

Distr.
RESTRINGIDA

LC/R.1055
16 de diciembre de 1991

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L
Comisión Económica para América Latina y el Caribe

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

*/ Este trabajo fue preparado por el señor Gabriel Misas, consultor de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales. Las opiniones expresadas en este trabajo, el cual no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de su autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

91-12-1971

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
I. CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA (ISI)	2
A. PROCESO DE OLIGOPOLIZACION	2
1. Desarrollo industrial y política económica ...	2
2. Evolución del grado de concentración	5
3. Barreras a la entrada de nuevos productores ..	14
4. Efectos de la estructura oligopólica sobre el comportamiento del sector industrial	19
5. Manejo del mark-up y poder oligopólico	22
B. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD	23
1. De la concentración de la producción a la centralización del capital	23
2. Comportamiento financiero de las empresas 1970-1984	25
3. La formación de conglomerados y sus efectos sobre el desempeño del sector industrial	30
II. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LAS ULTIMAS DOS DECADAS	36
A. EVOLUCION DEL PIB Y CAMBIO EN SU COMPOSICION SECTORIAL	36
B. EVOLUCION DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA	38
C. EVOLUCION DEL GRADO DE EFICIENCIA EN EL USO DE LOS FACTORES	41
D. CRISIS EN EL CRECIMIENTO	47
1. Dinámica de la acumulación de capital	47
2. Debilitamiento en el crecimiento de la demanda	52

III. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETs) EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA COLOMBIANA	61
1. La crisis del sector manufacturero y la IED ..	61
2. Características de la IED	61
3. Dinámica de la expansión: empresas extranjeras frente a empresas nacionales	71
4. La exportación de manufacturas	73
5. Exportaciones manufactureras: las empresas con IED frente a las empresas nacionales	74
IV. LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL Y EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	92
1. Las políticas propuestas	92
2. La necesidad de nuevas acciones de política ...	94
3. Reestructuración industrial y empresas transnacionales	98
NOTAS	101
BIBLIOGRAFIA	105

INTRODUCCION

Para llevar a cabo el objeto propuesto, el papel que podrían jugar las empresas transnacionales en la modernización de la industria colombiana, se considera conveniente analizar primero las características esenciales del proceso de industrialización mediante la sustitución de importaciones (ISI), especialmente los procesos de concentración y centralización de capital. A continuación se estudiará el desempeño de la industria en las dos últimas décadas; en la tercera parte se analizarán las características de las empresas transnacionales inmersas en la ISI, señalando las principales diferencias que presentan respecto de las firmas nacionales; el cuarto capítulo se dedicará al estudio de las exportaciones de manufacturas comparando el desempeño exportador de las firmas transnacionales respecto de las nacionales; finalmente, se presentarán las políticas de reestructuración y modernización industrial puestas en marcha por los diferentes gobiernos y se analizarán las posibles reacciones de las empresas transnacionales ante esta nueva situación.

I. CARACTERISTICAS DE LA INDUSTRIALIZACION SUSTITUTIVA (ISI)

A. PROCESO DE OLIGOPOLIZACION

1. Desarrollo industrial y política económica

La profundización del proceso de sustitución de importaciones (SI), a partir de la II posguerra, generó un complejo sistema de regulación en la economía, que a tiempo que favorecía el desarrollo industrial lo enmarcaba en los estrechos límites del modelo agroexportador. Dicho sistema es simultáneamente industrializante y antiindustrializante; ambigüedad que le dio una impronta particular, al proceso de desarrollo industrial y que continúa determinando algunas de sus características. La principal de ellas es el carácter complementario que ha tenido, y continúa teniendo, el sector manufacturero de la economía agro-exportadora.

La política económica a lo largo de los últimos cuarenta años ha tenido como eje central dos elementos; i) la protección a la producción nacional, fundamentalmente al sector manufacturero, y ii) la conservación de los ingresos del sector agro-exportador, específicamente de los cafeteros. Esto ha dado lugar a una continuidad en el manejo de la política económica y una conducción muy conservadora de la economía. Esta forma particular de manejo le ha dado un tinte muy particular dentro del contexto latinoamericano. Presentando históricamente oscilaciones menos bruscas en sus tasas de crecimiento y tasas de inflación más moderadas que las existentes en los países más grandes de la región, pero igualmente, mostrando una tendencia a la reducción en sus niveles de crecimiento, menores ritmos de acumulación de capital, una muy lenta modernización de su sector manufacturero.

El proceso de acumulación de capital en el sector manufacturero se sustentó en dos pilares: i) altos niveles de protección efectiva para los bienes producidos localmente en el marco del proceso de sustitución de importaciones y ii) la financiación de la acumulación de capital a través del sistema crediticio, particularmente a través del crédito de fomento. Políticas que moldearon desde sus inicios los hábitos, los comportamientos y las rutinas de gestión del sector empresarial su actitud frente al riesgo y la innovación.

La conformación de estructuras oligopólicas, amparadas en elevadas barreras a la entrada de nuevos competidores y en altos niveles de protección efectiva, han permitido la generación de un excedente considerable mediante el manejo del mark-up. Montos que superan con creces los requerimientos de nuevas inversiones necesarias para satisfacer el crecimiento de la demanda, en sus respectivas ramas industriales, dando lugar a generación de fondos excedentes que deben ser colocados en otras actividades de la economía. Este fenómeno que se ha visto forzado por la debilidad de

la relación salarial existente en la economía colombiana, lo cual ha inducido a un proceso de acumulación extensivo; esto es, sin modificación apreciable de las normas de producción, y sin que surja la necesidad de introducir innovaciones tecnológicas a los procesos productivos mediante la incorporación de nuevas máquinas, equipos más modernos y tecnologías más complejas, lo que a su vez, acelera los procesos de centralización de capital y circulación financiera. Tales acontecimientos se han visto profundizados y ampliados en su magnitud, como consecuencia de la política monetaria y crediticia seguida por el país desde 1950, a través del denominado crédito de fomento.^{1/} La existencia de estos créditos, con tasas de interés subsidiado para financiar el proceso de acumulación de capital, llevó a los empresarios a comprometer una parte mínima de sus excedentes brutos de explotación en expandir sus propias capacidades productivas, dedicando una parte apreciable del mismo a la compra de activos financieros, el consumo suntuario y los valores refugio (dólares, inmobiliaria, etc). La acumulación de activos reales se financia en buena medida a través del crédito de fomento. Sistema que facilitó la conformación de conglomerados financieros, que desde mediados de los setenta han dado un nuevo impulso a este proceso de circulación financiera.

Apalancamiento, control de nuevas empresas, especulación financiera han sido los vocablos preferidos de la clase empresarial a lo largo de los últimos quince años. La generación de excedente a través de los procesos productivos pasó a un segundo plano. La economía empezó, desde mediados de los setenta, a ser regida por el síndrome de la inmediatez. Las rentas generadas en actividades especulativas e incluso en algunas actividades de carácter ilegal empezaron a señalar el patrón de rentabilidad deseado de toda inversión. Se hizo más profunda la diferencia entre las tasas de rentabilidad logradas en actividades especulativas y los beneficios obtenidos en los procesos productivos, dando lugar a un proceso cada vez más marcado hacia la conversión del excedente en ahorro financiero y a la compra de derechos de propiedad de activos ya existentes en la economía.

Dos elementos confluyen para reforzar este modelo de acumulación, uno de carácter microeconómico y otro de carácter estructural. Los agentes económicos, en el primer caso tratan de maximizar sus beneficios y la mejor forma de hacerlo, en un horizonte de corto plazo y con una economía regida por el síndrome de la tasa real de interés, es el endeudamiento creciente y la especulación financiera. La estrechez del mercado interno y una débil articulación con el mercado internacional marcan en el segundo caso los límites estructurales a la acumulación de capital, los fondos excedentes generados crecen más rápidamente que los requerimientos de nuevas inversiones para ampliar la capacidad productiva en sus respectivos sectores de origen.

Diversas causas impiden o dificultan la utilización de excedente bruto de explotación (EBE) ^{2/} en proceso de

acumulación de capital. Al interior 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.

Como señala P.S. Labini 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 grado de SI alcanzado, hace que el proceso de acumulación hoy día enfrente dificultades cualitativamente diferentes a las existentes durante las primeras décadas de industrialización. La mayor parte de los proyectos posibles tienen como características i) montos elevados de capital para instalar la planta; ii) la capacidad de absorción del mercado local, por lo general, es inferior al tamaño óptimo de la planta, lo que hace necesario la articulación de aquél con el mercado mundial para de esta manera hacerlos factibles. Condiciones que necesariamente requieren una activa política industrial por parte del Estado.

Ante la ausencia de una decidida voluntad política, que cree condiciones diferentes al proceso de reproducción del sistema económico, las tendencias inmanentes del sistema, su lógica interna tienden a privilegiar la circulación financiera. Los excedentes, favorecidos por condiciones oligopólicas y el manejo de mark-up, tienden a aumentar el ahorro financiero, la centralización de capital (compra de activos existentes en la economía), y la fuga de capitales. La política gubernamental de crédito de fomento, típico ejemplo de absorción y cambio de sentido, en lugar de resolver el problema de la acumulación, agrava la tendencia inmanente del sistema, favorece la centralización y estimula la circulación financiera. En igual sentido obra la protección parancelaria, que torna infinitos (o casi) los niveles de protección efectiva facilitando la generación de excedente (en el sentido de ahorro forzoso) y al mismo tiempo haciendo innecesaria la introducción de innovaciones tecnológicas, esto es limitando la necesidad de nuevas inversiones. La lógica de cada agente individual dentro de una lógica global del sistema, refuerza la tendencia global a disminuir el ritmo de acumulación, que a su turno debilita los fundamentos macrosociales que condicionan las decisiones de invertir de los agentes individuales, la toma de decisiones microeconómicas.

La prosecución de un modelo de sustitución de importaciones altamente dependiente de bienes importados (insumos y equipamiento) agravó aún más la principal carencia de la economía colombiana: la debilidad de su sector externo. La economía colombiana estuvo sometida, entre finales de la década de los cuarenta y mediados de los setenta a fuertes oscilaciones cíclicas originales en las fluctuaciones de los precios del café; hasta los inicios de los años setenta la disponibilidad de divisas provenía en gran medida de un solo producto: el café. La política seguida durante este

período se puede caracterizar como de "pare-siga". Cortos periodos expansivos terminaban por agotar las reservas internacionales, a los cuales seguían medidas contraccionistas y mayores controles a las importaciones durante periodos relativamente largos, hasta que de nuevo los precios del grano volvían a incrementarse y se reconstituía la capacidad de importar. Inestabilidad que llevó a las siguientes prácticas que han marcado el proceso de acumulación: i) Controles fuertes a las importaciones. La posibilidad de ampliar la capacidad instalada dependía de la disponibilidad de divisas, al ahorro interno no era posible convertirlo en inversión. ii) Preferencia, (e incluso hoy día se sigue prefiriendo), por la importación de insumos y materias primas, respecto de la maquinaria, equipo o bienes de consumo. iii) Los bienes de producción nacional, salvo durante un breve período, entre 1978/82, gozaban en la práctica del régimen de prohibida importación. La licencia previa les otorgaba de hecho un nivel de protección casi infinita. iv) La industria, desde sus inicios tomo formas oligopólicas agravadas por la política de asignación de divisas. Siempre que se consideraba la existencia de capacidad subutilizada en una rama de la producción, no se asignaban divisas para la ampliación de la capacidad instalada a nuevos productores, la preferencia en la asignación se le otorgaba a las empresas existentes, reforzando el poder oligopólico y las posibilidades de una acumulación extensiva.

2. Evolución del grado de concentración

Para llevar a cabo el análisis sobre el grado de concentración bajo la metodología propuesta por Bain es necesario reconstruir la información existente. Es preciso distinguir entre concentración económica y concentración técnica; la primera se refiere a la participación a nivel de empresa mientras la segunda lo hace a nivel de planta. En las ramas industriales en las cuales no existen empresas con multiplanta el grado de concentración económica coincide con el grado de concentración técnico, por el contrario la existencia de multiplantas hace que éstas dos medidas se tornen divergentes. Así, por ejemplo, la producción de cerveza en Colombia es realizada por 4 firmas en 30 plantas; el grado de concentración económico es elevado mientras la concentración técnica es moderada. En adelante siempre que hablemos de grado de concentración lo haremos en términos económicos, para ello fue necesario agrupar la información presentada por el DANE. Las cintas de la encuesta manufacturera presentan la información a nivel de planta, con ayuda del directorio de empresas de dicha entidad, se procedió a agrupar la información a nivel de empresa para las industrias donde existen multiplantas.

Como se puede observar en el Cuadro 1 en el lapso transcurrido entre 1968 y 1984, se incrementa de forma significativa el grado de concentración en la industria colombiana. El 60% de las misma se lleva a cabo en industrias mediana y altamente concentradas.

Cuadro 1

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION BAJO CONDICIONES
OLIGOPOLICAS MEDIANA Y ALTAMENTE CONCENTRADAS

	1968	1984
A. Del 75% al 100% fue producida por las 4 mayores firmas	24.8	24.5
B. Del 50% al 75% Ibid	18.0	35.3
A + B	42.8	59.8

Fuente: Calculado con base en la información de la Encuesta Anual Manufacturera para 1984 y Misas (1975) para 1968.

Se observa como los oligopolios medianamente concentrado doblaron su participación, mientras los altamente concentrados mantuvieron su participación de un cuadro de la producción manufacturera.

El hecho de que las formas de mayor grado de concentración no hubieren aumentado su participación y que a nivel de producto se hayan alcanzado niveles muy elevados de concentración, da pie para pensar que en el futuro, el grado de concentración se incrementará a ritmos inferiores a lo acontecido en el período 1968/84, dado que las barreras existentes a la entrada de nuevos productores, en la ramas industriales donde predominan los oligopolios moderadamente concentrados, no son demasiado elevados; aumentar su participación en el mercado implicaría la utilización de precios de exclusión y muy probablemente disminución de su excedente bruto de explotación (EBE) y por ende de sus niveles de rentabilidad. El camino seguido por las firmas de mayor tamaño ha sido diferente. De una parte han mantenido su participación en el mercado, e incluso la han aumentado mediante una activa campaña de diferenciación de productos sustentada en costosas campañas de publicidad. Para 1983 los gastos de propaganda y publicidad efectuados por el conjunto de la industria, alcanzaron el 1% del valor de la producción, participación que alcanzó 1.7% en alimentos y 3.5% en productos químicos no industriales. Cifras sustancialmente más elevadas presentan las firmas oligopólicas dominantes productores de bienes de consumo. De otro lado, una parte sustancial del excedente generado en las grandes firmas oligopólicas se utilizó, para la compra de empresas ya existentes en la economía. En la década de los setenta se aceleró el proceso de centralización de capital mediante la creación de nuevos conglomerados financieros y la expansión de los existentes.

Analizando categorías de bienes se puede ver en forma más clara la evolución del grado de concentración y estudiar sus posibles impactos sobre la estructura del sector industrial. En el cuadro 6 se pueden observar las variaciones acontecidas en el lapso objeto de estudio, dentro de las cuales son de especial significación: i) la dominación absoluta de las formas oligopólicas en la producción de bienes intermedios; ii) el incremento apreciable de las formas oligopólicas en la producción de bienes de consumo, especialmente bajo la manera de oligopolios altamente concretados y iii) el desarrollo de la producción de bienes de capital bajo condiciones oligopólicas medianamente concentradas. Fenómenos que a la vez que refuerzan cierto patrón de expansión industrial son, a su turno, reafirmados por el desarrollo de este mismos patrón.

Cuadro 2

CONCENTRACION DE LA PRODUCCION 1984

GRADO A
OLIGOPOLIO ALTAMENTE CONCENTRADO

C.I.I.U	Grado de concentración	Coefficiente de entropía	Coefficiente de concentración de Hirschman
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	Promedio 1.65	Promedio 0.309

Fuente: Cálculo del autor con base en datos DANE, Encuesta Anual Manufacturera (Cintas) 1984.

a/ Del 75% al 100% fue aprobado por máximo las 4 firmas más importantes.

Cuadro 3

GRADO B
OLIGOPOLIO MODERADAMENTE CONCENTRADO

C.I.I.U	Grado de concentración	Coefficiente de entropía	Coefficiente de concentración de Hirschman
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	Promedio 2.54	Promedio 0.142

a/ Del 50% al 75% fue aprobado por máximo las 4 firmas más importantes.

Cuadro 4

GRADO C
OLIGOPOLIO LEVEMENTE CONCENTRADO a/

C.I.I.U	Grado de concentración	Coefficiente de entropía	Coefficiente de concentración de Hirschman
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	Promedio 3.49	Promedio 0.06

Fuente: Cálculo del autor con base en datos DANE, Encuesta Anual Manufacturera (Cintas) 1984.

a/ Del 25% al 50% fue aprobado por máximo las 4 firmas más importantes.

Cuadro 5

GRADO D. ATOMISMO a/

C.I.I.U	Grado de concentración	Coefficiente de entropía	Coefficiente de concentración de Hirschman
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	Promedio 4.77	Promedio 0.02

Fuente: Cálculo del autor con base en datos DANE, Encuesta Anual Manufacturera (Cintas) 1984.

a/ Del 0% al 25% fue aprobado por máximo las 4 firmas más importantes.

Cuadro 6

DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA PRODUCCION SEGUN NATURALEZA
DEL BIEN POR 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 <u>a/</u>	17.2%	21.8%	14.7%		33.9%	
	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

Fuente: Misas (1975) y cálculos con base en DANE, EAM cintas, 1984

a/ Incluye las industrias excluidas del análisis de concentración.

Dando lugar a un proceso de retro-alimentación y recursividad, en detrimento del crecimiento del sector industrial en el largo plazo.

La consolidación de formas oligopólicas en la producción de bienes intermedios genera efectos negativos sobre el conjunto del sector industrial, especialmente significativos en las ramas productoras de bienes de consumo donde predominan las pequeñas y medianas unidades de producción. El establecimiento de relaciones de dominación-subordinación entre los oligopolios productores de insumos y las unidades productivas de menor tamaño, que los utilizan, da lugar al establecimiento de prácticas discriminatorias, en cuanto precio, monto de pedidos mínimos, políticas de descuentos, rutinas de abastecimiento, en detrimentos de las pequeñas y medianas empresas. Elevando sus costos de producción, dando lugar a incrementos en los precios generando presiones inflacionarias, reduciendo sus márgenes de beneficio y por ende su capacidad de acumulación. De otra parte el crecimiento en los precios limita la capacidad de expansión de la demanda por sus productos. Fenómeno que se presenta con amplitud en: alimentos, confecciones, calzado y productos de cuero, muebles de madera, imprentas, ciertos materiales de construcción y una amplia gama de productos metalmecánicos.

El hecho de que casi la mitad de la producción de los bienes de consumo sea efectuada por firmas oligopólicas, ha dado lugar a un patrón específico de expansión basado en la diferenciación de productos. La introducción de nuevos productos que hagan pasar de moda los existentes, para lo cual se recurre a gastos masivos en publicidad, es el camino de expansión preferido por los dos oligopolios. Frente a una demanda efectiva insuficiente los oligopolios tratan de capturar y mantenerse en la franja solvente de la demanda. Lo cual explica que se presente de manera simultánea en las industrias oligopólicas, capacidades no utilizadas e incrementos en sus precios relativos, lo que visto desde el ángulo de las teorías que razonan en términos de competencia pura, podría parecer paradójico. La lógica interna del sistema hace que se recurra a un incremento cada vez más fuerte en los gastos de ventas (publicidad y propaganda, distribución, empaque, etc.), y no a la reducción en los precios, lo que implicaría aumentar la demanda por sus productos, y en consecuencia una utilización más eficiente de las economías de escala y una baja en los costos de producción.

Al mismo tiempo que se consolidaba la estructura oligopólica en la década de los setenta, la economía fue generando un conjunto de fenómenos que debilitaron las mediaciones que hubieran permitido expansión de la demanda por bienes manufacturados, especialmente por bienes de consumo durable. Las mediaciones que hacían compatible el camino de expansión oligopólico, con su proceso de diferenciación e introducción de nuevos productos al mercado y una muy desigual distribución del ingreso, dieron lugar para que se evidenciaran fricciones, y contradicciones, que se tradujeron luego

en una reducción en el ritmo de crecimiento de la demanda de bienes manufacturados por parte de los hogares, agravando así la enfermedad crónica de la economía colombiana: la demanda efectiva insuficiente, como se verá más adelante.

Dentro de las mediaciones que se han debilitado, causando un descenso en el ritmo de crecimiento de la demanda por bienes de consumo, las más relevantes, a nuestro juicio han sido: i) el incremento de las tasas de interés; ii) el debilitamiento en el 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 aumento apreciable de las tasas de interés reales, ocurrido a lo largo de los setenta, encareció la financiación de las compras de bienes de consumo durable, especialmente las de valor unitario elevado. Dada la desigual distribución del ingreso y la alta concentración de la riqueza, el consumo de bienes de valor unitario elevado requiere, en su inmensa mayoría, ser financiado. Muchos de estos bienes presentan una alta sensibilidad a la amortización mensual, su incremento implica reducciones apreciables en su consumo. En igual sentido ha obrado el estancamiento en la expansión del empleo gubernamental, empleador por excelencia de capas medias, y la reorientación del gasto público que ha implicado una reducción apreciable de subsidios implícitos a los sectores medios de la sociedad. Elementos estos que han originado una reducción apreciable en el ritmo de crecimiento de la producción de bienes de consumo durable. Su producción ha sido insuficiente para convertirse en el sector que jalone el crecimiento del sector industrial, como lo fue en Brasil, Argentina o los países desarrollados; su gravitación sigue siendo modesta dentro de la estructura industrial. La debilidad del sistema económico para generar una lógica de crecimiento auto-sostenido, que mantenga la demanda en expansión, moldea y le marca límites al crecimiento bajo condiciones oligopólicas.

3. Barreras a la entrada de nuevos productores

La fijación de precios y el patrón de expansión de las formas oligopólicas está determinado por la naturaleza y magnitud de las barreras a la entrada de nuevos productores. Entre más elevadas sean estas barreras mayores son los márgenes de maniobra que tienen los oligopólios para fijar sus precios, manejar el mark-up y obtener elevadas tasas de ganancia sin atraer a nuevos productores.

Siguiendo el trabajo pionero de Bain ^{3/} podemos señalar como principales barreras : i) El volumen de producción mínimo que una planta debe ofrecer para ser razonablemente eficiente; ii) La proporción del producto total que una firma óptima debe ofrecer y iii) La magnitud del capital necesario para establecer una planta o empresa eficiente. A partir de este conjunto de elementos podemos

interrogarnos sobre las características y magnitud de las barreras existentes en la industria colombiana.

El cálculo del tamaño óptimo de planta en cada una de las industrias (desagregación de la CIIU 4 dígitos) así como el monto del capital requerido para su establecimiento desbordan los marcos de este informe, por lo cual nos limitaremos a precisar algunos elementos que nos permitan deducir la magnitud de las barreras a la entrada para las principales ramas industriales. Nuestro método de estimación, basado en visitas a las principales plantas industriales y entrevistas con los responsables de la producción, es suficiente para nuestros propósitos ya que no se trata de cuantificar las barreras a la entrada de nuevos productores sino de hacerse una idea clara del tipo de barreras que se presentan a medida que el desarrollo de la producción se torna más complejo.

La búsqueda de menores costos unitarios de fabricación ha generado un patrón internacional de desarrollo tecnológico que ha elevado el tamaño mínimo de planta en el cual se minimizan los costos de producción, como resultado de la amortización de los costos fijos entre un mayor volumen de bienes. Igualmente en las industrias donde por su naturaleza o distribución del mercado, predominan las multiplantas hay un tamaño mínimo de firma que permite amortizar los gastos generales de investigación y desarrollo, propaganda y publicidad, dirección general y distribución, entre un mayor volumen de ventas. Todos estos elementos llevan a incrementar el tamaño de las unidades productivas con el objeto de poder beneficiarse de las economías de escala que generan. Economías que se convierten en barreras en contra de potenciales nuevos productores.

En economías como la colombiana, donde el tamaño del mercado para bienes manufacturados es reducido y débil su articulación al mercado mundial, la relación entre el tamaño del mercado y el volumen mínimo de producción que una planta de tamaño óptimo debe ofrecer es para muchas ramas industriales muy baja, lo cual sólo permite la existencia, en condiciones rentables, de un número reducido de plantas en estas industrias. Conformándose así oligopolios altamente concentrados con elevadas barreras a la entrada a nuevos productores.

Tal es el caso entre otros, de la petroquímica, la química básica, la siderúrgica, el papel y el cartón, los neumáticos, el ensamble de vehículos, y refinanciación de petróleo, donde los volúmenes de producción eficientes son tales, en relación con la demanda existente en Colombia, que sólo permiten la existencia de unas pocas plantas. En algunos casos, ciertos productos petroquímicos o de ensamble de automotores, el tamaño de mercado es inferior al tamaño óptimo de planta, dando lugar al establecimiento de plantas subcríticas o a sobre inversiones, lo que se origina en el hecho de que sólo una fracción de la capacidad instalada puede ser utilizada, elevándose sus costos de producción se tornan

ineficientes y se convierten en fuertes barreras a la competencia y por ende a la introducción de innovaciones tecnológicas, al cambio técnico.

La existencia de un número reducido de plantas, por lo regular con capacidades instaladas no plenamente utilizadas, en ramas industriales caracterizadas por el rápido avance tecnológico, se convierten en un factor disuasivo sobre potenciales entrantes, frenan la introducción de cambio técnico, las innovaciones tecnológicas, las que en lugar de ser un proceso continuo, como sucede en los países industrializados, se convierten en un fenómeno espasmódico, dando lugar a un complejo proceso de retro-acciones y recursividad, que refuerza el poder oligopólico e inhibe el cambio técnico, generando excedentes que no se reinvierten a su interior y acelerando la conformación de conglomerados financieros, tal como veremos en la segunda parte.

Las firmas ya establecidas gozan, igualmente, de ventajas absolutas en costos sobre potenciales entrantes ^{4/} debido a: i) facilidades para obtener los insumos, o una proporción apreciable de los mismos en condiciones más favorables a las que obtendrían los posibles competidores; ii) sistemas de distribución sólidamente establecidos; iii) lealtad de marcas; iv) control sobre el personal especializado (obrero y ejecutivo), por el cual los nuevos entrantes deberían pagar mayores salarios para poder captar parte de este personal; v) mayores facilidades para obtener recursos financieros, y vi) diferenciación de producto.

A la luz de la experiencia colombiana podemos ver con más claridad las ventajas que tienen las firmas ya establecidas; a continuación haremos referencia a las barreras de este tipo que enfrentaría un potencial entrante en las distintas ramas industriales, particularmente en bienes de consumo donde el tamaño óptimo de planta no es una limitante.

Para el efecto hemos elegido las industrias: textil, de bebidas gaseosas, cerveza, tabaco, artículos de higiene personal (productos químicos no industriales).

La industria textil en Colombia ofrece alto grado de concentración el que ha sido consecuencia de la absorción, por parte de las dos mayores empresas, de una parte apreciable de las firmas competidoras, fenómeno acontecido antes de la década de los cincuenta, y de una gran integración vertical que se ha convertido en una elevada barrera a la entrada de nuevos productores. En Colombia, a diferencia de la mayor parte de los países, no hay prácticamente firmas independientes en hilandería, tejeduría o acabados, cada empresa debe contar con equipos para la realización de estos procesos, generando barreras difíciles de superar.

Así, aunque técnicamente la tejeduría no requiere tamaños elevados de planta, no se puede establecer una firma de tejeduría

en Colombia sin contar con grandes recursos para instalar simultáneamente la hilandería y los acabados. Fenómenos similares suceden en gaseosas o cerveza, donde los oligopolios, que hacen parte de grandes conglomerados financieros, mediante absorciones y compras de empresas, controlan la totalidad del mercado y sus principales insumos, convirtiéndose en barreras infranqueables para nuevos competidores. El control de la producción de envases de vidrio, en el caso de las gaseosas, y del envase de vidrio y las malterías en cerveza, permitió el dominio del mercado y la eliminación de los competidores por parte de las firmas dominantes. Adicionalmente, estas firmas, mediante grandes gastos en publicidad a través de los años han logrado una sólida lealtad de marcas y sustentado una gran diferenciación de productos, lo cual es un factor disuasivo para posibles competidores.

La lealtad de marcas está igualmente presente en productos como leche en polvo, avena, cereales preparados, chocolate, café instantáneo, productos de tocador, en ellos el monto de capital requerido para establecer una planta de tamaño óptimo no es demasiado elevado, como sí lo son "los gastos en ventas necesarios para conseguir una clientela adecuada" ^{5/} que son exorbitantes. El establecimiento de una red de distribución de carácter nacional exige una inversión apreciable; igual fenómeno acontece con los gastos que es necesario efectuar en publicidad y propaganda para posesionar en el mercado un producto, los que se justifican únicamente si se cuenta con un volumen apreciable de ventas, el que sólo se logra con la producción de una amplia gama de bienes.

Las economías de escala, las ventajas absolutas en costos y la diferenciación de productos se convierten en barreras a la entrada de nuevos competidores.

Cada rama industrial tiene sus propias especificidades las que determinan la magnitud de las barreras y las formas en que se presentan. En unos casos el tamaño óptimo de planta sólo permite unas pocas plantas; en otros, los limitantes son el monto de los gastos requeridos para captar una parte del mercado. La consolidación de formas oligopólicas, cualquiera que fuesen las barreras a la entrada de nuevos competidores, les otorga a las empresas establecidas una amplia ventaja que, muy a menudo, impide un mayor desarrollo industrial al limitar la entrada a nuevos productores. Barreras que sin embargo no son absolutas y en ciertas circunstancias pueden ser vulneradas.

A lo largo de la década de los setenta firmas oligopólicas amparadas en barreras elevadas a la entrada de nuevos competidores, optaron por mantener un proceso de acumulación extensivo, con poca incorporación de innovaciones tecnológicas, estancamiento en el crecimiento de la productividad y márgenes elevados de beneficio que les permitieron en un principio absorber los costos crecientes de su ineficiencia. Protegidos por barreras consideradas, por la dirección de esas firmas, como absolutas e infranqueables, no

estaban preparados para la irrupción de nuevos productores. Tal es el caso, entre otros, en siderúrgica, vidrio y papel, donde el desarrollo de nuevas tecnologías permitieron franquear las barreras consideradas infranqueables, y que parte del mercado fuera tomado por nuevos entrantes a tiempo que las firmas de menor tamaño incrementaron su participación. Así, en la industria siderúrgica la única empresa integrada existente (Paz del Río), amparada en la certeza de la imposibilidad de establecer otra planta integrada en el país, optó por lo que podríamos denominar una política imperial frente a los utilizadores de sus productos con precios elevados, baja calidad de sus productos (dado por la falta de homogeneidad de los mismos), pagos por adelantado e incumplimiento en las entregas. De otro lado una ampliación de la capacidad instalada inferior al crecimiento de la demanda.

Todos estos factores facilitaron que las siderúrgicas semiintegradas, (4 en total), que producían al inicio de los setenta menos del 20% de lo que producía Paz del Río, ampliaron su capacidad de producción de forma apreciable, utilizando las nuevas tecnologías de colada y laminado continuo, de manera que al finalizar la década su producción era casi de la misma magnitud que la de la empresa integrada. Factores que unidos a la conducta seguida por la firma líder permitieron márgenes de maniobra de las empresas semiintegradas que las condujeron a aumentar de forma apreciable su participación en el mercado. Fenómeno similar aconteció en la producción de envases de vidrio.

La conducta discriminatoria de algunos oligopolios, con respecto a los proveedores de sus insumos ha llevado, en ciertas ocasiones, a la integración vertical de la producción; tal es el caso de la empresa productora de pulpa de madera, establecida en Antioquía, que al no poder vender su producción al monopolio fabricante de cartón, quien prefería traer sus insumos de la casa matriz, fue obligada a integrarse verticalmente (cartón y cajas de cartón); el resultado fue una disminución en la participación dentro del mercado de la principal firma y consolidación del nuevo fabricante.

Un caso particular de pérdida de participación en el mercado es el debido a la incapacidad, en el caso de los bienes de consumo, de adaptarse a las condiciones cambiantes de la demanda. Hay firmas que no sólo han perdido su capacidad para imponer su producción como patrón de consumo, sino que han sido incapaces de adaptarse a las nuevas condiciones de la demanda y han terminado por tener una estructura de la producción diferenciada del patrón de consumo. El ejemplo más interesante es el de la Compañía Colombiana de Tabaco que había logrado, durante cuarenta años, un control casi monopólico del mercado, gozando sus marcas de una sólida implantación; dicha empresa fue incapaz en la década de los setenta de introducirse, en el momento justo, en la elaboración de cigarrillos de tabaco rubio con filtro, producto demandado por la franja más solvente de los consumidores y patrón de consumo; el

resultado fue una pérdida apreciable de su participación en el mercado y la consolidación de un nuevo productor.

Aunque los resultados globales presentan una elevación apreciable del grado de concentración en la industria colombiana, en algunas ramas industriales se han producido cambios apreciables en la jerarquía de las firmas. En muchos casos firmas líderes, como consecuencia de la ausencia de una adecuada capacidad de dirección, han adoptado conductas que han favorecido el surgimiento y la consolidación de firmas competidoras.

4. Efectos de la estructura oligopólica sobre el comportamiento del sector industrial

Como señalamos, en el lapso 1968-1984 se nota un aumento apreciable en el grado de concentración. Mientras en 1968 el 42.7% de la producción fue realizada por industrias mediana y altamente concentradas, para 1984 esta participación alcanzó un 59.8%.

El mayor grado de concentración de la producción y el consecuente proceso de centralización de capital (conformación de conglomerados financieros), tienen efectos negativos sobre el proceso de crecimiento industrial al bloquear, el patrón de expansión a largo plazo del desarrollo industrial, lo cual no implica que los altos grados de concentración no presenten ritmos de crecimiento superiores al promedio y mejoras en sus niveles de productividad, medida esta última como valor agregado por trabajador. Los resultados obtenidos por Laechler no difieren de los obtenidos por Misas (1975). Este último encontró que de las 12 industrias con mayores tasas de crecimiento de la producción en el periodo 1958-1968, 11 correspondían a industrias oligopólicas, dentro de las cuales 5 (todas con los mayores grados de concentración), hacían parte del conjunto de las 16 ramas industriales de mayor producción.

Las industrias oligopólicas mediante el manejo del mark-up, y la introducción permanente de nuevos productos, normalmente de mayores precios, que hacen pasar de moda los hasta el momento producidos, evitando de esta forma la saturación del mercado, logran tasas de crecimiento superiores al promedio de la economía. Igualmente los mayores niveles de productividad (VA/L) están determinados por dos conjuntos de elementos: una mayor cantidad de capital por trabajador, rendimientos de escala y manejo, en las ramas con poder oligopólico del mark-up; razón por la cual es posible encontrar enormes disparidades entre las tasas de crecimiento del valor de la producción y las del volumen físico de la misma.

La pregunta en consideración no puede ser respondida correlacionando, a nivel cada vez más fino de desagregación, el

grado de concentración de cada industria con sus resultados específicos, es necesario interrogarse sobre los efectos del patrón de expansión oligopólico sobre el crecimiento del conjunto del sector industrial.

Principales características del patrón de expansión seguido en los setenta:

a) Estructura de producción

La estructura de la producción (participación porcentual de las distintas ramas industriales dentro del total), varía muy poco. El índice de concordancia entre la estructura de la producción (a tres dígitos), existente en el lapso 1970/1974 y la correspondiente al período 1979/1985 fue de 92%; ello nos señala una tasa de variación decenal muy reducida, signo inequívoco del escaso desarrollo de nuevas ramas industriales. Tanto así, que los bienes de consumo (sin mayor volumen de exportaciones), incrementaron su participación dentro del producto industrial, pasando del 49.0% en 1970 al 52.9% en 1985.

b) Ritmo de crecimiento de la inversión en la industria manufacturera

La tasa de crecimiento anual promedio de la inversión en la industria manufacturera descendió de 16.9% alcanzando en el período 1958/1967 a 6.7% en el lapso 1968/1977 y a sólo 2.1% ^{6/} entre 1978 y 1984. El promedio de inversión anual en el período 1980/1984 fue de \$6.081 millones (pesos 1970), únicamente 48% más elevada que la cifra alcanzada en la mitad de los setenta. A medida que aumenta el stock de capital de una economía se requiere un volumen mayor de fondos de depreciación que cubran el capital gastado en el proceso productivo, en consecuencia la inversión neta, que origina la ampliación de la capacidad instalada y la incorporación de innovaciones tecnológicas, promedio anual en la primera mitad de los ochenta es de sólo \$4.300 millones (pesos de 1970).

Mientras a lo largo de los setenta la tasa de crecimiento de la inversión bruta en la industria manufacturera fue de 6.5%, el ahorro financiero crecía a un ritmo anual promedio de 23%. El excedente generado en la industria manufacturera fue a alimentar un ciclo de acumulación financiera. Las grandes firmas oligopólicas utilizaron sus excedentes y se endeudaron, interna y externamente, con el ánimo más de comprar empresas ya existentes que de ampliar la capacidad productiva.^{7/} Sin embargo, la modesta ampliación de la capacidad instalada fue suficiente para generar una ampliación apreciable de la capacidad no utilizada. Umaña ^{8/} calcula a los inicios de la década de los ochenta una relación producto/capital para el conjunto de la industria inferior en un 40% a la existente a los inicios de la década de los setenta.

La capacidad de producción (en términos generales), creció sustancialmente más que la producción. La débil articulación al comercio internacional y el debilitamiento en el ritmo de crecimiento de la demanda interna, limitan el crecimiento de la producción y le marcan un horizonte a 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 disponibles de las empresas.

c) Articulación al mercado internacional

Históricamente ha sido débil la articulación de la industria manufacturera al mercado mundial, debilidad que se ha reforzado a partir de mediados de los setenta. La relación exportaciones/producción que era de 6.3% en 1974, pasa a ser 5.6% en 1983 y 8.5% en 1986. La débil articulación al comercio internacional ha sido consecuencia de la estructura oligopólica de la industria, amparada por elevadas barreras arancelarias y para-arancelarias que les permiten funcionar con normas de producción (menor productividad y/o tasas mayores de rentabilidad), inferiores a las vigentes a nivel internacional. No hay la pulsión objetiva que lleve de forma masiva a los productores a mejorar sus niveles de eficiencia. El mercado protegido y el poder oligopólico que les permite un manejo relativamente flexible del mark-up, se convierten en sólidas barreras que impiden y al mismo tiempo hacen innecesario un mayor grado de eficiencia. Se generan unas prácticas, unas rutinas de gestión que no tienen como preocupación central una mayor eficiencia que les permita elevar sus niveles de competitividad. Amparados en fuertes barreras a la entrada de nuevos competidores y sin mayor competencia externa,^{9/} el sistema industrial genera una lógica endógena que privilegia el mercado nacional y deja de lado los mercados externos. Lógica que inhibe todo desarrollo en ramas industriales donde el tamaño mínimo de planta, que permita minimizar los costos de producción, supere la capacidad de absorción del mercado interno.

Cumplido el ciclo de sustitución de importaciones considerado fácil, en el cual el mercado doméstico era suficiente para hacer rentables las inversiones, se ha sido incapaz de pasar a una nueva etapa de industrialización; a un desarrollo de nuevas ramas industriales, donde el mercado local no es lo suficientemente grande para permitir amortizar las inversiones y se requiere en consecuencia, la exportación de manera permanente, de una parte apreciable de la producción. La poca variación observada en la estructura industrial a lo largo de los últimos quince años, es en consecuencia de esta incapacidad del sector manufacturero para articularse al mercado mundial. El proceso de concentración de la producción y de centralización del capital que se vio agudizado desde los inicios de los años setenta, y su colorario, el aislamiento creciente de la competencia externa, han limitado el crecimiento del sector industrial y han sido algunos de los factores causantes de la crisis que afecta la industria colombiana.

5. Manejo del mark-up y poder oligopólico

Para comprender la manera como son fijados los precios en condiciones oligopólicas es necesario analizar las condiciones individuales en el corto plazo, y no aquéllas que afectan el conjunto de la industria como un todo a lo largo de varios años. Las decisiones de precios en industrias oligopólicas están íntimamente ligadas al proceso de acumulación de capital,^{10/} se trata de generar el máximo de fondos de fuentes internas para financiar los gastos de inversión, incluida la compra de empresas ya existentes. La magnitud de la variación en los precios está condicionada por: i) el efecto sustitución; ii) el nivel absoluto de las barreras a la entrada; iii) las posibilidades de intervención gubernamental.

En el caso colombiano, al finalizar la década de los ochenta, encontramos: i) para la mayor parte de las industrias altamente concentradas, fundamentalmente en bienes intermedios, las posibilidades de sustitución son reducidas; ii) las elevadas tasas de interés y la limitada disponibilidad de divisas hacen posible que márgenes elevados de beneficios no atraigan a nuevos productores y iii) las prácticas gubernamentales, a diferencia de lo acontecido en la mayor parte de los países de América Latina, se han limitado a intervenir marginalmente mediante el control de precios sobre un número reducido de productos. Factores que permiten un manejo más libre de los precios por parte de las firmas oligopólicas líderes.

La capacidad de las oligopolios para manejar el crecimiento de los precios, puede ser aprehendido analizando la evolución de la relación EEB/PB ^{11/} a lo largo de lo ocurrido de los años ochenta.

El crecimiento de los precios, costos supuestos constantes, está dado por el crecimiento de los márgenes de beneficio. Al observar la evolución de los márgenes de beneficio por ramas industriales concluimos: La industria colombiana vio reducir sus márgenes de beneficio en el período de crisis 1981-1983; a partir de 1984 dichos márgenes empiezan a elevarse de manera sistemática.

a) La reconstitución de los márgenes se lleva a cabo fundamentalmente en las industrias alta y medianamente concentradas. Así, para 1986 los márgenes de beneficio son mayores o iguales a los alcanzados en los años inmediatamente anteriores para: aceites comestibles (3115), productos de molinería (3116), azúcar (3118), bebidas alcohólicas (3131), cerveza (3133), gaseosas (3134), tejidos de punto (3213), tejido de lana (3217), calzado de caucho (324), papel (341), química básica (3511), abonos (3512), pintura (3521), refinerías de petróleo (353), derivados de petróleo (354), caucho (355), básicas de hierro y acero (371), cemento (3692) y cables eléctricos (3839).

b) Como excepciones a la regla, industrias oligopólicas que no han podido reconstruir sus márgenes se encuentran: chocolate (3119), tabaco (314), textiles de algodón (3216), farmacia (3522), productos de tocador y limpieza (3523), vidrio (362) y vehículos de transporte (384). La industria farmacéutica y la producción de vehículos ha estado sujeta a control de precios, chocolate y vidrio presentan altos niveles de sustituibilidad, textiles de algodón y los productos de tocador oligopolios moderadamente concentrados donde las firmas mayores no logran imponer precios líderes.

c) En las ramas industriales donde predominan las pequeñas y medianas unidades de producción como 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 han logrado reconstituir de forma sistemática los márgenes de beneficio.

B. ESTRUCTURA DE LA PROPIEDAD

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

La elevación del grado de concentración dio lugar a un complejo proceso de centralización de capital que conlleva modificaciones apreciables en la estructura de propiedad. Centralización - Centralización es un proceso de interrelaciones mutuas que se auto refuerzan en el tiempo. El poder oligopólico, asociado a altos niveles de concentración, mediante el manejo del mark-up y las otras ventajas inherentes a las firmas ya consolidadas, logra obtener rendimientos a las firmas ya consolidadas, logra obtener rendimientos 12/ que adicionados al endeudamiento de mediano y largo plazo, superan las necesidades de financiamiento requeridas para ampliar su capacidad productiva y mantener su participación dentro de su respectiva industria. Surge así un excedente bruto de explotación (EBE) libre que debe ser invertido en otras ramas de la producción o convertido en ahorro financiero. Jerarquía de la industria. En la primera parte de este informe hemos comprobado el crecimiento en el grado de concentración de la industria manufacturera con respecto a los niveles existentes en 1968. Sin embargo, contrariamente a lo que pudiera pensarse las 100 empresas industriales más grandes del país no incrementaron su participación dentro de la producción manufacturera y por el contrario lo vieron reducirse ligeramente, lo cual significa:

Que la tasa de crecimiento de la producción de las grandes firmas fue inferior al conjunto de la industria manufacturera.

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), página 84. Calculado con base DANE, EAM - 1984 (cintas).

La pérdida de participación que fue acompañada de un activo proceso de centralización; aunque formalmente son 100 empresas independientes, el hecho de que una parte de ellas hacen parte de conglomerados más extensos subestima el grado real de poder y de dominio que los grandes conglomerados tienen sobre la producción manufacturera.

2. Comportamiento financiero de las empresas 1970-1984 13/

En la primera parte de este capítulo se estudió el proceso de deformación bruta de capital en la economía, con especial referencia al comportamiento del sector industrial. En esta sección se analizará el uso del excedente generado por las sociedades y cuasi-sociedades no financieras y su relación con el proceso de acumulación de capital, para posteriormente considerar en detalle la generación y utilización del excedente bruto de explotación en el sector manufacturero. La fuente de información básica, para llevar a cabo el trabajo, serán las cuentas nacionales (sector real) y las cuentas financieras; las primeras, preparadas por el DANE y las segundas por el Banco de la República, disponibles para el período 1970-1984.

El modelo desarrollado por Wood (1976), para medir el comportamiento de las sociedades anónimas, servirá de base para el análisis del comportamiento financiero de las unidades de producción y de sus relaciones con el proceso de acumulación de capital. El siguiente conjunto de indicadores permite estudiar la utilización del excedente generado en las unidades productivas y la forma de financiación del 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, esto es endeudamiento neto más emisión de derechos de propiedad.
- R = Financiación interna o ahorro bruto, constituido por los beneficios retenidos más los fondos de depreciación.
- P = Beneficios brutos, constituidos por el excedente bruto de explotación más los ingresos no relacionados con la producción.
- I = Inversión fija, comprende formación bruta de capital fijo más variación de existencias.

En el Cuadro 8 se aprecia el comportamiento financiero de las firmas y se desprende:

i) El fuerte incremento del coeficiente de activos financieros que pasó de 9.7% en el primer subperíodo a 21.0% en el segundo. La compra de activos financieros creció a ritmos sustancialmente mayores de los que se presentaron con los activos reales, su participación se duplicó en un lapso relativamente corto, lo cual se refleja en la participación de los ingresos no operaciones dentro de la ganancia bruta de las unidades de producción. Desde los inicios del período hay una tendencia creciente a la compra de activos financieros. La compra de activos financieros pasó de representar el 19% del ahorro bruto en el primer período al 41% en el segundo.

ii) La gran constancia de los demás coeficientes. Sin embargo, llama la atención la reducida tasa de retención: Sólo un 26% de las ganancias se convierte en fondos de acumulación (incluido los fondos de depreciación), lo cual sólo les ha permitido financiar el 52% de la inversión fija.

En efecto la tasa de autofinanciaciones que es muy reducida contrasta con la existente en los países de alto desarrollo industrial, donde la inversión fija se financia en gran medida con fondos generados en las propias unidades de producción. Concomitante con la reducida tasa de autofinanciación el coeficiente de financiación externo es elevado. Recurrir a la financiación externa para las unidades de producción, especialmente en las operaciones de crédito es una de las características de la economía colombiana; 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 presentar valores muy reducidos, han presentado una gran estabilidad a lo largo del período, el coeficiente de inversión ha sido prácticamente constante en el lapso estudiado y presenta un valor muy reducido. La inversión en activos reales, esto es en activos que tienden a aumentar la capacidad productiva, sólo es la mitad de la ganancia bruta obtenida por las sociedades y cuasi-sociedades no financieras.

Como se desprende del Cuadro 8 la ganancia obtenida por parte de las unidades productivas 14/ fue más que suficiente para que se hubiera podido asumir, sin necesidad de recurrir al financiamiento externo, la formación bruta de capital. Se habría podido mantener el nivel de acumulación sin recurrir a operaciones de financiamiento y de colocación.

iii) Utilización de los ingresos de las unidades de producción. Como se puede observar en el Cuadro 9 la distribución del ingreso de las sociedades y cuasi-sociedades privadas ha

Cuadro 8

COMPORTAMIENTO FINANCIERO DE LAS FIRMAS

(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

Cuadro 9

SOCIEDADES Y CUASI-SOCIEDADES NO FINANCIERAS PRIVADAS
 UTILIZACION DEL INGRESO: PARTICIPACION
 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

Fuente: Calculado con base en Cuentas Nacionales 1970/1986.
 Cuadro No. 25

presentado modificaciones apreciables: i) los pagos de intereses crecen aceleradamente, su participación en el segundo subperíodo es un 31% mayor que la observada en el primero. Para 1981 y 1982 este rubro es mayor que el valor de los dividendos pagados o el ahorro bruto de las firmas; ii) la participación de los dividendos decae en un 11% entre los períodos en el principal rubro de la distribución del ingreso en el último período. iii) el ahorro bruto es el rubro que menos variaciones sufre en el lapso estudiado; iv) se nota una disminución en la participación en los impuestos directos, en el tercer subperíodo es un 17% menor al observado en el primero. A no dudarlo la reforma tributaria ha permitido la disminución en el nivel de tributación de las sociedades no financieras.

El crecimiento en el pago de los intereses no se tradujo en una disminución apreciable en la participación de los beneficios o del ahorro bruto. Las sociedades no financieras lograron mantener sus ingresos, de explotación y otros, al ritmo del incremento en los pagos por concepto de intereses, mediante el manejo de mark-up las unidades de producción lograron preservar sus ingresos. Sin embargo, este manejo no se tradujo en ninguno de los tres subperíodos, en el logro de una mayor tasa de autofinanciamiento.

Comparando las operaciones activas y pasivas sobre instrumentos de colaboración sorprende la alta y creciente relación activo/pasivo: pasa de un promedio de 26.9% en el primer subperíodo a 69.9% en el segundo. Como se puede observar en el Cuadro 10 en el período 1977-1981, la relación fue en promedio del 88%, logrando en 1977 superar el 100%. Las empresas no financieras empiezan a jugar, en cierta medida, el papel de empresas financieras. La alta relación establecida entre operaciones activas y pasivas sobre instrumentos de colocación, en una expresión clara del mecanismo de acumulación financiera desarrollado en la década de los 70. Las empresas más que ofrecer papeles al público, o mejor, al mismo tiempo que lo hacían, adquirirían derechos de propiedad de sociedades, empresas o unidades de producción ya existentes.

Parte apreciable del ahorro bruto de las unidades productivas sirvió para financiar la compra de derechos de propiedad de sociedades ya existentes. Mecanismo que dio lugar a que los ingresos por concepto de intereses percibidos por las sociedades no financieras crecieran a una tasa ligeramente por encima de los pagos realizados por este mismo concepto. Los ingresos por concepto de intereses han alcanzado en promedio una cuarta parte de los pagos efectuados por este rubro, siendo especialmente altos en el bienio 1979/1980, años de auge de la especulación financiera. Para las empresas que hacen parte de grupos o conglomerados financieros esta relación es mucho más alta. La compra de papeles de renta fija o las operaciones de financiamiento cada vez de mayor magnitud, de corto y largo plazo, otorgadas por las sociedades no financieras a las unidades productivas hacen que la percepción de intereses

Cuadro 10

OPERACIONES SOBRES INSTRUMENTOS DE COLOCACION

(Millones de dólares)

	Activas	Pasivas	Activas -----X100 Pasivas
1970	1.494	5.835	27.7
1971	146	7.04	2.1
1972	1.941	8.63	22.5
1973	4.850	7.221	67.2
1974	3.785	11.425	33.1
1975	895	9.99	9.0
1976	4.030	14.766	27.3
1977	22.918	19.503	113.8
1978	16.292	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

Fuente: Cuentas financieras.

jueguen un papel cada vez más importante en muchas sociedades. Así, por ejemplo, mientras en 1970 el 92% de los ingresos de las sociedades eran de explotación, para 1985 sólo el 86% correspondían a este concepto; lo cual implica que el 15% de los ingresos de las sociedades no financieras correspondían en este último año a rentas de la propiedad, principalmente a intereses. Mientras los ingresos por concepto de rentas de la propiedad se han incrementado 36 veces, en el lapso estudiado, los correspondientes a excedente de explotación sólo lo han hecho 18 veces.

En nuestro medio, la capitalización de las empresas mediante la colocación de acciones ha jugado un papel secundario, ha predominado el crédito a largo plazo frente a las operaciones de colocación. Las firmas prefirieron endeudarse, entre otras cosas para adquirir otras empresas ya existentes, antes que colocar derechos de propiedad en poder del público, con el objeto de evitar el control por parte de terceros que dispusieran de amplios fondos líquidos, las cuales, a su vez, les servirían para controlar otras firmas mediante un proceso acelerado de piramidación.

El languidecimiento de la sociedad anónima, medido por la venta de acciones en el público, obedece a causas profundas ligadas al proceso de acumulación y centralización financiera y no simplemente, como muchos desprevenidos críticos lo afirman, a la existencia de la doble tributación o la competencia de otros papeles de renta fija.

Por las razones estructurales expuestas, las unidades de producción se enfrentan a limitantes macroeconómicas para expandir su capacidad de producción, lo cual unido a los altos grados de protección efectiva, les permite a las firmas un proceso de acumulación extensivo y, por consiguiente, una mayor proporción del C.F. libre para ser invertido en adquirir el control de otras sociedades. El proceso de circulación financiera es el resultado no sólo de las decisiones de maximización de beneficios a nivel de las unidades de producción, sino la salida objetiva a las restricciones macroeconómicas, de carácter estructural, que limitan la acumulación de capital.

3. La formación de conglomerados y sus efectos sobre el desempeño del sector industrial

El proceso de centralización del capital, a través de la formación de conglomerados, no es un fenómeno nuevo en el país. Desde los inicios de la industrialización se han presentado fusiones y absorciones. Las firmas dominantes, en las ramas industriales que posteriormente se convirtieron en oligopólicas, siguieron un camino de expansión centrado en la absorción de las empresas competidoras, tal ha sido el proceso de crecimiento entre otras de Bavaria y Coltejer, las dos empresas industriales que se convirtieron en los ejes centrales de los dos más importantes conglomerados nacionales.

El análisis de los grupos Santo Domingo, Ardila Lulle y Antioqueño nos ha permitido encontrar ciertos elementos comunes a todos ellos, los cuales al mismo tiempo que mantienen formas específicas de funcionamiento le dan a cada uno de ellos un sello particular. Destacamos los siguientes:

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

ii) Los respectivos grupos se crearon en torno a empresas constituidas en la primera fase de desarrollo industrial, antes de 1940.

iii) Son grupos estructurados en torno a actividades industriales, aunque desarrollen una amplia gama de acciones en el comercio, los servicios y la agricultura.

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

v) El desarrollo acelerado del capital financiero en la década de los setenta, y el surgimiento de nuevos conglomerados con estrategias que tenían por objetivo la toma de empresas, llevó a estos grupos a efectuar una reestructuración a fondo de sus políticas de accionistas, propiciando las participaciones cruzadas entre empresas de un mismo grupo, así, prácticamente eliminaron la existencia de terceros accionistas y las volvieron invulnerables a cualquier intento de control por parte de otros inversionistas. La demora en efectuar estos cambios, por parte del grupo Antioqueño, le significó la pérdida de control, en otras empresas, como Coltejer, Fabricato y Simesa. Sólo la quiebra y posterior desmonte de los grupos Gran Colombiano y Correa le permitió retornar al control de las dos últimas.

vi) Los tres grupos estudiados no se interfieren, prácticamente sus empresas principales no compiten entre sí, pero tampoco han logrado acuerdos para llevar a cabo en forma conjunta, proyectos de gran magnitud.

vii) El grupo más diversificado es el Antioqueño. Después de su reestructuración, al inicio de los ochenta, emprendió una política muy activa para retornar al control de las empresas que había perdido, lográndolo en los casos de Fabricato (textiles) y Simesa (hierro). Al mismo tiempo adquiere una participación significativa en Paz del Río. Su presencia en la Junta Directiva, con dos miembros, le permite un control mayoritario de la industria cementera al adicionar al control de Cementos Argos, la producción cementera de Paz del Río.

viii) Mientras los grupos Santo Domingo y Ardila giran en torno a las respectivas familias y especialmente en torno a sus cabezas, Julio Mario Santodomingo y Carlos Ardila, el grupo Antioqueño presenta una situación diferente. Pareciera, en primera instancia, que el control del grupo estuviera en manos de los directivos de sus principales empresas, una situación relativamente similar a la descrita en el conocido libro de Berle y Means.

Tenemos entonces que la conformación de conglomerados es una consecuencia del alto grado de concentración alcanzado en la industria manufacturera, resultado que a su turno, refuerza el poder oligopólico y eleva nuevas barreras a la entrada de potenciales competidores incrementando el grado de concentración. La conformación de estructuras oligopólicas, amparadas en elevadas barreras a la entrada de nuevos competidores y en altos niveles de protección efectiva, ha permitido la generación de reposición y ampliación de la capacidad instalada, que permite mantener su participación en el mercado dando lugar a la generación de fondos excedentes que deben ser colocados en otras actividades de la economía. Fenómeno éste que se ha visto reforzado por la debilidad de la relación salarial existente en la economía colombiana lo cual ha inducido a un proceso de acumulación extensivo, esto es, sin modificación apreciable de las normas de producción, y sin que surja la necesidad de introducir innovaciones tecnológicas a los procesos productivos, mediante la renovación de la maquinaria y equipo y la incorporación de tecnologías más complejas, lo que a su vez acelera los procesos de centralización del capital y circulación financiera.

Al interior 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.

Así la industria colombiana ha consolidado una serie de rasgos que la hacen su género en su configuración y comportamiento, en Colombia el proceso de sustitución de importaciones ha dado lugar a características específicas respecto del modo de regulación de la economía y a la configuración de nuestro sector industrial; a continuación señalaremos las más sobresalientes de esas características:

a) Oligopolización precoz. La combinación de reducidos tamaños de mercado para los diferentes bienes con tamaños óptimos de planta, donde se minimizan los costos unitarios, de magnitudes similares a la de los mercados y con un empresario volcado hacia el mercado interno altamente protegido, dio como resultado la consolidación, desde los inicios de la ISI, de un sector industrial de carácter oligopólico altamente concentrado.

La política gubernamental jugó un papel fundamental en su consolidación, la no asignación de divisas para la importación de maquinaria y equipo para aquellos sectores para los cuales existían

capacidades de producción no plenamente utilizadas dio a las firmas que primero se establecieron en un sector determinado las herramientas para disuadir a potenciales entrantes. Política que llevó igualmente a acelerar la integración vertical de las firmas oligopolíticas (aún en contra de criterios técnicos), con el objeto de controlar a sus competidores e incluso excluirlos del mercado mediante el expediente de monopolizar la producción de sus insumos principales. Ejemplo de tales prácticas se presentaron entre otros, en cerveza, bebidas gaseosas, alimentos, textil y productos metálicos.

b) Conformación temprana de "Megacorps", en el sentido dado por R. Eisner a tal término. Esto es, formas en las cuales se presenta separación entre la dirección y la propiedad, produciendo diversidad de productos a menudo en plantas diferentes y haciendo parte por lo menos de una industria oligopólica.

c) Diferenciación de productos más que diversificación de la producción, "productos de punta para mercados de punta", causa y consecuencia de la débil progresión de la relación salarial. Aspecto que fue anotado por primera vez por la misión del Banco Mundial de 1949 (informe Currie) y que ha sido una constante de la ISI hasta nuestros días.

d) Una débil relación con la técnica y la tecnología como consecuencia, de una parte, de la débil relación salarial y por la otra con la escasa y fragmentaria articulación al mercado mundial, la economía, en estas circunstancias, genera su propia norma de producción, sin mayores vínculos con los vigentes a nivel internacional.

e) Un tejido industrial poco denso y diversificado, con el agravante de que la estructura productiva ha variado muy poco a lo largo de los últimos 20 años.

f) Un sector industrial altamente dependiente de insumos, maquinaria y tecnología proveniente del exterior y al mismo tiempo muy poco articulado a ese mercado para colocar sus productos.

g) La forma como surgió el sector industrial, de una élite agrario comercial, fusión que continúa vigente como lo señala Daniel Pécaut, le ha dado a la conducción de las empresas manufactureras una impronta particular, que unida a las políticas de protección y subsidios otorgadas por el Estado al sector manufacturero, generaron unas prácticas y rutinas que llevaron a conformar una clase empresarial: poco impregnada de los valores propiamente capitalistas, guardando gran cariño por la renta, la captación en medio cerrado, la autoridad jerárquica, la concepción patrimonial de la empresa.

Al interior mismo de las unidades de producción predominan las rutinas de producción con una utilización muy poco eficiente de

los recursos disponibles, dentro de un horizonte signado por el corto plazo. Las actividades de empresa (planeación estratégica, etc.) prácticamente son inexistentes en la mayor parte de ellas. Los ejemplos son numerosos: grandes empresas que entraron en severas crisis al inicio de la década de los ochenta al no ser capaces de adaptarse a las nuevas condiciones sufridas por su entorno, a pesar de ser situaciones fácilmente predecibles.

h) Firmas oligopólicas amparadas en barreras elevadas a la entrada de nuevos productores, optaron por mantener un proceso de acumulación extensiva, con poca incorporación de innovaciones tecnológicas, estancamiento en el crecimiento de la productividad, con márgenes elevados de beneficio (manejo de mark-up), que les permitieron absorber en principio los costos crecientes de su ineficiencia. Protegidas por barreras consideradas, por la dirección de esas firmas, como infranqueables, no estaban preparadas para la irrupción de nuevos productores.

i) Débil impacto de la industrialización sobre la progresión de la relación salarial. Aunque la producción manufacturera representa aproximadamente el 20% del PIB. El empleo industrial representa menos del 5% de la PEA. La industrialización sustitutiva no ha conllevado un mayor impacto sobre el desarrollo de la relación salarial y por ende sobre la configuración de una demanda social y de un modo de vida equivalente al de las sociedades industrializadas.

La codificación salarial (normas del CST, convención colectiva, seguridad social, etc.) propia del régimen monopolista no abarca sino una débil proporción de la PEA, fundamentalmente cobija a los trabajadores de la gran industria, los servicios públicos, la administración pública y el sector financiero, la población económicamente activa crece mucho más rápidamente que la capacidad de absorción de nuevos trabajadores que presenta la economía y particularmente el sector moderno, de donde surge un excedente de población que va alimentar un sector de servicios personales pletórico, con niveles de remuneración inferiores al salario mínimo, altos niveles de desempleo y subdesempleo.

j) El débil impacto de la relación salarial, los altos niveles de protección efectiva que ha gozado la industria manufacturera, el proceso de oligopolización precoz que ha sufrido la ISI, como consecuencia tanto de las políticas gubernamentales como de las barreras asociadas a reducidos tamaño de mercado, ha retardado desacelerado e incluso, en no pocas veces, detenido la incorporación de progreso técnico (innovaciones tecnológicas), impidiendo el surgimiento y consolidación de ciclos virtuosos del tipo Verdoorn-Kaldor, que permitirían una mejor articulación del sector industrial al mercado internacional.

El proceso de la ISI ha generado fuertes tensiones entre los grandes excedentes generados (consecuencia del ahorro forzoso

inducido por las políticas proteccionistas) y el crecimiento de la demanda efectiva, dando lugar, de una parte, a la consolidación de un patrón de producción-consumo centrando en la diferenciación de productos en detrimento de la diversidad y multiplicidad (mayores volúmenes de producción), a la existencia de grandes excedentes de capacidad instalada (que sirven de paso como disuasivos de potenciales entrantes), lo cual conduce a que el ahorro de las empresas sea mayor que las necesidades de financiamiento requeridas para mantener su posición en el mercado y dando como resultado un proceso agudo de centralización y concentración de capital y a la conformación de conglomerados financieros, tendencias aceleradas desde mediados de la década de los setenta, como efecto de políticas gubernamentales, que 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 origina patrones de conducta que inhiben el asumir riesgos por parte de los empresarios.

II. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN LAS ULTIMAS DOS DECADAS

A. EVOLUCION DEL PIB Y CAMBIO EN SU COMPOSICION SECTORIAL

A partir de la segunda mitad de la década de los setenta se presenta, como se puede observar en el Cuadro 11, una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la economía, la tasa de crecimiento del PIB en la década de los ochenta es menos de la mitad de lo alcanzado en la fase expansiva que se prolonga hasta mediados de la década de los setenta. Los cambios más drásticos, las caídas más pronunciadas se concentraron en la industria manufacturera, cuya tasa de crecimiento en el lapso 1980/1986 fue sólo un quinto de la alcanzada en la década que va de mediados de los sesenta a mediados de los setenta.

La economía colombiana empieza a ver disminuir sus ritmos de crecimiento a partir de la segunda mitad de los setenta, casi todos los sectores reducen sus tasas de expansión, siendo especialmente drástica la contracción que se observa a lo largo de los ochenta. La economía, su patrón de desarrollo empieza a enfrentarse a limitantes estructurales que le impiden mantener el ritmo de expansión que se observaba en los años cincuenta, limitaciones estructurales que han sido acompañadas por coyunturas desfavorables, algunas de ellas producidas como consecuencia de la implantación de algunas de las políticas públicas puestas en marcha por los gobiernos que se han sucedido desde mediados de los años setenta.

A lo largo del documento haremos hincapié, pondremos en evidencia, los factores estructurales que han provocado la crisis, la causalidad de la misma y la articulación que se ha presentado con coyunturas desfavorables para el crecimiento de la economía.

No sólo las tasas de crecimiento se han reducido de forma apreciable, sino que la participación de los diferentes sectores dentro del PIB prácticamente no se ha modificado, la distribución porcentual entre diferentes sectores en 1987 fue prácticamente similar a la que se presentó veinte años atrás, lo cual ha llevado a que la participación de sectores claves para la expansión de la economía no aumenten su participación dentro del PIB. Así, por ejemplo, la industria manufacturera pasó del 18% al 19% del PIB en veinte años, mientras que países como Corea, Tailandia, México y Filipinas que tenían al inicio (1967), participaciones similares o inferiores a Colombia, al finalizar el lapso considerado presentaron participaciones superiores a la cuarta parte del PIB.

Cuadro 11

TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB EN PESOS DE 1975,
POR SECTORES 1965-1986

(Porcentajes)

	1965-74	1974-80	1980-86	1974-86	1965-86
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	4.20	4.58	1.60	2.95	3.75
Explotación de minas y refinación de petróleo	2.66	-2.05	13.92	5.46	2.36
Industria manufacturera	7.21	4.74	1.93	2.68	4.80
Industria manufacturera sin café elaborado	8.20	4.21	1.89	2.40	5.06
Electricidad, gas y agua	9.91	6.27	3.51	5.12	7.08
Construcción	7.50	2.80	6.87	5.48	5.58
Comercios, restaurantes y hoteles	7.22	4.29	1.52	2.76	4.79
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	7.49	7.00	2.14	4.67	6.22
Establecimientos financieros, seguros	5.59	5.14	2.48	4.23	4.87
Servicios comunales, sociales y personales	6.42	5.94	2.72	4.50	5.45
Subtotal valor agregado	5.98	4.83	2.65	3.58	4.70
Producto interno bruto	5.90	5.05	2.53	3.67	4.72

Fuente: Cálculos con base en DANE, Cuentas Nacionales de Colombia, 1965 - 1986.

Tasa de Crecimiento logarítmica.

La dinámica económica, sus leyes internas, su lógica endógena no han logrado modificar las tendencias de la economía, éstas se reproducen cada vez a un menor ritmo, pero enfrentan grandes restricciones para modificar la estructura de la economía, desarrollar nuevos sectores que le permitan alcanzar mayores tasas de crecimiento, y en consecuencia un crecimiento autoacumulativo que permita a su vez romper la dinámica **perversa** en que se ha comprometido, la cual le ha permitido un uso más eficiente de los factores comprometidos en los procesos productivos, un mayor grado de incorporación de progreso técnico (PT), y la obtención de mejores niveles de productividad, crecimiento del mercado interior y una mayor articulación al mercado mundial. La pregunta que surge es: ¿Hasta qué punto las políticas de reestructuración y modernización industrial planteadas por el gobierno actual están en capacidad de remover estos obstáculos? A ella trataremos de responder en la parte final del documento respuesta a partir de la cual podremos interrogar sobre el papel que las empresas transnacionales (ETs) tendrían en la nueva situación.

B. EVOLUCION DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA

Las oscilaciones que presenta la economía en su conjunto se concentran en el caso específico de la industria manufacturera; en el lapso estudiado (67/87), podemos encontrar cuatro fases claramente determinadas: i) Una fase expansiva que va hasta mediados de la década de los setenta, con altas tasas de crecimiento, especialmente para bienes intermedios y de capital; ii) Una fase depresiva que cubre toda la segunda mitad de la década de los sesenta, caracterizada por fuertes bajas en el crecimiento del producto industrial, especialmente significativas en los casos de bienes de capital y bienes intermedios; iii) Una fase de crisis que va de 1979/1983, donde se presentan tasas negativas de crecimiento para casi todas las ramas industriales y iv) Una fase de recuperación que va de 1983/1987, donde se observan tasas de crecimiento superiores a las vigentes en las dos fases anteriores para bienes intermedios y de capital, pero no para los bienes de consumo no durable. Se presenta una recuperación en el nivel de actividad manufacturera, pero las tasas de crecimiento observadas en el último período son apenas un poco más de la mitad de las observadas en la primera fase.

Cuadro 12

MANUFACTURA TASAS DE CRECIMIENTO PRODUCTO a/
(Porcentajes)

	1967-74	1974-79	1979-83	1983-87
Total	8.6	4.1	-0.5	4.6
Alimentos perecederos	6.5	4.3	-0.5	3.3
Alimentos	6.0	5.2	1.3	2.8
Otros productos	5.7	5.4	1.2	2.8
Bebidas	7.6	6.8	1.8	3.1
Tabaco	6.1	-4.0	1.2	4.0
Textiles, vestuario, cuero	7.7	2.5	-5.7	4.8
Productos durables y bienes intermedios	10.7	3.5	0.2	5.9
Madera y muebles	5.4	0.2	-1.0	6.9
Papel e imprenta	13.2	4.7	0.7	6.1
Químicos y prod. caucho	12.6	3.8	-0.3	5.4
Refinados de petróleo	7.1	0.3	5.9	8.9
Minerales no metálicos	8.5	5.6	1.4	5.3
Metálicos básicos	10.7	3.6	-3.0	5.0
Bienes de capital	18.1	6.0	-4.0	7.3
Maquinaria y equipos	15.1	5.5	-3.6	6.3
Equipos de transporte	23.1	6.8	-4.5	9.0
Otras industrias	7.9	4.0	4.0	7.1

Fuente: DANE, estadística nacional.

a/ Las tasas de crecimiento son el promedio de las tasas de crecimiento anual y se han calculado con base en el producto en pesos de 1975.

La disminución sistemática en las tasas de crecimiento del sector manufacturero nos indica que estamos frente a factores estructurales que limitan la expansión industrial, agravados en ciertos momentos por coyunturas recesivas, producidas en algunos casos, por las políticas económicas de estabilización. La reducción apreciable a partir de 1974 de las tasas de crecimiento de las ramas correspondientes a bienes de consumo durable, intermedios y de capital guardan similitud y obedecen al mismo patrón de expansión de lo acontecido con los bienes de consumo no durable al inicio de la década de los sesenta.^{15/} Una vez se alcanzaron altos niveles de abastecimiento del consumo aparente, 90% o más, como consecuencia del proceso sustitutivo de importaciones llevado a cabo, el crecimiento de la demanda, dada la escasa articulación y competitividad en el mercado mundial, ha dependido de forma casi exclusiva de la expansión de la actividad productiva y de la formación de capital en la economía.

La lenta expansión de la producción manufacturera ha ido acompañada de muy pocas variaciones en la estructura industrial. Prácticamente la distribución de la industria en 1986 es similar a la existente al inicio de la década de los setenta. Al calcular el coeficiente de concordancia de la estructura del valor agregado (a tres dígitos) en 1970, 1974 y 1986, se encuentra que éste es de 88.8% para el primer caso y de 84.1% para el segundo, lo cual indica que los cambios presentados se concentraron entre 1970 y 1974. A partir del inicio de la fase recesiva prácticamente no surgieron nuevas ramas industriales e incluso la participación, dentro del valor agregado, de ramas correspondientes a la producción de bienes metálicos y maquinaria no eléctrica descienden. La estructura de la producción manufacturera en Colombia es sui-generis, se diferencia tanto de los países desarrollados, como de los NIC'S e incluso del conjunto de América Latina. Las principales diferencias se encuentran en: La alta participación del grupo alimentos, bebidas, tabaco, textiles, confecciones y cuero que en Colombia es el doble del observado para países desarrollados; 60% más alto que en los NIC'S y un 25% más elevado que el promedio para el conjunto de América Latina, y en la reducida participación de productos metálicos, maquinaria y equipo, que es más del doble en América Latina, 3.6 veces mayor en los NIC'S y 5 veces más elevada en los países desarrollados.

C. EVOLUCION DEL GRADO DE EFICIENCIA EN EL USO DE LOS FACTORES

La fase final del período expansivo, que termina en 1974, empieza a mostrar las debilidades del patrón de industrialización seguido. Las tasas positivas de crecimiento del producto se vieron acompañadas de reducciones apreciables de la productividad del trabajo (VA/L) y caídas aún más sustanciales de la remuneración de la fuerza de trabajo. En este período el crecimiento del EBE se hizo más por reducciones salariales que por la incorporación de innovaciones tecnológicas que permitieran elevar la productividad del trabajo. Se tornó ligeramente negativa la tasa de incorporación de capital por trabajador. Es necesario señalar que la remuneración real por trabajador en la industria manufacturera había presentado un lento pero sistemático crecimiento desde 1958 hasta 1970, fecha en la cual se inicia su reducción sistemática de forma tal que sólo hasta el inicio de la década de los ochenta se alcanzaron de nuevo los niveles de 1970.

En el segundo período considerado se presenta crecimiento tanto en la productividad del trabajo, como de la remuneración (ligeramente por encima de la productividad) y de la inversión por trabajador. Sin embargo, la productividad del trabajo y la remuneración sólo sobrepasan los niveles máximos alcanzados al inicio de los setenta en 1979 en el primer caso y en 1978 en el segundo. En resumen, la década de los setenta la podemos caracterizar por la reducción de la productividad del trabajo, la caída de la remuneración y el lento crecimiento de la inversión, todos estos indicadores de la crisis profunda en la cual subyace nuestro patrón de industrialización.

El desarrollo de la industria manufacturera en la década de los ochenta (hasta 1986), tercera fase, se ha caracterizado por su lenta tasa de crecimiento (de sólo 1.21% promedio anual, la más baja desde los años cincuenta, durante tres años consecutivos el valor de la producción bajo).^{16/} Y se dio muy poca incorporación de capital por trabajador, no obstante, estuvo acompañada tanto de un crecimiento significativo en la productividad del trabajo como de la remuneración, en términos absolutos y relativos. Parecería que estuviéramos ante una paradoja de la Ley de Verdoorn, en el sentido de que bajas tasas de crecimiento del producto estarían asociadas a altas tasas de crecimiento de la productividad y de la remuneración. La explicación, sin embargo, es completamente diferente.

La industria enfrenta las dificultades por las cuales atraviesa, haciendo prevalecer nuevas formas de organización de la fuerza de trabajo que le permiten reducir costos. Así, la flexibilización de la contratación laboral se llevó a cabo a través de: i) Trabajadores temporales y ii) Subcontratación de trabajos a terceros.^{17/} Para mediados de los ochenta casi el 20% de la

Cuadro 13

INDICADORES DE DESEMPEÑO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURA

(Tasas de crecimiento anual)

Pesos de 1975

	1970-74	1974-80	1980-86	1970-86
Producción <u>a/</u>	8.15	5.60	1.21	4.20
VA/L	-5.48	4.38	4.95	2.21
W/L	-9.28	5.07	3.78	2.31
IB/L	-0.80	3.20	0.30	2.10

Fuente: Cálculos con base en DANE, EAM. Tasa de crecimiento logarítmico. Tomado de Clara Ramírez, "Sector Productivo y Desarrollo Tecnológico", Cuadros 22, 23 y 24, en Misión de Ciencia y Tecnología, Estructura Científica y Entorno Social, Vol. 2, Tomo II, MEN - DNP - FONADE, 1990.

a/ Tasa de crecimiento promedio anual.

fuerza de trabajo involucrada en el sector manufacturero tenía el carácter de temporal.^{18/} En términos globales más que pérdida del empleo manufacturero como se observa en las cifras del DANE, lo que se dio fue un cambio en la modalidad de contratación, trabajadores permanentes se sustituyen por temporales. Se despidieron trabajadores de mayor experiencia y con contratos regulados por convenciones colectivas y se reemplazaron por personal temporal más joven y con niveles de remuneración (incluidas las bonificaciones legales), en algunos casos, inferiores a los legales. Igualmente, la racionalización de actividades llevó a muchas empresas, especialmente de confecciones, imprenta y productos metálicos, a contratar con pequeñas empresas la realización de tareas simples e intensivas en mano de obra. Estas modificaciones en la modalidad de contratación de personal han conducido a sobreestimar el crecimiento de la productividad del trabajo en el período 1980/1986, e igualmente a sobreestimar la remuneración a la fuerza de trabajo.

Productividad Total de los Factores (PTF)

El nivel de producción en una industria depende del capital, trabajo e insumos involucrados. El crecimiento del producto puede ser resultado de la utilización de un mayor volumen de factores o de una mejor utilización de los mismos o de una combinación de ambos elementos. La medida de la productividad total de los factores (PTF) se refiere a esa mejor utilización y se determina como el residuo resultante de los factores. Nos señala que parte del crecimiento obedece a un uso más eficiente de los factores.

Recientemente Mark J. Roberts ^{19/} llevó a cabo la medición de la PTF para la industria Colombiana. De los resultados obtenidos se destacan: (Ver Cuadro 14).

La tasa de crecimiento de la PTF fue negativa en los períodos considerados, de 1.6% en promedio en el período 1977/1980 y de 3.2% en el lapso 1980/1983. Coincide la drástica reducción de la productividad con la crisis industrial, donde el producto decreció a una tasa anual promedio de 1.3%. Con tasas de productividad constante el crecimiento del producto hubiera sido en el primer caso de 9.5% y en el segundo de 1.3%. De los 28 sectores industriales (CIIU-3 dígitos) sólo 3, que representan únicamente el 2.2% del PIB manufacturero, presentan tasas positivas de crecimiento del PTF en el período 1980/1983. Aunque es necesario señalar que en este período doce industrias mejoraron sus niveles de productividad, en el sentido de que sus tasas de crecimiento fueron menos negativas de lo que habían sido en el período 77/80. Sólo dos industrias, 2% del V.A. industrial, mostraron en los dos períodos tasas positivas de crecimiento y en ambos casos las del segundo período fueron inferiores a las alcanzadas en el primero.

Cuadro 14

CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD TOTAL DE FACTORES

	Crecimiento de Productividad		Crecimiento del Producto real		Participación de PTF en el crecimiento del producto	
	Δ PTF	1980-83	Δ Q	1980-83	Δ PTF / Δ Q	1980-83
Industria						
31. Alimentos, bebidas, 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. Alim. pereced.	-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, vest.	-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. Prod. 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. Prod. madera	-0.011	-0.051	0.074	0.013	-0.155	-3.992
331. Prod. 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, editor	-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. 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, cosméticos	-0.027	-0.027	0.087	-0.019	-0.310	1.421
354. Productos refinados petróleo	-0.126	-0.097	0.234	-0.024	-0.513	4.042
355. Prod. caucho	-0.054	-0.011	0.012	-0.052	-4.500	0.212
356. Prod. plásticos	-0.029	-0.007	0.158	0.026	-0.184	-0.269

(Continuación Cuadro 14)

(Conclusión Cuadro 14)

	Crecimiento de Productividad		Crecimiento del Producto real		Participación de PTF en el crecimiento del producto	
	Δ PTF		Δ Q		Δ PTF / Δ Q	
	1977-80	1980-83	1977-80	1980-83	1977-80	1980-83
36. Minerales no metálicos	0.070	-0.032	0.136	0.009	0.515	-3.461
361. Barro cerámica	0.071	-0.001	0.144	-0.079	0.493	1.278
362. Prod. vidrio	0.030	-0.002	0.110	0.008	0.273	-0.250
363. No metal no esp.	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 ferreos	-0.123	0.039	-0.108	-0.007	1.139	-0.571
38. Metálicos, maquinaria	0.007	-0.025	0.095	-0.056	0.071	0.441
381. Prod.metálico	-0.030	-0.033	0.056	-0.056	-0.536	0.589
382. Máqui.no eléct.	0.053	0.049	0.086	0.031	0.616	0.581
383. Maqui. eléctri.	0.003	-0.045	0.140	-0.056	0.021	0.804
384. Eq. transporte	0.013	-0.036	0.084	-0.128	0.155	0.281
385. Eq. 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: The Structure of Production in Colombian Manufacturing Industries 1977-1986, Mark J. Roberts, Mayo 1989.

Todo lo cual sugiere que el crecimiento del sector manufacturero ha sido logrado más por una utilización mayor de recursos que por un mejor aprovechamiento de los mismos.

En el período 1977/1983 la contribución del crecimiento del PTF (-2.4%) al crecimiento real del producto (3.3%) fue -73%, esto es, la caída en la productividad redujo en 73% la tasa de crecimiento del sector manufacturero. El crecimiento del producto del sector industrial se logró de manera muy costosa. La caída sistemática de la PTF nos está mostrando la crisis profunda por la que atraviesa la industria colombiana. El crecimiento extensivo, a través del mayor uso de factores pero de forma ineficiente, nos revela de una parte, un lento proceso de incorporación de progreso técnico (entendido como aumento en la productividad de los factores), un crecimiento en los costos unitarios de producción del orden del 73%, antes de cualquier cambio en los precios de los factores, en el período 77/83, incremento que no se ha reflejado sin embargo sobre el EBE. La relación EBE con respecto a la producción total no sólo se ha mantenido globalmente sino que ha mostrado un ligero crecimiento a partir de 1983. Existe una correlación estrecha entre grado de concentración y márgenes de beneficio.^{20/} La ineficiencia de los sectores oligopólicos se le ha trasladado a los consumidores vía mayores precios.

Se consolidan así tendencias a la generación de procesos acumulativos que frenan la expansión del sector manufacturero. Los mayores costos de producción y su tendencia creciente generan normas de producción propias, alejadas de las vigentes en los mercados internacionales, de ahí su poca competitividad en los mercados externos. Los destinados al consumo interno se enfrentan: i) a una muy desigual distribución del ingreso, los tramos más elevados, donde el ingreso ha tendido a concentrarse, presentan elasticidades ingreso muy bajas para los bienes manufacturados en el país; ii) a una lenta expansión del empleo y iii) a una oferta agrícola inelástica. Factores que codeterminan de una parte, un consumo per-cápita de manufacturas muy bajo de otra un crecimiento muy reducido de la demanda.

D. CRISIS EN EL CRECIMIENTO

Para analizar la causalidad de la crisis por la que atraviesa el sector manufacturero, estudiaremos primero la dinámica de la acumulación de capital y posteriormente haremos lo mismo con los determinantes de la demanda.

1. Dinámica de la acumulación de capital

Se nota una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la inversión manufacturera entre la década de los setenta y lo observado en los ochenta, mientras la tasa promedio anual de crecimiento de la inversión bruta (IB) fue de 5.70% en los setenta, en los ochenta desciende a sólo 2.27%, equivalente al 40% de la anteriormente observada.

La expansión de la inversión bruta fue más oscilante y presentó un mayor grado de inestabilidad. Si a la cifras de la inversión le restamos lo correspondiente a las industrias de refinación de petróleo y metálicas básicas.^{21/} La razón para excluir estos dos sectores radica en que su lógica expansión no depende de los mismos factores que el resto de la industria manufacturera; observando la tasa de expansión de las cifras depuradas tenemos que es mucho menor en los ochenta, de sólo 1.60% contra 6.61% alcanzado en los setenta.

Al analizar los montos anuales de inversión podemos encontrar tres subperíodos claramente marcados 1970/77, 1978/83 y 1984/86. El monto de la inversión promedio anual creció en el segundo período, con respecto al primero, en un 58% en términos reales, en este período se presenta una modernización de algunas ramas industriales. A partir de 1984 se entra de nuevo en una fase de descenso en el monto promedio de la inversión anual. Estas fases tan marcadas, en tan corto tiempo (menos de dos décadas) nos ponen de manifiesto, bajo otra forma, los factores estructurales que limitan la expansión de la industria manufacturera. El lento crecimiento de la demanda, la débil articulación al mercado internacional, causa y consecuencia del patrón de desarrollo seguido, a más de la oligopolización precoz del sector manufacturero, no permitieron un proceso sistemático y creciente de acumulación de capital. Como antes se señaló, en el período estudiado, la estructura productiva prácticamente no sufrió modificaciones, no surgieron nuevas ramas de producción e incluso la participación (distribución porcentual de la inversión acumulada), del stock de capital sufrió escasas modificaciones. Si comparamos la distribución porcentual de la Inversión Bruta Acumulada (IBA) en 1988, con la existente en 1976, vemos que su participación prácticamente no se modificó salvo en metálicas básicas donde se pasó de 3.7% a 8.3% como consecuencia de la instalación de Cerromatoso.

Cuadro 15

INDUSTRIA MANUFACTURERA
(Inversión bruta 1970-1986
Millones de pesos de 1975)

Año	Inversión bruta total	Cambio anual	Inversión bruta sin CIUU 353 y 371 a/	Cambio anual
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	18.69
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: DANE, Encuesta anual manufacturera. Deflactado con el índice de precios de la formación bruta de capital de cuentas nacionales.

a/ Refinerías de petróleo y metálicas básicas.

Cuadro 16

INDUSTRIA MANUFACTURERA: INVERSION BRUTA ANUAL
SIN CIUU 353 Y 371, POR PERIODO

(Promedio Anual)

	Pesos de 1975		
	Millones	Indice	^C.
70-77	8.624	100	5.62%
78-83	13.663	158	8.34%
84-86	11.561	134	-4.03%

Fuente: Construido a partir del cuadro anterior.

Las inversiones llevadas a cabo en el segundo periodo, que conllevaron 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 productivas (salvo la producción de ferroníquel) y rápidamente encontró un techo para proseguir con su expansión (periodo de solo seis años); la capacidad no utilizada se incrementó, 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" 22/ o, claramente lo señala K. Hallberg, "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".

De forma paradójica se combinan dos factores antagónicos, de una parte los volúmenes de inversión son reducidos con respecto al EBE generado y de otra parte son excesivos con respecto al crecimiento de la demanda, como lo veremos en la sección siguiente.

Se han incrementado de forma significativa los niveles de no utilización de la capacidad instalada, lo cual genera un proceso discontinuo y oscilante en la incorporación de progreso técnico en el sector manufacturero y por la otra crece el ahorro financiero (en términos exactos el CF no ligado), que sirvió para alimentar un activo proceso de correlación de circulación financiera sin acumulación de capital.

El débil nivel de acumulación conlleva un lento y oscilante proceso de incorporación de progreso técnico.

Digresión histórica. Para comprender plenamente la dinámica de la inversión industrial es necesario no olvidar las relaciones que se establecen entre esta variable y el conjunto de la economía. Correlacionarla con una o dos variables, ejemplo con el EBE (excedente bruto de explotación) y extrañarse de que en el momento que la inversión llegaba a su máximo 80/83, los niveles de EBE/PB eran los más bajos, tal interpretación carece de toda validez y nos puede llevar a una errónea interpretación de los fenómenos objeto de estudio.

Primero tenemos que tener claro el marco donde se lleva a cabo el proceso de inversión: i) altos niveles de protección; ii) mercados pequeños (para muchos sectores de alta tecnología tienen carácter subcrítico) y en lenta expansión; iii) débil articulación al mercado mundial (los márgenes sobre el mercado interno son muy superiores a los existentes en los mercados internacionales); iv) oscilante disponibilidad de divisas.

La economía colombiana ha estado sometida, a lo largo de los últimos cuarenta años, a una restricción importante de divisas.

Salvo en el período 1975/1983 y en los dos últimos años que condujeron a la creación de formas institucionales específicas y en muchos casos sui-generis para manejar su política de importaciones: control de cambios, manejo administrativo de las importaciones (licencia previa, prohibida importación, cupos, depósitos previos etc.). Dentro de este panorama las importaciones de bienes de capital jugaron un papel muy particular, en períodos de escasez de divisas, la asignación se hacía fundamentalmente para la importación de los bienes de consumo considerados esenciales (la mayoría estaba en prohibida importación) y la importación de materias primas, insumos y combustibles. Los bienes de capital tenían un carácter residual, tanto así que de paso se impedía toda posibilidad de competencia al no autorizar la importación de maquinaria y equipo si las autoridades competentes consideraban que existía capacidad sub-utilizada en la respectiva industria. De forma tal que en la práctica y de hecho sólo las firmas establecidas estaban en posibilidad de ampliar sus capacidades de producción, reforzando así las características monopolísticas de la industria Colombiana. Es dentro de este marco institucional y dentro de esta "cultura del comercio exterior", que en la segunda mitad de la década de los setenta se inicia la apertura de las importaciones de maquinaria y equipo y se aprovechan plenamente las facilidades para importar maquinaria (licencia global y la tarifa única del 5%).

Se presenta un incremento importante en la importación de maquinaria y equipo, aumenta su participación dentro del total de las importaciones, la industria manufacturera aprovechó esta coyuntura, se muestra una estrecha correlación entre el incremento de la inversión manufacturera y el mayor volumen de maquinaria importada para la industria. En la etapa siguiente (1984-1987), se redujo el volumen de importaciones y a su turno se reduce más que proporcionalmente la importación total de maquinaria particularmente la destinada a la industria manufacturera, reducción que coincide con la baja en la inversión de dicho sector.

La expansión de la capacidad productiva llevada a cabo en la segunda mitad de los setenta, jalonada por la bonanza cafetera que permitió incrementar la demanda interna y aumentar los niveles de reservas internacionales y un flujo de importaciones menos restrictivo, rápidamente agotó sus efectos. Se "estrelló" contra las debilidades estructurales de nuestro patrón de desarrollo, efectos que se vieron agravados por las erróneas políticas seguidas por el gobierno de López Michelsen continuadas por sus sucesores, tales como: pérdida en los niveles de salario real, reducción del gasto público (especialmente la inversión) y revaluación del peso. Todo lo cual consiguió abatir la demanda interna en busca de la estabilidad monetaria e impidió su articulación a los mercados internacionales. La ausencia de política industrial y el errado manejo macroeconómico impidió aprovechar este mayor volumen de

Cuadro 17

IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL

(Promedio Anual)

Millones de dólares Corrientes - CIF

Período	Importaciones totales	Importaciones de bienes de capital	Con Destino al sector industrial	Inversión bruta manufacturera a/ Índice
74/77	1.707	278	143	100
78/83	4.396	837	410	150
84/87	4.175	709	295	124 <u>b/</u>

Fuente: Calculado con base en los Cuadros 22, 23 y 24 de Ramírez Clara, op.cit.

a/ Términos reales.

b/ Período 1984-1986.

divisas. No se logró construir un círculo virtuoso a lo Verdoorn - Kaldor, sino un espiral infernal que desembocó en la crisis financiera del 1982-1983.

El proceso de la ISI ha generado fuertes tensiones entre los grandes excedentes generados (consecuencia del ahorro forzoso inducido por las políticas proteccionistas) y el crecimiento de la demanda efectiva, dando lugar, de una parte, a la consolidación de un patrón producción-consumo centrado en la diferenciación de productos en detrimento de la diversidad y multiplicidad (mayores volúmenes de producción) y a la existencia de grandes excedentes de capacidad instalada (que sirven de paso como disuacivos o potenciales entrantes), lo cual conduce a que el ahorro de las empresas sea mayor que las necesidades de financiamiento requeridas para mantener su posición en el mercado dando lugar a la generación de fondos excedentes que deben ser colocados en otras actividades de la economía, generando un agudo proceso de centralización y concentración de capital y la conformación de conglomerados financieros,^{23/} tendencias aceleradas a partir de 1974 como resultado de las modificaciones institucionales que limitaron las restricciones que pesaban sobre el sector financiero y permitieron un elevado crecimiento de las tasas reales de interés.

2. Debilitamiento en el crecimiento de la demanda

a) El consumo interno de bienes manufacturados

La tasa anual promedio del crecimiento del consumo total de los hogares ha venido declinando desde los años setenta, proceso que se aceleró en los ochenta. Así, la tasa anual promedio de crecimiento fue de 6.1% en el período 1970-1974, de 5.1% en el lapso 1975-1979 y de sólo 2.6% entre 1980 y 1986. La reducción más drástica se ha observado en el caso de los bienes manufacturados, de forma tal que su participación dentro del consumo total de los hogares desciende de 50.76% en 1970 a 46.46% en 1986, cifras inferiores incluso a la existentes en 1965, que fue de un 49.52%.

Como se puede observar en el Cuadro 18, no sólo se reduce la participación global de los bienes manufacturados, igualmente para cada tipo de bienes se presenta una baja en su participación entre 1970 y 1986, con la sola excepción de productos farmacéuticos y editoriales. A lo largo de 16 años el consumo per-cápita de bienes manufacturados crece sólo en 30%, lo cual equivale a una tasa de crecimiento promedio anual de sólo 0.02 %.

Debilitamiento de las mediaciones que sustentan el patrón de producción - consumo.

Hasta principios de la década de los setenta fue compatible una inequitativa distribución del ingreso, un patrón de producción oligopólico basado en la introducción de nuevos productos y diferenciación de los existentes, "producción de punta para mercados de punta", como se decía en algunos trabajos efectuados al inicio de esta década, y el patrón de consumo. La extensión de las relaciones salariales a la agricultura, la expansión de la actividad estatal con su corte de funcionarios, el desarrollo del sector servicios modernos (transporte, finanzas, servicios profesionales, etc.) generaban nuevos demandantes, especialmente capas medias de la población, (tercera demanda como se les denominó) con patrones de consumo similares, o tendientes a serlo, de las capas más ricas, demandantes, bajo ciertas condiciones, de bienes de consumo durables.

La compatibilidad existente entre estas tres estructuras empezó a presentar roces, fricciones a tornarse contradictoria desde mediados de los setenta. El proceso de sustitución de importaciones se completó con bienes de consumo y muy parcialmente con bienes intermedios y bienes de capital.

A medida que crece la urbanización y aumenta el nivel de ingreso per-cápita la elasticidad ingreso para los bienes de consumo corriente disminuye. La expansión de la producción de los bienes salarios va a depender del crecimiento de la masa salarial y de su capacidad de compra. Cuando dos terceras partes de los gastos de los grupos de menores ingresos se destinan al consumo de bienes agrícolas, la capacidad de compra de la masa salarial por bienes manufacturados estará determinada por la evolución de los precios de los productos agrícolas.

La concentración del ingreso y la evolución de los precios de los bienes no manufacturados y los servicios (públicos, transporte, vivienda, etc.) ha originado una muy lenta expansión de la demanda por bienes manufacturados por parte de los hogares y una reducción en la participación de los bienes manufacturados dentro del consumo total de las familias.

La concentración del ingreso en los tramos más elevados, en los cuales predominan en el país elasticidades de ingresos muy reducidas para bienes manufacturados, hace que su crecimiento no se traduzca en demandas de consideración para la producción industrial. La producción de punta, para mercados de punta, está llegando a niveles de saturación. Los mecanismos de diferenciación de productos son cada vez más costosos (publicidad, empaques, etc.) y su eficacia menor. La introducción de nuevos productos se ha disminuido como consecuencia de la reducción del proceso de acumulación de capital. Producir nuevos bienes exige, por lo regular, nuevas tecnologías, nuevos equipamientos.

Cuadro 18

CONSUMO FINAL DE LOS HOGARES EN PRODUCTOS MANUFACTURADOS
1965 - 1986

(Millones de pesos de 1975)

	1970	1974	1980	1986
Alimentos, bebidas, tabaco	78403	94366	129040	143493
Alimentos	64101	77738	106830	120287
Bebidas	9213	11443	17272	18026
Tabaco	5089	5185	4938	5180
Vestidos y calzado	18666	24876	27635	26520
Prendas vestir	16596	21193	22100	21991
Calzado	2070	3683	5535	4529
Enseres domésticos	5556	7172	9907	8524
Muebles	2263	2551	24038	2454
Tejidos para hogar	648	901	1180	1028
Electrodoméstico	1686	2333	3538	2986
Cristal y vajillas	959	1387	1851	2056
Productos farmacéuticos	4296	4975	7587	9809
Equipo transporte	2652	3401	6075	5489
Productos editoriales	3967	6006	6739	10836
Total bienes industriales	113540	140796	186083	204671
Total consumo final de hogares	224576	284365	384698	440539
% Industriales/total	50.56%	49.51%	48.37%	46.46%
Consumo per cápita de bienes industriales	5294	6007	6990	68.71

Cuadro 19

PARTICIPACION DE BIENES INDUSTRIALES EN EL CONSUMO FINAL
DE LOS HOGARES. 1965 -1970

(Porcentajes)

	1970	1974	1980	1986
Alimentos, bebidas, 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 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 hogar	0.29	0.32	0.31	0.23
Electrodoméstico	0.75	0.82	0.92	0.68
Cristal y vajillas	0.43	0.49	0.48	0.47
Productos Farmacéuticos	1.91	1.75	1.97	2.23
Equipo transporte	1.18	1.20	1.58	1.25
Productos editoriales	1.77	2.11	1.75	2.46
Total bienes industriales	50.56	49.51	48.37	46.46
Total consumo final de Hogares	100.00	100.10	100.00	100.00

Fuente: DANE, Cuentas Nacionales. Tomado de Clara Ramírez, op. cit.
Cuadro 6

El debilitamiento de todas estas mediaciones está marcando un límite a las posibilidades de expansión industrial. La reconstrucción de los márgenes de beneficio en ciertas ramas altamente concentradas, el manejo del "mark-up" aprovechando plenamente el poder oligopólico, en un horizonte temporal de corto plazo, los crecientes subsidios del Estado al sector industrial y el debilitamiento de la capacidad de negociación de la fuerza de trabajo, se han venido traduciendo en los últimos años en crecimientos sin industrialización.

Confluyen al debilitamiento de los mecanismos que sustentan el patrón de producción-consumo factores estructurales y coyunturales, dentro de los cuales se destacan:

i) Altos grados de concentración del ingreso, la participación de los asalariados dentro del PIB, se ha mantenido casi constante a lo largo de los últimos veinte años fluctuando entre 38% y 40%.

ii) La relación salarial abarca una parte reducida de la PEA, la industrialización sustitutiva ha tenido sólo un débil impacto sobre la progresión salarial y sobre la configuración de una demanda social y un modo de vida donde el consumo de bienes manufacturados juegue un papel central.

iii) A partir de los inicios de los setenta se nota una caída de los salarios reales en el sector manufacturero que sólo logra los niveles alcanzados en 1970 de nuevo en 1982. La débil mejora salarial que se presenta a partir de esta fecha ha sido acompañada por desmejoras en la calidad del empleo (empleo temporales), de por lo menos el 20% de la fuerza de trabajo del sector industrial. Caídas en el salario aún más drásticas se presentan en el Estado. Según la Contraloría General de la República 24/ los salarios del Estado (gobierno central), son inferiores, al iniciar la década de los noventa, que los existentes treinta años atrás. Tanto en el sector manufacturero como en el Estado el crecimiento del empleo ha sido muy reducido en la década de los ochenta y la tendencia es más a la flexibilización de la relación salarial y a la disminución de empleos en los diferentes aparatos gubernamentales; iv) Una estructura agraria arcaica que genera una oferta inelástica de bienes. A lo largo de los últimos veinte años la inflación ha sido jalonada, en gran parte de ellos, por el crecimiento de los precios de los productos agrícolas; v) Una estructura oligopólica en el sector manufacturero, que amparada de la competencia interna y externa, mediante el manejo del mark-up, logran elevados márgenes de beneficio sobre volúmenes de producción reducidos. Un sector que es incapaz de generar endógenamente tasas elevadas de crecimiento, vi) El crecimiento de las tasas de interés para financiar el consumo durable ha llevado a que las industrias productoras de estos bienes no hayan podido jugar un papel dinámico en la expansión industrial, como fue el caso en los países desarrollados.

b) La exportación de manufacturas

La industria manufacturera ha encontrado serias dificultades para articularse al comercio mundial de manufacturas, la forma concreta que toma la ISI en nuestro medio dio lugar a una orientación antiexportadora de la economía como un todo. La oligopolización precoz, los amplios márgenes de beneficio alcanzados sobre un mercado interno protegido, dio lugar a la formación de hábitos, rutinas, prácticas por parte de los empresarios que se tradujeron en normas de producción (costos, calidades, diseños, cumplimientos en la entrega de los pedidos, servicios post-venta, etc.), alejados de las normas internacionales que determinan la competitividad a nivel mundial, lo cual se ha traducido en niveles de exportación inferiores a los alcanzados por países de niveles similares de desarrollo.

La participación de la exportaciones manufacturadas (excluyendo productos refinados de petróleo y ferroníquel) dentro del total de exportaciones alcanzó únicamente el 18% en 1987, su monto se cifra en sólo mil millones de dólares corrientes, muchas de las cuales sólo presentan ligeros procesos de transformación o de procesos de armadura y ensamble con base en partes, piezas y componentes importados, con efectos reducidos sobre el conjunto de la actividad industrial.

La participación de las exportaciones de bienes industriales dentro del total de la producción manufacturera es igualmente reducida, su participación ha fluctuado a partir de 1970 entre el 6% y 7.5% de la producción. Las industrias que presentan participaciones por encima de la media general, como son vestuario, cuero y sus manufacturas, zapatos, madera y muebles se caracterizan por ser intensivas en mano de obra, algunas de ellas sólo llevan a cabo las fases finales de ensamble, como sucede con la confección, dentro de programas especiales de exportación (Plan Vallejo). Por el contrario, en refinación de petróleo y metálicas básicas (ferroníquel) se trata de productos intensivos en capital, que apelan a tecnologías complejas para la transformación de productos primarios, pero que tienen muy limitados encadenamientos hacia atrás dentro del sector manufacturero. Por el contrario, las ramas que presentan mayor complejidad tecnológica y mayores encadenamiento sobre el sector industrial, como la elaboración de productos metálicos, la fabricación de maquinaria y equipo presentan participaciones muy debajo del promedio, de por sí reducido. El mercado externo es en consecuencia marginal para la industria colombiana. Sólo el crecimiento del mercado interior permitiría generar dinámicas que desembocarán en círculos virtuosos de mayor producción menores costos y en consecuencia mayor competitividad en los mercados externos.

Cuadro 20

EXPORTACION DE MANUFACTURAS

(Millones de dólares)

	1974	1980	1984	1987
Total general	1.416.9	4.296.0	3.623.0	5.662.0
Total manufactura	658.9	1.199.9	1.186.9	1.602.0
Alimentos perecederos	308.0	603.4	307.4	514.0
Alimentos, bebidas, tabaco	139.6	313.8	161.1	198.4
Textiles, vestuario, cuero	168.4	289.6	146.3	315.6
Cons. durables y bienes interm.	272.2	379.7	793.9	924.2
Ind. de madera y muebles	30.6	14.9	7.7	17.9
Productos de papel e impresos	14.0	71.9	71.4	123.4
Químicos, caucho y prod.petróleo	193.8	217.8	604.3	643.6
Prot. minerales no metálicos	25.8	71.3	34.5	55.3
Metálicos básicos	8.0	3.8	76.0	84.0
Bienes de capital	52.6	137.9	55.7	100.5
Metal, maquinaria, transporte	52.6	137.9	55.7	100.5
Otras Industrias	26.1	78.9	29.9	63.3

Fuente: DANE, tomado de Hallberg., página 9.

Como se señaló antes, el ritmo oscilante en la dinámica de la acumulación de capital ha hecho igualmente espasmódico la incorporación de progreso técnico. Debilidad que condiciona de hecho la articulación al mercado mundial. Las normas de producción vigentes han sido el resultado de un complejo juego de factores, construidas bajo el amparo de la prohibida importación, donde se destacan la cantidad de equipamiento por trabajador, la edad del equipamiento, la calidad de la mano de obra y fundamentalmente la capacidad de dirección. Desafortunadamente en los últimos años la promoción de exportaciones se ha centrado en factores que tienden a promover una competencia perversa, como la denomina Fernando Fajnzylber, a través de mayores niveles de devaluación, subsidios a los productores y la reducción salarial y no se plantean acciones para elevar la productividad de los factores como: el reequipamiento industrial, la modernización del parque de maquinaria, la calificación de la fuerza de trabajo, la capacitación de los equipos de dirección de las empresas manufactureras, una acción más decidida en el campo de la investigación y el desarrollo tecnológico.^{25/} Las acciones emprendidas se han traducido en aumentos apreciables en los ingresos de los exportadores tradicionales y muy poco crecimiento en las exportaciones manufactureras, medido por el aumento de su participación dentro de la producción industrial, especialmente de aquéllas de mayor grado de complejidad tecnológica.

c) Sustitución de importaciones

La profundización del proceso de sustitución de importaciones ofrece pocas posibilidades para acelerar el crecimiento industrial. En la casi totalidad de los bienes de consumo, en gran parte de los bienes intermedios y en algunos bienes de equipamiento, la oferta doméstica, bien sea de firmas nacionales o de empresas con IED, equivalen al 90% o más del consumo aparente. En aquellos sectores, como papel (específicamente para periódico), productos químicos, hierro y acero, maquinaria y equipo, donde entre el 30% y el 60% del consumo aparente se importa, la amplia variedad de bienes demandados, los tamaños mínimos de planta requeridos, para aprovechar la economía de escala hacen que cualquier producción, en este espectro de bienes, deba tener como objetivo exportar una parte apreciable de la producción. El solo mercado interno no sería suficiente para hacer rentables las inversiones requeridas.

El desarrollo industrial, su transformación requiere, "de algo más que cautelar, sin duda muy importantes equilibrios macroeconómicos".^{26/} Se hace necesario llevar a cabo acciones que permitan sobrepasar los obstáculos que limitan el crecimiento, los limitantes estructurales que impiden una mayor incorporación de progreso técnico.

Cuadro 21

LA PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DENTRO
DE LA PRODUCCION MANUFACTURERA

(Porcentajes)

	1977	1978	1979	1980	1985	1986
311. Prod. 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. 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. Impresora	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. Refin. de petróleo	16.5	27.7	19.7	8.4	46.8	32.6
354. Petróleo, 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 metales	10.1	9.2	10.6	9.4	5.1	5.6
371. Hierro, fuerte	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. Prod. metálicos fab.	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 1986, Colombia Estadística 1987, DANE, 1977-1980. Tomado de K. Halberg, cuadro 9.13, pág.15.

III. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (ETs) EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA COLOMBIANA

1. La crisis del sector manufacturero y la IED

El comportamiento de las empresas transnacionales ha estado codeterminado por el desarrollo de la economía como un todo, pero particularmente, por el comportamiento del sector manufacturero. Los factores estructurales, que han limitado el crecimiento del sector industrial a lo largo de los últimos veinte años, las afectan directamente en su carácter de productores preferenciales de bienes intermedios. Recordemos que fueron precisamente las industrias productoras de bienes intermedios y las de maquinaria y equipo las que presentaron las reducciones más drásticas en las tasas de crecimiento a partir de 1974.

Igualmente, la producción de bienes de consumo durable se estanca a lo largo de la década de los ochenta. Sectores en los cuales la empresas transnacionales juegan un papel dominante.

Los factores estructurales que limitan el crecimiento del sector manufacturero inciden negativamente en el flujo de IED al país. Su reducción a lo largo de las dos últimas décadas no se debe, como muchos analistas lo han manifestado, a las regulaciones al capital extranjero llevadas a cabo en el marco de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, sino a la ausencia de políticas de desarrollo industrial, de políticas públicas, que vayan más allá de los sucesivos programas de estabilización que enfrenten los factores estructurales que limitan la expansión del sector manufacturero.

2. Características de la IED

La vinculación de la inversión extranjera a la industria manufacturera de manera significativa empieza a partir de la segunda mitad de los cuarenta, notándose un rápido incremento en los últimos años de la década del sesenta. Se destaca igualmente una incorporación desigual de capital extranjero entre las diferentes industrias a través del tiempo: hasta 1949 se dirigió fundamentalmente a caucho, papel, alimentos y textil. En la década de los cincuenta se introduce a nuevas industrias como la farmacéutica, productos metálicos, derivados del petróleo, maquinaria eléctrica y se continúa la introducción de capital en caucho y papel. La década de los setenta está marcada por la industria química y el desarrollo de productos metálicos, derivados del petróleo y maquinaria eléctrica a las cuales se continúa vinculando capital extranjero.

Los años ochenta se destacan por las inversiones en metálicas básicas, maquinaria eléctrica y nuevos desarrollos en la industria química.

A grandes rasgos la inversión extranjera puede ser sintetizada en:

a) Periodo (hasta 1949)

Durante este primer período las inversiones se dirigieron fundamentalmente al caucho, papel, alimentos y textiles, siendo especialmente fuerte su incorporación en el período bélico. La falta de mano de obra y materias primas en el período de guerra no ligadas sustancialmente a la producción bélica, fue decisiva para que las firmas dominantes en estas industrias buscaran abastecer la demanda externa, especialmente de América Latina, mediante la instalación de plantas en estos países. Es así como surgen nuevas industrias en Colombia: llantas, cartón y ciertos productos químicos.

Caucho: Bajo este rubro se designan las inversiones realizadas por tres firmas multinacionales para la producción de llantas. El abastecimiento nacional se realizaba mediante importaciones provenientes en lo fundamental de Estados Unidos, que la guerra desarticuló dando lugar a una aguda escasez.

Alimentos: Contrariamente a las inversiones realizadas en otras ramas, no tenían por objeto conservar un mercado que venía siendo abastecido del exterior. Se trataba de crear un mercado para bienes que antes no se venían consumiendo (enlatados, conservas, leche en polvo, etc.), que estaban destinados a ser consumidos fundamentalmente, por lo menos durante un primer (largo) período, por las capas de mayor ingreso, más permeables a las nuevas formas de consumo.

Textiles: El capital extranjero, directamente o mediante asociaciones con capital nacional, entra a ampliar la capacidad productiva para sustituir importaciones. En el período anterior a la Segunda Guerra, parte importante del consumo de telas era cubierto con importaciones, un 70% o más provenía de Inglaterra y menos de un 10% de Estados Unidos, de manera que la inversiones norteamericanas en la industria textil les permitieron conquistar nuevos mercados y eliminar la competencia internacional, especialmente la inglesa.

Papel: En un primer período se establece una planta para la producción de cartón y cajas de cartón corrugado, no se producen papeles. Las importaciones de cartón provenían en el quinquenio anterior a la guerra en un 70% de Europa (Alemania, Suecia y Finlandia) y 30% de Estados Unidos. Con motivo de las guerras los abastecedores son desplazados, quedando el mercado en manos de productores norteamericanos. Dado que esta industria no estaba

directamente ligada al esfuerzo bélico y en consecuencia encontraba dificultades para su expansión, los productores decidieron establecer plantas en diversos países latinoamericanos (distribuyéndose el área) para abastecer los mercados recién adquiridos, dando lugar en muchos casos a un control monopolístico de mercados, tal como aconteció en Colombia.

b) Período 1950-1959

La inversión extranjera se dirige fundamentalmente a: farmacéutica, productos metálicos, derivados del petróleo y maquinaria eléctrica, industrias que empiezan a surgir en este período y continúan incorporándose en caucho y papel, industrias surgidas en el período anterior y en proceso de consolidación. Esta segunda etapa de la inversión extranjera está marcada por el proceso de sustitución de importaciones.

Bajo la presión de la política de sustitución de importaciones (SI), con el objeto de no perder el mercado y por el contrario distribuirse entre un número limitado de fabricantes algunas de las firmas que venían abasteciendo el mercado nacional, mediante exportaciones, fundamentalmente desde Estados Unidos, decidieron establecer plantas de producción. En una primera instancia, para la elaboración de aquellos bienes para los cuales los volúmenes de demanda eran lo suficientemente grandes de manera tal, que justificaban desde el punto de vista de rentabilidad tal implementación. El establecimiento de las nuevas firmas se hizo por inversionistas extranjeros en algunos casos y en otros en asociación con capitalistas locales.

Las inversiones en maquinaria eléctrica cubren fundamentalmente una amplia gama de productos electrodomésticos (neveras, lavadoras etc.). En un primer período se dirigieron fundamentalmente a procesos de ensamblaje con poca participación de insumos nacionales. Igual fenómeno se presentó en productos metálicos. Se inicia la implantación de la industria farmacéutica que hasta el momento no había logrado sobrepasar el estadio de envasado y empaque y la de derivados del petróleo (refinación) con plantas en Cartagena y Barrancabermeja, que posteriormente, en la segunda mitad de los sesenta, dará lugar a la industria petroquímica. La inversión extranjera en química está representada fundamentalmente por la producción de ciertos ácidos, pinturas y detergentes. Se decide ampliar la capacidad productiva en llantas por parte de las firmas ya consideradas y se inicia la producción de papel con base en bagazo de caña y pulpa de cartón. En este período los principales bienes sustituidos por industrias ligadas al capital extranjero son bienes de consumo durable, algunos insumos para la industria de la construcción (pinturas, cables de conducción eléctrica), papel, cartón y combustible.

c) Período 1960-1966

Durante este período la inversión se dirige fundamentalmente hacia la industria química y se continúan desarrollando nuevas industrias pertenecientes a productos metálicos, maquinaria eléctrica y derivados del petróleo. El auge industrial logrado en la década de los cincuenta, creó una demanda por insumos que en muchos casos era lo suficientemente amplia como para justificar el establecimiento de plantas productoras de estos bienes. La química entra en esta dinámica y empieza a producir, en muchos casos con base a insumos extranjeros, bienes intermedios que venían siendo importados y logra a finales de la década exportar parte de su producción, convirtiéndose en una de las industrias con mayores volúmenes de exportaciones y mayor dinamicidad. Procesos similares acontecen en maquinaria eléctrica y productos metálicos que aparte de la introducción de nuevos productos de consumo se introducen con fuerza en la elaboración de bienes intermedios y en algunos de capital.

Dentro de las industrias nuevas desarrolladas en este período sobresalen la automotriz con ensamblaje de vehículos con parte y piezas mayoritariamente importadas y la construcción de embarcaciones de pequeño calado.

d) Período a partir de 1966

La inversión extranjera se intensifica en las ramas industriales pertenecientes a la química básica, petroquímica, farmacéutica, textiles, alimentos, metalmecánica, papel, electrónica, caucho y automotriz modernizando estas ramas industriales y diversificando la estructura productiva industrial a través de la introducción de nuevos productos y procesos. Al mismo tiempo la introducción de nuevos modelos, nuevas presentaciones y nuevas propiedades en los distintos bienes acreció el proceso de diferenciación de los productos industriales originados en las ramas de bienes de consumo gracias al avance de la inversión extranjera, a través de distintas formas de vinculación.

Características de las industrias donde se realiza la inversión extranjera directa (IED)

En química, papel, productos metálicos, caucho y automotriz se presenta: alta intensidad de capital, tamaño elevado de planta, control, del "know-how", gastos elevados de investigación y desarrollo (a nivel de la casa matriz). En la industria farmacéutica y maquinaria eléctrica se presenta: control de "know-how", gastos elevados en la investigación y desarrollo, lealtad de marcas y diferenciación de productos, estas dos últimas características se encuentran en la industria textil, de tabaco, bebidas y prendas de vestir.

En general, la mayor parte de la inversión extranjera se concentra en actividades donde el "Know-how" está sujeto a patentes, en sectores donde la introducción de nuevos productos y/o modificación de los procesos productivos implican elevados gastos en desarrollo e investigación, lo que implica que estas actividades presenten barreras significativas a la entrada de nuevos productos dando lugar a elevados grados de concentración. Barreras difícilmente franqueables cuando los posibles entrantes no hacen parte o explica la razón por la que las firmas dominantes en las industrias de mayor desarrollo tecnológico sean normalmente propiedad o estén asociadas a corporaciones multinacionales que gozan de poder oligopolista a nivel internacional.

En síntesis, la IED se estableció en el país al amparo de la ISI, desde un comienzo logró una fuerte posición oligopólica en cada una de las diferentes ramas industriales donde se localizó. Ramas que se caracterizan por presentar mayores intensidades de capital, tamaños elevados de planta, muy por encima del promedio nacional, mayores volúmenes de insumos importados y un activo comercio intrafirma,^{27/} salarios más elevados y presentando además, la mayor parte de ellas, coeficientes exportadores inferiores a la media nacional. Un análisis comparativo a nivel de rama industrial (CIIU 2 dígitos), confrontando firmas nacionales con firmas extranjeras nos permitiría aprehender más finamente las diferencias entre una y otra, de manera que nos permitiría explorar hipótesis sobre posibles comportamientos de las ETs frente a las nuevas políticas de apertura y reestructuración industrial.

e) Patrón de expansión: empresas transnacionales (ETs) y empresas nacionales

En esta sección seguiremos de cerca los trabajos de Juan José Echavarría y Echavarría-Esquerre ^{28/} que presentan, por primera vez en Colombia, un análisis comparativo del desempeño de firmas extranjeras respecto de firmas nacionales en las mismas ramas de producción (CIIU - 2 dígitos). Hasta el momento los diferentes análisis habían hecho hincapié en las características en las ramas industriales o las industriales (CIIU - 3 dígitos) donde predominaban las firmas extranjeras y se comparaban con el conjunto de la industria nacional y en los casos donde se trabajó directamente sobre firmas extranjeras, Chudnosky (1973), Misas (1982) y CEPAL (1986) no se efectuaron comparaciones con las firmas nacionales.

Participación de la IED en la industria nacional

Del Cuadro 22 se desprenden algunas características generales de las empresas transnacionales, dentro de las cuales son relevantes para nuestro propósito:

1. Un poco más de la cuarta parte de la producción manufacturera se lleva a cabo a través de firmas con algún grado de

Cuadro 22

PARTICIPACION DE EMPRESAS CON IED - 1987

	Empleo	Consumo intermedio	Valor agregado	Salario
Mayoritario >50	8.4	28.6	17.8	15.0
Mixtas 5 < M < 50	4.6	18.3	9.3	6.4
Total IED	13.0	46.9	26.1	21.4
Nacionales	87.0	53.1	73.9	78.6

Fuente: Construido a partir J.J. Echavarría -Esguerra, op. cit., cuadro A.1.

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: Calculado con base en J.J. Echavarría-Esguerra, op. cit., Cuadro A1.

Ci= Consumo
VA= Valor Agregado
E= Empleo
W= Salario
- no hay exportaciones
nacionales.

inversión extranjera, las dos terceras partes de ella se efectúan en firmas con mayoría de capital extranjero (50% o más), las firmas mixtas juegan un papel relativamente secundario, sólo en alimentos, minerales no metálicos y metálicas básicas presentan igual o mayor participación que las firmas extranjeras. Comportamiento que se aparta de la tendencia general, los estudios del Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, muestran como la IED tiende a asociarse con los capitales locales cada vez más y mantener su control a través de la tecnología, la provisión de los insumos o la gestión, pero no a través de la mayoría accionaria.

Participaciones superiores al promedio se presentan en sustancias químicas (productos farmacéuticos, tocador, productos químicos diversos), metálicas básicas, la más elevada con el 50% (ferroníquel), productos metálicos, maquinaria y equipo (automotriz, maquinaria eléctrica). A un nivel de mayor desagregación (cuatro o cinco dígitos) las participaciones son sustancialmente mayores. Por ejemplo, la totalidad del papel de escritura es producido por una firma extranjera, igualmente 29/ el cordón, el nylon o el negro de humo, para no referirnos sino algunos bienes. En casi todos los casos las empresas multinacionales gozan de una posición oligopólica amparada en elevadas barreras a la entrada de nuevos productores.

La amplia gama de bienes producidos, el carácter oligopólico que predomina en la producción de la mayor parte de ellos, hace muy difícil llevar a cabo comparaciones finas entre empresas multinacionales y empresas nacionales. La desagregación a dos dígitos, tal como ha trabajado Echavarría, sólo permite una primera aproximación al tema. Es difícil llegar a conclusiones sobre cambio técnico en uno u otro grupo de empresas. Así por ejemplo la rama 35, papel, imprenta y editoriales, agrupa en las empresas multinacionales los productos de papel y cartón y en las nacionales las imprentas. Incluso en metálicas básicas, donde la diversidad es menor, se agrupan de un lado las empresas siderúrgicas integradas y semi-integradas y del otro lado Cerromatoso productor de ferroníquel, con la totalidad de la producción orientada al mercado internacional.

2. Las firmas extranjeras son intensivas en el uso de insumos, muchos de ellos importados, consumen 2.5 veces más que las firmas nacionales.

a) La relación consumo intermedio-empleo nos muestra que las firmas con IED son mayores consumidoras de materias primas que las nacionales, buena parte de ellas provienen del exterior y están sujetas a un activo comercio intra-firma. Contrariamente a las respuestas obtenidas en la encuesta llevada a cabo por J.J. Echavarría-Esquerro, las empresas extranjeras tienden a comprar las materias primas preferencialmente a su casa matriz u otras filiales en el exterior. El 70% de las importaciones,

incluyendo maquinaria y equipo, realizadas por empresas con IED en 1976 correspondían a comercio intra-firma (Misas, 1982). Las razones de este proceder, donde confluyen una gran utilización de insumos y un activo comercio intra-firma, son múltiples:

i) En muchas de las ramas donde están presentes las empresas extranjeras, los procesos productivos se limitan a la mezcla de insumos, armadura final de componentes y empaque. Tal fenómeno acontece, principalmente, en productos farmacéuticos, químicos (fungicidas, herbicidas, pesticidas, solventes, tintas, etc.), donde no hay procesos de síntesis química.

La casi totalidad de los procesos productivos se limitan a la mezcla de insumos importados y al empaque del producto.

Igual fenómeno sucede con los productos de belleza y tocador. En maquinarias eléctrica (incluidos los bienes de consumo durable), en maquinaria no eléctrica y en menor medida en la industria automotriz predominan las fases finales de armadura del producto a través del ensamblaje de componente la mayor parte importados de la casa matriz;

ii) Se utiliza a menudo como mecanismo para repartir utilidades. 30/

iii) Forma de lograr la calidad y los estándares exigidos por la casa matriz. Sin embargo, es necesario señalar que las filiales de empresas multinacionales han ido construyendo sus propios patrones de calidad, más cercanos a las normas generales de la industria nacional que los existentes en su casa matriz.

b) La productividad aparente (valor agregado por trabajador) de las firmas con IED es el doble de lo observado en las firmas nacionales y sus diferencias con las firmas locales es muy similar para las diferentes ramas de la producción. Igual fenómeno acontece con el valor agregado por unidad de salario pagado, aunque las diferencias con las empresas nacionales es únicamente del orden del 40%, es necesario tener presente, que estas medidas de productividad presentan ciertos sesgos. Estamos comparando un pequeño núcleo de empresas extranjeras, que gozan de posiciones oligopólicas en sus respectivas industrias, con una masa heterogénea de firmas nacionales de diferentes tamaños, que por lo general no producen bienes similares o sustitutos cercanos a los elaborados por los primeros. Así por ejemplo, cuando hacemos comparaciones al interior de la rama (papel, imprenta y editoriales), de un lado están las firmas extranjeras productoras de papel y cartón que gozan de posiciones oligopólicas e incluso monopólicas en sus respectivos productos y del otro lado están las empresas nacionales de impresión, donde se presenta un alto grado de competencia entre firmas de diferente tamaño. Los altos niveles de productividad observados en el primer conjunto de firmas conlleva un sesgo significativo, implícito, que refleja los

márgenes de beneficio obtenidos de explotar su poder oligopólico. En sentido estricto no estamos comparando el desempeño al interior de una misma industria (en el sentido de industria teórica de Bain y Labini) entre dos conjuntos de empresas, unas nacionales y otras extranjeras.

Conociendo que las firmas con IED están localizadas en industrias (CIIU - 4 dígitos, equivalente empírico de la industria teórica) que se caracterizan por altas intensidades de capital, con personal más calificado, que presentan una mayor capacidad de gestión y en consecuencia muestran niveles de productividad superiores a aquellas industrias donde las intensidades de capital son inferiores, menores los niveles de calificación de la fuerza de trabajo y sobre todo presentan capacidades de gestión inferiores, industrias donde predominan las firmas nacionales e incluso en muchas de ellas no hay presencia de empresas con IED, no podemos, hacer afirmaciones contundentes sobre diferencias en productividad entre empresas nacionales y extranjeras, perteneciendo a una industria teórica. Los casos donde este fenómeno se presenta, como en bebidas, gaseosas, alimentos diversos, alimentos para animales, maquinaria eléctrica (cables, bombillas, baterías y electrodomésticos), productos de aseo, tocador y llantas (recientemente un grupo de empresarios nacionales compró dos de las tres firmas productoras de llantas que eran en su totalidad firmas extranjeras), las firmas nacionales, que en general entraron al mercado mucho después de las firmas multinacionales, han logrado no sólo mantener su posición en el mercado, sino aumentarla en detrimento de las empresas extranjeras. Lo cual es un indicador de los performances de estas firmas, de su capacidad de dirección, dominio de la tecnología, calificación de sus cuadros y de su mano de obra.

Sería de gran interés, tanto teórico como empírico para la formulación de política de desarrollo industrial, la realización de un estudio comparativo entre firmas nacionales y extranjeras que produzcan el mismo tipo de bienes, que pertenezcan a la misma industria teórica. Analizar sus estructuras organizativas; equipamiento y tecnologías utilizadas; capacidad de adaptación a las condiciones locales; niveles de calificación de la fuerza de trabajo y de los cuadros de dirección; remuneraciones; utilización de insumos; forma de marketing; penetración en el mercado; introducción y diferenciación de productos; niveles de productividad (incluida la productividad física); capacidad exportadora y generación de excedente y su utilización. Por el momento, sólo podemos afirmar que las empresas con IED gozan de márgenes de beneficio por unidad de salario pagado más elevadas que las firmas nacionales pertenecientes a las mismas ramas productivas.

3. Los salarios en las firmas con IED son en promedio entre 30% y 40% mayores que los pagados por las firmas nacionales, diferencia que es muy similar entre las ramas industriales.

Mientras la productividad aparente es el doble. El margen de beneficio con respecto al salario pagado es 40% mayor, la diferencia en remuneración fluctúa entre 30% y 40%.

Las mayores diferencias se presentan a nivel directivo. La evidencia empírica disponible permite afirmar que las diferencias en las remuneraciones, según categoría ocupacional, entre empresas con IED y las firmas nacionales, pertenecientes a la misma industria, han tendido a reducirse, especialmente a nivel de personal obrero. Tradicionalmente las firmas multinacionales existentes en el país han pagado mayores salarios a su personal respecto de las firmas nacionales. Los mayores niveles de remuneración han sido el resultado de un complejo juego de factores: las empresas extranjeras presentan mayores intensidades de capital, en consecuencia los costos salariales unitarios tienden a ser bajos, gozan de ser trasladados vía precios a los consumidores de sus productos, cuentan con fuertes organizaciones sindicales y a través de las remuneraciones más elevadas lograron captar la mano de obra de mayor grado de calificación.

Sin embargo, a lo largo de la década de los ochenta los elementos que permitían mantener el diferencial salarial se han ido debilitando. El poder sindical se ha erosionado, todas las empresas, pero con especial énfasis las empresas multinacionales, han recurrido masivamente al uso de trabajadores temporales para ocupar empleos de carácter permanente, el 20% del empleo manufacturero tiene el carácter de temporal. Igualmente las empresas recurren cada vez más a la contratación con terceros para la realización de labores que tradicionalmente habían ejecutado en forma directa; en este campo las empresas con IED también se han destacado. Es así como las firmas de alimentos, bebidas y productos de tocador y limpieza, entre otras, han contratado la distribución de bebidas gaseosas, tanto nacionales como extranjeros han liquidado sus flotas de camiones repartidores, vendiendo los vehículos a antiguos obreros y firmando contratos de distribución con ellos. En consecuencia, los conductores, ahora propietarios, se convierten en distribuidores independientes, y sus ayudantes en sus empleados. De esta forma, varios miles de empleos fueron suprimidos de las nóminas de las empresas, aunque sigan laborando en las mismas actividades.

Igualmente la mayor oferta de personal calificado (obrerros y empleados), ha conducido a que las empresas con IED no paguen para la nuevas contrataciones de personal, salarios sustancialmente mayores a los vigentes en el mercado.

3. Dinámica de la expansión: empresas extranjeras frente a empresas nacionales

A continuación analizaremos las dinámicas de expansión de los dos conjuntos de empresas a nivel de rama de la producción y a través de dos periodos, uno expansivo y otro recesivo. Se trata de establecer si existe o no un patrón diferente de expansión entre los dos conjuntos de empresas. Estudiaremos, con tal propósito, las dinámicas presentadas por el valor agregado, el empleo, los salarios y el del stock de maquinaria y equipo, este último como una aproximación adecuada del stock de capital.

a) Valor agregado

En el segundo periodo las empresas nacionales presentan un mejor comportamiento que las ETs (excluyendo metálicas básicas CIIU -37). Mientras en las primeras decreció su valor agregado a una tasa anual promedio de -0.2%, en las segundas fue de -0.6%.

A nivel de rama industrial el comportamiento es más transparente, sólo en alimentos, textiles, confecciones y sustancias químicas se observa un mejor comportamiento en las ET que en las empresas nacionales. Mientras en el primer periodo, en seis de las nueve ramas, las empresas extranjeras lograron mayores tasas de crecimiento, como se señaló en la parte segunda, la desaceleración en el crecimiento de la economía afectó principalmente a las industrias productoras de bienes-intermedios, bienes de capital y consumo durable, donde las ET son dominantes.

b) Empleos

En el segundo periodo las empresas multinacionales despidieron personal a un ritmo más acelerado que las firmas nacionales. A una tasa anual promedio de -2.9% (sin CIIU-37) frente a -1.9% de las empresas locales. Mientras en el segundo periodo, prácticamente todas las ramas industriales despidieron personal. En la década de los setenta, por el contrario, todas ellas presentaron tasas positivas de absorción de empleo. Siendo sistemáticamente mayores las tasas de absorción de las empresas multinacionales.

c) Salarios

Mientras las ET despidieron masivamente personal en los ochenta, los salarios pagados por estas empresas, crecieron a una tasa superior a las de las firmas locales. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que en la década de los setenta la caída en los salarios reales fue más fuerte en las empresas extranjeras que en las nacionales y que parte de sus personal fue contratado

Cuadro 24

VALOR AGREGADO, EMPLEO, STOCK DE CAPITAL Y SALARIOS

	Valor agregado		Empleo		Salario nominal		Maquinaria y equipo	
	1974-1979	1979-1987	1974-1979	1979-1987	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
Nacionales	4.3	-0.0	2.4	-1.9	28.5	26.8	1.8	6.4
II. POR SEC.CII 2 DIGITOS								
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. Textil y confecciones	2.8	-0.1	2.9	-5.7	14.3	26.4	5.2	5.8
33. Industria de la madera	8.7	-2.8	5.9	0.7	10.9	39.8	7.1	9.8
34. Papel, imp. y edi.	5.0	-2.0	3.6	-1.7	13.5	29.3	-1.6	1.8
35. Sustancias químicas derivadas 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. Industrias 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. Nacionales								
31. Alimentos, bebidas y tabaco	5.5	0.6	4.6	-0.6	16.0	26.6	4.0	4.8
32. Textil y confección	6.2	-3.5	2.1	-4.1	14.5	23.5	5.4	6.1
33. Industria de madera	2.6	-1.7	1.0	-1.1	14.9	20.7	4.2	4.3
34. Papel, imp. y edit.	2.7	2.4	0.6	-0.4	15.1	23.3	6.2	7.0
35. Sustancias químicas derivadas 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. Metal. básicas	3.0	1.1	0.4	-6.2	20.2	25.8	10.9	10.3
38. Metales, 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: DANE, Encuesta Anual Manufacturera. 2574 establecimientos. Tomado de Echavarría, 1990, Cuadro 1 y 2.

como personal temporal o a través de la subcontratación, en mayores proporciones que en las empresas nacionales. En estas circunstancias, sin una información más detallada, sólo es posible afirmar que el personal permanente de las ET reconquistó sus ingresos reales.

d) Stock de maquinaria y equipo

Para todas las ramas, en los setenta, el ritmo de expansión de la maquinaria y equipos fue superior en las ETs al de las empresas nacionales. En los ochenta la tasa de expansión global fue superior a la alcanzada en el período anterior, sin embargo, en las empresas nacionales se observan tasas de crecimiento superiores a las alcanzadas en las ETs, salvo en alimentos, minerales no metálicos y maquinaria y equipo.

Los diferentes indicadores confirman las limitaciones que encuentran las firmas extranjeras para proseguir su crecimiento y mantener su participación en la industria nacional. Pareciera ser que los factores estructurales que limitan el crecimiento del sector industrial obran con especial fuerza sobre las empresas extranjeras, dada su alta concentración en industrias productoras de bienes intermedios, de consumo durable y equipamiento.

4. La exportación de manufacturas

a) Evolución de las exportaciones de bienes manufacturados

A partir de los años sesenta se nota un crecimiento continuo de las exportaciones diferentes al café, las exportaciones colombianas sufren un proceso de diversificación, los bienes manufacturados pasaron de representar el 17.4% del total de exportaciones en 1965 al 24.3% y 33.1% en 1970 y 1975 respectivamente, para luego descender a 29.7% en 1980 y mantener constante su participación en la primera mitad de la década de los ochenta en torno al 30.0%. Dos elementos han codeterminado este comportamiento: i) la revaluación del peso a lo largo de la segunda mitad de la década de los setenta y los primeros tres años de la década de los ochenta: durante este período se observa una reducción continua y sistemática en 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 ha observado un crecimiento en la tasa de apertura del sector manufacturero (exportaciones/producción industrial), no sin grandes oscilaciones. Sin embargo, como se puede observar en el Cuadro 26, su valor sigue siendo inferior al 8%.

Las exportaciones de bienes manufacturados se multiplicaron por 20 entre 1965 y 1983, al pasar de US\$56 millones a US\$1.150 (ver cuadro 25). Sin embargo, este crecimiento no estuvo acompañado por cambios en la composición de los bienes exportados, el coeficiente de concordancia entre las distribuciones porcentuales en los años 1965 y 1980 por ramas industriales de origen (clasificación CIIU a dos dígitos), fue de 82.7 y el coeficiente decenal de variación de 11.5, lo cual quiere decir que los cambios sufridos en la composición en el período fueron muy reducidos. Las industrias de alimentos, bebidas, tabaco, textiles, confecciones y productos de cuero (CIIU 31 y 32), representaban en 1965 el 58.9% del total de exportaciones manufactureras y en 1980 el 55.4% si a las anteriores ramas industriales agregamos papel, imprentas y minerales no metálicos (vidrio y cemento), las participaciones ascienden a 67.9% y 68.5% respectivamente.

Con excepción de tabaco, textiles, papel, vidrio y cemento las exportaciones de bienes manufacturados provienen de ramas industriales caracterizadas por tener estructuras de mercado muy poco concentradas. Razón por la cual, como veremos en el apartado siguiente, las grandes firmas, tanto nacionales como extranjeras, presentan una participación dentro de las exportaciones de bienes manufacturados, muy inferior al rango que ocupan según sus volúmenes de producción.

5. Exportaciones manufactureras: las empresas con IED frente a las empresas nacionales

Dado el carácter oligopólico altamente concentrado de la industria colombiana es difícil encontrar para las diferentes industrias (desagregación de CIIU a 4 dígitos), firmas nacionales y firmas con IED que permitan una comparación homogénea, de la que se puedan deducir claramente comportamientos diferentes entre firmas nacionales y extranjeras, que elaboren el mismo tipo de bienes. Comparaciones a mayores niveles de agregación, a dos dígitos efectuada por Echavarría y Esguerra, pueden dar lugar a interpretaciones erróneas al comparar entre sí empresas pertenecientes a diferentes industrias, con tamaños de planta promedio igualmente diferentes y con múltiples formas de articulación al mercado mundial. Incluso en las que las firmas son de tamaño similar no siempre elaboran el mismo tipo de bienes; así por ejemplo, en metálicas básicas se tiene de un lado una empresa productora de ferróníquel, para la cual no existe mercado interno, su establecimiento en el país tuvo como fundamento el mercado externo y una media docena de siderúrgicas integradas y semiintegradas de carácter nacional, que producen redondos, perfiles y algunos planos, que se establecieron para abastecer el mercado interno. No tiene pues mayor sentido comparar la eficiencia exportadora de una y otras.

VALOR DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS COLOMBIANAS 1960-1983

(Miles de dólares)

Cod. CIU	Productos	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
31	PRODUCTOS ALIMENTICIOS, BEBIDAS Y TABACOS	1 771.5	5 432.6	9 243.5	8 394.3	5 041.4	14 382.1	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	1 765.6	4 161.1	6 321.5	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	TEXTILIAS, 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	4 960.7	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	27.5	97.4	250.2	487.7	416.0	477.6	514.5	916.3	1 095.1	1 947.9	5 919.5
323	Industria de 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	4 433.7	3 927.7	3 603.1	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	INDUSTRIAS 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	3 019.0	4 293.1	6 218.9	4 673.3	5 070.1	7 977.3
331	Industrias de madera y productos de madera y de corcho excepto muebles	46.4	56.3	1 619.3	2 622.8	3 812.0	3 033.3	2 733.2	3 003.9	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
34	FABRICACION DE PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	32.1	94.8	277.9	385.7	749.5	1 734.4	7 286.4	9 090.6	11 786.1	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	8 937.8	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	152.8	1 741.2	1 876.4	2 227.0	3 081.2	7 282.4
35	FABRICACION DE SUSTANCIAS QUIMICAS Y DE PRODUCTOS QUIMICOS DERIVADOS DEL PETROLEO Y CARBON, CAUCHO Y PLASTICO	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 8871.2	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 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 NEP	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	494.9	306.3	33.3	395.0	450.7	279.4	524.1	478.7

(Continuación Cuadro 4.1)

(Continuación Cuadro 25)

Cod. REV 2	Productos	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
36	FABRICACION DE PRODUCTOS MINEROS NO METALICOS, EXC. DERIVADOS DEL PETROLEO Y CARBON	2 033.9	2 468.1	2 100.5	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
37	INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	434.4	1 504.4	1 046.0	1 619.2	1 704.2	1 500.7	905.6	2 378.4	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	179.4	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	2 199.0	4 957.3	10 025.5	4 441.5	2 881.7	3 029.3
38	FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	2 316.8	2 253.0	1 389.9	1 904.6	2 454.2	3 643.9	5 447.1	5 033.9	6 208.2	8 055.8	8 909.9	21 397.6	20 011.0
381	Fabricación productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	218.1	207.1	276.4	223.8	540.3	1 430.3	1 626.3	1 081.0	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	2 623.3	3 036.6	3 462.5	3 805.5	5 399.3	7 461.4
383	Construcción de maquinaria, aparatos, accesorios y suministros eléctricos	62.9	57.0	61.6	96.1	64.6	359.0	962.2	939.6	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 de control n.e.p.	12.2	25.6	7.5	19.8	71.0	149.6	214.5	332.2	372.2	436.8	665.5	550.3	1 164.0
39	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	107.2	249.6	301.7	421.0	1 184.7	468.5	276.2	1 357.6	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	78 022.4	108 438.9	133 710.6	118 817.4	70 180.7	3 137.7

(Continuación Cuadro 4.1)

Cuadro 26

EXPORTACIONES (FOB) DE BIENES MANUFACTURADOS Y TOTAL PRODUCCION INDUSTRIAL MANUFACTURERA = PRECIOS DE 1975

(Millones de pesos)

Año	Expo a/ (FOB)	Total prod. b/ (Café elaborado)	Exportaciones manufactureras 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: DANE Cuentas Nacionales, Cuadros 21.1 y 16.

a/ Excluido azúcar.

b/ Sin Café elaborado.

Para llevar a cabo el análisis de la actitud exportadora se seleccionaron todas las firmas manufactureras que aparecen en el listado de las 100 mayores empresas no financieras, según su volumen de ventas, en el período 1983 y 1989. Este grupo se distribuyó entre firmas nacionales y firmas con IED (ver cuadros 27, 28 y 29). Para cada una de las empresas señaladas se estableció: i) el monto de sus exportaciones e importaciones en el período 1982 y 1990 de acuerdo a los permisos y registros expedidos por el INCOMEX; ii) el valor de las ventas netas de acuerdo con los balances contables presentados a la Superintendencia de Sociedades y publicado por la revista semana.

Del estudio de los dos conjunto de empresas nacionales y extranjeras, se desprenden dos grandes constataciones:

a) Las empresas con IED exportaron el período 1982-1990 un 23% más que las empresas nacionales; US\$770 millones contra US\$625 millones; las empresas con IED son mucho más dependientes de insumos externos que las firmas nacionales, mientras las primeras importaron US\$5.421 millones las segunda únicamente US\$1.569 millones. Las exportaciones de las empresas con IED cubren únicamente el 14.2% de sus importaciones mientras en el caso de las firmas nacionales el cubrimiento es de 39.8%; esto es casi tres veces mayor que en el primer grupo.

De las 100 mayores empresas no financieras, 53 corresponden a empresas manufactureras 33 con IED y 20 empresas nacionales, de ellas 24 efectuaron exportaciones en el período analizado, exportaciones por más US\$10 millones subconjunto conformado por 15 empresas extranjeras y 9 nacionales, las que llevaron a cabo la casi totalidad de las exportaciones efectuadas por estas 53 firmas. Como se puede observar en cuadro 29, las exportaciones de las firmas más grandes se concentran en unas pocas empresas, las cinco mayores empresas exportadoras efectuaron el 47% de las exportaciones de la muestra. Sin embargo, es necesario señalar que este conjunto de empresas no representa sino una parte relativamente pequeña del total de exportaciones manufactureras. Así, para 1987 el total de exportaciones manufactureras, US\$1.602 millones, de los cuales US\$254 fueron exportados por el grupo de las 53 mayores firmas, esto es sólo el 16% de las exportaciones manufactureras de ese año. De donde se desprenden dos enseñanzas:

a) El grueso de las exportaciones manufactureras es efectuado por firmas medianas, que no pertenecen al conjunto de las 53 de mayor tamaño, donde predominan las firmas nacionales. Es así como en confecciones, cuero y manufacturas, muebles de madera, impresos productos metálicos y maquinaria, que representan tres cuartas partes de las exportaciones prácticamente sólo existen firmas nacionales. Contrariamente a la opinión generalizada, por algunos estudios (Echavarría 1990), acerca del esfuerzo exportador de las grandes firmas, un análisis más fino de las cifras de comercio

Cuadro 27

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EMPRESAS CON IED a/
 ACUMULADO 1982 - 1990 b/

(Millones de dólares)

Nombre (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 <u>c/</u>	725.8	6.9
Cía 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
Good Year	8.3	164.8	5.1
Hoeschst	3.2	218.8	1.5
IBM	0.4	208.0	0.1
Icollantas <u>d/</u>	8.1	141.0	5.7
Phillips	2.9	69.3	4.1
Monomeros 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 Nal.Llantas <u>a/</u>	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
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: Tabulados de Incomex

a/ No incluye Cerromatoso.

b/ Hasta septiembre.

c/ Incluye una reexportación de US\$27 millones.

d/ En el periodo se convirtieron en firmas nacionales.

Cuadro 28

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EMPRESAS NACIONALES
ACUMULADO 1982 - 1990(Millones de dólares)

Nombre	Exportaciones	Importaciones	Cobertura
(1)	(2)	(3)	(4)=(2)/(3) 100
Abocol	2.6	142.2	1.8
Acerias 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 Reynols	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
Cía Nal. 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 del maíz	1.7	2.8	59.7

Fuente: Tabulados del Incomex.

Cuadro 29

EXPORTACIONES MANUFACTURERAS 1982-1990 DE LAS 100 EMPRESAS
 MAS GRANDES DEL SECTOR MANUFACTURERO a/

Rango Export. (1)	Nombre (2)	Monto US\$ (3)	Clase (4)	X/Vnx100 (5)	Rango ventas 1989 (6)
1	Coltejer	236	EN	15.1	3o
2	Fabricato	180	EN	n.d.	7o
3	Cartón de Colombia	186	IED	21.1	9o
4	Monomeros Colombo- Venezolano	126	IED	11.1	5o
5	Carvajal	107	EN	10.2	6o
6	Dow Chemical	87	IED	15.2	16o
7	Peldar	80	IED	14.9	20o
8	Enka	75	IED	10.4	13o
9	Ciba-Geigy	75	IED	19.2	30o
10	Ingenio del Cauca	71	EN	16.7	29o
11	Manuelita	71	EN	16.8	31o
12	Quintex	32	EN	7.9	54o
13	Propal	31	IED	4.4	17o
14	Cía de Chocolates	27	EN	3.9	18o
15	Noel	23	EN	2.9	11o
16	Colmotores	23	IED	2.5	1o
17	Gillette	20	IED	n.d.	n.d.
18	Coltabaco	18	EN	2.8	26o
19	Sofasa	16	IED	1.3	10o
20	Productora Nacional de Llantas	15	EN	n.d.	49o
21	Holasa	15	IED	4.8	34o
22	Nestlé	13	IED	2.5	19o
23	Pizano	13	IED	4.9	69o
24	Carboquímica	12	IED	n.d.	n.d.

Fuente: Columnas (1), (2), (3) Tabulados Incomex
 Columna (4) Directorio de Empresas con IED
 Columna (5) Cálculos del autor. Se tomaron las exportaciones entre 1983 y 1989 se convirtieron a la tasa de cambio y se dividió por la sumatoria de las ventas netas en el mismo periodo. El último dato se obtuvo de la Revista Semana (varios números) que presenta datos suministrados por la Superintendencia de Sociedades.
 Columna (6) Revista Semana.

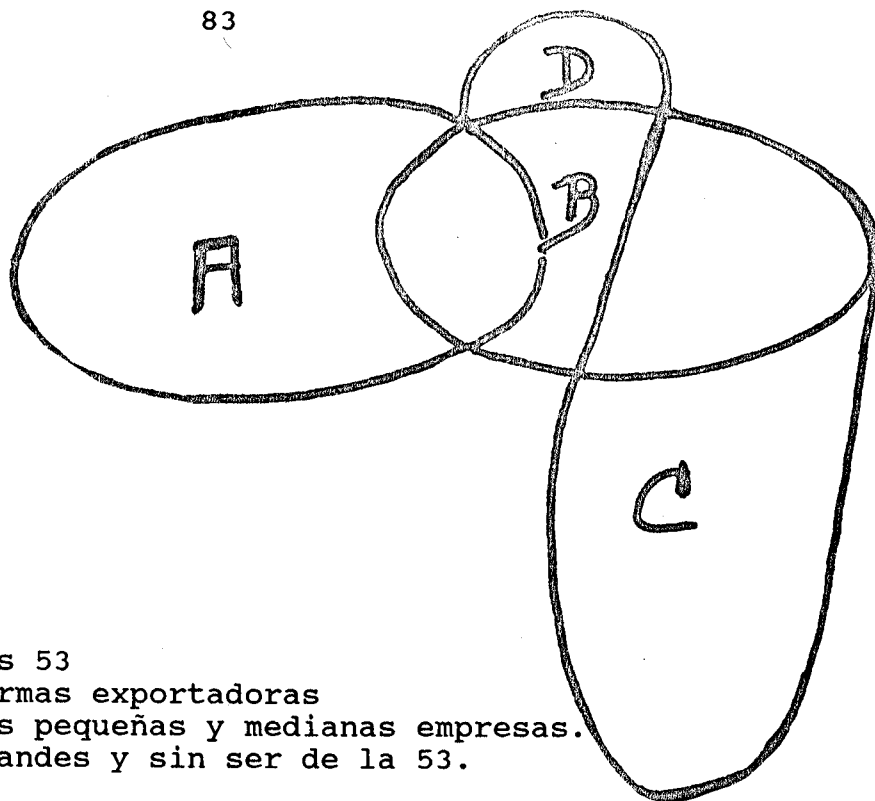
a/ Empresas que exportaron más de US\$10 millones.

n.d. = No disponible

exterior y de la estructura industrial nos permite afirmar lo contrario. Un estudio en profundidad de las características de los procesos productivos y de las relaciones interempresas en confecciones, manufacturas de cuero, muebles de madera, impresión y editoriales, ramas que llevan a cabo el grueso de las exportaciones (excluyendo refinación de petróleo y ferroníquel por las razones antes expresadas) manufactureras, nos pone de relieve los siguientes fenómenos: i) en todas estas ramas industriales predominan las firmas pequeñas y medianas (PME); ii) por lo regular no se presentan grandes economías de escala y en la elaboración de sus productos los procesos denominantes de fabricación son intensivos en mano de obra o, como en editoriales e imprentas, donde se presenta mayor intensidad de capital en los procesos centrales, siguen existiendo procesos complementarios (como levantada de textos, fotolitos, empastada) donde no se presentan economías de escala y en consecuencia predominan las PME; iii) los procesos de subcontratación son ampliamente difundidos. Al incluir las cifras de comercio exterior, se encuentra ciertamente que parte apreciable las exportaciones de estas ramas industriales han sido efectuadas por firmas relativamente grandes, sin pertenecer sin embargo a las 100 empresas de mayor tamaño, no obstante al estudiar sus relaciones con otras empresas encontramos que estas firmas exportadoras sólo fabrican una parte minoritaria de los bienes que venden al exterior y la mayoría de ellos son el resultado de activos procesos de subcontratación con PME.^{31/} Las firmas grandes se convierten en gestoras, conciben los productos, tienen las relaciones externas, controlan la calidad y coordinan la fabricación, que es llevada a cabo en firmas de menor tamaño, lo cual sin embargo, no permite concluir que las firmas grandes en tanto que productoras son grandes exportadoras. Es necesario tener claramente diferenciado el papel de fabricante del papel de gestor, para poder interpretar de una parte las cifras de comercio exterior y por la otra diseñar políticas efectivas de desarrollo industrial.

b) dentro del grupo de las firmas grandes las firmas con IED presentan un volumen exportador mayor que las nacionales, sin embargo dentro del conjunto de las 24 el promedio exportador por firma es ligeramente mayor para las firmas nacionales.

El siguiente diagrama de Venn puede ayudarnos a comprender mejor las relaciones entre los diferentes conjuntos de empresa.



- A = Conjunto de las 53
 B = Conjunto de firmas exportadoras
 C = Conjunto de las pequeñas y medianas empresas.
 D = Conjunto de grandes y sin ser de la 53.

Conjunto A

i) Empresas nacionales. Las empresas exportadoras se concentran en textiles, alimentos (azúcar, café procesado), tabaco, libros e impresos. Por el contrario en bebidas (cerveza, gaseosas), siderúrgicas, grasas, fertilizantes, productos de aluminio el volumen exportador es prácticamente inexistente.

ii) Empresas extranjeras. Las exportaciones se concentran en productos de petroquímica, vidrio, madera aglomerada, café procesado y productos químicos. Las exportaciones de cartón y las efectuadas por las empresas dedicadas al ensamble automotriz (Sofasa y Colmotores), son casos especiales; en el primero de ellos parte importante de las exportaciones corresponde al valor de los empaques en que van contenidos otros productos de exportación, especialmente banano, y que se registran 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 que sólo los monopolios del cartón y el polietileno han logrado obtener. Las firmas automotrices a su turno, tienen la obligación, derivada del contrato de ensamble, de exportar bienes, cualquiera que sea su naturaleza, para compensar parcialmente el valor de las importaciones de material SKD, de forma tal que estas exportaciones no están revelando ni una gran eficiencia de estas firmas que las haga competitivas en el mercado de partes y piezas para automotores, ni una gran vocación exportadora; se limitan, un poco forzadas, a cumplir una obligación contractual que permanentemente están denunciando como lesivas a sus intereses; por lo demás el

Estado carece de mecanismos para hacer cumplir las obligaciones derivadas del contrato de ensamble, por lo cual las exportaciones efectuadas son sólo una pequeña parte de las que deberían realizar. Así, las exportaciones de Sofasa y Colmotores cubren sólo el 3.9% y 6.9% de sus respectivas exportaciones, muy por debajo del 14.2% para el conjunto de las firmas con IED (excluido Cerromatoso), que pertenecen al conjunto de las 53 mayores. Dentro de las firmas no exportadoras sobresalen las pertenecientes a química-farmacia, materiales de construcción (asbesto y cemento), caucho, maquinaria eléctrica y papel.

Pareciera ser que las firmas de mayor tamaño, por lo regular con posiciones oligopólicas e incluso monopólicas en sus respectivas industrias, sólo exportan cuando la estructura de la demanda y su ritmo de expansión no les permite crecer sustentadas únicamente en el mercado interno; afirmación válida tanto para empresas nacionales como para empresas de IED. Igualmente, la existencia de grandes capacidades subutilizadas, consecuencia de la indivisibilidad del capital, llevan a las empresas grandes a la búsqueda de mercados externos que les permita rebajar sus costos unitarios. Así, por ejemplo, la capacidad instalada de poliestileno es de 80.000 toneladas año y la demanda interna de sólo 23.000 toneladas año, para distribuir entre dos firmas, situación que llevó a Dow Chemical, principal productor, a colocar parte apreciable de su producción en los mercados externos, sin que este esfuerzo se hubiere extendido al resto de los productos elaborados localmente por la compañía, siendo las capacidades de producción subutilizadas sustancialmente inferiores. Un caso particular lo presentan las grandes textileras y los ingenios azucareros, propiedad de empresarios nacionales, las cuales han llevado a cabo ampliaciones de su capacidad instalada con el propósito de exportar a terceros mercados, situación impuesta por la estructura de la demanda interna, su crecimiento se vería seriamente comprometido si sólo se basara en la expansión del mercado interior.

Con pocas excepciones la estrechez del mercado interno no ha conducido a las grandes firmas a una mayor articulación al mercado internacional que les permita ampliar su capacidad productiva, reducir costos, introducir innovaciones; en una palabra a generar círculos virtuosos a lo Verdoorn-Kaldor. Por el contrario las firmas tanto nacionales como extranjeras, han optado por una estrategia diferente; de una parte han aprovechado a fondo su poder oligopólico, amparados en elevadas barreras a la entrada de nuevos productores, mediante el manejo del mark-up y la introducción de nuevos productos y la diferenciación de los existentes, amparados en amplias y costosas campañas de publicidad ^{32/} que eviten la saturación de los mercados. El excedente generado ha ido, como se mostró en la primera parte, a sustentar un activo proceso de circulación financiera sin mayor acumulación de capital, en el caso de las firmas nacionales y a su remisión al exterior en el caso de

Cuadro 30

VALOR DE LAS VENTAS DE LAS 25 PRINCIPALES EMPRESAS
MANUFACTURERAS EN 1989 = (CONJUNTO A)(Millones de pesos)

Rango	Nombre	Valor Ventas	Naturaleza	Tipo de Bien
1	Colmotores	137.283	IED	C
2	Bavaria	119.155	EN	C
3	Coltejer	91.555	EN	I
4	CCA	90.054	IED	C
5	Monómeros	74.020	IED	I
6	Carvajal	68.881	EN	C
7	Fabricato	66.604	EN	I
8	Cerromatoso	59.828	IED	I
9	Cartón de Colombia	55.916	IED	I
10	Sofasa	54.581	IED	C
11	Noel	51.328	EN	C
12	Acerías Paz del Rio	50.358	EN	I
13	Enka	49.318	IED	I
14	Colgate Palmolive	46.134	IED	C
15	Petroquímica	46.116	EN	I
16	Dow Chemical	42.596	IED	I
17	Propal	40.199	IED	I
18	Cía Nal. de Chocolates	39.824	EN	C
19	Nestlé	35.834	IED	C
20	Peldar	34.839	IED	I
21	Alcalis	33.884	EN a/	I
22	Policolsa	32.074	EN a/	I
23	Goodyear	32.026	IED	C
24	Cogra - lever	32.018	IED	C
25	Pintuco	31.658	EN	I

Fuente : Semana para ventas netas.

a/ Estatal

C= Consumo

I= Intermedio

Cuadro 31

EMPRESAS PERTENECIENTES SIMULTANEAMENTE AL CONJUNTO DE LAS 25
MAS GRANDES Y A LAS 25 DE MAYOR VOLUMEN DE EXPORTACIONES

(Millones de US\$)

Rango	Nombre	Valor Exportaciones 1982-1990 a/
1	Colmotores	23
2	Coltejer	236
3	Monómeros	126
4	Carvajal	107
5	Fabricato	180
6	Cerromatoso b/	-
7	Cartón de Colombia	186
8	Sofasa	16
9	Enka	75
10	Dow Chemical	87
11	Propal	31
12	Cía Nacional de Chocolates	27
13	Nestlé	13
14	Peldar	80
15	Noel	23

Fuente: Cuadros 27 y 28.

a/ Hasta septiembre.

b/ No considerada en el análisis.

las empresas con IED, a través de la sobrefacturación de sus importaciones mediante un activo comercio intrafirma. En ninguno de los dos casos se ha traducido el limitado crecimiento del mercado interno en una exigencia perentoria para articularse al mercado internacional.

La experiencia histórica 33/ muestra que la articulación exitosa al mercado internacional de bienes manufacturados va a depender en buena medida del tamaño y dinamismo del mercado interior que permita un dominio de la tecnología y habilidades requeridas para llevar a cabo la producción; que el volumen de la producción efectuada y la eficiencia alcanzada les permita ser competitivos en los mercados internacionales; lo cual a su turno puede desencadenar procesos de innovación y reducción de costos, dando lugar a los círculos virtuosos tipo Verdoorn-Kardol. Por el contrario en situaciones como la colombiana la debilidad del mercado interno se ha traducido en grandes dificultades para articularse a los mercados internacionales. El carácter espasmódico, causado en gran medida por la debilidad en la expansión del mercado interno, ha dado lugar a la introducción de innovaciones tecnológicas de forma muy discontinua, lo cual unido a la débil presión de la relación salarial y al amplio dominio que sobre el mercado interior tienen las firmas manufactureras, ha generado hábitos, rutinas de producción y formas de gestión alejadas de las normas internacionales (costos de producción, precios, calidades, diseños, redes de comercialización, servicios post-venta), que regulan el comercio mundial de manufacturas.

Como se puede observar en el Cuadro 29 sólo 11 firmas llevaron a cabo exportaciones en el período estudiado, que representaron 10% o más de su total de ventas. Fueron, igualmente, las únicas firmas que en ese lapso sobrepasaron los US\$70 millones de ventas al exterior. Este conjunto se compone de 5 empresas nacionales, 2 de textiles, 2 ingenios azucareros y 1 empresa de impresión, y 6 con IED, 5 de productos químicos (incluida una de fibras sintéticas) y 1 de cartón. Las exportaciones se distribuyeron prácticamente en proporciones similares entre firmas nacionales y empresas con IED.

Al comparar las 25 primeras firmas manufactureras con igual número de empresas exportadoras de manufactura, encontramos que hay 10 firmas, 4 con IED, 4 con empresas nacionales y 2 oficiales; del primer listado en el que no aparecen entre los 25 mayores exportadores; en 11 casos 7 firmas con IED y 4 con empresas transnacionales, su rango exportador es mayor que el ocupado en la producción y en 4 casos, 3 con IED y 1 con empresas nacionales, su rango exportador es inferior al de la producción aunque continúan perteneciendo al conjunto de los mayores exportadores.

El análisis de las firmas que pertenecen al conjunto de las 25 mayores y simultáneamente al conjunto de las 25 firmas de mayor volumen de exportaciones nos permiten aprender, conocer sus características. Para tal efecto cada uno de los conjuntos los

hemos participado con un patrón o molde que nos permita vislumbrar la naturaleza de la firma: nacional o extranjera y el tipo de bienes producidos: intermedio o de consumo.

CONJUNTO A: Las 25 Mayores empresas según producción

NF\Bien	Consumo	Intermedio	Total
IED	7/30.2	7/25.2	14/55.4
EN	4/19.7	7/24.9	11/44.6
TOTAL	11./49.9	14/51.1	25/100.0

CONJUNTO B: Las 25 Mayores Empresas Exportadoras

NF\Bien	Consumo	Intermedio	Total
IED	5	9	14
EN	8	3	11
TOTAL	13	12	25

**CONJUNTO C: Empresas pertenecientes a ambos conjuntos: A B
(Valor de la Producción)**

NF\Bien	Consumo	Intermedio	Total
IED	3/25.2	7/39.5	10/64.8
EN	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 26, 27 y 28.

Dentro de las 25 mayores empresas, las firmas con IED llevaron a cabo el 55.4% de la producción del conjunto (53.4% sin Cerromatoso), distribuida en 30.2% en bienes de consumo (especialmente durable) y 25.2% en bienes intermedios, mientras la participación de las empresas nacionales fue de 19.7% consumo no durable y 24.9% en bienes intermedios. De este grupo de firmas 14 llevaron a cabo exportaciones en el periodo 1982/1990 (excluida Cerromatoso), por valor de US\$1.210 millones distribuidas en US\$637 por parte de empresas con IED y US\$573 por empresas nacionales. La participación de las empresas con IED en el total de las exportaciones del subconjunto es de magnitud similar a la que ofrecen en la producción del conjunto las 25, por lo cual no se puede concluir que el mayor volumen de exportaciones de las empresas con IED esté mostrando una actitud, o una mayor vocación exportadora con respecto a las que muestran las empresas nacionales grandes.

En resumen, si bien las empresas con IED exportan más que las empresas nacionales grandes, su participación dentro de las exportaciones es similar a su participación dentro de la producción de las 50 empresas manufactureras más grandes. Al mismo tiempo sus exportaciones cubren una proporción de sus importaciones 3 veces más reducida que el de las empresas nacionales de mayor tamaño. La protección excesiva brindada por la ISI dio como resultado, como se vio en la primera parte, procesos agudos de centralización y concentración de capital al cual no escaparon las empresas multinacionales; protección que generó prácticas y rutinas, en las empresas de mayor tamaño, independientes del origen del capital, más adecuadas para explotar un mercado cautivo que para integrarse al mercado internacional.

La conquista de mercados externos es el resultado de un sistema productivo eficiente y no de esfuerzos aislados de empresas individuales, exceptuando algunas de ellas que aprovechando las ventajas de que disponían pudieron lograr penetrar exitosamente en el mercado internacional la política colombiana de promoción de exportaciones, desde los inicios de los años setenta, cuando se hace explícita, no ha logrado enmarcarse dentro de una política integral de estímulo a la producción. Se ha limitado, hasta ahora, a una combinación de subsidios a los exportadores y al establecimiento de un complejo sistema de Draw Back, denominado Plan Vallejo, mediante el cual se permite importar insumos y maquinarias (por lo regular con altos gravámenes e importación restringida), sin derechos de internación para producir bienes destinados a la exportación. Las políticas llevadas a cabo entre 1975-1980 por parte del DNP y el Incomex, de aprobar inversión extranjera y licencias globales respectivamente, sujetas al compromiso de exportar en los cinco años siguientes a la aprobación de la inversión de la licencia global un monto determinado de bienes, no produjo ningún efecto. De una parte no existían mecanismos legales para hacer cumplir los compromisos adquiridos y de otra, a mi juicio la más relevante, dentro de un sistema

productivo poco eficiente mal podría pretenderse que una empresa determinada llevara a cabo exportaciones significativas si los proveedores de sus insumos, otras firmas manufactureras locales, no los producían, acogiéndose a las normas internacionales (precios, calidades, especificaciones); igualmente deficientes eran los servicios de transporte, puertos, comunicaciones, suministros de electricidad y otros requeridos en los procesos de producción y comercialización de bienes. En suma a las empresas con IED se les permitían, a través de mecanismo de protección, tasas elevadas de beneficio en el mercado interno y al mismo tiempo se pretendía que exportaran con tasas de beneficios sustancialmente más bajas, obviamente los resultados de estas "nuevas" exportaciones fueron nulos, las empresas transnacionales, en mercados pequeños y protegidos como el colombiano optan por comportamientos similares a los de las empresas nacionales, se acostumbran a la protección, son poco innovadoras y al interior de las asociaciones gremiales son las principales defensoras de la producción local. Tal vez las principales diferencias respecto de las empresas nacionales grandes están en los procedimientos administrativos y de planeación a largo plazo.

iii) Las Empresas mixtas. Dentro de las empresas más grandes con IED se han producido algunas modificaciones a lo largo de los ochenta que han cambiado la naturaleza jurídica de algunas de ellas. Los cambios producidos han ido en dos sentidos, unas empresas totalmente extranjeras se han convertido en nacionales (Icollantas y Productora Nacional de Llantas) y simultáneamente algunas empresas mixtas se han tornado totalmente extranjeras (Sofasa y Compañía Colombiana Automotriz). Fenómeno similar ha ocurrido en el sector bancario, los bancos extranjeros que fueron obligados a vender parte de sus acciones a Nacionales Colombianos, para convertirse paulatinamente en mixtas, y cambiar su razón social (política que se conoció como la colombianización de la banca y se tomó en 1975), bajo las nuevas normas sobre IED en el sector financiero, están volviendo algunos de ellos (City Bank por ejemplo) a recomprar las acciones en manos de nacionales, igualmente bancos nacionales (del Estado y de los trabajadores) que fueron intervenidos por el Gobierno a los inicios de la década de los ochenta, han sido puestos en venta pública, en la cual pueden participar inversionistas extranjeros sin ninguna limitación. Muy seguramente en las próximas semanas, cuando culminen las negociaciones, estos dos bancos se convertirán en extranjeros.

Los cambios presentados son el resultado de las estrategias internacionales de las firmas más que de la obligación impuesta por el Estado. Así, la reestructuración del sector de llantas a nivel internacional, donde la tendencia es a que un número de sólo 3 o 4 grandes productores permanezca, llevó a la F. Goodrich y a la Uniroyal a desprenderse de sus filiales en muchos países. En Colombia un grupo de industriales, liderados por la Corporación Financiera del Valle, compró los intereses de esas empresas. Igualmente, la política gubernamental de liquidar la participación

accionaria que el Estado tenía, llevó a sus socios en Sofasa, la firma Renault, y en la CCA, la empresa Toyota, a comprarle sus acciones y convertir estas empresas en firmas con capital totalmente extranjero.

En los años setenta algunas firmas totalmente extranjeras como Peldar (Owens Illinois) o Propal (Grace) habían vendido parte de las acciones, en el primer caso el 50% y en el segundo el 10%, a las empresas locales que eran los principales demandantes de sus productos. Las empresas nacionales estaban interesadas en lograr un acceso en mejores condiciones de sus insumos principales, que eran producidos bajo forma monopólica y al mismo tiempo que esta "cuasi" integración vertical se convirtiera en elevadas barreras a la entrada de nuevos competidores. Es así, como el grupo Ardila (bebidas gaseosas) y Carvajal (impresión y editoriales) entraron a ser socios de Peldar y Propal respectivamente. La estrategia trazada por parte de las empresas transnacionales era igualmente compleja, de un lado aseguraban una relación más estable con sus principales clientes (empresas de gran poder económico y político al interior del establecimiento Colombiano) y por la otra debilitan la posibilidad de llevar a cabo un frente común de firmas usuarias de estos insumos, descontentas con las prácticas monopolistas de estas empresas. Así, el proyecto gubernamental de construir una nueva planta de papel de escritura (Papelcol), contó desde el principio con la oposición de Propal y de Cartón de Colombia, las dos firmas multinacionales que dominan la industria papelera en el país, y con el apoyo entusiasta de las asociaciones de impresoras, que sin embargo al no contar con el apoyo de la firma más importante de la industria editorial, al entrar Carvajal como socio minoritario de Propal, no logró movilizar un apoyo suficientemente grande para que el proyecto de una nueva planta independiente se concretara. Igualmente, la entrada del grupo Ardila a Peldar significó una integración vertical que se convirtió en una formidable barrera a la entrada de nuevos competidores y significó una integración vertical que se convirtió en una formidable barrera a la entrada de nuevos competidores y significó la salida de varias firmas, de carácter regional productoras de bebidas gaseosas, que no pudieron resistir la competencia desatada por el grupo, sustentada en una agresiva campaña de marketing (publicidad, descuentos a distribuciones, reglas a los consumidores, etc.) y en el control en el suministro del envase de vidrio, prácticas tildadas de desleales por los competidores.

Los cambios sufridos en la naturaleza jurídica de las firmas han sido el resultado de sus estrategias de expansión y no fruto de disposiciones gubernamentales tomadas en el marco del Acuerdo Subregional Andino. Igualmente, las empresas mixtas no presentan diferencias sustanciales con las empresas con capital totalmente extranjero con respecto a su potencial exportador como se señaló, las diferencias se presentan más por ramas industriales que por la naturaleza jurídica de las firmas.

IV. LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL Y EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1. Las políticas propuestas

Ante las cada vez menores tasas de crecimiento de la economía, los débiles incrementos en los niveles de bienestar de una gran parte de la población, la reducida articulación del sector productivo al mercado mundial, el bajo nivel de utilización de los recursos humanos y físicos y las presiones inflacionarias, el gobierno del Presidente Barco decidió, al final de su mandato, acelerar las políticas tendientes a cambiar el patrón de desarrollo, algunas de las cuales se habían venido implantando, aunque muy parcialmente y no sin fuertes retrocesos, desde mediados de la década anterior. Con tal motivo el CONPES aprobó y puso en marcha lo que denominó "Programa de modernización de la economía colombiana".^{34/}

Dos ejes conforman el núcleo del programa: i) el manejo de la tasa de cambio y el mantenimiento de los equilibrios macro-económicos y ii) la eliminación de la protección para-arancelaria (licencia previa, prohibida importación), forma institucional central dentro de la ISI. Medidas acompañadas de políticas de apoyo para mejorar la infraestructura portuaria de financiamiento a la inversión privada y de reestructuración industrial. Las dos primeras acciones del programa fueron rápidamente puestas en marcha e incluso el calendario previsto para llevarlas a término fue acelerado con motivo del cambio de administración (Gobierno Gaviria); las otras tres políticas, particularmente la de reestructuración industrial, no han logrado pasar de meras declaraciones de carácter general y de la expedición de normas legales que permiten reestructurar e incluso, privatizar, las empresas estatales que prestan el servicio de transporte férreo y los servicios portuarios.

La búsqueda de un marco macro-económico coherente, estable, que permita mantener los equilibrios macro-económicos es reconocido como necesaria por todos. Sin embargo, es insuficiente para lograr una transformación productiva. Los niveles excesivos de protección, al amparo de la ISI, generaron una estructura industrial caracterizada por: i) una oligopolización precoz; ii) la expansión por vía de la diferenciación de productos más que por la producción masiva de bienes; iii) con una débil relación con la técnica y la tecnología; iv) un tejido industrial poco denso y diversificado; v) una clase empresarial poco impregnada de los valores propiamente capitalistas, con valores, hábitos, rutinas propias de las élites pre-industriales que reemplazaron; vi) firmas con poca capacidad de incorporar progreso técnico (PT); vii) débil impacto de la industrialización sobre la progresión de la relación salarial; viii) dependencia de maquinaria, equipo, insumos y tecnologías importadas y muy poca capacidad para colocar sus productos en el

mercado mundial. Características que le dan la tonalidad, la especificidad a la industria nacional.

La disminución de los niveles de protección, la eliminación de las barreras para-arancelarias, la racionalización de los aranceles per-se difícilmente pueden modificar positivamente a mediano plazo la estructura vigente. Las experiencias de países que llevaron a cabo reducciones drásticas en los niveles de protección de industrias largamente sobreprotegidas, sin estar acompañadas de otras acciones compensatorias, muestran elevados grados de desindustrialización, una articulación más precaria al comercio internacional, dada la profundización de la "renta perecible".

Las políticas públicas entendidas como la acción voluntaria del sistema político-administrativo sobre un sector de actividad social para alcanzar, en un tiempo más o menos determinado, unos objetivos previamente definidos, nos lleva a interrogarnos sobre las posibilidades de las políticas de alcanzar sus propósitos. "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".^{35/} En política económica se presenta muy a menudo este fenómeno de cambio de sentido o absorción por el sistema económico sin ningún efecto. A lo largo de la historia económica del país, son múltiples las políticas que han visto sus finalidades desviadas, cambiadas de sentido, reforzando situaciones que se pretendían modificar o que se disuelven sin tener ningún efecto.

Así, los altos niveles de protección a la industria nacional tenían un sentido muy claro y preciso: permitirles a las industrias nacientes asimilar las tecnologías, superar las limitaciones de conocimiento y habilidades, de forma que en un lapso de tiempo prudencial estuvieran en capacidad de competir. Los resultados obtenidos, después de más de cuarenta años de protección, distan ampliamente de los propósitos perseguidos. En igual forma los propósitos de hoy, de mejorar la eficiencia de la industria nacional a través de su exposición a mayores niveles de competencia pueden dar lugar a un juego inter-retroacciones adversas que degraden el sentido originario de la acción, que en lugar de posibilitar la construcción de una industria cada vez más grande y eficiente, y el encadenamiento de círculos virtuosos, se logre lo contrario; que la acción escape a las intenciones del actor.

2. La necesidad de nuevas acciones de política

La creación de un nuevo régimen de acumulación, entendido como el conjunto de regularidades que aseguran una progresión general relativamente coherente de la acumulación de capital, es un proceso de largo plazo, que requiere de un conjunto de acciones sostenidas en el tiempo, que den lugar a la formación de nuevas redes de relaciones entre los agentes económicos, conduciendo a la formación de nuevos hábitos, nuevas rutinas de gestión en las empresas, cambios en las reglas de conducta de los inversionistas, de forma tal que se puedan enfrentar los factores estructurales que limitan el crecimiento del sector manufacturero.

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

a) Política monetaria y cambiaria

El manejo monetario restrictivo ha sido una consecuencia lógica del régimen de acumulación establecido y del sistema de regulación existente. La ambivalencia ha marcado el manejo de la moneda y ha conducido el sistema de crédito. La creación monetaria ex nihilo, especialmente a través del crédito de fomento, prevalecen producciones aún no efectuadas y dadas las características del sector manufacturero, antes mencionadas, no hay seguridad de que efectivamente dicha producción se lleve a cabo, lo que genera tensiones inflacionarias que tratan de ser corregidas con medidas tendientes a reducir la demanda y controlar la expansión monetaria. La política fiscal y de gasto público se han subordinado a las oscilaciones y vaivenes de la creación monetaria, de forma tal que se ha hecho extremadamente difícil la creación de la infraestructura económica y social necesaria para mejorar las condiciones de la valorización del capital privado y sustentar un activo proceso de acumulación de capital. Se requiere en consecuencia, una política monetaria restrictiva, que permita reducir la tasa real de interés y estimular la demanda.^{36/} Igualmente la búsqueda de una tasa de cambio de paridad real, que ha obsesionado a lo largo de la década de los ochenta a los formuladores de la política económica, debe estar subordinada a las políticas de acumulación. La eficacia con que una economía moviliza sus recursos es la que le permite ser competitiva en los mercados internacionales. La incorporación de progreso técnico se convierte en el eje central que determina el desempeño relativo de la economía en los diferentes mercados. Los procesos de acumulación de capital, al general crecimientos en la demanda, dan lugar a círculos virtuosos del tipo Kaldor-Verdoorn, en los cuales, hay un

incremento en la productividad, reducción de costos unitarios e inducción a crecimientos en la demanda que conllevan de nuevo incrementos en la productividad. Es así como se establecen relaciones circulares entre la eficacia del crecimiento interno y la calidad de la participación externa. Ni teórica ni históricamente puede presentarse una dicotomía entre el desempeño interno y el externo. La experiencia histórica enseña que una adecuada articulación con el mercado mundial sólo es posible cuando la demanda doméstica tiene tal magnitud que permite la obtención de economías de escala, reducción de costos y por ende una mayor competitividad en los mercados internacionales. Eficiencia interna y eficiencia externa se refuerzan mutuamente.

b) Apoyo crediticio al sector productivo

La reducción del nivel general de tasas de interés debe ir acompañada de la eliminación de créditos subsidiados. El crédito de apoyo a las actividades productivas no puede seguir siendo asociado únicamente al subsidio implícito que ha conllevado, como si las tasas de la rentabilidad de las actividades que se subsidian no fueran iguales e incluso superiores a las existentes para el conjunto de la economía. La distinción entre crédito de fomento y crédito ordinario deberá centrarse no en la diferencia de tasas de interés sino en las modalidades que toma: plazos, períodos de gracia, formas de armotización. Mientras el crédito normal tiene reglas generales, los nuevos créditos de apoyo a la producción deberían adaptarse a las condiciones específicas de las actividades que financian, al flujo de fondos que generan.

c) Capitalización de las empresas

El otorgamiento de créditos deberá ir acompañado de un compromiso de utilización creciente de fondos propios (ganancias retenidas, colocación de acciones o bonos en poder del público). La política que se ha seguido hasta ahora ha permitido a las empresas, a través de altos niveles de endeudamiento,^{37/} no sólo ampliar sus capacidades productivas sino también comprar derechos de propiedad de terceros,^{38/} generando un activo proceso de concentración y centralización de capitales. La reactivación del mercado accionario, especialmente el de colocación de nuevas acciones, requiere en consecuencia: i) ligar el otorgamiento de nuevos créditos, para ampliación o nuevos proyectos, a un esfuerzo importante de generación de recursos propios; ii) reforzar los mecanismos de vigilancia por parte de las autoridades para evitar el "ordeño" de las compañías por los grupos de control y expedir 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 la importación de maquinaria y equipo se ha encarecido, sobrepasando los niveles internos de inflación, como consecuencia de la aceleración en el ritmo de la devaluación, el incremento de los aranceles, sobretasas e impuestos a las ventas que gravan los bienes importados. En los ochenta la política de acumulación de capital se subordinó a las necesidades de equilibrio fiscal y de promoción de exportaciones sin cambio técnico. Se requiere en consecuencia, la eliminación de la sobretasa del 16% sobre el valor CIF de las importaciones de equipo, la reducción de los niveles arancelarios para equipos y maquinaria no producida o producible en el país y la adecuación de los impuestos de ventas. Proseguir con la actual política, de facilitar de la importación de tecnología, reduciendo los impuestos a cargo del concedente, impuestos que en realidad corren a cargo del concesionario dada la poca transparencia del mercado de tecnología, e impulsar la generación al interior del país de tecnologías para el sector manufacturero es una necesidad fundamental. En las dos últimas décadas algunas corrientes de pensamiento se plantearon la dicotomía entre importar tecnología o producirla localmente, tesis que influenciaron a algunos organismos subregionales y a no pocos gobiernos, cuando en realidad tal dicotomía no existe. Todos los países de alto desarrollo, como más recientes los principales NIC'S, muestran que sólo la combinación de importación de tecnologías con generación interna pueden crear las condiciones para llevar a cabo la transformación productiva.

e) Ingresos y salarios

Las políticas para expandir la capacidad productiva deberán ir acompañadas de acciones tendientes a incrementar la demanda por bienes manufacturados. Dentro de las cuales se destaca: i) Elevación del salario mínimo y fortalecimiento de la capacidad de negociación salarial; ii) Reglamentación estricta del trabajo temporal iii) Canalización del gasto público hacia la provisión de servicios básicos (educación, salud, infraestructura, etc.) para la población de menores ingresos. No se trata de obtener niveles de salarios superiores y relativos en industrias oligopólicas, amparadas en elevadas barreras a la entrada a nuevos competidores, cuando el crecimiento de los salarios ha ido acompañado del manejo mark-up, generando mayores precios y poca introducción de innovaciones tecnológicas que conlleven incrementos en productividad. El objetivo buscado es por el contrario, una elevación progresiva y generalizada de los ingresos reales de los trabajadores, paralela a la elevación de la productividad como consecuencia de la introducción de cambio técnico asociado a una mayor disponibilidad de capital por trabajador.

f) Modernización del sector agrícola

El atraso del sector agrícola es uno de los factores estructurales que más han limitado el crecimiento del sector manufacturero. La oferta inelástica de alimentos limita la expansión del mercado interno para bienes industriales y genera tensiones inflacionarias. La producción de bienes intermedios y de equipo destinados al sector agropecuario (agroquímicos, productos metalmecánicos, etc.) tiene pocas posibilidades de crecimiento mientras el campo no se modernice. De igual forma los productores de bienes elaborados a partir de productos agropecuarios, bien sea alimentos u otros (telas, cerveza, etc.), se encuentran ante una oferta de insumos caracterizada por presentar precios muy superiores a los vigentes en los mercados internacionales. Su modernización es indispensable para el desarrollo del sector industrial. Todas las sociedades hoy industrializadas, en incluso países de nueva industrialización como Corea del Sur o Taiwán, llevaron a cabo de forma simultánea proceso de desarrollo industrial y transformación agraria.

En consecuencia, la política de apertura, punto nodal de la nueva estrategia, complementada con las acciones señaladas anteriormente, tienen como propósito la constitución de un nuevo entorno donde tendrían que obrar las empresas. Como se señaló recientemente, "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 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".^{39/}

La nueva estrategia propuesta, al eliminar el manejo administrativo de las importaciones, llave maestra del sistema, mecanismo regulatorio por excelencia de la ISI, va a significar un vuelvo radical en las formas de regulación de la economía. Es 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. Muy pocos analistas lo han percibido así, dentro de estos se destacan Antonio Urdinola, quien señala las implicaciones que conlleva este nuevo fenómeno para la formulación de la política económica.^{40/} En adelante la política económica deberá ser más sistemática, coherente y en cierto sentido rígida. Las oscilaciones permanente, observadas a lo largo de los últimos cuarenta años, en cuanto tasa de cambio, intereses, reajuste salarial, variaciones en aranceles, etc., ampliamente autónomas y muy a menudo contra puestas las unas con respecto a las otras, no

daban lugar a efectos desastrosos en el sector productivo, debido a la existencia de la "prohibida importación", el sistema pudo absorber los choques. Las empresas podían tener los productos que fabricaban con protecciones efectivas negativas, llevar a cabo negociaciones salariales por encima de los niveles de crecimiento en la productividad, no incorporar progreso técnico, utilizar su excedente en la compra de otras empresas o en la especulación financiera y sin embargo no ver afectada sus posiciones en el mercado, su "competitividad" no sufría ningún efecto. También, el Estado no sólo en la formulación de sus políticas sino también en la prestación de los servicios públicos esenciales (educación, salud, bienestar) o en la provisión de las infraestructura (puertos, carreteras, telecomunicaciones, etc.) ha presentado, tradicionalmente, niveles de eficacia y eficiencia muy reducidos, sin que la sociedad y en especial los agentes económicos propiciaran acciones para modificar la situación. La economía encerrada sobre si misma, estaba en capacidad de absorber, de adaptarse, de denominar estos factores de ineficiencia.^{41/} En consecuencia, la apertura drástica de la economía a la competencia externa no sólo es un gran reto para los empresarios, lo es igualmente o en mayor medida para el Estado. Si bien los primeros están poco preparados para asumirlos, el segundo de los actores no parece tener clara conciencia del reto que enfrenta; no se trata de asumirlo privatizando dos o tres empresas públicas, el problema es mucho más complejo y mucho más de fondo, se requiere construir un nuevo Estado, como lo señala Fajnzylber (1989) diferente de aquel que favoreció la industrialización de la fase precedente.

3. Reestructuración industrial y empresa transnacional

La precariedad del empresario local es el "talón de aquiles" de las políticas de reestructuración y modernización industrial. La forma como surgió el sector industrial, de una elite agrario comercial, le dio a la función de conducción de las empresas manufactureras una impronta particular, que generó una serie de prácticas y rutinas que consolidaron una clase empresarial "poco impregnada de los valores propiamente capitalistas, guardando gran cariño por la renta, la captación en medio cerrado, la autoridad jerárquica, la concepción patrimonial de la empresa".^{42/} Al interior mismo de las unidades de producción predominan las rutinas de gestión, con una utilización muy poco eficiente de los recursos disponibles, dentro de un horizonte signado por el corto plazo. Ausencia casi total en la mayor parte de las empresas locales, de planeación estratégica.

Dada la codeterminación del crecimiento de las ETs, por parte de la dinámica de la economía como un todo y en particular del sector manufacturero, sólo el éxito de las políticas de reestructuración y modernización podría introducir a las ETs en la dinámica de crecimiento. Condición necesaria pero no suficiente. La

localización de las ETs del sector manufacturero fue consecuencia de las políticas de sustitución de importaciones. No fueron "las ventajas" que ofrecía la economía colombiana las que las indujeron a implantarse en nuestro medio. Desde su instalación en el país surgieron como empresas oligopólicas e incluso monopólicas en no pocos casos. Situación que han aprovechado intensamente explotando un mercado interno cautivo y amparadas en elevadas barreras a la entrada de nuevos productores.

Las industrias donde son dominantes las ETs se caracterizan por tener tamaños óptimos de planta que sólo permiten un número reducido de ellas e incluso en no pocos casos (petroquímica) la magnitud del mercado local es inferior al tamaño óptimo que permite la obtención de economías de escala. Bajo estas circunstancias la eliminación de las barreras para-arancelarias las haría muy vulnerables a la competencia de productos elaborados en plantas más modernas, donde sí se presentan grandes economías de escala. Las respuestas obtenidas, por Echavarría-Esguerra, en la encuesta adelantada entre ET, en las cuales se expresa que la eliminación de la protección para-arancelaria en la mayoría de ellas no conllevaría efectos negativos, requiere un análisis mucho más profundo.

Bajo la nueva situación creada es posible que las estrategias de las ETs se modifiquen y, como sucedió por ejemplo en Chile, reduzcan o eliminen sus procesos productivos y aprovechen su localización, sus redes de distribución, sus conocimientos del mercado, la implantación de sus marcas para comercializar sus productos importándolos de la casa matriz u otras filiales. La eliminación de las barreras para-arancelarias no les eliminaría su carácter oligopólico, continuaría amparado por las barreras asociadas al costo de establecer una red de distribución de sus productos. La competencia pura y perfecta (de los libros de texto), no se da con sólo abrir la economía como parecen creerlo muchos de los inspiradores de las políticas neo-liberales.

En síntesis, el futuro de las ETs actualmente en el país, y la captación de nueva IED, va a estar condicionado por la dinámica endógena que se genera con la nueva estrategia de desarrollo; muchas empresas cambiarán la naturaleza de su localización en el país, más comercializadoras que productoras; por el contrario para la nueva IED se abren nuevos campos. Aquellas empresas que estén en capacidad de explotar, con base en nuevas tecnologías e incluso nuevas formas de inversión, campos hasta el presente no explotados, podrían hacerlo utilizando las potencialidades existentes en la economía. Así por ejemplo la existencia de una oferta de mano de obra altamente calificada (universitaria) con salarios muy bajos, con respecto a los que se pagan en los países industrializados, permitiría el desarrollo de empresas de alta tecnología. Igualmente los nuevos desarrollos tecnológicos, máquinas de control numérico, talleres flexibles, etc., abren la posibilidad de amplios nichos para la producción de maquinaria y equipo complejo que no demande tamaños elevados de planta para lograr economías de escala.

Notas

- 1/ Vigente hasta finales de la década de los setenta.
- 2/ Excedente bruto de explotación
- 3/ Bain, Barriers to New Competition, Harvard University press, 1956.
- 4/ Alfred Eichner, The Megacorps and Oligopoly, M.E. Sharpe, Inc, New York 1982, pag. 71-74
- 5/ P.Sraffa citado por P.S Labini, op. cit, página 70.
- 6/ Excluido derivados del petróleo y refinanciación. La ampliación de las refinerías por parte de Ecopetrol son de tal magnitud que su inclusión distorcionaria el comportamiento de la inversión en la industria manufacturera.
- 7/ Gabriel Misas "El Estado y el Desarrollo del Sector Financiero" en M. Avella (ed), Evolución, Crisis y Reforma del Sistema Financiero Colombiano, CID-UN, 1987.
- 8/ Germán Umaña, "Desarrollo Industrial Colombiano 1970-1983" trabajo presentado para obtener el título de Magister en Economía, Universidad Nacional, 1987, pags.155-59.
- 9/ Sólo se permite la importación de bienes que no sean objeto de producción por parte de la industria nacional. A partir de diciembre de 1990 es replanteada esta política.
- 10/ Eichner, op.cit, pag. 56.
- 11/ Excedente Bruto de Explotación/Producción Bruta.
- 12/ 19 medidas como excedente bruto de explotación (EBE) cash-flow (CF) con respecto a la producción bruta (P.B.).
- 13/ Esta sección es un resumen del trabajo Misas, 1988.
- 14/ Excluidos los impuestos directos.

- 15/ Proceso que se denominó en su tiempo como la "fatiga industrial"
- 16/ En 1984 el valor de la producción manufacturera fue de sólo 2.1% mayor que el logrado en 1980.
- 17/ Modalidades que el DANE no logró captar en el EAM hasta 1987.
- 18/ C. Hallberg, Colombia: Industrial Competition and Performance, Banco Mundial, Report No. 7921-CO, diciembre 15, 1989, página 108.
- 19/ "The Structures of Production in Colombian Manufacturing Industries 1977-1985", Mayo 1989, mimeo.
- 20/ Misas, G., "Estructuras de Mercado y Conducta de las Empresas", febrero, 1989, mimeo, FONADE.
- 21/ La casi totalidad de la inversión en metálica básicas correspondió en los ochenta al proyecto minero de Cerromatoso.
- 22/ Echavarría J.J., "Cambio Técnico, Inversión y Reestructuración Industrial en Colombia", Coyuntura Económica, vol XX, No.2, Junio, 1990, FEDESARROLLO, página 115.
- 23/ Ver Misas, G., "El Estado y el Desarrollo del Sector Financiero", Avella, Mauricio (ed)., Evolución, crisis y reforma del sistema financiero colombiano, CID-UN, 1989.
- 24/ Informe financiero, octubre, 1990, página 37.
- 25/ Mientras en los países industrializados los gastos en I-D son entre el 2.5% y el 3% del PIB y el 90% de ellos se dedican al sector industrial. En Colombia sólo se destina el 0.19% del PIB a I-D y prácticamente nada al sector industrial.
- 26/ Fajnzylber, Fernando, "Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina", Pensamiento Iberoamericano, No.16, Julio-Diciembre, 1989, pág. 107.

- 27/ A finales de la década de los setenta las importaciones de las ETs en un 70% correspondían a comercio intra-firma. Ver Misas, G., Empresas Multinacionales y Pacto Andino, FINES Oveja Negra, 1982.
- 28/ "Cambio Técnico, Inversión y Reestructuración Industrial en Colombia", Coyuntura Económica, vol. XX, No.2, Junio 1990, Fedesarrollo. Empresas Transnacionales y "Re-Estructuración Industrial en Colombia", Julio 1990, mimeo, Fedesarrollo.
- 29/ Para un análisis detallado ver Misas, G., "Estructura del Mercado y Conducta de las Empresas", FONADE, mimeo, Febrero, 1988.
- 30/ Ver un análisis detallado de este procedimiento en Chudnovsky (1973) y Misas (1982).
- 31/ Ver al respecto las monografías sectoriales sobre confecciones, calzado y Marroquinería, madera y muebles de madera preparados para el DNP, en el marco de los estudios para el plan de apoyo a las PME, en el primer semestre de 1991.
- 32/ La relación gastos en publicidad - valor agregado fue 4 veces mayor que la relación pagos por asistencia y servicios técnicos-valor agregado a finales de la década de los ochenta.
- 33/ Ver al respecto J. Mistral, "Internacionalización y multipolarización. Algunos aspectos de una competencia internacional renovada". En Isaac Minian (editor), Transnacionalización y periferia semindustrializada, Tomo I, CIDE México 1983.
- 34/ Documento CONPES No. 2465-J, publicado en Revista de planeación y desarrollo 22, vol. XXII, Nos. 1 y 2, enero-junio, 1990, DNP.
- 35/ Independientemente de volúmenes de exportaciones mayores en ciertos períodos. Morín, E., Pour Sortir du XX Siècle, Seuil, coll Points, Pág. 154, Paris, 1988.
- 36/ Medidas que por sí solas desencadenarían fuertes presiones inflacionarias sino van acompañadas de una mayor oferta de bienes.

37/ Los intereses pagados son deducibles de los impuestos.

38/ Ver Misas, G., (1988).

39/ Misión de Ciencia y Tecnología, Programa de Desarrollo Científico y Tecnológico para Colombia, MEN-DNP-FONADE, Bogotá 1990, vol 1., pág. 82.

40/ Ver Fedemetal, El desarrollo industrial frente a la reestructuración, 1989, pág 71.

41/ Obviamente a un costo muy alto, con niveles cada vez más bajos de crecimiento y una utilización muy ineficiente de los recursos.

42/ Messine Philippe, Les Saturniens, La Découverte, París, 1987, pág 162. Ph. Messine se refiere al caso francés, pero es igualmente pertinente en el caso colombiano.

Bibliografía

- Conpes Doc. No.2465 "Programa de Modernización de la Economía Colombiana" en Revista de Planeación y Desarrollo, DNP, vol XXII, Nos. 1 y 2, Enero - Junio, 1990.
- CEPAL, Las Empresas Transnacionales en el desarrollo colombiano, Estudios e Informes de la CEPAL, No.60, 1986.
- CEPAL, Transformación productiva con equidad 1990.
- Chudnovsky, Daniel, Empresas multinacionales y ganancia monopólica en una economía Latinoamericana. Editorial Siglo XXI, 1973.
- Echavarría, Juan José, Cambio técnico, inversión y reestructuración Industrial en Colombia, Coyuntura Económica, Fedesarrollo vol XX, No.2 Junio, 1990.
- Echavarría, Juan José; Esguerra, Pilar, "Empresas Transnacionales y reestructuración industrial en Colombia, Fedesarrollo, Julio 1990, mimeo.
- Fajnzylber, Fernando, "Sobre la impostergable transformación productiva de América Latina", Pensamiento Iberoamericano No.16, Julio - Diciembre 1989.
- FEDEMETAL, El desarrollo industrial frente a la reestructuración, 1989.
- Hallberg, Kristin, Colombia Industrial Competition and Perfomance, Reports No.7921, Banco Mundial, Diciembre 15, 1989.
- Morin, Edgar, Pour Sortir du XX siecle, seuil, coll Points, París 1988.
- Roberts, Markj, "The structure of production in Colombian manufacturing industries 1977-1986", mayo 1989, mimeo.
- Misas, Gabriel, Multinacionales y Pacto Andino, fines Oveja Negra, 1982.
- "Estructuras de Mercadeo y Conducta de las Empresas", Fonade, Febrero 1989 mimeo.
- El Estado y el Desarrollo del Sector Financiero, en Mauricio Avella (ed), "Evolución, Crisis y Reforma del Sistema Financiero Colombiano", CID-UN, 1988.

Mortimore, Michael, El papel subsidiario de la inversión externa directa en la industrialización: el sector manufacturero colombiano, Revista de la Cepal No.25.

Ramírez, Clara, Sector productivo y desarrollo tecnológico, en Misión de Ciencia y Tecnología, Estructura Científica y Entorno Social, vol 2, Tomo II, MEN-DNP-Fonade, Bogotá 1990.

P.S. Labini, Oligopolio y progreso técnico, Oikos.