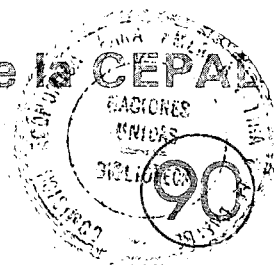


INT UN
EC 15

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL



**EL PAPEL DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN LA
REESTRUCTURACION
INDUSTRIAL DE COLOMBIA:
UNA SINTESIS**



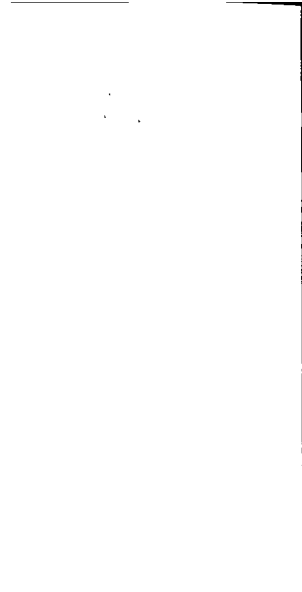
NACIONES UNIDAS

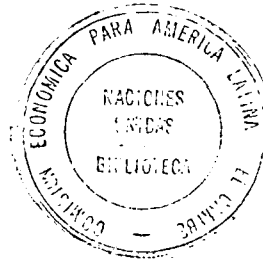
2000-01-01

1000

1000

1000





088900015
Estudios e Informes de la CEPAL,
N° 90 (1993) C.1

|

—

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

**EL PAPEL DE LAS EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN LA
REESTRUCTURACION
INDUSTRIAL DE COLOMBIA:
UNA SINTESIS**



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
Santiago de Chile, 1993

LC/G.1759-P
Julio de 1993

El presente trabajo fue preparado por el señor Gabriel Misas, consultor de la Unidad Conjunta CEPAL/DDES de Empresas Transnacionales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial y Profesor del Departamento de Economía de la Universidad Nacional de Colombia. Las opiniones expresadas en este estudio son de la exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.93.II.G.9

ISSN 0256-9795
ISBN 92-1-321391-3

INDICE

	<i>Página</i>
INTRODUCCION	7
I. CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA (ISI)	9
A. PROCESO DE OLIGOPOLIZACION	9
1. Desarrollo industrial y política económica	9
2. Evolución del grado de concentración	13
3. Barreras a la incorporación de nuevos productores	20
4. Efectos de la estructura oligopólica sobre el sector industrial	25
5. Manejo de los márgenes de utilidad (<i>mark-up</i>) y poder oligopólico	29
B. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD	30
1. De la concentración de la producción a la centralización del capital	30
2. Comportamiento financiero de las empresas, 1970-1988	31
C. LA FORMACION DE CONGLOMERADOS Y SUS EFECTOS SOBRE EL DESEMPEÑO DEL SECTOR INDUSTRIAL	36
II. LA EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LAS DECADA DE 1970 Y 1980	43
1. Evolución del PIB y de su composición sectorial	43
2. Evolución de la producción manufacturera	45
3. Evolución de la eficiencia en el uso de los factores	47
4. Crisis en el sector industrial	51

	<i>Página</i>
III. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA COLOMBIANA	65
A. LA CRISIS DEL SECTOR MANUFACTURERO Y LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED)	65
1. Características de la IED	65
2. Características de las industrias en las que se concentra la inversión extranjera directa	69
3. Patrón de expansión de empresas transnacionales y nacionales	70
B. LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS	92
1. Evolución de las exportaciones de bienes manufacturados	92
2. Exportaciones manufactureras de las empresas con IED y nacionales	100
3. Las empresas mixtas	113
IV. LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	115
1. Las políticas propuestas	115
2. La necesidad de nuevas acciones de política	120
3. Construcción de un nuevo entorno económico	124
4. Reestructuración industrial y empresas transnacionales	126
5. Colombia como país receptor de inversión extranjera directa	129
BIBLIOGRAFIA	130

INTRODUCCION

Para determinar el papel que podrían desempeñar las empresas transnacionales en la modernización de la industria colombiana se ha considerado conveniente analizar primero los rasgos más sobresalientes del proceso de industrialización mediante sustitución de importaciones (ISI), con especial énfasis en los aspectos de concentración y centralización de capital. A continuación se estudia el desempeño de la industria en los años setenta y ochenta, para luego revisar las características de las empresas transnacionales en el contexto de la ISI y sus principales diferencias con respecto a las firmas nacionales. El capítulo siguiente se dedica a comparar el desempeño de las firmas transnacionales y nacionales en materia de exportación de manufacturas. Finalmente, se reseñan las políticas de reestructuración y modernización industrial implementadas por los sucesivos gobiernos y se analizan las posibles reacciones de las empresas transnacionales ante la nueva situación emergente.

Vertical line on the left side of the page.

Vertical line on the right side of the page.

Horizontal line at the bottom right corner.

I. CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA (ISI)

A. PROCESO DE OLIGOPOLIZACION

1. Desarrollo industrial y política económica

A partir de la segunda posguerra, la profundización del proceso sustitutivo de importaciones generó en Colombia un complejo sistema de regulación de la economía que, por una parte favorecía el desarrollo industrial, pero por la otra lo circunscribía a los estrechos límites del modelo agroexportador. La ambigüedad de este sistema, industrializante y antiindustrializante a la vez, imprimió una tónica particular al proceso de desarrollo industrial colombiano y continúa determinando algunos de sus rasgos predominantes. El principal de éstos es que el sector manufacturero ha tenido, y continúa teniendo, un carácter complementario con respecto a la economía agroexportadora.

Durante los últimos cuarenta años, los dos objetivos centrales de la política económica han sido: i) proteger la producción nacional, fundamentalmente la del sector manufacturero, y ii) conservar los ingresos del sector agroexportador, en particular los percibidos por los cafetaleros. Como resultado, la conducción de la política económica se ha caracterizado por su continuidad, pero también por ser muy conservadora. Estas particularidades han dado a Colombia un cariz muy especial en el contexto latinoamericano. Históricamente, las fluctuaciones de sus tasas de crecimiento han sido menos bruscas y sus índices de inflación más moderados que los exhibidos por los países más grandes de la región, pero por otra parte su dinamismo ha tendido a decrecer, los ritmos de acumulación de capital han sido más pausados y muy lenta la modernización de su sector manufacturero.

El proceso de acumulación de capital en el sector manufacturero se sustentó en dos pilares: i) los altos niveles de protección efectiva para los

bienes producidos localmente, en el marco de una estrategia de sustitución de importaciones, y ii) el financiamiento de la acumulación de capital mediante el sistema crediticio, en particular del crédito de fomento. Estas políticas moldearon, desde sus inicios, el comportamiento y los estilos de gestión del sector empresarial y su actitud frente al riesgo y la innovación.

La configuración de estructuras oligopólicas, al amparo de sólidas barreras que impedían la entrada de nuevos competidores y de altos niveles de protección efectiva, ha permitido que se generara un excedente considerable, mediante el manejo de los márgenes de utilidad (*mark-up*). Estos montos, que superan con creces los requerimientos de nuevas inversiones para satisfacer el crecimiento de la demanda en sus respectivas ramas industriales, han dado origen a un acopio de recursos excedentes, que deben ser colocados en otras actividades de la economía. Este fenómeno, reforzado por el escaso progreso de la relación salarial que muestra la economía colombiana, ha redundado en un amplio proceso de acumulación de capital, sin imponer la necesidad de modificar en forma apreciable los criterios de producción o de innovar los procesos productivos mediante la incorporación de tecnologías y equipos más modernos y complejos, situación que, a su vez, contribuye a acelerar la centralización de capital y la circulación financiera. El efecto de tales tendencias ha sido profundizado y ampliado como resultado de la política monetaria y crediticia seguida por el país a partir de 1950, una de cuyas manifestaciones fue el denominado crédito de fomento, vigente hasta finales de la década de los setenta. La disponibilidad de estos créditos, con tasas de interés subsidiado para financiar el proceso de acumulación de capital, llevó a los empresarios a destinar una mínima parte de sus excedentes brutos de explotación al fortalecimiento su propia capacidad productiva. El grueso de los mismos fue dedicado a la compra de activos financieros y de valores de refugio (dólares y bienes inmobiliarios, entre otros), así como al consumo suntuario. La acumulación de activos reales es financiada, en buena parte, mediante el crédito de fomento. Este sistema facilitó la creación de conglomerados financieros que, a partir de mediados de los años setenta, han dado un nuevo impulso a este proceso de circulación financiera.

En el curso de los últimos 15 años, los conceptos de apalancamiento, control de nuevas empresas y especulación financiera han sido los preferidos por la clase empresarial colombiana. La generación de excedentes mediante procesos productivos pasó a un segundo plano. Desde mediados de los años setenta, la economía empezó a ser regida por el síndrome de la inmediatez. Las rentas generadas por

actividades especulativas, e incluso por algunas de carácter ilegal, se convirtieron en el modelo de rentabilidad esperado de toda inversión. Se profundizó la diferencia entre las tasas de utilidad alcanzadas por las actividades especulativas y las productivas, respectivamente, provocando una tendencia cada vez más marcada hacia la conversión de excedentes en ahorro financiero y hacia la compra de derechos de propiedad sobre activos ya existentes en la economía.

Dos elementos se conjugaron para reforzar este modelo de acumulación, uno de carácter microeconómico y otro estructural. El primero se relaciona con el hecho de que los agentes económicos tratan de maximizar sus beneficios y la mejor forma de hacerlo, en el corto plazo y con una economía regida por el síndrome de la tasa real de interés, es recurrir al endeudamiento creciente y a la especulación financiera. El segundo deriva de la estrechez del mercado interno y de la débil articulación con el mercado internacional, que imponen límites estructurales a la acumulación de capital; esto hace que los fondos excedentes generados crezcan más rápidamente que los requerimientos de nuevas inversiones para ampliar la capacidad productiva de los respectivos sectores de origen.

Son diversos los obstáculos que impiden o dificultan destinar el excedente bruto de explotación (EBE) al proceso de acumulación de capital. Dentro de cada industria, la ampliación de la capacidad instalada depende fundamentalmente del grado de utilización de la capacidad existente y del crecimiento esperado de la demanda. Al respecto, P. S. Labini señala que, en condiciones de oligopolio, la expansión de la capacidad productiva depende del comportamiento de la demanda y no de los fondos disponibles de las empresas.

El nivel de sustitución de importaciones alcanzado hace que en la actualidad el proceso de acumulación enfrente dificultades cualitativamente distintas de las imperantes en las primeras décadas de la industrialización. La mayoría de los proyectos factibles enfrentan el siguiente dilema: requieren elevados montos de capital para instalar la planta industrial, pero la capacidad de absorción del mercado local es, por lo general, insuficiente para justificar un tamaño óptimo de las instalaciones. Luego, para hacer viable el proyecto, es imprescindible articular el mercado interno con el mundial, lo que necesariamente exige la aplicación de una activa política industrial por parte del Estado.

En ausencia de una decidida voluntad política que modifique las actuales condiciones y detenga el proceso de reproducción del sistema económico, las tendencias y la lógica intrínsecas de éste propician la

circulación financiera. La generación de excedentes, favorecida por la situación oligopólica y el manejo de los márgenes de utilidad, contribuye a aumentar el ahorro financiero, la centralización de capital (compra de activos existentes en la economía), y la fuga de capitales. La política gubernamental, por la vía del crédito de fomento, en lugar de resolver el problema de la acumulación, agrava las tendencias inherentes del sistema y favorece la centralización de capitales y la circulación financiera. En igual sentido obra la protección paraarancelaria que, al tornar prácticamente infinitos los niveles de protección efectiva, facilita la generación de excedentes (con carácter de ahorro forzoso) y, al mismo tiempo, hace innecesaria la innovación tecnológica, al limitar la exigencia de nuevas inversiones. La lógica global del sistema y la de cada agente individual dentro del mismo refuerzan la tendencia general a disminuir el ritmo de acumulación, lo que a su vez debilita los fundamentos macrosociales que condicionan las iniciativas de inversión de los actores, es decir, la adopción de decisiones microeconómicas.

La aplicación de un modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, altamente dependiente de insumos y equipamiento importados, agravó aún más la principal deficiencia de la economía colombiana: la debilidad de su sector externo. Entre finales de la década de los cuarenta y mediados de los setenta, la economía del país estuvo sometida a fuertes oscilaciones cíclicas asociadas al comportamiento de los precios del café; hasta principios de los años setenta, la disponibilidad de divisas provenía en gran medida de las exportaciones de este producto. La política seguida durante ese período se podría caracterizar como de "pare-siga". Cortas fases de expansión, que terminaban por agotar las reservas internacionales, eran seguidas por la aplicación de medidas restrictivas y mayores controles a las importaciones durante períodos relativamente largos, hasta que los precios del café volvían a subir y se recuperaba la capacidad de importar. Esta inestabilidad llevó a prácticas que han marcado el proceso de acumulación, tales como: i) el establecimiento de fuertes controles a la importación. Dado que la posibilidad de ampliar la capacidad instalada dependía de la disponibilidad de divisas, no era posible convertir el ahorro interno en inversión; ii) la importación preferente de insumos y materias primas, en comparación con la de maquinaria, equipo o bienes de consumo; iii) la prohibición, en la práctica, de importar bienes producidos localmente, salvo durante un breve período, entre 1978 y 1982. El sistema de licencia previa otorgaba a estos

productos un nivel de protección virtualmente absoluto; iv) la adopción de una política de asignación de divisas que intensificó la tendencia de la industria a asumir formas oligopólicas, ya presente desde sus inicios. Siempre que se consideraba que existía capacidad subutilizada en una rama de la producción, no se asignaban divisas a nuevos productores para ampliar la capacidad instalada, sino que se prefería otorgarlas a las empresas existentes; ello reforzaba el poder oligopólico y las posibilidades de acumulación.

2. Evolución del grado de concentración

Para analizar el grado de concentración de acuerdo con la metodología propuesta por Bain, es necesario reestructurar la información existente. Se debe distinguir entre concentración económica y concentración técnica; la primera se refiere a la participación en la producción que corresponde a cada empresa y la segunda a la que cabe a cada planta industrial. En los sectores manufactureros donde no existen empresas con múltiples plantas, los grados de concentración económica y técnica coinciden; por el contrario, cuando hay más de una planta en operación, estas dos medidas se tornan divergentes. Así, por ejemplo, en Colombia producen cerveza cuatro firmas que cuentan con 30 plantas; luego, el grado de concentración económica es alto, mientras que la concentración técnica es moderada. En adelante, siempre se aludirá al grado de concentración económica, pues en ese sentido se reordenó la información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Las tabulaciones de la encuesta manufacturera presentan la información según plantas, pero con ayuda de dicha entidad los datos fueron agrupados por empresas en el caso de las industrias en las que existen múltiples plantas.

Como se puede observar en el cuadro 1, en el lapso transcurrido entre 1968 y 1984 el grado de concentración en la industria colombiana se incrementó en forma significativa. El 60% de la producción se efectúa en industrias mediana y altamente concentradas. Con respecto a este tema, véanse también los cuadros 2, 3, 4 y 5.

En el cuadro 1 se muestra que la participación en la producción manufacturera de los oligopolios medianamente concentrados se duplicó, mientras que la de los altamente concentrados sólo se mantuvo.

Cuadro 1
**PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION BAJO
CONDICIONES OLIGOPOLICAS, CON GRADOS DE
CONCENTRACION MEDIANO Y ALTO**

	1968	1984
Producción de las cuatro mayores firmas:		
(A) Entre 75% y 100%	24.8	24.5
(B) Entre 50% y 75%	18.0	35.3
Total A + B	42.8	59.8

Fuente: Calculado sobre la base de información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Encuesta anual manufacturera* (1984), y de datos de Misas (1968).

Cuadro 2
**CONCENTRACION DE LA PRODUCCION, 1984
GRADO A = OLIGOPOLIO ALTAMENTE CONCENTRADO**

CIU	Grado de concentración	Coefficiente de entropía	Coefficiente de HH ^a
3133	100.0	2.4	0.152
3134	95.0	3.6	0.041
3140	83.1	1.6	0.283
3216	86.7	1.6	0.298
3217	84.1	1.6	0.217
3219	93.2	0.9	0.618
3231	77.7	2.1	0.181
3232	95.5	1.3	0.310
3312	89.4	1.5	0.248
3521	76.0	1.9	0.286
3530	99.6	0.8	0.521
3540	78.5	2.0	0.232
3551	94.4	1.4	0.300
3620	95.0	2.1	0.236
3621	84.5	1.2	0.547
3720	92.8	1.3	0.384
3722	98.7	1.1	0.387
3833	87.6	1.5	0.352
3841	92.9	1.5	0.303
3844	77.7	2.0	0.208
3845	95.0	1.4	0.319
3901	92.5	1.4	0.384
Total Grado A			
Promedio	89.53	1.65	0.309

Fuente: Calculado por el autor sobre la base de información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Encuesta anual manufacturera*, 1984.

Nota: Calculado sobre la base de la producción de las 4 mayores empresas.

^a Coeficiente de concentración de Hirschman.

Cuadro 3
CONCENTRACION DE LA PRODUCCION, 1984
GRADO B = OLIGOPOLIO MODERADAMENTE
CONCENTRADO

CIU	Grado de concentración	Coefficiente de entropía	Coefficiente de HH ^a
3112	34.3	3.6	0.046
3113	63.0	2.3	0.146
3114	74.2	2.0	0.165
3117	53.4	3.6	0.101
3118	52.4	2.5	0.102
3119	54.8	2.6	0.104
3131	73.4	2.1	0.201
3212	53.9	2.7	0.100
3215	72.0	1.9	0.162
3218	49.9	2.8	0.086
3311	57.2	3.0	0.191
3411	65.7	2.4	0.140
3419	59.1	2.7	0.111
3512	64.8	2.2	0.171
3523	63.2	2.6	0.162
3528	72.8	1.9	0.251
3559	69.0	2.4	0.215
3610	71.9	2.1	0.150
3692	53.1	2.5	0.097
3710	61.7	2.5	0.125
3811	56.2	2.6	0.145
3823	65.6	2.3	0.133
3831	51.5	2.9	0.137
3832	50.3	2.8	0.094
3839	53.1	2.9	0.087
3843	70.2	2.6	0.155
3851	72.4	2.2	0.255
Total grado A (promedio)	60.71	2.54	0.142

Fuente: Calculado por el autor sobre la base de información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Encuesta anual manufacturera*, 1984.

Nota: Calculado sobre la base de la producción de las 4 mayores empresas.

^a Coeficiente de concentración de Hirschman.

Cuadro 4
CONCENTRACION DE LA PRODUCCION, 1984
GRADO C = OLIGOPOLIO LEVEMENTE
CONCENTRADO

CIU	Grado de concentración	Coefficiente de entropía	Coefficiente de HH ^a
3111	36.0	3.3	0.055
3115	44.5	2.8	0.077
3121	34.2	3.5	0.048
3122	32.7	3.4	0.045
3132	47.0	2.6	0.087
3211	36.7	3.6	0.047
3213	33.1	3.9	0.042
3221	46.6	3.0	0.079
3233	31.6	3.4	0.053
3240	38.6	4.0	0.049
3320	25.8	4.3	0.026
3412	40.4	3.3	0.061
3420	45.2	3.8	0.063
3511	43.5	3.4	0.063
3691	43.2	3.6	0.058
3699	36.7	3.6	0.055
3812	31.7	4.1	0.036
3813	43.9	3.5	0.100
3822	37.1	3.3	0.058
3824	37.3	3.4	0.050
Total grado C (promedio)	38.29	3.49	0.06

Fuente: Calculado por el autor sobre la base de información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Encuesta anual manufacturera*, 1984.

Nota: Calculado sobre la base de la producción de las 4 mayores empresas.

^a Coeficiente de concentración de Hirschman.

Cuadro 5
CONCENTRACION DE LA PRODUCCION, 1984
GRADO D = ATOMISMO

CIU	Grado de concentración	Coefficiente de entropía	Coefficiente de HH ^a
3116	13.2	4.9	0.012
3220	16.4	5.7	0.010
3522	22.7	3.7	0.032
Total grado D (promedio)	17.43	4.77	0.02

Fuente: Calculado por el autor sobre la base de información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Encuesta anual manufacturera, 1984.

Nota: Calculado sobre la base de la producción de las 4 mayores empresas.

^a Coeficiente de concentración de Hirschman.

El hecho de que las empresas con mayor grado de concentración no hayan aumentado su participación y también de que se elevara mucho el nivel de concentración por productos, permiten pensar que en el futuro el proceso concentrador avanzará con menor rapidez que durante el período 1968-1984, dado que en las ramas industriales donde predominan los oligopolios moderadamente concentrados, las barreras que limitan la incorporación de nuevos productores no son demasiado infranqueables; para aumentar su participación en el mercado tendrían que fijar precios de exclusión y, muy probablemente, sacrificar parte de su excedente bruto de explotación (EBE), lo que reduciría sus niveles de rentabilidad. Las firmas de mayor tamaño han elegido otro camino. En primer lugar, mediante activas y costosas campañas de publicidad orientadas a la diferenciación de productos (introducción al mercado de variaciones de productos ya existentes), han mantenido su participación en el mercado, e incluso la han aumentado. En 1983, los gastos en propaganda y publicidad del sector manufacturero en su conjunto, ascendieron a 1% del valor de la producción; en el caso de la industria de alimentos, este valor alcanzó a 1.7% y a 3.5% en la de productos químicos no industriales. Las firmas oligopólicas dominantes productoras de bienes de consumo gastaron montos sustancialmente más elevados. En segundo lugar, una gran parte del excedente generado en las grandes compañías oligopólicas se utilizó para adquirir empresas ya establecidas. En la década de los setenta, el proceso de concentración de capitales se aceleró con la creación de nuevos conglomerados financieros y la expansión de los existentes.

Al efectuar el análisis por categorías de bienes es posible apreciar más claramente cómo ha evolucionado el grado de concentración y estudiar sus posibles efectos sobre la estructura del sector industrial.

Del examen del cuadro 6, que muestra el comportamiento de estos indicadores durante el período estudiado, se pueden extraer las siguientes conclusiones, que resultan de especial importancia: i) en la producción de bienes intermedios hay un predominio absoluto de las formas oligopólicas; ii) en la producción de bienes de consumo se aprecia un incremento apreciable de los oligopolios, en especial de los altamente concentrados; y iii) la producción de bienes de capital se desarrolla bajo condiciones oligopólicas con un grado medio de concentración. Estas tendencias refuerzan un determinado patrón de expansión industrial y son, a su vez, fortalecidas por el desarrollo de ese mismo patrón. Así se origina un proceso de retroalimentación que va en detrimento del progreso del sector industrial en el largo plazo.

Cuadro 6
**DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION SEGUN
CATEGORIAS DE BIENES Y GRADO DE CONCENTRACION**

Grado de concentración	Bienes de consumo		Bienes intermedios		Bienes de capital	
	1968	1984	1968	1984	1968	1984
A	15.1	5.3	35.3	39.0	10.9	8.9
B	20.9	36.9	13.6	39.0	13.4	76.2
C	46.8	36.1	36.4	22.0	41.8	14.9
D ^a	17.2	21.8	14.7		33.9	
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Calculado sobre la base de información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Encuesta anual manufacturera* (1984), y de datos de Misas (1968).

^a Incluye las industrias no consideradas en el análisis por grado concentración.

La consolidación de formas oligopólicas en la producción de bienes intermedios afecta negativamente al sector industrial en su conjunto y, en particular, a las ramas donde predominan las pequeñas y medianas unidades productoras de bienes de consumo. El establecimiento de relaciones de dominio entre los oligopolios productores de insumos y las empresas de menor tamaño que los utilizan conduce a prácticas discriminatorias en cuanto a precios, niveles mínimos de pedido, políticas de descuento y rutinas de abastecimiento. Estas medidas perjudican a las pequeñas y medianas empresas ya que encarecen sus costos de producción, lo que redundará en incrementos de precios, con la

consiguiente generación de presiones inflacionarias; también se reducen sus márgenes de utilidad y, por ende, su capacidad de acumulación. Por otra parte, el alza de los precios limita la expansión de la demanda. Esta situación es muy frecuente en las ramas de alimentos, confecciones, calzado y productos de cuero, muebles de madera, imprentas, algunos materiales de construcción y una amplia gama de productos metalmecánicos.

El hecho de que casi la mitad de la producción de bienes de consumo provenga de firmas oligopólicas ha dado origen a un patrón de expansión basado en la diferenciación de productos, es decir, en la introducción de nuevas variedades de artículos que desplacen a los existentes en el gusto de los consumidores, para lo cual se incurre en cuantiosos gastos en publicidad. Esta es la modalidad de expansión preferida por los oligopolios. Enfrentados a una demanda efectiva insuficiente, tratan de captar y mantener el tramo solvente de los consumidores. Así se explica que en las industrias oligopólicas coexistan la capacidad no utilizada y los incrementos de sus precios relativos, lo que podría parecer paradójico en la perspectiva de las teorías que razonan en términos de competencia pura. La lógica interna del sistema hace que se recurra al creciente aumento de los costos de venta (publicidad y propaganda, distribución, empaque y otros), y no a la reducción de precios, aunque esto implicaría incrementar la demanda de sus productos y, en consecuencia, hacer un uso más eficiente de las economías de escala y rebajar los costos de producción.

Durante la década de los setenta, simultáneamente con la consolidación de la estructura oligopólica, en la economía se fue generando un conjunto de fenómenos que debilitaron las iniciativas tendientes a expandir la demanda de bienes manufacturados, especialmente de bienes de consumo durables. Las medidas que hacían compatible la expansión oligopólica y sus procesos de diferenciación e introducción de nuevos productos al mercado con una muy desigual distribución del ingreso, pusieron en evidencia fricciones y contradicciones, que luego se tradujeron en menores ritmos de crecimiento del consumo de bienes manufacturados, lo que vino a agravar la enfermedad crónica de la economía colombiana: la insuficiente demanda efectiva.

De las medidas que han perdido efectividad y aminorado el ritmo de aumento de la demanda de bienes de consumo, las más relevantes, a nuestro juicio, han sido: i) el incremento de las tasas de interés; ii) el menor crecimiento del empleo gubernamental; iii) la reorientación del

gasto público en detrimento de las capas medias de la población; y iv) las presiones inflacionarias. El apreciable aumento de las tasas de interés reales en el curso de la década de los setenta encareció la financiación de la compra de bienes de consumo durables, especialmente de los de mayor valor unitario. Dada la desigual distribución del ingreso y la alta concentración de la riqueza, el grueso de las adquisiciones de este tipo de bienes necesitan ser financiadas. Además, el consumo de muchos de ellos es altamente sensible a los niveles de la amortización mensual y se reduce en forma apreciable cuando éstos se elevan. El consumo también ha reflejado el estancamiento de la expansión del empleo en el sector público, ocupado tradicionalmente por las capas medias. Finalmente, la reorientación del gasto público ha implicado una reducción considerable de subsidios implícitos que favorecían a los sectores medios de la sociedad, lo que también ha incidido en el consumo. Todos estos elementos han redundado en una reducción apreciable del ritmo de crecimiento de la producción de bienes de consumo durables, que ha resultado insuficiente como para impulsar el desarrollo del sector industrial en su conjunto, como sucedió en Brasil, Argentina o los países desarrollados; la producción de estos bienes sigue teniendo una gravitación modesta dentro de la estructura industrial. La incapacidad del sistema económico para generar una lógica de crecimiento autosostenido, que mantenga la demanda en expansión, marca y limita el crecimiento bajo condiciones oligopólicas.

3. Barreras a la incorporación de nuevos productores

La fijación de precios y el patrón de expansión de las formas oligopólicas están determinados por la naturaleza y magnitud de las barreras que limitan la incorporación de nuevos productores. Mientras más infranqueables sean estas restricciones, mayor libertad tendrán los oligopolios para fijar sus precios, manejar los márgenes de utilidad y obtener elevadas ganancias sin atraer a nuevos productores.

De acuerdo con el trabajo pionero de Bain sobre el tema¹, las principales de estas barreras son: i) el volumen mínimo de producción que una planta debe alcanzar para ser razonablemente eficiente; ii) la proporción de la producción total de un determinado bien que debe corresponder a una firma óptima; y iii) el monto del capital necesario para establecer una planta o empresa eficiente. A partir de esta

¹ Bain, *Barriers to New Competition*, Harvard, Harvard University Press, 1956.

enumeración se puede proceder a analizar las características y magnitudes de las barreras existentes en la industria colombiana.

El cálculo del tamaño óptimo de una planta en cada una de las ramas industriales (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas-CIIU, 4 dígitos), así como del capital requerido para su instalación, van más allá de los alcances de este informe; por lo tanto, aquí sólo se precisarán algunos elementos que permitan deducir la magnitud de las barreras que limitan la incorporación a los principales subsectores industriales. Nuestras estimaciones se basan en información obtenida mediante visitas a las principales plantas industriales y entrevistas con los responsables de la producción, lo que basta para formarse una idea clara del tipo de barreras que van surgiendo a medida que el desarrollo de la producción se torna más complejo.

La búsqueda de menores costos unitarios de fabricación ha dado origen a un patrón internacional de desarrollo tecnológico según el cual se ha elevado el tamaño mínimo que debe tener una planta para minimizar los costos de producción, como resultado de la amortización de los costos fijos entre una mayor cantidad de bienes. Igualmente, en las industrias cuya naturaleza o distribución de mercado determina un predominio de las plantas múltiples también se ha establecido un tamaño mínimo óptimo que permite a la empresa amortizar los gastos generales de investigación y desarrollo, propaganda y publicidad, dirección general y distribución en un mayor volumen de ventas. Todas estas consideraciones llevan a incrementar el tamaño de las unidades productivas a fin de beneficiarse de las economías de escala que así se generan. Son estas mismas economías las que se convierten en obstáculos a la incorporación de potenciales nuevos productores.

En mercados como el colombiano, donde la demanda de bienes manufacturados es reducida y débil su articulación con el mercado mundial, en muchas ramas industriales la relación entre tamaño del mercado y volumen mínimo de producción de una planta de tamaño óptimo es muy baja; luego, en cada una de ellas sólo puede existir un número reducido de plantas en condiciones rentables. Esta situación conduce a la formación de oligopolios altamente concentrados, que oponen fuertes barreras a la entrada a nuevos productores.

Tal es el caso, entre otros subsectores industriales, de las ramas petroquímica, química básica, siderúrgica, del papel y el cartón, los neumáticos, el ensamble de vehículos y la refinación de petróleo; en todos ellos los volúmenes óptimos de producción son muy altos comparados con la demanda interna colombiana, por lo que sólo pueden

existir pocas plantas. Más aún, para ciertos productos petroquímicos o de la industria automotriz-el tamaño total del mercado no basta para absorber la producción de una planta de tamaño óptimo, lo que obliga a operar instalaciones subcríticas o a sobreinvertir, ya que sólo se utilizará una fracción de la capacidad instalada. Estas plantas se tornan ineficientes y se convierten en poderosos impedimentos a la competencia y, por ende, a la introducción de innovaciones tecnológicas.

La existencia de un número reducido de plantas, en general con capacidad instalada subutilizada, en ramas industriales que se caracterizan por el rápido avance tecnológico, constituye un factor disuasivo que actúa sobre los nuevos productores potenciales y frena el cambio y la adopción de tecnologías avanzadas; la innovación tecnológica, en lugar de ser un proceso continuo, como sucede en los países industrializados, se convierte en un fenómeno intermitente y da lugar a una compleja secuencia de retroacciones recurrentes; sus resultados son el reforzamiento del poder oligopólico, la inhibición del cambio técnico, la generación de excedentes que no son reinvertidos dentro del sistema y la crecientemente rápida formación de conglomerados financieros, tal como se verá en la segunda parte del presente estudio.

Las empresas ya establecidas gozan, además, de absoluta ventaja en materia de costos con respecto a los potenciales nuevos productores;² esto deriva de los siguientes factores: i) mayores facilidades para obtener todos o parte apreciable de sus insumos en condiciones más favorables que las que obtendrían los eventuales competidores; ii) sistemas de distribución sólidamente establecidos; iii) lealtad de marcas; iv) personal especializado estable (obrero y ejecutivo), al cual los nuevos competidores tendrían que ofrecer mayores salarios para atraerlo; v) mayores facilidades para obtener recursos financieros; y vi) diferenciación de productos.

A la luz de la experiencia colombiana es posible apreciar con mayor claridad las ventajas con que cuentan las firmas ya establecidas; a continuación se señalarán las barreras que enfrentaría un potencial nuevo productor en las diversas ramas industriales, en particular en las de bienes de consumo, donde el tamaño óptimo de planta no es una limitante. Con este objeto se han seleccionado las industrias textil, de bebidas gaseosas, cerveza, y tabaco, y de artículos de higiene personal (productos químicos no industriales).

² Alfred Eichner, *The Megacorps and Oligopoly*, Nueva York, M. E. Sharpe, Inc., 1982, pp. 71-74.

La industria textil colombiana muestra un alto grado de concentración debido a que las dos mayores empresas, antes de la década de los cincuenta, absorbieron gran parte de las firmas competidoras; el subsector también se caracteriza por una fuerte integración vertical, que constituye un poderoso obstáculo a la incorporación de nuevos productores. A diferencia de la mayoría de los países, en Colombia prácticamente no existen firmas independientes dedicadas a la hilandería, tejeduría o acabado; por lo tanto, cada empresa debe contar con equipos para realizar estos procesos, lo que impone escollos difíciles de superar.

Así, aunque técnicamente las plantas de tejeduría no necesitan ser de gran tamaño, no es posible establecer una si no se cuenta con recursos suficientes como para instalar al mismo tiempo las de hilandería y acabado. Situaciones similares se suscitan en el caso de la elaboración de bebidas gaseosas o cerveza, ramas en las cuales los oligopolios, que forman parte de grandes conglomerados financieros producto de absorciones y compras de empresas, controlan la totalidad del mercado y sus principales insumos. Esto constituye una barrera infranqueable para los nuevos competidores. El control de la producción de envases de vidrio, en el caso de las bebidas gaseosas, y de los envase y las malterías en el de la cerveza, han permitido a los oligopolios dominar el mercado y eliminar a la competencia. Adicionalmente, mediante grandes gastos en publicidad por muchos años, estas firmas han logrado una sólida lealtad de marcas y una gran diferenciación de productos, que constituyen poderosos factores disuasivos para posibles nuevas empresas.

La lealtad de marcas es un elemento también presente en productos como leche en polvo, avena, cereales preparados, chocolate, café instantáneo y productos de tocador; en todos estos casos, el monto de capital requerido para establecer una planta de tamaño óptimo no es demasiado elevado, pero "los gastos en ventas necesarios para conseguir una clientela adecuada"³ son exorbitantes. El establecimiento de una red nacional de distribución exige una inversión apreciable, al igual que los gastos en publicidad y propaganda necesarios para introducir un producto en el mercado; estos desembolsos se justifican únicamente si se cuenta con un volumen apreciable de ventas, que sólo se logra mediante la producción de una amplia gama de bienes.

Las economías de escala, las ventajas absolutas en materia de costos y la diferenciación de productos son otros tantos obstáculos que impiden la incorporación de nuevos competidores.

³ P. Staffa, citado por P. S. Labini, *op.cit.*, p. 70.

Cada rama industrial tiene sus propias características, que determinan la magnitud de las barreras y las formas que asumen. En algunos casos, el tamaño óptimo de planta sólo permite la existencia de unas pocas; en otros, la principal limitación es el monto de la inversión necesaria para captar una parte del mercado. La consolidación de formas oligopólicas, independientemente de las barreras al ingreso de nuevos competidores, otorga a las empresas establecidas una amplia ventaja que, muy a menudo, inhibe un mayor desarrollo industrial al limitar la competencia. Sin embargo, estos impedimentos no son absolutos y, en ciertas circunstancias, pueden ser superados.

A lo largo de la década de los setenta, las firmas oligopólicas, amparadas por elevadas barreras a la entrada de nuevos competidores, optaron por mantener un proceso de acumulación extensivo, con poca incorporación de innovaciones tecnológicas, una productividad estacionaria y amplios márgenes de utilidad; en un principio, este esquema les permitió absorber el creciente costo de su ineficiencia. Protegidas por defensas que sus directivos consideraban absolutas e infranqueables, estas empresas no estaban preparadas para la irrupción de nuevos productores. Tal fue el caso, entre otros, de las industrias siderúrgica, del vidrio y del papel, en las que el desarrollo de nuevas tecnologías permitió a firmas nacientes franquear tales barreras y ganar parte del mercado, a la vez que empresas de menor tamaño incrementaban su participación. Así, por ejemplo, la única empresa integrada existente en la industria siderúrgica (Paz del Río), en la seguridad de que era imposible establecer otra planta integrada en el país, adoptó lo que se podría denominar una política imperial frente a los consumidores de sus productos: precios elevados, baja calidad (resultante de falta de homogeneidad en la producción), exigencia de pagos por adelantado e incumplimiento en las entregas. Por otra parte, no hubo preocupación por ampliar la capacidad instalada a la par con el crecimiento de la demanda.

Todos estos factores hicieron posible que las cuatro empresas siderúrgicas semiintegradas, cuya producción al comenzar los años setenta representaba menos de 20% de la de Paz del Río, ampliaran apreciablemente su capacidad mediante la incorporación de nuevas tecnologías de colada y laminado continuo, de manera que al finalizar la década casi igualaban el volumen de producción de la empresa integrada. Esto, sumado al comportamiento negativo de la firma líder, dio a las nuevas empresas semiintegradas suficiente margen de maniobra como para aumentar en forma considerable su participación en el mercado. Una

situación similar se registró en el caso de la producción de envases de vidrio.

La conducta discriminatoria de algunos oligopolios con respecto a sus proveedores de insumos ha llevado, en ciertas ocasiones, a la integración vertical de la producción. Así sucedió en el caso de una empresa productora de pulpa de madera, establecida en Antioquia; al no poder vender su producción al monopolio fabricante de cartón, que prefería traer sus insumos desde la casa matriz, se vio obligada a integrarse verticalmente (cartón y cajas de cartón). El resultado fue un descenso de la participación de la firma principal en el mercado, en tanto que el nuevo fabricante consolidaba su posición en el mismo.

En el caso de los bienes de consumo, una de las causas de pérdida de participación en el mercado es la incapacidad de adaptarse a los cambios de la demanda. Hay firmas que no sólo han dejado de ser capaces de imponer sus productos como patrón de consumo, sino que tampoco han podido responder a las nuevas exigencias de la demanda y han terminado por tener una estructura de producción que no corresponde al patrón de consumo. El ejemplo más interesante es el de la Compañía Colombiana de Tabaco que, durante cuarenta años, había logrado mantener un control casi monopolístico del mercado, en el que sus marcas gozaban de una sólida posición. Sin embargo, en la década de los setenta, fue incapaz de incorporarse oportunamente a la elaboración de cigarrillos de tabaco rubio con filtro que demandaba el tramo más solvente de consumidores y se imponía en los patrones de consumo; el resultado fue una pérdida apreciable de la participación de esta compañía en el mercado y la consolidación de un nuevo productor.

Aunque los resultados globales apuntan a un aumento apreciable del grado de concentración en la industria colombiana, en algunas ramas se han producido notables cambios en la jerarquía de las firmas. En muchos casos, por carencia de una adecuada capacidad de dirección, las firmas líderes han adoptado líneas de acción que finalmente han favorecido el establecimiento y consolidación de empresas competidoras.

4. Efectos de la estructura oligopólica sobre el sector industrial

Como ya se ha señalado, en el período 1968-1984 se aprecia un aumento notable del grado de concentración de la industria colombiana. La producción de las industrias mediana y altamente

concentradas, que representaba 42.8% del total en 1968, alcanzó a 59.8% en 1984.

El progresivo grado de concentración de la producción y el consiguiente proceso de centralización de capital (formación de conglomerados financieros), retardan el crecimiento industrial al bloquear el patrón de expansión a largo plazo del sector. Esto no implica que en industrias altamente concentradas no puedan darse tasas de crecimiento superiores al promedio, así como mejoras en los niveles de productividad, en términos de valor agregado por trabajador. Los resultados obtenidos por Laechler no difieren de los consignados por Misas en 1975. Este último pudo comprobar que de las 12 industrias que lograron mayores tasas de crecimiento de la producción durante el período 1958-1968, 11 eran oligopólicas; a su vez, cinco de éstas (todas altamente concentradas) pertenecían al conjunto de las 16 ramas industriales con mayores niveles de producción.

Mediante el manejo de los márgenes de utilidad y la introducción permanente de nuevos productos, normalmente más caros, que tornan obsoletos los producidos hasta ese momento, evitando así la saturación del mercado, las industrias oligopólicas logran tasas de crecimiento superiores al promedio de la economía. Igualmente, los mayores niveles de productividad (VA/L) están determinados por los siguientes factores: un mayor monto de capital por trabajador, rendimientos de escala y manejo de los márgenes de utilidad en las ramas con poder oligopólico; esto explica que pueda haber enormes disparidades entre las tasas de crecimiento del valor de la producción y las de su volumen físico.

Los interrogantes que esto suscita no pueden ser respondidos correlacionando el grado de concentración de cada industria con sus resultados específicos, a un nivel cada vez más fino de desagregación. Más bien, es necesario centrarse en los efectos del patrón de expansión oligopólico sobre el crecimiento del sector industrial en su conjunto.

Las siguientes son las principales características del patrón de expansión que se dio en los años setenta:

a) *La estructura de producción* (participación porcentual de las diversas ramas industriales en el total), varió muy poco. El índice de concordancia (a tres dígitos) de la estructura de producción entre los períodos 1970-1974 y 1979-1985 fue de 92%; esto revela una tasa de variación decenal muy reducida, signo inequívoco del escaso desarrollo de nuevas ramas industriales. Tanto es así que la participación de los bienes de consumo en el producto industrial pasó de 49% en 1970 a 52.9% en 1985 (sin que aumentara el volumen de las exportaciones).

b) La *tasa de crecimiento de la inversión* en la industria manufacturera descendió de un promedio anual de 16.9% durante el período 1958-1967, a 6.7% entre 1968 y 1977 y a solo 2.1% entre 1978 y 1984.⁴ En pesos de 1970, la inversión promedio anual durante el período 1980-1984 fue de 6 081 millones, sólo 48% mayor que la cifra alcanzada a mediados de los años setenta. Si se considera que a medida que aumenta el stock de capital de una economía se requieren más fondos de depreciación para cubrir el capital gastado en el proceso productivo, la inversión neta, destinada a ampliar la capacidad instalada y a incorporar innovaciones tecnológicas, registró un promedio anual de sólo 4 300 millones (también en pesos de 1970), en la primera mitad de los años ochenta.

En el curso de la década de los setenta, mientras la tasa de crecimiento de la inversión bruta en la industria manufacturera era de 6.5%, el ahorro financiero crecía a un ritmo anual promedio de 23%. El excedente generado en la industria manufacturera dio origen a un proceso de acumulación financiera. Las grandes firmas oligopólicas utilizaron una mayor parte de sus excedentes y se endeudaron, interna y externamente, para comprar empresas ya instaladas antes que para ampliar su capacidad productiva.⁵ Sin embargo, la modesta ampliación de esta última fue suficiente para aumentar en forma apreciable la capacidad no utilizada.

Según cálculos de Umaña,⁶ a comienzos de la década de los ochenta la relación producto/capital para el conjunto de la industria era 40% inferior a la existente a principios de los años setenta.

En términos generales, la capacidad productiva creció considerablemente más que la producción. La débil articulación con el mercado internacional y el menor dinamismo de la demanda interna limitaron el aumento de la producción y la ampliación de la capacidad instalada. En condiciones de oligopolio, la expansión de la capacidad productiva depende del comportamiento de la demanda y no de los fondos de que dispongan las empresas.

⁴ Sin considerar los derivados y la refinación de petróleo, ya que la ampliación de las refinerías de la Empresa Colombiana de Petróleos (ECOPETROL) fue de tal magnitud que su inclusión distorsionaría los índices de inversión en la industria manufacturera.

⁵ Gabriel Misas, "El Estado y el desarrollo del sector financiero", *Evolución, crisis y reforma del sistema financiero colombiano*, M. Avella (ed.), CID-UN, 1987.

⁶ German Umaña, "Desarrollo industrial colombiano 1970-1983", trabajo presentado para obtener el título de Magister en Economía, Universidad Nacional, 1987, pp. 155-159.

c) Históricamente, la *articulación entre el mercado internacional* y la industria manufacturera colombiana ha sido precaria y, a partir de mediados de los años setenta, su debilidad ha ido en aumento. La relación exportaciones/producción, que era de 6.3% en 1974, baja a 5.6% en 1983, para luego situarse en 8.5% en 1986. Este estado de cosas es consecuencia de la estructura oligopólica de la industria que, amparada por elevadas barreras arancelarias y paraarancelarias, ha podido funcionar con normas de producción menos exigentes que las internacionales (menor productividad y/o mayores tasas de rentabilidad). No existe una presión objetiva que induzca a los productores a mejorar sus niveles de eficiencia. El mercado protegido y el poder oligopólico, que les permite un manejo relativamente flexible de los márgenes de utilidad, son poderosos factores que impiden y, al mismo tiempo, hacen innecesaria una mayor eficiencia. Se generan y arraigan prácticas de gestión no centradas en lograr una mayor eficiencia ni, por ende, en elevar los niveles de competitividad. Protegido de la competencia interna y externa,⁷ el sistema industrial se rige por una lógica propia que privilegia el mercado nacional y deja de lado los externos. Este modo de pensar inhibe todo desarrollo en ramas industriales donde el tamaño mínimo de planta y el volumen de producción que permitan operar con costos óptimos, superen la capacidad de absorción del mercado interno.

Concluida la fase considerada fácil del proceso de sustitución de importaciones, en la que bastaba con el mercado nacional para que las inversiones fueran rentables, el sector ha sido incapaz de pasar a la siguiente etapa de la industrialización, al desarrollo de nuevas ramas industriales en las que el tamaño del mercado interno resulta insuficiente para amortizar las inversiones y, por lo tanto, se necesita exportar en forma permanente una parte apreciable de la producción. La inmutabilidad de la estructura industrial colombiana durante los últimos quince años es resultado de esta incapacidad del sector manufacturero para vincularse con el mercado mundial. Los procesos de concentración de la producción y de centralización del capital, agudizado a partir de principios de los años setenta, y su corolario, el creciente aislamiento de la competencia externa, han limitado el desarrollo del sector industrial y se cuentan entre los factores causales de la crisis de la industria colombiana.

⁷ Solo se permitía la importación de bienes que no fueran producidos por la industria nacional. Esta política ha sido sometida a revisión a partir de diciembre de 1990.

5. Manejo de los márgenes de utilidad (mark-up) y poder oligopólico

Para comprender mejor cómo funciona la fijación de precios en condiciones oligopólicas es necesario centrarse en el estudio de aquellos casos que influyen sobre la industria como un todo, a lo largo de varios años. Las decisiones sobre precios en industrias oligopólicas están íntimamente ligadas al proceso de acumulación de capital,⁸ ya que se trata de generar internamente el máximo de fondos con el objeto de financiar los gastos de inversión, incluida la compra de empresas ya existentes. Teóricamente, la magnitud de la variación de los precios está condicionada por: i) el efecto de sustitución; ii) el nivel absoluto de las barreras que limitan la competencia; y iii) las posibilidades de intervención gubernamental.

En el caso colombiano, al finalizar la década de los ochenta, la situación es la siguiente: i) para el grueso de las industrias altamente concentradas, en su mayoría productoras de bienes intermedios, el riesgo de sustitución es reducido; ii) las elevadas tasas de interés y la limitada disponibilidad de divisas desalientan a los potenciales nuevos productores, aun con el incentivo de elevados márgenes utilidad; y iii) la intervención del Estado, a diferencia de lo acontecido en la mayoría de los países de América Latina, se ha limitado a controlar los precios de un reducido número de productos. Todos estos factores permiten a las firmas oligopólicas líderes manejar más libremente los precios.

La capacidad de las oligopolios para decidir sobre los niveles de precios puede ser apreciada a partir del análisis de la relación EBE/PB en el curso de los años ochenta.

El aumento de los precios, suponiendo costos constantes, depende del incremento de los márgenes de utilidad. Al observar la evolución de éstos por ramas industriales es posible comprobar que los niveles de ganancia de la industria colombiana se redujeron durante los años de la crisis, de 1981 a 1983, pero que a partir de 1984 empezaron a aumentar sistemáticamente.

Al respecto, cabe señalar lo siguiente:

a) La recuperación de los márgenes de utilidad ocurre fundamentalmente en las industrias alta y medianamente concentradas. Así, en 1986, estos niveles eran mayores o similares a los alcanzados en los años precedentes en el caso de los aceites comestibles (3115),

⁸ Eichner, *op.cit.*, p. 56.

productos de molinería (3116), azúcar (3118), bebidas alcohólicas (3131), cerveza (3133), bebidas gaseosas (3134), tejidos de punto (3213), tejido de lana (3217), calzado de caucho (324), papel (341), productos químicos básicos (3511), abonos (3512), pintura (3521), refinería de petróleo (353), derivados de petróleo (354), caucho (355), productos básicos de hierro y acero (371), cemento (3692) y cables eléctricos (3839).

b) Entre los casos excepcionales de industrias oligopólicas que no han logrado recuperar sus márgenes de utilidad figuran el chocolate (3119), tabaco (314), textiles de algodón (3216), productos farmacéuticos (3522), productos de tocador y limpieza (3523), vidrio (362) y vehículos de transporte (384). En las industrias farmacéutica y automotriz esto se debió a que han estado sujetas a control de precios; en las del chocolate y el vidrio, a que se registraron altos niveles de sustitución; y en las de textiles de algodón y de productos de tocador, a la existencia de oligopolios moderadamente concentrados cuyas principales firmas no lograron imponer precios más altos.

c) En las ramas industriales donde predominan las pequeñas y medianas unidades de producción, como la de prendas de vestir (322), cuero y productos de cuero (323), madera y productos de madera (331), muebles (332), editoriales (342), plásticos (356), metales no ferrosos (372), productos metálicos (381), maquinaria no eléctrica (382), equipo profesional y científico (385) y otras industrias manufactureras (390), no se ha logrado una recuperación sistemática de los anteriores márgenes de beneficio.

B. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD

1. De la concentración de la producción a la centralización del capital

El creciente grado de concentración dio origen a un complejo proceso de centralización del capital que provocó apreciables modificaciones en la estructura de propiedad. El binomio concentración-centralización constituye un sistema de interrelaciones que se refuerzan mutuamente en el tiempo. El poder oligopólico, asociado a altos niveles de concentración, mediante el manejo de los márgenes de utilidad y de otras ventajas inherentes a las firmas ya consolidadas, logra obtener elevados rendimientos; éstos, sumados al crédito a mediano y largo plazo, superan las necesidades de financiamiento para ampliar su capacidad productiva y mantener su participación en la rama industrial respectiva. Se libera

así un excedente bruto de explotación que debe ser invertido en otras ramas de la producción o convertido en ahorro financiero.

Con respecto al tema de la jerarquía de las industrias, en la primera parte de este estudio se comprobó que el grado de concentración de la industria manufacturera ha aumentado con respecto a los niveles de 1968. Sin embargo, contrariamente a lo que pudiera pensarse, la participación de las 100 empresas industriales más grandes del país en la producción manufacturera total no se incrementó, sino que más bien se redujo ligeramente (véase el cuadro 7).

Cuadro 7
**PARTICIPACION PORCENTUAL EN LA
PRODUCCION INDUSTRIAL**

Número de empresas	1968	1984
20 mayores	22.2	24.3
50 mayores	36.6	34.6
100 mayores	46.4	45.1

Fuente: Misas, 1975, p. 84. Calculado sobre la base de información del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Encuesta anual manufacturera*, 1984.

Luego, la producción de las grandes firmas creció a tasas inferiores a las de la industria manufacturera en su conjunto. La pérdida de participación fue acompañada de un activo proceso de centralización; aunque las 100 empresas más grandes son formalmente independientes, el hecho de que en muchos casos formen parte de conglomerados más extensos tiende a hacer que se subestime el grado real de poder que tales conglomerados ejercen sobre la producción manufacturera.

2. Comportamiento financiero de las empresas, 1970-1988

En la primera parte de este capítulo se analizó el proceso de formación bruta de capital en la economía colombiana, con especial referencia al comportamiento del sector industrial. Se examinará ahora el uso del excedente generado por las sociedades y cuasi-sociedades no financieras y su relación con el proceso de acumulación de capital; posteriormente, se considerará en detalle la generación y utilización del excedente bruto de explotación en el sector manufacturero. La fuente básica de información para realizar este examen han sido las Cuentas Nacionales (sector real), preparadas por el Departamento Administrativo Nacional

de Estadística (DANE), y las Cuentas Financieras, que elabora el Banco de la República, ambas correspondientes al período 1970-1988.

El modelo desarrollado por Wood (1976) para medir el comportamiento de las sociedades anónimas, servirá de base para analizar el desempeño financiero de las unidades de producción y sus relaciones con el proceso de acumulación de capital. El siguiente conjunto de indicadores permite estudiar la utilización del excedente generado por las unidades productivas y la forma en que se financia el proceso de acumulación de capital:

- (1) $f = F/I$ Coeficiente de activos financieros.
- (2) $\% = X/I$ Coeficiente de financiación externa.
- (3) $r = R/P$ Coeficiente de retención.
- (4) $p = I/P$ Coeficiente de inversión.
- (5) $Q = R/I$ Coeficiente de autofinanciación.

Donde:

F = Adquisición de activos financieros.

x = Financiación externa (endeudamiento neto más emisión de derechos de propiedad).

R = Financiación interna o ahorro bruto (beneficios retenidos más fondos de depreciación).

P = Beneficios brutos (excedente bruto de explotación más ingresos no relacionados con la producción).

I = Inversión fija (formación bruta de capital fijo más variación de existencias).

Del cuadro 8, referido al comportamiento financiero de las firmas, es posible concluir que:

i) El coeficiente de activos financieros registró un fuerte incremento, de 9.7% en el primer subperíodo a 21% en el segundo. La compra de activos financieros creció a ritmos sustancialmente mayores que los alcanzados por los activos reales y su participación se duplicó en un lapso relativamente corto, lo cual se refleja en la participación de los ingresos no operacionales en la ganancia bruta de las unidades de producción. Desde comienzos del período se percibe una tendencia creciente a la compra de activos financieros, que de representar 19% del ahorro bruto en el primer período pasó a 41% en el segundo.

ii) Los demás coeficientes permanecieron muy estables, aunque se destaca la reducida tasa de retención: sólo 26% de las ganancias se convierte en fondos de acumulación (incluidos los fondos de depreciación), lo cual ha permitido financiar únicamente 52% de la inversión fija.

Cuadro 8
**COMPORTAMIENTO FINANCIERO
 DE LAS EMPRESAS**
(Coeficiente promedio)

	f	x	r	q	p
1970-1975	0.097	0.462	0.263	0.517	0.518
1976-1982	0.210	0.469	0.262	0.517	0.507
1983-1984	0.206	0.418	0.278	0.547	0.507
1985-1988	0.196	0.246	0.369	0.747	0.494

La tasa de autofinanciación, que es muy reducida, contrasta con la registrada en los países altamente industrializados, en los que la inversión fija se financia en gran medida con fondos generados por las propias unidades de producción. En forma concomitante con la reducida tasa de autofinanciación, el coeficiente de financiamiento externo es elevado. Una de las características de la economía colombiana es que las unidades de producción recurran al financiamiento externo, en especial en las operaciones de crédito; dado que la tasa de inversión es directamente proporcional al coeficiente de retención e inversamente proporcional al de autofinanciación y que estos coeficientes, además de ser muy bajos, han mantenido una gran estabilidad a lo largo del período, el coeficiente de inversión ha permanecido prácticamente constante y con valores bastante reducidos. La inversión en activos reales, esto es, en activos destinados a aumentar la capacidad productiva, representa sólo la mitad de la ganancia bruta obtenida por las sociedades y cuasi-sociedades no financieras.

Como se desprende del cuadro 8, las utilidades obtenidas por las unidades productivas fueron más que suficientes para asumir la formación bruta de capital, sin necesidad de apelar al financiamiento externo. Se habría podido mantener el nivel de acumulación sin recurrir a operaciones de financiamiento y de colocación.

iii) Con respecto a la utilización de ingresos por parte de las unidades productivas (véase el cuadro 9), su distribución en las sociedades y cuasi-sociedades privadas registra importantes modificaciones: a) los pagos por concepto de intereses crecen con rapidez hasta 1985, año en el que nuevamente empiezan a descender. Su participación durante el segundo subperíodo es 31% mayor que la

observada en el primero. En 1981 y 1982 los egresos bajo este rubro superan el valor de los dividendos pagados o del ahorro bruto de las firmas; b) la participación de los dividendos desciende en 50% entre los primeros dos subperíodos y los últimos dos analizados; c) el porcentaje promedio de ahorro bruto es el que menos variaciones experimenta en el lapso estudiado; d) se percibe un descenso de la participación de los impuestos directos: en el tercer subperíodo es 17% menor que en el primero. No cabe duda entonces que la reforma tributaria ha permitido a las sociedades no financieras reducir su nivel de tributación.

Cuadro 9
**UTILIZACION DEL INGRESO EN SOCIEDADES Y
 CUASI-SOCIEDADES NO FINANCIERAS PRIVADAS**
(Participación porcentual promedio)

	Intereses	Dividendos	Ahorro bruto	Impuestos directos
1970-1975	20.4	36.4	21.7	13.3
1976-1982	26.7	32.4	22.2	11.0
1983-1985	33.2	16.7	29.6	7.8
1985-1987	30.8	17.4	32.3	9.7

Fuente: Calculado sobre la base de las *Cuentas Nacionales* 1970-1986, elaboradas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE).

Los mayores pagos por concepto de intereses no se tradujeron en una disminución apreciable de la participación de los beneficios o del ahorro bruto. Las sociedades no financieras lograron incrementar sus ingresos, de explotación y otros, a la par con el ritmo de aumento del pago de intereses, mediante el manejo de los márgenes de utilidad. Sin embargo, este manejo no redundó en una mayor tasa de autofinanciamiento en ninguno de los tres subperíodos.

Si se comparan las operaciones activas y pasivas sobre instrumentos de colocación, sorprende la alta y creciente relación entre ambas: de un promedio de 26.9% en el primer subperíodo asciende a 64.7% en el segundo. Como se puede observar en el cuadro 10, durante el período 1977-1981, dicha relación registró un valor promedio de 88% y en 1977, 1986 y 1987, fue superior a 100%. Las empresas no financieras empiezan a desempeñar, en cierta medida, el papel de empresas financieras. La alta relación entre operaciones activas y pasivas sobre instrumentos de colocación constituye una clara expresión del proceso de acumulación financiera que se dio en la década de los setenta. Más que ofrecer valores

Cuadro 10
OPERACIONES SOBRE INSTRUMENTOS DE COLOCACION
(En millones de pesos colombianos, valores corrientes)

	Activas	Pasivas	Relación activas/ pasivas (%)
1970	1 494	5 835	27.7
1971	7 045	7 04	2.1
1972	1 941	8 633	22.5
1973	4 850	7 221	67.2
1974	3 785	11 425	33.1
1975	895	9 994	9.0
1976	4 030	14 766	27.3
1977	22 918	19 503	113.8
1978	16 296	18 694	87.2
1979	24 005	31 737	75.6
1980	46 931	52 313	89.7
1981	47 561	65 756	72.3
1982	20 409	85 596	23.8
1983	55 947	92 904	60.2
1984	88 345	164 654	53.7
1985	139 647	215 899	64.7
1986	190 664	150 574	126.6
1987	233 970	215 976	108.3
1988	212 816	293 410	72.5

Fuente: Banco de la República, *Cuentas Financieras*, 1970-1988.

al público, o mejor aún, al mismo tiempo que lo hacían, las empresas adquirirían derechos de propiedad de sociedades, empresas y fábricas ya existentes.

Como una parte apreciable del ahorro bruto de las unidades productivas se utilizó para financiar tales compras, los ingresos de las sociedades no financieras por concepto de intereses percibidos crecieron a una tasa ligeramente superior que los pagos por este mismo concepto. El valor de los intereses percibidos ascendió, en promedio, a una cuarta parte de los egresos bajo este rubro; los mayores niveles se registraron en el bienio 1979-1980, años de auge de la especulación financiera. Para las empresas que forman parte de grupos o conglomerados financieros, esta relación es mucho más alta. La compra de valores de renta fija, así como los financiamientos de creciente magnitud, a corto y largo plazo, otorgados por las sociedades no financieras a las unidades productivas, hacen que la percepción de intereses desempeñe un papel cada vez más importante en muchas sociedades. Así, por ejemplo, los ingresos de las sociedades por concepto de explotación representaban 92% del total en

1970, pero sólo 86% en 1985; esto implica que en este último año, 15% de los ingresos de las sociedades no financieras correspondía a rentas de la propiedad, principalmente a intereses. En el período estudiado, los ingresos por concepto de rentas de la propiedad se han incrementado 36 veces, en tanto que los correspondientes a excedentes de explotación sólo lo han hecho 18 veces.

En el medio colombiano, la capitalización de las empresas mediante la colocación de acciones ha tenido una importancia secundaria, ya que ha predominado el crédito a largo plazo. Las firmas prefieren endeudarse, entre otros motivos para adquirir empresas ya existentes, antes que vender derechos de propiedad al público, con el objeto de evitar el control por parte de terceros que dispusieran de amplios fondos líquidos, los cuales, a su vez, les servirían para controlar otras firmas, mediante un proceso acelerado de piramidación.

El decreciente dinamismo de la sociedad anónima, desde el punto de vista de la venta de acciones al público, obedece a causas profundas, ligadas al proceso de acumulación y centralización financiera; no se debe simplemente, como algunos afirman, a la doble tributación o a la competencia de otros valores de renta fija.

Por las razones de carácter estructural expuestas, las unidades de producción enfrentan limitaciones macroeconómicas para expandir su capacidad productiva; esto, unido a los altos grados de protección efectiva, permite a las firmas desarrollar procesos de acumulación extensiva y, por consiguiente, deja libre una mayor proporción de la corriente de efectivo (*cash flow*) para ser invertida en adquirir el control de otras sociedades. El proceso de circulación financiera no sólo es el resultado de las decisiones de maximizar beneficios a nivel de las unidades de producción, sino la vía objetiva para superar las restricciones macroeconómicas, de índole estructural, que limitan la acumulación de capital.

C. LA FORMACION DE CONGLOMERADOS Y SUS EFECTOS SOBRE EL DESEMPEÑO DEL SECTOR INDUSTRIAL

El proceso de centralización del capital mediante la formación de conglomerados, no es un fenómeno nuevo en Colombia. Desde los inicios de la industrialización se han realizado fusiones y absorciones. En las ramas industriales que posteriormente se convirtieron en oligopólicas, las empresas dominantes adoptaron una modalidad de expansión fundada en la absorción de las firmas competidoras; tal ha sido el caso, entre

otras, de Bavaria y Coltejer, empresas industriales que se constituyeron en la base de los dos conglomerados nacionales mas importantes.

El análisis de los grupos Santo Domingo, Ardila Lulle y Antioqueño ha permitido identificar ciertos elementos comunes, que determinan formas específicas de funcionamiento, así como también algunas de sus particularidades. Las principales características detectadas son las siguientes:

i) Sus principales firmas forman parte de industrias oligopólicas altamente concentradas.

ii) Los grupos se consolidaron en torno de empresas establecidas durante la primera fase de desarrollo industrial, antes de 1940.

iii) Se dedican fundamentalmente a las actividades industriales, aunque también son muy activos en los ámbitos comercial, de servicios y agrícola.

iv) Prácticamente desde los inicios de las firmas líderes, presentan altos grados de integración vertical que, entre otras cosas, les sirvieron para eliminar gran parte de las firmas competidoras.

v) Como resultado del dinámico desarrollo del capital financiero en la década de los setenta y del surgimiento de nuevos conglomerados con estrategias orientadas a la toma de empresas, estos grupos reestructuraron a fondo sus políticas en relación con los accionistas; propiciaron las participaciones cruzadas entre empresas de un mismo grupo, lo que les permitió prácticamente eliminar a terceros accionistas y volverse invulnerables a cualquier intento de control por parte de inversionistas externos. En el caso del grupo Antioqueño, su demora en efectuar estos cambios le significó perder el control de otras empresas, como Coltejer y Fabricato (textiles) y Simesa (hierro). Sólo a raíz de la quiebra y posterior desmembramiento de los grupos Gran Colombiano y Correa pudieron retomar el control de las dos últimas.

vi) No hay interferencias entre las actividades de los tres grupos analizados; sus empresas principales prácticamente no compiten entre ellas, pero tampoco han logrado llegar a acuerdos para realizar en forma conjunta proyectos de gran envergadura.

vii) El grupo más diversificado es el Antioqueño. Después de su reestructuración, a comienzos de los años ochenta, emprendió una política muy activa para retomar el control de las empresas que había perdido, lo que logró en los casos de Fabricato y Simesa. Al mismo tiempo, adquirió una participación significativa en Paz del Río, que le permitió participar en el directorio con dos miembros; como ya controlaba Cementos Argos,

al agregar la producción cementera de Paz del Río, quedó en una posición mayoritaria en esta rama industrial.

viii) El núcleo de los grupos Santo Domingo y Ardila son las respectivas familias y, específicamente, sus cabezas, Julio Mario Santodomingo y Carlos Ardila; no ocurre así en el caso del grupo Antioqueño, cuyo control, en primera instancia, pareciera recaer en los directivos de sus principales empresas integrantes, situación relativamente similar a la descrita en el conocido estudio de Berle y Means.

A modo de resumen, se podría decir entonces que la formación de conglomerados es consecuencia del alto grado de concentración imperante en la industria manufacturera; este resultado, a su vez, refuerza el poder oligopólico y opone nuevas barreras a la entrada de potenciales competidores, lo que redundaría en un incremento del grado de concentración. El establecimiento de estructuras oligopólicas, amparadas en poderosos impedimentos a la incorporación de nuevos competidores y en altos niveles de protección efectiva, les ha permitido reponer y ampliar la capacidad instalada y así mantener su participación en el mercado, generando fondos excedentes, que deben ser colocados en otras actividades de la economía. Este proceso cíclico, reforzado por el débil incremento de la relación salarial predominante en la economía colombiana, ha dado origen a una acumulación extensiva, sin imponer ninguna necesidad de modificar significativamente las normas de producción ni de introducir innovaciones tecnológicas en los procesos productivos, lo que finalmente acelera la centralización del capital y la circulación financiera.

La ampliación de la capacidad instalada de cada industria depende fundamentalmente del grado de utilización de la capacidad existente y del crecimiento esperado de la demanda.

En la industria colombiana se ha consolidado una serie de formas y comportamientos que la hacen muy particular; el proceso de sustitución de importaciones tuvo allí características específicas que han incidido en el modo de regular la economía y en la configuración del sector industrial; a continuación se señalarán algunas de las más sobresalientes.

a) Oligopolización precoz: desde los mismos comienzos de la ISI, la combinación de factores tales como el reducido tamaño de los mercados internos, las dimensiones óptimas de planta y una mentalidad empresarial volcada hacia un mercado nacional fuertemente protegido, dio como resultado la consolidación de un sector industrial de carácter oligopólico, con altos grados de concentración.

La política gubernamental desempeñó un papel fundamental en este proceso; al no asignarse divisas para la importación de maquinaria y equipo a aquellos sectores en los que existía capacidad de producción no plenamente utilizada, se proporcionó a las firmas que primero se establecieron en cada sector las herramientas para disuadir a potenciales nuevos productores. Esta política también provocó una aceleración de la integración vertical en las firmas oligopólicas (incluso en contra de criterios técnicos), con el fin de controlar o excluir del mercado a sus competidores por el expediente de monopolizar la producción de sus insumos principales. Tales prácticas se dieron en los subsectores industriales de la cerveza, bebidas gaseosas, alimentos, textil y de productos metálicos, entre otros.

b) Configuración temprana de “megacorporaciones” (megacorps), en el sentido que R. Eisner asigna a tal concepto. Se trata de formas en las cuales la dirección y la propiedad están separadas, que producen una gran variedad de productos, a menudo en plantas diferentes, y forman parte, por lo menos, de una industria oligopólica.

c) Diferenciación de productos, es decir, introducción de nuevas formas de productos existentes, más que diversificación de la producción (“productos de punta para mercados de punta”). Este fenómeno es a la vez causa y consecuencia de una relación salarial escasamente progresiva. Fue señalado por primera vez en el informe Currie, producto de una misión del Banco Mundial en 1949, y se ha mantenido hasta ahora como una constante de la ISI colombiana.

d) Una muy limitada vinculación con la técnica y la tecnología debido, por una parte, a la reducida progresión salarial y, por la otra, a los escasos y fragmentarios contactos con el mercado mundial, lo que ha determinado que la economía genere sus propias normas de producción, distintas de las vigentes a nivel internacional.

e) Una red industrial de densidad y diversificación insuficientes, con el agravante de que la estructura productiva ha variado muy poco en los últimos 20 años.

f) Un sector industrial que depende en alto grado de insumos, maquinaria y tecnología importados, pero a la vez muy poco articulado con el mercado externo para exportar sus productos.

g) Un empresariado industrial surgido de una élite agrario-comercial, fusión que según Daniel Pécaut continúa vigente y que ha dado a la conducción de las empresas manufactureras una impronta particular. Este origen, sumado a las políticas de protección y subsidio aplicadas por el Estado, generaron prácticas y actitudes que derivaron en

la constitución de una clase empresarial poco impregnada de los valores propiamente capitalistas y muy apegada a las rentas, a la cooptación en un medio cerrado, a la autoridad jerárquica y a la concepción patrimonial de la empresa.

En las unidades de producción mismas predominan prácticas que implican una utilización muy poco eficiente de los recursos disponibles, así como una visión de corto plazo. En la mayoría de las empresas prácticamente no se desarrollan actividades orientadas al futuro, tales como la planeación estratégica. Los ejemplos en este sentido son numerosos: grandes empresas que experimentaron severas crisis al comenzar la década de los ochenta por su incapacidad para adaptarse a las nuevas condiciones del entorno económico, a pesar de que su advenimiento era fácilmente predecible.

h) Las firmas oligopólicas, amparadas por poderosas barreras que impedían la entrada de nuevos productores, optaron por mantener un proceso de acumulación extensiva, con escasa incorporación de innovaciones tecnológicas, una productividad estacionaria y elevados beneficio (mediante el manejo de los márgenes de utilidad), que les permitieran absorber, en principio, los crecientes costos de su ineficiencia. Bajo estas condiciones, que los directivos de esas firmas consideraban inmutables, no estaban preparadas para la irrupción de nuevos productores.

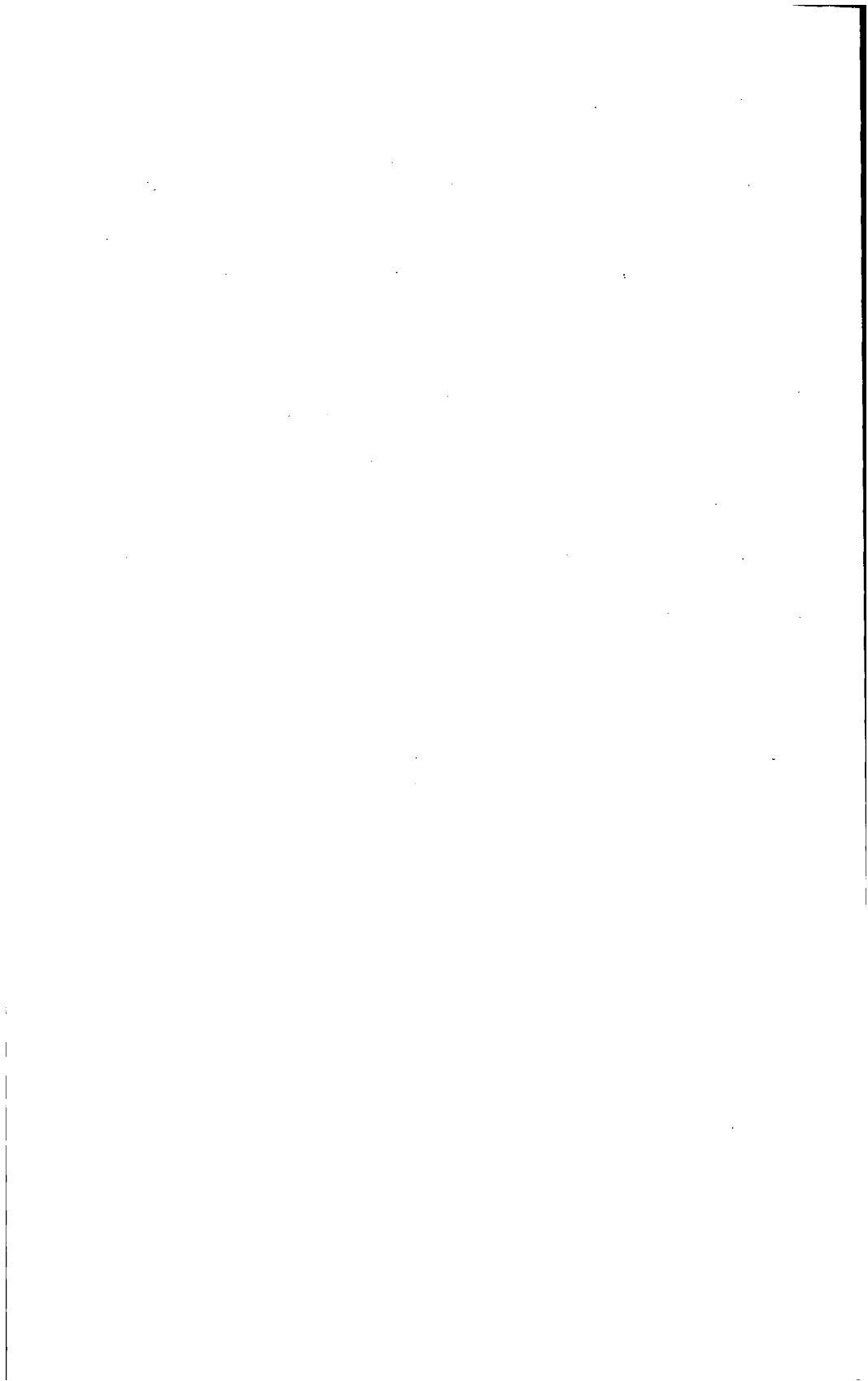
i) Los efectos de la industrialización sobre la progresión de la relación salarial han sido exigüos. Aunque la producción manufacturera representa aproximadamente 20% del PIB, el sector industrial emplea a menos de 5% de la PEA. La industrialización sustitutiva no ha contribuido mayormente a elevar la relación salarial y, por ende, a generar una demanda social y un modo de vida similar al de las sociedades industrializadas.

La reglamentación salarial (normas de la Confederación Sindical de Trabajadores de Colombia (CSTC), los convenios colectivos, la seguridad social y otras) propia del régimen monopolista sólo incluye a una escasa proporción de la PEA, fundamentalmente a los trabajadores de la gran industria, la administración y los servicios públicos y el sector financiero. La población económicamente activa crece mucho más rápidamente que la capacidad de la economía para absorber a nuevos trabajadores, en particular en su sector moderno; en consecuencia, se genera un excedente de población que va a alimentar el ya pletórico sector de servicios personales, con remuneraciones inferiores al salario mínimo y altos niveles de desempleo y subempleo.

j) La lenta mejoría de la relación salarial, los altos niveles de protección efectiva otorgados a la industria manufacturera, el proceso de oligopolización precoz que experimentó la ISI, provocado tanto por las políticas gubernamentales como por las barreras asociadas al reducido tamaño del mercado, han retardado e incluso detenido la incorporación de progreso técnico; ello ha impedido el surgimiento y consolidación de ciclos virtuosos, del tipo Verdoorn-Kaldor, que permitirían una mejor articulación entre el sector industrial y el mercado internacional.

Como resultado del proceso de la ISI han surgido fuertes tensiones en el seno de la economía colombiana: por una parte, la generación de grandes excedentes (como consecuencia del ahorro forzoso inducido por las políticas proteccionistas) y, por la otra, el escaso crecimiento de la demanda efectiva; esta dicotomía ha dado lugar a la consolidación de un patrón de producción-consumo más centrado en la diferenciación de productos que en su diversificación y multiplicación, y a la existencia de altos niveles de capacidad instalada ociosa (que de paso sirven para disuadir a potenciales nuevos productores); estos factores determinan que el ahorro de las empresas sea mayor que el financiamiento que necesitan para mantener su posición en el mercado, lo que desencadena un poderoso movimiento de centralización y concentración de capital y fomenta la formación de conglomerados financieros; estas tendencias, aceleradas a partir de mediados de la década de los setenta a raíz de políticas gubernamentales, desembocaron en un agudo proceso de circulación financiera sin acumulación de capital.

En síntesis, el proceso de concentración-centralización genera un patrón específico de crecimiento industrial que limita la introducción de progreso técnico y también inhibe la disposición de los empresarios a asumir riesgos.



II. LA EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LAS DECADAS DE 1970 Y 1980

1. Evolución del PIB y de su composición sectorial

A partir del segundo quinquenio de los años setenta, el ritmo de crecimiento de la economía se desacelera. La tasa de incremento del PIB durante la década de los ochenta es menos de la mitad de la registrada en la fase expansiva anterior, que se prolongó hasta mediados de los setenta (véase el cuadro 11). Los descensos más drásticos se concentraron en la industria manufacturera, cuya tasa de crecimiento entre 1980 y 1986 fue solo un quinto de la lograda en los diez años que van desde mediados de los sesenta a mediados de los setenta.

El crecimiento de la economía colombiana empieza a declinar a partir de la segunda mitad de los años setenta, cuando casi todos los sectores registran menores tasas, pero es en el curso de la década de 1980 que la contracción se vuelve especialmente drástica. El patrón de desarrollo de la economía empieza a mostrar sus limitaciones estructurales, que impiden mantener el ritmo de expansión logrado en los años cincuenta; a tales deficiencias se suman circunstancias desfavorables, en algunas casos provocadas por las políticas públicas puestas en práctica por los gobiernos que se han sucedido en el poder desde mediados de los años setenta.

En el presente estudio el análisis se centrará en los factores estructurales que han provocado la crisis, las causas de ésta y su conjugación con coyunturas desfavorables para el crecimiento de la economía.

En la economía colombiana no sólo han retrocedido apreciablemente las tasas de crecimiento, sino que la participación de los diversos sectores en el PIB prácticamente no ha cambiado: en 1987 su distribución porcentual era casi igual a la de veinte años atrás; esto revela el escaso desarrollo de sectores claves para la expansión de la economía.

Así, por ejemplo, la participación de la industria manufacturera pasó de 18% a 19% en veinte años, mientras que en países como Corea, Tailandia, México y Filipinas, en los que este indicador registraba valores similares o inferiores al de Colombia a comienzos del período (1967), a fines del mismo mostraba participaciones superiores a 25% del PIB.

Cuadro 11
TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB POR SECTORES,
1965-1990, EN PESOS DE 1970
(En porcentajes)

	1965 - 1974	1974 - 1980	1980 - 1986	1974 1986	1987- 1990
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	4.20	4.58	1.60	2.95	3.18
Explotación de minas y refinación de petróleo	2.66	-2.05	13.92	5.46	4.31
Industria manufacturera	7.21	4.74	1.93	2.68	2.77
Industria manufacturera sin considerar la elaboración de café	8.20	4.21	1.89	2.40	2.69
Electricidad, gas y agua	9.91	6.27	3.51	5.12	3.62
Construcción	7.50	2.80	6.87	5.48	-3.29
Comercio, restaurantes y hoteles	7.22	4.29	1.52	2.76	2.29
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7.49	7.00	2.14	4.67	2.59
Establecimientos financieros y seguros	5.59	5.14	2.48	4.23	2.97
Servicios comunales, sociales y personales	6.42	5.94	2.72	4.50	3.23
Subtotal valor agregado	5.98	4.83	2.65	3.58	2.70
Producto interno bruto	5.90	5.05	2.53	3.67	2.73

Fuente: Calculado sobre la base de las *Cuentas Nacionales*, 1965-1990, elaboradas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). Tasa de crecimiento logarítmica.

La dinámica del sistema, sus leyes y lógica internas, no han logrado modificar las tendencias de la economía; si bien éstas se reproducen cada vez con menor intensidad, aún se enfrentan grandes obstáculos para introducir cambios estructurales, desarrollar nuevos sectores que permitan elevar las tasas de crecimiento y, por ende, lograr un desarrollo autoacumulativo que ponga fin a la dinámica perversa que impera en el sistema. Esto haría posible utilizar en forma más eficiente los factores comprometidos en la producción, incorporar mayor progreso técnico, mejorar los niveles de productividad, expandir el mercado interno y establecer una sólida articulación con el mercado mundial. Cabe preguntarse, sin embargo, hasta qué punto las políticas de reestructuración y modernización industrial planteadas por el actual

gobierno serán capaces de eliminar los obstáculos existentes. Se procurará responder a este interrogante en la parte final del documento y, sobre esa base se abordará el tema del papel que cabría a las empresas transnacionales en ese nuevo contexto.

2. Evolución de la producción manufacturera

Las oscilaciones experimentadas por la economía colombiana en su conjunto fueron más intensas en el caso específico de la industria manufacturera; en el período estudiado (1967-1987), se pueden distinguir cuatro fases claramente delimitadas: i) Una etapa expansiva hasta mediados de la década de los setenta, con altas tasas de crecimiento, especialmente para la producción de bienes intermedios y de capital; ii) una fase depresiva que abarca toda la segunda mitad de los años setenta y se caracteriza por fuertes bajas del crecimiento del producto industrial, especialmente significativas en el caso de los bienes de capital e intermedios; iii) una fase de crisis entre 1979 y 1983, con tasas negativas de crecimiento en casi todas las ramas industriales; y iv) Un período de recuperación a partir de 1983, que se prolonga hasta 1987; durante este lapso, las tasas de crecimiento de la producción de bienes intermedios y de capital son superiores a las alcanzadas en las dos fases previas, pero no en el caso de los bienes de consumo no durables. También se observa una recuperación en el nivel de actividad manufacturera, pero a tasas que apenas superan la mitad de las registradas en la primera fase (véase el cuadro 12).

La declinación sistemática de las tasas de crecimiento del sector manufacturero indica que se está en presencia de factores estructurales que limitan la expansión industrial, efecto que en ciertos momentos es agravado por coyunturas recesivas, algunas veces resultantes de las políticas económicas de estabilización. El apreciable descenso de las tasas de actividad en las ramas de bienes de consumo durables, intermedios y de capital a partir de 1974 es similar al registrado por los bienes de consumo no durables al inicio de la década de los sesenta y obedecen al mismo patrón de expansión, fenómeno que en su tiempo se denominó "fatiga industrial". Una vez que el proceso sustitutivo de importaciones permitió alcanzar altos niveles de abastecimiento del consumo aparente (90% o más), dada la escasa articulación y competitividad con respecto al mercado internacional, el crecimiento de la demanda ha dependido casi exclusivamente de la expansión de la actividad productiva y de la formación de capital en la economía.

Cuadro 12
SECTOR MANUFACTURERO: TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO^a
(Porcentajes)

	1967 - 1974	1974 - 1979	1979 - 1983	1983 - 1987	1987 - 1990
Total	8.6	4.1	-0.5	4.6	4.5
Alimentos perecederos	6.5	4.3	-0.5	3.3	3.0
Alimentos	6.0	5.2	1.3	2.8	3.8
Otros productos	5.7	5.4	1.2	2.8	4.6
Bebidas	7.6	6.8	1.8	3.1	2.2
Tabaco	6.1	-4.0	1.2	4.0	-5.2
Textiles, vestuario y cuero	7.7	2.5	-5.7	4.8	6.1
Productos durables y bienes intermedios	10.7	3.5	0.2	5.9	5.4
Madera y muebles	5.4	0.2	-1.0	6.9	5.5
Papel e imprenta	13.2	4.7	0.7	6.1	5.7
Productos químicos y de caucho	12.6	3.8	-0.3	5.4	6.6
Refinados de petróleo	7.1	0.3	5.9	8.9	3.5
Minerales no metálicos	8.5	5.6	1.4	5.3	4.2
Metales básicos	10.7	3.6	-3.0	5.0	6.0
Bienes de capital	18.1	6.0	-4.0	7.3	7.2
Maquinaria y equipos	15.1	5.5	-3.6	6.3	8.9
Equipo de transporte	23.1	6.8	-4.5	9.0	5.2
Otras industrias	7.9	4.0	4.0	7.1	3.0

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Cuentas Nacionales*.

^aPromedios de las tasas de crecimiento anual, calculadas sobre la base del producto en pesos de 1975.

La lenta expansión de la producción manufacturera ha ido acompañada de escasas variaciones en la estructura industrial. La distribución de la industria en 1986 es prácticamente similar a la existente al comenzar la década de los setenta. El cálculo del coeficiente de concordancia de la estructura del valor agregado (a tres dígitos) en 1970, 1974 y 1986, muestra que éste es de 88.8% en la primera fecha y de 84.1% en la segunda, lo cual indica que los cambios registrados se concentraron entre 1970 y 1974. A partir del inicio de la fase recesiva ya casi no surgieron nuevas ramas industriales e incluso disminuyó la participación de las ramas de bienes metálicos y maquinaria no eléctrica en el valor agregado. La composición de la producción manufacturera en Colombia es muy particular y difiere de la existente en los países desarrollados, los de industrialización reciente (PRI) e incluso en América Latina en su conjunto. Las principales diferencias son: i) la alta participación del grupo de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, confecciones y cuero, que en Colombia alcanza al doble de la que se

registra en los países desarrollados, supera en 60% la que se da en los PRI y en 25% al promedio de América Latina; y ii) la reducida participación de los productos metálicos, maquinaria y equipo, que en América Latina más que duplica el valor alcanzado en Colombia, es 3.6 veces mayor en los PRI y 5 veces mayor en los países desarrollados.

3. Evolución de la eficiencia en el uso de los factores

En la fase final del período expansivo, que termina en 1974, empiezan a aparecer las debilidades del modelo de industrialización adoptado. Las tasas positivas de crecimiento del producto se dieron a la par con reducciones apreciables de la productividad del trabajo (VA/L) y descensos aún más sustanciales de la remuneración de la fuerza de trabajo (W/L). En este período, el crecimiento del excedente bruto de explotación (EBE) se logró más bien por medio de reducciones salariales que de la incorporación de innovaciones tecnológicas que permitieran elevar la productividad del trabajo (W/L). La tasa de incorporación de capital por trabajador (IB/L) se tornó ligeramente negativa. Interesa señalar que la remuneración real por trabajador en la industria manufacturera se había elevado lenta, pero sistemáticamente, desde 1958 hasta 1970, año en que empieza a declinar en forma sostenida, de modo que sólo a comienzos de la década de los ochenta se volvieron a alcanzar los niveles de 1970.

En el segundo período considerado aumentan tanto la productividad del trabajo como las remuneraciones (las segundas ligeramente más que la primera). Sin embargo, ambos indicadores sólo sobrepasan en 1979 y 1978, respectivamente, los niveles máximos alcanzados a comienzos de los años setenta. También la inversión por trabajador registra un incremento. En resumen, la década de los setenta se caracterizó por el descenso de la productividad del trabajo y de las remuneraciones y el lento crecimiento de la inversión, síntomas de la grave crisis subyacente del patrón de industrialización colombiano (véase el cuadro 13).

La principal característica del desarrollo de la industria manufacturera entre 1980 y 1986 fue su lenta tasa de crecimiento: sólo 1.21% anual, en promedio, la más baja desde los años cincuenta; durante tres años consecutivos el valor de la producción descendió. Además, la incorporación de capital por trabajador registró valores muy reducidos; no obstante, fue acompañada de un crecimiento significativo tanto de la productividad del trabajo como de las remuneraciones, en términos absolutos y relativos. La coexistencia de bajas tasas de crecimiento del producto con aumentos de la productividad y las remuneraciones

parecería contradecir la Ley de Verdoorn, pero la explicación es completamente diferente.

Para enfrentar sus dificultades la industria recurrió a nuevas modalidades de organización de la fuerza de trabajo que le permitieran reducir costos. Así, la contratación laboral se flexibilizó mediante la incorporación de trabajadores temporales y la subcontratación de trabajos con terceros.⁹ Hacia mediados de los años ochenta, casi 20% de la fuerza de trabajo adscrita al sector manufacturero era ocupada con carácter de temporal (Hallberg, 1989). En términos globales, más que un descenso del empleo manufacturero, como aparece en las cifras del DANE, lo que ocurrió fue un cambio en la modalidad de contratación: se sustituyeron trabajadores permanentes por temporales. Se despidió a trabajadores más experimentados y con contratos regulados por convenios colectivos y se les reemplazó por personal temporal más joven y con menores niveles de remuneración (incluidas las bonificaciones legales), en algunos casos

Cuadro 13
INDICADORES DEL DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA: TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL
(En pesos de 1975)

	1970- 1974	1974- 1980	1980 1986	1970- 1986
Producción ^a	8.15	5.60	1.21	4.20
Valor agregado/por trabajador (VA/L)	-5.48	4.38	4.95	2.21
Salarios/por trabajador (W/L)	-9.28	5.07	3.78	2.31
Inversión bruta/por trabajador (IB/L)	-0.80	3.20	0.30	2.10

Fuente: Calculado sobre la base de Departamento Administrativo Nacional de Estadística, *Encuesta anual manufacturera. Tasa de crecimiento logarítmico*. Tomado de Clara Ramírez, "Sector productivo y desarrollo tecnológico", *Misión de ciencia y tecnología, estructura científica y entorno social*, vol. 2, tomo II, cuadros 22, 23 y 24, Bogotá, Ministerio de Educación Nacional/Departamento Nacional de Planeación/Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo (MEN/DNP/FONADE), 1990.

^a Tasa de crecimiento promedio anual.

⁹ Estas modalidades de contratación sólo fueron detectadas por el DANE en la Encuesta anual manufacturera (EAM) de 1987.

por debajo de los mínimos vigentes. De igual modo, con vistas a la racionalización de actividades muchas empresas, especialmente en los rubros de confecciones, imprenta y productos metálicos, empezaron a contratar con pequeñas firmas la realización de tareas simples y con uso intensivo de mano de obra. Estas nuevas modalidades de contratación de personal han hecho que se sobreestime tanto el aumento de la productividad del trabajo en el período 1980-1986, como la remuneración de la fuerza de trabajo.

Con respecto a la productividad total de los factores (PTF) del sector industrial colombiano, se debe señalar primero que el nivel de producción de una industria depende del capital, el trabajo y los insumos que requiere. El producto puede crecer como resultado de la utilización de un mayor volumen de tales factores, de un mejor uso de los mismos o de una combinación de ambos elementos. La medida de la productividad total de los factores (PTF) se determina como el residuo resultante de los factores e indica qué parte del crecimiento es imputable a un uso más eficiente de los mismos.

Recientemente, Mark J. Roberts (Roberts, 1989) hizo el cálculo de la PTF para la industria colombiana. Los resultados obtenidos aparecen en el cuadro 14.

Se puede observar que la tasa promedio de crecimiento de la PTF fue negativa en los períodos considerados, de -1.6% y -3.2% en los períodos 1977-1980 y 1980-1983, respectivamente. La drástica reducción de la productividad coincide con la crisis de la industria, durante la cual el producto decreció a un promedio anual de 1.3%. A tasas de productividad constantes, el producto hubiera crecido 9.5% en el primer período y 1.3% en el segundo. De las 28 ramas industriales (CIU, 3 dígitos) solo tres, que representan únicamente 2.2% del PIB manufacturero, exhiben tasas positivas de crecimiento de la PTF en el período 1980-1983. Durante el mismo, sin embargo, se debe señalar que 12 industrias mejoraron sus niveles de productividad, en el sentido de que sus tasas de crecimiento fueron menos negativas que las registradas entre 1977 y 1980. Sólo dos industrias, 2% del valor agregado industrial, mostraron en ambos períodos tasas positivas de crecimiento, aunque en los dos casos las del segundo período fueron inferiores a las del primero. Todo esto apunta a que el crecimiento del sector manufacturero se logró más mediante la utilización de mayores recursos que como resultado de un mejor aprovechamiento de los mismos.

Cuadro 14
CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE LOS FACTORES

	Crecimiento de productividad		Crecimiento del producto real		Participación de la PTF en el crecimiento del producto	
	Δ En PTF		Δ En PIB		ΔEn PTF/ΔEn PIB	
	1977-1980	1980-1983	1977-1980	1980-1983	1977-1980	1980-1983
Industria						
31. Alimentos, bebidas y tabaco	-0.036	-0.027	0.073	0.021	-0.497	-1.292
311. Alimentos	-0.036	-0.015	0.080	0.024	-0.600	-0.625
312. Alimentos perecederos	-0.068	-0.048	0.036	0.020	-1.899	-2.300
313. Bebidas	-0.021	-0.046	0.117	0.016	-0.179	-2.876
314. Tabaco	-0.124	-0.050	0.027	0.037	-4.593	-1.351
32. Textiles y vestuario	-0.026	0.060	0.030	-0.089	-0.867	0.672
321. Textiles	-0.052	-0.082	-0.002	-0.123	26.000	0.667
322. Accesorios	0.014	-0.018	0.095	-0.031	0.147	0.581
323. Productos de cuero	0.026	-0.013	0.042	-0.051	0.619	0.255
324. Zapatos	0.033	-0.037	0.119	0.011	0.277	-3.364
33. Productos de madera	-0.011	-0.051	0.074	0.013	-0.155	-3.992
331. Productos de madera	-0.055	-0.030	0.061	0.071	-0.902	-0.423
332. Muebles	0.055	-0.083	0.093	-0.076	-0.591	1.092
34. Papel y editoriales	-0.051	-0.056	0.023	-0.004	-2.194	15.586
341. Pulpa y papel	-0.028	-0.057	0.040	-0.019	-0.700	3.000
342. Editorial	-0.097	-0.055	-0.010	0.027	9.700	-2.037
35. Productos químicos, petróleo	-0.042	-0.031	0.093	-0.020	-0.452	1.598
351. Químicos	0.033	-0.025	0.099	0.027	0.333	-0.926
352. Drogas y cosméticos	-0.027	-0.027	0.087	-0.019	-0.310	1.421
354. Productos refinación de petróleo	-0.126	-0.097	0.234	-0.024	-0.513	4.042
355. Productos de caucho	-0.054	-0.011	0.012	-0.052	-4.500	0.212
356. Productos plásticos	-0.029	-0.007	0.158	0.026	-0.184	-0.269
36. Minerales no metálicos	0.070	-0.032	0.136	0.009	0.515	-3.461
361. Barro y cerámica	0.071	-0.001	0.144	-0.079	0.493	1.278
362. Productos de vidrio	0.030	-0.002	0.110	0.008	0.273	-0.250
363. No metálicos no especificados	0.081	-0.030	0.142	0.024	0.570	-1.250
37. Metales básicos	-0.094	-0.016	-0.052	0.095	1.819	-0.164
371. Acero	-0.089	-0.025	-0.042	0.113	2.119	-0.221
376. Metales no ferrosos	-0.123	0.039	-0.108	-0.007	1.139	-0.571
38. Productos metálicos y maquinaria	0.007	-0.025	0.095	-0.056	0.071	0.441
381. Productos metálicos	-0.030	-0.033	0.056	-0.056	-0.536	0.589
382. Maquinaria no eléctrica	0.053	0.049	0.086	0.031	0.616	0.581
383. Maquinaria eléctrica	0.003	-0.045	0.140	-0.056	0.021	0.804
384. Equipo de transporte	0.013	-0.036	0.084	-0.128	0.155	0.281
385. Equipo científico	0.092	0.020	0.265	-0.005	0.347	-4.000
39. Otras manufacturas	-0.003	-0.032	0.054	-0.066	-0.058	0.485
390. Otras manufacturas	-0.003	-0.032	0.054	-0.066	-0.058	0.485
Promedio	-0.016	-0.032	0.079	-0.013	-0.203	2.460

Fuente: Mark J. Roberts, *The Structure of Production in Colombian Manufacturing Industries 1977-1986*, mayo de 1989, inédito.

Durante el período 1977-1983, la contribución del crecimiento de la PTF (-2.4%) al crecimiento real del producto (3.3%) fue -73%; esto significa que el retroceso de la productividad redujo en 73% la tasa de crecimiento del sector manufacturero. El aumento del producto del sector industrial se logró de manera muy costosa. La contracción sistemática de la PTF muestra la crisis profunda por la que atraviesa la industria colombiana. El crecimiento a costa de un mayor volumen de factores, pero utilizados en forma ineficiente, pone en evidencia la lentitud del proceso de incorporación de progreso técnico (entendido como aumento de la productividad de los factores), y un crecimiento de los costos unitarios de producción del orden de 73% en el período 1977-1983, antes de que se produjeran cambios en los precios de los factores; sin embargo, tal incremento no se reflejó en el EBE. La relación EBE/producción total no solo se ha mantenido a nivel global, sino que ha registrado un ligero crecimiento a partir de 1983. Existe una estrecha correlación entre grado de concentración y márgenes de beneficio (Misas, 1989). El costo de la ineficiencia de los sectores oligopólicos ha sido traspasado a los consumidores vía alzas de precios.

Se consolida así la tendencia a generar procesos acumulativos, que frenan la expansión del sector manufacturero. El sistemático aumento de los costos da origen a normas de producción propias, ajenas a las vigentes en los mercados internacionales; de ahí la poca competitividad de las exportaciones colombianas en estos últimos. Los productos destinados al consumo interno enfrentan diversos impedimentos: i) una distribución del ingreso muy inequitativa, con altos grados de concentración en los tramos más elevados, cuya elasticidad-ingreso de la demanda de bienes manufacturados en el país es muy baja; ii) una lenta expansión del empleo; y iii) una oferta agrícola inelástica. Estos factores, en conjunto, determinan que el consumo de manufacturas por habitante sea muy reducido y también que la demanda crezca escasamente.

4. Crisis en el sector industrial

Para analizar las causas de la crisis experimentada por el sector manufacturero, primero se debe examinar la dinámica de la acumulación de capital y luego los factores determinantes asociados a la demanda.

a) *Dinámica de la acumulación de capital*

El ritmo de crecimiento de la inversión manufacturera observado en los años setenta decae en los ochenta; la tasa promedio anual de aumento

de la inversión bruta (IB), que fue de 5.7% en la década de 1970, desciende a sólo 2.27% en el siguiente decenio, lo que equivale a 40% de la registrada anteriormente.

La expansión de la inversión bruta fue más fluctuante y su inestabilidad se acentúa si se restan las cifras correspondientes a las industrias de refinación de petróleo y metales básicos.¹⁰ En tal caso, la tasa de incremento de la inversión revela un descenso de 6.61% en los años setenta a sólo 1.60% en los ochenta. La razón para excluir los dos sectores mencionados es que su expansión no depende de los mismos factores que el resto de la industria manufacturera (véanse los cuadros 15 y 16).

Cuadro 15
INDUSTRIA MANUFACTURERA: INVERSION BRUTA, 1970-1986
(En millones de pesos de 1975)

Año	Inversión bruta total	Porcentaje	Inversión bruta sin considerar refinación de petróleo y metales básico	Porcentaje
1970	8 572	-	6 627	-
1971	9 111	6.29	6 855	3.44
1972	11 035	21.12	9 188	34.03
1973	12 027	8.99	10 905	18.68
1974	10 101	-16.01	8 922	-18.18
1975	10 589	4.83	8 392	-14.56
1976	10 638	0.46	8 378	-0.17
1977	12 736	19.72	9 725	16.08
1978	14 728	15.64	12 457	28.09
1979	14 137	-4.01	12 290	-1.34
1980	13 300	-5.92	12 198	-0.75
1981	15 830	15.64	14 676	20.23
1982	20 731	30.96	15 136	3.18
1983	20 407	-1.56	15 233	0.76
1984	13 234	-35.15	11 410	-25.10
1985	12 856	-2.86	10 554	-7.50
1986	14 761	14.82	12 720	20.52

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Encuesta anual manufacturera*. Deflactado por el índice de precios de la formación bruta de capital de las Cuentas Nacionales.

¹⁰ En los años ochenta casi la totalidad de la inversión en la rama industrial de los metales básicos correspondió al proyecto minero de Cerromatoso.

Cuadro 16
**INVERSION BRUTA ANUAL PROMEDIO, SIN CONSIDERAR
 REFINACION DE PETROLEO Y METALES BASICOS**
(En pesos de 1975)

	Millones	Indice	Porcentaje
1975-1977	8 624	100	5.62
1978-1983	13 663	158	8.34
1984-1986	11 561	134	-4.03

Fuente: Elaborado sobre la base del cuadro anterior.

Al analizar los montos anuales de inversión se distinguen claramente tres subperíodos: 1970-1977, 1978-1983 y 1984-1986. En el segundo de ellos, el volumen promedio de inversión anual creció 58% en términos reales con respecto al primero, como resultado de la modernización de algunas ramas industriales. A partir de 1984 este indicador tiende nuevamente a decaer. Estas fases tan marcadas en menos de dos décadas constituyen otra manifestación de los factores estructurales que limitan el desarrollo de la industria manufacturera. El lento crecimiento de la demanda, la precaria articulación con el mercado internacional, causa y consecuencia del patrón de desarrollo seguido, sumado a la oligopolización precoz del sector manufacturero, no permitieron un proceso sistemático y creciente de acumulación de capital. Como antes se señaló, durante el período estudiado la estructura productiva prácticamente no experimentó modificaciones, no surgieron nuevas ramas industriales e incluso la participación del stock de capital (distribución porcentual de la inversión acumulada), registró escasos cambios. Si comparamos la distribución porcentual de la inversión bruta acumulada (IBA) en 1988, resulta similar a la existente en 1976, salvo en el rubro de los metales básicos, cuya participación subió de 3.7% a 8.3% a raíz de la instalación de Cerromatoso.

Las inversiones efectuadas durante el segundo subperíodo, que corresponden a la modernización parcial de algunos sectores y, por ende, a la ampliación de la capacidad productiva, no fueron acompañadas del surgimiento de nuevas ramas industriales (salvo la producción de ferroníquel) y rápidamente encontró un límite a su expansión (el período duró sólo seis años); aumentó la capacidad no utilizada y, como señala Echavarría, "la productividad total de los factores cayó a lo largo de los ochenta debido a que la inversión no fue acompañada por mayor producción" (Echavarría, 1990, p. 115). También K. Hallberg (1989) dice claramente que "las bajas y en algunos casos tasas negativas de

crecimiento del PTF sugieren que el crecimiento en el producto ha sido muy costoso en el sentido de que se ha logrado debido a la extensión en la cantidad de recursos usados (principalmente capital), más que en el incremento en la eficiencia de los recursos utilizados.”

Paradójicamente, se combinan dos factores antagónicos: por una parte, los volúmenes de inversión son reducidos con respecto al EBE generado y, por la otra, son excesivos con respecto al crecimiento de la demanda, como se verá en la sección siguiente.

La capacidad instalada excedente se incrementó en forma significativa, lo que generó un proceso de incorporación de progreso técnico discontinuo y fluctuante en el sector manufacturero y también un aumento del ahorro financiero (en términos exactos, de la corriente de efectivo no comprometida), que sirvió, a su vez, para alimentar un activo movimiento de circulación financiera sin acumulación de capital.

El exiguo ritmo de acumulación tuvo como correlato un lento y vacilante proceso de incorporación de progreso técnico.

b) *Digresión histórica*

Para comprender a cabalidad la dinámica de la inversión industrial es necesario tener presente las relaciones que se establecen entre esta variable y el conjunto de la economía. Si al correlacionarla con algún indicador, como por ejemplo el EBE (excedente bruto de explotación), resulta extraño que en 1980-1983, momento en que la inversión llegaba a su máximo, los niveles de EBE/PB eran los más bajos, tal interpretación carece de toda validez y puede llevar a una interpretación errónea de los fenómenos objeto de este estudio.

Primero se debe tener una clara idea del marco en que se lleva a cabo el proceso de inversión: i) altos niveles de protección; ii) mercados pequeños (para muchos sectores que requieren alta tecnología sus dimensiones son subcríticas) y en lenta expansión; iii) articulación precaria con el mercado mundial (los márgenes de utilidad en el mercado interno son muy superiores a los obtenidos en el exterior); iv) fluctuante disponibilidad de divisas.

En el curso de los últimos cuarenta años, salvo durante el período 1975-1983 y en los dos últimos años, la economía colombiana ha estado sometida a fuertes restricciones de divisas; ello condujo a la creación de formas institucionales específicas y, en muchos casos, peculiares, para manejar su política de importaciones: control de cambios y disposiciones administrativas destinadas a regular las importaciones (licencia previa,

importación prohibida, cupos y depósitos previos, entre otras exigencias). En este contexto, las importaciones de bienes de capital desempeñaron un papel muy particular; en períodos de escasez de divisas, éstas eran asignadas fundamentalmente para importar bienes de consumo considerados esenciales (la mayoría era de importación prohibida) y materias primas, insumos y combustibles. Los bienes de capital tenían un carácter residual, en tal medida que, de paso, se anulaba toda posibilidad de competencia, ya que no se autorizaba la importación de maquinaria y equipo si las autoridades responsables consideraban que existía capacidad subutilizada en la respectiva rama industrial. Por consiguiente, en la práctica sólo las firmas establecidas tenían la posibilidad de ampliar su capacidad de producción, lo que venía a reforzar la naturaleza monopolística de la industria colombiana. Es en este marco institucional y con esta visión del comercio exterior que, en la segunda mitad de la década de los setenta, se inicia la apertura a las importaciones de bienes de capital y se aprovechan plenamente las franquicias para importar maquinaria y equipos (licencia global y tarifa única de 5%). (Véase el cuadro 17.)

Cuadro 17
IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL, PROMEDIO ANUAL.
(En millones de dólares corrientes, valores cif)

Período	Importaciones totales	De bienes de capital	Con destino al sector industrial	Índice de inversión bruta Man ^a
1974-1977	1 707	278	143	100
1978-1983	4 396	837	410	150
1984-1987	4 175	709	295	124 ^b

Fuente: Calculado sobre la base de Clara Ramírez, "Sector productivo y desarrollo tecnológico", *Misión de ciencia y tecnología, estructura científica y entorno social*, vol. 2, tomo II, cuadros 22, 23 y 24, Bogotá, Ministerio de Educación Nacional/Departamento Nacional de Planeación/Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo (MEN/DNP/FONADE), 1990.

^a En términos reales.

^b Período 1984-1986.

El importante incremento de la importación de maquinaria y equipo se tradujo en un aumento de su participación en el total importado. La industria manufacturera aprovechó esta coyuntura, como lo demuestra la estrecha correlación entre el crecimiento de la inversión en el sector y el mayor volumen de las importaciones de maquinaria para la industria. En la etapa siguiente (1984-1987), el volumen de éstas, en especial el de las

destinadas a la industria manufacturera, se redujo en mayor proporción que el de las importaciones totales. Su contracción coincide con el descenso de la inversión en dicho sector.

Los efectos de la expansión de la capacidad productiva lograda en la segunda mitad de los setenta, con el impulso de la bonanza cafetalera que posibilitó un incremento de la demanda interna y de los niveles de reservas internacionales, así como un mayor flujo de importaciones, se agotaron rápidamente. El fracaso se debió a las debilidades estructurales de patrón nacional de desarrollo, agravadas por las erróneas políticas aplicadas durante el gobierno de López Michelsen y continuadas por sus sucesores, que redundaron en el deterioro de los salarios reales, la reducción del gasto público (especialmente de inversión) y la revaluación del peso. Todo ello abatió la demanda interna en aras de la estabilidad monetaria e impidió la articulación con los mercados internacionales. La ausencia de una política industrial y la errada conducción macroeconómica imposibilitaron el aprovechamiento del mayor volumen de divisas. No se logró establecer un círculo virtuoso, del tipo Verdoorn-Kaldor, sino una espiral nefasta que desembocó en la crisis financiera de 1982-1983.

c) *Aminoración del ritmo de crecimiento de la demanda*

La tasa anual de crecimiento promedio del consumo total de los hogares ha venido declinando desde los años setenta, proceso que se acentuó en los ochenta. Así, este indicador bajó de 6.1% en el período 1970-1974, a 5.1% entre 1975 y 1979 y a sólo 2.6% entre 1980 y 1986. La reducción más drástica se registró en el caso de los bienes manufacturados, cuya participación en el total se redujo de 50.56% en 1970 a 46.46% en 1986, valor incluso inferior al alcanzado en 1965, que fue de 49.52%.

Como se puede observar en los cuadros 18 y 19, entre 1970 y 1986 no solo disminuyó la participación global de los bienes manufacturados, sino la de todos los bienes, con la sola excepción de los productos farmacéuticos y editoriales. En el curso de esos 16 años el consumo de bienes manufacturados por habitante creció sólo en 30%, lo que equivale a una tasa de crecimiento promedio anual de 0.02%.

Hasta principios de la década de los setenta el patrón de consumo fue compatible con una distribución inequitativa del ingreso y con un modelo oligopólico de producción basado en la introducción de nuevas variedades de los mismo productos existentes. La extensión de las

relaciones salariales al sector agrícola, la expansión de la actividad estatal y del número de funcionarios, el desarrollo del sector de servicios modernos (transporte, finanzas, servicios profesionales, etc.) generaron nuevos demandantes, bajo ciertas condiciones, de bienes de consumo durables; provenían especialmente de las capas medias de la población (lo que se denominó tercera demanda), y sus patrones de consumo eran, o tendían a ser, similares a los de los estratos de mayores ingresos.

Cuadro 18
**CONSUMO FINAL DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS
 DE LOS HOGARES, 1970-1986**
 (En millones de pesos de 1975)

	1970	1974	1980	1986
Alimentos, bebidas y tabaco	78 403	94 366	129 040	143 493
Alimentos	64 101	77 738	106 830	120 287
Bebidas	9 213	11 443	17 272	18 026
Tabaco	5 089	5 185	4 938	5 180
Vestidos y calzado	18 666	24 876	27 635	26 520
Prendas de vestir	16 596	21 193	22 100	21 991
Calzado	2 070	3 683	5 535	4 529
Enseres domésticos	5 556	7 172	9 907	8 524
Muebles	2 263	2 551	24 038	2 454
Tejidos para el hogar	648	901	1 180	1 028
Aparatos electrodomésticos	1 686	2 333	3 538	2 986
Cristalería y vajilla	959	1 387	1 851	2 056
Productos farmacéuticos	4 296	4 975	7 587	9 809
Equipo de transporte	2 652	3 401	6 075	5 489
Productos editoriales	3 967	6 006	6 739	10 836
Total bienes industriales	113 540	140 796	186 083	204 671
Consumo total de los hogares	224 576	284 365	384 698	440 539
Porcentaje de productos industriales	50.56	49.51	48.37	46.46
Consumo de bienes industriales por habitante	5 294	6 007	6 990	68.71

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Cuentas Nacionales*. Tomado de Clara Ramírez, "Sector productivo y desarrollo tecnológico", *Misión de ciencia y tecnología, estructura científica y entorno social*, vol. 2, tomo II, cuadro 6, Bogotá, Ministerio de Educación Nacional, Departamento Nacional de Planeación/Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo (MEN/DNP/FONADE), 1990.

Cuadro 19
**PARTICIPACION DE LOS BIENES INDUSTRIALES EN EL
 CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES, 1970-1986**

(En porcentajes)

	1970	1974	1980	1986
Alimentos, bebidas y tabaco	34.91	33.18	33.54	32.57
Alimentos	28.54	27.34	27.77	27.30
Bebidas	4.10	4.02	4.49	4.09
Tabaco	2.27	1.82	1.28	1.18
Vestidos y calzado	8.31	8.75	7.18	6.02
Prendas de vestir	7.39	7.45	5.74	4.99
Calzado	0.92	1.30	1.44	1.03
Enseres domésticos	2.47	2.52	2.34	1.93
Muebles	1.01	0.90	0.63	0.56
Tejidos para el hogar	0.29	0.32	0.31	0.23
Aparatos electrodomésticos	0.75	0.82	0.92	0.68
Cristalería y vajilla	0.43	0.49	0.48	0.47
Productos farmacéuticos	1.91	1.75	1.97	2.23
Equipo de transporte	1.18	1.20	1.58	1.25
Productos editoriales	1.77	2.11	1.75	2.46
Total de bienes industriales	50.56	49.51	48.37	46.46
Consumo final total de los hogares	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Cuentas Nacionales*. Tomado de Clara Ramírez, "Sector productivo y desarrollo tecnológico", *Misión de ciencia y tecnología, estructura científica y entorno social*, vol. 2, tomo II, cuadro 6, Bogotá, Ministerio de Educación Nacional, Departamento Nacional de Planeación/Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo (MEN/DNP/FONADE), 1990.

A partir de mediados de los años setenta, estas tres estructuras empezaron a tornarse contradictoria y su compatibilidad a deteriorarse. El proceso de sustitución de importaciones se completó en el caso de los bienes de consumo, pero sólo muy parcialmente en el de los bienes intermedios y de capital.

A medida que se acelera el proceso de urbanización y aumenta el ingreso por habitante, disminuye la elasticidad-ingreso de la demanda de bienes de consumo corriente. El crecimiento de la producción de bienes salariales dependerá de la expansión de la masa salarial y de su capacidad de compra. Cuando dos tercios del gasto de los grupos de menores ingresos se destinan al consumo de productos agrícolas, la capacidad de compra de bienes manufacturados de la masa salarial estará determinada por la evolución de los precios de los productos agrícolas.

A causa de la concentración del ingreso y de la evolución de los precios de los bienes no manufacturados y los servicios (públicos, transporte, vivienda, etc.), la expansión de la demanda de bienes

manufacturados de los hogares ha sido muy lenta y la participación de estos bienes en el consumo total de las familias se ha reducido.

La concentración del ingreso en los tramos más elevados, en los cuales la elasticidad-ingresos de la demanda de bienes manufacturados nacionales es muy limitada, hace que su crecimiento no genere demandas excesivas para la producción industrial. La "producción de punta para mercados de punta" está llegando a niveles de saturación. Los medios para lograr la diferenciación de productos (publicidad, empaque, etc.) son cada vez más costosos y menos eficaces. La introducción de nuevos productos ha disminuido como consecuencia de la intensidad decreciente del proceso de acumulación de capital. Además, generalmente la producción de nuevos bienes también exige innovaciones en cuanto a tecnologías y equipos.

El desgaste de todas las medidas correctivas está marcando un límite a la expansión industrial. La recuperación de los márgenes de beneficio en algunas ramas altamente concentradas, el manejo del sobreprecio aprovechando plenamente el poder oligopólico, con un horizonte temporal de corto plazo, los crecientes subsidios del Estado al sector industrial y el deterioro de la capacidad de negociación de la fuerza de trabajo, son factores que en los últimos años se han venido traduciendo en un crecimiento sin industrialización.

También hay elementos estructurales y coyunturales que contribuyen a erosionar los mecanismos que sustentan el patrón de producción-consumo; entre éstos se destacan:

i) Altos grados de concentración del ingreso, como lo revela el hecho de que la participación de los asalariados en el PIB se haya mantenido casi constante en el curso de los últimos veinte años, fluctuando entre 38% y 40%.

ii) La mejoría de la relación salarial alcanza sólo a una parte reducida de la PEA; el impacto de la industrialización sustitutiva sobre la progresión salarial ha sido débil y no ha permitido crear una demanda social e instaurar un modo de vida que propicie el consumo de bienes manufacturados.

iii) A partir de comienzos de los años setenta, los salarios reales en el sector manufacturero decrecen; los niveles alcanzados en 1970 se recuperan recién en 1982. La exigua mejora salarial que se registra a partir de ese año ha sido acompañada de descensos en la calidad del empleo (contrataciones temporales), que afectan por lo menos a 20% de la fuerza de trabajo en el sector industrial. El deterioro más drástico lo experimentan los salarios pagados por Estado; según la Contraloría

General de la República,¹¹ al iniciarse la década de los noventa su nivel es inferior al de hace treinta años atrás. En los sectores manufacturero y público el empleo ha crecido muy poco en la década de los ochenta y se tiende crecientemente a flexibilizar la relación salarial y a eliminar empleos en el aparato gubernamental.

iv) Una estructura agraria arcaica, cuya oferta de bienes es inelástica. Durante los últimos veinte años la inflación ha sido acicateada en gran parte por los aumentos de precios de los productos agrícolas.

v) Un sector manufacturero de carácter oligopólico, que mediante el manejo de los márgenes de utilidad obtiene elevadas ganancias con reducidos volúmenes de producción y que se ha demostrado incapaz de lograr endógenamente tasas adecuadas de crecimiento.

vi) El aumento de las tasas de interés para financiar el consumo de bienes durables ha impedido a las industrias que los producen desempeñar un papel dinámico en la expansión industrial, como fue el caso en los países desarrollados.

d) *La exportación de manufacturas*

La industria colombiana ha enfrentado serias dificultades para insertarse en el comercio mundial de productos manufacturados. La forma concreta que asumió la ISI en el país imprimió un sesgo antiexportador a la economía en su conjunto. La oligopolización precoz y los amplios márgenes de utilidad logrados gracias a un mercado interno protegido, crearon actitudes y prácticas empresariales que se tradujeron en normas de producción (costos, calidades, diseños, cumplimientos en la entrega de pedidos, servicios post-venta y otros) muy distantes de las normas internacionales que determinan la competitividad a nivel mundial, lo cual ha redundado en niveles de exportación inferiores a los alcanzados por países de similar grado de desarrollo.

La participación de la exportaciones de manufacturas (sin considerar los productos refinados de petróleo y el hierro) en las ventas externas totales alcanzó únicamente a 26.4% en 1991, con un monto levemente superior a dos mil millones de dólares corrientes. Gran parte de los productos exportados sólo son objeto de ligeros procesos de

¹¹ *Informe financiero*, octubre de 1990, p. 37.

Cuadro 20
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS
(En millones de dólares)

	1974	1980	1984	1987	1990
Total general	1 417	4 296	3 623	5 662	7 573
Total manufacturas	659	1 200	1 187	1 602	2 406
Alimentos perecederos	308	603	307	514	1 211
Alimentos, bebidas y tabaco	140	314	161	198	254
Textiles, vestuario y cuero	168	290	146	316	957
Bienes durables e intermedios	272	380	794	924	834
Madera y muebles	31	15	8	18	26
Productos de papel e impresos	14	72	71	123	175
Productos químicos, caucho y derivados del petróleo	194	218	604	644	402
Minerales no metálicos	26	71	34	55	121
Metales básicos	8	4	76	84	109
Bienes de capital	53	138	56	100	361
Metal, maquinaria y equipo de transporte	53	138	56	100	215
Otras industrias	26	79	30	63	146

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), tomado de Kristina Hallberg, *Colombia Industrial Competition and Performance*, Report Nº 7921-CO, Washington, D. C., Banco Mundial, diciembre de 1989, p. 9. Los datos correspondientes a 1991 se tomaron de tabulaciones del DANE.

transformación o bien de armadura y ensamble con partes y piezas importados, por lo que su efecto sobre el conjunto de la actividad industrial es reducido.

La participación de las exportaciones de bienes industriales en la producción manufacturera total también es limitada; a partir de 1970 ha fluctuado entre 6% y 7.5%. Las industrias cuyas participaciones son superiores a la media, tales como vestuario, cuero y sus manufacturas, zapatos, madera y muebles, se caracterizan por el uso intensivo de mano de obra y algunas de ellas sólo llevan a cabo las fases finales de ensamble, como por ejemplo la industria de la confección, en el marco de programas especiales de exportación (Plan Vallejo). Por el contrario, en el caso de la refinación de petróleo y de los metales básicos (ferrónquel), se trata de productos que requieren del uso intensivo de capital y de tecnologías complejas para transformar productos primarios, pero sus eslabonamientos hacia atrás dentro del sector manufacturero son muy limitados. A su vez, las ramas que presentan mayores niveles de complejidad tecnológica y de eslabonamiento con el sector industrial, como la elaboración de productos metálicos y la fabricación de

maquinaria y equipo, registran participaciones muy por debajo del promedio, de por sí reducido. En consecuencia, el mercado externo es de importancia marginal para la industria colombiana. Sólo el crecimiento del mercado nacional permitiría generar una dinámica conducente a círculos virtuosos de mayor producción, menores costos y, por ende, alta competitividad en los mercados externos.

Como ya se señaló, el fluctuante ritmo de la acumulación de capital ha hecho igualmente vacilante el proceso de incorporación de progreso técnico, debilidad que de hecho condiciona la inserción en el mercado mundial. Las normas de producción vigentes, gestadas al amparo de la importación prohibida, son el producto de un complejo juego de factores, entre los que se destacan la cantidad de equipamiento por trabajador, la antigüedad del equipo, la calidad de la mano de obra y, fundamentalmente, la capacidad de gestión. Lamentablemente, en los últimos años la promoción de las exportaciones se ha centrado en factores que propician una competencia perversa, como la denominó Fernando Fajnzylber, basada en mayores niveles de devaluación, subsidios a los productores y reducciones salariales; no se proponen medidas para elevar la productividad de los factores, como podrían serlo el reequipamiento industrial, la modernización de la maquinaria existente, la capacitación de la fuerza de trabajo y de los cuadros directivos de las empresas manufactureras y una mayor actividad en los campos de la investigación y el desarrollo tecnológico.¹² Hasta el momento, las acciones emprendidas se han traducido en apreciables aumentos de los ingresos de los exportadores tradicionales, pero en muy escaso incremento de las exportaciones de manufacturas, especialmente de aquellas de mayor grado de complejidad tecnológica, según lo refleja su participación en la producción industrial (véase el cuadro 21).

e) *Sustitución de importaciones*

La profundización del proceso de sustitución de importaciones ofrece pocas posibilidades de acelerar el crecimiento industrial. Para la casi totalidad de los bienes de consumo, gran parte de los bienes intermedios y algunos de los de equipamiento, la oferta nacional, sea de firmas colombianas o de empresas con inversión extranjera directa (IED), equivale a 90% o más del consumo aparente. En los rubros en que entre

¹² En los países industrializados, el gasto en investigación y desarrollo alcanza a 2.5%-3% del PIB y 90% de su monto se destina al sector industrial. En Colombia sólo se le dedica 0.19% del PIB y prácticamente nada al sector industrial.

30% y 60% del consumo aparente debe suplirse mediante importaciones, como papel (específicamente para periódicos), productos químicos, hierro y acero, maquinaria y equipo, la diversidad de la demanda y los tamaños mínimos de planta para aprovechar las economías de escala harían necesario exportar una parte apreciable de la producción. El mercado interno, por sí solo, no bastaría para hacer rentables las inversiones requeridas.

Cuadro 21
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DENTRO
DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA
(En porcentajes)

	1977	1978	1979	1980	1985	1986
311 Productos alimenticios	5.2	5.0	5.3	8.7	4.1	4.7
313 Bebidas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2
314 Tabaco	0.2	0.9	0.7	0.6	0.4	0.5
321 Textiles	7.1	7.3	7.5	8.3	5.9	7.7
322 Prendas de vestir	15.4	16.8	23.6	21.3	10.9	17.5
323 Cuero	23.6	23.6	19.2	15.2	26.7	32.0
324 Zapatos	12.8	10.1	11.8	11.5	9.4	14.4
331 Madera	18.9	11.2	16.4	11.7	14.3	17.0
332 Furnidos en madera	13.6	13.2	16.8	4.8	6.7	13.5
341 Papel	4.4	3.4	4.4	5.4	3.4	5.1
342 Imprentas	16.5	23.5	10.8	11.2	13.3	13.7
351 Productos químicos	4.5	4.3	4.0	5.2	5.8	6.9
353 Refinación de petróleo	16.5	27.7	19.7	8.4	46.8	32.6
354 Petróleo y carbón	14.5	8.4	10.2	9.9	5.1	12.0
355 Caucho	3.6	1.9	1.6	2.0	1.5	2.2
356 Plástico	1.8	2.5	2.8	2.9	2.1	2.2
361 Cerámica	11.5	8.6	20.5	10.9	5.1	6.0
362 Vidrio	11.5	8.7	9.4	10.8	4.5	4.6
369 Otros no metálicos	10.1	9.2	10.6	9.4	5.1	5.6
371 Hierro	1.2	0.9	0.4	0.3	10.9	10.7
372 Metales no ferrosos	2.9	1.9	1.4	2.6	16.5	13.3
381 Productos metálicos elaborados	6.3	6.6	9.6	7.6	4.1	5.4
382 Maquinaria no eléctrica	18.0	16.6	15.1	13.8	7.0	7.3
383 Maquinaria eléctrica	3.3	2.7	4.6	3.1	3.5	3.2
384 Equipo de transporte	3.8	2.7	2.1	3.1	1.2	3.2
385 Equipo científico	27.0	14.3	39.7	17.1	9.3	8.8
390 Otras manufacturas	27.5	16.6	16.5	58.6	20.9	27.2
Total	6.8	6.8	6.8	7.3	7.4	7.5

Fuente: *Boletín de estadística*, octubre/diciembre de 1986; *Colombia estadística 1987*, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), 1977-1980. Tomado de Kristin Hallberg, *Colombia Industrial Competition and Performance*, Report N° 7921-CO, Washington, D. C., Banco Mundial, diciembre de 1989, cuadro 9.13, p. 15.

La transformación y el desarrollo industrial exigen “algo más que cautelar los, sin duda muy importantes, equilibrios macroeconómicos” (Fajnzylber, 1989, p. 7). También es necesario emprender acciones que permitan superar los obstáculos y las deficiencias estructurales que limitan el crecimiento e impiden una mayor incorporación de progreso técnico.

III. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA COLOMBIANA

A. LA CRISIS DEL SECTOR MANUFACTURERO Y LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED)

En Colombia, el comportamiento de las empresas transnacionales ha sido determinado por el desarrollo de la economía en su conjunto, pero particularmente por el del sector *manufacturero*. En su calidad de productoras preferenciales de bienes intermedios, estas industrias han sido directamente afectadas por los factores estructurales que han limitado el crecimiento del sector industrial durante los últimos veinte años. Se debe recordar que fueron precisamente las industrias productoras de bienes intermedios y de maquinaria y equipo las que registraron los descensos más drásticos de sus tasas de crecimiento a partir de 1974.

También la producción de bienes de consumo durables, sector en el que las empresas transnacionales desempeñan un papel predominante, permaneció estancada a lo largo de la década de los ochenta.

Al mismo tiempo, los factores estructurales que restringen el crecimiento del sector manufacturero inciden negativamente en el flujo de IED que llega al país. Su declinación durante las dos últimas décadas no se debe a las reglas sobre el capital extranjero dispuestas en el marco de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, como señalan muchos analistas, sino a la ausencia de políticas públicas de desarrollo industrial que vayan más allá de los sucesivos programas de estabilización y que encaren los problemas estructurales que limitan la expansión del sector manufacturero.

1. Características de la IED

La vinculación entre la inversión extranjera directa y la industria manufacturera colombiana adquiere relevancia a partir de la segunda

mitad de los años cuarenta y experimenta un rápido incremento hacia fines de los sesenta. Con respecto a la distribución del capital extranjero entre las diversas ramas industriales, cabe destacar que ha variado a través del tiempo: hasta 1949 se centraba en las del caucho, papel, alimentos y textiles. En la década de los cincuenta se dirige hacia nuevas industrias, como la farmacéutica, de productos metálicos, los derivados del petróleo y la maquinaria eléctrica, y se mantiene en las del caucho y el papel. En los años setenta, el capital extranjero favorece la industria química, los productos metálicos, los derivados del petróleo y la maquinaria eléctrica. Finalmente, en los ochenta se invierte de preferencia en los subsectores de metales básicos, maquinaria eléctrica y nuevos productos de la industria química.

Las características de la inversión extranjera directa en cada una de estas etapas se sintetizan a continuación.

a) *Primer período: hasta 1949*

Durante esta etapa, las inversiones se dirigieron fundamentalmente a las ramas industriales del caucho, el papel, los alimentos y los textiles, y su flujo se intensificó en la época de la segunda guerra. Las principales firmas extranjeras en las ramas mencionadas carecían de mano de obra y materias primas, que en ese momento se destinaban predominantemente a la producción bélica; luego, para abastecer la demanda externa, especialmente la de América Latina, decidieron instalar plantas en países de la región. Así surgieron en Colombia nuevas industrias de neumáticos, cartón y algunos productos químicos.

Las inversiones en la rama industrial del caucho comprenden las realizadas en Colombia por tres firmas multinacionales con la finalidad de producir llantas de goma. Hasta esa época, la demanda nacional de neumáticos se abastecía mediante importaciones, fundamentalmente desde Estados Unidos. Cuando la guerra interrumpió el suministro externo, sobrevino una aguda escasez.

Las inversiones en la industria de alimentos, a diferencia de las realizadas en otros subsectores, no tenían por objeto conservar un mercado anteriormente abastecido desde el exterior. En este caso, se trataba de crear un mercado para bienes que antes no se consumían (alimentos enlatados, conservas, leche en polvo etc.), y que durante un primer período (más bien largo), estarían destinados a las capas de mayores ingresos, más dispuestas a consumir nuevos productos.

En el caso de los textiles, la inversión extranjera, en forma directa o en asociación con capitales nacionales, entró para ampliar la capacidad productiva con el fin de sustituir importaciones. En el período anterior a la segunda guerra, más de 70% de las importaciones de telas para abastecer el mercado nacional provenía de Inglaterra y menos de 10% de Estados Unidos. Por lo tanto, las inversiones de este último en la industria textil le permitieron conquistar un nuevo mercado y eliminar la competencia internacional, especialmente de Inglaterra.

Con respecto a los productos de papel, en el quinquenio anterior a la guerra 70% de las importaciones de cartón procedía de Europa (Alemania, Suecia y Finlandia) y 30% de Estados Unidos. A causa de la guerra, los proveedores europeos fueron desplazados y el mercado quedó en manos de los productores estadounidenses. Dado que se trataba de una industria no directamente ligada al esfuerzo bélico y, en consecuencia, le era difícil expandirse, los mencionados productores decidieron distribuirse el área latinoamericana y establecer plantas en diversos países para abastecer los mercados recién adquiridos. En muchos casos, ello dio lugar a formas de control monopolístico, tal como aconteció en Colombia. En el primer período no se produjo papel; sólo se instaló una planta para elaborar cartón y cajas de cartón corrugado.

b) *Segundo período: 1950-1959*

En esta segunda etapa, la inversión extranjera se dirigió fundamentalmente a las industrias farmacéutica, de productos metálicos, derivados del petróleo y maquinaria eléctrica, que empezaban a surgir en ese momento, y continuó llegando a las del caucho y el papel, creadas en el período anterior y ya en proceso de consolidación.

En esta etapa, la inversión extranjera estuvo muy vinculada al proceso de sustitución de importaciones. Bajo la presión de la política al respecto y con el objeto de no perder el mercado, sino de distribuirlo entre un número limitado de fabricantes, algunas de las firmas, mayoritariamente estadounidenses, que ya lo abastecían mediante exportaciones, decidieron establecer plantas de producción. En primera instancia, se dio preferencia a la elaboración de bienes cuyo volumen de demanda justificara la inversión desde el punto de vista de la rentabilidad. Las nuevas firmas se establecieron con capital exclusivamente extranjero en la mayoría de los casos, pero también en asociación con inversionistas locales.

Las inversiones en la industria de maquinaria eléctrica se dirigieron fundamentalmente a la producción de una amplia gama de aparatos electrodomésticos (refrigeradores, lavadoras, etc.). En una primera fase, estos capitales financiaban procesos de ensamble con poca integración de insumos nacionales. Igual situación ocurría con los productos metálicos. Durante este período se inició el desarrollo de la industria farmacéutica, que hasta ese momento no había logrado sobrepasar el estadio de envasado y empaque de productos importados. También se instalaron las plantas refinadoras de Cartagena y Barrancabermeja, para producir derivados del petróleo; en la segunda mitad de los sesenta, este núcleo dio origen a la industria petroquímica colombiana. En el campo de los productos químicos, la inversión extranjera se concentró en la producción de ciertos ácidos, pinturas y detergentes. Las firmas fabricantes de neumáticos ya mencionadas ampliaron la capacidad productiva de sus plantas y se comenzó a producir papel a base de bagazo de caña y también pulpa de cartón. En esta etapa, las principales importaciones sustituidas por industrias ligadas al capital extranjero fueron bienes de consumo durables, algunos insumos para la industria de la construcción (pinturas y cables de conducción eléctrica), papel, cartón y combustibles.

c) *Tercer período: 1960-1966*

Entre los años 1960 y 1966, la inversión extranjera se dirigió preferentemente hacia la industria química y se continuó desarrollando nuevas ramas correspondientes a productos metálicos, maquinaria eléctrica y derivados del petróleo. El auge industrial de la década de los cincuenta generó una demanda de insumos que, en muchos casos, bastaba para justificar el establecimiento de plantas que produjeran tales bienes. La industria química estaba involucrada en este proceso y comenzó a producir bienes intermedios hasta entonces importados, si bien en muchos casos a base de insumos extranjeros; hacia finales de la década logró colocar parte de su producción en el exterior, convirtiéndose en una de las industrias más dinámicas y con mayores volúmenes de exportación. Casos similares ocurrieron con los fabricantes de maquinaria eléctrica y productos metálicos quienes, además de introducir nuevos artículos de consumo, empezaron con gran empuje a elaborar bienes intermedios y algunos de capital.

Entre los nuevos sectores desarrollados durante este período sobresalen la industria automotriz, que ensamblaba vehículos con partes

y piezas mayoritariamente importadas, y la construcción de embarcaciones de pequeño calado.

d) *Cuarto período: 1966 en adelante*

Durante este último período se intensificó la inversión extranjera en las siguientes ramas industriales: química básica, petroquímica, productos farmacéuticos, textiles, alimentos, metalmecánica, papel, electrónica, caucho y automotriz; el flujo de capitales permitió la modernización de estos subsectores y la diversificación de la estructura productiva industrial mediante la introducción de nuevos productos y procesos. Al mismo tiempo, el lanzamiento al mercado de modelos y presentaciones distintos de los existentes y el énfasis en las novedosas propiedades de estos bienes acentuó el proceso de diferenciación de los productos de consumo elaborados en las ramas industriales que se beneficiaron del incremento de la inversión extranjera, bajo diversas formas de vinculación.

2. Características de las industrias en las que se concentra la inversión extranjera directa

De acuerdo con sus características, las ramas industriales en las que se concentra la IED pueden agruparse como sigue: i) uso intensivo de capital, gran tamaño de planta, dominio del método de fabricación (*know-how*), elevados gastos en investigación y desarrollo (a nivel de la casa matriz) en las industrias química, papelera, de productos metálicos, caucho y automotriz; ii) dominio del método de fabricación, alto gasto en investigación y desarrollo, lealtad de marcas y diferenciación de productos en las industrias farmacéutica y de maquinaria eléctrica; y iii) lealtad de marcas y diferenciación de productos en las industrias textil, tabacalera, de bebidas y prendas de vestir.

En general, la mayor parte de la inversión extranjera se dirige hacia actividades productivas en las que el método de fabricación está patentado y donde la introducción de nuevos productos y/o la modificación de los procesos tecnológicos implican considerables inversiones en investigación y desarrollo, por lo que oponen fuertes barreras a la entrada de nuevos productores y presentan altos grados de concentración. Estas barreras son difícilmente franqueables cuando los interesados en ingresar no forman parte de conglomerados transnacionales; es por ello que en Colombia las firmas dominantes en las ramas industriales de mayor desarrollo tecnológico normalmente son

de propiedad o están asociadas a corporaciones multinacionales de reconocido poder oligopólico a nivel mundial.

En síntesis, la IED se estableció en el país al amparo de la ISI y, desde un comienzo, logró una fuerte posición oligopólica en todas las ramas industriales en las que se concentró. En general, los sectores productivos seleccionados se caracterizaban por requerir un uso más intensivo de capital, plantas de grandes dimensiones, muy por encima del promedio nacional, mayores volúmenes de insumos importados y un activo comercio intrafirma;¹³ también pagaban salarios más elevados y, en su mayoría, exhibían coeficientes de exportación inferiores a la media nacional. Una análisis comparativo por ramas industriales (CIU, 2 dígitos), entre firmas nacionales y extranjeras, nos permitiría apreciar más cabalmente las diferencias entre unas y otras y, sobre esta base, plantear algunas hipótesis sobre el posible comportamiento de las empresas transnacionales frente a las nuevas políticas de apertura y reestructuración industrial.

3. Patrón de expansión de empresas transnacionales y nacionales

En esta sección se seguirá de cerca los trabajos de Juan José Echavarría (1990) y Echavarría y Esguerra (1990), en los que se presentó, por primera vez en Colombia, un análisis comparativo del desempeño de firmas extranjeras y nacionales en las mismas ramas de producción (CIU, 2 dígitos). Hasta entonces, los estudios se habían centrado en las características de los sectores industriales (CIU, 3 dígitos) en los que predominaban las firmas extranjeras, para luego compararlas con las del conjunto de la industria nacional; en los casos en los que se examinó directamente las empresas extranjeras (Chudnovsky, 1973; Misas, 1982), no se efectuaron comparaciones con las firmas nacionales.

a) *Participación de las empresas con IED en la industria nacional*

Del cuadro 21 se desprenden algunas características comunes de las empresas transnacionales; de ellas, las siguientes son relevantes para los propósitos del presente estudio:

i) Algo más de la cuarta parte de la producción manufacturera corresponde a firmas con algún grado de inversión foránea y dos terceras

¹³ A fines de la década de los setenta 70% de las importaciones de las ET correspondía a comercio intrafirma (Misas, 1982).

partes de la misma a firmas con capital mayoritariamente extranjero (50% o más). El papel de las firmas mixtas es relativamente secundario y sólo en las ramas de alimentos, minerales no metálicos y metales básicos es su participación igual o mayor que la de las empresas con mayoría de capital extranjero. Este comportamiento difiere de la norma general, ya que los estudios de las Naciones Unidas sobre empresas transnacionales muestran que la IED tiende en forma creciente a asociarse con capitales locales y a mantener su control por medio de la tecnología, la provisión de insumos o la gestión, pero no por la vía de la mayoría accionaria.

Cuadro 22
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS CON IED, 1987

	Empleo	Consumo intermedio	Valor agregado	Salario
Capital extranjero mayoritario (más de 50%)	8.4	28.6	17.8	15.0
Capital mixto (más de 5% y menos de 50%)	4.6	18.3	9.3	6.4
Total empresas con IED	13.0	46.9	26.1	21.4
Total empresas nacionales	87.0	53.1	73.9	78.6

Fuente: Elaborado a partir de J. J. Echavarría y P. Esguerra, "Empresas transnacionales y reestructuración industrial en Colombia", Bogotá, Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), julio de 1990, inédito, cuadro A1.

Las participaciones superiores al promedio se dan en las industrias química (productos farmacéuticos, de tocador y químicos diversos), metálicas básicas, entre las que la más elevada alcanza a 50% (ferroníquel), productos metálicos, maquinaria y equipo (automotriz y maquinaria eléctrica). A mayor nivel de desagregación (cuatro o cinco dígitos), las participaciones son sustancialmente más altas. Por ejemplo, el papel para escritura en su totalidad es producido por una firma extranjera, al igual que el cordón nylon y el negro de humo, para mencionar sólo algunos productos.¹⁴ En casi todos los casos, las empresas multinacionales detentan una posición oligopólica, al amparo de elevadas barreras que impiden la entrada de nuevos productores.

La amplia gama de bienes elaborados y el carácter oligopólico predominante en la producción de la mayoría de ellos hacen muy difícil realizar comparaciones minuciosas entre empresas multinacionales y nacionales. La desagregación a dos dígitos, nivel con el que trabajó

¹⁴ Para un análisis detallado, véase Misas (1988).

Echavarría, sólo permite una primera aproximación al tema y resulta difícil extraer conclusiones sobre cambio técnico en uno y otro grupo de empresas. Así, por ejemplo, la rama 35, papel, imprenta y editoriales, en el caso de las empresas multinacionales comprende los productos de papel y cartón, en tanto que en las nacionales incluye las imprentas. En cuanto a las industrias metálicas básicas, donde la diversidad es menor, se agrupan por un lado las empresas siderúrgicas integradas y semiintegradas y, por el otro, Cerromatoso, productor de ferroníquel, que destina la totalidad de su producción al mercado internacional.

ii) Las firmas extranjeras hacen un uso más intensivo de insumos, muchos de ellos importados; su consumo es 2.5 veces mayor que el de las empresas nacionales.

La relación consumo intermedio/empleo (véase el cuadro 23), demuestra que las firmas con IED consumen más materias primas, en su mayoría provenientes del exterior, que las nacionales; también realizan un activo comercio intrafirma. Contrariamente a los resultados de la encuesta efectuada por Echavarría y Esguerra, las empresas extranjeras prefieren comprar las materias primas a su casa matriz o a otras filiales en el exterior. En 1976, 70% de las importaciones realizadas por empresas con IED, incluyendo maquinaria y equipo, correspondían a comercio intrafirma (Misas, 1982). Las razones del alto consumo de materias primas y de los intercambios comerciales intrafirma son múltiples: i) En muchas de las ramas industriales con participación de empresas extranjeras, los procesos productivos se limitan a la mezcla de insumos, ensamble final de componentes y empaque. Así sucede, principalmente, en el caso de los productos farmacéuticos, químicos (fungicidas, herbicidas, pesticidas, solventes, tintas, etc.), que no exigen procesos de síntesis química, y con los productos de belleza y tocador. En la producción de maquinaria eléctrica (incluidos los bienes de consumo durable), no eléctrica y, en menor medida, en la industria automotriz, predominan las fases finales de armado con piezas y partes en su mayoría importadas desde la casa matriz; ii) Estas prácticas se utilizan a menudo como mecanismos para repatriar utilidades;¹⁵ iii) Constituyen una forma de lograr los estándares de calidad exigidos por la casa matriz. Sin embargo, cabe señalar que las filiales de empresas multinacionales han tendido a definir sus propios patrones de calidad, más cercanos a los vigentes en la industria nacional que a los establecidos por su casa matriz.

¹⁵ Ver un análisis detallado de este procedimiento en Chudnovsky (1973) y Misas (1982).

Cuadro 23
**PRODUCTIVIDAD, SALARIO Y CONSUMO
 INTERMEDIO EN FIRMAS CON IED, 1987**
 (Firmas nacionales = 1)

	31	32	33	34	35	36	37	38	39	T
Ci/E	0.9	3.8	1.9	2.1	2.2	3.0	4.9	4.6	1.7	5.9
VA/E	1.7	1.8	2.8	2.0	1.5	1.3	1.5	2.2	2.0	2.1
VA/W	1.4	1.3	1.8	1.5	2.1	1.2	1.4	1.4	1.4	1.4
W/E	1.1	1.4	1.4	1.4	1.3	1.1	1.0	1.6	1.4	1.8

Fuente: Elaborado a partir de J. J. Echavarría y P. Esguerra, "Empresas transnacionales y reestructuración industrial en Colombia", Bogotá, Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), julio de 1990, inédito, cuadro A1.

Nota: Ci = Consumo intermedio
 VA = Valor agregado
 E = Empleo
 W = Salario.

iii) La productividad aparente (valor agregado por trabajador) de las firmas con IED es el doble de la registrada en las empresas nacionales, diferencia que se mantiene a niveles muy similares en las diversas ramas de producción. Igual fenómeno acontece con el valor agregado por unidad de salario pagado, aunque en este caso las diferencias con las empresas nacionales son del orden de 40%. Se debe tener presente, sin embargo, que estas medidas de productividad presentan ciertos sesgos. Se está comparando un pequeño núcleo de empresas extranjeras, que ocupan posiciones oligopólicas en sus respectivas ramas industriales, con un conjunto heterogéneo de firmas nacionales de diversos tamaños que, por lo general, no producen bienes similares o sustitutos cercanos a los que elaboran las primeras. Así, por ejemplo, al comparar el desempeño de las industrias en la rama del papel, imprenta y editoriales, por un lado están las firmas extranjeras productoras de papel y cartón que detentan poder oligopólico, e incluso monopólico, en sus respectivos ámbitos, y por el otro, las empresas impresoras nacionales, sector en el que firmas de distinto tamaño compiten con gran intensidad. Los altos niveles de productividad del primer conjunto de firmas están implícitamente sesgados porque incluyen los márgenes de beneficio resultantes de su poder oligopólico. Estrictamente, no se está comparando el desempeño dos conjuntos de empresas, unas nacionales y otras extranjeras, en el marco de una misma rama industrial, en el sentido que Bain y Labini dan al concepto de industria teórica.

Si se parte de la base que las firmas con IED operan en ramas industriales (CIU, 4 dígitos, equivalente empírico de las industrias teórica) que se caracterizan por su alta densidad de capital, que cuentan con personal más calificado y una mayor capacidad de gestión, el hecho de sus niveles de productividad sean superiores a los alcanzados en sectores industriales con menores niveles de uso de capital, de calificación de la fuerza de trabajo y, sobre todo, de capacidad de gestión, que es justamente donde predominan las firmas nacionales en muchas de ellas incluso no existen empresas con IED no permite afirmar que se trate de diferencias de productividad entre empresas nacionales y extranjeras pertenecientes a una misma industria teórica. Cuando esta situación se ha dado en la realidad, las firmas nacionales, que en general entraron al mercado mucho después que las multinacionales, no sólo han logrado mantener su posición en el mercado, sino mejorarla, en detrimento de las empresas extranjeras. El desempeño de estas firmas demuestra su capacidad de dirección, dominio de la tecnología y el grado de calificación de sus cuadros y mano de obra. Estos casos han ocurrido en los subsectores de bebidas gaseosas, alimentos diversos, alimentos para animales, maquinaria eléctrica (cables, bombillas, baterías y aparatos electrodomésticos), productos de aseo y de tocador y neumáticos, rama industrial en la que recientemente un grupo de empresarios nacionales compró dos de las tres firmas productoras, todas ellas extranjeras.

Sería de gran interés, tanto teórico como para la formulación de política de desarrollo industrial, que se realizara un estudio comparativo entre firmas nacionales y extranjeras pertenecientes a la misma industria teórica y productoras del mismo tipo de bien. Habría que analizar su organización; equipo y tecnologías utilizados; capacidad de adaptación a las condiciones locales; niveles de calificación de la fuerza de trabajo y de los cuadros directivos; escala de remuneraciones; utilización de insumos; formas de comercializar la producción; penetración en el mercado; introducción y diferenciación de productos; niveles de productividad en términos de valor y volumen; capacidad exportadora; y generación y utilización de excedentes. Por el momento, sólo es posible afirmar que los márgenes de beneficio por unidad de salario pagado son mas elevados en las empresas con IED que en las firmas nacionales pertenecientes a las mismas ramas productivas.

iv) Los salarios pagados por las firmas con IED son, en promedio, entre 30% y 40% más altos que en las firmas nacionales, diferencia que se mantiene a nivel muy similar en las diversas ramas industriales. Así, en las empresas con IED la productividad aparente es el doble, el margen

de beneficio con respecto al salario pagado 40% mayor y las remuneraciones entre 30% y 40% más elevadas.

En materia de sueldos, las diferencias más notorias se presentan a nivel directivo. La evidencia empírica disponible permite afirmar que las diferencias de salario por categoría ocupacional entre empresas con IED y firmas nacionales pertenecientes a una misma rama industrial, han tendido a reducirse, especialmente a nivel de obreros. Tradicionalmente, las empresas multinacionales radicadas en el país han pagado a su personal mejores salarios que las firmas nacionales. Ello se debe a un complejo juego de factores: las empresas extranjeras tienen altas densidades de capital, lo que hace que sus costos salariales unitarios tiendan a ser bajos; como son oligopólicas, pueden traspasar los mayores costos a los consumidores de sus productos, por la vía de los precios; cuentan con organizaciones sindicales fuertes y mediante mejores remuneraciones han logrado atraer mano de obra con mayor grado de calificación.

Durante la década de los ochenta, sin embargo, los elementos que permitían mantener la diferencia salarial se han ido debilitando. El poder sindical ha decaído en todas las empresas, pero especialmente en las multinacionales, que han recurrido masivamente al empleo de trabajadores temporales para ocupar puestos de carácter permanente, lo que ha llevado a que en el sector manufacturero 20% del empleo sea temporal. Además, las empresas recurren crecientemente a la contratación de terceros para realizar labores de las que tradicionalmente se habían encargado en forma directa; también en este sentido se han destacado las empresas con IED. Es así como las firmas productoras de alimentos, bebidas y productos de tocador y limpieza, entre otras, han contratado la distribución de sus productos con terceros. En el caso de las bebidas gaseosas, tanto las compañías nacionales como las extranjeras han liquidado sus flotas de camiones repartidores; los vehículos han sido vendidos a antiguos obreros, con quienes luego se han firmado contratos de distribución. De esta manera, los conductores, ahora propietarios, se convierten en distribuidores independientes, y sus ayudantes en sus empleados. Como resultado, se eliminaron varios miles de empleos de las nóminas de las empresas, aunque sigan realizando las mismas actividades.

Por otra parte, la mayor oferta de personal calificado (obreros y empleados) ha determinado que las empresas con IED no paguen salarios sustancialmente mayores a los vigentes en el mercado al contratar nuevos empleados.

b) *Dinámica de expansión de las empresas extranjeras y nacionales*

A continuación se analizará la dinámica de expansión de las empresas extranjeras y nacionales, por ramas productivas y durante dos períodos, uno expansivo y otro recesivo, con el fin de determinar si los patrones de ambos conjuntos de empresas son diferentes. Con tal propósito se examinará la evolución del valor agregado, el empleo, los salarios y la dotación de maquinaria y equipo, esto último como una aproximación al stock de capital (véase el cuadro 24).

i) *Valor agregado.* En el período recesivo, las empresas transnacionales exhiben un mejor comportamiento que las nacionales, a excepción de las industrias metálicas básicas (CIU 37) productoras de papel (CIU 34), minerales no metálicos (CIU 36) y maquinaria y equipo (CIU 38). El valor agregado de las primeras creció a una tasa anual promedio de 0.3%, en tanto que el de las segundas no creció.

El comportamiento por ramas industriales es más transparente, y el de las ETs fue mejor que el de las empresas nacionales en las industrias de alimentos, textiles, confecciones y sustancias químicas. En el primer período, las empresas extranjeras lograron mayores tasas de crecimiento en seis de las nueve ramas, pero luego el decreciente dinamismo de la economía afectó principalmente a las industrias productoras de bienes intermedios, bienes de capital y consumo durable, entre las que predominan las ETs.

ii) *Empleos.* En el segundo período, las empresas multinacionales despidieron personal a una tasa anual promedio de -2.9% (sin considerar las industrias metálicas básicas), comparado con sólo -1.9% en las empresas locales. Prácticamente en todas las ramas industriales se eliminó personal. Durante la década de los setenta, por el contrario, se registraron tasas positivas de absorción de empleo en la totalidad del sector, con valores sistemáticamente más altos en las empresas multinacionales.

iii) *Salarios.* En los años ochenta, las ETs despidieron personal en forma masiva, pero sus salarios crecieron a mayores tasas que los de las firmas locales. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que en la década anterior el descenso de los salarios reales había sido más pronunciado en las empresas extranjeras que en las nacionales y que también habían recurrido en mayor medida a la contratación de personal temporal y a la subcontratación. Dadas estas circunstancias, sin información más detallada, sólo es posible afirmar que el personal permanente de las ET recuperó sus ingresos reales.

Cuadro 24
**VALOR AGREGADO, EMPLEO, STOCK
 DE CAPITAL Y SALARIOS**

	Valor agregado		Empleo		Salario nominal		Maquinaria y equipo	
	1974-1979	1979-1987	1974-1979	1974-1987	1974-1979	1979-1987	1974-1979	1979-1987
I. Total industria								
Empresas extranjeras	4.8	0.3	3.6	-1.5	26.8	29.5	3.2	6.5
Empresas nacionales	4.3	-0.0	2.4	-1.9	28.5	26.8	1.8	6.4
II. Por sección CIUU, 2 dígitos								
A. Empresas extranjeras								
31. Alimentos, bebidas y tabaco	8.0	3.1	8.4	-5.1	12.2	30.0	2.5	8.4
32. Textiles y confecciones	2.8	-0.1	2.9	-5.7	14.3	26.4	5.2	5.8
33. Industrias de la madera	8.7	-2.8	5.9	0.7	10.9	39.8	7.1	9.8
34. Papel, imprentas y editoriales	5.0	-2.0	3.6	-1.7	13.5	29.3	-1.6	1.8
35. Sustancias químicas y derivados del petróleo	4.5	0.6	4.3	-1.3	10.9	27.8	16.2	10.6
36. Minerales no metálicos	5.9	-0.3	2.5	-4.0	22.6	26.1	2.1	9.0
37. Metálicas básicas	3.2	7.0	-0.8	10.2	10.5	24.9	-3.2	5.6
38. Productos metálicos, maquinaria y equipos	-2.7	-4.5	5.1	-3.3	11.2	30.6	1.6	5.5
39. Otras industrias	8.0	-1.5	0.4	-2.9	12.9	22.3	-0.6	2.7
B. Empresas nacionales								
31. Alimentos, bebidas y tabaco	5.5	0.6	4.6	-0.6	16.0	26.6	4.0	4.8
32. Textiles y confecciones	6.2	-3.5	2.1	-4.1	14.5	23.5	5.4	6.1
33. Industrias de la madera	2.6	-1.7	1.0	-1.1	14.9	20.7	4.2	4.3
34. Papel, imprentas e editoriales	2.7	2.4	0.6	-0.4	15.1	23.3	6.2	7.0
35. Sustancias químicas y derivados del petróleo	7.2	-2.5	2.8	-0.3	15.6	28.3	8.7	11.4
36. Minerales no metálicos	2.9	3.9	3.7	-0.1	16.7	24.6	6.5	7.2
37. Metálicas básicas	3.0	1.1	0.4	-6.2	20.2	25.8	10.9	10.3
38. Productos metálicos, maquinaria y equipos	4.0	-1.0	3.7	-2.2	12.2	24.4	3.1	3.6
39. Otras industrias	4.4	0.7	2.3	-2.2	12.2	22.3	3.0	3.0

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Encuesta anual manufacturera* (2 574 establecimientos). Tomado de J.J. Echavarría, "Cambio técnico, inversión y reestructuración industrial en Colombia", *Coyuntura económica*, vol. 20, N° 2, junio de 1990, cuadros 1 y 2.

iv) *Dotación de maquinaria y equipo.* En los años setenta, el ritmo de incremento de la dotación de maquinaria y equipos en las ETs superó al de las empresas nacionales. En la siguiente década, la tasa de expansión global fue mayor que la alcanzada en el período precedente, pero en las empresa nacionales se lograron incrementos superiores a los de las ET, salvo en las ramas de alimentos, minerales no metálicos y maquinaria y equipo.

Los diversos indicadores confirman el hecho de que las firmas extranjeras enfrentan limitaciones para seguir creciendo y mantener su participación en la industria nacional. Pareciera que los factores estructurales que restringen la expansión del sector industrial actúan con especial fuerza sobre las empresas foráneas, dada su alta concentración en industrias productoras de bienes intermedios, durables de consumo y equipamiento.

c) *Empresas con IED entre las principales 100 industrias manufactureras*

De las 100 mayores empresas de la industria manufacturera, seleccionadas sobre la base del valor de sus ventas netas en 1990, hay 36 con más de 20% de capital extranjero en su capital social. Las ventas netas de estas firmas totalizaron 1 604 833 millones de pesos colombianos o 2 848 millones de dólares en 1990, cifra que equivale a 33.4% de las ventas netas totales de las 100 mayores empresas manufactureras; si se excluye del conjunto a la Empresa Colombiana de Petróleos (ECOPETROL), dicha participación se remonta a 45.9%. Debido a los altos grados de concentración de la industria colombiana, el valor de la producción manufacturera de las 100 empresas de mayor tamaño representa aproximadamente 50% de la producción industrial del país (Misas, 1989). Aunque el valor de las ventas netas no es plenamente comparable con el de la producción industrial, estas cifras dan una idea de la magnitud de la participación de las firmas con IED en la producción manufacturera total.

La distribución por ramas industriales de las 36 firmas mencionadas es muy desigual: 14 de ellas, a las que corresponde 35.7% de las ventas netas del subconjunto, elaboran productos químicos, principalmente para uso industrial. Seis compañías pertenecen a la rama de alimentos y su participación en las ventas del subconjunto es de 12.4%; en la industria automotriz hay tres firmas, lo mismo que en la de maquinaria y artefactos eléctricos, con participaciones en las ventas de 20.6% y 8.1%, respectivamente. Otras dos empresas producen papel y cartón y una

labora en el sector de los metales básicos, correspondiéndole a cada una 4.6% de las ventas. En resumen, las empresas con IED se concentran en pocas ramas industriales; veintinueve de ellas se localizan en seis subsectores y efectúan 86% de las ventas del subconjunto.

Es posible resumir las principales características de las empresas con IED aplicando siete grandes criterios analíticos: i) su volumen de ventas comparado con el de las firmas nacionales; ii) su forma de relación con el capital extranjero; iii) su participación en el mercado; iv) los cambios experimentados por dicha participación; v) la proporción de sus ventas externas con respecto a sus ventas totales; vi) su propensión a importar; y vii) las ramas industriales a las que pertenecen.

Como se puede observar en el cuadro 25, las empresas con IED tienden a registrar mayores volúmenes de ventas que las grandes firmas nacionales; entre las 10 principales empresas manufactureras, hay 5 con participación externa, 13 entre las principales 20 y 23 entre las 50 con mayores volúmenes de venta; entre las 50 grandes firmas restantes, sólo existen 13 con IED.

La modalidad predominante adoptada por el capital extranjero para establecerse en el país ha sido la de conseguir una participación mayoritaria, más de 50%, en el capital social de las respectivas empresas; así ha sucedido en 30 de los casos, comparado con sólo seis en los que la participación extranjera se sitúa entre 20% y menos de 50%; aún más, el capital es exclusivamente foráneo en 20 de las empresas, distribuidas por ramas productivas como sigue: productos químicos (8), alimentos (5), maquinaria eléctrica (3), automóviles (2), caucho (1) y productos plásticos (1). Su clasificación por país de origen indica que 10 son estadounidenses, cuatro alemanas, dos suizas, tres de otros países europeos y una de Japón, distribución muy similar a la que exhibe el conjunto de 36 empresas. Esto denota que no existe ninguna relación entre el origen de la firma y la forma de participación del capital extranjero; más bien existe, un alto grado de correlación entre las formas de participación del capital extranjero y las ramas industriales de actividad.

d) *Las empresas con IED frente a las políticas estatales*

En entrevistas efectuadas en relación con un anterior estudio (Misas y Mortimore, 1992), los directivos de empresas transnacionales reconocieron que el manejo de la economía durante las últimas décadas había sido prudente. Entre los principales problemas enfrentados en el

Cuadro 25
**EMPRESAS CON INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE LAS
 PRINCIPALES 100 FIRMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA,
 SEGUN VALOR DE SUS VENTAS, 1990**

Compañías	Rango	Capital extranjero (%)	Participación en el mercado (%)	Exportaciones respecto ventas totales (%)	
1	2	3	4	5	6
1 Fábrica Colombiana de Automotores (Colmotores)	3	> 50	25-50	1-10	
2 Compañía Colombiana Automotriz (CCA)	4	> 50	> 50	0	
3 Monómeros Colombo-Venezolano	6	> 50	> 50	1-10	
4 Cartón de Colombia S.A.	9	> 50	> 50	1-10	
5 Cerromatoso S.A.	10	> 50	> 50	80	
6 Enka	11	> 50	> 50	11-25	
7 Colgate Palmolive	12	> 50	> 50	0	
8 Petroquímica	14	min	> 50	1-10	
9 Cristalería Peldar S.A.	15	min	> 50	11-25	
10 Promotora de Papeles (PROPAL)	17	> 50	> 50	1-10	
11 Sociedad de Fabricación de Automotores S.A. (SOFASA)	18	> 50	25-50	0	
12 Nestlé	19	> 50	25-50	1-10	
13 Ciba Geigy	20	> 50	< 25	11-25	
14 Goodyear	23	> 50	25-50	1-10	
15 Cogra-Lever	26	> 50	25-50	0	
16 Dow Química	28	> 50	> 50	11-25	
17 Industrial de Gaseosas	32	> 50	> 50	0	
18 Pisos de Asfalto y Vinilo (PAVCO)	33	min	> 50	1-10	
19 Hoechst	34	> 50	25-50	1-10	
20 Holasa	37	> 50	> 50	0	
21 Compañía Colombiana de Productos Lácteos S.A. (CICOLAC)	41	> 50	> 50	0	
22 BASF	42	> 50	25-50	1-10	
23 Purina	47	> 50	25-50	0	
24 Alpina	54	min	25-50	0	
25 Bayer	55	> 50	< 25	0	
26 Siemens	57	> 50	25-50	1-10	
27 Ceat General	58	> 50	25-50	1-10	
28 Facomec	79	> 50	25-50	1-10	
29 Pizano	80	> 50	> 50	1-10	
30 Maizena	82	> 50	> 50	0	
31 Dupont	84	> 50	n.d.	0	
32 Gillette	91	> 50	> 50	11-25	
33 Carboquímica	n.d.	min	> 50	1-10	
34 Cemento Boyacá	n.d.	> 50	< 25	0	
35 Home Products	n.d.	> 50	< 25	0	
36 Sucro Miles	97	> 50	> 50	50-79	

Metodología y fuentes:

- Columna 1: Rango de la empresa entre las firmas manufactureras con IED, según ventas netas en 1990. Sólo se consideraron las con 20% o más de participación extranjera en su capital social.
- Columna 3: Rango de la empresa entre las principales 100 firmas manufactureras del país, según ventas netas en 1990. Las columnas 1 y 3 fueron construidas a partir de información de la Superintendencia de Sociedades.
- Columna 4: "50" significa que la inversión extranjera representa más de 50% del capital social de la empresa; "min." significa que su participación es minoritaria.
- Columna 5: Participación del producto principal de la empresa en el mercado nacional.
- Columna 6: Calculada sobre la base de informaciones de la Superintendencia de Sociedades y tabulaciones del Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX) sobre exportaciones. Existen 5 categorías: 0, 1-10%, 11-25%, 26-50%, 51-79%, 80%.

último período señalaron el alto nivel de la tasa de interés real (19.5% de las respuestas); otro 12.7% mencionó la violencia como uno de los factores que habían influido negativamente en la economía. Opinaron que el comportamiento de la demanda interna había sido bueno, aunque su ritmo de crecimiento disminuía progresivamente y su magnitud era demasiado reducida como para sustentar una ampliación de la capacidad productiva en el caso de algunos productos (industria automotriz). Entre los factores positivos, mencionaron que la virtual ausencia de problemas de divisas durante los últimos veinte años había contribuido al logro de un desarrollo sostenido.

En general, las apreciaciones de los entrevistados acerca de los factores que más influyeron en el comportamiento de la economía colombiana durante los años ochenta difieren radicalmente de los que señalaron como decisivos para el desempeño de sus respectivas empresas; así, 32% de ellos mencionaron la violencia y las altas tasas internas de interés como dos de los elementos que más negativamente habían incidido en el desempeño de la economía; no obstante, al ser interrogados sobre los efectos de los mismos sobre el comportamiento de sus empresas, menos de 10% de las respuestas los calificaron de determinantes.

Sus respuestas se centraron más bien en la evolución de la demanda interna (16.3%), la transferencia de tecnología desde el exterior (14.0%) y los cambios introducidos en sus respectivas formas organizativas (8.4%). En relación con este punto, es importante destacar la sutil relación dialéctica que se establece entre la apreciación general de los factores que determinaron el comportamiento de la economía como un todo y la relativa al desempeño de las empresas en el largo plazo.

La inexistencia de problemas cambiarios hizo que los encuestados prácticamente no consideraran que la deuda externa hubiera sido un factor de gran impacto en la economía o en sus empresas durante el período; tampoco mencionaron la evolución del precio del petróleo como un elemento importante.

Fueron factores desestabilizantes como la violencia, las deficiencias del sistema político y los severos desajustes en la política macroeconómica tasas de interés anormalmente elevadas, discriminación en el acceso al crédito, entre otros los que crearon un clima de desconfianza, especialmente entre las empresas transnacionales; ello redundó en un debilitamiento de sus procesos de acumulación de capital, de modernización y de introducción de innovaciones tecnológicas, acciones que comprometían su desempeño en el largo plazo.

Contrariamente a los resultados de las encuestas en otros países, los precios del petróleo y la deuda externa no figuraron como factores relevantes para el comportamiento de la economía o de las respectivas empresas; estas apreciaciones se fundan en la experiencia propia de los encuestados, quienes no logran percibir las relaciones profundas que determinan el comportamiento global de la economía.

Durante las dos últimas décadas, la economía colombiana, por diversas razones, ha logrado mantener reservas internacionales apreciables en relación con sus necesidades corrientes de importación y su flujo neto de capitales. Esto ha permitido servir la deuda externa sin ningún problema desde el punto de vista de la disponibilidad de divisas; no obstante, sí se produjo un cambio importante en la composición del gasto del Estado, que erosionó su capacidad de invertir y, por consiguiente, la posibilidad de crear en el futuro las condiciones necesarias en materia de infraestructura física, social y científico-tecnológica, para lograr mayores tasas de crecimiento.

Por su parte, debido a la autosuficiencia en materia de hidrocarburos, la gran diversificación de las exportaciones y la exigua utilización de petróleo para la generación de electricidad, el efecto de las fluctuaciones de los precios internacionales del crudo es menor en la economía colombiana que en otras, como la mexicana o la venezolana, en las que gran parte de los ingresos por concepto de exportación provienen de las ventas petroleras y también los ingresos fiscales se centran en la explotación de los hidrocarburos. Esta menor incidencia del precio del petróleo en la economía del país hace que las empresas en general no perciban sus fluctuaciones como un factor que influya en su propio desempeño.

Contradiendo opiniones ampliamente difundidas, los salarios reales, la disponibilidad de crédito interno y la tasa de cambio no fueron señalados como factores significativos en el desempeño de la economía, ni tampoco en el de las empresas. La escasez de crédito, tema aludido con frecuencia por representantes de los gremios y por comentaristas económicos de los medios de comunicación, no fue percibida como un problema mayor por los encuestados; menos de 4% de ellos lo mencionaron y sólo un poco más de 5% manifestaron que la tasa de interés era demasiado elevada y había perjudicado el desempeño de sus empresas. Por otra parte, debido a su solidez financiera las empresas con inversión extranjera acceden al crédito interno sin mayores dificultades; además, requieren menos crédito, debido a sus políticas de capitalización y de manejo del flujo de efectivo.

Otra de las características de las empresas con IED es que son altamente dependientes de insumos importados. La devaluación real de la moneda aumenta los costos de producción y reduce el valor en dólares del excedente generado, que posteriormente se remite en forma de dividendos; es por ello que las políticas agresivas de devaluación real de la moneda tendientes a conquistar mercados externos, a menudo aplicadas en América Latina, tengan efectos negativos para las empresas con IED; éste no ha sido el caso en Colombia, ya que desde mediados de los años setenta se ha registrado una sobrevaluación del peso, medida por el índice de la tasa de cambio real, que ha sido paulatinamente corregida por las autoridades monetarias hasta aproximarse a su valor real de paridad en la década de los ochenta.

Bajo estas circunstancias, es innegable que las empresas con IED, que requieren altos niveles de importación, exportan montos reducidos y permanentemente necesitan realizar pagos en el exterior por concepto de tecnología y remesas de utilidades, fueron favorecidas por la política cambiaria aplicada durante la década anterior. El paulatino ajuste de la tasa real de cambio hizo que la prima cambiaria de estas empresas se fuera diluyendo en el tiempo, sin provocarles grandes perturbaciones. Esto explica que los entrevistados no atribuyeran gran influencia a la tasa de cambio en los resultados obtenidos por sus compañías.

Finalmente, no obstante lo que se opina en ciertos medios empresariales, los salarios reales no fueron considerados como un factor negativo para el desempeño de las empresas; sólo tres firmas los mencionaron y una de ellas lo hizo en el sentido de que el crecimiento de los salarios en la economía había permitido a la empresa colocar sus productos alimenticios en el medio obrero y popular, lo que obviamente había ocasionado un aumento de la demanda interna de los mismos. Esta apreciación es confirmada por las respuestas de los encuestados a la pregunta sobre los impedimentos que enfrentan sus empresas para exportar más: sólo una firma expresó que el nivel de los salarios nacionales había afectado su capacidad de competencia a nivel internacional.

e) *Las políticas sobre inversión extranjera directa*

Sin lugar a dudas, a lo largo de los últimos veinte años las políticas sobre la IED han sido la principal fuente de conflicto y tensión entre el Estado, las empresas transnacionales y las asociaciones de empresarios del país. En la década de 1970, la promulgación del Decreto Ley 444 de 1967, la incorporación a la legislación nacional de las Decisiones 24, 84

y 85 del Acuerdo de Cartagena, la "colombianización" de la banca, la exigencia de transformar las empresas extranjeras en mixtas, los contratos de exportación ligados a la aprobación de inversiones extranjeras y la descentralización industrial, entre otras disposiciones, tornaron la situación especialmente tensa. Estas medidas gubernamentales, que fueron objeto de arduas controversias, confundieron las metas fijadas por el Estado con respecto a la IED. Así, en la segunda mitad de los setenta, se pretendió utilizar la política sobre IED para dirigir el ordenamiento territorial del país (la descentralización industrial del Plan de Desarrollo para Cerrar la Brecha), o impulsar las ventas en el exterior mediante contratos de exportación ligados a la aprobación de inversiones externas (Mortimore, 1985). Estas políticas, como era de esperar, no alcanzaron ninguno de sus objetivos, se diluyeron en el devenir económico y ocasionaron enormes tensiones y dispersión de esfuerzos.

Según la percepción de los entrevistados, durante el primer período (1973-1981) la política habría sido restrictiva, más orientada a limitar las remesas al exterior que a promover el desarrollo industrial y atraer nuevas inversiones. Con no poco humor, el presidente de una de las empresas encuestadas dijo que en este período la política gubernamental sobre la IED había logrado plenamente sus objetivos, si éstos eran que la IED no llegara a Colombia. Efectivamente, si se excluyen los sectores minero y del petróleo, en dicho lapso no se integraron nuevos inversionistas al país.

Por el contrario, en el segundo período (1982-1989), la política sobre IED es vista como menos restrictiva; si bien se sigue considerando que su principal objetivo consiste en limitar el giro de divisas, la participación de esta opinión en las respuestas es casi 40% inferior a la registrada en el primer período estudiado. Los inversionistas empiezan a percibir la política sobre IED como un medio o mecanismo para lograr la modernización industrial, fomentar la exportación de bienes manufacturados y atraer nuevos capitales al país.

De las empresas encuestadas, 16 (62%) señalaron que durante el primer período el sistema administrativo encargado de evaluar, autorizar, registrar y canalizar la inversión extranjera no logró sus propósitos, pero sólo ocho (31%) afirmaron lo mismo con respecto al período siguiente; esto denota una mejoría de las relaciones entre inversionistas externos e instituciones encargadas de regular la inversión extranjera en el país. Algo más de la mitad de las firmas entrevistadas declararon que los mecanismos establecidos lograron parcial o medianamente sus propósitos, e incluso cuatro de ellas (15%) opinaron que los habían cumplido en gran parte. Es importante destacar, sin embargo, que

ninguno de los entrevistados afirmó que tales mecanismos hubieran tenido pleno éxito.

La política, iniciada durante el gobierno de Belisario Betancur, tendiente a eliminar las restricciones a la IED contratos de exportación, descentralización industrial, autorización de mayores giros por concepto de utilidades, etc. ha sido vista por los inversionistas externos como un paso muy positivo hacia la creación de un clima de mayor confianza que *permitirá atraer nuevos capitales al país; sin embargo, como lo declaran 16 de las empresas encuestadas (62%), queda en claro que la remoción de obstáculos a la IED, la desreglamentación y simplificación de la parte administrativa y el enfoque no restrictivo de las nuevas políticas, no constituyen condiciones suficientes como para aumentar su volumen de inversiones en el país. Esto sólo sucederá si el crecimiento de la demanda interna lo justifica, o si surgen posibilidades de articularse en forma permanente con el mercado internacional; por consiguiente, es necesario complementar las políticas sobre IED con otras orientadas a mejorar la competitividad internacional de la economía y/o ampliar la demanda interna.*

Las políticas restrictivas derivadas del Acuerdo de Cartagena, en el sentido de convertir las empresas extranjeras en mixtas, no lograron efectos significativos; así, 23 de las empresas encuestadas (88.5%) declararon no haber cumplido esta exigencia, en tanto que tres que sí lo hicieron atribuyeron la transformación a múltiples razones, señalando que fue el resultado de nuevas estrategias de expansión puestas en práctica por la casa matriz, y no de las disposiciones del Acuerdo de Cartagena.

f) *Las políticas sobre transferencia de tecnología*

Gran parte de las empresas encuestadas concuerda en señalar que las políticas aplicadas en el curso de las dos últimas décadas para regular la transferencia tecnológica hacia el país han tenido efectos negativos: la adquisición de tecnología se ha encarecido, desalentado e incluso impedido, sin que tampoco se crearan las condiciones para generarla internamente. Los tres factores más mencionados en las respuestas de los encuestados fueron: i) el límite a los pagos de regalías en cada contrato (40.3%); ii) el establecimiento de un plazo fijo para la transferencia de tecnología (17.3%); y iii) el registro obligatorio del contrato (13.5%).

También se hizo referencia a las restricciones en materia de derechos de propiedad industrial (marcas y patentes) (15.4%) y a la prohibición de cláusulas restrictivas en los contratos de transferencia

(5.8%), disposiciones que preocupan especialmente a las empresas fabricantes de productos químicos. Los resultados de esta encuesta coinciden con los obtenidos en otros estudios (Misas, 1982; Ramírez, 1990), que también subrayaban la precariedad del flujo de transferencia tecnológica por vía contractual y las limitaciones en este ámbito emanadas del Acuerdo de Cartagena.

Las empresas nacionales y extranjeras han debido adaptarse a las políticas gubernamentales sobre transferencia de tecnología; es por ello que se nota una gran diferencia entre el énfasis que otorgan a los factores limitantes de la política general y la modesta ponderación que asignan a esos mismos factores al responder a preguntas sobre la incidencia de tales políticas en la evolución de sus respectivas empresas.

A costa de grandes esfuerzos y de mayores costos de administración, las empresas han podido soslayar en gran parte las limitaciones generales antes mencionadas. Así, existen diversos mecanismos para sobrepasar los límites a los pagos de regalías, tales como incluir parte de ellos en el costo de los equipos o de los insumos, cuando son adquiridos al mismo que provee la tecnología. Asimismo, una permanente labor de convencimiento (*lobbying*) de las autoridades competentes ha permitido a muchas empresas mantener vigentes sus contratos. Las cláusulas restrictivas, o más bien las consideradas como tales por la legislación emanada del Acuerdo de Cartagena, simplemente no se incluyen en los contratos, aunque se respetan como si formaran parte de los mismo. En este sentido, se comprobó que la prohibición de exportar a ciertos mercados, independientemente de que se pacte o no en el contrato, se cumple de manera rigurosa (Misas, 1981); igualmente se cumple la obligación de comprar ciertos insumos a determinados proveedores, aunque la cláusula al respecto sea excluida del contrato cuando es sometido a la aprobación del Comité de Regalías; así lo demuestra la revisión de los registros de importación de las empresas receptoras de la tecnología, en los que sistemáticamente aparece el mismo proveedor de determinados insumos que figuraba en la cláusula eliminada al aprobar el contrato. Las empresas nacionales también recurren habitualmente a la sobrefacturación de insumos para pagar adquisiciones de tecnología, como una forma de evadir las restricciones impuestas por el Comité de Regalías.

La utilización de estos procedimientos presenta grandes problemas; por una parte, implican un enorme costo en términos de administración y, por la otra, resulta muy difícil convencer a la casa matriz y a los proveedores independientes de tecnología de que sigan procedimientos a

todas luces irracionales para licenciar la tecnología, tales como firmar contratos de uno o dos años de duración, cuando es evidente que para rendir frutos debe suscribirse por cinco años como mínimo. Afortunadamente, durante los últimos tres años las autoridades realizaron un importante trabajo en el sentido de reducir trámites y a eliminar prohibiciones y restricciones; esta labor culminó en enero de 1992 con la promulgación de un Decreto del gobierno nacional en el que se eliminaron todas los impedimentos aún vigentes para la adquisición de tecnología proveniente del exterior.

En sus respuestas sobre el grado en que las políticas en esta materia y los procedimientos administrativos implementados para autorizar y registrar los contratos de transferencia de tecnología externa cumplieron sus objetivos, los empresarios confirman plenamente su apreciación negativa al respecto: 18 (69.2%) de los entrevistados respondieron que no lo habían logrado en el primer período y 10 (casi 39%) que tampoco en el segundo período. Esto último denota una mejoría en la opinión de los empresarios sobre la labor de las autoridades en el campo de la transferencia tecnológica, que de hecho refleja una mayor flexibilidad de parte del Comité de Regalías; sin embargo, algo más de 80% de los entrevistados sigue afirmando que, en el mejor de los casos, los logros alcanzados son modestos, razón por la cual conceden gran importancia a que se simplifique la tramitación administrativa de los contratos y a que se flexibilice la selección de tecnología, dos objetivos de la política propuesta en el marco del nuevo enfoque sobre modernización industrial.

g) *Las empresas con IED en la década de los ochenta*

Los principales cambios que han caracterizado al sector industrial en la década de los ochenta han sido el desarrollo de nuevas líneas de producción, la adopción de tecnologías más avanzadas y la modernización y ampliación de la dotación de equipo. Se trata básicamente de un proceso de diferenciación de productos, típico de mercados con estructuras oligopólicas. Igualmente, las empresas desarrollaron intensos esfuerzos de racionalización, tanto de los procesos productivos como de la administración, destinados a elevar la productividad total de los factores y reducir los costos de producción. En el marco de esta búsqueda de una mayor eficiencia, muchas empresas han emprendido programas de calidad total.

En general, exceptuando a dos o tres, las compañías con IED no han tenido problemas graves de endeudamiento. Por lo regular, han cancelado

sus deudas, tanto en pesos como en moneda extranjera, dentro de los plazos previstos. El servicio de la deuda ha ido a la par con la generación de una corriente de efectivo de magnitud suficiente. Algunas de ellas han emitido bonos de largo plazo para financiar sus ampliaciones. Los factores que han permitido un manejo más eficiente de la corriente de efectivo han sido la mayor velocidad de rotación de la cartera, combinada con una política de reducción de inventarios, puesta en práctica gracias a la disponibilidad de divisas, que ha facilitado enormemente la importación de insumos. Igualmente, la aplicación de políticas de reinversión de utilidades y de capitalización directa les han permitido financiar las ampliaciones sin elevar los índices de endeudamiento.

Las grandes empresas nacionales, a diferencia de las con IED, se endeudaron gravosamente para comprar otras firmas, lo que las llevó a comprometerse en un proceso de circulación financiera sin acumulación de capital que desembocó en la crisis de comienzos de los años ochenta. Las empresas extranjeras, por su propia naturaleza, la forma en que fijaron sus metas a nivel corporativo y las disposiciones legales que las regulaban, escaparon al fenómeno especulativo que vivió el país entre finales de los años setenta e inicios de los ochenta.

Las empresas extranjeras enfrentaron la década recién pasada con una reducción drástica de sus costos de producción y una elevación de sus niveles de calidad; 30% de los entrevistados señalaron estos dos objetivos como prioritarios. Para lograrlos se recurrió, entre otras medidas, a la introducción de innovaciones tecnológicas, la racionalización de los procesos productivos y las mejoras administrativas. Igualmente, se observa que los salarios en las empresas con IED eran sustancialmente superiores a los vigentes en las firmas nacionales de las mismas ramas industriales; no obstante, cabe hacer notar que en los últimos tiempos las primeras han tendido crecientemente a alinear sus salarios con los de las segundas. Por otra parte, las empresas con IED han hecho mayor uso del empleo temporal y por contrato a término fijo que las firmas nacionales de mayor tamaño. Como se señala en 14.7% de las respuestas obtenidas, el segundo elemento de la estrategia ha sido mejorar la calidad de los bienes producidos y de los servicios post-venta.

Estas tendencias a reducir los costos de producción (15.4%), mejorar la calidad (14.7%) e implementar nuevas estrategias de dirección (8.3%), seguramente se relacionan, en alguna medida, con la gradual apertura de la economía a la competencia externa y el contexto global de progresiva liberalización y desreglamentación observables en América

Latina desde finales de los años setenta. Los cuerpos directivos de las empresas transnacionales a nivel regional habían previsto con claridad que ningún país podría excluirse de esta dinámica, razón por la cual se prepararon, con mayor o menor intensidad, para enfrentar la nueva situación.

Los escenarios emergentes van a imponer la necesidad de modificar profundamente las estructuras productivas; lo que ya se vislumbra es que países y plantas tenderán a especializarse y que el comercio entre empresas a nivel subregional, hoy prácticamente inexistente, se volverá más activo.

La apertura de la economía y la reducción de la protección efectiva no necesariamente implican que se reducirá el poder que las empresas transnacionales ya establecidas en el país ejercen sobre el mercado. En no pocos casos, su participación podría incluso incrementarse como resultado de la introducción de nuevos productos, antes no comercializados en el país ni en la subregión.

Comúnmente se supone que las empresas con IED deberían estar en mejor posición que las grandes empresas nacionales para enfrentar el proceso de apertura, debido a: i) sus mejores posibilidades de acceder a avances tecnológicos, y ii) su mayor capacidad para introducir con rapidez nuevos bienes al mercado, sea mediante el desarrollo de líneas de producción o la comercialización de productos provenientes de la casa matriz o de otras firmas asociadas. La realidad parece ser menos definitiva, por lo menos hasta la fecha. Sus ajustes se han centrado más en el ámbito de los salarios que en el de la reestructuración productiva o la utilización de tecnologías nuevas y más modernas.

Es cierto que, en buena parte, estas empresas enfrentaron la década de los ochenta mediante la movilización de medios industriales productivo-tecnológicos, como lo indicó 39.9% de las respuestas obtenidas. En este plano se destacan los procesos de racionalización de la producción y de la organización administrativa y el mejor aprovechamiento de los recursos materiales, humanos y financieros disponibles. Tradicionalmente, en las empresas con IED mayoritaria la escala de remuneraciones era muy superior a la de las firmas nacionales de similar tamaño en la misma rama productiva; a lo largo de los años ochenta, la diferencia tendió a reducirse y, a finales del período, sólo era significativa para el personal directivo, en tanto que para técnicos y obreros prácticamente había desaparecido.

Otra de las preocupaciones principales de las empresas en la década de los ochenta fue la búsqueda de una mayor flexibilidad en el manejo

de su fuerza de trabajo. Para ello fue necesario superar actitudes y rutinas de la negociación colectiva e imponer, en no pocos casos, los contratos a término fijo, el empleo temporal y la subcontratación; hubo que combinar acciones para que los trabajadores con cierta antigüedad conservaran las conquistas obtenidas en anteriores convenciones colectivas, pero se flexibilizara el manejo de la relación laboral en el caso de los nuevos contratados. Así, las empresas se prepararon para enfrentar la apertura y la competencia externa que, tarde o temprano, sabían que se presentaría; según sus propias apreciaciones, las empresas con inversión extranjera tuvieron éxito en este proceso; sin embargo, cabe preguntarse si el ajuste, hasta ahora basado en gran parte en la política salarial y contractual, ha sido el más adecuado para incrementar su propensión a exportar.

También se recurrió a medidas comerciales y financieras, que fueron señaladas por 21.6% y 20.9%, respectivamente, de las firmas entrevistadas como parte de la estrategia corporativa de desarrollo. La introducción de nuevos productos y la diferenciación de los existentes se ha sustentado en campañas de mercado con uso intensivo de publicidad, especialmente en el caso de los bienes de consumo. La búsqueda de nuevos mercados nacionales y extranjeros no ha sido exclusiva de los productores de bienes de consumo final; también los fabricantes de bienes intermedios se han esforzado mucho por encontrar nuevas aplicaciones a sus productos y mejorar sus servicios de asistencia técnica a las empresas usuarias. Además, en no pocos casos, se han asociado a las campañas de publicidad llevadas a cabo por los productores de bienes finales que utilizan sus productos como insumos principales.

Finalmente, interesa señalar que para obtener resultados favorables en un contexto caracterizado por altas tasas reales de interés, niveles elevados de inflación y cambios permanentes de la paridad de las monedas, resulta esencial manejar en forma óptima el flujo de efectivo, factor que adquiere una importancia estratégica en la conducción de las empresas.

h) *Origen de la tecnología y beneficios derivados de su transferencia*

Con respecto al origen de la tecnología básica utilizada, 17 (65.3%) de las empresas encuestadas respondieron que provenía fundamentalmente de la casa matriz, independientemente de que ésta la hubiera desarrollado originalmente o no; cuatro (15.4%) afirmaron que había sido creada por la misma unidad productiva, cantidad nada

despreciable comparada con la tercera fuente de tecnología básica, que es la compra a proveedores internacionales. Estas respuestas reflejan el dominio y grado de apropiación de la tecnología logrado por las firmas que cuentan con inversión extranjera directa, sean con capital exclusivamente extranjero o mixto.

El objetivo contractual central de la transferencia de tecnología es transmitir conocimientos prácticos (*know-how*), bajo diversas modalidades; así se señaló en 70% de las respuestas, contra sólo 22% en las que se hizo mención al uso de derechos de propiedad industrial (marcas, patentes y modelos). En cuanto a los principales criterios para seleccionar la tecnología se indicó que habían sido: calidad (21%); exigencia de la casa matriz (15%); renombre del proveedor (13%); precio (12%); y transferencia de conocimientos técnicos (12%). Los relacionados con derechos de propiedad industrial sólo obtuvieron 11% de las respuestas.

Los entrevistados mencionaron el desarrollo de nuevos productos (22.3%) y el aumento de competitividad en el mercado nacional (14.4%) como los dos principales beneficios que sus empresas habían obtenido de la transferencia de tecnología externa. Se asignó menor importancia a los aumentos de la capacidad productiva (8.7%) y la reducción de costos (5.8%). Esto revela un patrón de expansión típicamente oligopólico, basado en la diferenciación de productos y en la introducción de nuevos bienes que desplacen a los existentes de la preferencia del consumidor, lo que permite mantener el crecimiento y evitar la saturación de los mercados. En condiciones oligopólicas, se compite mediante la diferenciación de productos, que en el caso de los bienes de consumo se sustenta en activas campañas de publicidad, al amparo de nombres y marcas comerciales de reconocido prestigio.

Las empresas, acogidas a la protección que les otorgaba la ISI, optaron por la integración vertical; esta decisión fue motivada principalmente por el deseo de erigir barreras a la entrada de nuevos competidores y, en segundo término, por la carencia de firmas confiables y experimentadas que pudieran proveerlas de muchos insumos y servicios industriales necesarios para su funcionamiento. La escasa densidad de la estructura industrial llevó a las empresas grandes a una integración vertical mayor que la normal entre firmas similares en países en los que tales bienes y servicios pueden obtenerse en el mercado.

La presión ejercida por la apertura económica obligará a las empresas a intensificar el uso de la subcontratación y la búsqueda de

alternativas a la integración vertical. La competencia externa hará que muchas de las ventajas logradas mediante la integración vertical, especialmente las que tendían a limitar la competencia interna al amparo de la protección, se conviertan en un pesado lastre; luego, será necesario redefinir el alcance y magnitud de la integración vertical y diseñar estrategias de organización industrial que permitan aumentar la eficiencia y la capacidad para resistir la competencia.

B. LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS

1. Evolución de las exportaciones de bienes manufacturados

A partir de los años sesenta, las exportaciones colombianas no consistentes en café crecieron sostenidamente y se diversificaron. Las ventas externas de bienes manufacturados, de representar 17.4% del total en 1965, ascendieron a 24.3% y 33.1% en 1970 y 1975, respectivamente, para luego descender a 29.7% en 1980; durante la primera mitad de la década de los ochenta su participación se mantuvo constante, en torno de 30%. Este comportamiento fue el resultado de dos factores: i) la revaluación del peso en el curso del segundo quinquenio de los setenta y los tres primeros años de 1980, período durante el cual se registra una reducción continua y sistemática de la tasa de crecimiento de las exportaciones manufactureras; y ii) las debilidades de la estructura productiva. En el lapso comprendido entre 1965 y 1986 se produjo un incremento de la tasa de apertura del sector manufacturero (exportaciones/ producción industrial), si bien con grandes fluctuaciones. Sin embargo, como se puede observar en el cuadro 26, su valor sigue siendo inferior a 8%.

Las exportaciones de bienes manufacturados se multiplicaron por 20 entre 1965 y 1983, de 64 millones de dólares a 1 150 millones de dólares (véase cuadro 27). No obstante, este crecimiento no fue acompañado de cambios en la composición de los bienes exportados. El coeficiente de concordancia entre la distribución porcentual por ramas industriales de origen (clasificación CIU, dos dígitos), entre los años 1965 y 1980 fue de 82.7 y el coeficiente decenal de variación de 11.5, lo cual indica que los cambios de composición durante el período fueron muy reducidos. En 1965, 58.9% del total de exportaciones manufactureras correspondía a las industrias de alimentos, bebidas, tabaco, textiles,

confecciones y productos de cuero (CIU 31 y 32), porcentaje que alcanzaba a 55.4% en 1980; si a las anteriores ramas industriales se agregan el papel, las imprentas y los minerales no metálicos (vidrio y cemento), las participaciones ascienden a 67.9% y 68.5%, respectivamente.

Cuadro 26
**EXPORTACIONES (FOB) DE BIENES
 MANUFACTURADOS Y PRODUCCION TOTAL
 DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA**
(En millones de pesos, a precios de 1975)

Año	Exportaciones/ (FOB) ^a	Total producción ^b	Exportaciones manufacturadas/ producción manufacturera
1965	5.132	120.177	0.043
1966	5.683	128.880	0.044
1967	5.844	132.930	0.044
1968	7.334	142.724	0.051
1969	10.064	156.307	0.064
1970	8.263	169.385	0.049
1971	10.873	185.158	0.059
1972	13.582	201.156	0.067
1973	15.514	214.467	0.072
1974	15.350	236.696	0.065
1975	17.285	233.415	0.074
1976	17.864	248.617	0.072
1977	19.178	256.640	0.075
1978	20.365	275.135	0.074
1979	20.969	288.645	0.073
1980	21.024	291.036	0.072
1981	18.477	289.446	0.064
1982	17.607	284.925	0.062
1983	15.940	283.403	0.056
1984	18.494	300.000	0.062
1985	24.337	307.490	0.079
1986	27.121	319.481	0.085

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Cuentas nacionales, cuadros 21.1 y 16.

^a No incluye el azúcar.

^b No incluye el café elaborado.

Cuadro 27

VALOR DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS COLOMBIANAS, 1960-1983

(En millones de dólares)

Código ciu Rev. 2	Productos	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	1 771.5	5 432.6	9 243.5	8 394.3	5 844.4	14 882.1	15 236.9	18 807.7	26 808.6	32 487.4	33 438.6	45 782.4	81 690.1
311	Fabricación de productos alimenticios	1 743.3	5 299.6	9 005.9	7 068.1	4 741.2	12 291.3	12 145.3	16 990.0	22 614.3	26 239.1	26 998.0	38 021.4	68 909.6
312	Elaboración de otros productos alimenticios	5.3	111.1	195.8	1 202.1	1 042.9	2 547.2	3 056.2	1 775.6	4 161.1	6 221.5	6 391.9	7 684.7	12 448.3
313	Industrias de Bebidas	0.9	0.7	22.6	81.0	26.3	9.2	10.2	26.5	16.0	16.6	31.6	33.2	56.4
314	Industrias de tabaco	22.0	21.2	19.2	43.1	34.0	34.4	25.2	15.6	17.2	10.2	17.1	43.1	275.8
32	Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero	1 002.7	2 576.0	6 893.4	7 697.8	14 412.3	18 557.3	14 578.6	12 183.0	19 647.3	24 842.6	25 851.0	34 059.4	62 492.9
321	Fabricación de textiles	329.7	1 495.1	4 637.3	4 860.7	9 617.0	13 216.8	10 226.0	8 086.4	11 863.6	15 357.1	16 558.4	23 040.7	35 212.3
322	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	24.4	17.7	37.5	97.4	250.2	487.7	416.0	377.6	514.5	916.3	1 095.1	1 947.9	5 919.5
323	Industria del cuero y sucedáneos de cuero y pieles excepto calzado y otras prendas	646.6	1 062.5	2 209.9	2 736.1	4 537.2	4 833.7	3 927.7	3 703.1	6 528.3	7 963.1	7 457.6	6 889.0	18 238.7
324	Fabricación de calzado excepto el de caucho vulcanizado o moldeado	2.0	0.7	8.7	3.6	7.9	19.1	8.9	15.9	740.9	606.1	739.9	2 181.8	3 122.4
33	Industria de la madera y productos de madera y corcho excepto muebles	113.2	92.9	1 651.2	2 625.8	3 816.3	3 051.4	2 739.4	3 409.0	4 293.1	6 218.9	4 673.3	5 070.1	7 977.3
331	Industria de madera y productos de madera y de caucho excepto muebles	46.4	56.3	1 619.3	2 622.8	3 812.0	3 033.3	2 733.2	3 393.9	4 264.2	6 088.3	4 522.0	4 647.2	7 411.2
332	Fabricación de muebles y accesorios excepto los que son metálicos	66.8	36.6	31.9	3.0	4.3	18.1	6.2	15.1	28.9	130.6	151.3	422.9	566.1

Cuadro 27 (continuación 1)

Código ciu Rev. 2	Productos	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
34	Fabricación de papel y productos de papel, imprenta y editoriales	32.1	94.8	277.9	385.7	749.6	1 734.4	7 286.4	9 220.6	11 786.9	7 317.9	3 602.3	4 464.4	10 054.8
341	Fabricación de papel y productos de papel	10.1	11.7	9.3	50.1	147.9	940.3	6 624.2	8 567.8	10 045.7	5 441.5	1 375.3	1 383.2	2 772.4
342	Imprentas, editoriales e industrias conexas	22.0	83.1	268.6	335.6	601.7	794.1	662.2	652.8	1 741.2	1 876.4	2 227.0	3 081.2	7 282.4
35	Fabricación de sustancias químicas y de productos químicos derivados del petróleo y carbón, caucho y plástico	9 034.1	7 411.5	10 229.0	7 108.9	13 568.4	16 996.4	20 886.1	19 958.8	24 822.3	31 914.0	24 903.7	39 395.0	56 680.0
351	Fabricación de sustancias químicas industriales	761.0	631.5	217.5	918.5	1 027.8	3 571.3	3 585.2	1 613.8	2 814.2	4 522.0	4 690.8	6 473.4	9 613.1
352	Fabricación de otros productos químicos	503.7	731.3	995.9	1 141.8	2 659.2	2 229.3	2 643.8	2 920.6	4 893.4	4 837.9	3 983.2	6 626.4	10 324.9
353	Refinerías de petróleo	7 751.4	6 007.0	7 453.7	4 600.6	7 871.2	7 894.5	9 691.0	13 452.9	14 382.4	20 275.0	14 403.8	24 047.4	33 077.8
354	Fabricación de productos diversos derivados del petróleo y carbón	2.7	17.5	1 538.8	393.9	849.4	366.6	373.9	23.4	1 003.3	752.7	256.3	367.1	1 542.0
355	Fabricación de productos de caucho	15.3	24.2	23.1	54.1	1 160.8	2 439.8	4 285.9	1 914.8	1 344.0	1 075.7	1 290.2	1 356.6	1 643.5
356	Fabricación de productos de plástico n.e.p.	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	494.9	306.3	33.3	385.0	450.7	279.4	524.1	478.7
36	Fabricación de productos mineros no metálicos, exc. derivados del petróleo y carbón	2 033.9	2 468.1	2 103.5	1 937.4	3 329.3	3 137.6	4 813.6	6 193.4	7 763.9	8 047.8	8 472.2	8 676.7	11 524.3
361	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	5.5	10.1	6.8	6.4	198.3	351.5	357.2	191.6	236.7	578.2	340.2	651.1	950.5
362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	5.8	23.6	46.9	138.6	232.7	300.9	470.3	1 114.2	2 349.2	3 301.4	4 059.0	3 601.8	3 606.9
369	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	2 022.6	2 434.4	2 049.8	1 792.4	2 898.3	2 485.2	3 986.1	4 887.6	5 178.0	4 168.2	4 073.0	4 423.8	6 966.9

Cuadro 27 (continuación 2)

Código ciu Rev. 2	Productos	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
37	Industrias metálicas básicas	434.4	1 504.4	1 046.0	1 619.2	1 704.2	1 500.7	905.6	2 668.4	5 177.9	10 229.9	4 863.8	3 391.7	4 374.7
371	Industrias básicas de hierro y acero	8.1	25.6	11.5	5.6	84.4	386.9	440.7	479.4	220.6	204.4	422.3	510.0	1 345.4
372	Industrias básicas de metales no ferrosos	426.3	1 478.8	1 034.5	1 613.6	1 619.8	1 113.8	464.9	2 189.0	4 957.3	10 025.5	4 441.5	2 881.7	3 029.3
38	Fabricación de prod. metálicos, maquinaria y equipo	2 316.8	2 253.0	1 389.4	1 904.6	2 454.2	3 643.9	5 447.1	5 493.9	6 208.2	8 055.8	8 909.9	21 397.6	20 011.0
381	Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	218.1	207.1	276.4	223.8	540.3	1 430.3	1 626.3	1 781.0	1 643.2	2 462.0	2 583.6	4 287.0	6 877.1
382	Construcción de maquinaria, excepto la eléctrica	1 855.5	1 306.1	999.9	1 304.7	1 657.4	1 620.2	2 516.2	2 763.3	3 036.6	3 462.5	3 805.5	5 399.3	7 461.8
383	Construcción de maquinaria, aparatos, accesorios y suministro eléctricos	62.9	57.0	61.6	96.1	64.6	359.0	962.2	609.6	870.5	700.0	1 079.9	1 478.9	1 737.5
384	Construcción de material de transporte	168.1	657.2	44.0	260.2	120.9	84.8	127.9	57.8	285.7	994.5	775.4	9 682.1	2 770.6
385	Fabricación de equipos profesionales y científicos, instrumentos de medicina y control n.e.p.	12.2	25.6	7.5	19.8	71.0	149.6	214.5	282.2	372.2	436.8	665.5	550.3	1 164.0
39	Otras industrias manufactureras	107.5	249.6	301.7	421.0	1 184.7	468.5	276.2	387.6	1 930.7	4 596.3	4 102.6	7 943.4	48 332.6
	Total	16 846.2	22 082.9	33 135.6	32 094.7	47 063.4	63 972.3	72 169.9	78 322.4	108 438.9	133 710.6	118 817.4	170 180.7	303 137.7

Cuadro 27 (continuación 3)

Código ciu Rev. 2	Productos	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
31	Productos alimenticios, bebidas y tabacos	97 400.1	146 097.9	168 249.8	100 217.7	854 50.3	141 275.3	171 682.2	312 755.3	237 023.9	189 874.8	170 508.5
311	Fabricación de productos alimenticios	139 342.6	125 289.7	144 704.8	85 600.5	63 373.4	113 622.4	147 730.2	295 304.6	212 499.0	163 754.8	147 099.1
312	Elaboración de otros productos alimenticios	7 733.7	20 382.9	23 339.0	14 496.4	21 561.7	25 920.8	22 255.8	16 369.6	22 341.9	23 146.1	21 303.0
313	Industrias de bebidas	94.2	153.8	107.4	99.7	126.2	105.4	332.6	550.4	960.7	1 078.7	1 494.4
314	Industrias de tabaco	229.6	271.5	98.6	21.1	389.0	1 626.7	1 363.6	530.7	1 222.3	1 895.2	612.0
32	Textiles, prendas de vestir e industrias del cuero	108 296.4	170 728.5	120 170.4	160 269.2	168 919.6	194 008.0	265 694.4	291 408.5	271 820.3	275 052.0	163 287.9
321	Fabricación de textiles	58 985.3	92 969.1	68 896.7	94 047.2	83 931.6	95 535.1	115 098.9	135 053.2	108 378.0	132 462.6	67 462.7
322	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	19 221.3	52 328.2	29 061.6	39 666.0	49 768.3	63 658.8	110 769.8	118 892.4	118 463.3	89 740.8	62 167.2
323	Industria del cuero y sucedáneos de cuero y pieles excepto calzado y otras prendas	25 002.3	16 265.7	16 541.5	21 377.3	30 343.7	30 497.9	33 828.4	32 602.0	36 591.7	41 050.9	27 921.2
324	Fabricación de calzado excepto el de caucho vulcanizado o moldeado.	5 087.5	9 165.5	5 670.6	5 178.7	4 876.0	4 316.2	5 997.3	4 860.9	8 387.3	11 797.7	5 736.8
33	Industria de la madera y productos de madera y corcho excepto muebles	20 027.0	30 591.6	8 281.5	14 135.7	14 866.8	14 196.7	22 214.0	13 877.1	16 802.6	16 538.9	9 688.0
331	Industrias de madera y productos de madera y de caucho excepto muebles	13 631.5	14 897.4	6 287.5	11 804.0	10 641.7	7 577.0	12 720.3	10 684.3	12 318.1	12 619.3	8 112.0
332	Fabricación de muebles y accesorios excepto los que son metálicos	6 395.5	15 694.2	1 994.0	2 331.7	4 225.1	6 619.7	9 493.7	3 192.8	4 484.5	3 919.6	1 576.0
34	Fabricación de papel y productos de papel, imprenta y editoriales	10 367.1	14 124.4	16 345.8	35 112.0	52 623.9	72 209.5	53 025.6	71 147.8	90 854.4	73 987.9	56 966.9
341	Fabricación de papel y productos de papel	3 823.0	4 788.8	2 637.3	23 086.1	18 543.6	15 128.7	22 672.7	31 910.0	44 034.0	30 640.7	23 374.6
342	Imprentas, editoriales e industrias conexas	6 544.1	9 335.6	13 708.5	12 025.9	34 080.3	57 080.8	30 352.9	39 237.8	46 820.4	43 347.2	33 592.3

Cuadro 27 (continuación 4)

Código ciu Rev. 2	Productos	1973	1974	1975
35	Fabricación de sustancias químicas y de productos químicos derivados del petróleo y carbón, caucho y plástico	74 868.9	192 134.9	171 351.8
351	Fabricación de sustancias químicas industriales	17 744.9	43 573.9	31 637.3
352	Fabricación de otros productos químicos	17 794.4	29 181.6	26 762.5
353	Refinerías de petróleo	34 041.2	109 522.8	102 543.4
354	Fabricación de productos diversos derivados del petróleo y carbón	1 349.9	3 376.3	3 078.1
355	Fabricación de productos de caucho	2 724.0	4 159.4	5 710.8
356	Fabricación de productos de plástico n.e.p.	1 214.5	2 320.9	1 619.7
36	Fabricación de productos mineros no metálicos exc. derivados del petróleo y carbón	15 382.4	26 167.3	25 997.5
361	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	1 610.0	2 537.1	2 444.3
362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	4 145.9	6 581.5	7 264.3
369	Fabricación de otros productos minerales no metálicos	9 626.5	17 048.7	16 288.9
37	industrias metálicas básicas	12 794.9	10 297.4	6 481.6
371	Industrias básicas de hierro y acero	8 625.2	7 310.2	3 702.4
372	Industrias básicas de metales no ferrosos	4 169.7	2 987.2	2 779.2

1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
129 687.9	152 462.9	190 580.5	203 246.7	208 799.2	138 275.7	315 427.8	548 984.3
24 742.3	27 361.0	26 225.2	28 918.3	66 767.4	61 736.9	62 780.5	72 525.4
26 268.9	25 335.4	32 156.2	39 920.8	20 245.9	21 724.2	24 325.1	25 269.9
67 765.5	86 730.1	120 762.1	119 547.8	100 484.7	33 595.5	212 934.0	434 197.7
3 946.8	4 025.3	2 692.6	3 932.5	6 336.0	5 871.7	4 782.8	2 766.8
4 569.8	5 923.3	2 795.6	2 321.0	4 253.9	3 826.5	1 755.1	2 006.1
2 394.6	3 087.8	5 948.8	8 606.3	10 711.3	11 520.9	8 850.3	12 218.4
40 511.4	38 832.8	44 928.4	70 221.4	71 894.2	74 117.7	65 130.4	34 544.1
2 208.6	4 305.4	4 324.4	14 296.7	8 275.2	14 818.9	8 304.5	3 606.7
9 906.2	9 908.8	9 671.3	14 120.5	16 731.9	14 522.9	11 118.6	8 138.0
28 396.6	24 618.6	30 932.7	41 804.2	46 887.1	44 775.9	45 707.3	22 799.4
7 629.4	5 783.2	7 148.8	2 568.6	3 589.3	2 397.8	3 806.7	50 079.3
4 485.3	3 871.3	4 569.6	1 810.8	1 193.9	1 107.0	3 037.4	48 195.8
3 144.1	1 911.9	2 579.2	757.8	2 395.4	1 290.8	769.3	1 883.5

Cuadro 27 (conclusión)

Código CUU Rev. 2	Productos	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
38	Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo	29 290.4	53 740.0	51 524.4	61 620.8	94 821.3	100 488.1	144 942.0	138 322.0	165 207.2	144 522.8	69 787.1
381	Fabricación productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	9 219.4	16 593.2	14 723.1	14 454.5	23 815.4	26 753.2	56 753.1	44 643.1	58 236.5	59 888.7	25 473.8
382	Construcción de maquinaria, excepto la eléctrica	11 707.9	19 762.4	18 465.2	27 254.4	38 554.9	33 454.2	36 697.3	39 190.1	32 488.9	32 712.0	17 265.3
383	Construcción de maquinaria, paratos, accesorios y suministros eléctricos	3 196.0	6 505.9	6 672.9	5 996.0	8 948.5	11 119.0	19 355.2	20 003.0	27 523.1	23 130.2	10 978.5
384	Construcción de material de transporte	4 102.6	8 761.4	9 847.9	11 814.2	19 904.0	25 761.9	26 564.7	30 633.6	39 326.2	23 439.0	12 716.0
385	Fabricación de equipos profesionales y científicos, instrumentos de medicina y de control n.e.p.	1 064.5	2 117.1	1 815.3	2 101.7	3 598.5	3 399.8	5 571.7	3 852.2	7 632.5	5 352.9	3 353.5
39	Otras industrias manufactureras	89 834.4	23 928.3	16 874.8	16 625.4	24 839.5	14 993.8	12 509.8	78 722.5	80 380.9	61 362.4	45 959.8
	Total	458 261.6	667 810.3	585 277.6	565 809.5	638 600.3	779 829.1	946 104.7	1 190 515.9	1 076 880.5	1 145 703.7	1 149 805.9

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), *Anuarios de Comercio Exterior*, tomado de Silvia Arias, "La exportación de manufacturas 1960-1983", Tesis de Magister, Universidad Nacional, 1989.

2. Exportaciones manufactureras de las empresas con IED y nacionales

Dado el carácter oligopólico altamente concentrado de la industria colombiana resulta difícil encontrar firmas nacionales y con IED de similares características y que produzcan un mismo tipo de bien en las diversas ramas industriales (CIIU, 4 dígitos), para efectuar una comparación válida que permita mostrar claramente las diferencias de comportamiento entre ambas. Las comparaciones a niveles más gruesos de desagregación (CIIU, 2 dígitos), como las efectuadas por Echavarría y Esguerra, pueden dar origen a interpretaciones erróneas al equiparar empresas pertenecientes a distintas ramas industriales, con tamaños promedios de planta y formas de inserción en el mercado mundial también diferentes. Igualmente, puede suceder que las firmas sean de tamaño similar, pero no elaboren el mismo tipo de bien; así, por ejemplo, en el caso de las industrias metálicas básicas se tiene, por un lado, una empresa productora de ferrometal que no cuenta con mercado interno ya que fue establecida en el país con el objeto de exportar, y por el otro, media docena de empresas siderúrgicas nacionales, integradas y semiintegradas, que fueron creadas para abastecer el mercado interno. Por lo tanto, no tiene mayor sentido comparar la eficiencia exportadora de una y otras.

Para analizar el comportamiento exportador se optó por seleccionar las firmas manufactureras que aparecen en la nómina de las principales 100 empresas no financieras, según sus volúmenes de venta durante el período 1983-1989. Las firmas se dividieron en nacionales y con IED (véanse los cuadros 28, 29 y 30). Luego, para cada una de las empresas seleccionadas se estableció: i) el monto de sus exportaciones e importaciones entre 1982 y 1990, sobre la base de los permisos y registros expedidos por el INCOMEX; y ii) el valor de sus ventas netas de acuerdo con los balances contables presentados a la Superintendencia de Sociedades y publicados por la revista *Semana*.

De la comparación de ambos conjuntos, el de empresas nacionales y el de extranjeras, se desprende que durante el período 1982-1990 las empresas con IED exportaron un 23% más que las nacionales (770 millones de dólares y 625 millones de dólares, respectivamente); otra conclusión es que las empresas con IED son mucho más dependientes de insumos externos que las firmas nacionales, ya que las importaciones de las primeras alcanzaron a 5 421 millones de dólares, pero únicamente a 1 569 millones de dólares en el caso de las segundas. Las exportaciones de las empresas con IED representan sólo 14.2% de sus importaciones, mientras que para las firmas nacionales este valor es de 39.8%, casi tres veces el del primer grupo.

Cuadro 28
**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE
 EMPRESAS CON IED,^a 1982-1990^b**
 (En millones de dólares)

Empresas (1)	Exportaciones (2)	Importaciones (3)	Cobertura (4)=(2)/(3)×100
BASF	2.9	193.8	1.6
Carboquímica	12.1	43.1	28.3
Ciba-Geigy	75.5	259.5	29.1
Colmotores	49.9 ^c	725.8	6.9
Compañía Colombiana Automotriz (CCA)	3.4	458.4	0.7
Dow Chemical	86.6	435.1	19.9
Eternit de Colombia	3.4	38.7	8.9
Goodyear	8.3	164.8	5.1
Hoeschst	3.2	218.8	1.5
IBM	0.4	208.0	0.1
Icollantes ^d	8.1	141.0	5.7
Phillips	2.9	69.3	4.1
Monómeros			
Colombo-Venezolano	126.1	633.7	19.9
Nestlé	13.2	48.3	27.4
Pizano	13.8	22.4	61.4
SOFASA	15.9	411.2	3.9
Productora Nacional de Llantas ^d	20.0	100.6	20.0
Cartón de Colombia	186.0	226.0	82.3
Ceat General	3.9	123.7	3.2
Coca Cola	0.3	18.0	1.5
Cristalería Peldar	80.2	62.5	128.3
Enka	75.5	239.5	31.5
Facomec	1.7	125.0	1.4
Guillette	19.9	45.8	43.4
Hilos Cadena	4.5	21.1	21.3
Holasa	15.1	284.3	5.3
Maizena	0.2	18.7	1.2
PROPAL	31.0	136.2	22.8
Colgate Palmolive	4.7	169.4	2.8
Eternit del Pacífico	0.0	19.6	0.0
Cementos Boyacá	0.0	22.0	0.0

Fuente: Tabulaciones del Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX).

^a No incluye Cerromatosa S.A.

^b Hasta septiembre de 1990.

^c Incluye una reexportación por valor de 27 millones de dólares.

^d Durante el período se convirtieron en firmas nacionales.

De las 100 mayores empresas no financieras, 53 son industrias manufactureras, 33 con IED y 20 nacionales; de ellas, 24 (15 extranjeras y 9 nacionales), realizaron exportaciones por más de 10 millones de dólares durante el período analizado, correspondiéndoles la casi totalidad de las ventas externas efectuadas por el conjunto de 53 firmas. Como se puede observar en cuadro 29, las exportaciones de las firmas más grandes se concentraron en pocas de ellas: las cinco principales exportadoras efectuaron 47% de las ventas externas de la muestra. Se debe señalar, sin embargo, que este conjunto de empresas no representa sino una parte relativamente pequeña del total de exportaciones manufactureras. Así, en 1987 el valor total de las exportaciones manufactureras ascendió a 1 602 millones de dólares, de los cuales 254 millones correspondieron al grupo de las 53 mayores firmas, esto es, sólo 16% de las exportaciones manufactureras de ese año. De lo anterior es posible concluir que el grueso de las exportaciones manufactureras es efectuado por firmas de tamaño mediano, entre las que predominan las nacionales, y que no pertenecen al citado conjunto de las 53 más grandes. Es así como en las ramas de confecciones, cuero y manufacturas, muebles de madera, impresos productos metálicos y maquinaria, que dan origen a tres cuartas partes de las exportaciones, prácticamente solo existen firmas nacionales.

Contrariamente a lo sostenido en algunos estudios (Echavarría, 1990) acerca del esfuerzo exportador de las grandes firmas, un análisis más fino de las cifras de comercio exterior y de la estructura industrial parece indicar lo contrario. Al estudiar en profundidad las características de los procesos productivos y de las relaciones entre empresas en las ramas de la confección, manufacturas de cuero, muebles de madera, imprenta y editoriales, subsectores responsables del grueso de las exportaciones manufactureras (sin considerar la refinación de petróleo y el ferroníquel por razones ya expresadas), resaltan los siguientes hechos: i) en todas estas ramas industriales predominan las firmas pequeñas y medianas; ii) por lo regular no se benefician de grandes economías de escala y sus procesos productivos principales hacen uso intensivo de mano de obra o, como en editoriales e imprentas, cuyos procesos centrales exigen una alta densidad de capital, siguen existiendo procesos complementarios (levantada de textos, encuadernación, etc.) con uso intensivo de mano de obra, realizados predominantemente por pequeñas y medianas empresas; iii) la modalidad de subcontratación está ampliamente difundida. El análisis de las cifras de comercio exterior muestra ciertamente que en estas ramas industriales una parte apreciable de las exportaciones ha sido efectuada por firmas relativamente grandes,

pero que no pertenecen a las 100 empresas industriales de mayor tamaño; no obstante, al examinar sus relaciones con otras empresas resulta que estas firmas exportadoras fabrican únicamente una parte minoritaria de los bienes que venden en el exterior y que la producción del resto es subcontratada con pequeñas y medianas empresas. Las firmas grandes se convierten en gestoras, conciben los productos, cuentan con relaciones en el exterior y coordinan la fabricación, pero ésta es llevada a cabo por firmas de menor tamaño; sin embargo, esto no debe llevar a concluir que las grandes firmas productoras sean grandes exportadoras. Para interpretar correctamente las cifras de comercio exterior es necesario hacer una clara distinción entre el papel de fabricante y el de gestor.

Cuadro 29
**EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE
 EMPRESAS NACIONALES, 1982-1990**^a
(En millones de dólares)

Nombre (1)	Exportaciones (2)	Importaciones (3)	Cobertura (4)=(2)/(3)x100
Abocol	2.6	142.2	1.8
Acerías Paz del Río	0.4	114.6	0.3
Bavaria	1.4	166.7	0.8
Gaseosas Colombiana	0.1	11.1	0.0
PAVCO	9.0	75.4	11.9
Quintex	32.7	145.0	22.6
Aluminio Reynolds	0.6	94.1	0.6
Carvajal	107.1	269.1	39.8
Aguila	0.0	8.1	0.0
Coltabaco	18.8	31.8	59.2
Unión	0.0	17.2	0.0
Coltejer	236.6	160.5	147.4
Compañía Nacional de Chocolates	27.4	13.4	204.5
Noel	22.8	n.d.	n.d.
Ingenio del Cauca	70.6	8.4	843.9
Manuelita	71.0	25.3	281.0
Simesa	1.8	94.6	1.9
Productos de Maíz	1.7	2.8	59.7

Fuente: Tabulaciones del Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX).

^a Hasta septiembre de 1990.

n.d. = No disponible.

La segunda gran conclusión de este análisis es que en el grupo de las grandes firmas, el volumen de exportaciones de las empresas con IED es mayor que el de las nacionales, pero en el subconjunto de 24, el promedio exportador por firma es ligeramente superior en el caso de las empresas nacionales.

Cuadro 30
**EMPRESAS MANUFACTURERAS DE MAYOR TAMAÑO
 CON EXPORTACIONES POR MAS DE 10 MILLONES
 DE DOLARES, 1982-1990**

Rango según exportaciones (1)	Nombre (2)	Monto (millones de dólares) (3)	Clase (4)	V/VN x 100 (5)	Rango según ventas (1989) (6)
1	Coltejer	236	EN	15.1	3
3	Cartón de Colombia	186	IED	21.1	9
4	Monómeros Colombo-Venezolano	126	IED	11.1	5
5	Carvajal	107	EN	10.2	6
6	Dow Chemical	87	IED	15.2	16
7	Cristalería Feldar	80	IED	14.9	20
8	Enka	75	IED	10.4	13
9	Ciba-Geigy	75	IED	19.2	30
10	Ingenio del auca	71	EN	16.7	29
11	Manuefita	71	EN	16.8	31
12	Quintex	32	EN	7.9	54
13	PROPAL	31	IED	4.4	17
14	Cía de Chocolates	27	EN	3.9	18
15	Noel	23	EN	2.9	11
16	Colmotores	23	IED	2.5	1
17	Gillette	20	IED	n.d.	n.d.
18	Coltabaco	18	EN	2.8	26
19	SOFASA	16	IED	1.3	10
20	Productora Nacional de Llantas	15	EN	n.d.	49
21	Holasa	15	IED	4.8	34
22	Nestlé	13	IED	2.5	19
23	Pizano	13	IED	4.9	69
24	Carboquímica	12	IED	n.d.	n.d.

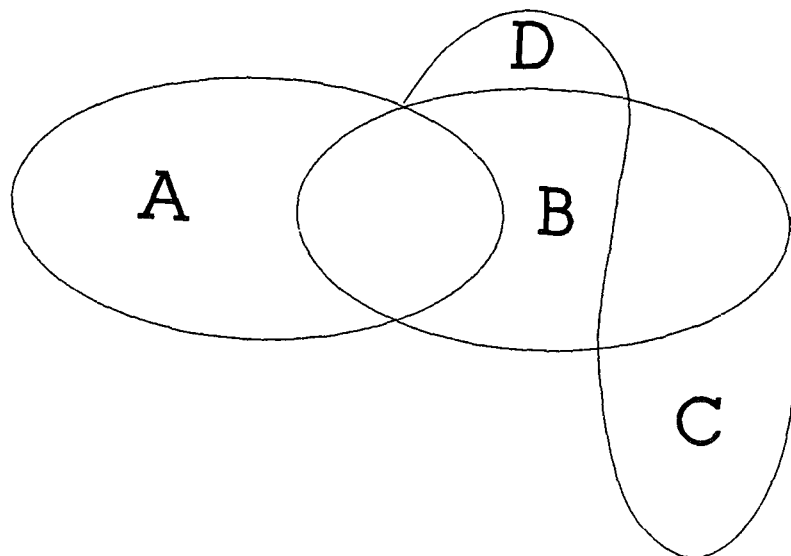
Fuente: Columnas (1), (2) y (3), tabulaciones del Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX). Columna (4), Directorio de empresas con IED. Columna (5), cálculos del autor. El valor de las exportaciones efectuadas entre 1983 y 1989 se convirtió a la tasa de cambio y se dividió por la sumatoria de las ventas netas durante el mismo período. El último dato se obtuvo de la revista *Semana* (varios números), que publica información suministrada por la Superintendencia de Sociedades. Columna (6), revista *Semana*.

Nota: No se incluye Cerromatosa S.A.

n.d. = No disponible.

EN = Empresa nacional

El siguiente diagrama de Venn puede ayudar a comprender mejor las relaciones entre los diversos conjuntos de empresas.



- A = Conjunto de las 53 empresas manufactureras más importantes
- B = Conjunto de empresas exportadoras
- C = Conjunto de pequeñas y medianas empresas
- D = Conjunto de grandes empresas que no forman parte de las 53 del conjunto A.

i) Las empresas nacionales que exportan se concentran en las siguientes ramas: textil, alimentos (azúcar y café procesado), tabaco, libros e impresos. Por el contrario, las industrias de bebidas (cerveza y gaseosas), siderúrgica, grasas, fertilizantes y productos de aluminio prácticamente no exportan.

ii) Entre las empresas extranjeras, las exportaciones predominantes son las de productos petroquímicos, vidrio, madera aglomerada, café procesado y productos químicos. Las exportaciones de cartón y las de las empresas automotrices ensambladoras (Sociedad de Fabricación de Automotores, S.A. (SOFASA) y Fábrica Colombiana de Automotores-Colmotores), son casos especiales. En el caso del cartón, parte importante de las exportaciones corresponde al valor de las cajas de este material en que se empaacan otros productos de exportación, especialmente el banano; su monto se registra separadamente en las

estadísticas de comercio exterior con el objeto de apropiarse de una parte proporcional de los subsidios otorgados por el Estado a las denominadas exportaciones menores, privilegio al que solo los monopolios del cartón y el polietileno han logrado acceder. Las firmas automotrices, por su parte, tienen la obligación, relacionada con el contrato de ensamble, de exportar bienes de cualquier naturaleza para compensar parcialmente el valor de sus importaciones de material de ensamble o SKD; en consecuencia, sus ventas externas no implican una eficiencia que las haga competitivas en el mercado internacional de partes y piezas automotrices ni una gran vocación exportadora; se limitan, un tanto forzadas, a cumplir un compromiso contractual que permanentemente están denunciando como lesivo a sus intereses. Además, como el Estado carece de mecanismos para hacer cumplir estas obligaciones, las firmas sólo exportan una pequeña parte de lo que correspondería; SOFASA y Colmotores, por ejemplo, cubren 3.9% y 6.9%, respectivamente, de sus exportaciones, muy por debajo del 14.2% que se registra para el conjunto de las firmas con IED pertenecientes al conjunto de las 53 mayores (sin incluir Cerromatoso). Entre las firmas no exportadoras figuran las de las ramas química-farmacéutica, de materiales de construcción (asbesto y cemento), caucho, maquinaria eléctrica y papel.

Aparentemente, las firmas de mayor tamaño, que por lo regular ocupan posiciones oligopólicas e incluso monopolísticas en sus respectivas ramas industriales, sólo exportan cuando la expansión y la estructura de la demanda en el mercado interno no les permiten sostener su ritmo de crecimiento. Esta afirmación es válida tanto para las empresas nacionales como para las con IED. Igualmente, el alto grado de capacidad subutilizada, como consecuencia de la indivisibilidad del capital, impulsa a las empresas grandes a buscar mercados externos, para así rebajar sus costos unitarios. Por ejemplo, la capacidad instalada para producir poliestireno es de 80 000 toneladas al año, en tanto que la demanda interna solo alcanza a 23 000 toneladas al año y debe distribuirse entre dos firmas; esta situación llevó a Dow Chemical, el principal fabricante, a exportar una parte apreciable de su producción, pero sin extender esta iniciativa al resto de sus productos elaborados localmente, para los que la capacidad de producción subutilizada era sustancialmente inferior. Un caso particular es el de las grandes empresas textiles y los ingenios azucareros, propiedad de empresarios nacionales; en estas industrias se ha ampliado la capacidad instalada con el propósito de exportar, ya que su crecimiento se vería seriamente comprometido si sólo se basara en la expansión del mercado interno.

Cuadro 31
**VALOR DE LAS VENTAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS
 MANUFACTURERAS EN 1989 Y 1991**

(En millones de pesos)

Rango		Nombre	Valor ventas		Tipo de bien
1989	1991		1989	1991	
1	2	* Colmotores	137 283	173 376	C
2	1	Bavaria	119 155	212 577	C
3	4	Coltejer	91 555	138 915	I
4	3	* CCA	90 054	157 672	C
5	5	* Monómeros	74 020	132 892	I
6	6	Cárvajal	68 881	117 912	C
7	8	Fabricato	66 604	102 626	I
8	11	* Cerromatoso	59 828	87 329	I
9	7	* Cartón de Colombia	55 916	110 359	I
10	39	* SOFASA	54 581	39 673	C
11	9	Noel	51 328	101 638	C
12	14	Acerías Paz del Río	50 358	71 610	I
13	10	* Enka	49 318	97 342	I
14	12	* Colgate Palmolive	46 134	83 092	C
15	18	* Petroquímica	46 116	61 852	I
16	35	* Dow Chemical	42 596	43 973	I
17	15	* PROPAL	40 199	71 450	I
18	13	Cía. de Chocolates	39 824	74 365	C
19	16	* Nestlé	35 834	70 464	C
20	19	* Cristalería Peldar	34 839	58 488	I
21	32	Alcalis ^a	33 884	45 333	I
22	n.d.	Policolsa ^a	32 074	n.d.	I
23	21	* Goodyear	32 026	55 675	C
24	23	* Cogra-Lever	32 018	52 928	C
25	30	Pintuco	31 658	46 249	I

Fuente: Revista *Semana* (varios números), para la información sobre ventas netas.

Nota : * Empresas con IED; C = Bien de consumo; I = Bien intermedio

^a Empresas estatales. No incluye Empresa Colombiana de Petróleos (ECOPETROL).

Con pocas excepciones, las reducidas dimensiones del mercado interno no han actuado como un factor que induzca a las grandes firmas a buscar una mayor articulación con el mercado internacional, para así poder ampliar su capacidad productiva, reducir costos e introducir innovaciones tecnológicas, es decir, generar círculos virtuosos del tipo Verdoorn-Kaldor. Tanto las empresas nacionales como extranjeras han optado por otra estrategia: protegidas de la entrada de nuevos productores por elevadas barreras, han aprovechado a fondo su poder oligopólico mediante el manejo de los márgenes de utilidad, la introducción de

nuevos productos y la diferenciación de los existentes, sustentada en amplias y costosas campañas de publicidad, para evitar la saturación de los mercados. En el caso de las firmas nacionales, el excedente generado fue a alimentar un activo proceso de circulación financiera sin mayor acumulación de capital; en el de las empresas con IED, fue remitido al exterior por la vía de la sobrefacturación de importaciones y de un activo comercio intrafirma. En ninguno de ambos casos el limitado crecimiento del mercado interno se ha traducido en la necesidad perentoria de articularse con el mercado internacional.

Cuadro 32
EMPRESAS PERTENECIENTES TANTO AL CONJUNTO DE LAS 25 MAS GRANDES COMO AL DE LAS 25 CON MAYORES VOLUMENES DE EXPORTACION
(En millones de dólares)

Rango según ventas (1991)	Nombre	Valor exportado 1982-1990 ^a
2	Colmotores	23
4	Coltejer	236
5	Monómeros	126
6	Carvajal	107
11	Cerromotoso ^b	505
7	Cartón de Colombia	186
39	SOFASA	16
10	Enka	75
35	Dow Chemical	87
15	PROPAL	31
13	Cía. de Chocolates	27
16	Nestlé	13
19	Cristalería Peldar	80
9	Noel	23

Fuente: 28 y 29.

^a Hasta septiembre de 1990.

^b No considerada en el análisis.

La experiencia histórica¹⁶ muestra que la inserción exitosa en el mercado internacional de bienes manufacturados depende en buena medida de la existencia de un mercado interno cuyo tamaño y dinamismo permitan dominar la tecnología y desarrollar las habilidades que exige la

¹⁶ Véase al respecto J. Mistral, "Internacionalización y multipolarización. Algunos aspectos de una competencia internacional renovada", *Transnacionalización y periferia semindustrializada*, Isaac Minian (comp.), tomo I, México, D.F., Centro de Investigaciones y Docencia Económica (CIDE), 1983.

producción; el volumen de ésta y el nivel de eficiencia alcanzado posibilitan la competitividad en los mercados internacionales. Esto, a su vez, puede poner en marcha procesos de innovación y reducción de costos y así generar círculos virtuosos del tipo Verdoorn-Kaldor. En Colombia, por el contrario, la debilidad del mercado interno se ha traducido en grandes dificultades para articularse con los mercados internacionales. La precaria expansión del mercado nacional ha contribuido en gran medida a que la introducción de innovaciones tecnológicas haya sido muy discontinua; esto, unido a la escasa presión que ejerce la relación salarial y al amplio dominio del mercado interno que tienen las firmas manufactureras, ha generado actitudes y rutinas de producción y de gestión ajenas a las normas por las que se rige el comercio internacional de manufacturas (costos de producción, precios, calidades, diseños, redes de comercialización, servicios post-venta y otros).

Como se puede observar en el cuadro 30, durante el período estudiado sólo 11 firmas efectuaron exportaciones equivalentes a 10% o más de sus ventas totales. Igualmente, éstas fueron las únicas firmas cuyas ventas externas sobrepasaron los 70 millones de dólares en ese mismo lapso. Este conjunto está integrado por cinco empresas nacionales (dos textiles, dos ingenios azucareros y una impresora) y seis con IED (cinco de productos químicos, entre las que se cuenta una que elabora fibras sintéticas, y una productora de cartón). Las exportaciones se distribuyeron en proporciones prácticamente similares entre ambos conjuntos.

Al comparar las 25 principales empresas manufactureras con igual número de las mayores exportadoras de manufacturas, resulta que hay 10 firmas del primer conjunto (4 con IED, 4 nacionales y 2 estatales) que no aparecen en el segundo. En 11 casos (7 empresas con IED y 4 nacionales), su rango según exportaciones es mayor que el que les corresponde por volumen de producción, y en 4 casos (3 con IED y 1 nacional) su rango según exportaciones es inferior al que les cabe por producción, aunque igualmente pertenecen al conjunto de los mayores exportadores.

El análisis de las firmas que forman parte tanto del conjunto de las 25 más grandes como del de las 25 firmas con mayores volúmenes de exportación permite comprender más cabalmente sus características. Para efectuar este análisis, cada conjunto se presenta en una matriz que indica la naturaleza de las firmas que lo integran y el tipo de bienes que producen.

**CONJUNTO A:
LAS 25 MAYORES EMPRESAS SEGUN VOLUMEN DE PRODUCCION**

	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Total
Con IED	7/30.2	7/25.2	14 / 55.4
Nacionales	4/19.7	7/24.9	11 / 44.6
Total	11/49.9	14/51.1	25 /100.0

**CONJUNTO B:
LAS MAYORES EMPRESAS SEGUN VOLUMEN DE EXPORTACIONES**

	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Total
Con IED	5	9	14
Nacionales	8	3	11
Total	13	12	25

**CONJUNTO C:
EMPRESAS PERTENECIENTES A LOS CONJUNTOS A Y B
(Valor de la producción)**

	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Total
Con IED	3/25.2	7/39.5	10 / 64.8
Nacionales	3/17.7	2/17.6	5 / 35.3
Total	6/42.9	9/57.1	15 /100.0

Fuente: Construido a partir de los cuadros 28, 29 y 30.

En el conjunto de las 25 mayores empresas, las con IED aportaron 55.4% de la producción total (53.4% si se excluye Cerromatoso), correspondiendo 30.2% a bienes de consumo (especialmente durables) y 25.2% a bienes intermedios; en el caso de las empresas nacionales, los bienes de consumo no durables representan 19.7% y los intermedios 24.9%. De este grupo de empresas, 14 exportaron durante el período 1982-1990 (no se considera a Cerromatoso) por un total de 1 210 millones de dólares, de los cuales 637 millones correspondieron a empresas con IED y 573 millones a las nacionales. La participación de las empresas con IED en el total de las exportaciones del subconjunto es de magnitud similar a su participación en la producción del conjunto de

las 25, por lo que no se puede concluir que el mayor volumen de exportaciones de las empresas con IED demuestre que tengan mayor vocación exportadora que las grandes empresas nacionales.

En resumen, si bien las empresas con IED exportan más que las grandes empresas nacionales, su participación en las exportaciones es similar a su participación en la producción de las 50 empresas manufactureras más grandes. Por otra parte, sus exportaciones representan una proporción tres veces menor de sus importaciones que en el caso de las empresas nacionales de mayor tamaño. Como ya se ha señalado, la excesiva protección brindada en el marco de la ISI provocó agudos procesos de centralización y concentración de capital a los cuales no escaparon las empresas multinacionales; en las empresas de mayor tamaño, independientemente del origen de su capital, dicha protección generó prácticas más adecuadas para explotar un mercado cautivo que para integrarse al mercado internacional.

La conquista de mercados externos se logra con un sistema productivo eficiente y no con esfuerzos aislados de empresas individuales, aunque algunas de ellas, aprovechando las ventajas de que disponían, consiguieron insertarse exitosamente en el mercado internacional. La política colombiana de promoción de exportaciones, que se hizo explícita a comienzos de los años setenta, no ha logrado enmarcarse en una política integral de estímulo a la producción. Hasta ahora se ha limitado al establecimiento de una serie de subsidios destinados a los exportadores y de un complejo sistema de reintegro de derechos de aduana (*drawback*), denominado plan Vallejo, que permite importar insumos y maquinarias (por lo regular con altos gravámenes y de importación restringida), libres de derechos de internación, con el fin de producir bienes para la exportación. Las políticas puestas en práctica entre 1975 y 1980 por el Departamento Nacional de Planeación (DNP) y el Instituto Colombiano de Comercio Exterior (INCOMEX), respectivamente, de aprobar inversiones extranjeras y licencias globales sujetas al compromiso de exportar un monto determinado de bienes dentro de los cinco años siguientes a la autorización, no produjeron ningún efecto. Primero, porque no existían mecanismos legales para hacer cumplir los compromisos adquiridos y, segundo, porque era altamente improbable que en un sistema productivo poco eficiente una empresa determinada pudiera realizar exportaciones significativas si las firmas manufactureras locales que la proveían de insumos no los elaboraban de acuerdo con las normas internacionales en cuanto a precios, calidad y especificaciones; igualmente deficientes eran los

servicios de transporte, puertos, comunicaciones, suministro de energía y otros, necesarios para la producción y la comercialización de los bienes. En suma, mediante mecanismos de protección, a las empresas con IED se les permitía obtener elevados beneficio en el mercado interno y, al mismo tiempo, se pretendía que exportaran con utilidades sustancialmente más bajas; obviamente, los resultados de esta iniciativa fueron nulos. En mercados pequeños y protegidos, como el colombiano, las empresas transnacionales adoptan los mismos comportamientos que las empresas nacionales: se acostumbran a la protección, son poco innovadoras y se constituyen en las principales defensoras de la producción local dentro de las asociaciones gremiales. Tal vez sus principales diferencias con respecto a las grandes empresas nacionales radiquen en sus procedimientos administrativos y de planificación a largo plazo.

El escaso esfuerzo exportador desplegado por las firmas extranjeras es imputable a múltiples causas, pero es indudable que la más importante está relacionada con las características que imprimieron las políticas de industrialización mediante sustitución de importaciones (ISI) a su establecimiento en la región. La mayoría de estas empresas cuentan con plantas en casi todos los países de América Latina, en los que producen prácticamente la misma gama de bienes. El director de una empresa europea de productos químicos, al preguntarle sobre la ausencia de exportaciones, respondió que su firma tenía plantas que elaboraban los mismos productos en todos los países sudamericanos y que, de acuerdo con políticas corporativas, la demanda de productos no elaborados localmente se abastecía desde la casa matriz. Luego, incluso si dichas políticas fueran modificadas, la posibilidad de intercambios intrarregionales sería muy reducida, pues la mayoría de los productos que se importan no son producidos en ningún país de América Latina debido al reducido volumen de la demanda y a la complejidad de su elaboración.

Como resultado de las políticas de apertura que, en mayor o menor grado, están aplicando los países de la región, se está gestando una nueva situación, un nuevo escenario, que impondrá a las firmas transnacionales presentes en América Latina la necesidad de modificar diversos aspectos de su estrategia de inserción, tales como localización de actividades, especialización de plantas y países en determinados productos, redefinición de canales de comunicación, vías de comercio y jerarquías internas, entre otros. Las nuevas condiciones, aunque aún emergentes y poco claras en muchos planos operativos, como lo expresaron varios de los entrevistados, han generado en estas empresas toda una corriente de actividades para enfrentarlas. En algunas firmas ya se piensa en la

especialización de plantas, para así beneficiarse de economías de escala y abastecer a toda la región; en otras se habla de manejo administrativo y planificación estratégica con participación de dos o más países, o de esfuerzos conjuntos de investigación, considerando que existe oferta de personal altamente calificado y que los costos son sustancialmente más bajos que en los países desarrollados. No obstante, hay que reiterar que en el caso colombiano los resultados concretos han sido hasta ahora muy escasos.

3. Las empresas mixtas

En el curso de los años ochenta, las empresas más grandes con IED han experimentado cambios que, en algunos casos, han modificado su naturaleza jurídica. Tales transformaciones se han dado en dos sentidos: algunas empresas con capital totalmente extranjero se han convertido en nacionales (Icollantas y Productora Nacional de Llantas), y otras, antes mixtas, se han vuelto extranjeras en su totalidad (SOFASA y Compañía Colombiana Automotriz). Un fenómeno similar ha ocurrido en el sector bancario; en el marco de la política que en 1975 se denominó "colombianización de la banca", se dispuso que los bancos extranjeros vendieran parte de sus acciones a nacionales colombianos, para así convertirlos paulatinamente en entidades mixtas, bajo otra razón social. A raíz de las nuevas normas sobre IED en el sector financiero, algunos de esos bancos están recomprando sus acciones a los tenedores nacionales, como en el caso del City Bank. Por otra parte, bancos nacionales, como por ejemplo el del Estado y el de los Trabajadores, que fueron intervenidos por el gobierno a comienzos de la década de los ochenta, han sido puestos en venta, proceso en el que pueden participar inversionistas extranjeros sin ninguna limitación. Cuando culminen las negociaciones, seguramente estos bancos se convertirán en extranjeros.

Los cambios señalados son más bien producto de las estrategias internacionales de las empresas, que de las obligaciones impuestas por el Estado. Así, la reestructuración a nivel internacional de la industria productora de neumáticos, tendiente a la permanencia de sólo tres o cuatro grandes fabricantes, llevó a F. Goodrich y Uniroyal a desprenderse de sus filiales en muchos países. En Colombia, un grupo de industriales encabezados por la Corporación Financiera del Valle compró los intereses de esas empresas. Igualmente, como resultado de la política del gobierno de liquidar su participación accionaria en empresas ya

consolidadas, las firmas Renault y Toyota, socios del Estado en SOFASA y la Compañía Colombiana Automotriz S.A. (CCA), respectivamente, le compraron sus acciones y las convirtieron en empresas con capital totalmente extranjero.

En los años setenta, algunas firmas de propiedad extranjera, como Cristalería Peldar (Owens, Illinois) y Cartón de Colombia habían vendido acciones, en el primer caso 50% y en el segundo 10%, a los mayores consumidores locales de sus productos. Las empresas nacionales estaba interesadas en mejorar sus condiciones de acceso a sus principales insumos, dado que su producción era de carácter monopólico; además, esta cuasi-integración vertical ayudaría a impedir la entrada de nuevos competidores. Fue así que el grupo Ardila se convirtió en socio de Peldar. La estrategia de las empresas transnacionales era igualmente compleja: por una parte, aseguraban una relación más estrecha con sus principales clientes (empresas de gran poder económico y político en el ámbito colombiano) y, por la otra, reducían la posibilidad de que las firmas usuarias de los insumos, descontentas con las prácticas monopólicas de los productores, formaran un frente común para defenderse.

Los cambios de naturaleza jurídica de algunas firmas con IED han sido el resultado de sus estrategias de expansión y no de las disposiciones gubernamentales al respecto, en el marco del Acuerdo Subregional Andino. Igualmente, las empresas mixtas y las con capital totalmente extranjero no presentan diferencias sustanciales en materia de potencial exportador. Como ya se señaló, estos comportamientos difieren más bien por ramas industriales que por naturaleza jurídica.

IV. LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1. Las políticas propuestas

Ante las declinantes tasas de crecimiento económico, la escasa mejoría de los niveles de bienestar de gran parte de la población, la reducida articulación del sector productivo con el mercado mundial, el bajo grado de utilización de los recursos humanos y físicos y las presiones inflacionarias, al final del mandato del Presidente Barco se decidió intensificar las políticas tendientes a modificar el patrón de desarrollo, algunas de las cuales estaban siendo aplicadas desde mediados de la década anterior, si bien muy parcialmente y con fuertes retrocesos. Con tal propósito, el Consejo Nacional de Política Económica y Social (CONPES), aprobó y puso en marcha el denominado Programa de Modernización de la Economía Colombiana.¹⁷

Los dos ejes del programa son: i) el manejo de la tasa de cambio y el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos; y ii) la eliminación de las barreras paraarancelarias (licencia previa, importación prohibida), base institucional de la ISI. También contempla políticas de apoyo para mejorar las infraestructuras portuaria y de transporte ferroviario y el sistema de financiamiento de la inversión privada, e impulsar la reestructuración industrial. Las dos primeras acciones del programa fueron puestas en marcha en el curso de 1990 e incluso se acortaron los plazos previstos en sus cronogramas de implementación con motivo del cambio de gobierno. En su discurso de toma de posesión, el presidente Gaviria se comprometió a realizar un amplio programa de reformas, el "revolcón", como él mismo lo llamó, para abrir la economía e insertarla plenamente en el mercado mundial. Como se verá enseguida, los resultados de estas iniciativas han sido ambiguos.

¹⁷ CONPES, *Revista de planeación y desarrollo*, vol. XXII, N° 1 y 2, enero-junio de 1990, DNP.

Durante los tres últimos años las políticas gubernamentales han sido profundamente modificadas con el objeto de abrir la economía a la competencia externa. Junto con la apertura económica, se produjo un proceso de apertura política, que culminó con la promulgación de una nueva Constitución Política (julio de 1991); ésta se caracteriza por contemplar una mayor participación ciudadana en los asuntos públicos y una codificación más extensa sobre los derechos de las personas y los deberes del Estado, así como por su énfasis en la descentralización administrativa y política. Estos dos procesos de apertura, no necesariamente coincidentes, han generado tensiones y contradicciones en el seno de la sociedad colombiana, debido a que muchas de las políticas públicas puestas en práctica por el gobierno del presidente Gaviria son contrarias a los propósitos de la Asamblea Nacional Constituyente, plasmados en la nueva Constitución.

Las principales reformas llevadas a cabo son:

a) *Política comercial*

Eliminación total de la protección paraarancelaria y reducción drástica de los aranceles, cuyo promedio (incluida la sobretasa) bajó de 36.3% a finales de 1990 a sólo 11.5% al concluir 1992. Igualmente, la dispersión de los niveles arancelarios se redujo de 23 en 1990 a 4. La sobretasa ha sido eliminada y las tarifas actuales son de 0% para maquinaria y bienes intermedios no producidos en el país, de 5% y 10% para maquinaria y bienes intermedios producidos en el país y de 15% para los bienes de consumo.

La desgravación arancelaria ha ido acompañada de acciones para acelerar el proceso de integración andina, especialmente con Venezuela; el comercio bilateral con este país se ha incrementado considerablemente, al igual que las inversiones mutuas en Colombia y Venezuela. A la par con estos procesos de integración, se busca establecer una zona de libre comercio en el marco del grupo de los tres (F-3).

b) *Reforma financiera*

Mediante la Ley 45 de 1990 se estableció una nueva normativa para el sector financiero. Sus características más importantes son: i) Eliminación paulatina de las inversiones forzosas; ii) reducción de los niveles de encaje; iii) supresión de las restricciones a la participación de

inversionistas extranjeros en el sector financiero; iv) derogación del control de cambios, lo que permite negociar con divisas a los bancos, corporaciones financieras y de ahorro y vivienda; v) autorización a los intermediarios financieros para que participen en sociedades filiales dedicadas a actividades de arrendamiento con opción de compra (*leasing*), bursátiles, fiduciarias, almacenes generales de depósito y administradoras de fondos de cesantía; vi) creación de nuevas entidades financieras y fusión de algunas ya existentes, gracias a la desreglamentación; vii) se elimina, en la práctica, la especialización de las entidades financieras, lo que reduce la fragmentación del mercado financiero; y viii) privatización de los bancos nacionalizados durante la crisis financiera, a comienzos de los años ochenta. Antes de terminar su período, el gobierno espera vender los tres bancos oficiales tradicionales (Banco Cafetero, Banco Central Hipotecario y Banco Popular); la Caja Agraria, banco agrícola que otorga crédito a los pequeños agricultores, quedaría como único banco estatal.

c) *Reforma laboral*

La ley 50 de 1991 modificó apreciablemente el Código Sustantivo de Trabajo al introducir nuevas disposiciones legales que otorgan a los empleadores gran flexibilidad en el manejo de la fuerza de trabajo.

d) *Control de cambios*

Mediante la Ley 9 de 1991 y sus disposiciones complementarias se derogó el control de cambios, establecido en 1967 por el Decreto Ley 444; además, se facultó a la red de bancos comerciales, corporaciones financieras y corporaciones de ahorro y vivienda (CAV) para manejar operaciones que impliquen ingresos o egresos de divisas, con tasas de cambio libremente determinadas por el comportamiento del mercado. Sin embargo, durante una primera fase, las autoridades cambiarias optaron por mantener el certificado de cambio, cuya cotización fijan esas mismas autoridades, para que sirviera de piso al precio de la divisa en el mercado cambiario.

e) *Nuevo régimen de inversión extranjera*

De acuerdo con la Resolución N° 49 del COMPES, se estableció un nuevo régimen para la IED en el país. Sus principales características son:

i) otorgamiento de igualdad de condiciones a los inversionistas externos con respecto a los nacionales; ii) autorización al ingreso de IED en todos los sectores de la economía y en cualquier proporción, excepto en actividades vinculadas a la defensa nacional y al tratamiento de desechos tóxicos y radioactivos; iii) derogación de la exigencia de aprobación previa por parte del Departamento Nacional de Planeación, salvo en el caso de inversiones en servicios públicos, contemplado en disposiciones anteriormente vigentes.

f) *Privatizaciones*

El Estado ha emprendido un amplio programa para vender las acciones de empresas productoras que posee por intermedio del Instituto de Fomento Industrial (IFI). Igualmente, pretende privatizar las empresas de servicios públicos (energía, telecomunicaciones, acueductos) y reducir su participación en sectores claves, como la educación, la salud y la construcción de infraestructura física, en el marco del programa de modernización del Estado.

g) *Reforma tributaria*

Para compensar el descenso de los ingresos fiscales derivado de las reducciones arancelarias, el gobierno presentó al parlamento un proyecto de reforma tributaria que fue aprobado en 1992. Sus principales disposiciones fueron la elevación a 14% del impuesto al valor agregado y su extensión a una amplia gama de bienes a los que antes no se aplicaba.

h) *Banco de la República*

En la Constitución Política promulgada en julio de 1991 se le otorgaron nuevas funciones al Banco de la República y una mayor autonomía en el manejo monetario y cambiario.

Como se puede observar, los cambios introducidos por el gobierno en el sistema de regulación de la economía colombiana han sido numerosos. Sin embargo, como se señalaba en la revista Estrategia en febrero 1993, el dismantelamiento de gran parte de los mecanismos que regían el devenir económico del país no ha generado nuevas formas de acumulación ni reactivado el dinamismo, ya que las tasas de crecimiento siguen siendo inferiores a las registradas en la década de los ochenta, que

también lo eran en relación con las de los años setenta; tampoco la inversión con respecto al PIB ha recuperado su nivel histórico.

El exiguo crecimiento de la economía y la reforma laboral han hecho que el empleo se torne más precario; la contratación temporal creció en 30% en 1992 y el subempleo en 15% con respecto al año inmediatamente anterior. El deterioro del salario real ha agravado las tensiones sociales y debilitado aún más el mercado interno, principal escollo para un desarrollo dinámico del sector manufacturero.

Durante 1992, un manejo cuestionable de la tasa de cambio dio lugar a una fuerte revaluación del peso, que ha perjudicado las exportaciones de manufacturas y reducido aún más la protección de los productos nacionales; especialmente afectado ha sido el sector agropecuario, que debe enfrentar una gran afluencia de productos de importación, muchos de ellos fuertemente subsidiados en sus países de origen. La estrategia de apertura puesta en práctica, debido a la ausencia de políticas claras de desarrollo industrial y agrícola y a la insuficiente capacidad del Estado para desarrollar una infraestructura física, social y científico-tecnológica, está provocando un proceso asimétrico de articulación con el mercado internacional.

Existe consenso sobre la necesidad de buscar un marco macroeconómico coherente, estable, que permita mantener los grandes equilibrios económicos. Sin embargo, este esfuerzo resulta insuficiente para lograr una transformación productiva. En Colombia, los niveles excesivos de protección propiciados por la ISI generaron un sector industrial caracterizado por: i) oligopolización precoz; ii) una expansión basada más en la diferenciación de productos que en la producción masiva de bienes; iii) una relación deficiente con la técnica y la tecnología; iv) una base industrial poco densa y diversificada; v) un empresariado sólo medianamente impregnado de los valores propiamente capitalistas, cuyas actitudes y comportamientos corresponden más bien a las élites preindustriales que reemplazaron; vi) firmas con poca disposición a incorporar progreso técnico; vii) escasos efectos de la industrialización en la progresión de la relación salarial; viii) dependencia de equipo, insumos y tecnologías importadas y muy poca capacidad para exportar sus productos al mercado mundial.

Medidas como la reducción de los niveles de protección, la supresión de las barreras paraarancelarias y la racionalización de los aranceles, por sí solas, difícilmente pueden renovar la actual estructura en el mediano plazo. La experiencia demuestra que en países que redujeron drásticamente los niveles de defensa de industrias largamente

sobreprotegidas, sin adoptar al mismo tiempo medidas compensatorias, se produjeron graves procesos de desindustrialización y la articulación con el comercio internacional se hizo más precaria, dada la profundización de la “renta perecible”.

Si se entienden las políticas públicas como acciones deliberadas del sistema político-administrativo en un sector de actividad social con el fin de cumplir objetivos previamente definidos, dentro de un plazo más o menos determinado, cabe interrogarse sobre las posibilidades que tienen estas políticas de alcanzar sus propósitos. E. Morin (1988, p. 154) señala que “Las acciones entran en un juego de inter-retroacciones aleatorias o adversas; las innovaciones pueden surgir en esos procesos inter-retroactivos y modificarlos; por un principio de entropía intrínseco tienden naturalmente a degradar la energía original y el sentido inicial. Entonces, la acción escapa cada vez más a las intenciones del actor, desvía su sentido o se disuelve”. En el campo de la política económica ocurre muy a menudo este fenómeno de que las acciones cambien de sentido o sean absorbidas por el sistema económico sin producir efectos. La historia de la economía colombiana ofrece múltiples ejemplos de políticas cuyas finalidades se han desviado hasta acabar reforzando las situaciones que se pretendía modificar, o que se han extinguido sin efectos discernibles.

Los altos niveles de protección brindados a la industria nacional naciente tenían un sentido muy preciso: permitirle un período de gracia prudencial para asimilar las tecnologías y superar las limitaciones de conocimiento y habilidades, hasta que estuviera en condiciones de competir. Después de más de cuarenta años de protección, los resultados obtenidos distan ampliamente del objetivo inicial. También puede ocurrir que el actual propósito de elevar la eficiencia de la industria nacional mediante su exposición a mayores niveles de competencia ponga en marcha un juego de inter-retroacciones adversas que degraden el sentido original de la iniciativa y, en lugar de generar círculos virtuosos que posibiliten la consolidación de una industria cada vez más grande y eficiente, se logren efectos contrarios, que escapen a las intenciones de los agentes.

2. La necesidad de nuevas acciones de política

El establecimiento de un nuevo régimen de acumulación, entendido como el conjunto de reglas que aseguran una progresión general relativamente coherente de la acumulación de capital, es un proceso de largo plazo; requiere

de un conjunto de acciones sostenidas en el tiempo, que generen nuevas redes de relaciones entre los agentes económicos y transformen tanto las actitudes y rutinas de gestión de las empresas como las reglas de conducta de los inversionistas, de manera que sea posible superar las limitaciones estructurales que obstaculizan el crecimiento del sector manufacturero.

Las medidas que se exponen a continuación tienen dos objetivos: elevar la eficiencia del sector manufacturero y facilitar la acumulación de capital, siempre con miras a construir un nuevo régimen de acumulación que permita la consolidación, el crecimiento sostenido y la modernización del sector industrial.

a) *Política monetaria y cambiaria*

El manejo monetario restrictivo ha sido una consecuencia lógica del régimen de acumulación y del sistema de regulación existentes. El manejo de la moneda ha estado marcado por la ambivalencia y ha conducido el sistema de crédito. La creación monetaria *ex nihilo*, especialmente mediante el crédito de fomento, prevalece una producción aún inexistente que, dadas las características del sector manufacturero colombiano, no es seguro que efectivamente se materialice; esto genera presiones inflacionarias que se trata de corregir con medidas destinadas a reducir la demanda y controlar la expansión monetaria. Las políticas fiscal y de gasto público han estado subordinadas a las fluctuaciones de la creación monetaria, lo que ha hecho extremadamente difícil crear la infraestructura económica y social necesaria para mejorar las condiciones de valorización del capital privado y sustentar un activo proceso de acumulación de capital. En consecuencia, lo que se necesita es una política monetaria menos restrictiva, que permita reducir la tasa de interés real y estimular la demanda. También la búsqueda de una tasa de cambio de paridad real, que ha obsesionado a los formuladores de la política económica durante los años ochenta, debe estar subordinada a las políticas de acumulación. La eficacia con que una economía moviliza sus recursos determina su competitividad en los mercados internacionales. El desempeño relativo de la economía en los diversos mercados gira en torno de la incorporación de progreso técnico. Los procesos de acumulación de capital, al impulsar el crecimiento de la demanda, ponen en marcha círculos virtuosos del tipo Verdoorn-Kaldor: incremento de la productividad, reducción de costos unitarios, aumento de la demanda, que conduce a un nuevo incremento de la productividad. Es así como se

establecen relaciones retroalimentadas entre un crecimiento interno dinámico y una participación externa de buen nivel, ya que ni teórica ni históricamente puede existir una dicotomía entre el desempeño dentro del país y fuera de él. La experiencia demuestra que una adecuada inserción en el mercado internacional sólo es posible cuando la magnitud de la demanda local permite beneficiarse de economías de escala, reducir costos y, por ende, lograr una mayor competitividad en los mercados internacionales. Eficiencia interna y externa se refuerzan mutuamente.

b) *Apoyo crediticio al sector productivo*

La reducción general del nivel de las tasas de interés debe ir acompañada de la eliminación de los créditos subsidiados. El crédito para apoyar las actividades productivas no puede seguir teniendo la connotación de subsidio implícito, como si la rentabilidad de las actividades que se subvencionan no fuera similar, e incluso superior, a la del conjunto de la economía. Las diferencias entre crédito de fomento y crédito ordinario no deberán radicar en sus tasas de interés, sino en sus términos: plazos, períodos de gracia y formas de amortización. Mientras el crédito normal tiene reglas generales, los nuevos créditos de apoyo a la producción deberían ser más versátiles, para adaptarse a las características específicas de las actividades que financian y al flujo de fondos que generan.

c) *Capitalización de las empresas*

Las empresas a las que se otorguen créditos de apoyo deberán comprometerse a hacer un uso creciente de fondos propios (ganancias retenidas, venta de acciones o bonos al público). La política seguida hasta ahora ha permitido que las empresas, sobre la base de altos niveles de endeudamiento, no sólo ampliaran su capacidad productiva, sino que también compraran derechos de propiedad de terceros (Misas, 1988), lo que desencadenó un intenso proceso de concentración y centralización de capitales. En consecuencia, para reactivar el mercado accionario, especialmente el de colocación de nuevas acciones, se necesita: i) condicionar el otorgamiento de créditos para financiar ampliaciones o nuevos proyectos al compromiso de esforzarse por generar recursos propios; ii) fortalecer los mecanismos de vigilancia con que cuentan las autoridades para evitar que las compañías sean “ordeñadas” por los grupos de control y establecer disposiciones legales que permitan a los

accionistas minoritarios participar en la conducción de las empresas y proteger sus intereses.

d) ***Facilidades para la importación de maquinaria, equipo y tecnología***

A partir de 1982, el costo de la importación de maquinaria y equipo se ha elevado a mayores tasas que las de inflación interna debido al progresivo ritmo de devaluación y al incremento de los aranceles, sobretasas e impuestos a las ventas que gravan los bienes importados. En los años ochenta, la política de acumulación de capital se subordinó a las necesidades de equilibrio fiscal y de promoción de exportaciones sin cambio técnico. Por consiguiente, es necesario eliminar la sobretasa de 16% sobre el valor cif de las importaciones de equipo, rebajar los aranceles para equipos y maquinaria y adecuar los impuestos que gravan las ventas. También es fundamental proseguir con la actual política de facilitar la importación de tecnología mediante la reducción de los impuestos aplicados al proveedor de la misma (que en realidad son de cargo del concesionario, dada la poca transparencia del mercado de tecnología), e impulsar el desarrollo dentro del país de tecnologías para el sector manufacturero. En las dos últimas décadas, algunas corrientes de pensamiento han planteado que existe una dicotomía entre importar tecnología o producirla localmente, tesis que ha influenciado a algunos organismos subregionales y a no pocos gobiernos, pero que es refutada por los hechos. La experiencia de todos los países con altos grados de desarrollo, como los principales entre los de industrialización reciente, muestran que sólo mediante la combinación de importación de tecnologías con generación interna se pueden crear las condiciones conducentes a la transformación productiva.

e) ***Ingresos y salarios***

Las políticas destinadas a expandir la capacidad productiva deberán acompañarse de medidas tendientes a incrementar la demanda de bienes manufacturados. Entre éstas se destacan: i) aumento del salario mínimo y fortalecimiento de la capacidad de negociación salarial; ii) reglamentación estricta del empleo temporal iii) canalización del gasto público hacia la provisión de servicios básicos (educación, salud, infraestructura y otros) a la población de menores ingresos. No se trata de obtener mejoras salariales en industrias oligopólicas y protegidas de

la competencia, ya que en ellas el aumento de las remuneraciones ha ido acompañado del manejo de los márgenes de utilidad, alzas de precios y poca introducción de innovaciones tecnológicas que impliquen incrementos de la productividad. El objetivo buscado es, por el contrario, una elevación progresiva y generalizada de los ingresos reales de los trabajadores, paralela a un incremento de la productividad logrado mediante la introducción de innovaciones técnicas, asociada a una mayor inversión de capital por trabajador.

f) **Modernización del sector agrícola**

El rezago del sector agrícola es uno de los factores estructurales que más han limitado el crecimiento del sector manufacturero. La oferta inelástica de alimentos restringe la expansión del mercado interno de bienes industriales y genera presiones inflacionarias. La producción de bienes intermedios y de equipo destinados al sector agropecuario (productos agroquímicos, metalmecánicos y otros) tiene pocas posibilidades de crecer mientras el campo no se modernice. También los que elaboran bienes a partir de productos agropecuarios alimentos, telas, cerveza, entre otros se enfrentan a una oferta de insumos cuyos precios son muy superiores a los vigentes en el mercado internacional. Luego, la modernización del sector agropecuario es indispensable para el desarrollo industrial. Todos los países hoy industrializados, e incluso aquellos de industrialización reciente, como Corea del Sur y Taiwán, desarrollaron simultáneamente ambos sectores.

3. Construcción de un nuevo entorno económico

El propósito de la política de apertura, punto nodal de la nueva estrategia, complementada con las acciones anteriormente expuestas, consiste en crear un nuevo entorno en el que tendrían que desenvolverse las empresas. Como se ha señalado recientemente,¹⁸ “las políticas de modernización y reestructuración industrial tienen en esencia, como objetivo central, crear situaciones que obliguen a los industriales (como la estrategia racional más adecuada para mantener su presencia en el mercado a largo plazo) a tomar medidas que modifiquen sus prácticas de gestión, a construir nuevas y más intensas relaciones con la técnica

¹⁸ Misión de Ciencia y Tecnología, *Programa de desarrollo científico y tecnológico para Colombia*, vol. 1, Bogotá, Ministerio de Educación Nacional/Departamento Nacional de Planeación/Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo (MEN/DNP/FONADE), 1990, p. 82.

y la tecnología, a desarrollar lazos más estrechos con los centros de investigación, a requerir de la Universidad profesionales con mayores niveles de calificación, a desarrollar mediaciones que le permitan comprender mejor su entorno económico y social y a establecer mecanismos para prever razonablemente la evolución futura en un mundo altamente variable.”

La nueva estrategia propuesta, al eliminar el manejo administrativo de las importaciones, clave del sistema y mecanismo regulatorio por excelencia de la ISI, provocará un vuelco radical en las formas de regulación de la economía. Se trata de un fenómeno que va más allá del simple traslado de algunos o muchos bienes de la lista de licencia previa a la de libre importación. Entre los pocos analistas que así lo han percibido se destaca Antonio Urdinola, quien ahonda en las implicaciones de este nuevo fenómeno para la formulación de la política económica (FEDEMÉTAL, 1989, p. 71). De ahora en adelante, la política económica deberá ser más sistemática, coherente y, en cierto sentido, rígida. Las permanentes fluctuaciones de las tasas de cambio, intereses, salarios, aranceles y otros durante los últimos cuarenta años, fuertemente autónomas y muy a menudo contrapuestas, no provocaban efectos desastrosos en el sector productivo debido a que la existencia de la “prohibida importación” permitía al sistema absorber los impactos. Las empresas podían mantener su producción con protecciones efectivas negativas, negociar mejoras salariales superiores al incremento de la productividad, no incorporar progreso técnico, utilizar sus excedentes para comprar otras empresas o dedicarlos a la especulación financiera sin que todo ello afectará sus posiciones en el mercado, su “competitividad”. También el Estado tradicionalmente se ha podido permitir niveles de eficacia y eficiencia muy reducidos, no sólo en cuanto a la formulación de sus políticas, sino también a la prestación de servicios públicos esenciales y a la provisión de infraestructura, sin que la sociedad y, en especial, los agentes económicos, propiciaran acciones para modificar tal situación.

La economía, encerrada en sí misma, estaba en condiciones de absorber, de adaptarse, de dominar estos factores de ineficiencia, si bien, obviamente, a un costo muy alto, con un descenso progresivo de los niveles de crecimiento y una utilización muy poco racional de los recursos. De estas consideraciones se desprende que la apertura drástica de la economía a la competencia externa no solo planteará un gran reto a los empresarios, sino también, y quizás en mayor medida, al Estado. Si bien los primeros están un poco preparados para asumirlo, el segundo no

parece tener clara conciencia del desafío que enfrenta; no se trata de encararlo mediante la privatización de dos o tres empresas públicas, ya que el problema es mucho más complejo y profundo. Como señalaba F. Fajnzylber (1989), es necesario construir un nuevo Estado, diferente de aquel que favoreció la industrialización de la fase precedente.

4. Reestructuración industrial y empresas transnacionales

Por sus características, el empresario local es el punto débil para la puesta en práctica de políticas de reestructuración y modernización industrial. La forma en que surgió el sector industrial, de una élite agrario-comercial, imprimió a la conducción de las empresas manufactureras un carácter particular, que condujo a la consolidación de una clase empresarial poco impregnada de los valores propiamente capitalistas, con gran apego a la renta, la cooptación en medios cerrados, la autoridad jerárquica y la concepción patrimonial de la empresa.¹⁹ En el seno mismo de las unidades productivas predominan rutinas de gestión caracterizadas por una utilización muy poco eficiente de los recursos disponibles y por una visión de corto plazo. En la mayoría de las empresas locales la planeación estratégica es prácticamente inexistente.

Dado que el crecimiento de las empresas transnacionales está determinado por el comportamiento de la economía en su conjunto y, en particular, por el del sector manufacturero, sólo el éxito de las políticas de reestructuración y modernización podría involucrar a estas empresas en una dinámica de crecimiento. Sin embargo, ésta es una condición necesaria, pero no suficiente. El hecho de que las empresas manufactureras extranjeras se localizaran en Colombia fue consecuencia de las políticas de sustitución de importaciones y no de las “ventajas” que este medio pudiera ofrecerles. Desde su instalación en el país fueron empresas oligopólicas y, en no pocos casos, incluso monopólicas, con un mercado interno cautivo, y estuvieron fuertemente protegidas de la competencia de nuevos productores, ventajas que han aprovechado intensamente.

Las ramas industriales en las que predominan las ET se caracterizan porque la magnitud de los tamaños óptimos de planta sólo permiten la existencia de un reducido número de unidades productivas; en algunos casos (como el de la petroquímica) el mercado local no alcanza las

¹⁹ Philippe Messine, *Les saturniens*, París, La Découverte, 1987, p. 162. El autor se refiere al caso de Francia, pero sus conclusiones son igualmente válidas en el contexto colombiano.

dimensiones óptimas que permitirían lograr economías de escala. En estas condiciones, la eliminación de las barreras paraarancelarias las haría muy vulnerables a la competencia de productos elaborados en plantas más modernas, que sí se benefician de grandes economías de escala. En la encuesta sobre las ET realizada por Echavarría y Esguerra, las respuestas en el sentido de que la eliminación de la protección paraarancelaria no acarrearía efectos negativos para la mayoría de estas empresas deben ser analizadas en profundidad.

La principal razón que movió al grueso de los inversionistas externos a establecerse en Colombia fue la prohibición de importar bienes que se produjeran localmente, lo que constituye el eje de la ISI. Luego, la apertura económica pone en riesgo la más importante ventaja que se les ofreció para que se instalaran en el país. El análisis de los posibles efectos de la apertura sobre la inversión externa exige distinguir entre firmas que ya operan en el país e inversionistas potenciales.

Con respecto a las primeras, la reducción de los niveles de protección no parece haber afectado a la mayoría de las empresas encuestadas; en términos generales, los directivos de las firmas con IED creen que la apertura puede ampliar las oportunidades de realizar nuevos negocios y desarrollar actividades hasta el momento descuidadas. La actitud de los entrevistados se explica por varias razones: primero, porque buena parte de la protección de que gozaban era redundante, como lo demuestra el hecho de que los precios internos de sus productos siempre fueron inferiores a la suma de los precios internacionales, más costos de transporte, más la protección total brindada por aranceles y otras tasas; segundo, porque la reducción generalizada de aranceles continúa otorgándoles altos niveles de protección efectiva.

Igualmente, es necesario tener en cuenta que parte de las empresas produce bienes comercializables internacionalmente, pero que otras no lo hacen. Así, mientras los automóviles, neumáticos y papel son exportables, difícilmente lo son los productos alimenticios frescos (yogurt, quesos blandos, leche líquida), las bebidas gaseosas, el cemento y los artefactos de asbesto-cemento, entre otros.

Por otra parte, las firmas establecidas en el país cuentan con las ventajas asociadas a: i) conocimiento del mercado; ii) redes de distribución consolidadas; iii) lealtad de marcas; y iv) posición ganada al producir una amplia gama de bienes adaptados a los gustos y necesidades locales. Estas ventajas adquiridas no se pierden automáticamente con la apertura de la economía. La apertura favorece, en primer lugar, a los agentes económicos conocedores del mercado, sólidamente vinculados

con proveedores internacionales y provistos de redes de comercialización y distribución extensas y bien asentadas; las firmas con IED reúnen estas condiciones ampliamente y casi en forma exclusiva, pero para casi cualquier interesado potencial, los costos iniciales para establecer una red de distribución a nivel nacional son prohibitivos.

Hasta el momento, los indicios de ajustes basados en factores productivo-tecnológicos, financieros, comerciales o administrativos son menos evidentes. Como lo señalaron varios de los entrevistados, un primer paso en la estrategia emergente es introducir nuevos productos al mercado, importados de la casa matriz o de firmas asociadas, aprovechando su infraestructura de comercialización, y luego viene la redefinición de la gama de bienes producidos localmente. Las firmas ensambladoras de automotores, subsector tradicionalmente muy protegido y excesivamente reglamentado, ofrecen un ejemplo de esta estrategia. Con la liberación comercial y la desreglamentación, estas empresas redefinieron los productos que se ensamblarían localmente y sus grados de integración nacional; además, por primera vez están importando vehículos terminados y ofreciendo a sus clientes una amplia gama de bienes por intermedio de sus concesionarios. Así, las firmas de uno de los subsectores más vulnerables a la competencia externa pueden encarar el programa de apertura con posibilidades de éxito.

Según sus directivos, esta estrategia les permitirá captar una parte apreciable de la demanda potencial y continuar sus actividades locales de fabricación; incluso, bajo ciertas circunstancias, podrían articularse con la red internacional de producción de partes y piezas de sus respectivos grupos industriales, tal como ocurrió en el caso de México.

En la nueva situación creada, es posible que las ET modifiquen sus estrategias y, como lo hicieron por ejemplo en Chile, reduzcan o discontinúen sus procesos productivos y aprovechen su localización, sus redes de distribución, su conocimiento del mercado y el arraigo de sus marcas para comercializar productos importados desde la casa matriz u otras filiales. La eliminación de las barreras paraarancelarias no afectaría su posición oligopólica, ya que el costo de establecer una red de distribución constituye una barrera que continuaría protegiéndolas. La competencia pura y perfecta sólo se da en la teoría y no por la mera apertura económica, como parecen creerlo muchos de los inspiradores de las políticas neoliberales.

5. Colombia como país receptor de inversión extranjera directa

Para los entrevistados, la calificación de Colombia como país receptor de IED ha variado de mala en el primer período estudiado a regular en el segundo. En este momento, 13 de los entrevistados (50%) lo catalogan de regular, 10 (39%) de malo o muy malo y únicamente 3 (11%) lo consideran bueno, en comparación con 4% en la década de los setenta; ninguno de ellos opina que es excelente.

Desde el punto de vista de los inversionistas extranjeros, las debilidades del país son múltiples, aunque muchas de las mencionadas entre las más importantes (violencia, sistema político, falta de capacidad administrativa), no parecen haber influido en el desempeño de sus empresas. Por otra parte, también hay factores que los empresarios extranjeros valoran positivamente, tales como la estabilidad y la coherencia relativa de las políticas macroeconómicas aplicadas en las dos últimas décadas, el respeto por los derechos adquiridos de los inversionistas foráneos, y la solidez cambiaria que durante los últimos veinte años les ha permitido convertir en forma expedita los beneficios obtenidos en divisas e importar los insumos, equipos y servicios técnicos necesarios para desarrollar sus actividades. Igualmente, parece que la existencia de una infraestructura física y social relativamente aceptable es otro de los factores favorables para los inversionistas externos.

Finalmente, otra de las ventajas que ofrece el país es su economía, relativamente dinámica y de las menos reglamentadas y reguladas de América Latina. No obstante, parece evidente que la política de apertura económica todavía no ha logrado atraer al país montos significativos de nueva inversión extranjera directa.

En síntesis, el futuro de las empresas transnacionales actualmente establecidas en el país y la captación de IED van a estar condicionados por la dinámica endógena que genere la nueva estrategia de desarrollo; muchas empresas cambiarán la naturaleza de su inserción en el país, tendiendo a volverse más comercializadoras que productoras. Por su parte, a la nueva IED se le abren posibilidades inéditas; aprovechando las potencialidades existentes en la economía, las empresas que estén en condiciones de incursionar en campos hasta ahora inexplorados, podrán hacerlo, con el recurso de tecnologías más avanzadas e incluso de formas innovativas de inversión. Así, por ejemplo, la disponibilidad de mano de obra altamente calificada (de nivel universitario), con salarios muy bajos en comparación con los vigentes en los países industrializados, permitiría

el desarrollo de empresas de alta tecnología. Igualmente los nuevos avances tecnológicos (máquinas de control numérico, talleres flexibles y otros) abren la posibilidad de crear amplios nichos de mercado para maquinaria y equipo complejo, cuya producción no demande plantas de gran tamaño para lograr economías de escala.

BIBLIOGRAFIA

- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1986), *Las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano*, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 60 (LC/G.1432), Santiago de Chile, septiembre. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.86.II.G.14.
- (1990), *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa* (LC/G.1601-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.6.
- CONPES (Consejo Nacional de Política Económica y Social) (1990), "Programa de modernización de la economía colombiana", *Revista de Planeación y desarrollo*, vol. 22, N° 1-2, enero/junio.
- Chudnovsky, Daniel (1973), *Empresas multinacionales y ganancia monopólica en una economía latinoamericana*, México, D.F., Siglo XXI.
- Echavarría, Juan José (1990), "Cambio técnico, inversión y reestructuración industrial en Colombia", *Coyuntura económica*, vol. 20, N° 2, junio.
- Echavarría, Juan José y Pilar Esguerra (1990), "Empresas transnacionales y reestructuración industrial en Colombia", Bogotá, Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO), julio, inédito.
- Fajnzylber, Fernando (1989), "Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina", *Pensamiento iberoamericano*, N° 16, julio-diciembre.
- FEDEMETAL (Federación Colombiana de Industrias Metalúrgicas) (1989), *El desarrollo industrial frente a la reestructuración*, Bogotá.
- Hallberg, Kristin (1989), *Colombia: Industrial Competition and Performance*, Reports N° 7921-co, Washington, D.C, Banco Mundial.
- Labini, P.S. (1965), *Oligopolio y progreso técnico*, Barcelona, Oikos.
- Misas, Gabriel (1982), *Multinacionales y Pacto Andino*, Bogotá, Fundación de Investigaciones y Estudios Económicos Sociales (FINES)/Oveja Negra.
- (1989), "Estructuras de mercadeo y conducta de las empresas", Bogotá, Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo (FONADE), febrero, inédito.
- (1988), "El Estado y el desarrollo del sector financiero", *Evolución, crisis y reforma del sistema financiero colombiano*, Mauricio Avella (comp.), Bogotá, Centro de Investigaciones para el Desarrollo (CID)/UN.
- Misas, Gabriel y M. Mortimore (1992), "Análisis de la encuesta sobre empresas con inversión externa directa en la industria colombiana", julio, inédito.
- Morin, Edgar (1988), *Pour sortir du XX siècle seuil*, París, Points.
- Mortimore, Michael (1985), "El papel subsidiario de la inversión externa directa en la industrialización: el sector manufacturero colombiano", *Revista de la CEPAL*, N° 25 (LC/G.1338), Santiago de Chile, abril.

- Ramírez, Clara (1990), "Sector productivo y desarrollo tecnológico", *Misión de ciencia y tecnología, estructura científica y entorno social*, vol. 2, tomo II, Bogotá, Ministerio de Educación Nacional/Departamento Nacional de Planeación/Fondo Nacional de Proyectos de Desarrollo (MEN/DNP/FONADE).
- Roberts, Mark (1989), "The structure of production in Colombian manufacturing industries, 1977-1986", mayo, inédito.





Publicaciones de la CEPAL

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
Casilla 179-D Santiago de Chile

PUBLICACIONES PERIODICAS

Revista de la CEPAL

La *Revista* se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La *Revista de la CEPAL* se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes para 1993 son de US\$16 para la versión en español y de US\$18 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$10 para ambas versiones.

Los precios de suscripción por dos años (1993-1994) son de US\$30 para la versión español y de US\$34 para la versión inglés.

Estudio Económico de América Latina y el Caribe

1980,	664 pp.
1981,	863 pp.
1982, vol. I	693 pp.
1982, vol. II	199 pp.
1983, vol. I	694 pp.
1983, vol. II	179 pp.
1984, vol. I	702 pp.
1984, vol. II	233 pp.
1985,	672 pp.
1986,	734 pp.
1987,	692 pp.

Economic Survey of Latin America and the Caribbean

1980,	629 pp.
1981,	837 pp.
1982, vol. I	658 pp.
1982, vol. II	186 pp.
1983, vol. I	686 pp.
1983, vol. II	166 pp.
1984, vol. I	685 pp.
1984, vol. II	216 pp.
1985,	660 pp.
1986,	729 pp.
1987,	685 pp.

1988,	741 pp.	1988,	637 pp.
1989,	821 pp.	1989,	678 pp.
1990, vol. I	260 pp.	1990, vol. I	248 pp.
1990, vol. II	590 pp.	1990, vol. II	472 pp.
1991, vol. I	299 pp.	1991, vol. I	281 pp.
1991, vol. II	602 pp.		

(También hay ejemplares de años anteriores)

**Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe/
Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean (bilingüe)**

1980,	617 pp.	1987,	714 pp.
1981,	727 pp.	1988,	782 pp.
1982/1983,	749 pp.	1989,	770 pp.
1984,	761 pp.	1990,	782 pp.
1985,	792 pp.	1991,	856 pp.
1986,	782 pp.	1992,	868 pp.

(También hay ejemplares de años anteriores)

Libros de la CEPAL

- 1 *Manual de proyectos de desarrollo económico*, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.
- 1 *Manual on economic development projects*, 1958, 2ª ed. 1972, 242 pp.
- 2 *América Latina en el umbral de los años ochenta*, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.
- 3 *Agua, desarrollo y medio ambiente en América Latina*, 1980, 443 pp.
- 4 *Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú*, 1980, 265 pp.
- 4 *Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru*, 1985, 342 pp.
- 5 *La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina*, por Osvaldo Sunkel, 1981, 2ª ed. 1984, 136 pp.
- 6 *La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos*, 1984, 115 pp.
- 6 *Women and development: guidelines for programme and project planning*, 1982, 3ª ed. 1984, 123 pp.
- 7 *África y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional*, 1983, 286 pp.
- 8 *Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura*, vols. I y II, 1983, 720 pp.
- 9 *La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe*, 1984, 349 pp.
- 10 *Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina*, 1985, 236 pp.
- 11 *El decenio de la mujer en el escenario latinoamericano*, 1986, 216 pp.
- 11 *The decade for women in Latin America and the Caribbean: background and prospects*, 1988, 215 pp.
- 12 *América Latina: sistema monetario internacional y financiamiento externo*, 1986, 416 pp.
- 12 *Latin America: international monetary system and external financing*, 1986, 405 pp.
- 13 *Raúl Prebisch: Un aporte al estudio de su pensamiento*, 1987, 146 pp.
- 14 *Cooperativismo latinoamericano: antecedentes y perspectivas*, 1989, 371 pp.
- 15 *CEPAL, 40 años (1948-1988)*, 1988, 85 pp.
- 15 *ECLAC 40 Years (1948-1988)*, 1989, 83 pp.
- 16 *América Latina en la economía mundial*, 1988, 321 pp.

- 17 *Gestión para el desarrollo de cuencas de alta montaña en la zona andina*, 1988, 187 pp.
- 18 *Políticas macroeconómicas y brecha externa: América Latina en los años ochenta*, 1989, 201 pp.
- 19 *CEPAL, Bibliografía, 1948-1988*, 1989, 648 pp.
- 20 *Desarrollo agrícola y participación campesina*, 1989, 404 pp.
- 21 *Planificación y gestión del desarrollo en áreas de expansión de la frontera agropecuaria en América Latina*, 1989, 113 pp.
- 22 *Transformación ocupacional y crisis social en América Latina*, 1989, 243 pp.
- 23 *La crisis urbana en América Latina y el Caribe: reflexiones sobre alternativas de solución*, 1990, 197 pp.
- 24 ***The environmental dimension in development planning I***, 1991, 302 pp.
- 25 *Transformación productiva con equidad*, 1990, 3ª ed. 1991, 185 pp.
- 25 ***Changing production patterns with social equity***, 1990, 3ª ed. 1991, 177 pp.
- 26 *América Latina y el Caribe: opciones para reducir el peso de la deuda*, 1990, 118 pp.
- 26 ***Latin America and the Caribbean: options to reduce the debt burden***, 1990, 110 pp.
- 27 *Los grandes cambios y la crisis. Impacto sobre la mujer en América Latina y el Caribe*, 1991, 271 pp.
- 27 ***Major changes and crisis. The impact on women in Latin America and the Caribbean***, 1992, 279 pp.
- 28 ***A collection of documents on economic relations between the United States and Central America, 1906-1956***, 1991, 398 pp.
- 29 *Inventarios y cuentas del patrimonio natural en América Latina y el Caribe*, 1991, 335 pp.
- 30 *Evaluaciones del impacto ambiental en América Latina y el Caribe*, 1991, 232 pp.
- 31 *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente*, 1991, 146 pp.
- 31 ***Sustainable development: changing production patterns, social equity and the environment***, 1991, 146 pp.
- 32 *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, 1993, 254 pp.
- 33 *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*, 1992, 269 pp.
- 33 ***Education and knowledge: basic pillars of changing production patterns with social equity***, 1993, 257 pp.
- 34 *Ensayos sobre coordinación de políticas macroeconómicas*, 1992, 249 pp.

SERIES MONOGRAFICAS

Cuadernos de la C E P A L

- 1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial/Latin America: the new regional and world setting*, (bilingüe), 1975, 2ª ed. 1985, 103 pp.
- 2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 2ª ed. 1984, 73 pp.
- 2 ***Regional appraisals of the international development strategy***, 1975, 2ª ed. 1985, 82 pp.
- 3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina*, 1975, 2ª ed. 1984, 103 pp.
- 4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, 1975, 85 pp.
- 5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.

- 6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 1975, 2ª ed. 1984, 43 pp.
- 7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2ª ed. 1983, 106 pp.
- 8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2ª ed. 1984, 116 pp.
- 9 *Dos estudios sobre inflación 1972-1974. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- s/n ***Canada and the foreign firm***, D. Pollock, 1976, 43 pp.
- 10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2ª ed. 1984, 149 pp.
- 11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2ª ed. 1985, 62 pp.
- 12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2ª ed. 1984, 85 pp.
- 13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 2ª ed. 1985, 57 pp.
- 14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 46 pp.
- 15 *Los recursos hidráulicos de América Latina. Informe regional*, 1977, 2ª ed. 1984, 75 pp.
- 15 ***The water resources of Latin America. Regional report***, 1977, 2ª ed. 1985, 79 pp.
- 16 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2ª ed. 1984, 59 pp.
- 17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3ª ed. 1984, 61 pp.
- 17 ***International development strategy and establishment of a new international economic order***, 1977, 3ª ed. 1985, 59 pp.
- 18 *Raíces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2ª ed. 1983, 64 pp.
- 19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1977, 2ª ed. 1986, 66 pp.
- s/n ***United States - Latin American trade and financial relations: some policy recommendations***, S. Weintraub, 1977, 44 pp.
- 20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3ª ed. 1985, 134 pp.
- 21 *25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2ª ed. 1983, 124 pp.
- 22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2ª ed. 1984, 60 pp.
- 23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2ª ed. 1984, 61 pp.
- 24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, 1978, 2ª ed. 1983, 60 pp.
- s/n ***Energy in Latin America: The Historical Record***, J. Mullen, 1978, 66 pp.
- 25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, 1979, 2ª ed. 1984, 153 pp.
- 26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿desarrollo social o marginación?*, 1979, 2ª ed. 1984, 160 pp.
- 27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Altimir, 1979, 2ª ed. 1983, 89 pp.
- 28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa. El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 35 pp.
- 29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2ª ed. 1984, 61 pp.
- 29 ***Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies***, 1979, 60 pp.
- 30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2ª ed. 1982, 237 pp.

- 31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2ª ed. 1982, 72 pp.
- 32 *Movimientos internacionales de capitales*, por R. H. Arriazu, 1979, 2ª ed. 1984, 90 pp.
- 33 *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, por A. E. Calcagno, 1980, 2ª ed. 1982, 114 pp.
- 34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, por D. Heymann, 1980, 2ª ed. 1984, 234 pp.
- 35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo*, por B. Evers, G. de Groot y W. Wagenmans, 1980, 2ª ed. 1984, 69 pp.
- 36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo*, por A. Saieh, 1980, 2ª ed. 1984, 82 pp.
- 37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta*, 1981, 146 pp.
- s/n ***The economic relations of Latin America with Europe***, 1980, 2ª ed. 1983, 156 pp.
- 38 *Desarrollo regional argentino: la agricultura*, por J. Martín, 1981, 2ª ed. 1984, 111 pp.
- 39 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, por C. Filgueira y C. Geneletti, 1981, 2ª ed. 1985, 162 pp.
- 40 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1984, 62 pp.
- 40 ***Regional programme of action for Latin America in the 1980s***, 1981, 2ª ed. 1984, 57 pp.
- 41 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica*, 1982, 246 pp.
- 42 *América Latina y la economía mundial del café*, 1982, 95 pp.
- 43 *El ciclo ganadero y la economía argentina*, 1983, 160 pp.
- 44 *Las encuestas de hogares en América Latina*, 1983, 122 pp.
- 45 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe*, 1983, 100 pp.
- 45 ***National accounts in Latin America and the Caribbean***, 1983, 97 pp.
- 46 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina*, 1983, 193 pp.
- 47 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa*, 1984, 104 pp.
- 48 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, 1984, 102 pp.
- 49 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste*, 1985, 95 pp.
- 49 ***The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes***, 1985, 93 pp.
- 50 *La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina*, por Hernán Santa Cruz, 1985, 77 pp.
- 51 *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón*, 1986, 233 pp.
- 51 ***Towards new forms of economic co-operation between Latin America and Japan***, 1987, 245 pp.
- 52 *Los conceptos básicos del transporte marítimo y la situación de la actividad en América Latina*, 1986, 112 pp.
- 52 ***Basic concepts of maritime transport and its present status in Latin America and the Caribbean***, 1987, 114 pp.
- 53 *Encuestas de ingresos y gastos. Conceptos y métodos en la experiencia latinoamericana*. 1986, 128 pp.
- 54 *Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento*, 1986, 123 pp.
- 54 ***The economic crisis: Policies for adjustment, stabilization and growth***, 1986, 125 pp.
- 55 *El desarrollo de América Latina y el Caribe: escollos, requisitos y opciones*, 1987, 184 pp.

- 55 **Latin American and Caribbean development: obstacles, requirements and options**, 1987, 184 pp.
- 56 *Los bancos transnacionales y el endeudamiento externo en la Argentina*, 1987, 112 pp.
- 57 *El proceso de desarrollo de la pequeña y mediana empresa y su papel en el sistema industrial: el caso de Italia*, 1988, 112 pp.
- 58 *La evolución de la economía de América Latina en 1986*, 1988, 99 pp.
- 58 **The evolution of the Latin American Economy in 1986**, 1988, 95 pp.
- 59 **Protectionism: regional negotiation and defence strategies**, 1988, 261 pp.
- 60 *Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío"*, por F. Fajnzylber, 1989, 2ª ed. 1990, 176 pp.
- 60 **Industrialization in Latin America: from the "Black Box" to the "Empty Box"**, F. Fajnzylber, 1990, 172 pp.
- 61 *Hacia un desarrollo sostenido en América Latina y el Caribe: restricciones y requisitos*, 1989, 94 pp.
- 61 **Towards sustained development in Latin America and the Caribbean: restrictions and requisites**, 1989, 93 pp.
- 62 *La evolución de la economía de América Latina en 1987*, 1989, 87 pp.
- 62 **The evolution of the Latin American economy in 1987**, 1989, 84 pp.
- 63 *Elementos para el diseño de políticas industriales y tecnológicas en América Latina*, 1990, 2ª ed. 1991, 172 pp.
- 64 *La industria de transporte regular internacional y la competitividad del comercio exterior de los países de América Latina y el Caribe*, 1989, 132 pp.
- 64 **The international common-carrier transportation industry and the competitiveness of the foreign trade of the countries of Latin America and the Caribbean**, 1989, 116 pp.
- 65 *Cambios estructurales en los puertos y la competitividad del comercio exterior de América Latina y el Caribe*, 1991, 141 pp.
- 65 **Structural Changes in Ports and the Competitiveness of Latin American and Caribbean Foreign Trade**, 1990, 126 pp.
- 66 **The Caribbean: one and divisible**, 1993, 207 pp.
- 67 *La transferencia de recursos externos de América Latina en la posguerra*, 1991, 92 pp.
- 67 **Postwar transfer of resources abroad by Latin America**, 1992, 90 pp.
- 68 *La reestructuración de empresas públicas: el caso de los puertos de América Latina y el Caribe*, 1992, 148 pp.
- 68 **The restructuring of public-sector enterprises: the case of Latin American and Caribbean ports**, 1992, 129 pp.
- 69 *Las finanzas públicas de América Latina en la década de 1980*, 1993, 100 pp.
- 69 **Public Finances in Latin America in the 1980s**, 1993, 96 pp.
- 70 *Canales, cadenas, corredores y competitividad: un enfoque sistémico y su aplicación a seis productos latinoamericanos de exportación*, 1993, 183 pp.

Cuadernos Estadísticos de la C E P A L

- 1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2ª ed. 1984, 66 pp.
- 2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2ª ed. 1984, 179 pp.
- 3 *Series históricas del crecimiento de América Latina*, 1978, 2ª ed. 1984, 206 pp.
- 4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por N° 8)
- 5 *El balance de pagos de América Latina, 1950-1977*, 1979, 2ª ed. 1984, 164 pp.

- 6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2ª ed. 1985, 68 pp.
- 7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.
- 8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1984, 146 pp.
- 9 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercado Común Centroamericano*, 1985, 546 pp.
- 10 *América Latina: balance de pagos, 1950-1984*, 1986, 357 pp.
- 11 *El comercio exterior de bienes de capital en América Latina*, 1986, 288 pp.
- 12 *América Latina: Indices de comercio exterior, 1970-1984*, 1987, 355 pp.
- 13 *América Latina: comercio exterior según la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas*, 1987, Vol. I, 675 pp; Vol. II, 675 pp.
- 14 *La distribución del ingreso en Colombia. Antecedentes estadísticos y características socioeconómicas de los receptores*, 1988, 156 pp.
- 15 *América Latina y el Caribe: series regionales de cuentas nacionales a precios constantes de 1980, 1991*, 245 pp.
- 16 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración*, 1991, 190 pp.
- 17 *Comercio intrazonal de los países de la Asociación de Integración, según capítulos de la clasificación uniforme para el comercio internacional, revisión 2*, 1992, 299 pp.
- 18 *Clasificaciones estadísticas internacionales incorporadas en el Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe de la CEPAL*, 1993, 313 pp.

Estudios e Informes de la C E P A L

- 1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política*, 1981, 2ª ed. 1982, 126 pp.
- 2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global*, 1981, 2ª ed. 1982, 166 pp.
- 3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, 1981, 170 pp. (Agotado, no será reimpresso.)
- 4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana*, 1981, 4ª ed. 1984, 130 pp.
- 5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 153 pp.
- 5 *Latin American development in the 1980s*, 1981, 2ª ed. 1982, 134 pp.
- 6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta*, 1981, 3ª ed. 1985, 96 pp.
- 6 *Latin American development projections for the 1980s*, 1982, 2ª ed. 1983, 89 pp.
- 7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2ª ed. 1982, 180 pp.
- 8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, 1982, 2ª ed. 1982, 174 pp.
- 9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura*, 1981, 2ª ed. 1985, 100 pp.
- 10 *Dinámica del subempleo en América Latina. PREALC*, 1981, 2ª ed. 1985, 101 pp.
- 11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1984, 178 pp.
- 12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del "Consejo de Asistencia Mutua Económica"*, 1982, 154 pp.
- 13 *Campesinado y desarrollo agrícola en Bolivia*, 1982, 175 pp.
- 14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino*, 1982, 2ª ed. 1985, 216 pp.

- 15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino*, 1982, 320 pp.
- 16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina*, 1982, 2ª ed. 1985, 178 pp.
- 16 **Five studies on the situation of women in Latin America**, 1983, 2ª ed. 1984, 188 pp.
- 17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina*, 1982, 129 pp.
- 18 *El financiamiento de las exportaciones en América Latina*, 1983, 212 pp.
- 19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, 1982, 2ª ed. 1983, 173 pp.
- 19 **Measurement of employment and income in rural areas**, 1983, 184 pp.
- 20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación*, 1982, 68 pp.
- 21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina*, 1982, 2ª ed. 1985, 134 pp.
- 22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980*, 1983, 178 pp.
- 23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España*, 1983, 195 pp.
- 24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantenimiento de contenedores en América Latina y el Caribe*, 1983, 314 pp.
- 24 **Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean**, 1983, 236 pp.
- 25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990/Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990* (bilingüe), 1983, 140 pp.
- 26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.
- 27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
- 28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
- 29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
- 30 *Industrialización en Centroamérica, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
- 31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 141 pp.
- 32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
- 33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
- 34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
- 35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
- 36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
- 37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
- 38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.
- 39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
- 40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
- 41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 77 pp.
- 42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.
- 43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
- 44 **Market structure, firm size and Brazilian exports**, 1985, 104 pp.
- 45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 247 pp.
- 46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 119 pp.
- 47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
- 48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 145 pp.

- 48 **Development of the mining resources of Latin America**, 1989, 160 pp.
- 49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 224 pp.
- 50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 122 pp.
- 51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 90 pp.
- 52 **Trade relations between Brazil and the United States**, 1985, 148 pp.
- 53 *Los recursos hídricos de América Latina y el Caribe y su aprovechamiento*, 1985, 138 pp.
- 53 **The water resources of Latin America and the Caribbean and their utilization**, 1985, 135 pp.
- 54 *La pobreza en América Latina: dimensiones y políticas*, 1985, 155 pp.
- 55 *Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina*, 1985, 207 pp.
- 56 *Las empresas transnacionales en la Argentina*, 1986, 222 pp.
- 57 *El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales*, 1986, 227 pp.
- 58 *El cultivo del algodón y la soya en el Paraguay y sus derivaciones sociales*, 1986, 141 pp.
- 59 *Expansión del cultivo de la caña de azúcar y de la ganadería en el nordeste del Brasil un examen del papel de la política pública y de sus derivaciones económicas y sociales*, 1986, 164 pp.
- 60 *Las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano*, 1986, 212 pp.
- 61 *Las empresas transnacionales en la economía del Paraguay*, 1987, 115 pp.
- 62 *Problemas de la industria latinoamericana en la fase crítica*, 1986, 113 pp.
- 63 *Relaciones económicas internacionales y cooperación regional de América Latina y el Caribe*, 1987, 272 pp.
- 63 **International economic relations and regional co-operation in Latin America and the Caribbean**, 1987, 267 pp.
- 64 *Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización*, 1986, 201 pp.
- 65 *La industria farmacéutica y farmoquímica: desarrollo histórico y posibilidades futuras. Argentina, Brasil y México*, 1987, 177 pp.
- 66 *Dos estudios sobre América Latina y el Caribe y la economía internacional*, 1987, 125 pp.
- 67 *Reestructuración de la industria automotriz mundial y perspectivas para América Latina*, 1987, 232 pp.
- 68 *Cooperación latinoamericana en servicios: antecedentes y perspectivas*, 1988, 155 pp.
- 69 *Desarrollo y transformación: estrategia para superar la pobreza*, 1988, 114 pp.
- 69 **Development and change: strategies for vanquishing poverty**, 1988, 114 pp.
- 70 *La evolución económica del Japón y su impacto en América Latina*, 1988, 88 pp.
- 70 **The economic evolution of Japan and its impact on Latin America**, 1990, 79 pp.
- 71 *La gestión de los recursos hídricos en América Latina y el Caribe*, 1989, 256 pp.
- 72 *La evolución del problema de la deuda externa en América Latina y el Caribe*, 1988, 77 pp.
- 72 **The evolution of the external debt problem in Latin America and the Caribbean**, 1988, 69 pp.
- 73 *Agricultura, comercio exterior y cooperación internacional*, 1988, 83 pp.
- 73 **Agriculture, external trade and international co-operation**, 1989, 79 pp.
- 74 *Reestructuración industrial y cambio tecnológico: consecuencias para América Latina*, 1989, 105 pp.
- 75 *El medio ambiente como factor de desarrollo*, 1989, 2ª ed. 1991, 123 pp.
- 76 *El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento*, 1989, 214 pp.
- 76 **Transnational bank behaviour and the international debt crisis**, 1989, 198 pp.
- 77 *Los recursos hídricos de América Latina y del Caribe: planificación, desastres naturales y contaminación*, 1990, 266 pp.

- 77 *The water resources of Latin America and the Caribbean - Planning hazards and pollution*, 1990, 252 pp.
- 78 *La apertura financiera en Chile y el comportamiento de los bancos transnacionales*, 1990, 132 pp.
- 79 *La industria de bienes de capital en América Latina y el Caribe: su desarrollo en un marco de cooperación regional*, 1991, 235 pp.
- 80 *Impacto ambiental de la contaminación hídrica producida por la Refinería Estatal Esmeraldas: análisis técnico-económico*, 1991, 189 pp.
- 81 *Magnitud de la pobreza en América Latina en los años ochenta*, 1991, 177 pp.
- 82 *América Latina y el Caribe: el manejo de la escasez de agua*, 1991, 148 pp.
- 83 *Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas*, 1992, 191 pp.
- 84 *La transformación de la producción en Chile: cuatro ensayos de interpretación*, 1993, 372 pp.
- 85 *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile, (1974-1989) Proyectos de inversión y estrategias de las empresas transnacionales*, 1992, 257 pp.
- 86 *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989) El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo*, 1992, 163 pp.
- 87 *Análisis de cadenas agroindustriales en Ecuador y Perú*, 1993, 294 pp.
- 88 *El comercio de manufacturas de América Latina. Evolución y estructura 1962-1989*, 1993, 150, pp.
- 89 *El impacto económico y social de las migraciones en centroamérica*, 1993, 78 pp.

Serie INFOPLAN: Temas Especiales del Desarrollo

- 1 *Resúmenes de documentos sobre deuda externa*, 1986, 324 pp.
- 2 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo*, 1986, 189 pp.
- 3 *Resúmenes de documentos sobre recursos hídricos*, 1987, 290 pp.
- 4 *Resúmenes de documentos sobre planificación y medio ambiente*, 1987, 111 pp.
- 5 *Resúmenes de documentos sobre integración económica en América Latina y el Caribe*, 1987, 273 pp.
- 6 *Resúmenes de documentos sobre cooperación entre países en desarrollo, II parte*, 1988, 146 pp.
- 7 *Documentos sobre privatización con énfasis en América Latina*, 1991, 82 pp.
- 8 *Reseñas de documentos sobre desarrollo ambientalmente sustentable*, 1992, 217 pp.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استلم منها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى: الأمم المتحدة، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف.

如何购取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经销处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à: Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

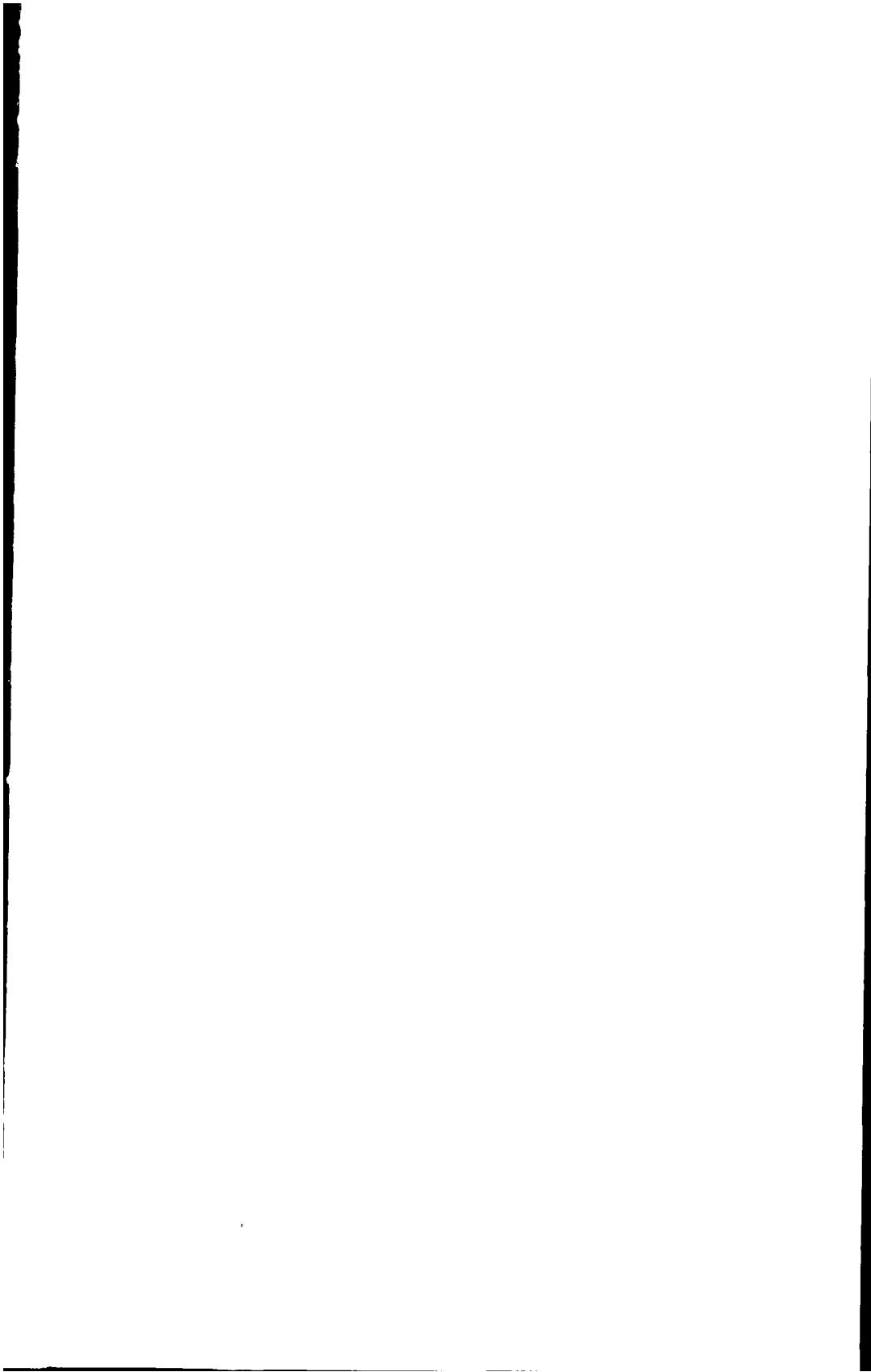
Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas — DC-2-866
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL — Casilla 179-D
Santiago de Chile

Vertical line on the left side of the page.

Vertical line on the right side of the page.



Primera edición

Impreso en Naciones Unidas - Santiago de Chile - 93-4-435 - julio de 1993 - 1517

ISSN 0256-9795 - ISBN 92-1-321391-3 - S.93.II.G.9 - 00600 P