
por libra
americana

Fuente: CIE, en base a datos de la Oficina Panamericana del Café, ver cuadro No.II-65 de este trabajo.

vas expectativas de escasez. De ahí en adelante continúa el descenso del precio a medida que el excedente de oferta va aumentando.

En el año civil de 1964 se registra un alza del precio compuesto, en base a varios hechos. De un lado los efectos de la helada en Paraná (Brasil) en Agosto de 1963, y de una intensa y prolongada sequía en el mismo país. De otro lado, la aplicación de los mecanismos del convenio internacional de café firmado en 1962. El precio se estabiliza alrededor de los 40 centavos de dólar por libra por espacio de año y medio, a pesar de un período de producción deficitaria de un año. Aquí se inicia un ciclo corto de sobreproducción que deprime los precios hasta niveles tan bajos como los alcanzados en 1963, para luego comenzar un ciclo de disminución de la oferta excedentaria y provocar la elevación del precio en 1969.

En términos muy generales, puede decirse que la oferta mundial de café está regida en sus fluctuaciones fundamentales por las variaciones de la producción brasileña, pero en su tendencia principalmente por el rápido crecimiento de la producción de los países africanos y de algunos latinoamericanos. En términos comparativos, es la producción colombiana la que muestra la mayor estabilidad en su crecimiento; esto probablemente debido a la gran regularidad de las lluvias en las zonas cafeteras colombianas en relación con los períodos de sequía tan frecuentes en Africa y Brasil así como a las heladas de este último país. Además suele ser costumbre en Colombia renovar permanentemente los árboles envejecidos o enfermos, lo cual contribuye a mantener la estabilidad de la producción, haciendo que refleje menos la influencia de los ciclos de siembra ocurridos en el pasado.

El comportamiento de la oferta en el largo plazo, al menos durante el período de la post-guerra, parece indicar que la tendencia a la caída de los precios que se observó del año 1953/54 en adelante no afectó negativamente la oferta. Puesto que en la producción de la mayoría de las mercancías, los descensos en el precio, no debidos a aumentos en la productividad del trabajo suelen desalentar la producción, se plantea la pregunta acerca de las razones que explican este atípico fenómeno en el caso de la producción mundial de café.

Aunque una explicación global adolece por su carácter simplificador -incapaz de tener en cuenta los aspectos específicos de cada región o país productor-, creemos que es del caso hacer unas observaciones de carácter general dejando el campo abierto a posibles excepciones y al estudio posterior en el caso específico de Colombia, de la relación entre la evolución del precio mundial y la oferta local de café.

En primer lugar, es importante tener en cuenta el nivel de precios del cual se parte, si el nivel de precios es remunerativo, su caída puede significar la caída en la tasa media de ganancia, pero no necesariamente el desestímulo de la producción, puesto que a pesar de estar bajando dicha tasa de ganancia puede ella ser mayor que la de otras ramas, y por lo tanto atraer permanentemente capital y fuerza de trabajo para alimentar una expansión del tipo capitalista. De otro lado, una caída de la tasa de ganancia puede desatar, hasta cierto punto, un intento modernizador de la producción, que mejore la productividad y por esta vía contrarrestar la disminución en la tasa de ganancia que la caída del precio mundial pueda haber significado. Además una disminución en el precio mundial no necesariamente significa disminución del precio in-

Cuadro No. II-65

PRODUCCIÓN, EXISTENCIAS, OFERTA Y CONSUMO MUNDIALES
DE CAFE VERDE 1947-1948 - 1969-1970
(En miles de sacos de 60 Kg.)

Año cafetero	Existencias iniciales 1/	Producción	Oferta estatal	Exporta- ciones netas 2/	Consumo países produc- tores	Consumo mundial 3/	Existencias finales 1/
1947-48	17.050	34.618	51.668	30.848	8.292	39.140	12.528
1948-49	12.528	39.095	51.623	32.266	9.330	41.596	10.027
1949-50	10.027	37.615	47.642	31.295	8.304	39.599	8.133
1950-51	8.133	38.164	46.297	31.593	8.163	39.756	6.541
1951-52	6.541	38.530	45.071	32.152	7.646	39.798	5.273
1952-53	5.273	41.513	46.786	32.939	8.236	41.175	5.611
1953-54	5.611	43.996	49.607	33.458	9.656	43.114	6.493
1954-55	6.493	42.188	48.681	29.219	8.266	37.485	11.196
1955-56	11.196	50.348	61.544	38.296	6.731	45.027	16.517
1956-57	16.517	45.420	61.937	36.203	10.778	46.981	14.956
1957-58	14.956	55.009	69.965	37.340	8.779	46.119	23.846
1958-59	23.846	61.665	85.511	38.977	9.664	48.641	36.870
1959-60	36.870	78.919	115.789	42.351	12.498	54.849	60.940
1960-61	60.940	65.768	126.708	44.220	12.954	57.174	66.534
1961-62	66.534	72.043	138.577	45.361	13.768	59.129	72.448
1962-63	61.148	67.404	128.552	49.860	14.011	63.871	64.681
1963-64	64.681	70.998	135.679	49.370	14.097	63.467	72.212
1964-65	72.212	50.613	122.825	43.446	14.735	58.181	64.644
1965-66	64.644	81.604	146.208	50.958	15.360	66.318	79.930
1966-67	79.930	60.642	140.572	50.018	16.134	66.152	74.420
1967-68	74.420	68.639	142.822	55.500	16.433	71.933	55.000
1968-69	55.000	60.608	115.608	52.000	17.503	69.503	46.105
1969-70	46.105	64.011	110.116	56.200	18.166	74.366	35.750

1/ Existencias iniciales y finales en los países productores.

2/ Estas exportaciones están destinadas a cubrir el consumo y las existencias de trabajo. Se estima que estas existencias mantienen un nivel promedio de 4 millones de sacos.

3/ Se obtiene de la suma de las exportaciones netas y el consumo en los países productores e incluye por lo tanto los stocks de trabajo en 2/.

Fuente: Oficina Panamericana del Café, *Annual Coffee Statistics*, No. 33, 1969, p. 39.

terno en cada país, que es el que verdaderamente interesa al productor individual. Pero en este terreno ya el análisis requeriría de un estudio de la política cafetera y de precios en cada país.

Otro camino para estudiar la formación de la oferta mundial de café, que está más al alcance de este trabajo, puede plantearse en términos de las necesidades globales de obtención de divisas por parte de los países neocoloniales y coloniales productores de café. Es bien conocida la dificultad que ha ocasionado a los países neocoloniales, durante las décadas, el hecho de que los ingresos en divisas por sus ventas de productos primarios al exterior, no guarden correspondencia con las necesidades crecientes de dinero mundial que el desarrollo industrial acarrea. En estas circunstancias, el café se ha convertido para muchos países en una fuente indispensable de divisas, por ser un producto no perecedero que puede almacenarse sin dificultad, por su fácil mercadeo, (lo cual implica una liquidez casi inmediata) y porque su cultivo puede llevarse a cabo sin ocasionar mayores demandas en divisas.

Dada la relativa inelasticidad de la demanda, una caída del precio, trae consigo una disminución porcentualmente mayor de los ingresos en divisas. Ante tal situación, distintos países tienden a responder con una política económica interna, que sea favorable a la expansión de la producción, como medio de compensar aunque sea en parte la disminución de los ingresos en divisas, por la baja tendencial del precio. Como es evidente, por este mecanismo se autoalimenta un proceso, según el cual una mayor producción conduce a menores precios y estos a su vez a mayor producción.

Un estudio de los países productores de café más importantes, revela que han derivado en las últimas décadas gran parte de sus ingresos en divisas de la venta de café y que a pesar del largo período de caída del precio, han estimulado la producción (siembra) de café. En el cuadro No. II-66 puede apreciarse el porcentaje relativamente elevado de las divisas obtenidas por concepto de las exportaciones de café de los diez productores más grandes del mundo, alrededor del año 1970 y su producción promedio para el período 1963/64 a 1972/73. Es de anotar sin embargo, que estos porcentajes estando afectados por los precios del café pueden variar considerablemente de una época a otra; sin embargo, lo que interesa es solo ofrecer una idea de la magnitud relativa de esta fuente de divisas. Además es importante tener en cuenta, que para algunos de los grandes productores como Brasil, Colombia, México, El Salvador, dicho porcentaje de divisas obtenidas a través del café ha declinado como resultado de la creciente diversificación de sus exportaciones, tanto agrícolas como manufactureras.

Es interesante detenerse y observar, que tanto los países para los cuales el café representa su principal fuente de divisas, como para los cuales este no es más que un renglón marginal de sus exportaciones, han reaccionado de modo semejante, tratando de expandir la oferta a medida que el precio internacional desciende.

Los primeros países, por el hecho mismo de depender en forma fundamental para su desarrollo capitalista, de las divisas provenientes de sus exportaciones se han visto en el dilema de: o expandir su producción y oferta, agravando la caída del precio, o intentar frenar la caída de este último por medio de políticas restrictivas

Cuadro No. II-66

PROPORCION DE LAS DIVISAS DE LA EXPORTACION DE CAFE EN ALGUNOS
PAISES (1970) Y LUGAR QUE OCUPAN EN LA PRODUCCION MUNDIAL DE CAFE
VERDE (1970)

País	Producción pro- medio 1963/64- 1972/73 1/ -miles de sacos de 60 kg.-	Lugar ocupado como productor a escala mundial en 1970	Exportaciones de café sobre expor- taciones totales 2/ -porcentaje-
Brasil	21.175	1o.	35.8
Colombia	7.885	2o.	63.8
Costa de Marfil	3.937	3o.	N.D.
Uganda	2.879	4o.	59.3
Angola	3.190	5o.	42.0
México	2.988	6o.	6.0
El Salvador	2.151	7o.	49.4
Indonesia	2.110	8o.	6.4
Etiopía	1.877	9o.	N.D.
Guatemala	1.830	10o.	34.4

Fuente:

1/ FEDECAFE, Boletín de Información Estadística sobre Café, No. 45, 1971, p. 12

2/ FEDECAFE, Economía Cafetera, Vol. 2: Nos. 10, 11, 12, Vol. 3: Nos. 1-5.

de la oferta. Sin embargo, esta última alternativa no tiene sentido sino cuando se tiene un control monopólico sobre el mercado, ya que de otro modo la autorres-tricción se traduce en pérdida de los mercados a favor de una infinidad de otros productores menores. El Brasil ha intentado en diversas ocasiones frenar la caída del precio reteniendo y aun llegando a destruir enormes existencias, sin mayores resultados. ^{86/}

De mayor importancia han sido los esfuerzos por regular el monto y la composición de la oferta por medio de convenios de productores y consumidores. Estos, si bien han sido relativamente efectivos en la amortiguación de las fluctuaciones, no han podido regular la producción ni la oferta mundial a largo plazo, y por lo tanto, tampoco la tendencia depresiva del precio mundial.

La incapacidad de los convenios para impedir la caída tendencial del precio, es debida en buena parte a la ineficacia de los acuerdos para evitar que algunos países vendieran café en cantidades superiores a las cuotas asignadas por el convenio.

^{86/} A mediados de 1961, el Brasil destruyó siete millones de sacos de 60 kilos de café que tenía almacenados, lo cual equivale a la producción exportable de Colombia por esa misma época.

Cuadro No. II-67

PRODUCCION DE CAFE, SUPERFICIE CULTIVADA Y RENDIMIENTOS FISICOS POR HECTAREA
EN LOS DIEZ PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES 1948-1952 - 1968

País		1948-52	1952-56	1964	1965	1966	1967	1968
Brasil	Producción (100 Ton.)	10.766	11.244	10.420	22.940	12.029	15.075	10.575
	Superficie (100 Ha.)	2.645	3.085	3.696	3.511	3.057	2.792	2.623
	Rendimiento (Kg./Ha.)	407	364	282	653	393	540	403
Colombia	Producción	3.516	3.805	4.680	4.920	4.560	4.770	4.800
	Superficie	647	753	813	812	811	811	816
	Rendimiento	543	505	576	606	562	588	588
Costa de Marfil	Producción	502	752	2.018	2.726	1.308	2.878	2.040
	Superficie	190	278	587	615	632	510	510
	Rendimiento	264	271	344	443	207	564	400
Uganda	Producción	347	487	1.860	2.195	1.638	1.561	1.890
	Superficie	84	125	257	278	337	330	—
	Rendimiento	413	390	724	790	486	473	588
México	Producción	633	849	1.448	1.590	1.850	1.650	1.710
	Superficie	157	203	324	285	300	290	291
	Rendimiento	403	418	447	558	617	569	588
Angola	Producción	499	663	1.982	2.050	2.257	2.352	1.860
	Superficie	150	192	—	—	—	—	—
	Rendimiento	333	345	—	—	—	—	—
El Salvador	Producción	745	757	1.231	1.092	1.230	1.440	1.140
	Superficie	112	108	140	140	140	—	—
	Rendimiento	665	701	879	780	879	—	—
Guatemala	Producción	576	656	1.075	1.230	1.002 *	1.110 *	1.044 *
	Superficie	162	178	—	—	—	—	—
	Rendimiento	356	368	—	—	—	—	—
Etiopía	Producción	268 *	470 *	1.704	1.400	1.550	1.650	1.650
	Superficie	—	—	—	606	—	—	—
	Rendimiento	—	—	—	231	—	—	—

Fuente: FAO: *Anuario de Producción* 1968, Vol. 23, pp.266-268.

Pero es apenas lógico que países cuyos ingresos por concepto de exportación de café no representan una proporción elevada de sus ingresos totales en divisas, traten de colocar toda su producción y existencias en la primera oportunidad favorable, ya que, al fin de cuentas, siendo el café una producción marginal para ellos, es más importante obtener algunas divisas suplementarias que preocuparse por lo imposible: detener la caída tendencial del precio.

En el cuadro No. II-67, puede observarse la evolución de la producción, la superficie sembrada y los rendimientos de café por unidad de superficie para los nueve principales productores del grano. En primer lugar es de anotar que en el Brasil las calamidades naturales han traído enormes fluctuaciones no solo en la producción y por lo tanto en los rendimientos promedios, sino en la superficie sembrada; esta última era en 1968 aproximadamente la misma de 20 años atrás, a pesar, de las intensas campañas de siembra que tuvieron lugar en ese intervalo de tiempo. El resto de los países, con raras excepciones, han aumentado en forma permanente la superficie sembrada y los rendimientos promedio. Puede además observarse que las diferencias entre los rendimientos promedio tienden a desaparecer a medida que se elevan los mismos en todas las regiones.

De otro lado cabe anotar, que puesto que los rendimientos promedio están aún muy por debajo de los experimentales y de las mejores unidades de producción, es de esperar por este solo factor, que la producción mundial crezca a ritmos superiores al que revelan las cifras de aumento del área sembrada. Si se tiene en cuenta que en la mayoría de los principales países no se ha llegado al límite en cuanto posibilidades de utilización de tierras aptas para el cultivo del café, ni parece tampoco haber limitaciones del lado de la oferta de fuerza de trabajo, es de esperar que la producción siga su ritmo acelerado.

En vista de que el rápido aumento de la oferta está siendo acompañado por un incremento en la productividad física es posible que la industria del cultivo de café se mantenga altamente rentable aún a precios más bajos que los alcanzados en las últimas décadas.

DETERMINANTES DE LA OFERTA COLOMBIANA DE CAFE

Como se indicó más arriba, la producción nacional de café se articula al proceso general de producción mundial a través de un conjunto de funciones específicas. Se anotó cómo el café satisface a nivel global parte de las necesidades de reproducción de la fuerza de trabajo y contribuye a mantener las condiciones de la producción en general. Así también al interior de la sociedad colombiana, la producción cafetera por la importancia que tiene dentro de esta, imprime un sello distintivo a la forma como se desarrolla la economía y como se reproducen las clases sociales.

Al igual que la producción mundial la producción colombiana de café, no se encuentra bajo el control directo del capital altamente centralizado y concentrado de los países dominantes, el cual rige en gran medida el desarrollo de la producción de valor a escala mundial. La producción nacional se lleva a cabo, de un lado, en base a un gran número de capitales y trabajo asalariado, y de otro, en base a la fuerza de trabajo familiar de un número todavía mayor de pequeños campesinos propietarios.

Por las características anteriormente señaladas, el ritmo de la producción colombiana de café no se ajusta ni al ritmo de crecimiento de la demanda nacional, ni al ritmo de la demanda mundial, sino que tiene su ritmo propio. En este numeral trataremos de indicar cómo la forma de articulación que tiene la producción cafetera determina el ritmo de la producción.

La principal de estas articulaciones está constituida por la función asignada por décadas a la producción cafetera: obtener las divisas necesarias al desarrollo de la industria. Debido al alto grado de dependencia que ha tenido la economía colombiana para la obtención de divisas por concepto de las exportaciones de café, la industria cafetera ha recibido un tratamiento muy especial en la política económica colombiana, imprimiéndole una estabilidad que posiblemente no hubiera logrado a no ser por los poderosos instrumentos con que se cuenta para su control.

La política cafetera del gobierno ha estado implementada fundamentalmente a través de dos instituciones: La Federación Nacional de Cafeteros y el Banco Cafetero. La primera lleva a cabo una política de compra y almacenamiento de café que tiene como finalidad proteger los precios internos del grano, mediante la regulación del mercado cafetero, y acumular excedentes. Para la financiación de esta política dispone la Federación de Cafeteros del Fondo Nacional del Café, el cual recauda el impuesto llamado "retención cafetera" consistente en un porcentaje, fijado en especie, de café de "tipo exportación", que debe pagar todo exportador. Este impuesto ha fluctuado entre un 5 y un 25%. El Fondo Nacional de Café, se beneficia además, con un 4% de las recaudaciones del impuesto ad-valorem a las exportaciones de café creado por el Decreto-Ley 444 de Marzo 22 de 1967. El Fondo recauda en la actualidad el 20% del valor, en moneda extranjera, de las exportaciones de café. Este impuesto sustituye el "diferencial cafetero o cambiario", gravamen que estuvo vigente de 1952 a 1957 y de 1962 a 1967. Además, de la "retención cafetera" y de parte del impuesto ad-valorem, el Fondo Nacional del Café, percibe cantidades de café de calidades inferiores al de exportación, por concepto del "impuesto de pasilla (5.5%) y ripio (0.5%)" a las exportaciones de café. De otro lado, el Banco Cafetero y la Caja de Crédito Agrario, financian las actividades relacionadas con la producción y recolección del café.

A través de las anteriores instituciones y por medio de estos instrumentos, la política cafetera puede lograr varios objetivos cuyo efecto combinado se traduce en el crecimiento relativamente estable de la oferta que conlleva:

- a. El mantenimiento de una importante población de productores precapitalistas en el campo.
- b. El desarrollo de la producción capitalista de mediana y alta productividad.
- c. Bajos salarios.
- d. Amplia producción de alimentos en zonas cafeteras a bajos precios.
- e. Regulación compensatoria de la demanda agregada nacional.

Como punto de partida para demostrar las anteriores aseveraciones veamos primero la importancia que aún tiene en Colombia la producción cafetera de tipo precapitalista.

Cuadro No. II-68

COLOMBIA: DISTRIBUCION DE LAS FINCAS CAFETALERAS SEGUN EL TIPO DE EXPLOTACION Y TENENCIA DE LA TIERRA 1970

Forma de tenencia de la tierra	Familiar				No familiar			
	Número	Area productiva hectáreas	Producción total en kilos	Producción o/o	Número	Area productiva hectáreas	Producción total kilos	Producción o/o
Explotación directa del propietario	17.803	390.933.9	170.385.554	29.88	85.415	401.871.5	238.647.240	41.84
Mixta con predominio del propietario	13.526	51.635.5	26.779.355	4.70	23.309	189.667.8	123.647.532	21.68
En arrendamiento	1.603	5.427.7	2.344.291	0.41	1.380	7.872.7	4.052.824	0.71
Mixta con predominio del arrendatario	163	605.5	235.906	0.04	172	1.186.6	803.136	0.14
Aparcerías	254	2.471.2	1.100.098	0.19	164	2.375.9	1.684.240	0.30
Otros	106	818.6	456.715	0.08	50	395.7	183.174	0.03
Totales	192.455	451.890.4	230.301.919	35.30	110.490	603.370.2	369.018.146	64.70

Fuente: FEDECAFE, Censo Cafetero 1970, en: *Boletín de Información Estadística sobre Café*, No. 44, 1970, p. 37

Un buen indicador de la magnitud relativa de esta forma de producción está dada por el número de explotaciones de tipo familiar. Según el Censo Cafetero de 1970, habían en Colombia 192.455 explotaciones familiares dentro del total de 302.945 explotaciones cafeteras, o sea el 63.5%. A causa de su baja productividad, estas explotaciones familiares no producen más que el 35.3% de la producción nacional, como puede deducirse del cuadro No. II-68.

La producción familiar se concentra en torno a las escalas de más bajo tamaño de los cafetales, o sea aquellas menores de cuatro hectáreas. Como puede verse en el cuadro No. II-69; en estas categorías se concentra un 63.7% de la población vinculada directamente a la producción cafetera, o sea más de un millón de personas de casi dos millones que constituyen el total de las personas vinculadas permanentemente a la producción de café. (Ver cuadro No. II-69).

Cuadro No. II-69

COLOMBIA: DISTRIBUCION DE LA POBLACION DIRECTAMENTE VINCULADA A LA PRODUCCION DE CAFE SEGUN TAMAÑO DE LOS CAFETALES EN 1970

Tamaño en hectáreas	No. de habitantes permanentes	%
TOTAL	1.924.056	100.0
Menores de 1	471.474	24.5
De 1 a 1.99	380.622	19.8
De 2 a 3.99	372.601	19.4
De 4 a 5.99	189.592	9.9
De 6 a 9.99	191.360	9.9
De 10 a 15.99	119.129	6.2
De 16 a 19.99	42.284	2.2
De 20 a 39.99	83.068	4.3
De 40 a 99.99	52.944	2.7
De 100 y más	20.982	1.1

Fuente: Censo Cafetero, ver Economía Cafetera, Vol. 2, No. 6, Abril 1972, p. 42.

Como es de esperar, los rendimientos por hectárea de las unidades de producción menores de cuatro hectáreas son muy inferiores a los de la mediana y gran propiedad. En efecto, el rendimiento de las unidades menores de cuatro hectáreas es aproximadamente el 73% del correspondiente al promedio de las unidades mayores de 100 hectáreas, las cuales representan el 3.7% del área sembrada.

Sin embargo, las diferencias de los rendimientos por hectárea no son tan asombrosos, como lo son las diferencias en los rendimientos por persona directamente vinculadas a la producción, según tamaño de las unidades productivas (cafetales). Como puede verse en el cuadro No. II-70, las unidades menores de 1 ha. tienen un rendimiento de 52 kgs., por persona-año; la categoría siguiente: de 1 a menos de 2 has., tiene más

del doble, y finalmente la categoría de 2 a menos de 4 hectáreas., tiene más de cuatro veces la primera. Las tres categorías combinadas tienen un rendimiento de 123 kilos por habitante, contra 1.260 kilos por habitante que tienen las fincas de cafetales por encima de las 100 hectáreas. Esto equivale a unas 10 veces más producción por habitante-año en la "gran" propiedad (mayores de 100 hectáreas) que en la "pequeña" propiedad (menores de 4 hectáreas).

Cuadro No. II-70

COLOMBIA: RENDIMIENTOS POR HECTAREA Y POR HABITANTE PERMANENTE
PRODUCCION DE CAFE SEGUN TAMAÑO DE LOS CAFETALES EN 1970

Tamaño en hectáreas	Producción de café pergamino en kilos por hectárea-año	Producción de café pergamino en kilos por habitante-año	Producción en miles de kilogramos de café pergamino	%
Menores de 1	494	52	24.510.6	4.3
De 1 a 1.99	469	123	46.917.2	8.2
De 2 a 3.99	486	213	79.500.7	13.9
De 4 a 5.99	503	321	60.858.6	10.7
De 6 a 9.99	525	445	85.230.6	15.0
De 10 a 15.99	540	616	73.326.2	12.9
De 16 a 19.99	557	780	32.969.6	5.8
De 20 a 39.99	595	941	78.248.2	13.7
De 40 a 99.99	668	1.177	62.328.2	10.9
De 100 y más	682	1.260	26.430.2	4.6
TOTAL	540	296.4	570.320.0	100.0

Fuente: FEDECAFE, Censo Cafetero 1970, En: Economía Cafetera, Vol. 2, No. 6, Abril de 1972, p. 46.

Naturalmente que las cifras de producción por habitante permanente deben ser interpretadas con suma cautela: en primer lugar ellas no reflejan correctamente las diferencias de productividad del trabajo puesto que, lo más probable es que en las unidades productivas más pequeñas, la familia campesina no pueda ocuparse todo el año en su propia parcela, a causa de lo reducido de las unidades. Esto daría pie al subempleo en esta categoría. De otro lado, es probable que las cifras correspondientes a las unidades de mayor tamaño, no tengan en cuenta el trabajo estacional que rinden los campesinos parcelarios como asalariados en las fincas vecinas mayores, por lo cual, la producción por habitante-año tiende a sobre-estimar la productividad del trabajo en estas categorías.

La producción por habitante permanente por año, refleja más bien algo así como el inverso de la carga demográfica de la producción bruta, o sea, la parte alícuota de la producción que corresponde a cada trabajador permanente según la categoría de tamaño del cafetal en que trabaje. En el caso de campesinos parcelarios habría

que calcularla para la familia promedio, e indicarla el monto de la producción de la cual tienen que vivir y cubrir los gastos de la producción (en el supuesto de que no acumulan ningún excedente y que sólo tratan de reproducir su fuerza de trabajo). El que una familia parcelaria promedio pueda reproducir su fuerza de trabajo familiar y conservar su propiedad, sin tener que ofrecer parte de su trabajo como asalariados, depende en primer lugar del precio interno del café, en relación, con los precios de los bienes que necesita adquirir para su subsistencia y para mantener la producción en marcha permanente; en segundo lugar del tamaño de la parcela y en tercero de la calidad de la tierra.

Planteada la misma problemática en otros términos, se trata de saber, bajo qué condiciones de intercambio, la pequeña propiedad parcelaria cafetera se reproduce en forma simple, ampliada o se descompone.

Puesto que el intercambio se realiza en dinero, se trata de establecer, bajo qué condiciones, la cantidad de dinero obtenido por la venta de café es exactamente la necesaria para adquirir los bienes-salarios y los medios de producción que la reproducción de las condiciones de vida y de producción requieren.

Si D es la cantidad de dinero necesario para mantener el intercambio de subsistencia, este debe corresponder a los ingresos monetarios resultantes de la venta de una cantidad de café q_c , a un precio interno p_c o sea el producto algebraico $q_c \cdot p_c$.

En el punto de equilibrio, esa cantidad de dinero D , debe equivaler al gasto en la compra de una cantidad m_i de productos industriales (bienes-salario y medios de producción) a un precio p_i . Por lo tanto, debe cumplirse la condición $p_c \cdot q_c = D = p_i \cdot q_i$.

Si consideramos ahora que el precio de los bienes manufacturados está determinado quasi-monopolísticamente por la industria, y que es por lo tanto un dato para el campesino minufundista, y si suponemos además, que la cantidad de café ofrecida q_c está determinada por la dimensión de la parcela, el rendimiento por hectárea de la tierra y la limitada fuerza de trabajo, y si suponemos finalmente, que los requerimientos de insumos industriales y de bienes-salarios de origen industrial están igualmente determinados por las condiciones de la parcela, resulta que la única variable que no está predeterminada es el precio interno del café; dependiendo del nivel de este, la familia parcelaria se mantiene en equilibrio, se descompone o mejora sus condiciones de vida y de producción.

De lo anterior se deduce, que mientras mayor sea el quantum de producto (café) que el campesino entrega por unidad de producto industrial, menor tiene que ser el precio interno necesario para mantener el equilibrio, supuesto constante el precio de los productos industriales. Y mientras mayor este último -ceteris paribus-, mayor el precio interno del café necesario para garantizar la reproducción simple.

Dicho en otras palabras, el precio interno del café p_c debe desarrollarse de tal forma, que la relación de precios del intercambio, p_c/p_i , sea siempre igual al inverso de la relación de los términos reales del intercambio, q_c/m_i :

$$p_c/p_i = \frac{1}{(q_c/m_i)}$$

Dado que para el minfundista es prácticamente imposible cambiar la relación q_c/m_i , y puesto que es un hecho, que los precios de la industria tienden a aumentar; entonces, la relación p_c/p_i solo se mantiene constante si p_c sube en la misma proporción que p_i .

Una rápida mirada a la evolución de los índices de precios correspondientes deja traslucir, que en las últimas décadas la producción minfundista viene descomponiéndose, a pesar del efecto compensatorio de la elevación casi permanente del precio interno del café, durante un período de caída tendencial del precio externo.

Los precios internos del café se elevaron más lentamente, que los precios de los bienes de consumo reflejados por el precio interno del café pergamino "tipo federación" y el índice nacional de precios al consumidor respectivamente.

Esto puede verse más claramente en el declive tan pronunciado que tuvo la relación de precios del intercambio, la cual, cayó de 100.0 en el año base 1954/55 a 59.9 en 1967, para recuperarse un poco hacia fines del año 1972. (Ver cuadro No. II-71).

Sin embargo, el índice nacional de precios al consumidor no refleja adecuadamente, por la composición de su canasta, las compras del campesino parcelario. Puesto que no existe un índice apropiado a tal fin, es conveniente darse cuenta del deterioro de la situación de los campesinos parcelarios observando cómo declinan las cantidades que estos pueden obtener de cada una de las mercancías principales que demandan, a cambio de una cantidad fija de su producto (una carga, o sean 125 kg. de café pergamino). Como puede observarse en el cuadro No. II-72 por lo que corresponde a los bienes-insumo, todos ellos excepto los azadones, alteraron sus precios relativos en detrimento del campesino. En cuanto a los bienes-salarios, se registra una relación también adversa, sin ninguna excepción entre 1960 y 1969. Solo a partir de este último año viene a recuperarse un poco el poder de compra, hasta alcanzar los niveles de 10 años atrás.

No disponemos de cifras para un período más largo, sin embargo, puede verse que durante el período de baja de los precios internacionales, el aumento del precio interno fue el elemento compensador fundamental de la caída del ingreso real del pequeño caficultor, ya que al no poder ni aumentar su producción por encima de las limitaciones objetivas de su parcela, ni disminuir sus compras por debajo de un cierto límite, solo el precio interno puede defenderlo de la subida de los precios industriales. En otras palabras, el aumento del precio interno no ha sido suficiente como para evitar la descomposición de la pequeña propiedad; ha sido únicamente un instrumento por medio del cual se retarda el ritmo de esa descomposición, pues resulta evidente, que si el precio nacional hubiese seguido el curso del precio internacional de 1954 a 1969, probablemente la enorme masa de caficultores precapitalistas hubiera tenido que abandonar el campo, con una disminución de la producción colombiana de café.

Una mejor evaluación de los ingresos cafeteros puede hacerse replanteando la problemática así: el gremio cafetero paga una serie de impuestos destinados al Fondo Nacional del Café, con el cual se financia la sustentación del precio de compra. Los precios internos de bienes de consumo (y de insumos) suben permanentemente. El problema es saber, si los ingresos cafeteros corresponden simplemente al de la evolución del precio externo en términos de una moneda desvalorizada, o si el precio interno ha tenido una evolución que corresponda a una cierta sustentación permanente de los ingresos.

Cuadro No. II-71

COLOMBIA: PRECIOS INTERNOS DEL CAFE Y CAPACIDAD DE ADQUISICION
DE OTROS BIENES Y SERVICIOS A CAMBIO DE UNA CARGA DE CAFE PERGAMINO
(Promedios anuales 1955-1972 1/; Base: Julio 1954-Junio 1955=100)

Año	Precio interno de compra de café pergamino tipo Federación		Índice nacional de precios al consumidor	Relación de Intercambio 2/	Precio real del café \$ por carga de 125 kilos 3/
	\$ por carga	Índice			
Julio/54					
Junio/55	343.90	100.0	100.0	100.0	343.90
1956	416.10	121.0	105.6	114.6	476.85
1957	487.60	141.8	124.0	114.4	557.81
1958	466.63	135.7	140.4	96.7	451.23
1959	387.57	112.7	151.9	74.2	287.58
1960	429.42	124.9	160.5	77.8	334.09
1961	471.21	137.0	174.1	78.6	370.37
1962	477.83	138.9	181.6	76.5	365.54
1963	555.52	161.5	231.1	69.9	388.31
1964	718.20	208.8	272.1	76.7	550.86
1965	716.92	208.5	291.3	71.6	513.31
1966	756.92	220.1	339.9	64.8	490.48
1967	757.02	220.1	367.3	59.9	453.45
1968	889.06	258.5	394.5	65.5	582.33
1969	981.38	285.4	421.9	67.6	663.41
1970	1.304.00	379.2	450.2	84.2	1.097.97
1971	1.246.00	362.3	503.4	72.0	897.12
1972	1.431.11	416.1	559.5	74.4	1.064.75

1/ Hasta Agosto.

2/ Resulta de la división del índice de precios internos del café, por el índice nacional de precios al consumidor.

3/ Resulta de multiplicar el precio interno de compra del café, por la relación de intercambio.

Fuente: Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, *Economía Cafetera Boletín Mensual*, Vol. 2, No. 12, Octubre de 1972, p. 91.

Cuadro No. II-72

**COLOMBIA: PRECIO INTERNO DEL CAFE POR CARGA Y SU CAPACIDAD DE ADQUISICION
DE DIFERENTES INSUMOS Y PRODUCTOS ALIMENTICIOS ESENCIALES 1960-1971**

Año	Precio interno por carga 1/ 125 Kg.	Insumos 2/					Alimentos 3/			
		Jornales	Machetes	Azadones	Canastos	Fertili- zantes 12:6:22:2 12:12:17:2	Carne de res	Arroz	Maíz	Azúcar
		Unidades	Unidades	Unidades	Unidades	Kilos	En libras de 500 gramos			
1960	429.42	70	40	90	21	800	149	429	1.263	954
1961	471.21	70	40	100	14	810	161	413	1.024	1.024
1962	477.83	60	40	100	16	700	161	415	1.195	956
1963	555.52	60	50	40	12	600	169	452	992	591
1964	718.20	60	70	50	13	650	180	192	933	725
1965	716.92	60	50	50	9	650	148	364	1.070	771
1966	756.92	50	50	30	7	530	123	352	934	728
1967	757.02	50	50	30	9	490	110	344	841	701
1968	889.06	60	60	30	10	520	125	383	926	753
1969	981.38	50	40	30	10	560	130	399	962	785
1970	1.304.00	60	50	30	13	750	199	598	1.144	1.035
1971	1.246.00	60	50	30	10	720	163	528	966	944

Fuente:

1/ FEDECAFE, *Boletín de Información Estadística sobre Café*, 1969, No. 43, p. 33.2/ Caja de Crédito Agrario Industrial y Minero, FEDECAFE, DANE, tomado de FEDECAFE, *Economía Cafetera*. Vol. 2, No. 12, p. 91.3/ DANE, FEDECAFE, Tomado de *Economía Cafetera*. Vol. 2, No. 12, p. 91.

Para la evaluación de lo anterior se hizo el siguiente cálculo: se estimó primero el precio interno que hubiera regido, si los precios internos hubieran guardado la proporción que tenían con los externos en 1954/55 y hubieran seguido su evolución. Luego se convirtió ese precio de pesos de 1954/55 a pesos corrientes para cada año. Finalmente se comparó este precio teórico así obtenido, con el que efectivamente pagó la Federación, estableciendo la diferencia entre uno y otro, como puede verse en el cuadro No. II-73, columna 5.

Del cálculo anterior se deduce, que en verdad, sí hubo un efecto importante de sustentación de ingresos en cada año. Con excepción del año de 1966, se pagó entre 45 y 128 pesos más por carga que, si se hubiera pagado lo correspondiente a los precios externos en moneda desvalorizada, según la proporción que regía entre estos y el precio de compra en el año 1954/55, en que se registró el precio más alto en el exterior.

Por medio de esta política de sustentación de precios se logró, reducir en alguna medida el ritmo de descomposición del campesinado parcelario y por lo tanto el de su migración a las ciudades. Esta retención parcial mantuvo el excedente relativo de fuerza de trabajo permanente, que ha caracterizado a las zonas cafeteras de Colombia.

La oferta de parte de la fuerza de trabajo familiar, como trabajo asalariado, es precisamente una de las formas más características de la descomposición del campesinado. Ella es indicativa, de que el dinero obtenido en el intercambio de los productos excedentes de la parcela, por los de origen industrial (y agrícola) es insuficiente para el mantenimiento de la vida y la conservación de la propiedad. Ahora bien, en la medida que la política de precios internos de sustentación, haya sido relativamente eficaz en retener la gran masa de campesinos en el campo en sus condiciones de descomposición, contribuyó eficazmente, no solo a mantener la producción de café en este sector de los productores precapitalistas sino que creó condiciones básicas favorables al desarrollo de la producción cafetera de tipo puramente capitalista.

En primer lugar, sabemos que la mediana y gran propiedad capitalista tienen rendimientos físicos por hectárea más altos que los de la pequeña propiedad de tipo precapitalista. Esto se debe, en parte a que las primeras explotaciones están en capacidad de utilizar abonos químicos y fertilizantes, gracias a que disponen de capital de trabajo o facilidades de crédito. Esta condición las hace menos vulnerables frente a las caídas del precio externo del café, que la pequeña propiedad. Si a esta condición le agregamos los precios de sustentación, y los bajos salarios que la presión de la oferta de fuerza de trabajo ayuda a mantener, es evidente, que esta categoría de la propiedad se apropia de una mayor plusvalía que la que percibiría sin la política de sustentación.

Puede verse en las estadísticas oficiales del DANE, como los salarios sin alimentación en las zonas cafeteras tienden a mantenerse por debajo de los jornales agrícolas de otras zonas menos densamente pobladas, típicamente productoras de productos como la caña de azúcar, el algodón, etc. ^{87/}

^{87/} Véase DANE, Boletín Mensual de Estadística No. 227, pp. 141-142.

Cuadro No. II-73

COLOMBIA: PRECIOS INTERNOS Y EXTERNOS DEL CAFÉ Y EFECTO NETO DE LA
SUSTENTACION DEL PRECIO INTERNO

Año:	Precios internos de compra de café por carga de 125 kilos 1/	Precios externos del café colombia- no en N.Y. en Cts. de US dólar la libra americana 2/	Precio interno teórico en pesos de 1954/55 3/	Precio interno teórico corre- gido por efecto de desvalorización monetaria 4/	Diferencia entre precio efectivo y precio teórico corregido 5/	Indice nacional de precios al consumidor obrero 6/
1954	379.00	79.92	379.00	379.00	—	100.0
1955	319.80	64.57	306.20	306.20	—	—
1956	416.10	73.97	350.78	370.42	45.68	105.6
1957	487.60	63.94	303.21	375.98	111.62	124.0
1958	466.63	52.34	248.20	348.47	98.16	140.4
1959	387.57	45.34	214.30	325.52	62.05	151.9
1960	429.42	44.85	212.69	341.36	88.06	160.5
1961	471.21	43.55	206.52	359.55	111.66	174.1
1962	477.83	40.62	192.63	349.81	128.02	181.6
1963	555.52	39.52	187.14	433.10	122.42	231.1
1964	718.20	48.79	231.37	629.55	88.65	272.1
1965	716.92	48.49	229.94	669.81	47.11	291.3
1966	756.92	47.43	224.92	764.50	7.58	339.9
1967	757.02	41.94	198.88	730.49	26.53	367.3
1968	889.06	42.60	202.01	796.93	92.13	394.5
1969	981.38	44.94	213.11	899.11	82.27	421.5
1970	1.304.00	56.65	268.64	1.209.41	94.59	450.2
1971	1.246.00	49.01	232.41	1.169.95	76.05	503.4

3/ El precio interno que resultaría si se mantuviera la relación entre los precios internos y externos que imperó en el año base 1954; se obtiene multiplicando el precio externo en el año t por $\frac{379.00}{79.92} = 4.74224$.

4/ El precio teórico en 3/, corregido por el efecto de la desvalorización del peso, se obtiene multiplicando el precio teórico por el índice de precios nacional con base 1954 = 100

5/ Sobre metodología, ver: *Memoria de Hacienda 1960*, Tomo principal, p. 234.

Fuente:

1/ 2/ FEDECAFE, *Boletín de Información Estadística* No. 43, p. 33 y No. 45, pp. 20, 43.

6/ DANE.

Los bajos salarios que una enorme masa de campesinos precapitalistas en descomposición, ayuda a mantener son, no solo, el resultado de la presión demográfica, y del exceso de oferta de fuerza de trabajo, sino del hecho de poseer alguna propiedad en qué producir medios de vida, para el auto-consumo, o inclusive para ser vendidos en ínfimas cantidades con el fin de obtener liquidez monetaria en ciertas épocas del año. En estas condiciones, el salario puede bajar por debajo del correspondiente a la reproducción de la fuerza de trabajo, ya que el capital descarga sobre el trabajador la consecución de parte de su sustento. Pero de otro lado, por el hecho de haber un enjambre de minifundistas que venden pequeñas cantidades de alimentos a cambio de una liquidez, el precio de tales alimentos suele estar por debajo del que usualmente tienen en zonas donde no abunda la producción precapitalista. Esto tiende a disminuir la diferencia entre el salario con y sin alimentación en las zonas cafeteras minifundistas. A título de ilustración, mientras que en el municipio de Chinchiná (caldas), la diferencia entre el salario con alimentación (12.00 pesos) y sin alimentación (14.00 pesos) era de solo dos pesos en 1968, en municipios del Cesar como Codazzi, Valledupar y Aguachica, donde los salarios son más altos que en las zonas cafeteras, la diferencia entre ambas modalidades de salario era de 6.8 y 11.50 pesos en el mismo año, lo que indica el mayor precio de la alimentación en estas zonas no minifundistas.

En términos generales, puede afirmarse, que la presencia de una enorme población minifundista en las zonas cafeteras contribuyó enormemente a mantener en condiciones de rentabilidad a la mediana y gran propiedad, vía abaratamiento del capital variable y a hacer permanentemente necesaria, la política de sustentación de precios, que el mantenimiento de tal población en el campo requería.

Como consecuencia del mantenimiento de la relación entre los dos tipos de propiedad, la superficie sembrada, la producción y los rendimientos no decayeron en el período de baja de los precios que se inicia en 1954/55. Por el contrario, como bien lo muestra el cuadro No. II-74, la superficie sembrada aumentó de 776.805 hectáreas en 1955/56, según los estimativos de CEPAL., a 831.466 hectáreas en 1961/62, según FEDECAFE, y a 1.055.250 hectáreas en 1970, según el último Censo Cafetero de la Federación de Cafeteros, pero la información disponible no permite establecer claramente la confiabilidad de los datos intercensales de superficie sembrada. Aunque no se sabe a cabalidad, cómo varió la composición de la producción, según el tamaño de las explotaciones, ni en qué medida ha habido renovación de los cafetales en el período intercensal, todo parece indicar, que una parte del incremento del área sembrada fue el resultado de incorporación de nuevas tierras en la Sierra Nevada, en la Serranía del Perijá y en la Cordillera Oriental por colonos, y el resto por ampliación de los cafetales en zonas cafeteras tradicionales. Igualmente todo parece indicar que tanto la ampliación de estas últimas zonas, como la renovación de los cafetales y la implantación de nuevas técnicas de cultivo, ha sido llevada a cabo en su mayor parte por agricultores de tipo puramente capitalista, a lo cual se debe probablemente el pequeño aumento intercensal en los rendimientos por hectárea.

Habiendo estudiado con una relativa amplitud los determinantes del desarrollo de la producción, pasemos a estudiar el resto de factores que determinan la oferta exportable de Colombia.

En primer lugar, el consumo interno de café, ha venido creciendo a una tasa menor que la de la población. Esto puede apreciarse en la caída del consumo per capita de

Cuadro No. II-74

COLOMBIA: SUPERFICIE CAFETERA, PRODUCCION DE CAFE
VERDE Y RENDIMIENTOS / HECTAREA, EN DIVERSAS EPOCAS. 1/

Año	Superficie Has.	Producción sacos de 60 Kg.	Rendimiento anual Kg.—Ha.
1925 a/	183.445	—	—
1932 b/	356.244	—	—
1955—56 c/	776.805	6.096.883 2/	523 (471)*
1960—61 d/	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
1970 e/	1.055.250	7.640.000	541

a/ Diego Monsalve, 1925, p.70

b/ FEDECAFE: Censo Cafetero *Boletín de Estadística*, Vol. I, No. 5, 1933 p. 119.

c/ CEPAL — FAO: *El Café de América Latina: Colombia y El Salvador*, 1958 p. 25, (rendimientos/hectáreas. Cuadro No. 14, p. 27)

d/ 1960—61 — 1969—70: FEDECAFE, *Boletín de Estadística* No. 43, 1969, p. 25.

e/ FEDECAFE: Censo Cafetero 1970, producción de café pergamino en kilos, convertida a café verde en sacos de 60 Kg. por CIE.

* Cálculo CIE

Fuente:

1/ FEDECAFE, *Boletín de Estadística sobre Café*, No. 43, p. 43, pp. 25—26 y *Economía Cafetera*, Vol. 2, No. 6

2/ Correspondientes a 365.813 toneladas en: CEPAL — FAO: *Ídem.*, p.26, Cuadro No. 13

3.8 a 3.6 kilos por habitante de 1960 a 1970 respectivamente. (Ver cuadro No. II-75) Esto se debe probablemente al deterioro de la distribución del ingreso ocurrido durante la última década y a la acentuación de los grupos de menor edad en la pirámide de la población. No obstante lo anterior, el crecimiento de la población es lo suficientemente rápido como para producir un ritmo de aumento del consumo interno de café superior al registrado por la producción.

Aunque el café para el consumo nacional es por lo regular café de inferior calidad al de exportación, puede, ser considerado como algo que se le resta a la producción exportable. Si el consumo per capita se estabiliza alrededor de 3.6 kgs. por habitante como parece haber sucedido entre 1965 y 1970, este crecería aproximadamente al ritmo de crecimiento de la población o sea 3.2% anual.

Si se tiene en cuenta que entre los años extremos de 1960/61 y el dato censal 1970 no hubo aumento en la producción, esto indicaría que la producción exportable se ha venido reduciendo a la velocidad en que ha aumentado el consumo nacional.

Cuadro No. II-75

COLOMBIA: CONSUMO INTERNO, CONSUMO INTERNO PER CAPITA, EXPORTACION
DE CAFE 1960-1970

Año	Población (habitantes)	Consumo interno (sacos de 60 lbs.)	Consumo interno per capita (Kgs. por habitante)	Exportación (sacos de 60 lbs.)	Consumo interno exporta- ción en %
1960	15.420.658	964.232	3.8	5.937.741	16.1
1961	15.912.577	993.030	3.7	5.650.802	17.6
1962	16.420.189	1.022.689	3.7	6.561.432	15.6
1963	16.943.994	1.031.960	3.7	6.133.673	16.8
1964	17.487.508	985.465	3.4	6.412.257	15.3
1965	18.043.342	1.104.000	3.6	5.651.544	19.7
1966	18.620.034	1.138.000	3.6	5.565.533	20.5
1967	19.215.158	1.172.000	3.6	6.094.178	19.3
1968	19.829.304	1.205.000	3.6	6.588.467	18.3
1969	20.463.078	1.239.000	3.6	6.478.017	19.1
1970	21.117.109	1.273.000	3.6	6.508.000 *	19.5

Fuente: DANE, Federación Nacional de Cafeteros, Organización Internacional del Café; tomado de: Boletín de Información Estadística sobre café, No. 43., pp. 28, 31 y No. 45, p. 17

El otro elemento importante, que contribuye a formar junto a la producción anual exportable, la oferta de café colombiano, es el monto de las existencias acumuladas.

Como puede verse en el cuadro II-76 las existencias colombianas del grano han tenido un aumento vertiginoso en el transcurso de los años 1962/63 a 1971/72, años entre los cuales, han pasado de cerca de 2 millones de sacos a más del doble. En términos relativos, a escala mundial, las existencias colombianas pasaron del 2.84% de las existencias mundiales en 1962/63 a un máximo de 11.71% de las mismas en 1970/71 para comenzar a descender a 9.10% en 1971/72.

Cuadro No. II-76

EXISTENCIAS COLOMBIANAS Y MUNDIALES DE CAFE VERDE
1962/63-1971/72
-Miles de sacos de 60 kilogramos-

Año cafetero	Mundiales (1)	Colombianas (2)	(Porcentajes) (2) - (1)
1962/63	71.255	2.024	2.84
1963/64	70.890	2.139	3.01
1964/65	69.721	3.589	5.15
1965/66	88.384	4.746	5.37
1966/67	82.800	5.369	6.48
1967/68	78.802	5.499	6.98
1968/69	68.854	5.050	7.33
1969/70	58.966	5.583	9.47
1970/71	48.097	5.634	11.71
1971/72	45.340	4.127	9.10

Fuente: OIC-Docmentos: E.B. 1145/72 (c) Julio 6/72 m y E.B. 1206/73 (c) Febrero 21/73; tomado de FEDECAFE, Economía Cafetera, Vol. 3, No. 5 Marzo 1973.

CAPITULO III

FORMAS DE ABSORCION DE LA CAPACIDAD PARA IMPORTAR Y SUS

EFFECTOS

3.1 ASPECTOS GENERALES

En los capítulos primero y segundo del presente trabajo se estudiaron los determinantes principales de la capacidad para importar. Se vió cómo la articulación de un conjunto de elementos, aparentemente dispersos, vino a determinar una capacidad para importar relativamente baja y fluctuante, durante el período 1950-1970, sobre el cual se ocupa principalmente este trabajo. El acento de la exposición estuvo dado, desde la perspectiva de la generación de la capacidad para importar, cuyo componente principal está constituido por las exportaciones de bienes, y dentro de estas las exportaciones de café.

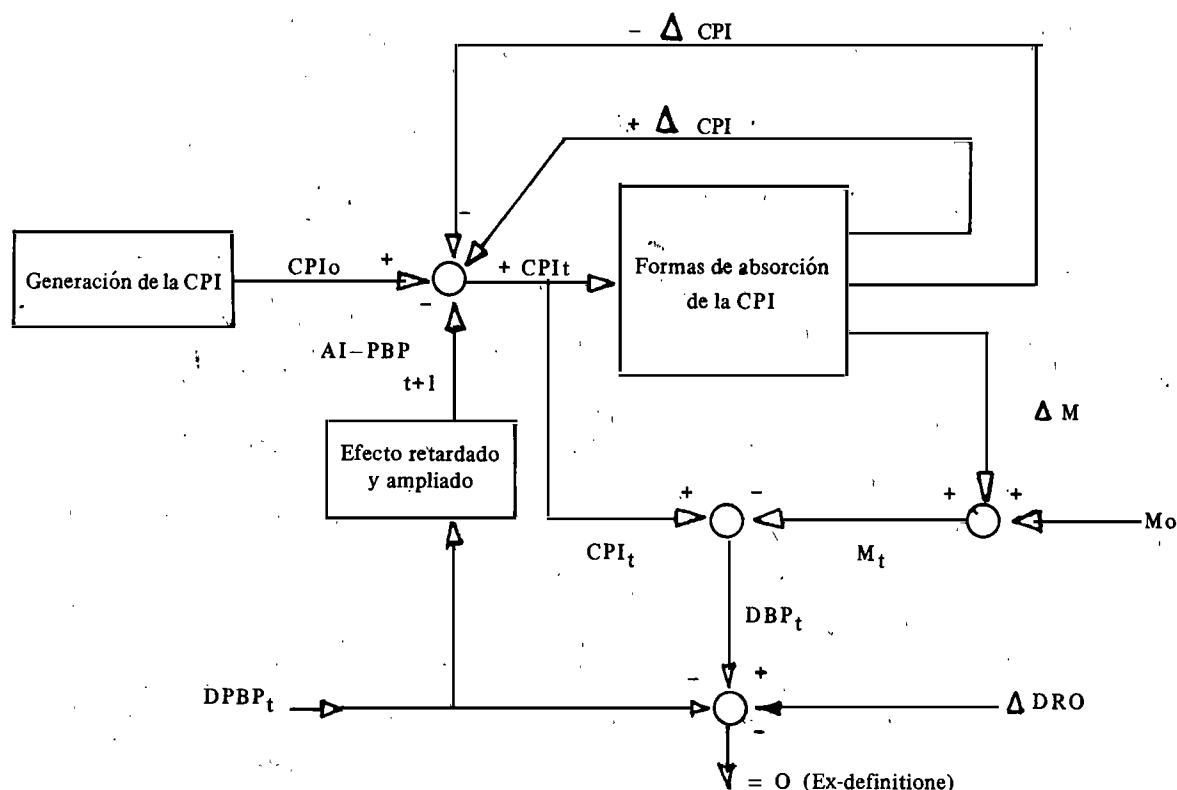
En el presente capítulo, se trata de indagar acerca de las diferentes formas de utilización de la capacidad disponible para importar, tratando de establecer los efectos diferenciales de cada forma de utilización sobre la economía en su conjunto, y en especial, en qué medida tienden a conservar o a erradicar el déficit crónico del balance de pagos.

El esquema básico del análisis es el siguiente: supóngase por un momento que la capacidad para importar está dada. De cada forma de absorción de esa capacidad se deriva un efecto retroactivo (feed-back), propio de cada una, que tiende a acrecentar o a disminuir, en términos netos, la capacidad para importar supuesta al comienzo. A su vez, cada forma de absorción tiende a generar una mayor o menor necesidad de importación. Y dado que, por definición, el déficit del balance de pagos es igual a la diferencia entre las importaciones reales y la capacidad autónoma para importar, el análisis anterior puede indicarnos el tipo de efecto diferencial, de las formas de absorción sobre el déficit del balance de pagos.

Dado que en Colombia, en términos generales, durante el período que aquí se analiza, 1950-1970, el movimiento de reservas ha sido relativamente escaso, y que el gobierno ha podido únicamente limitarse a mantenerlas a niveles mínimos, el déficit del balance de pagos es, en lo esencial, casi siempre financiado por desembolsos de préstamos para balance de pagos, que por su misma naturaleza, tienen que ser amortizados en el corto plazo, constituyéndose, a su vez, en un factor pasivo que reduce la capacidad corriente para importar (naturalmente que con un rezago temporal). A modo de ilustración presentamos este esquema en términos gráficos.

GRAFICO No. III - 1

ESQUEMA DE EFECTOS RETROACTIVOS DE LAS FORMAS DE ABSORCION DE LA CAPACIDAD PARA IMPORTAR



Nomenclatura:

CPI= Capacidad para importar; M= importaciones; DPBP= Desembolsos de préstamos para balance de pagos; AI-PBP= Amortización e intereses de préstamos para balance de pagos; DBP= Déficit en el balance de pagos; DRO= Reservas internacionales.

En primer lugar, es de anotar que la forma de utilización no es necesariamente ajena a la misma forma como se genera la capacidad para importar. Como es bien conocido, parte de las divisas obtenidas por concepto de préstamos externos están "atadas" desde su generación, es decir, deben ser utilizadas de una forma específica, estipulada en el contrato de préstamo como condición del mismo. En cambio, hay otras divisas, que pudieran llamarse "relativamente desligadas", destinadas a ser utilizadas, en términos generales, a satisfacer las necesidades globales de la economía nacional: consumo productivo, consumo individual corriente, inversión en obras de infraestructura, y en maquinaria y equipo. Estas divisas "relativamente desligadas", son distribuidas por las agencias gubernamentales dispuestas para tales fines, de acuerdo a ciertas normas generales.

3.2 MECANISMOS DE DISTRIBUCION DE LAS DIVISAS

En este numeral nos interesa indagar ante todo acerca de los determinantes de la distribución de las divisas "relativamente desligadas". Aunque los mecanismos de distribución han variado durante las dos décadas comprendidas entre 1950 y 1970, no es nuestro propósito describir en detalle la infinidad de aspectos institucionales y jurídicos de una cambiante y creciente reglamentación. Lo que interesa es, indagar acerca de las leyes socio-económicas del sistema, a las cuales tales reglamentaciones se ven sometidas, sin entrar en mayores detalles sobre los cambios de una época a otra.

Efectuando una comparación muy global, la década de los años 50 se caracteriza por una política económica menos rígida en cuanto al destino de las divisas, comparada con la de los años 60, en la cual, vino prácticamente a iniciarse un sistema de planificación indicativa de muy discutida eficacia y autonomía, por medio de varios organismos, como son: El Departamento Administrativo de Planeación Nacional, INCOMEX -antes Superintendencia de Importaciones- y otras instituciones, que han tomado dirección en cuanto a la adjudicación y tramitación de las divisas. En la actualidad, Planeación Nacional da el visto bueno o desaprueba los términos de las solicitudes de inversión extranjera en Colombia, su concepto sobre préstamos externos para financiar obras de desarrollo y recomienda el establecimiento de tal o cual tipo de industria, etc. En base a los conceptos de las agencias gubernamentales y a las negociaciones con los gremios, el gobierno finalmente autoriza al Banco de la República, para tramitar la obtención de las divisas correspondientes.

Dado el peso que tienen estos conceptos, en tal proceso de asignación de las relativamente escasas y fluctuantes divisas, es importante tener en cuenta el campo ideológico en el cual se mueve por lo regular la tecnocracia estatal.

En términos generales, la ideología que ha predominado en las recomendaciones de la tecnocracia ha sido, la frecuentemente llamada "desarrollismo", inspirada fundamentalmente en el pensamiento aglutinado por la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL). De acuerdo con esta política, la tecnocracia colombiana conllevó la ilusión, de que por el camino de una severa política de sustitución de importaciones, sería posible una rápida salida del subdesarrollo, entendida ésta como una rápida industrialización de tipo puramente capitalista, con toda una serie de corolarios: solución del problema de la "escasez de divisas" a través de las exportaciones masivas de manufacturas, ampliación vertiginosa del mercado interno; en una palabra rompimiento de la división internacional del trabajo establecida por los países dominantes y por lo tanto, erradicación de sus efectos adversos.

Hacia 1970, algo más de dos décadas después de múltiples intentos para llevar a cabo una política económica de tal corte, se han encontrado los países latinoamericanos, con el resultado de que unas deformaciones han sido cambiadas por otras, pero que los síntomas que tales "transformaciones nacionales" pretendieron erradicar, están lejos de desaparecer.

No es del caso hacer aquí una crítica extensa del desarrollismo latinoamericano encarnado en la tecnocracia colombiana; sin embargo, es pertinente, efectuar algunas

observaciones: la ideología desarrollista, como toda ideología, no se derrumba porque su aplicación produzca efectos contrarios a los deseados, sino que los reinterpreta y los transforma en otra ideología. De esta manera, el desarrollismo fue la expresión de un desafortunado intento de los capitales periféricos relativamente desintegrados y pertenecientes a las burguesías latinoamericanas, de oponerse a las peores condiciones de valorización que la división internacional del trabajo les asignaba, mediante una tímida pretensión de un desarrollo autónomo de las economías nacionales.

Sin embargo, los múltiples efectos adversos de una política de endeudamiento externo masivo y de industrialización desequilibrada, que se empezaron a mostrar relativamente rápido en la mayoría de los países, tales como el desempleo creciente (en términos relativos), la inflación acelerada y la persistente baja y fluctuante capacidad para importar, comenzaron por resquebrajar el viejo modelo, dando lugar al surgimiento de nuevos esquemas ideológicos del desarrollo.

De un lado, está la concepción desarrollista que habiendo dejado sus estrechas concepciones nacionalistas, concibe el desarrollo dentro del ámbito más amplio de los pactos regionales, de tipo Pacto Andino, como medio fundamental para lograr la formación de un complejo económico balanceado, que las economías nacionales de países pobres y atrasados no podrían lograr, y obtener así, un instrumento más eficaz para oponer al enorme poder político-económico de los países dominantes. Aunque no hay mayores dudas respecto a las muchas ventajas de un pacto regional, en cuanto a la expansión del mercado de muchos productos para los cuales los mercados nacionales son insuficientes, puede, precisamente, ser ésta la condición y garantía más favorable para la atracción y entrada masiva del capital extranjero a estos países, para así controlar las nuevas ramas productoras de medios de producción y de materias primas. Por ello, gran parte del desarrollo futuro de los pactos regionales depende del estatuto que se le dé al capital extranjero.

La otra variante ideológica, a la cual los fracasos de la política desarrollista latinoamericana dio lugar, es la de una "participación" masiva del capital extranjero en todas las actividades. El ejemplo más notorio en la actualidad es el Brasil. Este país fue, hasta la consolidación de la dictadura militar, el país que encarnó y tomó más en serio la ideología desarrollista de CEPAL, logrando avances de cierta importancia en cuanto a la formación de una economía balanceada. Pero la inflación y otras secuelas produjeron efectos favorables al establecimiento de regímenes totalitarios, como el actual. Hasta el presente, como resultado de esta política de puertas abiertas a la inversión externa han entrado enormes sumas de capital extranjero. ^{88/} Las compras de tierras por dichos inversionistas superan ya el tamaño de varias repúblicas americanas, en su afán desmedido por no perder la gran oportunidad que la dictadura militar les brinda, de controlar recursos naturales no renovables. No queda duda, de

^{88/} Según el entonces Ministro de Desarrollo Hernando Agudelo Villa, al Brasil le entraron en los primeros nueve meses de 1972 la suma de 1.800 millones de dólares de capital privado por concepto de inversiones extranjeras, mientras que a Colombia entraron solo ocho millones durante el mismo lapso. Ver matutino: "El Correo", Noviembre 27, 1972 p. 1.

que por este camino se pueda obtener un crecimiento acelerado por algunos años, ni que de esta manera se le abran al Brasil las puertas para la exportación de algunos productos manufacturados, pero tampoco queda duda que sus riquezas naturales serán saqueadas en el más puro estilo neocolonial.

En Colombia, el ingreso al Pacto Andino y el reflejo de la experiencia del Brasil, han puesto en tensión la ideología desarrollista y de vieja data, por lo cual puede considerarse el presente como un período de transición en materia ideológica.

Dejando la esfera de los fenómenos ideológicos, pasaremos a examinar las condiciones económicas, dentro de las cuales el aparato estatal tiene que tomar sus decisiones.

Aunque nuestro interés se centra aquí solo en el manejo de las divisas que hemos denominado "relativamente desligadas", cabe anotar en este lugar, algo sobre un mecanismo de orden político-económico que es a menudo decisivo en la explicación de la poca reticencia de los gobiernos por la obtención de préstamos externos para fines específicos ("Divisas atadas").

Es así que, en su pugna por ofrecer resultados visibles, que redunden en votos y garanticen la continuidad de un partido político en el poder, las fracciones o clases que ejercen dicho poder, se ven en la imperiosa necesidad de aumentar el endeudamiento externo a causa de la baja capacidad para importar de que disponen. De este modo, un gobierno traslada al siguiente una deuda cada vez mayor, con tal de poner a salvo su propia apariencia. Este comportamiento político tan frecuente en América Latina, tiene como causa común, las dificultades en la obtención de divisas ocasionadas por la división internacional del trabajo y el sistema político imperante. En resumidas cuentas, es este el camino por el cual se obtienen frecuentemente divisas que quedan "ligadas" a proyectos específicos, para los cuales fueron obtenidas y es el mismo camino por el cual quedan comprometidas las entradas futuras de divisas, para el pago de amortizaciones e intereses a los prestamistas extranjeros.

Actuando dentro de este marco institucional ideológico-político, las divisas son distribuidas de acuerdo a ciertas normas jurídicas y a normas no escritas que estrechan aún más el campo de acción posible. Desde el momento, en que a la economía colombiana se le introdujo una programación para sustituir importaciones, el gobierno se vio obligado a actuar, de tal forma, que no desanimara luego a los capitales invertidos en sectores indicados por las pautas de la "planificación". Si una industria se fundaba con aprobación, para producir con equipo y materia prima importada, mercancías que antes se importaban, no podía luego negarle las divisas que necesitaba para su debido aprovisionamiento. Negarlas significaría muchas cosas: primero, faltaría una producción para la cual hay una necesidad creada, y en caso de no permitir la importación de sustitutos, se elevaría el precio a niveles tan altos, que favorecería el contrabando de importación. Segundo, la interrupción de la producción implicaría, posiblemente, el despido de obreros con su consecuente efecto de estrechamiento del mercado interno. Tercero, disminuiría, la tasa de ganancia de los capitales allí invertidos, e inclusive podrían darse pérdidas, y cuarto, como consecuencia de lo anterior, no se invertirían nuevos capitales en las ramas en las cuales el gobierno fomenta la sustitución por el riesgo que ello implicaría.

Las anotaciones anteriores muestran, que hay una lógica interna que va conduciendo el proceso de sustitución de importaciones, de tal modo, que satisfaga toda una serie

de necesidades que él mismo crea. Mientras que por un lado, se sustituyen unas importaciones, hay que abrir la puerta a otras. Además, al depender el empleo y la tasa de ganancia, de que se efectuen tales importaciones de aprovisionamiento, el proceso se autorrefuerza, haciéndose prácticamente irreversible.

Para estudiar en mayor detalle, cómo se distribuyen las divisas "relativamente desligadas", y en razón de una simplificación necesaria, supongamos, que estas divisas tengan un monto D con el cual es posible, importar una cantidad de bienes importados representado por M , la cual se compone a su vez de: importación de bienes de consumo, M_c , importación de bienes intermedios y materias primas, M_z y finalmente importaciones de maquinaria y equipos productivos, M_i .

Lógicamente, a medida que se lleva a cabo el proceso de sustitución de importaciones, disminuye la proporción entre la importación de bienes de consumo y el total de consumo agregado nacional. Igualmente ocurre con la proporción entre los bienes de consumo importados y el monto de las importaciones totales de bienes.

Ahora bien, si con el fin de dar una amplia protección a la industria ligera, que es la primera en efectuar una sustitución realmente significativa, las importaciones de bienes de consumo se limitan cada vez más a aquello que es estrictamente necesario y que no se produce en el país, o sea que obedecen a un programa de reducción progresiva, hasta alcanzar niveles mínimos, entonces puede pensarse que la variable M_c , se comporta como una variable predeterminada en el tiempo; es decir, que se la puede suponer con regularidad específica y poco sensible a las fluctuaciones en el monto de las divisas disponibles. De otro lado, se puede suponer que la variable M_c , tiene una prioridad sobre las demás, en el sentido de que en el caso extremo de que no hubiesen divisas suficientes para otro sector, estas se utilizarían íntegramente para la importación de bienes de consumo, M_c . Lo cual sería equivalente a afirmar que $(M_z + M_i)$, se comportaría como un saldo.

Para una mejor comprensión de las relaciones anteriores entre las variables M , M_c , y M_i es preciso una sustentación más explícita a la luz de lo afirmado anteriormente: en primer lugar, se vio, cómo la campaña de sustitución de importaciones dependía, en gran parte, de que el gobierno permitiera el aprovisionamiento de materias primas a las industrias de sustitución y les permitiera una ganancia adecuada. En segundo lugar, se insinuó que el gobierno se enfrentaría a fuertes conflictos laborales y gremiales, si por simple arbitrariedad dejaran de adjudicarse las divisas que estas industrias requieren para su corriente funcionamiento. ^{89/} Tercero, esto indica, en pocas palabras, que una vez atendido el mínimo predeterminado para las importaciones de bienes de consumo, la segunda prioridad corresponde a las importaciones de materias primas M_z , del sobrante $(D - M_c)$. Cuarto, una vez atendidas las nece-

^{89/} A este respecto suele hablarse informalmente entre la tecnocracia de los organismos de planificación estatal de la "política del grito", por lo cual se da a entender que cuando las divisas no son asignadas de acuerdo a las necesidades de materias primas de algún sector, este se encarga de efectuar todo tipo de presiones y denuncias, lo cual da pie a que se revise la decisión y se remedie el problema.

sidades de M_c y M_z , el sobrante ($D - M_c - M_z$) va a satisfacer las necesidades de importación de maquinaria y equipo industrial, M_i .

Por lo tanto, M_z y M_i se comportan conjuntamente como un saldo, solamente cuando las divisas apenas sí superan el nivel de M_c . En cambio, cuando D es suficiente para satisfacer M_c y M_z , solo M_i se comporta así.

El comportamiento como saldo de M_z y/o M_i , depende del nivel que alcance la capacidad para importar, lo cual es de gran importancia en el estudio de la economía colombiana, como se verá más adelante. Por el momento, basta decir que este mecanismo, está vinculado estrechamente a las fluctuaciones de la inversión bruta y del producto interno bruto.

En términos muy generales, puede decirse que el proceso de sustitución de importaciones inspirado en la ideología desarrollista latinoamericana, ha ido conformando su dinámica propia, y que, a pesar de las intenciones y deseos de los "planificadores", este proceso ha sido modelado, en última instancia, por las restricciones que la división del trabajo impone permanentemente a la economía colombiana.

Tales regularidades o leyes de necesidad económico-sociales, se imponen sobre quienes pretenden un desarrollo autónomo, llegando inclusive en algunos casos a lograr precisamente el efecto opuesto, es decir, a afianzar la división internacional del trabajo, manteniendo una industria poco competitiva, la exportación de productos primarios y la debilidad del sector productor de maquinaria y equipos industriales o industria pesada en general.

Antes de estudiar en mayor detalle los efectos diferenciales de las formas de absorción de la capacidad para importar, describiremos la distribución concreta que han tenido las divisas disponibles, según su uso o destino económico durante las dos décadas que van de 1951 a 1970.

3.3 ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES SEGUN USO O DESTINO ECONOMICOS

Si se toma como punto de partida la distribución porcentual de las importaciones según la clasificación CUODE, para los años 1951-1969, pueden observarse ciertas características importantes de la economía colombiana.

Un rápido examen del gráfico No. III-2, o de su correspondiente el cuadro No. III-1, permite apreciar cómo, es la industria, la que absorbe el mayor porcentaje de las divisas dedicadas a cubrir las importaciones de bienes y servicios (grupos V y VIII), mientras que el porcentaje absorbido por la agricultura es supremamente bajo. Puede observarse además, con una rápida ojeada, que en el largo período de casi 20 años, la estructura general no ha variado radicalmente. La mayoría de los cambios que se observan pueden ser vistos como resultado de coyunturas política-económicas de duración relativamente corta.

3.4 LAS IMPORTACIONES DE BIENES EN RELACION A LA POLITICA DE COMERCIO EXTERIOR DE CAMBIOS INTERNACIONALES.

Como se indicó anteriormente, la política de sustitución de importaciones se reflejó primeramente en un fortalecimiento de la industria ligera, típicamente productora

Cuadro No. III-1
COLOMBIA: IMPORTACIONES CLASIFICADAS SEGUN USO O
DESTINO ECONOMICO (CUODE)
1951 - 1969

(Valor CIF en miles de US \$)

Años	Bienes de consumo				Materias primas y productos intermedios					
	Grupo I		Grupo II		Grupo III		Grupo IV		Grupo V	
	Bienes de consumo no duradero	o/o del total	Bienes de consumo duradero	o/o del total	Combustibles lubricantes y productos conexos	o/o del total	Mat. primas y productos intermedios para la agricult.	o/o del total	Mat. primas y productos intermedios para la industria	o/o del total
1951	24.412	5.8	29.397	7.0	15.465	3.7	5 508	1.3	203 466	48.6
1952	20.491	4.9	28.303	6.8	19.195	4.6	4.725	1.1	187 042	45.1
1953	28.567	5.2	57.016	10.4	25.226	4.6	6.013	1.1	218.588	40.0
1954	50.297	7.5	71.445	10.6	29.646	4.4	9.561	1.4	260.601	38.8
1955	39.973	6.0	56.631	8.5	24.639	3.7	12.828	1.9	262.679	39.2
1956	36.687	5.6	24.821	3.8	23.274	3.5	13.088	2.0	292.267	44.5
1957	21.344	4.4	24.220	5.0	20.906	4.3	16.384	3.4	240.568	49.9
1958	17.297	4.3	11.253	2.8	9.900	2.5	14.673	3.7	210.236	52.6
1959	15.968	3.8	11.843	2.8	8.719	2.1	12.757	3.1	210.047	50.6
1960	18.429	3.5	16.496	3.2	10.345	2.0	16.650	3.2	225.856	43.5
1961	26.723	4.8	24.035	4.3	12.176	2.2	22.059	4.0	202.254	36.3
1962	20.138	3.7	18.998	3.5	13.562	2.5	20.133	3.7	224.422	41.5
1963	15.388	3.1	15.372	3.1	9.257	1.8	14.348	2.8	231.879	45.8
1964	22.715	3.9	19.857	3.4	6.545	1.1	13.352	2.3	249.506	42.5
1965	10.888	2.4	15.821	3.5	2.980	0.6	8.053	1.8	203.898	45.0
1966	23.117	3.4	26.751	4.0	3.254	0.5	17.552	2.6	362.260	53.7
1967	15.027	3.0	24.367	4.9	3.658	0.7	7.154	1.5	217.587	43.8
1968	29.475	4.6	21.582	3.4	1.394	0.2	7.994	1.2	288.970	44.9
1969	37.866	5.5	31.649	4.6	4.613	0.7	6.430	0.9	303.929	44.4

Fuente: Tomado de Banco de la República, Informe Anual del Gerente, 1968-69, 2a. parte, pág. 167.

Cuadro No. III-1
**COLOMBIA: IMPORTACIONES CLASIFICADAS SEGUN USO O
 DESTINO ECONOMICO (CUODE)**
 1951 - 1969

(Valor CIF en miles de US\$)

Años	Bienes de capital								Diversos		Total
	Grupo VI		Grupo VII		Grupo VIII		Grupo IX		Grupo X		
	Materia- les de construc- ción	o/o del total	Bienes de capital para la agricul- tura	o/o del total	Bienes de capital para la industria	o/o del total	Equipo de trans- porte	o/o del total	Diversos	o/o del total	
1951	23.752	5.7	13.575	3.2	63.627	15.2	38.851	9.3	947	0.2	419.000
1952	21.776	5.2	8.211	2.0	83.505	20.1	41.336	10.0	779	0.2	415.363
1953	37.398	6.9	11.640	2.1	107.359	19.7	53.218	9.7	1.698	0.3	546.723
1954	38.965	5.8	18.607	2.8	118.875	17.7	71.991	10.7	1.791	0.3	671.779
1955	37.223	5.6	24.573	3.7	131.063	19.6	76.697	11.4	2.985	0.4	669.291
1956	41.382	6.3	20.660	3.1	140.878	21.4	62.788	9.6	1.348	0.2	657.193
1957	30.239	6.3	7.152	1.5	92.838	19.2	28.128	5.8	796	0.2	482.575
1958	20.400	5.1	7.043	1.7	70.475	17.6	33.906	8.5	4.749	1.2	399.932
1959	9.954	2.4	17.111	4.1	67.912	16.4	57.921	13.9	3.356	0.8	415.588
1960	13.347	2.6	20.811	4.0	112.954	21.8	78.220	15.1	5.477	1.1	518.585
1961	15.495	2.8	22.281	4.0	126.841	22.7	99.642	17.9	5.623	1.0	557.129
1962	14.883	2.8	20.429	3.8	133.489	24.7	61.831	11.5	12.466	2.3	540.351
1963	14.794	2.9	16.859	3.3	103.329	20.4	73.748	14.6	11.049	2.2	506.023
1964	16.441	2.8	20.009	3.4	135.991	23.2	92.412	15.8	9.463	1.6	586.291
1965	8.998	2.0	11.360	2.5	122.032	26.9	58.707	12.9	10.765	2.4	453.502
1966	10.567	1.6	12.252	1.8	130.036	19.3	81.644	12.1	6.713	1.0	674.146
1967	18.337	3.7	8.313	1.7	121.318	24.4	71.546	14.4	9.555	1.9	496.862
1968	11.940	1.9	19.057	3.0	149.218	23.2	101.942	15.8	11.688	1.8	643.260
1969	14.375	2.1	23.205	3.4	153.896	22.4	99.827	14.6	9.483	1.4	685.273

Fuente: Tomado de Banco de la República, Informe Anual del Gerente, 1968-69, 2a. parte, pág. 167.

de bienes de consumo no durables, para luego ir tomando el camino de los bienes de consumo durables, ¡ya que la inversión por unidad de producto en la primera rama es mucho más baja que en la segunda.

Una idea de cómo ha variado el grado de dependencia de la economía colombiana, en su aprovisionamiento de bienes de consumo del exterior la da el conjunto de gráficas III-3. Como puede verse en la primera, el porcentaje del consumo nacional satisfecho con bienes importados era en 1950, algo menos del 6%, del cual, la mayor parte, estaba constituida por bienes de consumo no durable y solo un 2% por bienes de consumo durables. Lo anterior muestra la gran capacidad de autoabastecimiento en materia de bienes de consumo, a que había llegado la economía colombiana en los años de la post-guerra, a diferencia de las economías de otros países latinoamericanos como Chile, Cuba, Panamá, Venezuela, etc., que tenían por ese entonces que importar elevadas cantidades de bienes de consumo, en especial alimentos.

Del principio de la década de los años 50 hasta fines de la de los años 60, se registra una caída tendencial del porcentaje de bienes de consumo durable y no durable. Este movimiento se ve sin embargo, perturbado fuertemente entre los años 1953-57 en los cuales se registra un aumento notable en el porcentaje de aprovisionamiento de bienes de consumo extranjeros.

La magnitud del ascenso anterior, es revelada por los índices de valor y de quantum. Mientras que la capacidad autónoma para importar en términos reales, aumentó de 1951 a 1954 en 54% y fue seguida por un aumento correspondiente de las importaciones totales de bienes, el valor de las importaciones de bienes de consumo duradero y no duradero, aumentaron en 370% y 100% respectivamente. Todavía más marcada aparece la variación del índice de quantum, posiblemente ocasionada por cambios en la composición del tonelaje de los artículos importados. Como también puede observarse en el conjunto de gráficas III-4, el índice de precios de los bienes de consumo importados, muestra una constancia y una estabilidad asombrosa en el transcurso de los 17 años considerados.

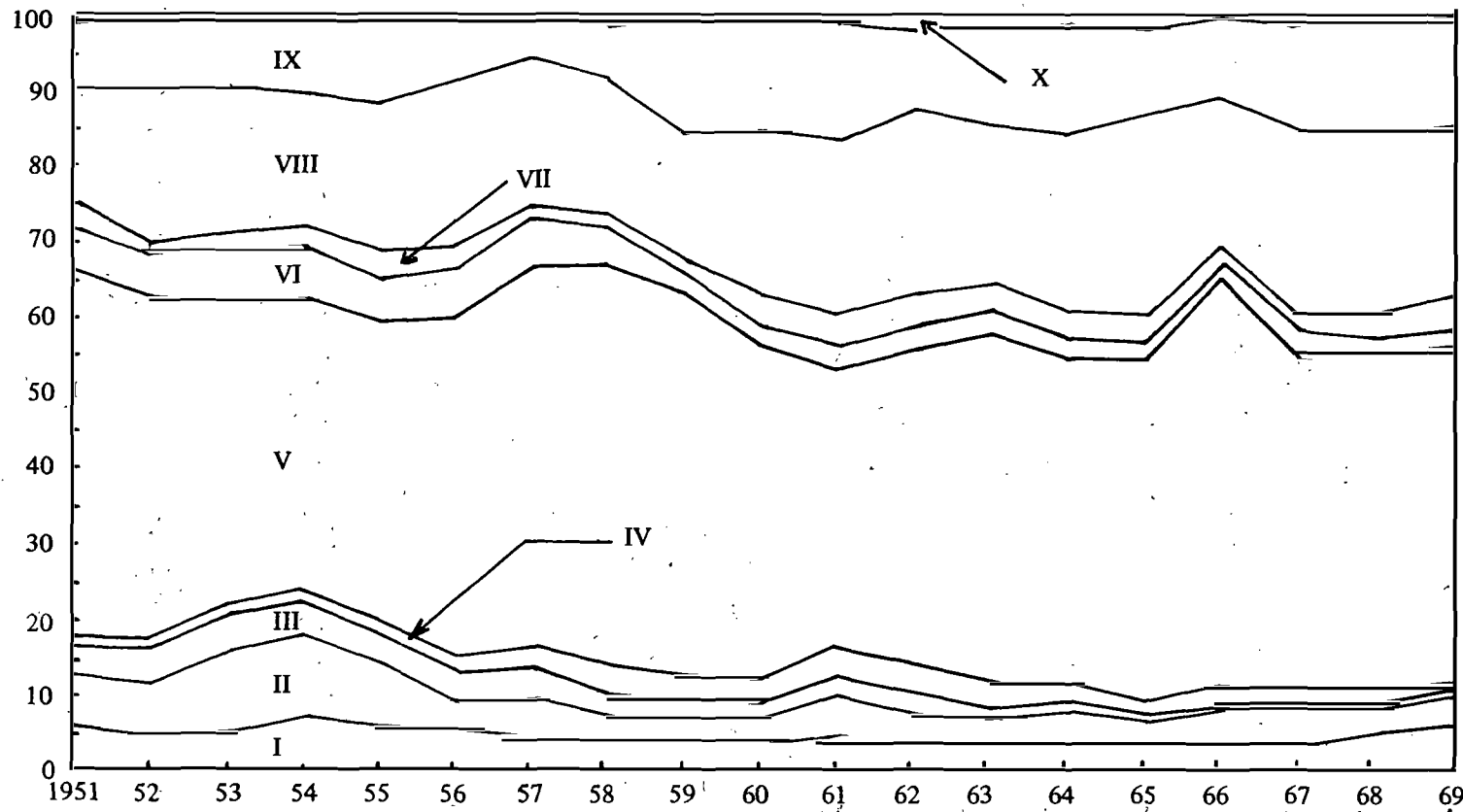
El enorme aumento de las importaciones de bienes de consumo ocurrido entre 1953 y 1957 -año en que se alcanzan los niveles pre-existentes en 1952-, no puede ser visto simplemente como el resultado de una especie de adormecimiento e imprevisión con motivo de la bonanza cafetera de aquellos años. Si bien es cierto que algo de eso puede haber ocurrido, su significación parece ser más profunda: es lógico pensar que una importación masiva de artículos que le hacían la competencia a la producción doméstica de la industria ligera ^{90/} era el reflejo de la debilidad de la burguesía industrial colombiana para hacer valer sus intereses. Debilitada por las divisiones políticas y largos años de luchas violentas, tuvo esta que llegar primero a acuerdos de unificación política, antes de poder aprovechar o crear una coyuntura apropiada para el

^{90/} No solo el comercio estaba inundado de mercancías, extranjeras importadas legalmente, al cambio de 1.50 pesos por dólar sino que abundaban, además de las del contrabando las mercancías vendidas ampliamente por los comisariatos del ejército, las cuales estaban exentas de todo gravámen aduanero.

GRAFICO No. III - 2

COLOMBIA: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES,
CLASIFICADOS SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO (CUODE) 1951 - 1969

—Porcentaje en base a valores CIF en dólares a precios corrientes—

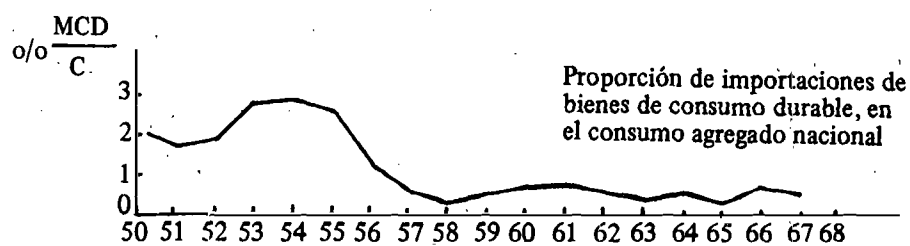
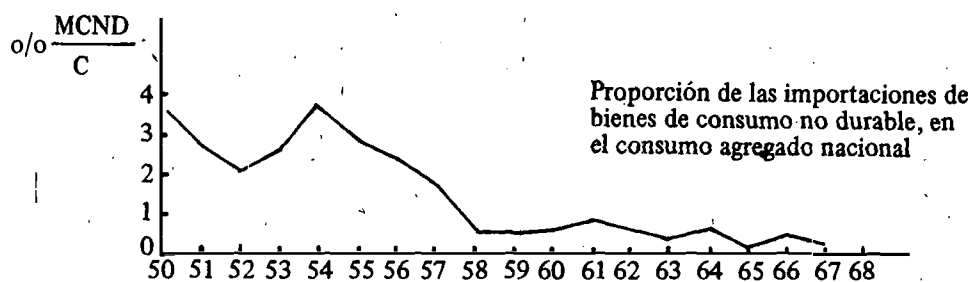
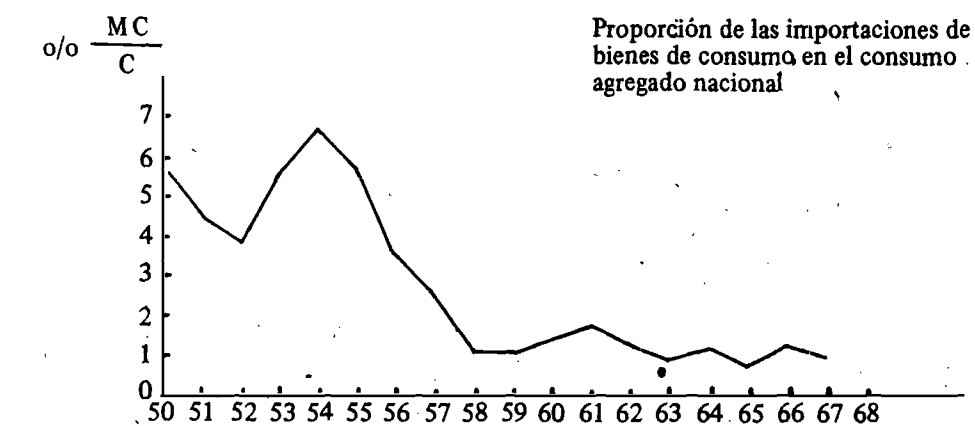


Nomenclatura: Grupo I: bienes de consumo no duradero; grupo II: bienes de consumo duradero; grupo III: combustibles, lubricantes y productos conexos; grupo IV: materias primas y productos conexos para la agricultura; grupo V: materias primas y productos conexos para la industria; grupo VI: materiales de construcción; grupo VII: bienes de capital para la agricultura; grupo VIII: bienes de capital para la industria; grupo IX: equipo de transporte; grupo X: diversos.

Fuente: Elaborado CIE, en base a datos del Banco de la República; ver cuadro No. III - 1 de este trabajo.

GRAFICO No. III - 3

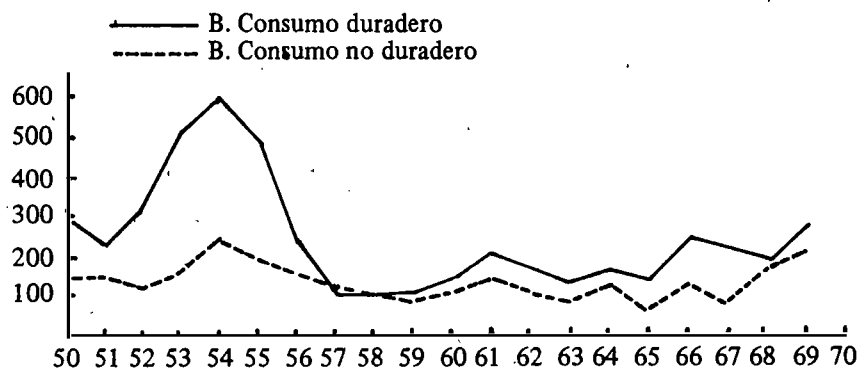
EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CONSUMO EN
PROPORCION AL CONSUMO AGREGADO



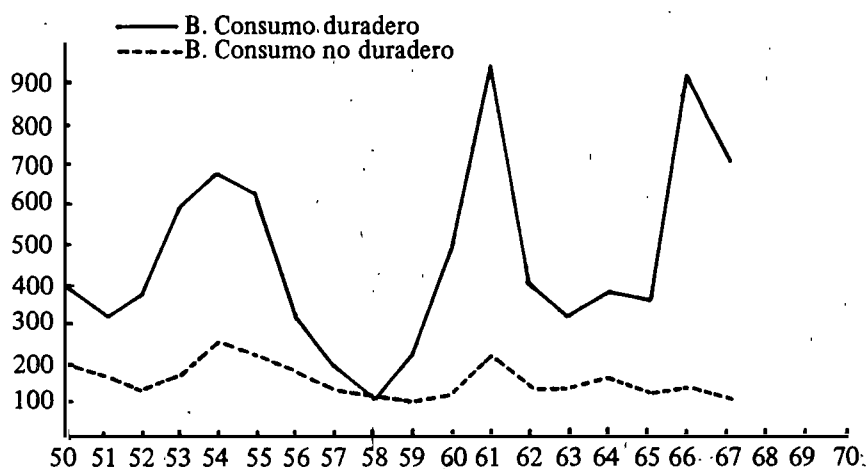
Fuente: CIE, en base a Banco de la República, Cuentas Nacionales y datos del cuadro III - 1 de este trabajo.

GRAFICO No. III - 4

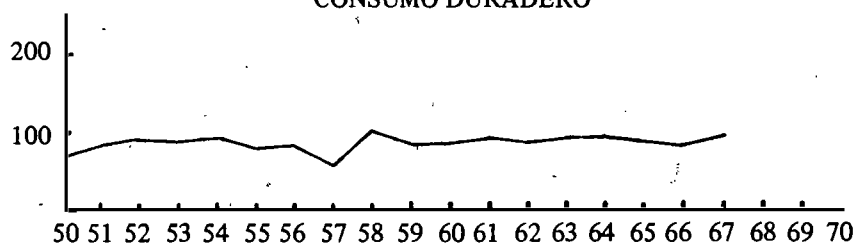
COLOMBIA: INDICES DE VALOR, QUANTUM Y VALOR UNITARIO
PARA IMPORTACION DE BIENES DE CONSUMO 1958 = 100
INDICES DE VALOR CORRIENTE



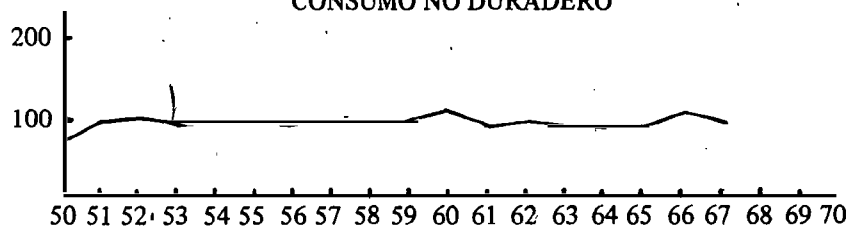
INDICES DE QUANTUM



INDICES DE VALOR UNITARIO PARA BIENES DE CONSUMO DURADERO



INDICES DE VALOR UNITARIO PARA BIENES DE CONSUMO NO DURADERO



derrocamiento del régimen militar existente. Solo con el Frente Nacional y la institucionalización, en los planes de desarrollo, de la protección de la industria nacional, volvió la burguesía industrial a tomar plenamente las riendas de la adjudicación y asignación de las escasas divisas. Solo así podía impedir la caída en la tasa de ganancia que una falta de protección significaba para ella. 91/

De mediados de 1957 en adelante, continúa la caída tendencial de las importaciones de bienes de consumo, hasta el año excepcional de 1961, en el cual se presenta un fuerte ascenso, especialmente en el rubro de las importaciones de bienes de consumo durable, que aumentaron, en términos de valor, a más del doble en 1961 de lo que eran en 1958, como puede apreciarse a través de los índices respectivos presentados con anterioridad. Este enorme aumento parece haber sido el resultado de un conjunto de elementos articulados entre sí: de un lado, las fuertes restricciones anteriores aplicadas a las importaciones de bienes de consumo, en especial de durables, que no se producían en el país, como era el caso de los vehículos automotores para uso particular, que tuvieron lógicamente el efecto de represar su demanda; de modo que en el año de 1961, cuando se liberalizaron un poco, se importaron grandes cantidades no obstante haber subido el tipo de cambio desde \$2.50 por dólar en 1956 a \$4.05 en 1961 y establecidos los depósitos previos. De otro lado, el clima preelectoral de 1961, sugería el postergamiento de una impopular devaluación, para ser legado al próximo gobierno conservador.

Entre tanto, la capacidad autónoma para importar, que había sufrido una breve recuperación de 1958 a 1959, volvió su declive tendencial, el cual habría de continuar hasta su punto más bajo en 1962. Esta breve recuperación, unida a las fuertes medidas restrictivas a las importaciones durante dichos años (1958-59) permitió forjar un superávit en el balance de pagos igualmente breve; el cual a su vez, permitió al gobierno mostrar un balance aceptable a las entidades prestamistas extranjeras, con el fin de adquirir algunos préstamos para sortear, aunque fuera en parte, los efectos adversos de la caída futura de la capacidad autónoma para importar, que la baja tendencial de los precios del café dejaba presagiar. Así, en efecto, a partir de 1959 las importaciones siguieron su curso ascendente, mientras que la capacidad autónoma para importar cayó vertiginosamente. Entre tanto, el déficit del balance de pagos, como consecuencia de estas dos tendencias dispares, creció a un ritmo desproporcionadamente alto.

Como puede verse en el gráfico No. III-5 y en el gráfico IV-7 a partir de 1959, a medida que aumentó el déficit del balance de pagos y que los préstamos fueron insuficientes para mantener el ritmo de importaciones que la política de sustitución de importaciones requería, disminuyeron las reservas de divisas a niveles escasos para el normal desenvolvimiento del comercio exterior.

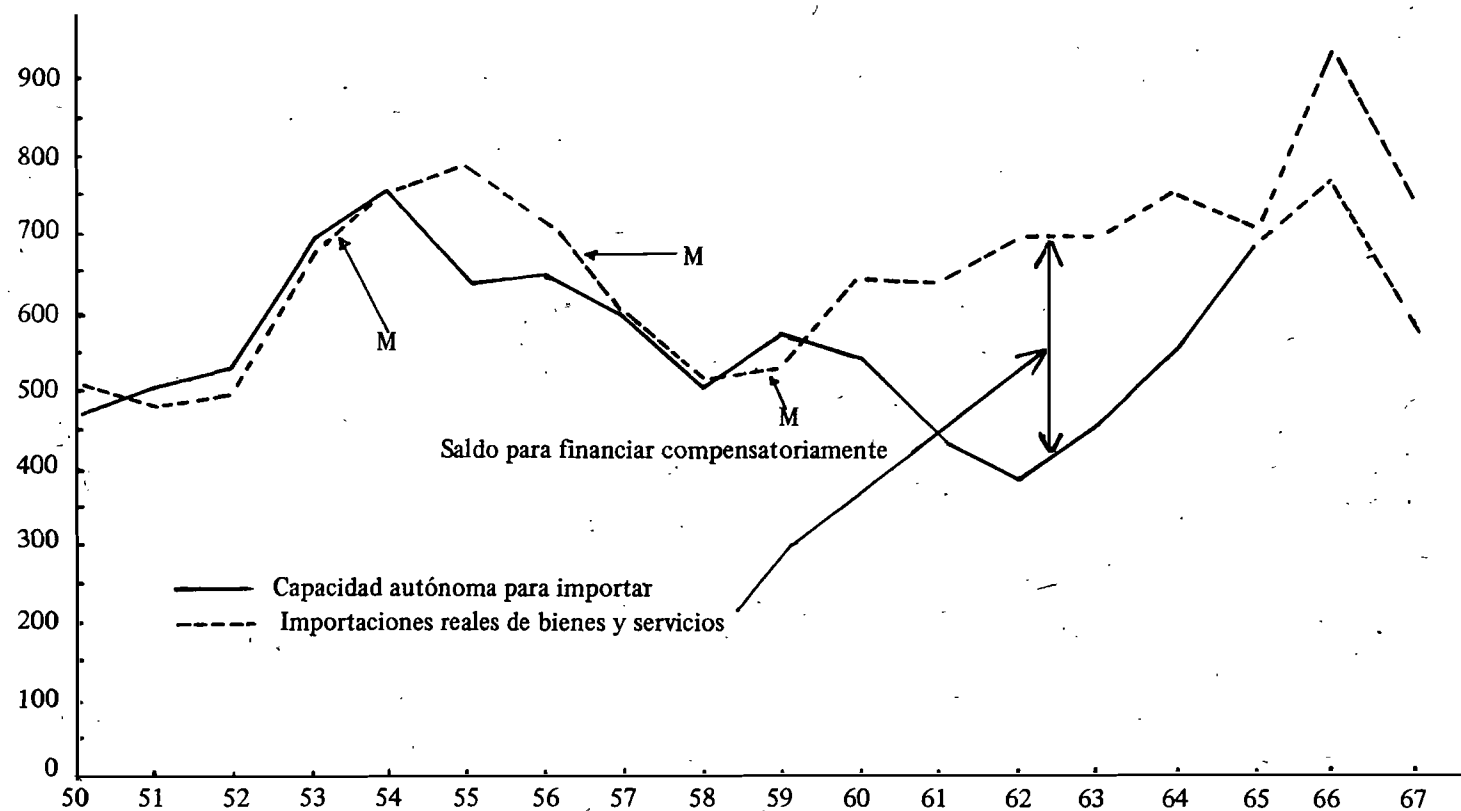
91/ Aunque no se trate de industrias de bienes de consumo exclusivamente, es interesante anotar que: la tasa de rendimiento anual promedio de una muestra de acciones, cotizadas en la Bolsa de Bogotá, integrada por las acciones de Fabricato, Bavaria, Cementos Samper, Colombiana de Tabaco y Banco de Bogotá, cae de 12.07% en 1950, a 10.4% en 1953, a 10.11% en 1954, a 10.28% en 1955, a 9.54% en 1956, a 8.87% en 1957. Ver: Roque Musalem, Alberto, op. cit., p. 152.

GRAFICO No. III - 5

COLOMBIA: CAPACIDAD AUTONOMA PARA IMPORTAR, IMPORTACIONES DE TOTALES DE BIENES Y SALDO DEL BALANCE DE PAGOS POR FINANCIAR COMPENSATORIAMENTE

—En millones de dólares a precios constantes—

—Escala natural—



Fuente: Cálculos CIE, ver cuadro No. II - 5

Por otro lado, el crecimiento del déficit fiscal que se comenzó a gestar, en parte, por la caída de los ingresos gubernamentales por concepto de recaudos de aduana -a su vez, un resultado de la caída de la capacidad para importar a partir de 1959- y debido también a efectos negativos sobre los recaudos de impuestos, como consecuencia de la reforma tributaria de 1960, además de toda una serie de aumentos en el gasto gubernamental, contribuyeron a hacer este déficit cada vez más insostenible para el gobierno.

Ante tan precaria situación fiscal, y el peligro de una fuerte estagnación económica general, como resultado de una posible interrupción del aprovisionamiento de medios de producción importados a consecuencia de una supresión del crédito externo, el gobierno hizo un intento de implementar las "recomendaciones" del F.M.I. de devaluar el peso con respecto al dólar. En el proyecto de ley se intentó disfrazar la devaluación, argumentando, que solo se trataba de encarecer el dólar de importación con un impuesto de 2.30 pesos por dólar sobre valor de las importaciones en puerto colombiano; o sea, 9.00 pesos por dólar, destinando el recaudo, a subsanar el déficit fiscal, a financiar la política de sustentación de los precios internos del café y a financiar pérdidas eventuales, en la cuenta especial de cambios del Banco de la República. Sin embargo, el amplio e insólito debate dado en el Senado sobre la devaluación, terminó en una ley, en la cual se optaba por la devaluación ortodoxa, que era lo mismo que el F.M.I. había "propuesto". La diferencia de 2.30 entre el precio de venta y de compra de divisas, se destinó fundamentalmente a los fines propuestos para el impuesto que figuraba en el proyecto de ley.

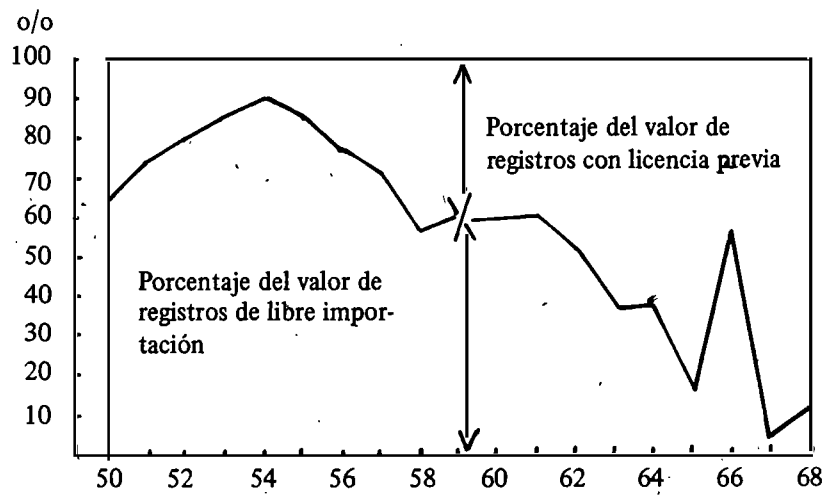
A la devaluación de 1962 siguió una fuerte política restrictiva de las importaciones de bienes de consumo, tanto duradero como no duradero, que continuó hasta 1966, año en el cual se liberaron, como puede verse en el gráfico No. III-6. Pero antes de llegar a describir en qué consistió tal liberalización, es preciso mostrar cómo se llegó a ella.

Como puede apreciarse en el gráfico III-5 a partir de 1962, o sea, después de la devaluación, se recupera rápidamente la capacidad para importar, debido a una mejora en la cotización de los precios del café. Esta tendencia, unida a una política restrictiva de las importaciones, permitió una disminución relativamente rápida del déficit en el balance de pagos, el cual, después de cierta fluctuación pudo ser reducido a niveles mínimos en 1965.

La política restrictiva (cuantitativa) de las importaciones se acentuó fuertemente en 1962 después de la devaluación, atenuándose un poco en 1963 y siendo todavía más fuerte en la segunda mitad de 1964 y el primer semestre de 1965. Lo anterior está indicado en el gráfico III-6 por las variaciones que tuvo el monto de registro de libre importación en relación al total de los registros de importación. También puede observarse el permanente aumento de los depósitos previos de importación; aunque se suponía que eran un freno a las importaciones en la medida que encarecían su costo, en realidad, eran insuficientes para contenerlas. La efectividad de tales depósitos durante estos años debe ser pensada como una medida complementaria, en el campo monetario, para tratar de contener la demanda, y por esta vía disminuir la presión importadora, y lograr una estabilización del nivel de precios; sin embargo, este efecto es discutible, por cuanto, los depósitos previos influyen directamente sobre los costos a nivel nacional.

GRAFICO No. III - 6

(a) INDICE GLOBAL DE LIBERALIZACION DE IMPORTACIONES



(b) DEPOSITOS PREVIOS Y PROVISIONALES DE IMPORTACION

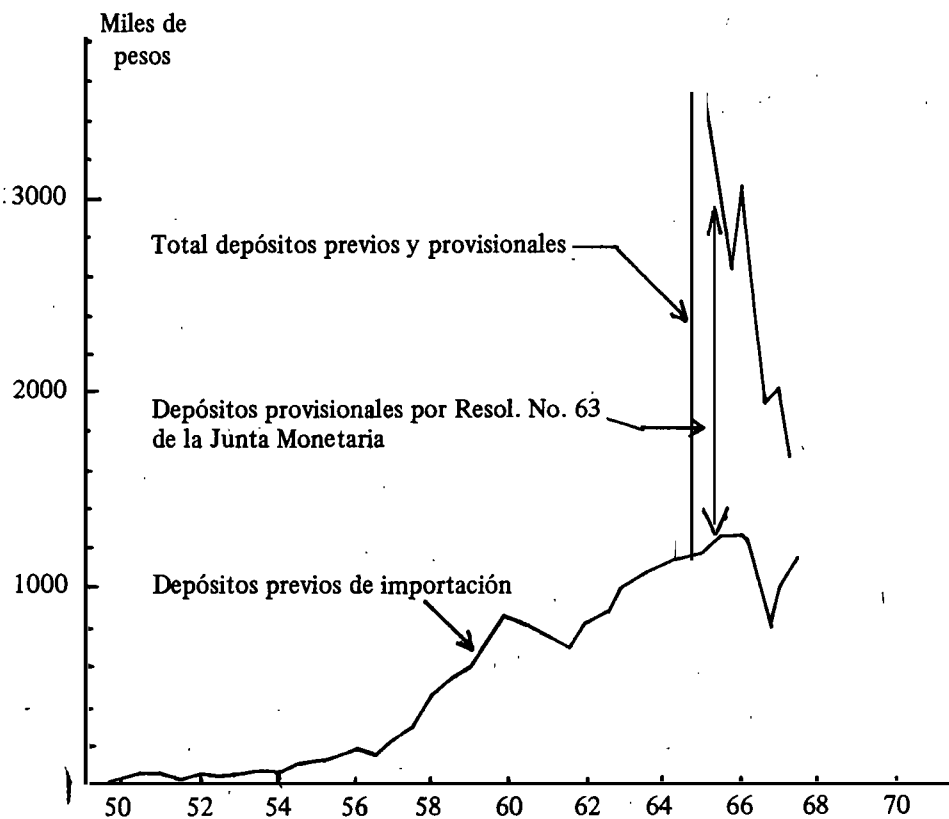
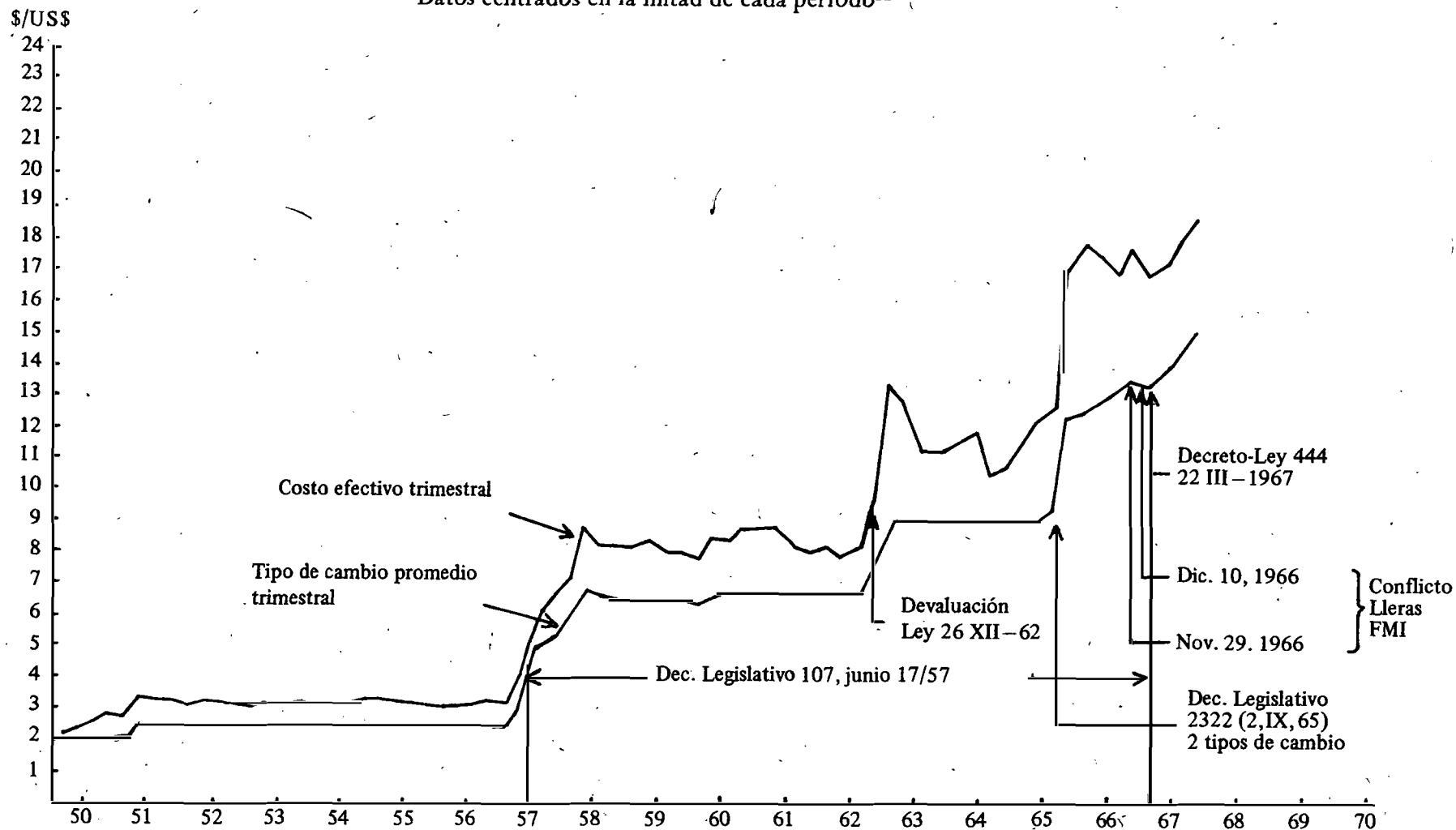


GRAFICO No. IV - 7

TIPO DE CAMBIO PROMEDIO TRIMESTRAL Y COSTO EFECTIVO TRIMESTRAL
RELEVANTE PARA IMPORTACIONES

—En pesos por dólar—

—Datos centrados en la mitad de cada período—



Fuente: Elaborado CIE en base a: Roque Musalem, Alberto: Dinero, Inflación y Balanza de Pagos, Op. Cit. pp. 150-155.

El efecto de los depósitos previos sobre los costos de los bienes importados es similar al de las tarifas aduaneras y al de las alzas en el tipo de cambio. Esto puede apreciarse claramente para el caso de Colombia en el gráfico III-7.

Allí se muestra la evolución del tipo de cambio promedio al cual se importan las mercancías a Colombia, y también, la incidencia que ese tipo de cambio efectivo tiene sobre los costos de las importaciones, todavía más alto por el efecto de los depósitos previos y de las tarifas arancelarias. Obsérvese en particular, cómo en 1962, a raíz de la implementación de la Ley 83 del 26. XII. 1962 (Ley de devaluación) los costos efectivos promedio de las mercancías importadas, se elevan hasta 13.50 pesos por dólar, mientras que el nuevo tipo de cambio era de 9.00 pesos por dólar, lo que quiere decir, que la devaluación fue mucho mayor de lo reflejado solamente por el tipo de cambio. En menos de seis meses el costo efectivo del dólar de importación subió de 8.00 a 13.50 pesos por dólar o sea una devaluación del 68.3% y no del 12.5% como se afirmó oficialmente en base al cambio de cotización oficial.

La relativamente rápida disminución en el déficit del balance de pagos que se produjo a partir de 1962, fue acompañada, en lo interno, por un persistente y rápido aumento de los medios de pago, al igual que un creciente déficit fiscal, el cual se tradujo en un aumento de la deuda pública y del correspondiente servicio de la misma.

El rápido incremento en los precios mermó fuertemente el poder de compra de los ingresos del Estado, hasta el punto, que los gastos de funcionamiento afectaron seriamente las inversiones públicas. El gran aumento de la deuda pública externa que había tenido lugar en los últimos años, más los aumentos posteriores a 1962 aumentaron el peso del servicio de la deuda a niveles muy elevados; de 76.2 millones de dólares en 1962, se elevó a 91.6 en 1963, a 91.6 en 1964 y a 105.3 millones en 1965. Esto significaba entre un 13.3 y un 16.3% del valor de las exportaciones de bienes y servicios.

Los esfuerzos del Estado por imponer nuevos impuestos para remediar su precaria situación fiscal, encontraron serias resistencias sociales. A principios de 1965 la amenaza de un paro nacional obrero, para protestar en contra del establecimiento de un gravamen a las ventas, fue hábilmente utilizado por el gobierno para, tras una reforma del impuesto a las ventas, lograr la aceptación de otros proyectos impositivos. Sin embargo las medidas fueron insuficientes, y sobre todo fue un proceso tan lento, que el déficit continuó en aumento.

La persistente alza en la cotización del dólar libre se acentuó hacia principios de 1965. Al cabo de un tiempo el Banco de la República anuncia su política de que no intervendría permanentemente el mercado libre de divisas. Esto desata una especie

92/ El costo efectivo Z, se obtiene de: $Z = w(1 + t + d)$ donde: w es el tipo de cambio promedio, t es tarifa arancelaria ad-valorem promedio y d, es el recargo ad-valorem por depósitos preaviso. Para mayores detalles metodológicos véase p. ej. Roque Musalem, Alberto: Dinero, inflación y balance de pagos, op., cit., pp. 150-155.

de pánico, que hace encumbrar aun más la cotización del dólar libre, a pesar de que, el mercado oficial de certificados de cambio seguía inalterado, con un tipo de cambio de 9.00 pesos por dólar, con el cual se realizaba la inmensa mayoría de las transacciones destinadas a abastecer la economía con mercancías importadas.

Todo parece indicar que el alza del dólar libre se debió al aumento del endeudamiento privado externo, que se llevó a cabo a medida que se acentuaron las restricciones crediticias a la industria y al comercio. Los anuncios de la política cambiaria del Banco Central y la tendencia del dólar libre, precipitaron a muchos deudores nacionales a pagar cuanto antes sus deudas externas.

En el mercado oficial, igualmente, la idea de que el cambio vigente podía durar poco, y dada la enorme diferencia que se estableció entre el dólar oficial y el libre -llegaron a estar en relación de 2:1-, hizo creer a los importadores que el cambio oficial se encontraba fuertemente subvaluado; ante lo cual presentaron una avalancha de solicitudes de compra, con la consecuencia, de que se redujeron de nuevo, hasta un punto crítico, las reservas internacionales del Banco de la República.

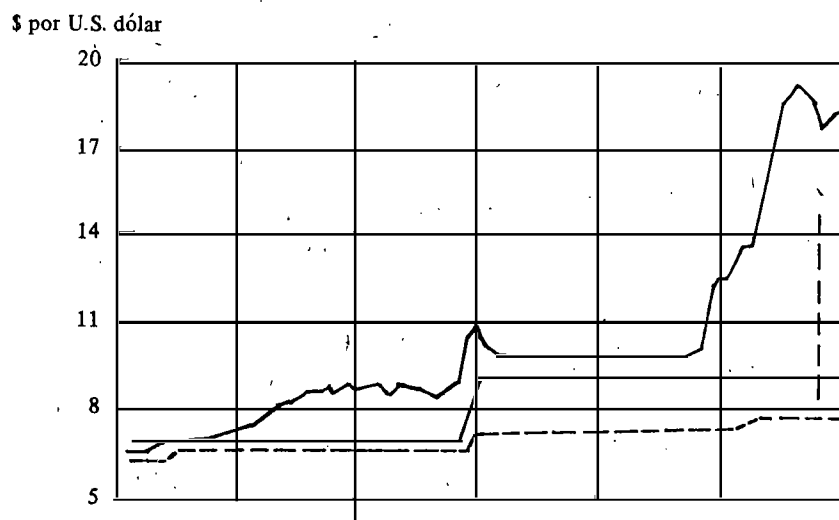
De nuevo se intenta entonces la imposición de un impuesto a los giros al exterior como medio de disfrazar la devaluación, y financiar al gobierno, pero la fuerte reacción contra esta tentativa, provoca el cambio de ministro. Correspondió al nuevo ministro, Joaquín Vallejo Arbeláez, asumir la conducción de una devaluación bajo fuertes presiones de las entidades prestamistas y monetarias mundiales. Pero esta vez, la situación estaba tan deteriorada y las condiciones impuestas eran tan onerosas para el país, que se recurrió al privilegio que da el Estado de Sitio para tomar las medidas sin debate parlamentario.

Si bien no corresponde aquí describir todos los cambios en la política cambiaria, bástenos decir, que se optó por crear dos tipos de cambio oficiales, manteniendo a la vez el mercado libre de divisas. El tipo de cambio llamado "preferencial" mantuvo la cotización de 9.00 pesos por dólar, mientras que el "intermedio" se fijó a 13.50. Con esto encareció el gobierno gran parte de las importaciones, frenó la ola de especulación y se reservó el cambio a 9.00 pesos por dólar, para algunas de sus importaciones, pago de la diplomacia y sobre todo, para el pago del servicio de la deuda externa. También se utilizó este tipo de cambio preferencial para la importación de materias primas necesarias para la producción de bienes de consumo masivo y de primera necesidad, como medio de contener la rápida elevación en los precios de los bienes-salarios.

El interés de este estudio no es la devaluación en sí, sino la evolución de las importaciones. Puede decirse, que las devaluaciones suelen tener como uno de sus objetivos explícitos principales el contener las importaciones. Sin embargo, una mirada al gráfico No. III-5 deja ver cómo las importaciones totales aumentaron rápidamente a partir del año 65, ocasionando de nuevo, una tendencia al déficit creciente en el balance de pagos. Surge entonces la pregunta cuál fue la razón de ese vertiginoso aumento en las importaciones?

Este interrogante se responde al consultar las circunstancias que acompañaron la devaluación de 1965. Las escasas reservas del Banco de la República hacían imperiosa la refinación de la deuda externa, de modo que no se interrumpiera el aprovi-

GRAFICO No. III - 8
COTIZACION DE DOLARES EN BOGOTA 1960 - 1965



Fuente: Banco de la República, Informe Anual del Gerente 1965, p. 147.

sionamiento necesario de medios de producción para la industria nacional, a pesar del previsible e inseparable déficit en el balance comercial. "Ante la imposibilidad de que nuestras exportaciones nos den los dólares necesarios para vivir, tuvimos que recurrir a los institutos de crédito mundial, para lograr un desahogo momentáneo" -cuenta un brillante comentarista de la época- y en ese momento -prosigue- "aparecieron los pontífices de una nueva ortodoxia, sin cuyo visto bueno es inútil recurrir a los créditos externos. Siempre que llegamos a estos extremos, y lo hacemos con frecuencia indeseable, vemos como circunstancia obligada, llegar una misión del Fondo Monetario Internacional, estudiar las cifras de nuestra descompensada economía y proponer la devaluación. Gústenos o no, terminamos sometiéndonos". ^{93/}

..."Las hábiles autoridades del F.M.I., han ideado una ingeniosa manera de escapar las severas disposiciones del tratado de Bretton Woods. A través de los acuerdos de crédito contingente (stand-by), obligan a las naciones urgidas de divisas a someterse a las normas de la más estricta doctrina monetarista"... "Para esto, el mecanismo de stand-by resulta insuperable. El país usufructuario debe someterse, a cuantas condiciones le impongan, y manifestarlo así en una carta de intención. Cuando no cumple al pie de la letra sus promesas, cesan sus derechos de seguir utilizando el crédito contingente".

Y como si esto fuera poco: "el poder del F.M.I. se refuerza con el procedimiento de los acuerdos paralelos de crédito. Mediante él, los organismos financieros in-

^{93/} Melo Guevara, Gabriel: Devaluaciones en Cadena, Ed. Revista Colombiana, Ltda, Bogotá, 1966., p. 85.

ternacionales y la propia Tesorería de los Estados Unidos, no suministran ayudas especiales sin conformidad del F.M.I. con la política monetaria que adelanta el solicitante. Primero debe complacerse al F.M.I., hacer o prometer todo lo que este desea, sujetarse a sus férreos moldes de la más intransigente ortodoxia monetaria y conseguir así una especie de placet, sin el cual ningún empréstito llegará, ni podrá esperar ayuda alguna". 94/

Basándonos en las anotaciones del citado comentarista, resumimos las condiciones a que se comprometió Colombia: 95/

- a) "A liberar progresivamente las restricciones administrativas en materia de cambios que existen actualmente" o sea, a desmontar lo que se acababa de montar.
- b) El plan de esa liberación se estipuló así: "No menos del 25% del valor de las importaciones, todas ellas sujetas al tipo de cambio intermedio, quedará libre de toda clase de restricciones cuantitativas y de licencia previa, antes del 1o. de Enero de 1966, y al menos, otro 25% del valor de las importaciones, recibirá el mismo tratamiento antes del 1o. de Abril de 1966 y también estarán sujetas al tipo de cambio oficial intermedio".
- c) Las importaciones sujetas al tipo oficial de cambio preferencial, no excederán del 25% del valor total de las importaciones en los tres primeros meses de 1966, ni del 15% a partir del 1o. de Noviembre del mismo año; lo que equivalía a hacer desaparecer el recién nacido mercado preferencial.
- d) "La derogación de las restricciones de licencia previa a la importación de cualquier producto, será irreversible, excepto, luego de consultar y obtener aprobación del Director Gerente del F.M.I."
- e) "Las prohibiciones a la importación serán disminuidas y ningún artículo importado, una vez libre del requisito de licencia previa, podrá colocarse en la lista prohibida, excepto, luego de consultar y obtener aprobación del Director Gerente del F.M.I."
- f) El gobierno se comprometió a obtener un superávit en cuenta corriente discriminado para cada trimestre.
- g) Se le fijó un tope a la deuda de la Federación de Cafeteros y al Fondo Nacional del Café con el Banco de la República.
- h) Se le fijó tope a la financiación interna del gobierno con el Banco de la República.

94/ Melo Guevara, Gabriel: Op. Cit. pp. 85-87.

95/ Melo Guevara, Gabriel, Idem. pp. 87-89./

- i) Finalmente, aceptó que al presentarse cualquier desviación de las normas de comportamiento establecidas, Colombia no podrá solicitar giros dentro del arreglo de stand-by.

Que todas estas no eran simples intenciones o promesas formales ante el Fondo Monetario, sino pautas obligadas de comportamiento de un gobierno políticamente débil al frente de una economía dominada por el imperialismo, lo muestran las cifras de importaciones. El hábil Ministro de Hacienda, supo representar con firmeza la vocería de la industria, sin encontrar mayor oposición, al garantizar su aprovisionamiento con medios de producción y satisfacer así las necesidades más apremiantes. Además, al tomar medidas para contener el alza en los precios de los bienes-salarios, se mantuvieron las condiciones de rentabilidad de la industria, sin que ésta se viera abocada a efectuar alzas masivas en los precios inmediatamente después de la devaluación. Con esta política se presentó el interés de la industria como "interés nacional" con el aplauso de amplios sectores, incluso el de algunas centrales obreras. El permitir la entrada de mercancías de tipo suntuario no despertó tampoco mayor animadversión, ya que la medida se justificó, en lo interno, como una manera de gravar a los ricos -vía altos impuestos de aduana- y trasladar esos fondos para atender las urgentes peticiones, que desde todos los flancos le eran dirigidas al débil gobierno de Guillermo Valencia.

Una breve mirada al gráfico No. III-6 muestra claramente la enorme liberalización de las importaciones que se dio a raíz de las exigencias del F.M.I. y las entidades crediticias norteamericanas. El porcentaje de registros de libre importación pasó de 15% en 1965 a 55% en 1966.

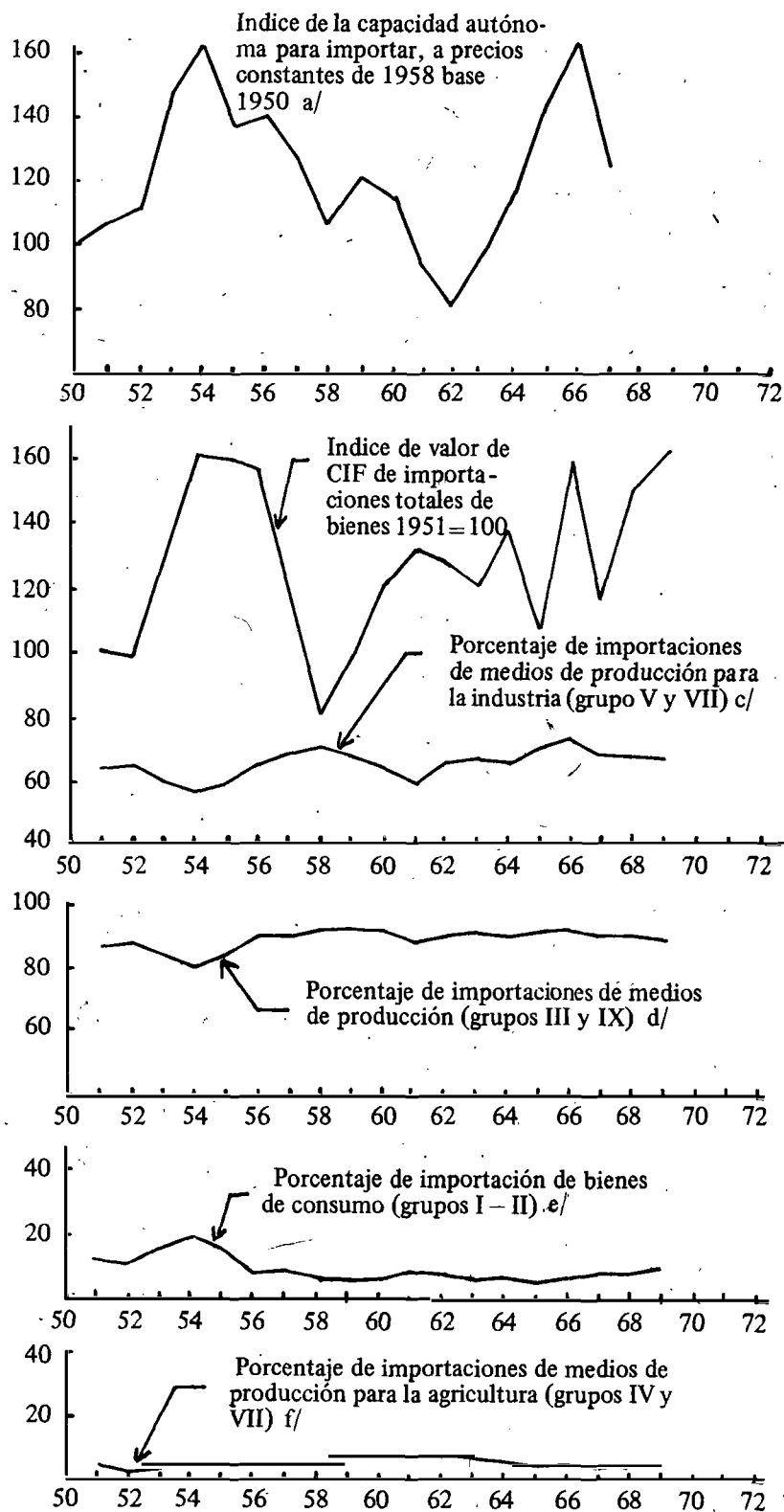
Las importaciones de bienes de consumo, como lo muestra el gráfico III-4, aumentaron marcadamente. El valor de las importaciones de consumo duradero, aumentó en 100% de 1965 a 1966, mientras que el valor de las de consumo no duradero aumentó en 70% durante el mismo período. El índice de quantum de las primeras acusa, sin embargo, un aumento de 570%, lo que probablemente se debió, al cambio ocurrido en la composición relativa (tonelaje) de los artículos importados que forman parte de la muestra con la cual se elaboran los índices del comercio exterior. La menor respuesta del índice de valor respecto al de cantidad, no se ocasionó por cambios en los precios de dichas mercancías, pues a juzgar por el índice de valor unitario, el precio promedio de las mercancías aludidas permaneció inalterado.

A diferencia de las anteriores oleadas de importación de bienes de consumo (1954 y 1961), la de 1966, prácticamente no alteró la participación de los bienes de consumo importados dentro de la distribución porcentual de las importaciones. Como puede verse en el gráfico III-9, en 1954 la importación masiva de bienes de consumo, elevó su participación hasta un 20% de las importaciones de bienes, produciendo una disminución en el porcentaje de participación correspondiente a las importaciones de medios de producción en general (grupos III a IX), y en particular de medios de producción para la industria (grupos V a VIII).

Igual sucede en 1961, aunque su efecto sobre la participación de las importaciones de medios de producción es un poco menos severo que en 1954. En 1966, por el contrario, la participación porcentual de los aprovisionamientos para la industria aumenta todavía más, hasta alcanzar el punto máximo en la tendencia ascendente

GRAFICO No. III-9

EVOLUCION DE LOS COEFICIENTES DE IMPORTACION DE
MEDIOS DE PRODUCCION Y DE CONSUMO EN RELACION
A LA CPI, 1950 - 1970



Fuente: a/ Cálculo CIE, b/ DANE, c/, d/, e/, f/ Banco de la República.

que mostró desde 1961. El aprovisionamiento global de la economía con medios de producción aumentó también en términos relativos, aunque muy levemente.

Las anteriores circunstancias permiten percibir, hasta qué punto el poder de la burguesía industrial se debilitó en 1954 al tener que aceptar una menor cuota relativa en la asignación de divisas, la disminución de la protección a la industria ligera y la consecuente caída de la tasa de ganancia. También permite ver cómo a partir de 1958 la burguesía industrial reafirma y aumenta su poder relativo en la pugna por la obtención de las escasas divisas.

Después del auge de las importaciones en 1966 se presenta un breve período de fuerte restricción en 1967. Aunque las restricciones coinciden, en parte con el cambio de Administración, no son simplemente el resultado de la nueva gestión estatal. En primer lugar, el deterioro de los precios del café que se registró a partir de 1964, se acentuó fuertemente a partir de la segunda mitad de 1966; hacia fines de ese año, el precio del grano había caído cerca de 8 centavos de dólar por libra; esta baja hizo que se agravara la situación crónica del balance de pagos; el déficit comenzó a aumentar debido a que la nueva administración continuó con la política de importaciones iniciada en el gobierno anterior, de permitir una gran cantidad de importaciones sin licencia previa, en base, a dólares obtenidos en el mercado libre de divisas.

Cuando estalló la crisis de las relaciones del gobierno con el F.M.I. el presidente Lleras declaró, que la situación era tan grave, que el Banco de la República tenía deudas por valor de 126 millones de dólares y no se disponía de fondos para saldarlas, todo ello sin incluir la deuda pública externa de las entidades gubernamentales oficiales y semioficiales. 96/

Ante la escasez de fondos a corto plazo y teniendo en cuenta los planes de reforma administrativo-económica de la nueva administración destinados ante todo a resolver los problemas del balance de pagos a largo plazo, el F.M.I. respondió con la ortodoxa "recomendación", de devaluar el peso y tomar otras medidas suplementarias por el estilo de las de 1965; sin embargo, la enorme abstención electoral y el escaso margen con que había ganado las elecciones no eran propicias al nuevo gobierno para efectuar una devaluación ortodoxa. De un lado, estaba el débil equilibrio parlamentario dentro del cual tenía que moverse el nuevo gobierno, para hacer frente a una oposición beligerantemente antidevaluacionista, y de otro, aún suponiendo que la situación parlamentaria le hubiere sido favorable, una devaluación, como primer acto económico del nuevo gobierno, le hubiera restado desde el principio el urgente y deseado apoyo popular, más si se tiene en cuenta que es de gran aceptación en los sectores populares la idea acerca de que las devaluaciones son la causa principal del aumento en el "costo de la vida", y por lo tanto del deterioro del salario real.

96/ Véase: Maullin. Richard L.: The Colombia- F.M.I. Disagreement of November-December 1966: An Interpretation of its Place in Colombian Politics, RAND CORPORATION MEMORANDUM, RM-5314-RC, June, 1967, p.22-23.

Aprovechando los poderes conferidos por el Estado de Sitio (Artículo 121 de la Constitución) el gobierno procedió a espaldas del parlamento a tomar velozmente toda una serie de medidas, contra las cuales la oposición parlamentaria no podía lanzarse sin perder prestigio, a la vez que estaban destinadas a cautivar la imaginación del pueblo en favor del nuevo gobierno: se dio la apariencia del más profundo nacionalismo en contra de las pretensiones del F.M.I.; se condenó la devaluación de mil maneras. Sin embargo, las medidas económicas promulgadas entre la noche y la niebla para ser aclamadas por las masas, encarnaban precisamente lo contrario: un sistema de devaluación permanente.

El nuevo conjunto de medidas comprendidas por el Decreto 2867 de 1966 y las Resoluciones 48 y 49 de la Junta Monetaria, emitidas como respuesta al rompimiento de las negociaciones con el F.M.I. permitieron, en efecto, dotar al gobierno de un mecanismo para llevar a cabo variaciones de facto en el tipo de cambio.

Al desaparecer el mercado libre de divisas, se creó el llamado "mercado de capitales" con buena parte de las fuentes que anteriormente tenía el primero, y se reglamentó la asignación de estos fondos a 17 actividades demandantes de divisas, fijando el tipo de cambio inicialmente en 16.30 pesos por dólar para estas actividades. Al someter todos los sectores que demandan divisas, a las decisiones quincenales de la Junta Monetaria, y pudiendo esta asignar el tipo de cambio de 16.30 a unas actividades y el de 13.30 a otras, se estableció un mecanismo para variar el tipo de cambio efectivo.

Una vez que el gobierno reanudó negociaciones con el F.M.I. y obtuvo la comprensión, por parte de este, de su difícil situación, pudo llegar en Enero de 1967 a la negociación de un préstamo de contingencia. Mes y medio después, el gobierno expidió el Decreto-Ley 444, en el cual se reglamenta en detalle el sistema de cambios y comercio exterior a lo largo de las líneas trazadas durante el conflicto con el F.M.I. Esta reglamentación, junto con las resoluciones vigentes, expedidas desde entonces por la Junta Monetaria y los ministerios pertinentes, constituyen el Estatuto del Comercio Exterior y de Cambios Internacionales que rige en la actualidad.

El gráfico III-7, enseña con claridad, el encarecimiento efectivo de las importaciones ocurrido entre 1965 -la anterior devaluación- y 1967. El costo promedio efectivo de las importaciones se elevó de 11 pesos por dólar, a principios de 1965 a \$16.80 hacia fines de 1965, y a casi \$19.00 a fines de 1967.

De este último año en adelante, el tipo de cambio oficial ha venido subiendo lenta pero constantemente, asimilándose de este modo a un sistema de cambio "flexible" sui generis, puesto que el mercado de divisas está fuertemente intervenido y no hay por lo tanto, un verdadero automatismo.

Las fuertes restricciones cuantitativas de 1967 a las importaciones pueden apreciarse en el gráfico III-6. Durante dicho año, menos del 5% del valor de las importaciones estaban liberadas del requisito de licencia previa, o sea una restricción aun mayor que la ocurrida en 1965.

De 1967 en adelante, con la nueva reglamentación, fue posible iniciar una leve li-

beralización del comercio exterior a medida que la situación del balance de pagos lo fue permitiendo.

3.5 EFECTOS DE LA BAJA Y FLUCTUANTE C.P.I. SOBRE LA INVERSION, LA PRODUCCION Y EL EMPLEO.

En el numeral anterior se mostró, cómo las importaciones de mercancías se ven condicionadas por los fuertes vaivenes de la capacidad para importar.

En este numeral, nos concentraremos en el estudio de los efectos que tienen las variaciones de la capacidad para importar sobre el aprovisionamiento de medios de producción en general, vía por la cual se propagan dichas variaciones a la actividad económica en general, haciendo más o menos competitivas a escala internacional, las actividades productivas colombianas.

Es lógico que mientras más rápido sea el ritmo de la acumulación en actividades industriales y mayor el ritmo de crecimiento de la productividad del trabajo, tanto mayor será, la posibilidad de competir en los mercados internacionales, sin tener que recurrir necesariamente a mantener bajos los salarios y a devaluar permanentemente la moneda nacional.

Anotamos en la parte introductoria de esta sección, que el proceso de sustitución de importaciones, una vez iniciado e impulsado por la política económica del Estado, se autorrefuerza y crea sus "propias" necesidades dentro de los estrechos límites impuestos por el marco de la división internacional del trabajo la cual rige, en última instancia, dicho proceso.

Es posible pensar, con fines analíticos, en la sustitución de importaciones como un proceso que se da por etapas, aunque en realidad no haya una separación cortante entre una y otra etapa. Lógicamente, casi todo proceso de sustitución comienza por la industria ligera de bienes de consumo; como fue el caso de Colombia, lo cual permitió que la economía colombiana se tornara relativamente auto suficiente, en materia de abastecimiento de bienes de consumo, en comparación con algunos otros países de América Latina.

A medida que la ampliación del mercado interno para bienes de consumo va progresando, y las capas de la población de medianos ingresos van adquiriendo una magnitud importante en términos absolutos, se hace posible la instalación de industrias con mayor intensidad de capital para la producción de bienes de consumo durables.

Con la ampliación del mercado para bienes de consumo en general y del montaje de las respectivas industrias, se ensancha el mercado nacional para algunas materias primas y productos intermedios, haciendo posible el montaje de algunas industrias semipesadas y pesadas. Mas, como es lógico, a medida que el proceso de sustitución avanza hacia industrias de bienes de consumo durable, de bienes intermedios y de materias primas, los requerimientos de capital y de obras de infraestructura complementarias se van haciendo mayores y la creación de empleo directo se hace más lenta y costosa.

Cuando bajo las condiciones de dependencia y subdesarrollo, determinadas por la división internacional del trabajo, los países económicamente débiles intentan la sustitución en el campo de la industria pesada y semi-pesada, se encuentran con la dificultad de que los tamaños óptimos de diseño de planta superan a menudo la capacidad de absorción de sus mercados. Esto se traduce en una reducida competitividad, bien porque las plantas trabajen con subutilización de la capacidad instalada o bien porque el reducido tamaño de planta no permite costos unitarios suficientemente bajos.

Por la lógica interna del proceso de sustitución de importaciones, a medida que este se consolida verticalmente, los requerimientos de capital productivo crecen en forma vertiginosa. Si la capacidad para importar es insuficiente para alimentar este proceso al ritmo que él lo demanda, se produce una estructura industrial deformada y caduca desde su nacimiento: las plantas instaladas no son competitivas, y como a menudo trabajan a baja capacidad, sus períodos de recuperación del capital invertido se tornan más largos que los correspondientes en los países dominantes. De otro lado, la inversión en maquinaria y equipo se ve frenada al tener que dedicar las insuficientes divisas al suministro de materias primas importadas para las industrias establecidas, retrasando aún más el ritmo de inversión en industrias nuevas y el de renovación de las establecidas.

Es de gran interés, estudiar la evolución de las importaciones de medios de producción en relación con las variaciones de la capacidad para importar, en el caso concreto de Colombia y a la luz de lo anteriormente expuesto, para darse cuenta de cuán complejo es el desarrollo del proceso de sustitución de importaciones.

El anterior estudio, puede llevarse a cabo por medio de una comparación entre las elasticidades de las importaciones de "bienes de capital" (M_i) y las de bienes intermedios y materias primas (M_z), así como la de importaciones totales de bienes y servicios (M) con respecto a la capacidad para importar, total (CPIT). Ver cuadro III-2.

Si se toma el período de 1952 a 1961, puede observarse una regularidad en el comportamiento en cuanto a las importaciones de "bienes de capital". En los períodos de ascenso de la C.P.I., aumenta también M_i , a la vez que se incrementa su coeficiente de elasticidad. Mientras que en los períodos de disminución de la C.P.I. en vez de disminuir aumentan las M_i , con un coeficiente de elasticidad creciente.

De 1961 en adelante, puede observarse un comportamiento diferente: las importaciones de bienes de capital responden levemente, a aumentos en la C.P.I., o inclusive, caen como en 1961-62, año de fuerte déficit en el balance de pagos. En los períodos de disminución de la C.P.I., cae también M_i con tendencia a una disminución de su coeficiente de respuesta porcentual.

Si observamos desde otro punto de vista la evolución de las importaciones de materias primas y bienes intermedios, vemos que en términos generales de 1952 a 1964, tanto en los períodos de aumento como en los de disminución de la C.P.I., dichas importaciones (M_z), tendieron a aumentar con coeficientes de elasticidad menores que los correspondientes a las importaciones M_i . De 1964 en adelante, las importaciones M_i varían en el mismo sentido de la capacidad para importar con coeficientes de respuesta relativamente elevados ($0.875 \leq \eta \leq 1.175$).

Cuadro No. III-2

COLOMBIA: ELASTICIDAD DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE BIENES Y SERVICIOS, DE BIENES DE CAPITAL, DE MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS, RESPECTO A LA CAPACIDAD TOTAL PARA IMPORTAR, 1950-1967

Período	M/CPIT	Mi/CPIT	Mz/CPIT
1950-57	—	0.607	—
1958-67	—	0.592	—

PERIODOS DE ASCENSO DE LA CPIT

1952-53	1.000	0.600	0.159
1953-54	0.417	0.133	0.218
1958-60	1.000	0.965	0.193
1961-62	0.560	0.1165	0.111
1963-64	0.500	0.380	0.111
1965-66	1.200	0.122	0.912

PERIODOS DE DISMINUCION DE LA CPIT

1954-55	- 0.500	- 0.177	- 0.125
1956-58	0.921	- 0.885	- 0.010
1960-61	- 0.148	- 0.955	0.0048
1962-63	- 0.500	0.592	- 0.3310
1964-65	1.300	0.373	1.175
1966-67	0.965	0.053	0.875

Fuente: Cálculo CIE en base a datos de capítulo II y III de este trabajo.

En otros términos, las anteriores mediciones reflejan ciertas características del proceso de sustitución de importaciones: durante la primera década y los primeros dos años de la segunda, fue posible mantener el flujo ascendente de las importaciones de bienes de capital, aún en aquellos años, en los cuales la C.P.I. disminuyó. Esto significa, que las oscilaciones de la C.P.I. se propagaron aunque en forma amortiguada, a las importaciones de bienes de capital. Y algo análogo se puede afirmar de las importaciones de materias primas y bienes intermedios.

En la década de los años 60, se inicia el predominio de las importaciones de bienes intermedios como resultado de la etapa "anterior" del proceso de sustitución. En el período 61-62, la C.P.I. aumentó, y mientras que Mz también aumentó, Mi disminuyó. De 1962 en adelante, siempre que cae la C.P.I., caen las Mi. De 1965 a 1967, las importaciones de materias primas muestran un coeficiente de elasticidad mucho mayor que el correspondiente a las importaciones de bienes de capital. Por lo tanto, en la década de los años 60, las oscilaciones de la C.P.I. se propagaron menos amortiguadamente a las importaciones de ambas clases de medios de producción, que en la década anterior; en consecuencia, puede decirse que la economía en su conjunto se hizo más vulnerable frente a las variaciones de la C.P.I.

Aunque no corresponde aquí desarrollar una teoría de los ciclos económicos de la economía colombiana, es importante hacer algunas anotaciones pertinentes acerca de las consecuencias de las fluctuaciones de las importaciones de medios de producción sobre la economía del país en general.

Resulta evidente cómo a causa de la debilidad del sector productor de medios de producción, y en especial de la industria pesada y semipesada, una fluctuación fuerte en las importaciones de bienes de capital tiende a afectar, en el mismo sentido, la formación interna bruta de capital fijo (FIBCF). Esto se debe, al elevado contenido de bienes importados en la inversión fija.

Si la C.P.I. no permite un nivel de importaciones de medios de producción elevado, no interesa que el excedente (ahorro) haya sido alto; no se puede acumular (invertir en actividad industrial), sino en la medida en que las importaciones de tales bienes lo permitan. Hay una complementaridad entre los medios de producción importados y los nacionales, que no permite a la fuerza de trabajo poner a los unos en movimiento, si estos no se encuentran en cierta y determinada combinación con los otros.

Una idea del alto contenido importado de la formación interna bruta de capital fijo y de sus variaciones la da la gráfica III- 11. Puede verse, en primer lugar, que el porcentaje de las importaciones en la FIBCF descendió en el curso de casi dos décadas de cerca de 50 al 30%. En segundo lugar, si tenemos en cuenta que en la FIBCF entran "edificios y construcciones", rubro de muy escaso contenido importado, es preciso reconsiderar el porcentaje que acabamos de comentar. En efecto, si constituimos el porcentaje de las importaciones de bienes de capital, en relación a la FIBCF, sin "edificios y construcciones", o sea, "FIBCF en maquinaria y equipo productivo", tenemos, que dicho porcentaje es mucho más elevado, y sus oscilaciones mucho más pronunciadas que el porcentaje del caso anterior. En efecto,

dicho porcentaje descendió, de cerca del 90% en 1950 a cerca de 70% en 1967, con fuertes bajas en los años de grandes restricciones cuantitativas a las importaciones, ocasionadas por las dificultades de la balanza de pagos.

Debido al alto contenido importado de la inversión bruta fija en maquinaria y equipo, y el porcentaje también alto de ésta en la formación interna de capital (FIC), tiende a oscilar fuertemente con los cambios en la C.P.I.; en cambio, la inversión interna bruta en edificios y construcciones, "FIBCF (Edif. + Constr.)", que depende mucho menos de las importaciones de bienes de capital, muestra un porcentaje (respecto a la FIBC) que tiende a variar anticíclicamente, frente a las variaciones de la C.P.I. Como puede verse en el gráfico III-10, la proporción de la formación de capital (FIBC) en el PIB, fluctuó entre un 20 y un 26%, con una evolución similar a la de la capacidad para importar. Esto se debe a las fluctuaciones todavía más fuertes, que en el mismo gráfico muestra la proporción de la FIBCF en maquinaria y equipo productivo, en la formación bruta de capital.

Un estudio de las variaciones de la "FIBCF en equipo de transporte, maquinaria y demás equipos productivos" permite ver que son las variaciones de este rubro, las que determinan más fuertemente las variaciones en la acumulación.

Puede observarse en el gráfico III-11, que el porcentaje de la FIBCF (Eq. Transp. + Maquin. y eq. prod.) en la formación interna de capital fijo total, varía aproximadamente, en la misma forma, que el porcentaje de las mismas, respecto a la formación interna bruta de capital, presentado en el gráfico precedente.

Las variaciones producidas en la acumulación como resultado de las variaciones de la capacidad para importar afectan en múltiples formas el ritmo de crecimiento de la producción y del empleo.

Supóngase, como punto de partida que la eficacia media del fondo productivo (relación producto capital) β_t está dada y es constante respecto al tiempo. Si la proporción de la acumulación respecto al producto, α_t aumenta, la tasa de crecimiento anual del producto p_t crece en la misma proporción.

$$p_t = \alpha_t \cdot \beta_t$$

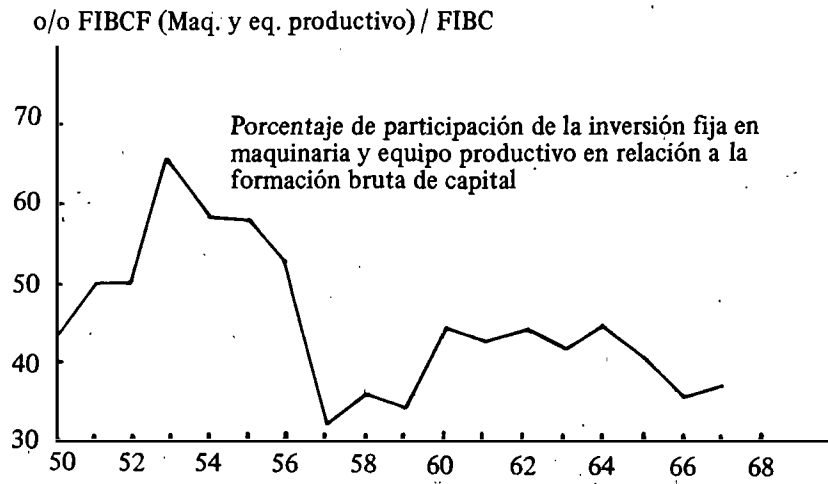
Si la tasa de acumulación depende de la C.P.I., la tasa de crecimiento del producto depende también de la C.P.I., por lo expresado anteriormente. Por lo tanto, es lógico que en Colombia el PIB tienda a reflejar las variaciones de la C.P.I.

Ahora bien, no es del todo correcto suponer, constante respecto al tiempo, a la eficacia media del fondo productivo β_t puesto que ella tiende a aumentar en el largo plazo, a medida que el aparato productivo se va haciendo más sofisticado y complejo.

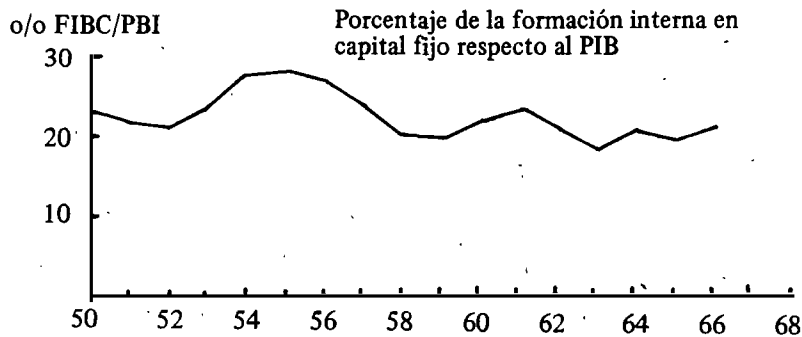
Esto implica que un aumento de la C.P.I., no solo aumenta a α sino también a β por lo tanto, el efecto sobre p , es mayor respecto al caso anteriormente considerado. Más aún, es preciso tener en cuenta que un aumento de β tiende a mejorar la com-

GRAFICO No. III-10

**PARTICIPACION DE LA INVERSION BRUTA FIJA DIRECTAMENTE
REPRODUCTIVA RESPECTO A LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL**



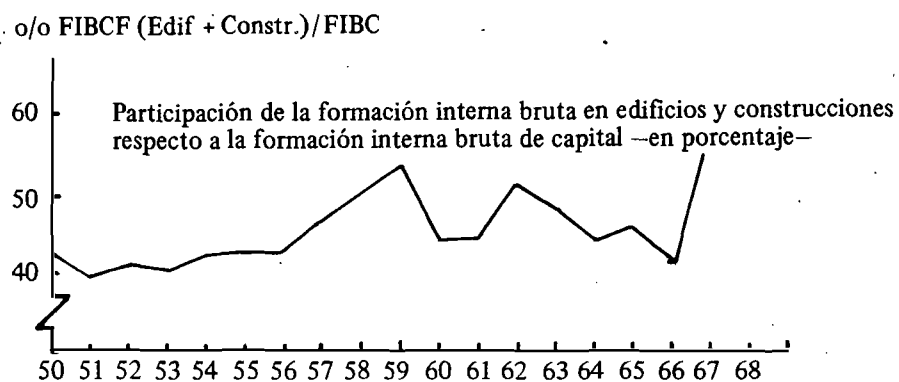
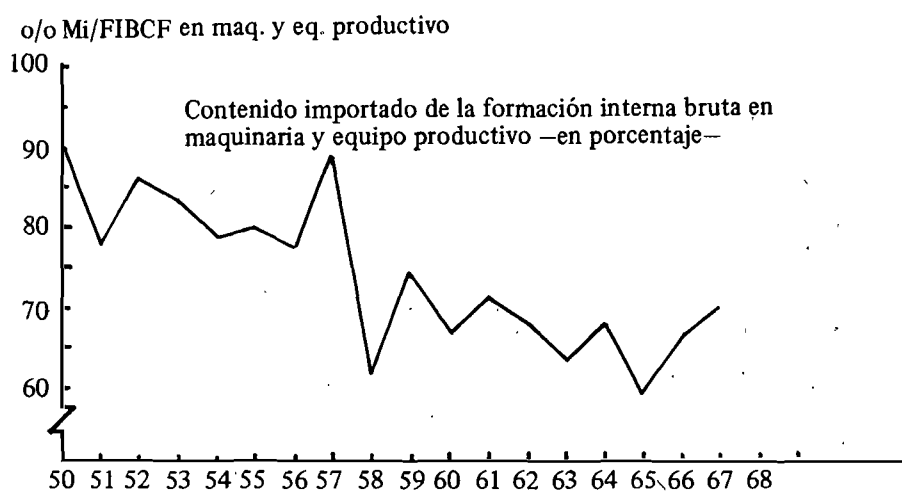
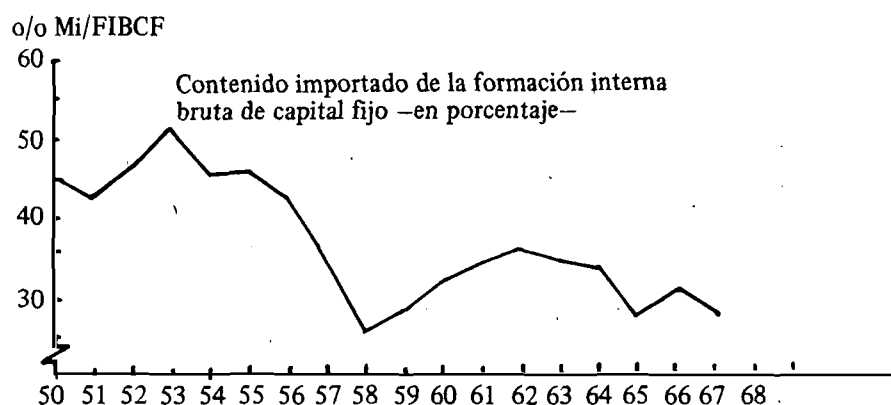
**PORCENTAJE DE LA FORMACION INTERNA EN CAPITAL
RESPECTO AL PBI**



Fuente: Elaborado CIE; en base a Banco de la República, Cuentas Nacionales.

GRAFICO No. III-11

PARTICIPACION DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL EN LA FIBCF Y LA FIBCF (Maq. y eq. prod.)



petitividad de la producción, en la medida que implica una renovación y una instalación de nuevos equipos importados que encarnan el desarrollo mundial de las fuerzas productivas. Por lo tanto, se deriva de ahí, un efecto de feed-back sobre la C.P.I., en la medida, que un aumento sostenido de la capacidad para importar permite renovar los equipos, mejorar la productividad del trabajo, la competitividad de la producción y por esta vía, aumentar las exportaciones de bienes manufacturados y la C.P.I.

Los efectos de la C.P.I., sobre el empleo dependen a largo plazo de cómo afecta la C.P.I., a la acumulación. Si la C.P.I., es baja y fluctuante, la industrialización se hace lenta y por lo tanto el ritmo de absorción de fuerza de trabajo de la industria puede ser muy inferior al de la descomposición del campesinado y del crecimiento demográfico.

En el corto plazo, el empleo depende en gran parte de que se mantenga el aprovisionamiento de las actividades productivas, con las materias primas y bienes intermedios, de los cuales depende la producción corriente. En épocas de excesiva baja en la C.P.I., las restricciones cuantitativas a las importaciones llegan a afectar dicho aprovisionamiento en forma desfavorable, produciendo de un lado, alzas en los precios y de otro aumento del desempleo y la consecuente reducción en la demanda efectiva.

CAPITULO IV

EL SALDO DEL BALANCE DE PAGOS, SU EVOLUCION Y SU

FINANCIAMIENTO

A través de todo el trabajo nos hemos referido en una u otra forma, al saldo del balance de pagos. En la medida que hemos tratado de dar una explicación a los procesos de generación y de la capacidad para importar, hemos ya tratado las dos componentes que determinan el saldo del balance de pagos, pues éste es equivalente a la diferencia entre la capacidad autónoma para importar y las importaciones totales de bienes y servicios. Por lo tanto en este capítulo no nos extenderemos más sobre los determinantes globales del saldo del balance de pagos.

Vistas en conjunto las dos décadas de las cuales nos hemos ocupado, puede decirse que Colombia expresó una tendencia al déficit crónico en su balance de pagos.

Si bien en algunos años (1951-54 y 1958) el signo del balance de pagos fue positivo, su monto fue tan reducido y su duración tan corta, que deben tratarse dichos superávits momentáneos como si fueran un déficit al menos en sus implicaciones. Aun más, si se tiene en cuenta que en ninguno de los años en que se registró dicho superávit, se llegaron a liberar totalmente las importaciones, como se estableció en el capítulo anterior, hay razón para hablar de déficit crónico, como síntoma de una estructura que tiende a manifestarse de este modo en forma persistente. Sin embargo, téngase en cuenta que no se trata de algo "permanente", es decir, que no pueda cambiar en un futuro más o menos lejano.

En la medida que el déficit es un síntoma de la forma como se articula la economía colombiana, a la economía mundial, bajo las condiciones de dependencia neocolonial, quiere decir que esta tendencia no puede ser erradicada sin que se registren cambios significativos en dicha forma de articulación.

Pero más que reducir el saldo a un problema de signo, debemos entenderlo como síntoma, así sea positivo o negativo, en el cual se expresa la forma de dependencia económica del país. Esta forma no cambia porque el país experimente una coyuntura de precios un poco mejores para sus productos principales; será de todos modos una economía cuya suerte depende en grado sumo de fuerzas externas, que determinan su desarrollo económico-social en un grado mucho más agudo de lo aceptado común y corriente.

La presencia de saldos positivos en el balance de pagos, determinados por coyunturas de precios, no desconfirma necesariamente la tendencia al déficit de la estruc-

tura o forma de dependencia. En la medida que las exportaciones de manufacturas y semimanufacturas depende más del capital extranjero, el peso de la repatriación de capital y de ganancias tiende a hacerse sentir aún más fuertemente sobre el balance de pagos.

De otro lado, nos inclinamos aquí a pensar, con Chenery ^{97/} que la competencia entre una multitud de países subdesarrollados, en el campo de la exportación de manufacturas ligeras, tiende a reproducir la situación que imperó por largos años, respecto al precio de los productos primarios.

No queda duda que es posible forjar saldos favorables, cuando los precios del café son favorables y van acompañados de un crecimiento relativamente rápido de las exportaciones menores y de entradas netas de capital autónomo. Aún más, el presupuesto de tales saldos positivos, es el mantenimiento de la estructura del atraso económico-social, pues es lógico que un programa de industrialización más o menos balanceado que disminuya la dependencia del capital extranjero, requeriría por lo menos importación masiva de maquinaria. La propensión a importar depende sustancialmente del tipo de desarrollo por el cual se opta, y en esto la política económica del Estado juega hoy un papel decisivo.

En resumen, al menos para las dos décadas en cuestión, puede decirse que la economía colombiana experimentó una tendencia crónica a producir un déficit en el balance de pagos.

Qué puede pasar en el largo plazo, de 1970 en adelante? Ello correspondería al campo de las proyecciones. Aunque sería de gran interés hacer una revisión de los supuestos empleados en las proyecciones macroeconómicas existentes para Colombia, ello se sale de los límites impuestos a este trabajo. La CEPAL por ejemplo, hace estimaciones para Colombia de una serie de variables macroeconómicas para 1975-1980 y en base a ellas llega a calcular un déficit del balance de pagos entre 3.160 y 2.500 millones de dólares para 1980.

Nos resta ahora hacer algunos comentarios acerca de la relación entre la evolución del saldo del balance de pagos y la del saldo de la cuenta corriente con el exterior.

El estudio de esta relación puede hacerse a precios corrientes o a precios constantes. Nosotros lo haremos aquí únicamente a precios constantes.

La relación formal entre ambos saldos, de acuerdo con el esquema de balance de pagos seguido por nosotros, es la siguiente:

El saldo de la cuenta corriente con el exterior (SCCE) se puede obtener como resultado de la suma algebraica de:

1. El saldo del balance de bienes, servicios y donaciones privadas (SB y SDP).

^{97/} Chenery H.B y Hughes, H. Op. Cit p. 29.

2. El efecto de la relación de precios del intercambio (ERI).
3. Los pagos netos factores del exterior (PNFE).

El saldo del balance de pagos (SBP) se puede obtener como resultado de la suma algebraica de:

1. El saldo de la cuenta corriente en el exterior (SCCE).
2. El saldo de los movimientos no compensatorios de capital
Entradas netas de capital autónomo y donaciones oficiales, (ENCA y DONOF).
3. Los errores y omisiones netos (E y ON).

El saldo del balance de pagos es por definición igual y de signo opuesto a financiamiento compensatorio neto. Mas si se deduce del SBP las amortizaciones de préstamos de balance de pagos y de atrasos comerciales, queda lo que puede llamarse "saldo por financiar con préstamos compensatorios y con utilización de reservas de oro y divisas". Este último saldo es equivalente a la diferencia entre la capacidad autónoma para importar y las importaciones de bienes y servicios incluidas las donaciones privadas netas; es a nuestro juicio de gran importancia analítica y por ello lo distinguimos del primero poniendo un asterisco a las iniciales (SBP*).

Veamos cuál ha sido la evolución del saldo de la cuenta corriente con el exterior (SCCE) a precios constantes de 1958. En el gráfico IV-1 puede apreciarse, en la parte superior, la evolución del mencionado saldo y en la parte inferior, la evolución de sus tres componentes:

- a) El balance de bienes y servicios y donaciones privadas (excluido el ERI y los PNFE).
- b) El efecto de la relación de intercambio.
- c) Los pagos netos a factores del exterior.

En primer lugar, la evolución del balance de bienes, servicios y donaciones privadas tuvo un comportamiento aproximadamente anticíclico, respecto a la evolución del efecto de la relación de intercambio. Esto tiene como consecuencia que el fuerte déficit del balance real de bienes, servicios y donaciones privadas ocurrido entre 1952-57 se reflejara menos fuerte en el saldo de la cuenta corriente con el exterior, gracias al efecto favorable de la relación de precios del intercambio entre 1952-1958. Análogamente, el efecto negativo de los precios del intercambio a partir de 1958, añadido al aumento persistente de los PNFE, cancelaron el escaso superávit que se reflejó en el balance de bienes, servicios y donaciones privadas entre 1957-1965, produciendo un déficit persistente en la cuenta corriente con el exterior a partir de 1959.

En segundo lugar, el comportamiento de los PNFE no tuvo caracter anticíclico. En términos generales, su tendencia fue relativamente estable y reflejó el creci-

miento permanente de intereses, ganancias y regalías del capital extranjero en Colombia, a medida que este aumentó su participación en la industria y en la financiación del comercio exterior. Las ligeras variaciones en torno a la tendencia creciente respondieron, como se vio en el segundo capítulo, a las variaciones cíclicas en el financiamiento externo.

Examinemos ahora, cómo ha sido el financiamiento externo del saldo en cuenta corriente, cuya evolución acabamos de comentar. El comúnmente llamado "financiamiento neto externo" resume todas las fuentes que cancelan exactamente el saldo en cuenta corriente, por lo tanto de igual magnitud pero de signo opuesto al saldo en cuenta corriente.

En el conjunto de gráficos IV-2, puede apreciarse la evolución del financiamiento neto externo de Colombia a precios constantes de 1958, en términos de sus componentes o formas de financiación. En primer lugar, el país requirió casi permanentemente de un volumen apreciable de financiamiento neto externo debido a la tendencia al déficit en cuenta corriente.

En segundo lugar, a través de las dos décadas, dicho financiamiento estuvo provisto en forma creciente y casi permanente, aunque con algunas irregularidades, por flujos de capital autónomo (no compensatorio). En tercer lugar, el rubro de errores y omisiones netas, más bien que un financiamiento fue un lastre, ya que como se comentó en el segundo capítulo de este trabajo, dicho rubro de balance de pagos, representa fundamentalmente salidas de capital a corto plazo y tiene la tendencia a agravar el balance de pagos en los momentos difíciles. En cuarto lugar, puede anotarse que el financiamiento compensatorio neto (o sea el inverso aditivo del saldo del balance de pagos) jugó un papel muy importante, ya que los movimientos autónomos de capital y los errores y omisiones netos, tomados en conjunto, no siempre alcanzaron a equilibrar el déficit en la cuenta corriente.

En vista de que el término "financiamiento neto" así sea el total externo o el compensatorio, oculta la magnitud del financiamiento en términos absolutos, es preciso estudiar el financiamiento compensatorio en términos brutos. Si al saldo del balance de pagos antes de compensación (SBP), se le suma algebraicamente la salida de capital por concepto de amortización de préstamos de balance de pagos, queda al saldo para ser financiado por préstamos de balance de pagos y utilización de reservas (SBP *).

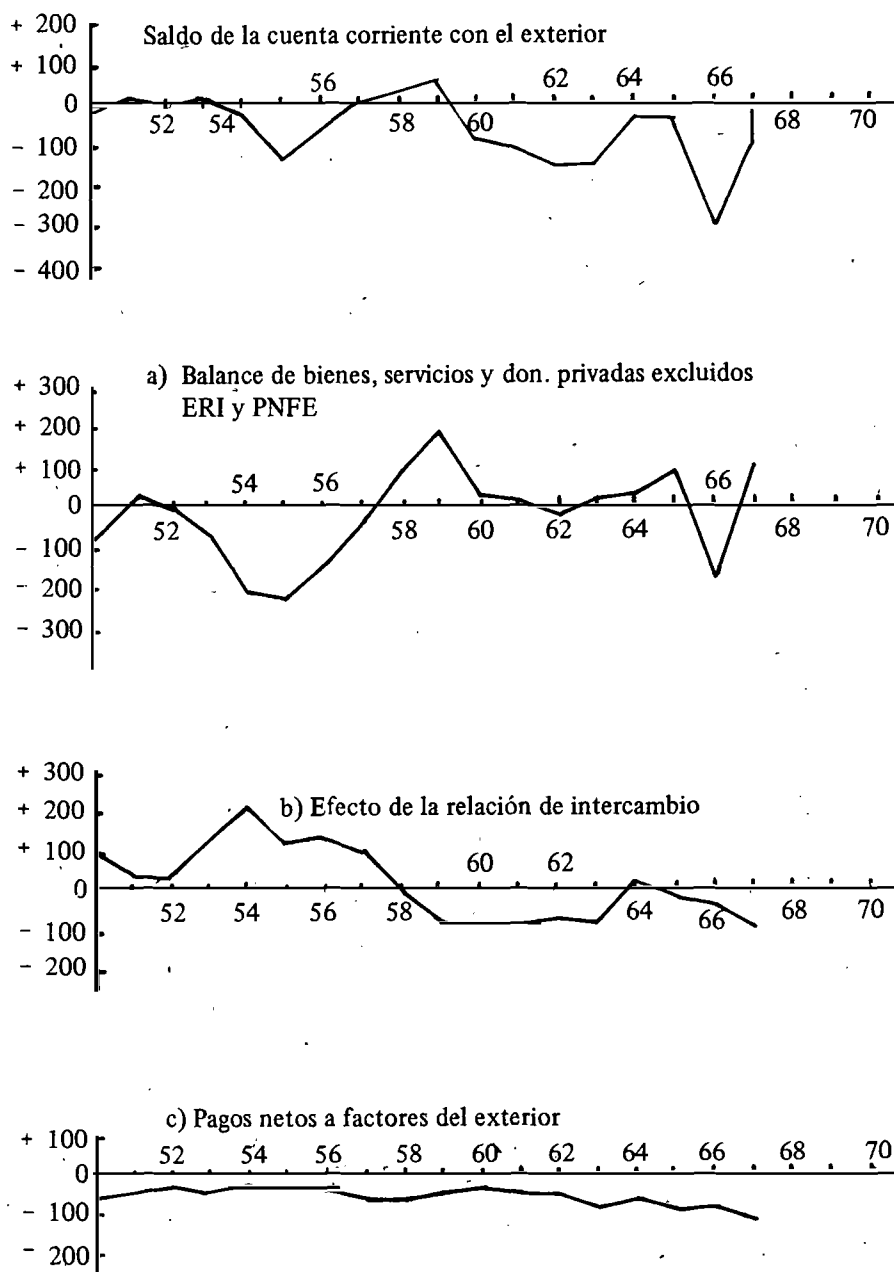
En el gráfico IV-3, puede verse la evolución del antedicho saldo (SBP *) en términos de las dos componentes mencionadas. Como puede apreciarse, gran parte del déficit (SBP *) está ocasionado por las divisas que salen para pagar las deudas de préstamos de balance de pagos y de atrasos comerciales. Es en términos de este saldo, como mejor puede apreciarse la magnitud del desequilibrio del sector externo colombiano. Ahora se comprende mejor, porqué en el presente trabajo se ha afirmado la presencia de un déficit crónico del balance de pagos para las décadas de 1950-1970, como característica de la economía colombiana durante dicho período.

Como puede también observarse en el gráfico IV-3, apenas sí hubo cortos períodos en los cuales se registró un superávit en el SBP *, por lo cual no fue posible ningún

GRAFICO No. IV-1

COLOMBIA: EVOLUCION DEL SALDO DE LA CUENTA CORRIENTE CON EL EXTERIOR 1950-1967 EN TERMINOS DE SUS COMPONENTES

—En millones de dólares a precios constantes de 1958—

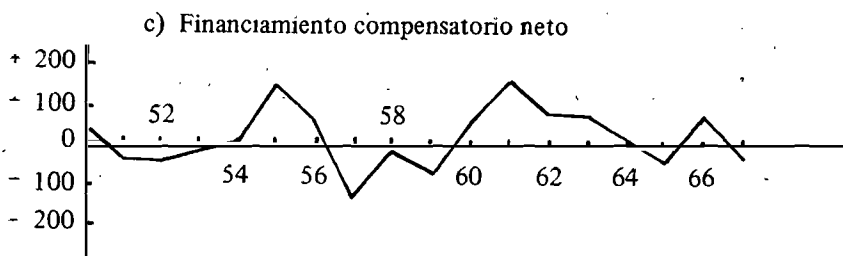
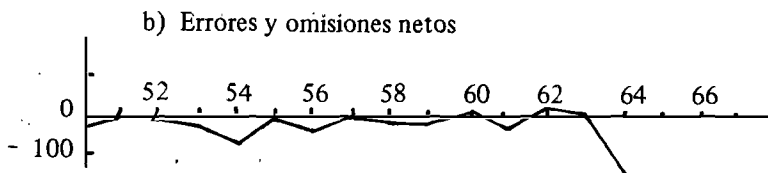
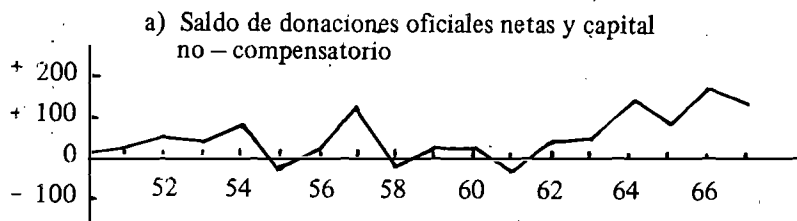
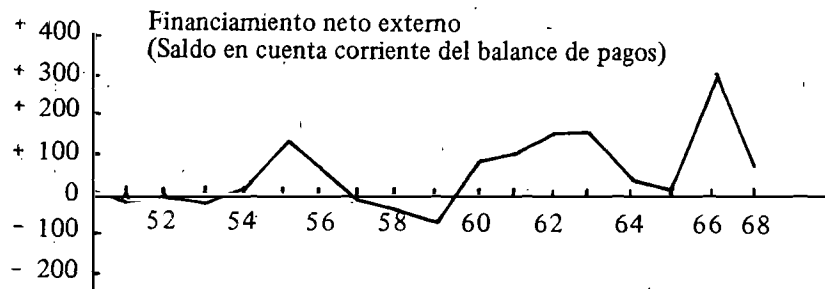


Fuente: Cálculo CIE,—(Ver cuadros).

GRAFICO No IV-2

COLOMBIA: EVOLUCION DEL FINANCIAMIENTO NETO EXTERNO
1950 - 1967 EN TERMINOS DE SUS COMPONENTES

—En millones de dólares a precios constantes de 1958—



Fuente: Cálculo CIE en base a datos del Banco de la República (Ver cuadros)

aumento significativo de las reservas oficiales de oro y divisas como se verá más tarde. Puesto que el saldo (SBP *) es el resultado de restar las importaciones totales de la capacidad autónoma para importar, no es necesario hacer mayores comentarios respecto a la evolución en cada período y a sus posibles causas porque están tratadas en los capítulos correspondientes a dichas componentes. Solo nos resta subrayar la enorme magnitud de este saldo durante la década de los años 60, habiendo alcanzado en 1962 cerca de 230 millones de dólares a precios constantes de 1958.

Una vez determinada la evolución del saldo del balance de pagos antes del financiamiento compensatorio bruto, nos resta únicamente, analizar la forma como se financió dicho saldo y la evolución relativa de cada una de las formas.

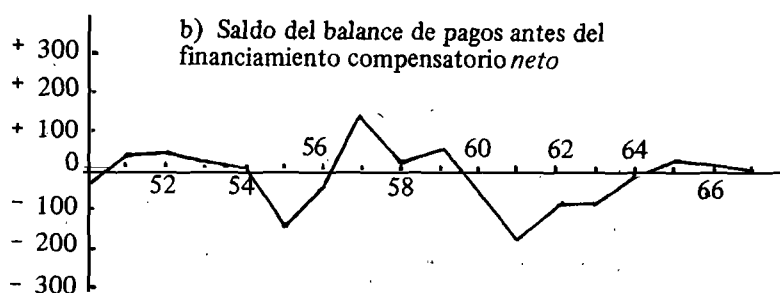
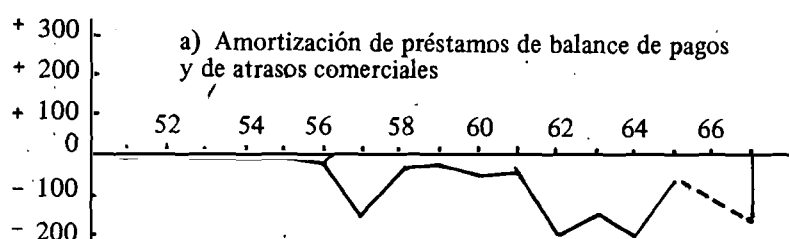
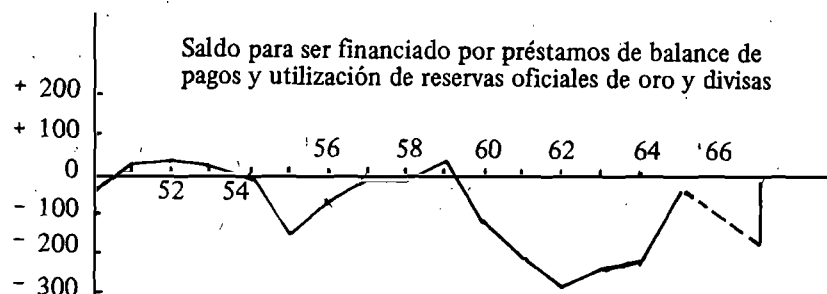
El financiamiento compensatorio bruto, es por definición el inverso aditivo del saldo del balance de pagos antes del financiamiento compensatorio bruto; puede ser descompuesto en: a) utilización neta de reservas oficiales de oro; b) utilización neta de reservas oficiales de divisas y c) desembolso de préstamos para balance de pagos y créditos otorgados al país por proveedores extranjeros.

En el gráfico IV-4, puede verse cual ha sido la evolución del financiamiento compensatorio bruto en dólares constantes de 1958, en términos, de las componentes anteriormente enumeradas. De este gráfico resulta evidente el papel poco importante de la utilización de las reservas de oro y divisas como medio de financiación de los déficit del balance de pagos. Evidentemente, el grueso de la financiación compensatoria provino de los desembolsos de préstamos de balance de pagos y de la recepción de créditos de proveedores, ya que no podía venir de las escasas reservas internacionales que el país mantuvo durante las dos décadas en cuestión.

La importancia de este financiamiento compensatorio se deriva del hecho, de que sin él, la economía colombiana hubiera tenido serias dificultades en su aprovisionamiento corriente de materias primas y de maquinaria, durante aquellos años, en los que la capacidad para importar no guardó correspondencia con las necesidades de importación, en especial durante la década de los años 60, en los cuales la caída tendencial de los precios del café se hizo sentir más fuertemente.

GRAFICO No. IV - 3

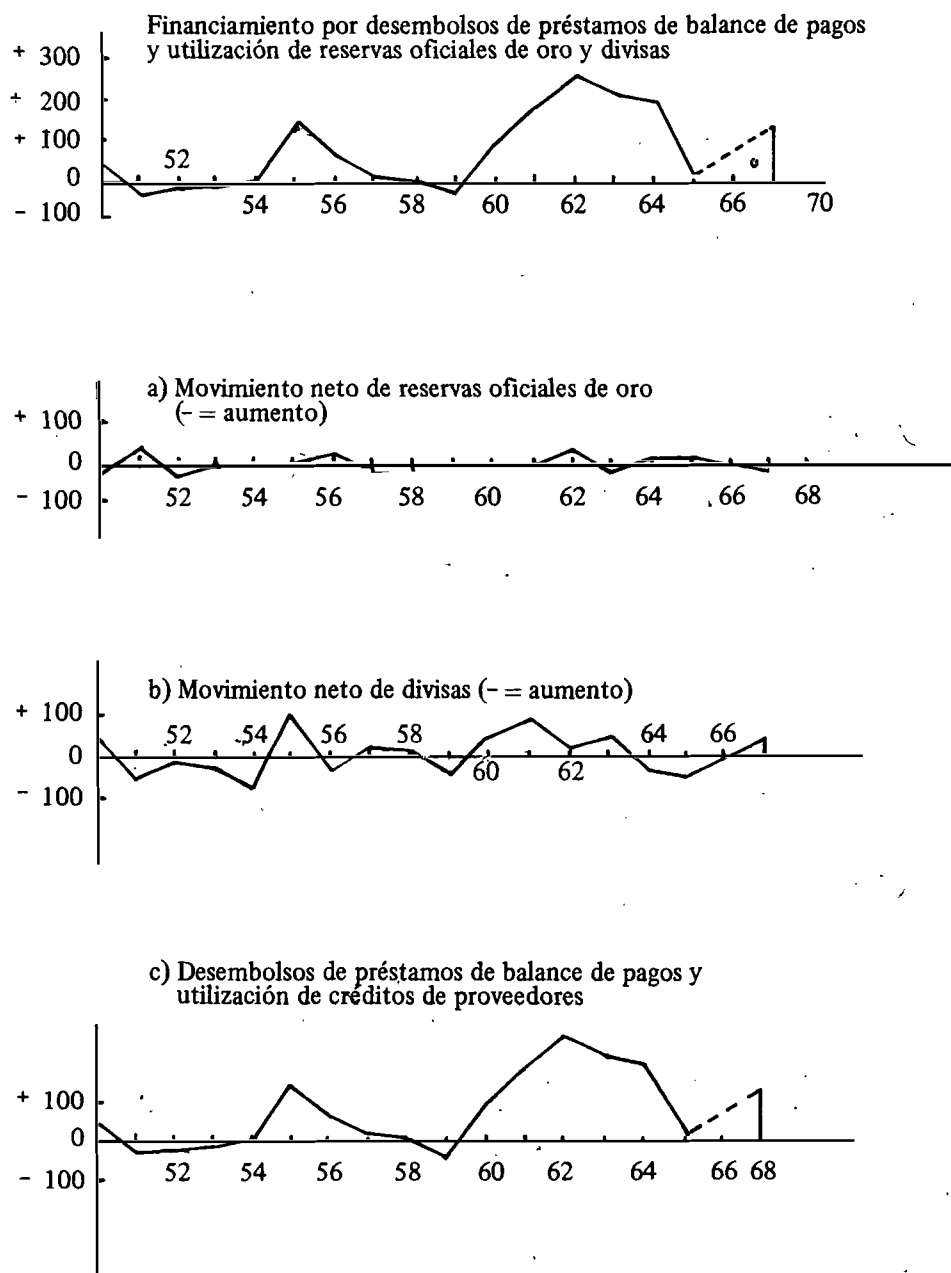
COLOMBIA: EVOLUCION DEL SALDO DEL BALANCE DE PAGOS
 ANTES DEL FINANCIAMIENTO COMPENSATORIO BRUTO
 1950 - 1967 EN TERMINOS DE SUS COMPONENTES



Fuente: Cálculo CIE, en base a datos del Banco de la República (Ver cuadros).

GRAFICO No. IV - 4

COLOMBIA: EVOLUCION DEL FINANCIAMIENTO COMPENSATORIO
BRUTO 1950 - 1967 EN TERMINOS DE SUS COMPONENTES



Fuente: Cálculo CIE, en base a datos del B. de la República. (Ver cuadros).

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro No. A-I

COLOMBIA: INGRESOS DE CUENTA CORRIENTE CON EL EXTERIOR 1/
(Millones de dólares a precios corrientes)

Período	Bienes y oro								Total exportaciones bienes y servicios (FOB)
	Café	Petróleo	Banano	Otros	Total registrado	Total no registrado	Gran total	Oro	
1950	305.6	64.8	15.2	13.3	398.9	—	398.9	12.3	411.2
1951	365.0	73.5	16.4	21.2	476.1	—	476.1	14.3	490.4
1952	361.4	71.5	16.5	12.6	462.0	—	462.0	13.7	475.7
1953	502.6	76.3	21.2	16.1	616.2	—	616.2	14.5	630.7
1954	589.1	75.8	21.7	18.0	704.6	2.4	707.0	13.2	720.2
1955	484.6	61.5	23.1	18.1	587.3	8.6	595.9	12.9	608.8
1956	474.4	69.9	28.1	25.9	598.3	70.6	668.9	14.7	633.6
1957	397.0	73.7	21.8	18.6	511.1	78.8	589.9	11.2	601.1
1958	354.5	66.6	15.5	24.1	460.7	66.4	527.1	12.0	539.1
1959	363.3	73.3	13.9	23.8	474.3	69.0	543.3	13.7	557.0
1960	332.2	80.0	13.7	38.6	464.6	15.6	480.2	15.1	495.3
1961	307.8	68.2	14.0	44.4	434.5	28.0	462.4	14.0	476.5
1962	332.0	60.6	10.6	67.4	470.7	0.2	470.9	13.9	484.8
1963	303.0	77.2	13.3	53.3	446.7	27.7	474.5	11.4	485.8
1964	394.2	75.0	12.4	61.5	543.1	80.0	623.2	12.8	636.0
1965	343.9	88.2	18.6	88.5	539.1	40.6	579.8	11.2	591.0
1966	328.3	71.7	20.0	87.7	507.6	16.5	524.1	9.8	534.0
1967	317.3	61.2	25.0	106.4	509.9	39.4	549.3	9.0	558.4
1968	349.0	36.3	24.7	148.2	558.3	44.7	603.0	5.9	608.9
1969	323.2	56.7	16.0	211.7	607.5	59.4	666.9	5.5	672.4
1970	466.9	58.6	17.1	N.D.	N.D.	N.D.	782.0*	6.0	788.0

En el período 1950–1959 se aproximaron las tres últimas cifras, por falta de datos más precisos

* Nota: La suma de los parciales no corresponden al total, por no encontrarse disponibles algunos años para facilidad — en la presentación de las cifras se aproximaron a centenas de miles de US\$.

1/ Fuente: Cálculo CIE, en base a metodología en anexo metodológico, según datos de CEPAL–DNP “Balance de Pagos de Colombia 1950–1959” para los años 1950–1959 (inédito) y los memorandums del Banco de la República al FMI (inédito), para los años 1960–1970.

Período	Servicios					Total bienes y servicios	Donaciones privadas	Total bienes y servicios donaciones privadas
	Seguros fletes y otros transportes	Turismo	Gobierno	Otros	Total			
1950	8.5	6.8	1.8	9.3	26.4	437.6	—	437.6
1951	13.6	8.3	2.0	12.1	36.0	526.4	15.0	541.4
1952	16.3	8.6	2.1	11.9	38.9	514.6	—	514.6
1953	15.9	10.9	2.1	11.3	40.2	670.9	—	670.9
1954	13.2	12.8	2.5	14.3	42.8	763.0	—	763.0
1955	15.2	13.5	2.6	17.2	48.5	657.3	—	657.3
1956	26.6	9.0	3.0	16.2	54.8	738.4	—	738.4
1957	32.0	11.0	7.8	15.4	66.2	667.3	—	667.3
1958	32.9	17.1	3.5	15.2	68.7	607.8	4.2	612.0
1959	46.1	17.3	4.0	11.5	78.9	635.9	6.0	641.9
1960	39.1	22.9	4.0	28.0	94.0	589.3	—	589.3
1961	40.2	22.6	4.0	31.8	98.6	575.1	—	575.1
1962	48.1	12.6	4.0	23.4	88.1	572.9	—	572.9
1963	48.9	19.3	4.5	32.1	104.8	590.6	11.8	602.4
1964	55.9	24.6	4.5	27.6	112.6	748.6	8.2	756.8
1965	61.7	27.5	4.5	23.8	117.5	708.5	7.2	715.7
1966	64.3	32.6	4.5	26.7	128.0	662.0	3.8	665.8
1967	71.7	38.2	3.9	32.0	145.8	704.2	12.9	717.1
1968	71.4	44.6	4.2	59.5	179.6	788.5	8.4	796.9
1969	89.9	45.3	4.6	58.0	197.7	870.0	20.1	890.1
1970	95.0	50.0	5.0	58.0	208.0	996.0	14.0	1.010.0

Cuadro No. A-II

COLOMBIA: EGRESOS DE LA CUENTA CORRIENTE CON EL EXTERIOR — 1950-1970
(Millones de dólares corrientes)

Año	Importaciones en bienes FOB (1)	Servicios					Total importaciones bienes y servicios (7)	Donaciones privadas (8)	Total importaciones bienes y servicios y donaciones privadas (9)	Pagos netos a factores del exterior (10)	Total egresos en cuenta corriente (11)
		Flete, seguros, transportes y otros (2)	Turismo (3)	Gobierno (4)	Otros (5)	Total servicios (6)					
1950	336.2	26.0	13.4	12.7	19.6	71.7	407.9	8	408.7	36.7	445.4
1951	390.1	31.0	15.2	29.2	17.1	92.5	482.6	1.3	483.9	39.8	523.7
1952	383.9	37.7	19.4	24.3	11.5	92.9	476.8	1.5	478.3	31.2	509.5
1953	523.8	44.7	20.2	21.6	16.0	102.5	626.3	9	627.2	33.8	661.0
1954	622.4	48.5	22.6	23.0	26.9	121.0	743.4	2.1	745.5	31.1	776.6
1955	621.5	57.5	23.3	29.5	27.2	137.5	759.0	4	759.4	28.3	787.7
1956	605.4	65.3	21.6	29.1	30.4	146.4	751.8	2.0	753.8	35.7	789.5
1957	454.2	71.8	28.5	14.1	32.5	146.9	601.1	1.5	602.6	55.4	658.0
1958	379.1	64.3	22.7	11.1	33.9	132.0	511.1	1.0	512.1	61.5	573.6
1959	402.4	69.0	22.5	7.5	27.4	126.4	528.8	1.0	529.8	49.2	579.0
1960	496.4	69.7	28.3	9.1	30.7	137.9	634.3	2.0	636.3	39.6	675.9
1961	530.8	40.4	24.1	9.4	32.6	106.5	637.3	2.3	639.6	50.4	690.0
1962	502.0	79.6	22.8	13.7	36.8	152.9	654.8	2.3	657.1	57.2	714.3
1963	498.0	60.8	25.0	7.5	64.6	157.9	656.0	3.0	659.0	80.6	739.6
1964	475.4	96.0	54.9	9.5	76.1	236.6	712.0	3.0	715.0	73.2	788.2
1965	434.0	89.4	50.2	12.8	70.6	223.0	657.0	3.0	660.0	79.2	739.2
1966	638.9	95.5	54.2	11.8	65.7	227.2	866.1	4.0	870.1	86.1	956.2
1967	464.3	98.8	50.4	14.0	60.6	223.8	688.1	12.9	701.0	105.4	806.4
1968	615.1	96.2	59.8	23.2	72.1	251.3	866.4	5.3	871.7	113.3	985.0
1969	647.9	122.3	59.7	28.8	79.7	290.6	938.5	16.5	955.0	144.3	1.099.3
1970	802.0	164.0	52.0	31.0	87.0	334.0	1.136.0	25.0	1.161.0	170.0	1.331.0

Nota: Para facilidad en la presentación de las cifras se aproximaron a centenares de miles de US\$

Fuente: Idem., Cuadro No. A-I.

Cuadro No. A—III

COLOMBIA: DISTRIBUCION DE LOS EGRESOS DE CUENTA CORRIENTE CON EL EXTERIOR
(Porcentaje en base a datos en dólares a precios corrientes)

Año	Bienes, servicios y donaciones privadas									Pagos netos a factores del exterior	Total egresos en cuenta corriente
	Importaciones de bienes FOB	Seguros fletes y otros transportes	Turismo	Gobierno	Otros	Total servicios	Importaciones de bienes y servicios	Donaciones privadas	Total		
1950	75.4	5.8	3.1	2.8	4.4	16.1	91.6	0.2	91.8	8.2	100.0
1951	74.5	5.9	2.9	5.6	3.3	17.7	92.2	0.2	92.4	7.6	100.0
1952	75.4	7.4	3.8	4.8	2.3	18.2	93.6	0.3	93.9	6.1	100.0
1953	79.2	6.8	3.1	3.3	2.4	15.6	94.8	0.1	94.9	5.1	100.0
1954	80.1	6.3	2.9	3.0	3.5	15.6	95.7	0.3	96.0	4.0	100.0
1955	78.9	7.3	3.0	3.8	3.4	17.5	96.4	*	96.4	3.6	100.0
1956	76.7	8.3	2.7	3.7	3.9	18.5	95.2	0.3	95.5	4.5	100.0
1957	69.0	10.9	4.3	2.1	4.9	22.3	91.4	0.2	91.6	8.4	100.0
1958	66.1	11.2	4.0	1.9	5.9	23.0	89.1	0.2	89.3	10.7	100.0
1959	69.5	11.9	3.9	1.3	4.7	21.8	91.3	0.2	91.5	8.5	100.0
1960	73.4	10.3	4.2	1.3	4.6	20.4	93.8	0.3	94.1	5.9	100.0
1961	76.9	5.9	3.5	1.4	4.7	15.5	92.4	0.3	92.7	7.3	100.0
1962	70.3	11.1	3.2	1.9	5.2	21.4	91.7	0.3	92.0	8.0	100.0
1963	67.3	8.2	3.4	1.0	8.7	21.3	88.7	0.4	89.1	10.9	100.0
1964	60.3	12.2	7.0	1.2	9.7	30.0	90.3	0.4	90.7	9.3	100.0
1965	58.7	12.1	6.8	1.7	9.6	30.2	88.9	0.4	89.3	10.7	100.0
1966	66.8	10.0	5.7	1.2	6.9	23.8	90.6	0.4	91.0	9.0	100.0
1967	57.6	12.2	6.3	1.7	7.5	27.8	85.3	1.6	86.9	13.1	100.0
1968	62.4	9.8	6.1	2.4	7.3	25.6	88.0	0.5	88.5	11.5	100.0
1969	58.9	11.1	5.4	2.6	7.2	26.4	85.4	1.5	86.9	13.1	100.0
1970	60.3	12.3	3.9	2.3	6.5	25.1	85.4	1.9	87.2	12.8	100.0

Fuente: Idem., Cuadro No. A—I

Impreso en los talleres del Departamento
Administrativo Nacional de Estadística, DANE
Bogotá, D.E., Colombia
Agosto de 1975