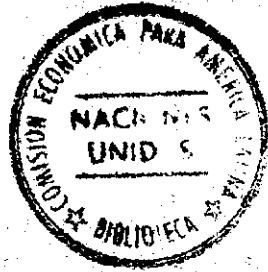


LC/G. 1432

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

60



**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
EN EL DESARROLLO
COLOMBIANO**



NACIONES UNIDAS

ESTUDIOS e INFORMES de la CEPAL

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
EN EL DESARROLLO
COLOMBIANO**



COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

NACIONES UNIDAS

Santiago de Chile, 1986

LC/G.1432
Septiembre de 1986

Este estudio forma parte de una serie de trabajos que viene realizando la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales acerca de la presencia e impacto de las empresas transnacionales en los países de la región. Estudios similares de los casos de Chile, Brasil, Perú, Ecuador, Argentina y Paraguay fueron publicados en la serie de Estudios e Informes de la CEPAL Nº 22, 31, 36, 41, 56 y 61 respectivamente.

PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS

Número de venta: S.86.II.G.14

ISSN 0256-9795
ISBN 92-1-321213-5

INDICE

| | <u>Página</u> |
|---|---------------|
| Resumen y conclusiones | 7 |
| Capítulo I | |
| LA NATURALEZA Y GRADO DE LA PARTICIPACION EXTRANJERA VIA LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA | 25 |
| A. LOS PROBLEMAS PRINCIPALES DEL CRECIMIENTO ECONOMICO | 25 |
| B. EL NUEVO PAPEL SUBSIDIARIO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA | 27 |
| Capítulo II | |
| LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y LA EXPORTACION DE RECURSOS NATURALES | 33 |
| A. LOS ENCLAVES TRADICIONALES -EL ORO Y EL BANANO- Y LOS BENEFICIOS SESGADOS HACIA LAS EMPRESAS EXTRANJERAS | 33 |
| 1. El enclave del oro | 33 |
| 2. El enclave bananero | 36 |
| B. EL PETROLEO: LOS COSTOS DEL APRENDIZAJE LOCAL | 40 |
| C. LAS NUEVAS EXPORTACIONES MINERAS -NIQUEL Y CARBON- Y LAS NUEVAS MEDIDAS PARA LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA | 60 |
| Capítulo III | |
| LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y EL PROCESO COLOMBIANO DE INDUSTRIALIZACION | 69 |
| A. LA NATURALEZA DE LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS DOMINANTES CON PARTICIPACION EXTRANJERA | 75 |
| 1. Cartón y papel | 75 |
| 2. Bencina y fertilizantes nitrogenados | 81 |

| | <u>Página</u> |
|--|---------------|
| 3. Fibras celulósicas y sintéticas | 83 |
| 4. Llantas | 85 |
| 5. Leche en polvo y café soluble | 87 |
| 6. Vidrio | 89 |
| | |
| B. EL IMPACTO DE LA NUEVA POLITICA OFICIAL | 95 |
| C. CONCLUSIONES SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y EL PROCESO COLOMBIANO DE INDUSTRIALIZACION | 116 |
| | |
| Capítulo IV | |
| | |
| LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y LA INTERMEDIACION FINANCIERA | 121 |
| | |
| A. EL MARCO GENERAL | 121 |
| B. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL SECTOR FINANCIERO | 139 |
| | |
| Notas | 149 |
| | |
| Anexo 1 | |
| | |
| RESUMEN DE LEGISLACION COLOMBIANA MAS PERTINENTE SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA Y TRANSFERENCIA DE LA TECNOLOGIA | 163 |
| | |
| Anexo 2 | |
| | |
| ANALISIS COMPARATIVO DEL DECRETO 444 Y LAS DECISIONES 24 Y 103 RESPECTO A LOS CONTROLES PRINCIPALES DE LA INVERSION EXTRANJERA Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA | 169 |
| | |
| Anexo 3 | |
| | |
| CUADROS ESTADISTICOS | 179 |

Resumen y conclusiones

Colombia se cuenta entre los países que han recibido una proporción modesta de la inversión extranjera directa (IED) en América Latina. En efecto, tan solo entre 3 y 4 por ciento del flujo del valor acumulado de la IED tuvo por destino a ese país. Sin embargo, hay que destacar que, a pesar de su modesta cuantía, la inversión extranjera estuvo estratégicamente dirigida hacia los sectores más dinámicos de la economía colombiana. Por esta razón las cifras no reflejan la importancia y naturaleza de la IED en esa economía.

Colombia, tradicionalmente monoexportador del café, es un país que ha sufrido una extrema vulnerabilidad externa debido a la inestabilidad del precio internacional de ese producto. Efectivamente, durante el largo período de 1954-1975 la economía colombiana experimentó una crónica crisis de balanza de pagos debido al bajo precio internacional del café. Si bien es cierto que la producción y exportación del café siempre ha estado en manos del capital privado nacional, la IED ha jugado un papel importante con respecto a la vulnerabilidad económica externa y a la posibilidad de superarla. Durante uno de los peores momentos de la crisis de balanza de pagos (1966-1967) que correspondió a una aguda confrontación del gobierno con el Fondo Monetario Internacional, los oficiales colombianos tomaron importantes decisiones sobre la política económica en general que tuvieron notables repercusiones sobre la naturaleza y el grado de la participación extranjera en el desarrollo colombiano. La nueva orientación de la política económica diseñada para enfrentar la extrema vulnerabilidad del sector externo incluyó entre sus nuevas metas, las siguientes: primero, diversificar y aumentar las exportaciones de recursos naturales para aliviar la crisis crónica de balanza de pagos; segundo, modernizar y fortalecer la economía a través de la aceleración del proceso de industrialización y su proyección externa; y, tercero, promover la integración andina.

Como se verá después, el comportamiento de los inversionistas extranjeros fue decisivo en los resultados de las nuevas políticas con respecto a las mencionadas metas.

Resulta que importantes cúpulas políticas colombianas habían llegado a la conclusión que las empresas transnacionales

(ETs) líderes en Colombia, no contribuyeron lo suficiente como para resolver los problemas de la vulnerabilidad externa y la modernización de la economía nacional, y temieron que ellas se aprovecharan del nuevo esquema andino de integración.

Esta percepción del problema encontró eco en el seno del Estado colombiano y fue factor importante en la nueva orientación de la política económica. Aprovechando la necesidad de poner en vigencia el control de cambios (Decreto Ley 444 de 1967) fue posible conocer mejor e influir más directamente en las actividades de las empresas extranjeras. Posteriormente se completó el nuevo sistema administrativo con la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, decisión que permitió favorecer a las empresas nacionales y mixtas vis-à-vis las empresas extranjeras. De hecho, estos decretos y otros dedicados a sectores específicos (ejemplo, petróleo, níquel, carbón, etc.) determinaron un comprensivo sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y controlar la inversión extranjera directa en el país.

Paulatinamente se definió e implementó una nueva política destinada a redefinir la participación extranjera en el desarrollo colombiano, política que culminó en un papel subsidiario para la inversión extranjera directa.

Para poder entender bien el grado de éxito de la política sobre participación extranjera es necesario examinar el cumplimiento de las metas de la política económica, sobre todo las de diversificar y aumentar las exportaciones de recursos naturales y profundizar el proceso de industrialización. En esta forma será posible interpretar el proceso de retroalimentación entre metas oficiales y la IED, fenómeno que terminó por plasmar nuevamente un papel subsidiario para los agentes extranjeros. Para cada sector será conveniente señalar las características y problemas creados por la IED existente para después comparar los logros alcanzados por la nueva política oficial. Sobre estas bases se puede alcanzar firmes conclusiones con respecto al nuevo papel subsidiario de la IED en Colombia.

Con respecto a los recursos naturales y a las posibilidades de diversificar y aumentar las exportaciones, existen cinco casos relevantes. Los ejemplos de enclaves tradicionales -oro y banano- indican esa típica situación histórica en la cual los beneficios estuvieron muy sesgados hacia las empresas extranjeras. El petróleo demuestra con lujo de detalles los notables costos de aprendizaje local antes de finalmente establecer el control nacional sobre el sector. El níquel y el carbón, las nuevas exportaciones mineras, muestran fielmente el cambio de situación para los participantes extranjeros y el grado de éxito logrado con respecto a la meta de diversificar y aumentar las exportaciones de recursos naturales dentro de un contexto de un papel subsidiario para los participantes extranjeros.

Entre los siglos XVII y XIX se estima que Colombia producía entre un 20 y un 40 por ciento de la producción mundial del oro. "El Dorado" marcó el desarrollo colombiano a pesar de que en el siglo XX la producción colombiana del oro apenas superó el 1 por ciento de la producción mundial. La experiencia de exportar este valioso recurso natural mostraba que el participante extranjero se llevó casi la totalidad de los beneficios. En los años 30 del presente siglo, mientras Colombia todavía luchaba para formar un Estado Nacional coherente frente a las vicisitudes y caos de la economía internacional, las autoridades nacionales trataron de obligar a los productores (mayormente empresas extranjeras) a entregar su producción a la Nación. De ahí surgieron las tensiones entre el Estado y los productores extranjeros acostumbrados a un tratamiento muy liberal.

En la medida que la producción colombiana de oro se concentraba en las manos de las filiales de una sola empresa extranjera -la International Mining Co.- y los ingresos fiscales derivados de la producción y exportación del oro mermaron, estas tensiones se agudizaron hasta que se produjeron fuertes presiones a favor de la "colombianización" de la IMC. En el año 1974 la IMC fue vendida al capital nacional privado, justo antes de que el precio internacional del oro subiera bruscamente, y la producción colombiana aumentó considerablemente.

La situación de la producción y exportación del banano se comparaba con la del oro en el sentido de que históricamente los beneficios se concentraron fuertemente en las manos de los productores extranjeros, en este caso la famosa United Fruit Co. Incluso la situación bananera se vio todavía más complicada por su relación con la separación de Panamá al principio del siglo y por la violencia antisindicalista que caracterizó al enclave de la United Fruit en Santa Marta. Tal como pasó con respecto al oro, el nuevo régimen del control de cambios de los años 30 endureció la relación entre el Estado y la empresa extranjera exportadora. Parece que la falta de naves durante la segunda guerra mundial sirvió para ratificar la decisión de la United Fruit de retirarse paulatinamente de la producción bananera en Colombia. No obstante, seguiría como importante comprador y exportador del mismo banano colombiano. Sólo en los años 70 fue reemplazada por una compañía nacional como principal exportadora de ese recurso nacional.

Vale la pena reiterar que la característica principal de estos enclaves tradicionales fue la excesiva concentración de beneficios en las empresas extranjeras productoras. La acción del Estado para remediar tal situación tuvo fruto después de que ya había pasado el período de auge de la exportación de cada uno de estos recursos naturales.

El caso del petróleo se puede considerar como de transición. Empezó con el típico enclave caracterizado por

pocos beneficios locales pero al mismo tiempo fue el sector donde se contempló e implementó los cambios necesarios para remediar la situación. Implica más bien los costos del aprendizaje local en el campo de las exportaciones mineras, que otorgaría dividendos importantes con respecto a las posteriores exportaciones de carbón y níquel.

El desarrollo del sector petrolero se puede examinar en tres fases distintas. La primera, 1921-1950, significaba el control extranjero sobre la producción y exportación del crudo colombiano. Casi un 90 por ciento de la producción física nacional del crudo durante esta fase fue exportado, por una sola empresa extranjera, filial de la Standard Oil of New Jersey (hoy en día conocida como Exxon). La segunda fase, 1951-1969, empezó con la creación de la empresa petrolera estatal, ECOPEPETROL, y terminó con la Ley 20 del año 1969, que finalmente facilitó el control del desarrollo del sector por parte de las autoridades nacionales. El consumo nacional del petróleo crudo sobrepasó la exportación durante esta fase. La tercera fase corresponde al reordenamiento del sector y la implementación de un papel subsidiario para la IED dentro del contexto de una producción física en caída y un consumo interno de crudo en aumento.

En resumen, en el transcurso del desarrollo del sector petrolero colombiano se podría decir que el país vendió barato este recurso natural no renovable y hoy en día lo tiene que importar muy caro, lo que representa una fuerte carga para la economía nacional.

En estos términos el desarrollo del sector petrolero no pareciera ser coincidente con la meta de la política oficial de diversificar y aumentar las exportaciones de recursos naturales.

El tratamiento liberal al capital extranjero en el sector petrolero colombiano significó la dominación del mismo por sólo cuatro grandes empresas transnacionales: Exxon, Texaco, Mobil y Royal Dutch Shell. La primera (entonces Standard Oil of New Jersey) dominó el sector durante el período 1921-1950 a raíz de su producción procedente de la concesión de Mares. La segunda y tercera, a través de la empresa conjunta Colpet, dominaron el sector en el período 1950-1969 debido a su producción procedente de la concesión Barco. La Texaco tenía aparte otras concesiones importantes como Velasquez, Cícucó, Viola y Putumayo. La cuarta, Royal Dutch Shell, también tenía una importante producción del crudo derivado de su concesión Casabe. Durante la segunda fase unas pocas empresas extranjeras controlaban la producción y exportación del crudo a pesar de que la concesión de Mares se había revertido a la Nación en el año 1951 y se había creado una empresa petrolera estatal. Las autoridades colombianas se mostraron muy proclives a dejar el desarrollo del sector en manos extranjeras mientras que se aumentó el nivel de exportaciones del crudo durante el período de problemas crónicos de balance de pagos a partir de mediados de los años 50.

Dos veces durante los años 60 la producción física total de crudo colombiano empezó a disminuir antes de retomar su trayectoria creciente tradicional. Proyecciones de una seria caída en la producción nacional y la terminación de las exportaciones debido al creciente consumo interno, fueron suficientes para provocar el cuestionamiento del aporte neto de las empresas extranjeras que dominaron el sector petrolero. Las autoridades colombianas evaluaron el aporte de estas empresas en la generación de divisas y las entradas fiscales, se preocuparon por la progresiva caída de las reservas probadas del crudo y el débil esfuerzo explorador de las empresas extranjeras y se tomaron en cuenta las proyecciones de que el sector se convertiría en importador neto de crudo. Se produjo un cambio importante en la naturaleza de la participación extranjera en el sector que tomó la forma de la Ley 20 de 1969. Esta ley estableció las condiciones para instituir los contratos de asociación en reemplazo de las concesiones así como de aumentar la presencia nacional en el sector.

Este mismo proceso se aceleró a base de las iniciativas de la OPEP a partir del año 1973. En realidad, los cambios introducidos en el sector petrolero fueron revolucionarios para el medio colombiano. Durante el decenio de los setenta, el Estado, a través de ECOPEPETROL, tomó el control del sector. Las concesiones mayores de los cuatro principales participantes extranjeros se revirtieron a la Nación, y el nuevo mecanismo contractual para la explotación del petróleo colombiano -contratos de asociación- aceleró su exploración y redefinió el acceso de las empresas extranjeras. Así, a fines de 1982 ECOPEPETROL detentaba directamente el 44.7 por ciento de las reservas de crudo y a través de contratos de asociación accedía a otro 28.7 por ciento. Además, la gran mayoría de los contratos de asociación se celebraron con nuevos participantes extranjeros. Con respecto a las instalaciones físicas, ECOPEPETROL compró la refinería de INTERCOL (Exxon) y varios de los oleoductos de una filial de ésta y de otras empresas. Además, ECOPEPETROL contó con el 94% de la capacidad instalada para refinación de petróleo y exportó el 97% del total de los productos refinados exportados (principalmente fuel oil), lo que le permitió mitigar el impacto negativo del alza del precio internacional del petróleo cuando el país se convirtió en importador. Si bien es cierto que hubo tardanza en establecer el control nacional sobre la producción de petróleo y fue lento el proceso de aprendizaje local, hay que tomar en cuenta que la acción directa que se tomó en los años setenta sirvió para minimizar el impacto (medido en términos de divisas) de constituirse en importadores netos y, quizás más importante, la redefinición de la participación extranjera se llevó a cabo sin confrontaciones. A pesar de que gran parte del desarrollo del sector petrolero se caracterizó por beneficios mayores en favor de los participantes extranjeros, hoy en día la situación es distinta. Se reordenó la distribución de

beneficios sin perder el grado de participación extranjera deseada y el reciente descubrimiento de grandes reservas en el Cravo Norte permitirá que Colombia vuelva a exportar crudo, esta vez bajo nuevos términos en la repartición de beneficios. Finalmente, es útil reiterar que los cambios implementados en el sector petrolero sirvieron de referencia para definir la participación extranjera en los nuevos proyectos de exportación de minerales colombianos.

Con respecto a los nuevos proyectos en el campo minero, se puede decir que representan un doble éxito de la política colombiana. Primero, significan la concreción del objetivo de diversificar y aumentar la exportación de recursos naturales para enfrentar el problema de vulnerabilidad económica externa. Segundo, dado que estos proyectos se definieron posteriormente a los cambios en el sector petrolero, la nueva distribución de beneficios entre participantes extranjeros y nacionales provenientes de la exportación de recursos naturales ya se refleja directamente en los contratos con dos empresas transnacionales: la Royal Dutch Shell y la Exxon.

El proyecto Cerromatoso S.A. sobre níquel se definió en términos de un "joint venture" entre tres socios principales: la Empresa Colombiana de Níquel (Econíquel: 45%), la filial minera de la Royal Dutch Shell (Billiton: 35%) y una filial minera de Hanna Mining Co. (Conicol: 20%). Es un proyecto de notable envergadura en el sentido de que se trata de una inversión de aproximadamente US\$ 400 millones que empleará alrededor de 450 personas y exportará hasta US\$ 100 millones por año, dependiendo del precio internacional del níquel. O sea, la única empresa productora y exportadora cuenta con una fuerte y directa participación estatal que ciertamente puede influir en la distribución de beneficios de un proyecto minero importante.

Por muy apreciable y significativa que sea la participación extranjera en la producción y exportación del níquel colombiano, resulta reducida al comparársela con la IED necesaria (US\$ 3 000 millones) para la realización del proyecto carbonífero El Cerrejón Norte. Se estima que el carbón llegará a ser cuando menos, la segunda más importante exportación colombiana hacia fines del decenio de los ochenta. La relación entre el Estado y el participante extranjero en este caso es un contrato de asociación al que el ex-Presidente Alfonso López Michelsen ha calificado como "el fruto depurado de 70 años de experiencias colombianas negociando con empresas transnacionales ...".

Mediante un ejercicio de simulación del contrato entre la filial de la Exxon -INTERCOL- y la empresa carbonífera estatal -CARBOCOL- y basado en un nivel de producción de 15 millones de toneladas por año, se estimó que el retorno sobre la inversión colombiana será entre el 20 y el 33% y que el flujo de fondos subirá de US\$ 126 millones (valores del

año 1979) en el séptimo año del proyecto hasta US\$ 1 108 millones en el vigesimonoveno. Las cifras de la Exxon estiman que el ingreso total de Carbocol y el gobierno colombiano será del orden de US\$ 48 mil millones y el retorno sobre la inversión entre el 31.6 y el 33.5%, calculado sobre 23 años al mismo nivel de producción. Las reservas de El Cerrejón Norte podrían ser trabajadas por más de 100 años a ese nivel de producción o 50 años si suben el nivel de producción anual a 30 millones de toneladas. Por la ubicación geográfica de estas reservas, cerca de la costa atlántica y porque la extracción se hace a tajo abierto, El Cerrejón Norte goza de numerosas ventajas, las que han incitado gran interés extranjero.

En resumen, la experiencia colombiana con la participación extranjera en la producción y exportación de recursos naturales ha pasado por tres etapas distintas. Primero, los enclaves tradicionales del oro y banano se caracterizaron por el control extranjero y los beneficios fuertemente sesgados hacia los participantes extranjeros. Segundo, el sector petrolero empezó como un enclave tradicional; durante su larga historia experimentó una especie de transición hacia mayor control nacional y mayores beneficios nacionales a pesar de los altos costos de aprendizaje local. Tercero, bajo un nuevo régimen sobre la participación extranjera implementaron dos nuevos proyectos mineros en la definición de los cuales se puede apreciar la influencia nacional sobre la distribución de beneficios a través de la participación directa de las empresas estatales especializadas. A lo largo de la experiencia colombiana queda evidente que las autoridades nacionales finalmente lograron tres metas importantes: i) que la producción y exportación de recursos naturales se encuentre bajo el control nacional; ii) que los participantes extranjeros contribuyan al aumento y diversificación de las exportaciones de recursos naturales; iii) que la distribución de beneficios favorezca a los participantes nacionales y al país en general. Todo eso indica que a partir de los años sesenta el Estado ha logrado NEGOCIAR en un marco más favorable con los participantes extranjeros la producción y exportación de los recursos naturales.

El proceso de desarrollo industrial colombiano tiene características muy particulares. Paulatinamente el sector manufacturero se convertía en el período posguerra en el motor de la economía colombiana subiendo de 13.5% del valor total del producto interno bruto en el año 1950 al 18.4% en el año 1975. Se puede distinguir fases muy nítidas en la política de sustitución de importaciones industriales (SII) durante el mismo período. Entre 1950 y 1967 la industria intermedia se dinamizó y durante esta fase más fácil de la SII la incidencia de las importaciones en la oferta total de productos manufactureros bajó de 20 a 15 por ciento en general y de 39 a 28

por ciento con respecto a las industrias intermedias. Ello refleja, ciertamente, una decidida política de sustitución de importaciones en el sector manufacturero.

El período posterior a 1967 se caracteriza por una política de SII dirigida a las industrias técnicamente más complejas, lo que se puede considerar la fase más difícil del proceso de sustitución. Las industrias metalmeccánicas, químicas y papeleras se dinamizaron subiendo de 20 por ciento del valor agregado del sector manufacturero en el año 1953, a 45 por ciento en el año 1975. Entre 1965-1967 y 1979 la incidencia de las importaciones en la oferta total de productos manufacturados metalmeccánicos, por ejemplo, bajó de 58 a 43 por ciento, mientras que la situación con respecto a la industria tradicional e intermedia más bien se estabilizó sin registrar grandes avances en la sustitución de importaciones industriales.

La inversión extranjera directa en el sector manufacturero se encontraba preferentemente en las industrias más dinámicas, por lo general beneficiarios directos de la política industrial de sustitución de importaciones. Los cambios en la estructura de la inversión extranjera directa fueron de la mano de los ocurridos en la política industrial en el sentido de que durante 1967-1970 tres cuartos del valor registrado de la inversión extranjera directa en la industria se dirigió a las industrias más dinámicas: química (47%), metalmeccánica (15%) y papel (12%), mientras que en 1983 se produjeron alteraciones en la composición aunque no en la proporción de la IED. En efecto se expandió la metalmeccánica (24%), y disminuyeron la química (39%) y la papelería (11%). En otras palabras la IED se ubicó prioritariamente en las industrias más dinámicas y más favorecidas por la política oficial de sustitución de importaciones industriales. El liderazgo industrial de la metalmeccánica y la química/petroquímica es típico del proceso industrializador del siglo XX, la dominación de tales industrias por unas pocas empresas transnacionales es característica diáfana del proceso de desnacionalización que ha caracterizado la industrialización en América Latina. 1/

Para poder examinar mejor la naturaleza de la expansión de las empresas extranjeras en la industria colombiana se analizó detalladamente los casos de las 10 empresas extranjeras dominantes en el año 1968. Estas 10 empresas contaban con alrededor de 10 por ciento del valor de la producción manufacturera a raíz de su dominación de la producción de ocho productos básicos industriales (cartón y papel, bencina, fertilizantes, fibras celulósicas y sintéticas, llantas, leche en polvo, café soluble y vidrio).

Del análisis de los principales mercados de productos de los participantes extranjeros dominantes en el proceso colombiano de industrialización surgieron varias características interesantes. Una primera es que el fuerte crecimiento de los productos manufacturados básicos de las empresas extranjeras

se basó, por lo general, en circunstancias especiales de producción creadas por condiciones de oligopolio o monopolios protegidos. La fuerte y ascendente protección arancelaria de que gozaron durante el período 1950-1970 así como las influyentes posiciones de los productores en los mercados de los ocho bienes examinados explicaron en gran parte el acelerado crecimiento de su producción, al punto que en el año 1968 sus productores constituían las 10 principales empresas extranjeras del sector industrial. Tal como se deduce de los datos agregados, un grupo de empresas extranjeras encabezaron parte importante del proceso de la sustitución de importaciones industriales (SII) en el período 1958-1974 con impactos notables. Como el mercado nacional ofreció las condiciones especiales mencionadas, las importaciones competitivas no jugaron un papel importante en el desarrollo de las empresas extranjeras dominantes del sector, por lo menos hasta que la nueva tendencia aperturista que se dio en los años setenta vino a subordinar el proceso de SII. Por el lado de las exportaciones, con algunas notables excepciones, ninguno de estos productos industriales básicos generó divisas en forma significativa. Generalmente la cantidad exportada de cada producto durante los años setenta no sobrepasó el 5 por ciento de la correspondiente producción nacional. Así, 10 empresas transnacionales que se adaptaron a la política de SII de Colombia, se convirtieron en las principales empresas extranjeras del sector industrial, controlando alrededor del 8 por ciento del valor de la producción manufacturera nacional. Como lo demostró su acelerada expansión en Colombia, parecería que estas empresas transnacionales aprovecharon al máximo las ventajas que ofreció la política de SII en el período 1940-1975.

Fue justamente el acelerado crecimiento que alcanzaron las filiales de estas empresas en Colombia -si bien su significación dentro del contexto de la respectiva casa matriz era marginal, pues el valor de sus ventas o el monto de sus activos no superaba el 1 por ciento del correspondiente a sus empresas matrices respectivas- lo que llamó la atención de autoridades colombianas hacia fines de los sesenta y dio origen a la crítica acerca de las altamente beneficiosas condiciones de producción que disfrutaban estas empresas extranjeras. El Estado fijó su atención progresivamente tanto en el costo en divisas de la participación extranjera como en la naturaleza de la transferencia de tecnología extranjera. Grupos nacionales importantes se preocuparon por el hecho que las empresas extranjeras coparon numerosas líneas de producción de creciente interés para los conglomerados colombianos e influyeron notablemente en la distribución del fondo de divisas para las empresas industriales. A pesar de que pareciera que la industria colombiana en el año 1968 poseía todas las características de la típica industrialización trunca de

América Latina, 2/ se verá que una nueva política oficial sobre la participación extranjera en la industria y el respaldo a esa política por parte del sector empresarial nacional se combinaron para crear las condiciones de una redefinición de la participación extranjera en la industria colombiana.

Cuatro problemas principales se destacaron con respecto a la participación extranjera en la industria colombiana: su vocación importadora, su débil esfuerzo exportador, el alto costo en divisas de las empresas extranjeras y la deficiente capacidad de negociación de las empresas nacionales. Frente al agotamiento de la primera y más fácil fase de la sustitución de importaciones industriales las autoridades colombianas tomaron claras decisiones con respecto a relacionar los beneficios de las empresas extranjeras con su contribución a resolver los problemas de pérdida de dinamismo de la industria.

Concretamente, la nueva política constó de cuatro componentes básicos. Primero, orientar la IED al proceso de SII de las industrias técnicamente más complejas. Segundo, promover las exportaciones de manufacturas. Tercero, bajar el costo en divisas de la participación extranjera. Cuarto, aumentar la capacidad de negociación y con ello la de participación, de las empresas nacionales en las industrias dominadas por el capital extranjero. En una frase, la política oficial determinó que las empresas extranjeras contribuyan a avanzar y profundizar el proceso de industrialización colombiano y a proyectar externamente el mismo proceso.

Ya se mencionó que se impuso un nuevo papel subsidiario a la IED en el sector manufacturero. Antes de entrar en ese tema vale la pena destacar que la nueva política se implementó con éxito durante los años setenta justamente cuando, a partir del año 1975, el empuje industrializador perdió su "encanto" para el sector oficial a raíz del auge del sector externo. O sea, la nueva política se implementó exitosamente precisamente cuando las condiciones materiales subyacentes a la política (ej. la crónica crisis de balanza de pago) se superaron (hasta el año 1982).

Datos oficiales comprueban alcances importantes con respecto a todos los componentes de la nueva política oficial, con la sola excepción de aumentar las exportaciones de manufactura durante el período 1975-1982. Efectivamente, la IED se orientó preferentemente entre 1970 y 1983 a la industria metalmecánica expandiéndose a una tasa acumulativa real de casi 5 por ciento, mientras que la IED en toda la industria apenas lo hacía al 1 por ciento. Las grandes nuevas inversiones se orientaron a las industrias automotriz y de bienes de capital, ambas caracterizadas por tecnologías más complejas. El valor promedio de las inversiones de la IED en la industria metalmecánica era el doble del promedio del sector manufacturero en general. En términos del costo en divisas de la

participación extranjera en la industria colombiana, los pagos externos (utilidades, dividendos, regalías y servicios técnicos) como porcentaje del valor total de la IED bajaron de casi 14 por ciento en el año 1970 a alrededor de 10 por ciento a fines del decenio. En cuanto al aumento de la participación del capital nacional en industrias dominadas por empresas extranjeras, la política de promover empresas mixtas tuvo un grado importante de éxito. En el año 1982 alrededor de la cuarta parte de la IED y el 37% de las autorizaciones (1977-1981) en el sector manufacturero correspondía a empresas mixtas. Fue sólo la meta de promover las exportaciones manufacturadas de las empresas extranjeras que no gozó de algún grado de éxito a pesar de que la mitad de las empresas extranjeras había firmado compromisos al respecto como quid pro quo de la autorización de la nueva IED. Sin embargo hay que decir de que a partir del año 1975 la fuerte sobrevaluación de la moneda colombiana en comparación con el período 1967-1974, explica la falta de éxito en ese componente de la política oficial.

En resumen, con la única excepción de la promoción de las exportaciones de manufacturas, las políticas colombianas para adaptar la participación extranjera a las metas oficiales (como dirigir la IED a la SII en industrias tecnológicamente más complejas, bajar costos en divisas de la participación extranjera y mejorar la participación nacional) han tenido un importante grado de éxito. Ello se comprueba también a nivel de las empresas dominantes.

Si se comparan las características de las 25 mayores empresas manufactureras con IED en el año 1982 con las correspondientes a 1968 se comprueba el cambio que se ha producido en la naturaleza de la participación extranjera en el sector industrial.

Con respecto al objetivo de orientar la IED a la SII en industrias más complejas se ve que, mientras en 1968 dos tercios de las mayores empresas se dedicaron a actividades del sector químico (37%), textil (19%) y alimentos (15%), en 1982 casi las tres cuartas partes lo hacían en las industrias químicas (41%) y metalmeccánicas (30%). Dentro del sector químico hubo una tendencia hacia las empresas de actividades más complejas (ej. petroquímicas), desplazando a aquellas de actividades más sencillas (ej. farmacéuticas). Uno de los factores que posiblemente pesó mucho en el alivio experimentado en el costo en divisas de la participación extranjera, fue la caída que experimentó la tasa bruta de ganancia de las 10 empresas extranjeras dominantes en 1968.

La venta de empresas y activos de algunas de estas empresas extranjeras a inversionistas nacionales contribuyó, sin duda, a bajar los costos en divisas. Aún más, mientras en 1968 la participación nacional era importante (más de 50 por ciento del capital social) en dos de las 27 mayores empresas,

en 1982 el 41% de las 25 mayores empresas eran sociedades mixtas o estaban en vías de transformación. En otras palabras, la política oficial de adaptar la participación extranjera a las metas oficiales ha dado resultados en las mayores empresas extranjeras del sector industrial.

Estos resultados de la política oficial también fueron comprobados por una extensa encuesta realizada a 26 de las más grandes empresas industriales con capital extranjero en Colombia que contaron con más del 50 por ciento de la IED registrada en el sector manufacturero en el año 1980. 3/ Se comprueba que durante el período 1967-1982 el sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y controlar la inversión y la tecnología extranjera ha tenido un impacto notable sobre la participación extranjera del sector manufacturero. Parece razonable concluir que la política para redefinir la participación extranjera en el proceso de industrialización colombiano ha creado una nueva situación para los inversionistas extranjeros. Lo que llama la atención de las opiniones expresadas por estos importantes empresarios es que les resulta más difícil aceptar la política de condicionar la nueva IED a aumentos en sus exportaciones y lo que ellos llaman la falta de una política industrial, que la existencia y funcionamiento del sistema administrativo en sí mismo, con el cual han aprendido a convivir. Eso muestra el propio éxito de la nueva política con respecto a su instrumentación vía el sistema administrativo que determina un papel subsidiario a la participación extranjera.

Cabe señalar que el éxito de la política de redefinir la participación extranjera en el proceso colombiano de industrialización en realidad es el resultado de tres políticas distintas que se combinaron en circunstancias propicias para producir el efecto anotado. La iniciativa conceptualmente más sencilla fue la de incentivar la nueva IED bajo distintas condiciones para los participantes extranjeros. O sea, a través del funcionamiento normal del sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y controlar la IED en la industria, las autoridades lograron atraer más IED ofreciendo condiciones que fueron objetivamente menos favorables que las gozadas hasta entonces por las empresas extranjeras previamente establecidas en la industria colombiana. Por lo tanto, el sistema administrativo logró incentivar a importantes ETs a invertir en las industrias tecnológicamente más difíciles en Colombia, sectores prioritarios para el gobierno. La nueva inversión aceptó de antemano el papel subsidiario diseñado para las empresas extranjeras.

El segundo elemento de la política colombiana fue el de imponer el papel subsidiario a las empresas extranjeras existentes en la industria colombiana. Estas empresas estuvieron acostumbradas a circunstancias muy beneficiosas y resistieron cambios que significaron la modificación de ellas. Las

autoridades colombianas lograron dividir a estas empresas con el resultado que nunca alcanzaron a formar alianzas fuertes ni frentes comunes. Algunas vendieron sus empresas y salieron de la industria colombiana. Otras dejaron de reinvertir hasta que se aclaró la situación. Otras reorientaron sus plantas en Colombia para adaptarse en distintos grados a la nueva política. Al llegar a los años ochenta se notaba que el sistema administrativo logró reestructurar la participación extranjera existente en la industria colombiana.

La tercera parte de la exitosa política de establecer un papel subsidiario para las ETs en la industria colombiana resultó del apoyo prestado a la política por el capital nacional privado. Este factor fue decisivo para el éxito de la política y constituye una de las principales diferencias con respecto a los recursos naturales donde el Estado tomó un papel directo y dominante. Lograr estimular al sector privado nacional a participar en la política, sobre todo en la promoción de las empresas mixtas, evitó la formación de frentes de resistencia basados en la oposición de los sectores privado (nacional y extranjero) y público. Además asignó al sector privado un papel dinámico en el proceso colombiano de industrialización al abrir ramas industriales que previamente fueron dominadas casi por completo por las empresas extranjeras. Se verá luego que el papel activo del capital privado nacional estaba relacionado también con los cambios que tuvieron lugar en la intermediación financiera en general y el sector financiero en particular.

La importancia de los cambios en la intermediación financiera y la situación del sector financiero no está directamente vinculada con la presencia de empresas transnacionales. Su importancia deriva del impacto de la política de modernizar la intermediación financiera, promover una tendencia neo-liberal a partir del año 1975 y recientemente el nuevo papel previsto para la IED para remediar la crisis que azota al sector. En este sentido se trata primero de destacar el significado de la tendencia neo-liberal en Colombia para posteriormente relacionarlo con el papel jugado y por jugar por la IED.

A partir de mediados de los años setenta una nueva tendencia neo-liberal floreció en América Latina ^{4/} y esta tendencia se hizo presente en Colombia. Semejante a otros países de la región la tendencia neo-liberal coincidió con un auge del sector externo que hizo desaparecer los tradicionales límites de balanza de pagos y que estimuló una nueva estrategia con respecto a la integración de las economías latino-americanas en la economía internacional basada en un nuevo eje central: el sector financiero. La tendencia se manifestó en una política económica en la cual, al contrario de la política de sustitución de importaciones industriales, predominaron la apertura al exterior, la privatización y la reforma financiera.

En Colombia la tendencia neo-liberal mostró similares características, aunque comparada con las que se dieron, por ejemplo, en el Cono Sur se distinguió por su permanente preocupación anti-inflacionaria y fue mucho más cuidadosa y pragmática. Además, en Colombia la tendencia no se centró en la intermediación financiera caracterizada por canalizar créditos comerciales externos al mercado nacional. En este país la modernización de la intermediación financiera se hizo mayormente sobre la base de capitales privados nacionales. Estas dos diferencias fundamentales explican en gran medida el carácter más autónomo de su política neo-liberal.

Durante la década de los setenta la preocupación con la reforma financiera produjo resultados notables antes de que el sector financiero entrara en crisis. El sector financiero subió, entre 1970 y 1980, de 3.6 a 5.4 por ciento su participación en el producto interno bruto y las proporciones de ahorro y fondos prestables con respecto al producto aumentaron bruscamente. O sea, la reforma financiera devino en ciertos logros importantes como canalizar mayores ahorros hacia el mercado financiero formal, estimular nuevos y más eficientes intermediarios financieros e implementar nuevos instrumentos de intermediación financiera. Si es cierto que los grandes cambios en la intermediación financiera en Colombia eventualmente terminaron en plena crisis en el sector financiero a base de la concentración y especulación parecida al caso del Cono Sur, hay que enfatizar que la crisis colombiana no fue vinculada con el endeudamiento externo en el mismo grado que en esa parte de Sudamérica, y más interesante para el presente estudio, la crisis del sector financiero no se vinculó directamente con la presencia de bancos transnacionales.

Alrededor de dos tercios de la IED en el sector financiero en el año 1970 correspondió a los bancos comerciales. Más aún, la IED se concentró (80%) en sólo seis bancos extranjeros y un banco mixto. A pesar de la concentración de la IED en unos pocos bancos, ellos controlaban una parte reducida (menos de 20%) del valor total de los activos de todos los bancos comerciales (y la mitad de esta cifra correspondió sólo al banco mixto). La presencia de los bancos transnacionales en el sector financiero colombiano no era muy importante al principio de los años setenta.

La política referente a la participación extranjera en el sector financiero antes del año 1975 era bastante imprecisa. A pesar de que el Departamento Nacional de Planeación recomendó prohibir la nueva IED en el sector financiero y el artículo 42 de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena estableció tal norma, la IED en el sector subió de US\$ 62 millones en el año 1970 a US\$ 100 millones cinco años más tarde. Obviamente, los bancos transnacionales pretendieron participar de los beneficios adicionales que se iban a obtener a raíz de la reforma financiera y la tendencia

neo-liberal. Sin embargo, esta expectativa no se cumplió. Con un golpe decisivo conocido como la Ley 55 del año 1975, las autoridades no sólo prohibieron las nuevas IED en el sector financiero, sino que obligaron a los bancos extranjeros a convertirse en bancos mixtos antes del 1° de julio de 1978. De esta manera, los bancos extranjeros sólo podían participar en el acelerado crecimiento del sector financiero asociándose con capitales nacionales en empresas mixtas. Claramente, el liderazgo de la intermediación financiera asociada con la tendencia neo-liberal en Colombia correspondió al capital nacional privado.

Hubo una clara convergencia de intereses entre las autoridades colombianas y el capital nacional privado y eso explica la definitiva política respecto a la participación extranjera que se implementó en el sector financiero. Sin embargo, los excesos de importantes agentes financieros nacionales que contribuyeron a la crisis que desató el sector pocos años después de la exclusión parcial de los participantes extranjeros, explican el renovado interés de las autoridades colombianas en aumentar la IED en el sector para reordenar y sanear la situación.

El caso colombiano demuestra muy bien los posibles alcances de la inversión extranjera en el desarrollo local. Frente a lo que parecía un período crónico de escasez de divisas las autoridades lograron redefinir la participación extranjera en los recursos naturales sobre la base de una mayor participación directa estatal. Para corregir el agotamiento del proceso colombiano de industrialización las autoridades locales consiguieron en gran medida la contribución de los participantes extranjeros a la profundización de la sustitución de importaciones en industrias tecnológicamente más complejas y la proyección externa de las industrias intermedias a través de incentivar la nueva IED, reordenar la IED existente y estimular la participación del capital nacional privado en la redefinición de la participación extranjera en el sector manufacturero. Para modernizar la intermediación financiera y aumentar el poder de negociación del capital nacional privado dentro del contexto de una nueva estrategia de desarrollo el sector oficial colombiano impuso un estricto cambio de reglas para los bancos extranjeros conocido localmente como el "marchitamiento de la banca". Esta última política se modificó unos años después dados los limitados resultados, sin embargo, la nueva política en el sector financiero igual a las exitosas políticas sobre la IED en los recursos naturales y el sector manufacturero demostraron que el objetivo era incentivar u obligar a las empresas transnacionales a contribuir a las metas nacionales. Más aún, la política colombiana en este campo enseña muy claramente que en la medida que las metas de la política económica a nivel sectorial sean muy transparentes

y bien definidas más fácil resulta aplicar una política consecuente con respecto a la participación extranjera.

Finalmente, la importancia del caso colombiano con respecto a su política frente a la participación extranjera reside no sólo en los resultados, sino también en la manera como los lograron. Llama la atención, a diferencia de los otros países andinos, por ejemplo, que el debate sobre la participación extranjera no entró abiertamente en el plano político. Los debates que tuvieron lugar en Colombia sobre la Decisión 24 al principio del decenio de los setenta, así como el "marchitamiento de la banca" en la mitad de los setenta y el contrato de El Cerrejón Norte al final de la década, no se aproximaron en nada a las grandes decisiones políticas que acompañaron la nacionalización de propiedades de conocidas empresas transnacionales como Exxon, Gulf, Anaconda y Kennecott que ocurrió en países como Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile entre 1969 y 1976. En Colombia, los dos partidos políticos no hicieron programas y proyectos políticos en base de un supuesto choque de intereses nacionales y extranjeros. Cabe enfatizar, entonces, que la progresiva redefinición de la participación extranjera no perturbó el normal funcionamiento del sistema político, por lo cual Colombia, en este sentido, es un caso único en el área andina, por lo menos durante el período 1968-1982.

De hecho, la política colombiana se caracteriza por su continuidad y mesura. Si bien es cierto que el sistema administrativo establecido para la evaluación, autorización y registro de la participación extranjera seguía fielmente las directivas gubernamentales, generalmente a través de resoluciones del consejo sobre la política económica y social (CONPES), la ejecución de las mismas correspondió a instituciones específicas, como el Departamento Nacional de Planeación, el Instituto de Comercio Exterior, el Comité de Regalías, etc., con lo que se facilitó que funcionarios públicos tuvieran contactos directos con empresarios extranjeros sobre aspectos técnicos y sustantivos de la participación extranjera.

Con base en un sistema continuo, destinado básicamente al control de cambios, se fue estructurando con el transcurso de los años todo un sistema administrativo dedicado a adecuar la participación extranjera a las metas nacionales de la estrategia para el desarrollo. Este sistema administrativo específico, al integrarse al sistema administrativo general, permitió disciplinar progresivamente a los participantes extranjeros. A partir de 1968, año en el cual se estableció el actual sistema de control de cambios, se fueron agregando gradualmente nuevas obligaciones, como la devolución de las concesiones petroleras en el año 1969, el requisito de convertirse en empresas mixtas a las sociedades extranjeras que quisieran exportar al Mercado Andino a partir de 1973,

los contratos de exportación a partir del año 1974, el llamado "marchitamiento de la banca" un año después, etc. Cabe notar que junto con cada obligación que se imponía a los participantes extranjeros se ofrecían también nuevas oportunidades. Mientras se provocaron cambios en la naturaleza de la participación extranjera existente en el sector industrial se ofrecieron nuevas posibilidades para la nueva IED en la industria metalmeccánica, inter alia. En tanto que se promovió la devolución de las concesiones de los cuatro mayores participantes extranjeros del sector petrolero se crearon oportunidades para nuevos participantes a través de los contratos de asociación. Así, técnicos de reconocida preparación cuidadosamente procuraron una especie de optimización entre la meta de "colombianización" y la de "modernización", sin incentivar la formación de un bloque opositor de participantes extranjeros. Así, la tecnificación del sistema administrativo especial, la implementación de una política continua y la mesura que caracterizó los avances, son otros factores explicativos para comprender cabalmente esta política de asignar un papel subsidiario a las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano.

Capítulo I

LA NATURALEZA Y GRADO DE LA PARTICIPACION EXTRANJERA VIA LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA

Colombia ha sido uno de los menos favorecidos receptores de la IED en América Latina. Datos sobre la masa y el flujo de la IED de los países miembros de la OCDE 5/ muestran que ello ha sido así. Durante el período de posguerra la economía colombiana ha recibido, en promedio, alrededor del 3% del flujo neto de la IED hacia América Latina 6/ y su valor acumulado fluctúa entre el 3 y el 4% del total existente en América Latina. 7/ Si bien es cierto que más de la mitad de la IED en países en desarrollo proveniente de la OCDE, se ubicó en América Latina, Colombia ha sido uno de los receptores menores cuando se le compara no sólo con países como Brasil y México, sino incluso con Venezuela, Argentina y Perú. Sin embargo, ello no significa que la IED no haya sido de importancia para el desarrollo colombiano y no haya ayudado a enfrentar los problemas mayores que han dificultado la aceleración del crecimiento económico de este país.

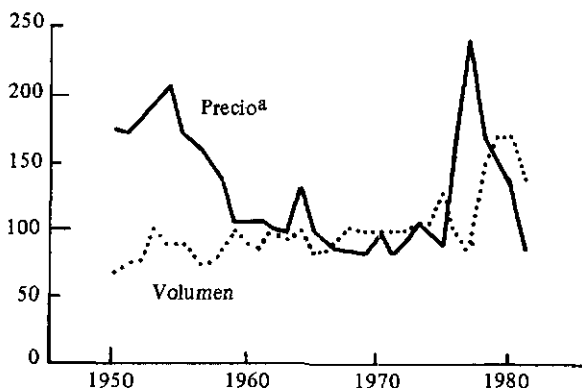
A. LOS PROBLEMAS PRINCIPALES DEL CRECIMIENTO ECONOMICO

Colombia, por mucho tiempo monoproduccion-exportador, ha sufrido graves problemas de vulnerabilidad económica externa a raíz de las fluctuaciones del precio internacional del café que se manifestaron en crónicos problemas del balance de pagos. Como se indica en el gráfico 1, durante la posguerra, el período 1958-1975, se caracterizó, precisamente, por los bajos precios reales del café colombiano con todo lo que eso implicaba para el balance de pagos. 8/ Durante los años 1966-1967 hubo un fuerte desacuerdo entre el gobierno nacional y el Fondo Monetario Internacional (y otras instituciones internacionales) con respecto a la política económica más apropiada para enfrentar la situación prevaleciente en el sector externo del país. 9/ La nueva política destinada a superar la vulnerabilidad externa que se implementó en el período subsiguiente, influyó mucho en la actitud oficial con

Gráfico 1

COLOMBIA: INDICE DE EXPORTACIONES DE CAFE, 1950-1981

(1970 = 100)



Fuente: FMI, *Estadísticas Financieras Internacionales*.

^aÍndice de precio para el café colombiano en el mercado de Nueva York deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

con respecto a la participación extranjera. Si bien tanto la producción como la exportación del café son actividades fuertemente controladas por el capital privado colombiano, todas las grandes medidas para superar la vulnerabilidad económica externa -diversificación de las exportaciones, aceleración del proceso de industrialización y su proyección externa y el mejoramiento de la intermediación financiera del nuevo modelo de crecimiento- estuvieron muy ligados al capital extranjero. Sin duda, la opinión compartida por un amplio sector del Estado colombiano, en cuanto a que la IED, en general, y las empresas extranjeras dominantes, en particular, no habían contribuido lo suficiente a la resolución del problema de la vulnerabilidad económica externa, influyó decisivamente para que el Estado -tomando como base el sistema de control de cambios implementado para enfrentar el problema del balance de pagos- crease un nuevo sistema para evaluar, autorizar, registrar y controlar la inversión extranjera, el cual, en su conjunto, postulaba definir para la IED un papel subsidiario en el desarrollo colombiano durante los años subsiguientes.

B. EL NUEVO PAPEL SUBSIDIARIO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

La legislación colombiana actual relativa a la inversión extranjera y a la transferencia de tecnología, así como el análisis comparativo del Decreto 444 y las Decisiones 24 y 103 respecto a los controles principales de la inversión extranjera y la transferencia de tecnología, respectivamente, ayudan a clarificar las etapas del nuevo sistema administrativo (véanse anexos 1 y 2).

Hasta la creación del control de cambios, en el año 1931, el movimiento de capitales externos se efectuaba en ninguna clase de restricciones; tanto la importación de capital como su reexportación y giro de utilidades no tenía otras limitaciones que las que pudieran derivarse del libre juego del comercio internacional, las condiciones del mercado interno y las circunstancias propias de cada inversionista de capital extranjero. La crisis mundial de 1929 obligó a Colombia, como a la mayor parte de los países, a adoptar medidas defensivas de su economía (por ejemplo, suspender el libre comercio de oro). En esencia, esta primera etapa se caracterizó por una ausencia total de controles sobre los movimientos de capitales extranjeros 10/ y sólo a su término se establecen algunas medidas restrictivas a raíz del desequilibrio internacional.

El período 1935-1967, se definió como una etapa en la cual la función promotora del capital extranjero desplazó a la función controladora en tanto lo permitió la mejoría de la economía internacional y del balance de pagos de Colombia. Las reglamentaciones y restricciones que se aplicaron al capital extranjero fueron las mínimas (ejemplo, cambiar monedas extranjeras en el Banco de la República y registrar los movimientos de capitales extranjeros) y, en especial, al término de la segunda guerra, cuando el país se encontró con una abundancia de divisas. Se observa -por la reiterada reglamentación sobre restricciones mínimas- que durante esta etapa no se había logrado ni el registro de los movimientos de capitales extranjeros, ni la venta al Banco de la República de todos los ingresos de tales capitales, a pesar de los firmes intentos llevados a cabo al comienzo de los años cincuenta después de reorganizar el Departamento de Capitales Extranjeros del Banco de la República. Finalmente, mientras se profundizaban los problemas del balance de pagos durante el período 1957-1965, los requisitos mínimos exigidos se suavizaban todavía más. Dado los limitados resultados obtenidos con la política seguida, se acentuaron las dudas sobre el tratamiento liberal de capitales extranjeros, y la política oficial en la materia giró 180 grados en el período que siguió a la crisis del balance de pagos de los años 1966-1967 y al desacuerdo con el FMI.

El nuevo sistema administrativo se originó en la necesidad del control de cambios, a raíz del desequilibrio del balance de pagos; sin embargo, las autoridades aprovecharon este vehículo para cambiar las reglas del juego para las empresas extranjeras a través del Decreto 444. Con el propósito de estimular "la inversión de capital extranjero en armonía con los intereses generales de la economía nacional", en la situación de escasez de divisas existente, el nuevo sistema administrativo se dedicó a evaluar, autorizar y registrar la IED a base del control de cambios. Además del requisito de evaluar y autorizar toda IED nueva, se hizo efectivo también el registro de la IED existente, por ser este requisito exigible a la previa autorización de todos los pagos externos correspondientes (reembolso de capitales, remesas de utilidades, royalties, intereses, etc., y hasta las importaciones, las exportaciones y la reinversión). Igualmente se fijó un límite anual de 10% del capital registrado a las remesas de utilidades. La minería y el petróleo tuvieron disposiciones especiales. Así, el sistema administrativo instituido adquirió la capacidad para influir directamente tanto sobre la incidencia que pudiese tener la actividad de las empresas extranjeras operando en el país, como en el destino sectorial de la nueva IED. 11/

El mismo sistema administrativo fue respaldado y ampliado por la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena a principios de los años 70, que se fundó en la necesidad de "establecer reglas comunes para la inversión externa que estén en consonancia con las nuevas condiciones creadas por el Acuerdo de Cartagena, con la finalidad de que las ventajas que deriven de él, favorezcan a las empresas nacionales o mixtas ...".12/ En este sentido, las empresas con capital extranjero mayoritario no gozaban de los beneficios del mercado ampliado, a menos que se convirtieran en empresas mixtas (51% capital nacional). De esta manera, se establecía el mecanismo de transformación en empresa mixta como la forma para gozar del Programa de Liberación y los Programas Sectoriales de Desarrollo Industrial de los países del Pacto Andino. También se reservaron (con algunas excepciones) varios sectores para ser operados exclusivamente por las empresas nacionales, tales como el de productos básicos, los servicios públicos, las instituciones financieras y el de los transportes, las comunicaciones y la comercialización internas. Finalmente, se establecieron nuevos límites para la reinversión automática (5% del valor de la IED registrada), el acceso al crédito nacional (solamente el de corto plazo) y los pagos por tecnología extranjera (prohibiéndose los pagos entre subsidiaria y casa matriz). Aunque las disposiciones de la Decisión 24 han experimentado modificaciones tanto por Decretos colombianos (ejemplo 2719 y 2788 del año 1973, 387 del año 1974 y 169 del año 1975) como por nuevas decisiones de la propia

Comisión del Acuerdo de Cartagena (ejemplo: 103, 109 y 110), el impacto de la Decisión 24 sobre el sistema administrativo colombiano fue notable por cuanto amplió su base jurídica más allá del simple mecanismo de control de cambios, y contribuyó a su consolidación como norma para evaluar, autorizar, registrar y controlar la inversión y la tecnología extranjera directa en Colombia. 13/ (Ver cuadros 1 y 2.) La IED que participa en los sectores petrolero y minero se encuentra reglamentada por la Ley 20 de 1969, que estableció los contratos de asociación petrolera y las Resoluciones 18 (1974), 21 (1976) y 23 (1976), que fijaron las reglas para los casos del níquel, uranio y carbón respectivamente.

De esta forma en los años posteriores a 1967 se va dejando progresivamente la anterior política de tratamiento liberal al capital y tecnología extranjera. Primero, se utiliza la necesidad del control de cambio para obligar a la IED y la tecnología extranjera a cumplir con la autorización previa y el registro. El proceso de evaluar, autorizar y registrar fue entregando al sistema administrativo la información que se requería para estructurar una política más audaz y más pormenorizada respecto de la IED y sobre todo de las dominantes empresas extranjeras que ya estaban operando en el país. Efectivamente, la complementación de las disposiciones de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena y las nuevas reglas aplicadas a los recursos naturales (petróleo y minería) sobrepasaron el marco del balance de pagos y fueron indicando la conveniencia de definir el papel subsidiario de la IED en el desarrollo colombiano. Desde entonces la participación extranjera tuvo que asistir a la solución de los problemas de crecimiento de la economía colombiana, sin tener el Estado colombiano que resolver los problemas creados por esa participación extranjera. En tal caso, las autoridades colombianas se dedicaron a orientar la manera por la cual la IED y la tecnología extranjera contribuyeran a la diversificación de exportaciones, la aceleración del proceso de industrialización y su proyección externa y el mejoramiento de la intermediación financiera dentro del nuevo modelo de crecimiento, y dentro de un contexto político que abrió en forma progresiva las primeras oportunidades al capital nacional.

En otras palabras, aunque la participación extranjera vía la IED haya sido moderada en comparación con lo acaecido en otros países de América Latina, sus efectos complicaron la vulnerabilidad económica externa del país que se manifestó en problemas de balance de pagos. Como se verá en los capítulos siguientes surgió en los círculos oficiales la opinión de que la contribución de las dominantes empresas extranjeras a la solución de tales problemas había resultado limitada, lo que provocó la redefinición de la participación extranjera asignándole un papel subsidiario.

Cuadro 1
COLOMBIA: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA, POR SECTOR, 1970-1983

(Millones de dólares de Estados Unidos)

| Sector | Año | Composición (%) | | | | | | | |
|--|-----|-----------------|-------|---------|---------|-------|-------|-------|-------|
| | | 1970 | 1975 | 1980 | 1983 | 1970 | 1975 | 1980 | 1983 |
| A. Valores corrientes | | | | | | | | | |
| Agricultura, pesca | | 4.2 | 6.5 | 11.2 | 13.9 | 0.9 | 1.0 | 1.1 | 1.0 |
| Minería <u>a/</u> | | 9.0 | 15.0 | 53.7 | 119.3 | 2.0 | 2.4 | 5.1 | 8.3 |
| Manufacturero | | 317.3 | 427.5 | 749.8 | 990.9 | 69.4 | 67.5 | 70.7 | 69.2 |
| Finanzas | | 62.1 | 100.4 | 110.1 | 141.6 | 13.6 | 15.9 | 10.4 | 9.9 |
| Comercio | | 49.2 | 65.4 | 96.3 | 122.0 | 10.8 | 10.3 | 9.1 | 8.5 |
| Otros <u>a/</u> | | 15.2 | 18.1 | 39.9 | 43.7 | 3.3 | 2.9 | 3.8 | 3.1 |
| Total | | 457.0 | 632.9 | 1 061.0 | 1 431.4 | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Tasas anuales de crecimiento | | | | | | | | | |
| B. Valores constantes (1970)<u>b/</u> | | | | | | | | | |
| Agricultura, pesca | | 4.2 | 4.1 | 4.6 | 5.1 | | 1.5 | | |
| Minería <u>a/</u> | | 9.0 | 9.5 | 22.1 | 43.4 | | 12.9 | | |
| Manufacturero | | 317.3 | 269.7 | 308.1 | 361.1 | | 1.0 | | |
| Finanzas | | 62.1 | 63.3 | 45.2 | 51.5 | | -1.4 | | |
| Comercio | | 49.2 | 41.3 | 39.6 | 44.4 | | -0.8 | | |
| Otros <u>a/</u> | | 15.2 | 11.4 | 16.4 | 15.9 | | 0.4 | | |
| Total | | 457.0 | 399.3 | 435.9 | 521.1 | | 1.0 | | |

Fuente: CEPAL a base de información oficial de la Oficina de Cambios, Banco de la República.

a/ Excluye el sector petrolero.

b/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de Estados Unidos.

Cuadro 2

COLOMBIA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA, POR PAÍS INVERSOR, 1970 Y 1980 */

(Millones de dólares constantes de 1970)

| País | 1970 | | | 1980 | | | Composición (%) | | Tasas anuales de crecimiento |
|---------------------|------------------------|--------------------------|---------|------------------------|--------------------------|---------|-----------------|--------|------------------------------|
| | Antes de marzo 1967 a/ | Después de marzo 1967 b/ | Total | Antes de marzo 1967 a/ | Después de marzo 1967 b/ | Total | 1970 | 1980 | |
| Estados Unidos | 201.8 | 40.1 | 241.9 | 101.4 | 134.6 | 236.0 | 52.9 | 54.1 | -0.3 |
| Suiza | 10.6 | 3.0 | 13.6 | 6.8 | 32.5 | 39.3 | 3.0 | 9.0 | 11.2 |
| Panamá | 28.3 | 2.1 | 30.4 | 14.8 | 13.6 | 28.4 | 6.7 | 6.6 | -0.7 |
| Canadá | 57.6 | 0.7 | 58.3 | 17.9 | -0.8 | 17.1 | 12.8 | 3.9 | -11.5 |
| Inglaterra | 10.6 | 0.4 | 11.0 | 8.1 | 6.6 | 14.7 | 2.4 | 3.4 | 2.9 |
| Holanda | 13.6 | 2.4 | 16.0 | 2.8 | 7.4 | 10.2 | 3.5 | 2.3 | -4.4 |
| Alemania Federal | 7.8 | 1.7 | 9.5 | 3.7 | 4.8 | 8.5 | 2.1 | 1.9 | -1.1 |
| Ecuador | 0.1 | - | 0.1 | 1.5 | 7.0 | 8.5 | | 1.9 | 55.9 |
| Venezuela | 4.0 | 4.6 | 8.6 | 1.5 | 7.0 | 8.5 | 1.9 | 1.9 | -0.1 |
| Antillas Holandesas | 8.2 | 4.2 | 12.4 | 6.2 | 0.5 | 6.7 | 2.7 | 1.5 | -6.0 |
| Suecia | 4.9 | 0.8 | 5.7 | 2.3 | 4.4 | 6.7 | 1.2 | 1.5 | 1.6 |
| Japón | 0.4 | - | 0.4 | 0.2 | 4.7 | 4.9 | 0.1 | 1.1 | 28.5 |
| Bahamas | 8.0 | 0.8 | 8.8 | 3.0 | 1.6 | 4.6 | 1.9 | 1.1 | -6.3 |
| Francia | 12.4 | 2.2 | 14.6 | 0.9 | 2.1 | 3.0 | 3.2 | 0.7 | -14.6 |
| Luxemburgo | 1.3 | 1.7 | 3.0 | 0.9 | 2.1 | 3.0 | 0.7 | 0.7 | - |
| Subtotal | (369.6) | (64.7) | (434.3) | (172.0) | (228.1) | (400.1) | (95.0) | (91.8) | -0.8 |
| Otros | 19.1 | 3.6 | 22.7 | 13.0 | 22.8 | 35.8 | 5.0 | 8.2 | 4.7 |
| Total | 388.7 | 68.3 | 457.0 | 185.0 | 250.9 | 435.9 | 100 | 100 | -0.5 |

Fuente: CEPAL a base de información oficial de la Oficina de Cambios, Banco de la República.

*/ Excluye el sector petrolero.

a/ Inversiones realizadas antes de marzo de 1967 (Decreto 444).

b/ Inversiones realizadas después de marzo de 1967 (Decreto 444).

Capítulo II

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y LA EXPORTACION DE RECURSOS NATURALES

Como ya se ha mencionado, el ítem de exportación más importante -el café- ha estado tradicionalmente en manos del capital privado nacional. No así otros importantes recursos naturales exportados -el petróleo, el banano y el oro- en los cuales ha existido una fuerte participación extranjera. Además las nuevas exportaciones mineras -el níquel y el carbón- se han desarrollado basadas en una participación extranjera en gran escala. En el presente capítulo se analizará esta participación extranjera vía la IED desde la perspectiva de los beneficios nacionales percibidos, derivados de la diversificación de las exportaciones. Se tratará el tema según un orden histórico: primero los enclaves tradicionales; después el petróleo y, finalmente, los proyectos mineros nuevos.

A. LOS ENCLAVES TRADICIONALES -EL ORO Y EL BANANO- Y LOS BENEFICIOS SESGADOS HACIA LAS EMPRESAS EXTRANJERAS

1. El enclave del oro

La exportación del oro colombiano empezó inicialmente por vía del nexo colonial y se ha estimado que en los siglos XVI, XVII y XVIII Colombia aportó 18, 40 y 25 por ciento, respectivamente, del total mundial. 14/ Como resultado de la "fiebre del oro" que ocurrió en el siglo XIX en lugares como California, Alaska y Australia, la participación colombiana en la producción total mundial cayó verticalmente del 20% en el siglo pasado al 1% hoy en día, aunque Colombia se haya mantenido dentro del grupo de los diez principales países productores del mundo. 15/ Una estimación del valor de la producción colombiana de oro durante el período 1886-1970, la sitúa en US\$ 640 millones; período en el cual son las empresas extranjeras las que dominan la producción y exportación de oro en Colombia. 16/ Es decir, el valor de la exportación de oro debiera haber sido un rubro significativo en la cuenta

corriente del balance de pagos colombiano, particularmente en la primera mitad del presente siglo.

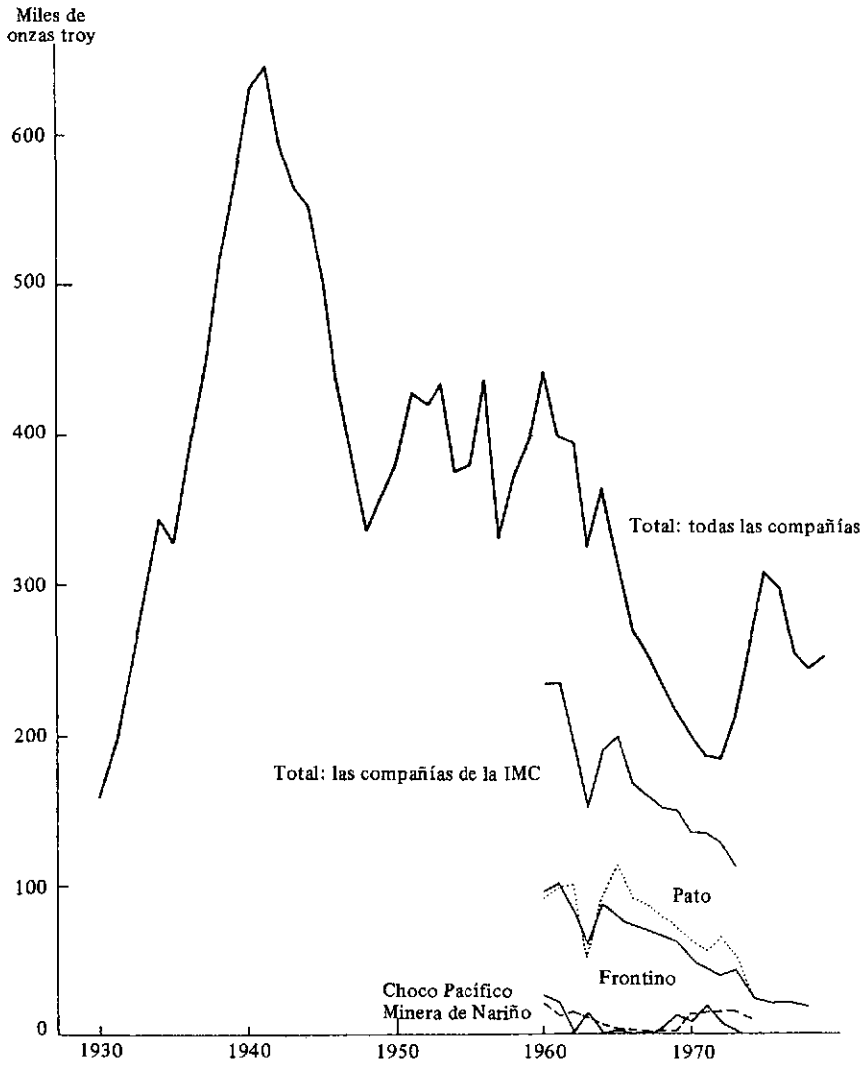
Las primeras empresas extranjeras que se establecieron fueron la inglesa Frontino Gold Mines Ltd., en 1864; las norteamericanas South American Gold and Platinum Co., y su subsidiaria, Choco Pacífico, en 1916, y la canadiense, Pato Consolidated Dredging Ltd., en 1913. Otras compañías, tales como la British Platinum and Gold Corporation y la Timmins-Ochali Mining Co., se establecieron en Colombia por corto tiempo. Típico de las actividades de los enclaves en América Latina fue el otorgamiento de concesiones exclusivas, en muchas ocasiones en circunstancias cuestionables; ello determinó, en el caso colombiano, condiciones de desarrollo muy ventajosas para una empresa extranjera en particular. Este fue el caso de la concesión Castillo sobre la base de la cual la Pacific Metals Co. y la Anglo-Colombian Development Co. crearon la empresa South American Gold and Platinum Co., SAGAP. 17/ El año 1939, más de la mitad de la producción de oro de Colombia era controlada por las empresas extranjeras. 18/

Debido a la situación de libre comercio del oro existente en Colombia hasta la crisis internacional de 1929, existe poca información confiable sobre el valor de la producción y exportaciones (virtualmente idénticas) de esas empresas extranjeras antes del año 1930. Al crearse el control de cambios internacionales y suspenderse el libre comercio del oro en el año 1931, a consecuencias de la crisis internacional, las exportaciones del metal se canalizaron a través del Banco de la República, lo que generó una relación difícil entre el Estado y las empresas extranjeras, a raíz de sospechas surgidas respecto de los verdaderos montos de las remesas externas de estas empresas, y su incidencia en los graves problemas del balance de pagos. 19/ Las empresas extranjeras tendieron a restringir sus nuevas inversiones hasta que la producción colombiana llegó a su tope, más de 600 000 onzas en el año 1942, declinando fuertemente desde entonces, llegando a menos de 200 000 onzas al principio de los años setenta. Sin embargo, durante el período poscrisis internacional la participación extranjera en la producción y exportación de oro colombiano se concentró fuertemente.

Durante la segunda guerra mundial la política norteamericana con respecto a los materiales estratégicos favoreció preferentemente a la empresa SAGAP. Este factor, entre otros, favoreció la progresiva concentración de la producción en manos de la SAGAP. En los años cincuenta esta empresa compró acciones de la Pato y la Frontino, y en 1963 se fusionó con la International Mining Co. (IMC). De esta manera, alrededor del 70% de la producción de oro colombiano fue realizada por este participante extranjero hasta los años 70 (ver gráfico 2). El valor de la producción de la SAGAP/IMC se estimó en casi US\$ 200 millones (incluye platino y plata) entre 1948 y 1972.

Gráfico 2

COLOMBIA: PRODUCCION FISICA DEL ORO, 1930-1979, CON DATOS A NIVEL DE COMPAÑIA, 1960-1979



Fuente: Calculado a base de datos de Rojas, O.E., "Principales aspectos de la minería del oro en Colombia", *Boletín de Minas y Energía* (3,7), diciembre de 1979.

En los años 60, mientras el país mantenía su política de trato liberal al capital extranjero, se incrementaron los incentivos ofrecidos a la IMC: crédito por el agotamiento del mineral equivalente al 10% de la producción, exención del impuesto complementario sobre propiedad y sobre ganancias extraordinarias, aranceles bajos para la importación de maquinaria, un mayor nivel del certificado de abono tributario y acceso al mercado paralelo del oro a precios internacionales. Sin embargo, la antigua relación difícil entre el Estado y la empresa extranjera resurgió debido a la merma de las entradas fiscales derivada de la actividad minera del oro. Tal como indica el cuadro 3, las entradas fiscales registradas por este concepto bajaron a la mitad durante 1960-1967 y las divisas generadas también sufrieron una caída en el mismo período. Además, la proporción de los impuestos totales efectivamente pagados por la IMC no se acercaron, hasta 1968, al nivel de su participación en la producción nacional. Por este motivo, en varios sectores de opinión surgieron críticas por los reducidos beneficios que recibía el país a pesar del alto nivel de participación extranjera en la producción y exportación del oro.

Con el cambio de política frente a la inversión extranjera, asignándole a ésta un papel subsidiario, el trato recibido por la IMC se invirtió. El impuesto sobre la producción se duplicó antes de introducir un impuesto lineal de 2% del valor de la producción y el Certificado de Abono Tributario (CAT) bajó de 15 a 1%. Sin embargo, la producción nacional de oro siguió bajando y tanto las entradas fiscales como la disponibilidad de divisas no mejoraron significativamente, con lo cual la presión en contra de la IMC siguió aumentando. En el año 1974 el Estado presionó a la IMC para que vendiera la compañía al capital privado nacional, lo que se hizo el mismo año. Así, la IMC fue "colombianizada" justo a tiempo para que el capital privado nacional se beneficiara del aumento espectacular del precio internacional (gráfico 3), y tanto las entradas fiscales como las divisas generadas por la actividad minera del oro mejoraron en los años siguientes.

Fue así como después de casi un siglo de dominación extranjera en la producción y exportación del oro colombiano, caracterizada por escasos beneficios nacionales, la mayor compañía extranjera fue "colombianizada" con resultados al parecer positivos con respecto al nivel de la producción y a los beneficios entregados a la Nación.

2. El enclave bananero

La situación del enclave bananero se desarrolló en forma parecida al del oro aunque con algunas diferencias importantes. Durante la década de 1880 el señor Minor Keith, dedicado a construir ferrocarriles en Centroamérica y Colombia, también

Cuadro 3

COLOMBIA: IMPACTO SOBRE LAS ENTRADAS FISCALES DEL ESTADO DERIVADAS
DE LA PRODUCCION DEL ORO, 1960-1978

(Millones de pesos y dólares en valores constantes del año 1970)

| | (Millones de pesos de 1970) | | | (Millones de US\$ de 1970) | |
|------|-----------------------------|------------------|----------------------|--------------------------------|----------------------|
| | Producción (1) | Impuestos (2) | (2) como % de (1) | Impuestos IMC como % de (2) | Dólares generadas |
| 1960 | 240.3 | 3.2 | 1.3 | 54 | 10.5 |
| 1961 | 288.7 | 2.8 | 1.0 | 59 | 11.6 |
| 1962 | 222.8 | 2.6 | 1.2 | 50 | 12.0 |
| 1963 | 165.0 | 1.7 | 1.0 | 42 | 7.4 |
| 1964 | 211.8 | 1.6 | 0.8 | 52 | 12.4 |
| 1965 | 193.0 | 1.3 | 0.7 | 63 | 11.9 |
| 1966 | 162.3 | 1.0 | 0.6 | 62 | 8.7 |
| 1967 | 146.6 | 0.9 | 0.6 | 62 | 9.9 |
| 1968 | 136.8 | 0.8 | 0.6 | 65 | 8.9 |
| 1969 | 124.4 | 0.6 | 0.5 | 70 | 7.9 |
| 1970 | 115.6 | 1.0 | 0.9 | 69 | 7.0 |
| 1971 | 99.4 | 0.9 | 0.9 | 73 | 6.3 |
| 1972 | 104.0 | 0.7 | 0.7 | 70 | 6.4 |
| 1973 | 119.7 | 0.7 | 0.6 | 53 | 6.7 |
| 1974 | 140.2 | 5.9 | 4.2 | 8 | 7.7 |
| 1975 | 161.1 | 11.4 | 7.1 | - | 8.3 |
| 1976 | 172.7 | 8.6 | 5.0 | - | 7.6 |
| 1977 | 162.6 | 7.5 | 4.6 | - | 6.2 |
| 1978 | 159.6 | 8.3 | 5.2 | - | 20.5 |

Fuente: Calculado sobre la base de Rojas, O.E., "Principales aspectos de la minería del oro en Colombia", Boletín de minas y energía (3, 7), diciembre de 1979.

se dedica a la exportación del banano de estos mismos lugares. Alrededor del año 1900, la empresa de la cual él era gerente, la Colombia Land Co., se fusionó con la conocida compañía United Fruit, convirtiéndose Keith en vicepresidente y director de la United. ^{20/} La entrada de la United en el mercado de América Latina ocurre en un momento poco propicio para los intereses norteamericanos.

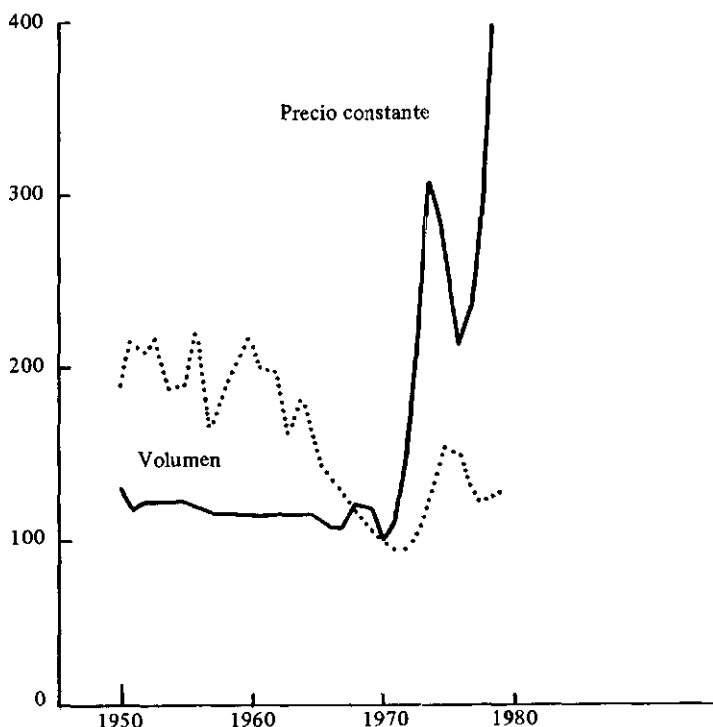
Las autoridades de muchos países latinoamericanos mostraban preocupación por el "expansionismo" de los Estados Unidos bajo conceptos como "Manifest Destiny", "Big Stick Policy", "Dollar Diplomacy", etc. Tal como explican May y Plaza:

"In short, the founding and early development of the United Fruit Company occurred at a time when Latin American confidence in U.S. intentions and policy towards its weaker neighbours of the Western Hemisphere was at lowest ebb. To

Gráfico 3

INDICES DEL PRECIO INTERNACIONAL DEL ORO Y DE LA PRODUCCION FISICA COLOMBIANA, 1950-1979

(1970 = 100j



Fuente: FMI, *International Financial Statistics* (1980) y Gráfico 2.

Precio constante = índice del precio del mercado de Londres deflactado por el índice de precios al por mayor (EE.UU.).

them, the United Fruit Company was a visible symbol, and one of the largest and most conspicuous, of a potential northern dominance that they feared and resented." ^{21/}

El caso colombiano resultó algo más complicado todavía por la pérdida de Panamá, área bananera importante, a raíz de la ayuda norteamericana ofrecida a los rebeldes.

La United Fruit dominó tanto la producción como la exportación del banano de Colombia durante el período 1900-1942 y su relación con el Estado se fue haciendo progresivamente más difícil después que se desencadenó la crisis internacional. En su enclave en Santa Marta, lejos de los centros de decisión como Bogotá, la United operaba en forma muy autónoma. Los comerciantes del área se quejaban del uso de la moneda de la compañía y denunciaban que el crédito de las tiendas de la compañía los excluía del comercio local. A su vez los productores independientes se quejaban del monopolio

ejercido por la compañía en cuanto al transporte, las comunicaciones y el riego, lo que les obligaba a vender su producto a la propia compañía a precios muy bajos. Los trabajadores de la United pretendieron por largo tiempo el reconocimiento de su sindicato y la obtención de mayores beneficios. Sin embargo, los gobiernos conservadores de los años 20 trataron siempre de encubrir los conflictos existentes entre productores independientes y trabajadores con la United, como una manera de no perturbar el clima favorable a la inversión existente y que posibilitó el espectacular auge de la inversión extranjera ocurrido en ese período. No obstante, en el año 1929 estalló una huelga de trabajadores de la United que abrió una brecha entre el gobierno y la empresa extranjera. Este acontecimiento, junto con el impacto que provocó en Colombia la crisis internacional, explicarían en gran parte varias de las nuevas políticas de la República Liberal, así como el creciente cuestionamiento de los beneficios relativos de la participación extranjera. 22/

En los difíciles años de la década de los 30, la United fue acusada de irregularidades en sus remesas externas lo que hizo que aumentase la aparente presión oficial contra la compañía. 23/ En el año 1932, la compañía fue obligada a traspasar al gobierno colombiano su ferrocarril, ostensiblemente para que el sector oficial tuviera una influencia sobre las prácticas monopsonistas de la United con respecto a los productores nacionales independientes. Durante la segunda guerra mundial, la empresa suspende la exportación de bananos de Colombia y abandona sus plantaciones, presumiblemente por la falta de transporte. Un par de años después del fin de la guerra, la United devuelve el contrato de administración del ferrocarril, cede su muelle al gobierno y modifica fundamentalmente el rubro de sus operaciones en Colombia, pasando de la producción a la mera comercialización del banano. 24/ Así, por ejemplo, en 1955 la United produjo sólo el 30% de sus exportaciones de banano de Colombia comprando el 70% restante. Sin embargo, las exportaciones de la United todavía equivalieron a 58% de las exportaciones bananeras totales de Colombia. En el año 1978, del total de las exportaciones bananeras de Colombia, la United (ahora United Brands) realizó (por compra) el 36%; un grupo de productores nacionales -la Unión de Bananeros de Urabá- el 46% y otra empresa extranjera, la Standard Brands, el resto. 25/ Fue así como la naturaleza de la participación extranjera de la United en Colombia cambió de principal productor de una de las exportaciones más importantes del país en los años veinte, al de comercializador de una de las exportaciones relativamente menores en la posguerra.

B. EL PETROLEO: LOS COSTOS DEL APRENDIZAJE LOCAL

Las reservas petrolíferas comercialmente explotables fueron definidas en Colombia en el año 1905 y el petróleo colombiano se comercializó internacionalmente a partir de los años veinte. En el año 1950, Colombia se había convertido en el décimo productor mundial (segundo en América Latina). A pesar de que la producción colombiana se había duplicado para el año 1970, el país, como productor, bajó al lugar decimonoveno, con una participación de apenas un medio por ciento en el total mundial y de 3% en el total de América Latina. 26/ A mediados de los años setenta, el consumo de petróleo sobrepasó el nivel de producción nacional y, después de 50 años de actividad exportadora, Colombia se encontró con un crónico saldo neto importador. El gráfico 4 ofrece un conciso resumen del desarrollo de la producción petrolera y la importancia de la actividad exportadora durante el período 1921-1976.

Entre los años 1921-1976, más de la mitad de la producción de este recurso natural no renovable fue exportada. En una primera fase del período, de 1921 a 1950, se exportó casi todo el petróleo producido (87%); en la segunda, de 1950 a 1976, el creciente consumo nacional, que equivalió a más de la mitad de la producción, redujo sustancialmente la parte exportable, a pesar de la marcada aceleración de la producción colombiana en esos años. Durante los años setenta, por primera vez en la historia del país las reservas petrolíferas conocidas se agotaron más rápidamente que lo que se definieron las nuevas. Desafortunadamente, más del 90% de las exportaciones de petróleo colombiano se efectuaron antes de que las iniciativas de la OPEP elevaran sustancialmente el precio internacional del petróleo y, lo que es aún peor, las importaciones actuales de petróleo de Colombia se hacen a base de altos precios (gráfico 5).

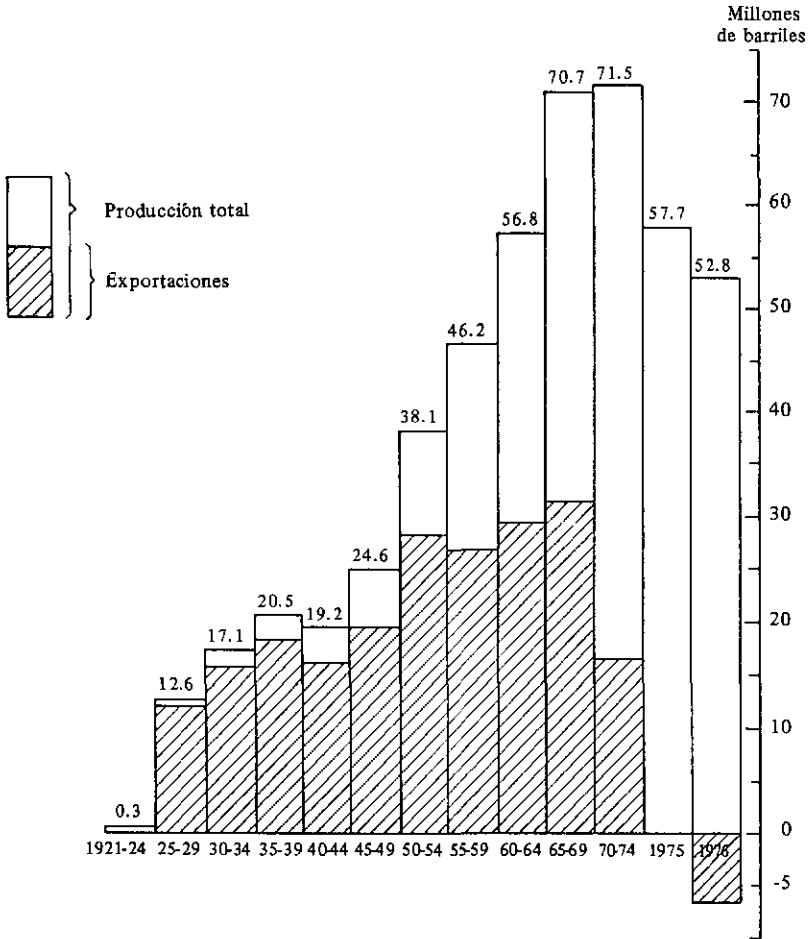
En resumen, en el transcurso del desarrollo del sector petrolero colombiano se puede argüir que el país vendió barato este recurso natural no renovable y hoy en día lo tiene que comprar muy caro, lo que representa una fuerte carga para la economía del país. Además, el alza del consumo nacional durante el período post 1950, creó cierta contradicción entre los requerimientos del desarrollo nacional y los intereses exportadores de las empresas extranjeras que producían petróleo colombiano. Es esta contradicción y la magnitud del valor de la producción petrolera en el contexto de la economía colombiana, lo que hace tan llamativo el caso del petróleo desde la perspectiva de la participación extranjera en el desarrollo nacional. En este sentido se enfocará el análisis en lo que resta de la sección.

Según Jorge Villegas, en lo que probablemente es el más completo recuento histórico que se ha escrito sobre desarrollo del sector petrolero en Colombia, 27/ el inicio de la

Gráfico 4

COLOMBIA: PRODUCCION Y EXPORTACION DE PETROLEO, 1921-1976

(Promedios anuales por período en millones de barriles)



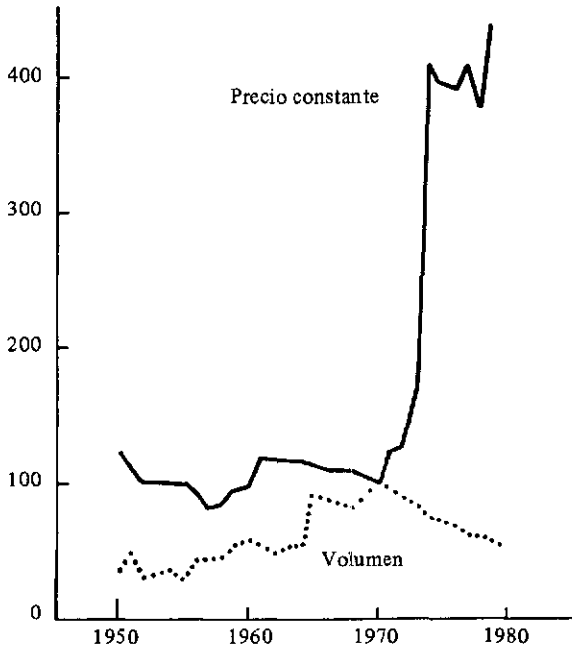
| Período | Producción total | Porcentaje | Exportaciones totales | Porcentaje | Total consumo aparente | Porcentaje |
|---------|------------------|------------|-----------------------|------------|------------------------|------------|
| 1921-76 | 1 998.0 | 100 | 1 055.2 | 53 | 942.8 | 47 |
| 1921-50 | 471.2 | 100 | 409.1 | 87 | 62.1 | 13 |
| 1951-76 | 1 526.8 | 100 | 646.1 | 42 | 880.7 | 58 |

Fuente: Colombia, Ministerio de Minas y Energía, *Bases para un plan energético nacional*, Bogotá, octubre de 1977.

Gráfico 5

INDICES DEL PRECIO INTERNACIONAL DE PETROLEO Y LA PRODUCCION FISICA COLOMBIANA, 1950-1979

(1970 = 100)



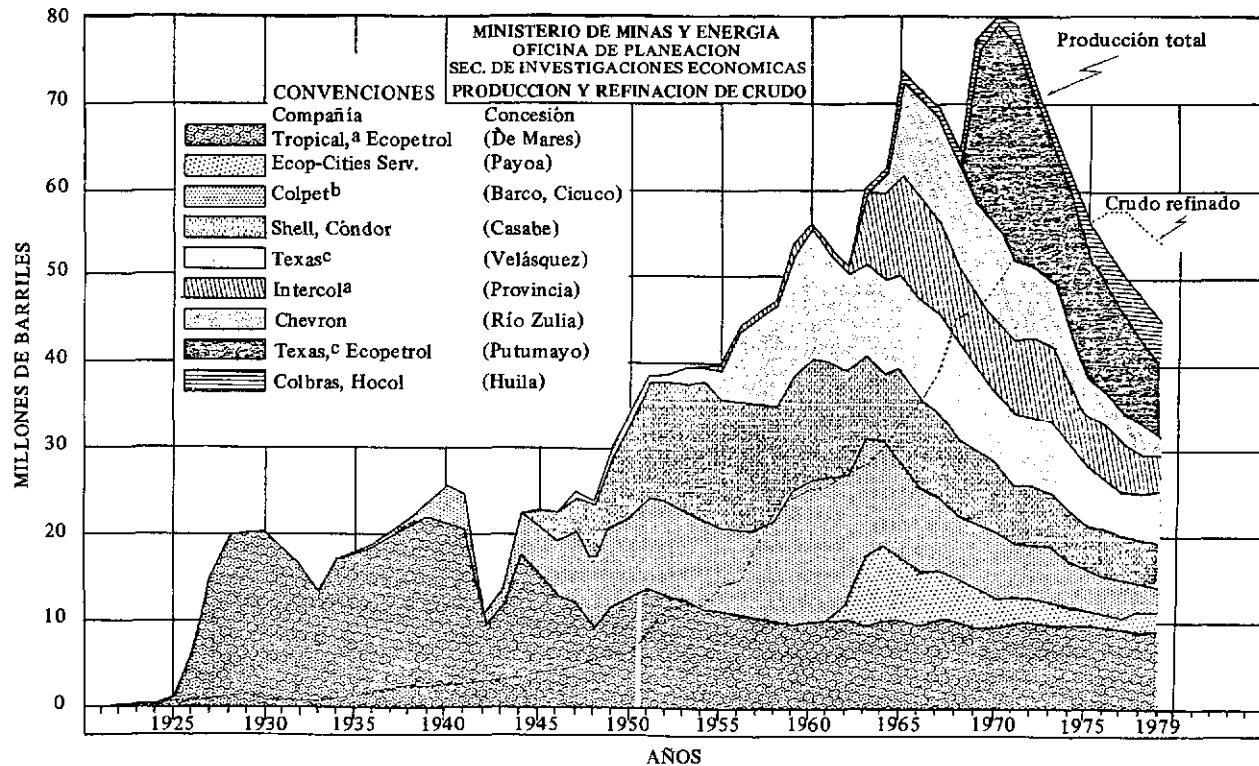
Fuente: FMI, IPS (1980) y Gráfico 4.

Precio constante = índice del precio del petróleo venezolano (Tía Juana) deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

producción de petróleo está ligado estrechamente a la influencia extranjera manifiesta en el tratado y la indemnización asociada con la pérdida de Panamá, la promesa de créditos de bancos norteamericanos, un código de petróleo importado y la entrega de grandes concesiones (de Mares y Barco) a importantes empresas petroleras norteamericanas. 28/

Con respecto a las concesiones, éstas fueron dadas en el año 1905 a dos personalidades muy vinculadas al Presidente Reyes: una al señor Roberto Mares y la otra al General Virgilio Barco. Posteriormente ambas concesiones fueron declaradas inoperantes, dando lugar a querellas casi interminables y numerosos debates en el Congreso colombiano. Estas concesiones formaron la columna vertebral del sector petrolero, como se ve en el gráfico 6. Hasta el año 1951, cuando la concesión de Mares reversionó al Estado, éstas proporcionaron casi la totalidad de la producción colombiana y, aún 50 años después de la iniciación de la producción, generaban una cuarta parte de la producción nacional de crudo. 29/

Gráfico 6



Fuente: Ministerio de Minas y Energía, *Conyuntura y Desafío Energético 1980*, documento N° 19, Bogotá, abril de 1980.

^aExxon.

^bTexaco con Mobil Oil.

^cTexaco.

La dictación de un código de petróleos muy liberal en 1919 tuvo un fuerte impacto sobre el subsiguiente desarrollo del sector petrolero. La aceptación de derechos privados sobre el petróleo con prueba de propiedad proveniente de antes del año 1873 significó que quedaran grandes reservas fuera del alcance del Estado. 30/ Por ejemplo, la concesión Teran-Guaguaquí en Boyacá (véase la concesión Velásquez en el gráfico 6) es un caso notable. Esta situación no cambió hasta que se dictó la Ley 20 del año 1969. El código petrolero de 1919 concebido dentro de un esquema muy liberal, permitió un progresivo tratamiento favorable al capital extranjero en el sector petrolero, el cual se mantuvo hasta fines de los años sesenta. Resulta evidente que el código de 1919 creó las condiciones para que la dominación extranjera del sector fuera total y que los beneficios nacionales parecieran muy escasos, como indica el cuadro 4.

En esencia, cuatro de las "siete hermanas", o sea, las más grandes empresas petroleras internacionales, dominaron el sector petrolero colombiano. Cualquiera sea la medida que se use por concesiones de explotación, niveles de producción y refinación o valor de las exportaciones, esas cuatro empresas transnacionales -Exxon, Texaco, Mobil y Royal Dutch Shell- constituyeron los participantes que prácticamente determinaron la trayectoria del sector petrolero colombiano, al menos hasta que la empresa estatal -ECOPETROL- se consolidó.

La subsidiaria de la Exxon (entonces, Standard Oil of New Jersey) -Tropical Oil Co.- fue el participante extranjero dominante durante el período 1921-1950. Operando la concesión de mares antes de que ésta rewertiera al Estado en el año 1951, la Tropical produjo 412.5 millones de barriles de petróleo, de los cuales exportó unos 343.9 millones, lo que representaba casi el 85% de las exportaciones totales de petróleo entre 1921-1950 y la tercera parte de las exportaciones totales del país en el período 1921-1970. La refinería establecida por la Exxon gozó de un monopolio efectivo por muchos años, aunque el énfasis de las operaciones de la Exxon siempre estuvo en la exportación del petróleo crudo. Aun después que la concesión de Mares y la refinería pasaron al Estado, la Exxon mantuvo su presencia a través de otras concesiones de exploración y explotación, un contrato de servicios técnicos con su ex refinería, la inversión en otra refinería (INTERCOL), el control de una red importante de oleoductos (Andian), la distribución y venta de numerosos productos refinados (Esso colombiana) y sus plantas de fertilizantes (Abocol) y amoníaco (Amocar). Los años setenta trajeron otro vuelco para las operaciones de la Exxon al vender la Abocol a accionistas privados nacionales y varias propiedades de la Andian y la refinería INTERCOL al Estado. No obstante los cambios ocurridos, la Exxon no sólo retuvo sus filiales INTERCOL (activos 1982: \$ 22.5 mil millones de pesos) y Esso colombiana (activos 1982: \$ 7.9), distribuidora

Cuadro 4
COLOMBIA: RESUMEN DE LOS PRINCIPALES ELEMENTOS DE LA
LEGISLACION PETROLERA

I-- AREA DE CONCESIONES Y TOTAL ACUMULABLE

Zonas del país (Hectáreas)

| Periodo histórico | Presidente, ministro, Ley y fecha | Zona Oriental | | | Zona Occidental | | |
|--------------------------|---|-----------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|-----------------------|---|
| | | Area concesión Máxima | Area concesión Mínima | Area máxima acumulable | Area concesión Máxima | Area concesión Mínima | Area máxima acumulable |
| Hegemonía Conservadora | Marco Fidel Suárez, Esteban Jaramillo. Ley 120, 1919 | No existía esta subdivisión | | | 5.000 | 1.000 | 3 zonas de 5.000 Has. cada una en cada Depto. Intendencia o Comisaría |
| | Pedro Nel Ospina, Aquilino Villegas. Ley 14, 1923 | No existía esta subdivisión | | | 5.000 | 1.000 | 15.000 Has. en cada Depto., Intendencia o Comisaría |
| República Liberal | Enrique Olaya Herrera, José Francisco Chaux. Ley 37 1931. | 50.000 | 5.000 | 200.000 | 50.000 | 5.000 | 100.000 |
| Dictaduras Conservadoras | Roberto Urdaneta Arbeláez Rodrigo Noguera Laborde. Decreto 1056, 1953 | 200.000 | 5.000 | ilimitada | 50.000 | 5.000 | ilimitada |
| Frente Nacional | Alberto Lleras Camargo, Hernando Durán Dussán. Ley 10. 1961 | 100.000 | 3.000 | ilimitada | 25.000 | 3.000 | ilimitada |

II - PLAZO CONCESIONES DE EXPLORACION Y EXPLOTACION

| Periodo historico | Presidente, Ministro, ley y fecha | Periodo de exploración años | | | | Periodo de explotación años | | | | Notas: | |
|--------------------------|---|-----------------------------|-----------------|-----------|----------------|-----------------------------|-----------------|----------|-------|--|------------|
| | | Zonas del país | Periodo inicial | Prórrogas | | TOTAL | Periodo inicial | Prórroga | TOTAL | | Gran total |
| | | | | Ordinaria | Extraordinaria | | | | | | |
| Hegemonía Conservadora | Marco Fidel Suárez, Esteban Jaramillo. Ley 120 | Total | No existía | | | 20 | 10 | 30 | (1)30 | <p>1) El Estado podía obligar a la explotación de terrenos particulares pasados 2 años de la ley.</p> <p>2) El contratista podía renunciar antes de cumplir 20 años de explotación retirando los equipos.</p> <p>3) Se puede aplazar el periodo de explotación hasta que se construyan oleoductos.</p> <p>4) Se puede aplazar además el plazo por circunstancias comerciales o por espera en evaluación de reservas.</p> | |
| | Pedro Nel Ospina, Aquilino Villegas, Ley 14 | Total | No existía | | | 20 | 20 | 40 | 40 | | |
| República Liberal | Enrique Olaya Herrera, José Francisco Chauz, Ley 37 1931 | Oriente | 5 | 3 | — | 8 | 30 | 10 | 40 | | (2)48 |
| | | Occidente | 3 | 3 | — | 6 | 30 | 10 | 40 | | (2)46 |
| | Alfonso López Pumarejo, Benito Hernández Bustos, Ley 160, 1936. | Oriente | 5 | 3 | 3 | 11 | 30 | 10 | 40 | | 51 |
| | | Occidente | 3 | 3 | 3 | 9 | 30 | 10 | 40 | | 49 |
| Dictaduras Conservadoras | Laureano Gómez, Manuel Carvajal Sinisterra, Decreto 3419, 1950. | Oriente | 7 | 3 | 3 | 13 | 30 | 10 | 40 | | 53 |
| | | Occidente | 5 | 3 | 3 | 11 | 30 | 10 | 40 | | 51 |
| | Roberto Urdaneta Arbeláez, Rodrigo Noguera Laborde Decreto 1056, 1953 | Oriente | 7 | 3 | 3 | 13 | 40 | 10 | 50 | | (3)63 |
| | | Occidente | 5 | 3 | 3 | 11 | 30 | 10 | 40 | | (3)61 |
| | Gustavo Rojas Pinilla, Pedro Manuel Arenas, Decreto 2140, 1955. | Oriente | 7 | 3 | 3 | 13 | 60 | 20 | 70 | (4)83 | |
| | | Occidente | 5 | 3 | 3 | 11 | 30 | 10 | 40 | (4)61 | |
| Frente Nacional | Alberto Lleras Camargo, Hernando Durán Dussán, Ley 10, 1961. | Oriente | 4 | 4 | — | 8 | 30 | — | 30 | 38 | |
| | | Occidente | 3 | 3 | — | 6 | 30 | — | 30 | 36 | |

III - REGALIAS E IMPUESTOS PERCIBIDOS POR EL ESTADO

| Periodo histórico | Presidente, Ministro, Ley y fecha | Subsuelos de propiedad estatal y privados | Porcentaje global | Distancia desde el pozo al puerto de exportación kms. | | | | | | | | | | Promedio | Notas: | |
|--------------------------|---|---|--|---|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---|--------|-----------|
| | | | | Mar territorial | 0 - 100 | 100 - 200 | 200 - 300 | 300 - 400 | 400 - 500 | 500 - 600 | 600 - 700 | 700 - 800 | 800 - 900 | | | 900 y más |
| Hegemonía Conservadora | Rafael Reyes, 1905. Concesiones Barco y de Mares | estatal | 15% del producido neto | | | | | | | | | | | El % es del producto bruto en barriles de petróleo. | | |
| | Marco Fidel Suárez, Esteban Jaramillo, Ley 120, 1919. | estatal privado | (1) 10 (1) | 10 | 10 | 8 | 8 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | | 7 | 5 |
| | Miguel Abadía Méndez, José Antonio Montalvo, Ley 84, 1927 | estatal privado | Serían explotados directamente por el Estado | | | | | | | | | | | | 10 | |
| República Liberal | Enrique Olaya Herrera, José Francisco Chaux, Ley 37, 1931 | estatal privado | 11 | 11 | 10 | 9 | 8 | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 7 | 4 | |
| | Alfonso López, Benito Hernández, Ley 160 | privado | 7 | 6 | 5 | 4 | 3 | 2 | 1.5 | 1 | .75 | .50 | 3 | | | |
| Dictaduras Conservadoras | Mariano Ospina Pérez, José Elías del Hierro, Decreto 10, 1950 | estatal | 10 | 13 | 12 | 11 | 10 | 9 | 8 | 6.75 | 5.25 | 4.25 | 3 | 8 | | |
| | Gustavo Rojas Pinilla, Pedro M. Arenas, Decreto 2140 | Zona Oriental | 3 | | | | | | | | | | | | | |
| Frente Nacional | Alberto Lleras Camargo, Hernando Durán Dussán, Ley 10, 1961 | estatal | 14.5 Zona occidental | | | | | | | | | | | | | |
| | | privado | 11.5 Zona Oriental (2) | | | | | | | | | | | | | |
| | | estatal | 8.5 Zona occidental | | | | | | | | | | | | | |
| | | privado | 6.6 Zona oriental (3) | | | | | | | | | | | | | |

1) Se aumentaría el % de participación estatal en una unidad por cada 10 años de explotación.

2) Durante 10 años para explotaciones que empiecen antes de 1970 se pagará tan solo un 7%.

3) Durante 10 años para explotaciones que empiecen antes de 1970 pagarán tan solo el 3.5%.

IV - CANONES SUPERFICIARIOS
(Impuesto anual por cada hectárea en concesión)

| Período histórico | Presidente, Ministro, Ley y Fecha | Zonas del País | AÑOS | | | | | | | | | | Moneda | Pesos por dólar | Promedio centavos dólar |
|--------------------------|--|----------------|--------------------------|---------|---------|--------|--------|-------|---------|--------|--------|---------------------|--------|-----------------|-------------------------|
| | | | Primero | Segundo | Tercero | Cuarto | Quinto | Sexto | Séptimo | Octavo | Noveno | Décimo y siguientes | | | |
| Ejército Conservador | Marco Fidel Suárez, Esteban Jaramillo, Ley 120 | Total | 0.10 | 0.20 | .50 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | Pesos | 1 | .78 |
| | | Total | .10 | .10 | .10 | .10 | .10 | .10 | .10 | .10 | .10 | 10 | Pesos | 1 | .10 |
| | | Total | SE DEROGARON LOS CANONES | | | | | | | | | | | | |
| República Liberal | Enrique Olaya Herrera, Francisco José Chaux, Ley 37, 1931. | Este | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | .50 | .50 | .50 | .50 | .50 | Pesos | 1.03 | .19 |
| | | Oeste | .10 | .10 | .20 | .30 | .40 | .50 | .50 | .50 | .50 | .50 | Pesos | 1.03 | .35 |
| Dictaduras Conservadoras | Mariano Ospina Pérez, José Elías del Hierro, Decreto 10, 1950. Laureano Gómez, Manuel Carvajal Sinisterra, Decreto 3419, 1950. Gustavo Rojas Pinilla, Manuel Arenas, Decreto 2140, 1955. | Este | .10 | .10 | .20 | .30 | .40 | .50 | .50 | .50 | .50 | .50 | Pesos | 1.96 | .18 |
| | | Oeste | .10 | .30 | .50 | .70 | 0.90 | 1.20 | 1.50 | 2.00 | 2.50 | 3.00 | Pesos | 1.96 | .64 |
| | | Este | .10 | .10 | .20 | .30 | .40 | .50 | .50 | .50 | .50 | .50 | Pesos | 1.96 | .18 |
| | | Oeste | .20 | .60 | 1.00 | 1.40 | 1.80 | 1.20 | 1.50 | 2.00 | 2.50 | 3.00 | Pesos | 1.96 | .78 |
| | | Este | .10 | .10 | .20 | .30 | .40 | .50 | .50 | .50 | .50 | .50 | Pesos | 2.51 | .14 |
| Frente Nacional | Alberto Lleras Camargo, Hernando Durán Dussán, Ley 10, 1961. | Este | .10 | .10 | .20 | .30 | .50 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | 1.00 | Dólar | 6.70 | .62 |
| | | Oeste | .20 | .60 | 1.00 | 2.00 | 3.00 | 3.00 | 3.00 | 3.00 | 3.00 | 3.00 | Dólar | 6.70 | .218 |

/1/ Se reducirán estos cánones a la mitad mientras se tenga trabajando en la concesión por lo menos un equipo completo de perforación. /2/ Se suprimirán totalmente los cánones en caso de haber en la concesión un equipo de perforación trabajando anualmente. /3/ Se reducirán a la mitad en caso de tener un equipo completo de perforación trabajando 300 días calendario por año. El canon durante el período de explotación será igual al que se haya pagado durante el último año de explotación.

V. EXENCIONES

| Presidente, Ministro, Ley | | EXENCIONES |
|---------------------------|--|---|
| Hegemonía conservadora | <i>Marco Fidel Suárez, Esteban Jaramillo. Ley 120, 1919.</i> | La exploración, explotación, transporte de productos, maquinaria y elementos necesarios para beneficio y construcción y conservación de oleoductos quedan exentos de toda clase de impuestos departamentales, municipales, directos e indirectos. Los hidrocarburos extraídos no podrán ser gravados con Impuestos Departamentales y Municipales. |
| República Liberal | <i>Enrique Olaya Herrera, Francisco José Chaux. Ley 37, 1931.</i> | La exploración y explotación del petróleo, el petróleo obtenido, sus derivados y su transporte, las maquinarias y elementos necesarios para su beneficio y para la construcción y conservación de oleoductos y refinerías quedan exentos de toda clase de impuestos departamentales, y municipales directos o indirectos, lo mismo que del impuesto fluvial. El petróleo crudo y sus derivados quedan exentos de todo impuesto de exportación durante los primeros 30 años de explotación. El petróleo crudo colombiano quedará exento durante el mismo plazo de cualquier impuesto que grave ese producto exclusivamente. |
| | <i>Alfonso López Pumarejo, Benito Hernández Bustos. Ley 160, 1936.</i> | Los crudos de explotaciones establecidas bajo la presente ley y la ley 37 de 1931 que se refinan dentro del país para el consumo interno, estarán exentos de las regalías o impuestos. Los crudos producidos en el país, con destino a refinación para exportación estarán exentos durante los 10 primeros años de establecida la refinería en una quinta parte de las regalías o impuestos. Las maquinarias y demás elementos que se importen para montaje de refinerías estarán exentos de derechos de importación. |
| Conservadoras | <i>Mariano Ospina Pérez, José Elías del Hierro. Decreto 10, 1930.</i> | Los capitales que se inviertan en la industria de hidrocarburos durante el período de explotación no estarán sujetos al gravamen sobre patrimonio, para determinar la renta líquida producida por concepto de explotación se deducirá de la renta bruta lo correspondiente al agotamiento del yacimiento. Será igual al 10% del producto bruto anual deducida la regalía. Sin exceder del 20% de la renta líquida del contribuyente. Cuando compañías realicen exploraciones superficiales o con taladro, directamente o por medio de intermediarios, se les concederá una deducción por tales inversiones, con cargo a la cuenta de las actuales explotaciones que no excederá del 15% de la respectiva inversión. |
| | <i>Roberto Urdaneta Arbeláez, Rodrigo Noguera Laborda. Decreto 1056, 1953.</i> | Las exportaciones de petróleo no tendrán obligaciones de reintegrar la moneda extranjera al país, proveniente de tales exportaciones. Los equipos de perforación, accesorios y repuestos quedan exentos de derechos de aduana. Igualmente las tuberías, maquinarias y equipos destinados a oleoductos al este y sureste de la cima de la cordillera oriental. |
| Dirigidas | <i>Gustavo Rojas Pinilla, Pedro Manuel Arenas. Decreto 2140, 1955.</i> | Exención por agotamiento zona occidental. La deducción anual por agotamiento normal a base de porcentaje fijo será igual al 10% del valor del producto bruto extraído sin exceder el 35% de la renta líquida fiscal. Además en esta zona las compañías que inicien exploraciones superficiales o con taladro directamente o por medio de subsidiarias gozarán de una exención extra del 15% del valor bruto del producto extraído. Este 15% más el 10% no podrán exceder el 35% del total de la renta líquida fiscal. Las compañías que inicien explotación después de esta fecha podrán aumentar del 35% al 50% del total de la renta líquida fiscal. Para inversiones en exploraciones infructuosas se podrán deducir a un ritmo del 10% anual del total de la inversión fallida. Exención por agotamiento zona oriental. La deducción normal por agotamiento a base de porcentaje fijo se concederá por todo el tiempo de explotación e independiente del monto de las inversiones a la tasa del 28% del valor del producto bruto extraído, sin poder exceder del 50% del total de la renta líquida fiscal. Redúcese del 4% al 2% el impuesto de transporte por oleoductos. |
| | <i>Junta Militar, Julio César Turbay Ayala. Decreto 184, 1958.</i> | Las empresas petroleras que se dediquen a exploración y explotación podrán obtener de la oficina de registro de cambios del Banco de la República la expedición de registros de cambios de importación semestrales y podrán cobrar todas y cada una de las importaciones que se realicen dentro de ese lapso. No será necesario fijación de cuantía por el valor del registro para permitir la introducción al país de las mercancías de acuerdo con las necesidades de las empresas. |
| Frente Nacional | <i>Alberto Lleras Camargo, Hernando Durán Dussán. Ley 10, 1961.</i> | Aumentos a la exención por agotamiento. El porcentaje permitido como deducción anual, por concepto de agotamiento normal no podrá exceder en ningún caso del 30% del total de la renta líquida fiscal del contribuyente, computada antes de hacer la deducción por agotamiento. Una vez que el agotamiento haya perdido su carácter de deducción por haber terminado la amortización total del costo de las respectivas inversiones de capital, distintas de las que se hayan hecho en terrenos o en propiedad depreciable, el explotador tendrá derecho por el término de la explotación a una exención del impuesto sobre la renta equivalente al 10% del valor bruto del producto natural determinado y limitado de acuerdo con las disposiciones. Para las explotaciones que se inicien con posterioridad al 1º de enero de 1955, la anteriormente mencionada exención será del 18% para las zonas al este y sureste de la cordillera oriental y del 15% para el resto del país. Además de la deducción anual por agotamiento establece un factor especial de agotamiento, aplicable durante todo el período de producción a las explotaciones de petróleo iniciadas después del 1º de enero de 1955 y las que se inicien dentro de la vigencia de la presente ley, equivalente al 15% del valor bruto del producto natural extraído y hasta el monto total de las inversiones efectuadas en estas explotaciones. La deducción normal del 10% y la especial del 15% no podrán exceder en conjunto del 45% de la renta líquida fiscal del contribuyente. En las zonas al este y sureste de la cordillera oriental no podrá exceder del 50% de la renta líquida fiscal. Cuando se trate de exploraciones desde enero de 1955 directamente por personas naturales o compañías con explotaciones en producción o por medio de filiales o subsidiarias, se concederá una deducción por amortización de inversiones de toda clase, hechas en tales explotaciones, con cargo a las rentas de explotaciones actuales en el país, a una tasa del 10% de la respectiva inversión. |

de productos refinados provenientes de sus concesiones del bajo Magdalena, sino que a través de su participación en INTERCOL (activos 1982: \$ 26.3), promovió una gigantesca inversión en el carbón de El Cerrejón, en conjunto con la empresa estatal CARBOCOL. Así, la Exxon siempre ha sido uno de los mayores (sino mayor) participantes extranjeros vinculados con el desarrollo de la producción y exportación de los recursos naturales colombianos.

La empresa Texaco, como tal y en asociación con la Mobil, dominó la producción y exportación del petróleo crudo durante el período 1951-1976. También la Texaco en asociación con la Socony Vacuum Co., antecesora de la Mobil, desarrolló reservas petrolíferas sustanciales en la concesión Barco desde 1933. Además, hizo descubrimientos notables en las concesiones Velásquez, Cicuco, Viola y otras (mayormente en la región Orito). Con base en estas reservas (y el pleno aprovechamiento de los derechos privados de la concesión Teran-Guaguaquí) la Texaco incrementó su participación en la producción y exportación de petróleo crudo de 28% en 1951 a 50% en 1971. Junto con Mobil, la participación de Texaco subió de casi 33% en 1951 a más de 80% en 1971. No obstante, en los años siguientes varias de las principales concesiones revirtieron al Estado y ECOPETROL compró otros bienes de esas compañías. La Texaco mantuvo una participación fuerte en el desarrollo colombiano principalmente a través de su filial Texas Petroleum Co. (activos 1981: \$ 57 mil millones). Aunque tuvo que asociarse con ECOPETROL para explorar concesiones en los valles medio y superior del Magdalena, con la producción de su concesión en la Guajira mantuvo vigentes aquéllas del bajo Magdalena. Mobil, por su parte, continuaba en Colombia por intermedio de su filial Codi Mobil (activos 1982: \$ 4.5 mil millones), distribuidor de productos refinados. Al comprar la Mobil Oil Corp., la empresa Marcor Inc., en los Estados Unidos, pasó a tener influencia en una de las mayores empresas (por ventas) del sector manufacturero del país, la Cartón de Colombia (activos 1982: \$ 6.8 mil millones), propiedad de una de las filiales (Container Corp.) de la Marcor Inc.

El papel y el peso de la Royal Dutch Shell se vio algo disminuido frente a los otros mayores participantes extranjeros del sector petrolero; sin embargo, su importancia fue relativamente notable durante el período 1951-1960 cuando, a base de sus concesiones como Yondo, Cantagallo, El Difícil, Cristalería y San Pablo, proveyó entre el 25 y el 35% de la producción total y alrededor del 45% de las exportaciones totales. Como la Shell no tuvo que establecer una red de oleoductos parecida a la de los otros participantes extranjeros, ni invertir en una refinería de grandes proporciones, cuando sus principales concesiones revirtieron a la Nación en los años setenta, su participación en el sector petrolero bajó notablemente. La Shell de Colombia (activos 1982: \$ 1.9 mil

millones) comercializaba los refinados. Sin embargo, su participación en el desarrollo de los recursos naturales colombianos aumentó bastante a principios de la década de los ochenta con la inversión que su filial Billiton hizo en la empresa conjunta, Cerromatoso S.A. (activos 1982: \$ 27.7 mil millones) productora de níquel.

Sin duda, estos participantes extranjeros dominaron el desarrollo del sector petrolero colombiano por muy largo tiempo. A diferencia de muchos otros países, la relación empresa petrolera extranjera/Estado por lo general no resultó conflictiva. A pesar de las dudas acerca de los antecedentes de las grandes concesiones (de Mares y Barco) y su posterior venta a empresas extranjeras, del cuestionamiento de las remesas externas de estas empresas, del escándalo involucrando al Presidente Olaya y al Secretario del Tesoro de los Estados Unidos durante la crisis de balance de pagos al principio de los años treinta y de las maquinaciones de la Exxon al final de los años cuarenta para evitar la reversión a la Nación de la concesión de Mares, por lo general las autoridades colombianas se mostraron muy proclives a dejar el sector en manos extranjeras, ya que las exportaciones petroleras pesaban bastante en el balance de pagos (sobre todo cuando bajó el precio internacional del café) y ello resultaba consistente con la política liberal respecto del capital extranjero. En todo caso, los crónicos problemas del balance de pagos de la década de los sesenta así como el enfrentamiento con el FMI precipitaron una revisión total de la política hacia los participantes extranjeros. Nuevas y más serias preocupaciones se plantearon en los sectores oficiales. De entre ellas, las fundamentales serían las tres siguientes:

Primero, en la revisión de la política oficial hacia la participación extranjera se fijó con más precisión cual había sido el aporte de las empresas con respecto a la generación de divisas y el nivel de entradas fiscales y en el caso del sector petrolero, como en otros, aparentemente los funcionarios llegaron a la conclusión que éste fue deficiente.

En las palabras del Ministro de Minas y Petróleo, Enrique Pardo Parra (1962-1966):

"Con frecuencia se oye decir que el petróleo constituye el segundo renglón de muestras exportaciones, considerando que el primero es el café, y desde un punto de vista rigurosamente literario y de presentación estadística es así, pero no desde el ángulo práctico y tangible de la balanza de pagos.

Uno de mis primeros actos fue el de disponer que se organicen y controlen estas cuentas del movimiento del capital petrolero entre el exterior y el país. Es obvio que en un negocio entre dos partes, en que se pone y se saca dinero, hay que hacer una cuenta para saber exactamente cómo va el negocio. Este ha

sido el primer punto de la política petrolera que no constituye ninguna conmoción ni ningún abuso, porque no es abuso exigir cuentas en materia de tanta cuantía para la Nación.

Basta citar las siguientes cifras suministradas por el Banco de la República sobre ingresos y salidas de capital por concepto de la explotación de nuestros hidrocarburos, para darse cuenta de la entidad del problema:

| Años | Ingresos de capital y divisas | Salidas de divisas | Resultados para el país |
|-----------------------|-------------------------------|--------------------|-------------------------|
| (Millones de dólares) | | | |
| 1954 | 66.8 | 63.5 | +3.3 |
| 1955 | 55.2 | 63.0 | -7.8 |
| 1956 | 66.6 | 73.1 | -6.5 |
| 1957 | 78.9 | 89.1 | -10.2 |
| 1958 | 72.0 | 102.9 | -30.9 |
| 1959 | 88.6 | 105.9 | -17.2 |
| 1960 | 85.7 | 111.5 | -25.8 |
| 1961 | 59.5 | 94.4 | -34.3 |
| 1962 | 61.3 | 83.8 | -22.5 |
| 1963 | 81.2 | 105.6 | -24.7 |
| <u>Total</u> | <u>716.0</u> | <u>893.0</u> | <u>-177.0</u> |

Entre 1954 y 1963, hay una descompensación considerable que, acumulada, arroja una cifra contra el país de 177 millones de dólares, como se puede apreciar en el cuadro preparado con datos suministrados por el Banco de la República, que a su vez ha recibido la información correspondiente de las propias compañías petroleras, por falta de un sistema de registro y control debidamente ejercido por el Estado.

Pero tengo que decir también que esa cuenta no se ha hecho antes y que esa omisión inexplicable tiene que haber causado daño al país".^{31/}

Con respecto a las entradas fiscales de la Nación, el Ministro Pardo fue igualmente franco:

"El Gobierno ... estima que las condiciones actuales en que se realiza la explotación de nuestros hidrocarburos no son buenas para Colombia, resultan notoriamente inferiores a las aceptadas por los mismos explotadores en otros lugares del mundo, y no brindan a la Nación la utilidad que debe obtener de la extracción de recursos tan valiosos, sobre los cuales es absurda la actitud despectiva o resignada que muestran algunos compatriotas ...".^{32/}

En opinión del Ministro Pardo, los estímulos excesivos otorgados a las empresas petroleras (ejemplo, la exención tributaria por agotamiento de las reservas) influyeron en que las entradas fiscales, como porcentaje del valor de exportación del petróleo, no sobrepasaran el 38%, proporción muy inferior a lo que pagaron las mismas compañías en otras partes del mundo, como Indonesia, Libia, Inglaterra o Venezuela. Villegas estimó la entrada fiscal en menos del 19%, mientras que las compañías dieron la cifra de 56.7% y la Comisión Mixta establecida para precisar la cifra (después de la renuncia del Ministro Pardo) calculó ese porcentaje en el 52.5%. 33/ En resumen, en los más altos sectores oficiales colombianos se mostró cada vez mayor preocupación en cuanto al aporte neto de las empresas extranjeras del sector petróleo en términos de la generación de divisas y las entradas fiscales.

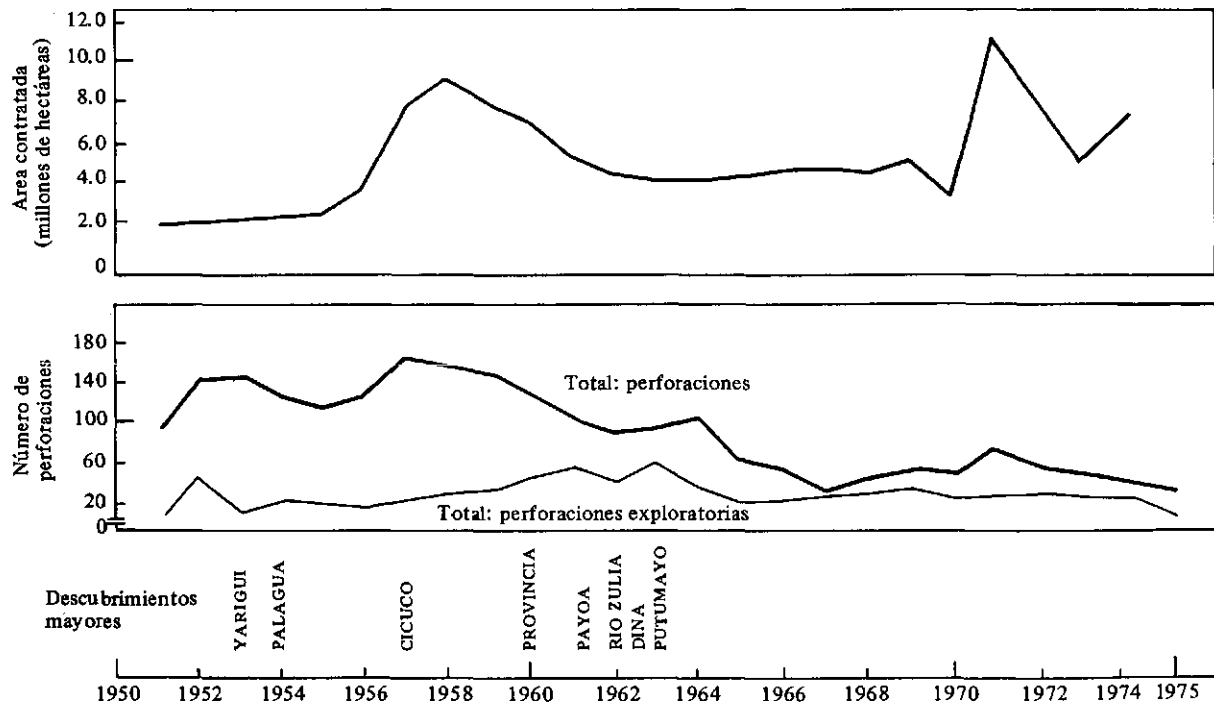
Una segunda preocupación que surgió en los círculos oficiales fue la progresiva caída de las reservas de petróleo. 34/ A pesar de que las compañías extranjeras contrataron áreas muy grandes, su esfuerzo explorador se debilitó (ver gráfico 7). Varios analistas llegaron a la conclusión de que las empresas extranjeras pidieron las concesiones no para la exploración inmediata, sino para "reservar" grandes áreas para cuando les conviniera (y no necesariamente al país) explorar. 35/ En 1973, según un estudio de FEDESARROLLO, 36/ un 75% de las áreas petrolíferas potenciales estuvieron congeladas por las 124 concesiones existentes y los 582 pedidos registrados. Villegas estimó que las empresas extranjeras habían congelado unos 21 millones de hectáreas entre 1961 y 1974. 37/ En otras palabras, los comentaristas se preocuparon por la falta de acceso del país a su propio recurso natural.

La tercera preocupación que surgió fue respecto de la empresa petrolera estatal ECOPEPETROL, en dos sentidos. Por un lado, a fines de la década de los sesenta y después de casi 20 años de operaciones ECOPEPETROL había logrado poner su producción de crudos y refinados al servicio del mercado interno (estableciendo una red de oleoductos hacia los centros de consumo interno en vez de hacia los puertos). Sin embargo, la proporción de la producción nacional en manos estatales fue cada vez menor por el progresivo agotamiento de la concesión de Mares y la imposibilidad de ECOPEPETROL para conseguir concesiones nuevas y armar así un programa sustancial de exploración. Por otro lado, en el contexto de las reservas declinantes bajo el control de ECOPEPETROL, se levantaron críticas tanto a la iniciativa petroquímica de la empresa estatal en la mitad del decenio de los sesenta, como respecto de los acuerdos posteriores correspondientes (ejemplo, el Acuerdo de Complementación de la ALALC y el Programa Sectorial de Desarrollo Industrial del Acuerdo de Cartagena). 38/

Seguramente fueron estos dos últimos factores, el congelamiento de las reservas y la falta de control por parte de

Gráfico 7

COLOMBIA: AREA CONTRATADA, NUMERO DE PERFORACIONES Y ESFUERZO EXPLORADOR, 1950-1975



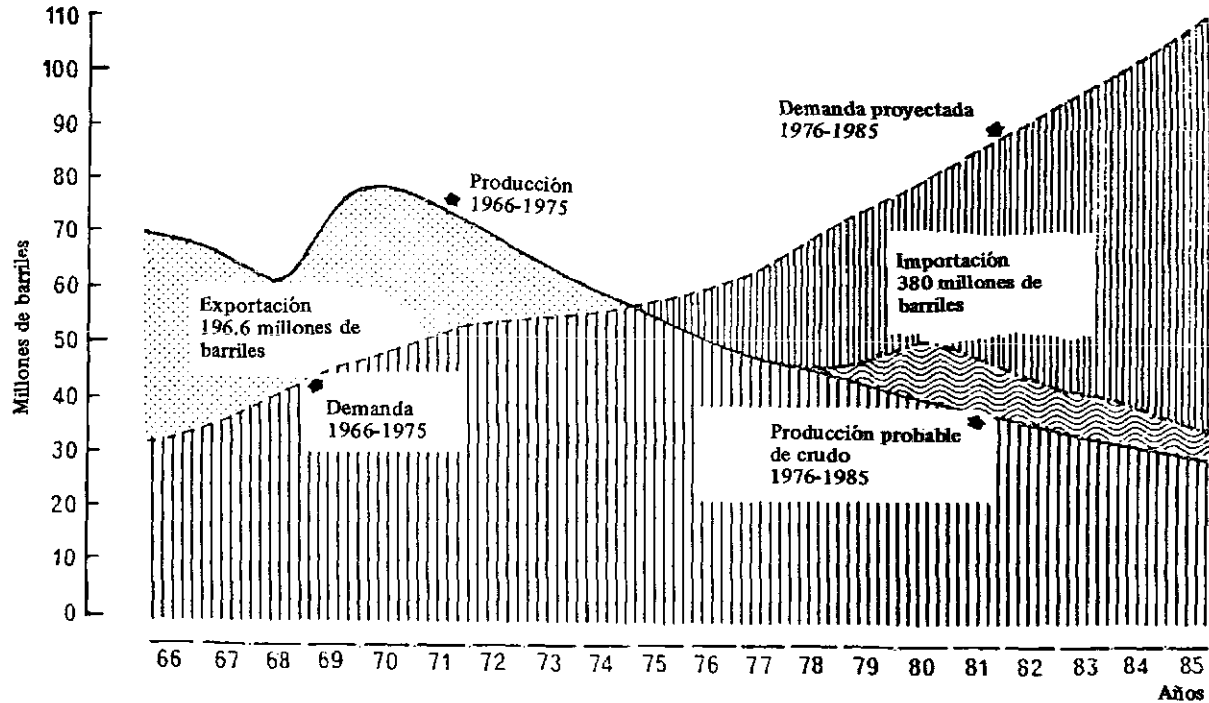
Fuente: Colombia, Ministerio de Minas y Energía, *Memoria*, Bogotá, varios.

ECOPETROL en el contexto de la aparente merma en los beneficios nacionales, lo que impulsó a las autoridades a implementar la Ley 20, de 1969, que estableció las condiciones para instituir los contratos de asociación en reemplazo de las concesiones. Sin embargo, lo que realmente causó los mayores cambios ocurridos desde el año 1973 fue la iniciativa OPEP -el alza del precio internacional del petróleo- y la perspectiva poco alentadora de que Colombia se convirtiera en país importador. El gráfico 8 capta muy bien la esencia de este reto al desarrollo colombiano. Pareciera que más de medio siglo de amplia participación extranjera en el sector petrolero iba a dejar al país en pésimas condiciones con respecto al balance de pagos y las fuentes de energía. En este contexto, el Estado colombiano se decidió en favor de la acción directa, cosa poco común en la historia del país, pero justificado por la magnitud de la crisis energética. En realidad, los cambios introducidos en el sector petrolero fueron revolucionarios para el medio colombiano. Durante el decenio de los setenta, el Estado, a través de ECOPETROL, tomó el control del sector. Las concesiones mayores de los cuatro principales participantes extranjeros revirtieron a la Nación (cuadro 5) y el nuevo mecanismo contractual para la explotación del petróleo colombiano -contratos de asociación- ^{39/} aceleró su exploración y redefinió el acceso de las empresas extranjeras (cuadros 6 y 7). Así, a fines de 1982 ECOPETROL detenía directamente el 44.7 por ciento de las reservas de crudo y a través de contratos de asociación accedía a otro 28.7 por ciento. Además, la gran mayoría de los contratos de asociación se celebraron con nuevos participantes extranjeros. Con respecto a las instalaciones físicas, ECOPETROL compró la refinería de INTERCOL y varios de los oleoductos de la Andean y otras empresas. Así, en 1974 ECOPETROL contó con el 94% de la capacidad instalada para refinación de petróleo y exportó el 97% del total de los productos refinados exportados (principalmente fuel oil), lo que le permitió disminuir el impacto negativo del alza del precio internacional del petróleo cuando el país se convirtió en importador. A pesar del significado de esa acción directa del Estado, hay dos comentarios pertinentes adicionales respecto de la experiencia colombiana.

Primero, aunque la acción directa resultara finalmente en el control efectivo del sector por parte de las autoridades nacionales, hay sectores que opinan que se tardó mucho en hacerlo, lo cual hizo que los costos del aprendizaje nacional hubiesen sido demasiado altos. Estos mismos círculos sostienen que, tomada en la correcta perspectiva histórica, la acción directa sólo sirvió para reducir las pérdidas provenientes del tradicional control extranjero del sector y no para aprovechar la iniciativa de OPEP. Segundo, si bien para el medio colombiano fueron revolucionarios los cambios, la acción

Gráfico 8

COLOMBIA: PERSPECTIVA DE LA PRODUCCION Y DEMANDA DE PETROLEO, CERCA 1975
 (Millones de barriles)



Fuente: Ministerio de Minas y Energía, Informe al Honorable Congreso de la República de Colombia, 1976, Bogotá, diciembre de 1976, p. 23.

Cuadro 5

COLOMBIA: CONCESIONES MAYORES QUE HAN REVERTIDO A LA NACION
(ADMINISTRADAS AHORA POR ECOPEPETROL) AL 30 DE JUNIO DE 1977

| Ubicación | Concesión | Area (hectáreas) | Concesionario previo |
|-----------------|----------------------|---------------------|-------------------------|
| Magdalena Bajo | Cicuco | 49 995 | Texaco-Mobil Oil |
| | Violo | 49 656 | Texaco-Mobil Oil |
| Magdalena Medio | de Mares | 445 000 | Exxon |
| | Cantagallo | 21 190 | Royal Dutch Shell |
| | Cristalina | 29 501 | Royal Dutch Shell |
| | San Pablo | 49 949 | Royal Dutch Shell |
| Maracaibo | Yondo | 46 880 | Royal Dutch Shell |
| | Barco | 186 806 | Texaco-Mobil Oil |
| <u>Total</u> | <u>8 concesiones</u> | <u>878 977</u> | <u>3 compañías</u> |

Fuente: Colombia, Ministerio de Minas y Energía, Bases para un plan energético nacional, Bogotá, octubre 1977.

del Estado fue bastante modesta medida por estándares internacionales. 40/ De esta forma, mientras Colombia, alrededor del año 1950, debatía sobre la reversión o no reversión de la concesión de Mares, otros países, como Arabia Saudita y Venezuela, lograban acuerdos con una de las mayores empresas petroleras internacionales sobre la distribución por partes iguales (50:50) de las ganancias de la actividad petrolera. Además, mientras el período 1951-1959 se caracterizó en Colombia por una extrema cautela por parte de la empresa petrolera estatal, otros países productores, como Irán e Indonesia, implementaron nuevos esquemas de participación extranjera (como la "participación conjunta" o "joint-venture" y el contrato de "participación en la producción" o "production sharing"). Durante los años siguientes virtualmente todos los países productores tomaron un papel muy activo en la exploración y producción del petróleo. En 1979-1980, por ejemplo, el 60% de la exploración petrolera en los países en desarrollo correspondió a las compañías petroleras nacionales. En América Latina, entre 1968 y 1976, todos los vecinos andinos de Colombia (Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia) tomaron posesión del sector petrolero a través del control directo de la producción del petróleo crudo por parte de las empresas petroleras nacionales. Al lado de estos cambios, la acción colombiana parece bastante más modesta, sobre todo si se la considera dentro del marco de la insuficiencia de las reservas de este recurso natural no renovable. Mirado en su contexto histórico, es posible concluir que los costos del aprendizaje colombiano fueron efectivamente muy altos en comparación con

Cuadro 6
COLOMBIA: EL ESFUERZO EXPLORADOR, POR MODALIDAD, 1977-1982

a) Actividades de perforación 1977-1982

(Miles de pies)

| Año | ECOPEPETROL | | Asociación | | Concesión | | Total | |
|--------------------|-------------|--------|--------------|-----------------|-----------|--------|-------|---------|
| | Pozos | M Pies | Pozos | M Pies | Pozos | M Pies | Pozos | M Pies |
| EXPLORACION | | | | | | | | |
| 1977 | 5 | 52.5 | 7 | 81.8 | 7 | 65.1 | 19 | 199.4 |
| 1978 | 7 | 61.1 | 13 | 125.0 | 6 | 43.7 | 26 | 229.8 |
| 1979 | 12 | 93.4 | 16 | 152.7 | 1 | 10.0 | 29 | 256.1 |
| 1980 | 4 | 50.0 | 54 <u>a/</u> | 294.0 | 1 | 6.5 | 59 | 350.5 |
| 1981 | 13 | 116.4 | 83 <u>b/</u> | 409.5 | 4 | 36.7 | 100 | 562.6 |
| 1982 | 12 | 104.8 | 63 <u>c/</u> | 371.3 <u>d/</u> | - | - | 75 | 476.1 |
| DESARROLLO | | | | | | | | |
| 1977 | 42 | 201.8 | 12 | 73.5 | 16 | 117.6 | 70 | 392.9 |
| 1978 | 33 | 186.6 | 16 | 82.5 | 10 | 53.2 | 59 | 322.3 |
| 1979 | 32 | 234.6 | 23 | 122.5 | 10 | 93.0 | 65 | 450.1 |
| 1980 | 44 | 300.1 | 12 | 42.8 | 26 | 195.8 | 82 | 538.7 |
| 1981 | 40 | 267.6 | 18 | 60.5 | 53 | 266.6 | 111 | 594.7 |
| 1982 | 51 | 318.4 | 59 | 212.5 | 41 | 272.2 | 151 | 803.1 |
| TOTAL | | | | | | | | |
| 1977 | 47 | 254.3 | 19 | 155.3 | 23 | 182.7 | 89 | 592.3 |
| 1978 | 40 | 247.7 | 29 | 207.5 | 16 | 96.9 | 85 | 552.1 |
| 1979 | 44 | 328.0 | 39 | 275.2 | 11 | 103.0 | 94 | 706.2 |
| 1980 | 48 | 350.1 | 66 | 336.8 | 27 | 203.3 | 141 | 889.2 |
| 1981 | 53 | 384.0 | 101 | 470.0 | 57 | 303.3 | 211 | 1 157.3 |
| 1982 | 63 | 423.2 | 122 | 583.8 | 41 | 272.2 | 226 | 1 279.2 |

b) Inversiones en exploración y desarrollo 1977-1982

(Millones de dólares)

| | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 |
|----------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ECOPEPETROL e/ | | | | | | |
| - Exploración superficial | 4.5 | 7.0 | 10.0 | 6.9 | 9.9 | 9.1 |
| - Perforación exploratoria | 7.3 | 12.7 | 21.7 | 21.9 | 40.1 | 41.5 |
| - Perforación desarrollo | 16.7 | 24.4 | 24.4 | 32.6 | 34.4 | 65.0 |
| Subtotal | <u>28.5</u> | <u>44.1</u> | <u>56.1</u> | <u>61.4</u> | <u>84.4</u> | <u>115.6</u> |
| ASOCIACION | | | | | | |
| - Exploración superficial | 10.7 | 12.0 | 18.4 | 17.8 | 51.2 | 37.6 |
| - Perforación exploratoria | 18.4 | 39.8 | 89.0 | 135.6 | 171.5 | 193.4 |
| - Perforación desarrollo | 11.3 | 18.0 | 20.4 | 14.6 | 15.0 | 36.1 |
| Subtotal | <u>40.4</u> | <u>69.8</u> | <u>127.8</u> | <u>168.0</u> | <u>237.7</u> | <u>267.1</u> |
| TOTAL | | | | | | |
| - Exploración superficial | 15.2 | 19.0 | 28.4 | 24.7 | 61.1 | 46.7 |
| - Perforación exploratoria | 25.7 | 52.5 | 110.7 | 157.5 | 211.6 | 234.9 |
| - Perforación desarrollo | 28.0 | 42.4 | 44.8 | 47.2 | 49.4 | 101.1 |
| Total | <u>68.9</u> | <u>113.9</u> | <u>183.9</u> | <u>229.4</u> | <u>322.1</u> | <u>382.7</u> |

Fuente: ECOPEPETROL, Informe Anual, 1982.

a/ Incluye 23 pozos estratigráficos y 51 672 pies perforados.

b/ Incluye 39 pozos estratigráficos y 113 067 pies perforados.

c/ Incluye 2 pozos estratigráficos y 3 006 pies perforados.

d/ Incluye 3 495 pies profundizados del pozo Buena Vista.

e/ Incluye inversiones en operación asociada.

Cuadro 7
COLOMBIA: ACCESO AL PETROLEOCRUDO, POR MODALIDAD, 1977-1982

a) Reservas recuperables de hidrocarburos, diciembre 31 de 1982

| Empresa | Area | Participación ECOPETROL (%) | Crudo | Gas natural |
|-------------------|--------------------|-----------------------------------|----------------------|--------------------------------------|
| | | | Millones barriles | Miles de millones Pies cúbicos |
| ECOPETROL | El Centro | 100 | 90.94 | 53.75 |
| | Cóndor | 100 | 114.92 | 26.25 |
| | Distrito Norte | 100 | 18.97 | 26.47 |
| | Distrito Sur | 100 | 28.19 | 53.63 |
| | Apiay | 100 | 19.60 | 1.98 |
| Total ECOPETROL | | | <u>272.62</u> | <u>162.08</u> |
| ASOCIACION | | | | |
| - Colciteo | Payoa y otros | 40 | 10.29 | 202.10 |
| - Petrocol | Andalucía | 60 | 1.92 | - |
| - Terra Resources | Burdine y otros | 20 | 0.54 | - |
| - Chevron | Castilla | 60 | 95.64 | - |
| - Texas | Cocorná | 60 | 53.71 | - |
| - ELF Aquitaine | Casanare | 60 | 19.80 | 6.50 |
| - Intercol | Arauca | 60 | 3.10 | - |
| - Texas | Guaajira | 60 | - | 3 363.02 |
| - Provincia | San Jorge | 60 | - | 6.59 |
| Total ASOCIACION | | | <u>175.00</u> | <u>3 578.21</u> |
| CONCESION | | | | |
| - Texas | Velásquez y otros | - | 67.40 | 19.40 |
| - Intercol | Provincia y otros | - | 1.99 | 223.60 |
| - Houston Oil | Dina Tello y otros | - | 79.47 | 23.60 |
| - Chevron | Zulia | - | 3.50 | 1.16 |
| - ELF Aquitaine | Trinidad | - | 10.00 | - |
| - San Andrés | Jobo | - | - | 11.20 |
| - Antex | El Difícil | 22 | - | 29.30 |
| Total CONCESION | | | <u>162.36</u> | <u>308.26</u> |
| Total país | | | <u>609.98</u> | <u>4 048.55</u> |

b) Producción nacional de crudos 1977-1982

(Miles de barriles por día)

| Empresa | Area | Participación ECOPETROL (%) | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 |
|---------------------|---------------------|--------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | | | ECOPETROL | El Centro | 100 | 24.9 | 24.6 | 24.9 |
| | Cóndor | 100 | 14.1 | 13.5 | 14.1 | 15.4 | 16.1 | 15.7 |
| | Distrito Norte | 100 | 10.0 | 9.3 | 9.5 | 9.0 | 8.0 | 7.3 |
| | Distrito Sur | 100 | 29.3 | 25.3 | 22.0 | 20.1 | 18.6 | 17.3 |
| | Apiay | 100 | - | - | - | - | - | 0.8 |
| Total ECOPETROL | | | <u>78.3</u> | <u>72.7</u> | <u>70.5</u> | <u>70.3</u> | <u>68.5</u> | <u>68.1</u> |
| ASOCIACION | | | | | | | | |
| - Colciteo | Payoa y otros | 40 | 4.4 | 6.5 | 6.2 | 5.8 | 6.1 | 6.6 |
| - Petrocol | Andalucía | 60 | - | - | - | - | 1.7 | 2.2 |
| - Terra Resources | Burdine y otros | 20 | 1.7 | 1.7 | 1.3 | 1.2 | 0.9 | 1.0 |
| - Chevron | Castilla | 60 | 0.5 | 0.6 | 1.1 | 2.7 | 3.6 | 3.3 |
| - Texas | Cocorná | 60 | - | - | - | - | - | 1.5 |
| Total ASOCIACION | | | <u>6.6</u> | <u>8.8</u> | <u>8.6</u> | <u>9.7</u> | <u>12.3</u> | <u>14.6</u> |
| CONCESION | | | | | | | | |
| - Texas | Velásquez y otros | - | 14.6 | 13.8 | 13.4 | 13.0 | 13.9 | 14.6 |
| - Intercol | Providencia y otros | - | 14.7 | 13.0 | 11.5 | 9.9 | 9.4 | 9.3 |
| - Houston Oil | Dina Tello y otros | - | 11.7 | 13.3 | 13.2 | 17.1 | 29.1 | 31.6 |
| - Chevron | Zulia | - | 10.2 | 8.1 | 6.2 | 4.6 | 4.6 | 3.4 |
| Total CONCESION | | | <u>51.2</u> | <u>48.2</u> | <u>44.3</u> | <u>44.6</u> | <u>63.0</u> | <u>58.9</u> |
| TOTAL NACIONAL | | | <u>136.1</u> | <u>129.7</u> | <u>123.4</u> | <u>124.6</u> | <u>133.8</u> | <u>141.6</u> |
| Tasa de crecimiento | | | (5.9) | (4.7) | (4.8) | 1.0 | 7.4 | 5.8 |

Fuente: ECOPETROL, Informe Anual, 1982.

*/ Contrato especial.

otros países y que los beneficios mayores de la explotación del petróleo en Colombia se acumularon principalmente en la cuenta de los participantes extranjeros. 41/ Sin embargo, hay que reconocer que hoy en día la situación es otra y los cambios se produjeron sin mayores choques con los participantes extranjeros.

C. LAS NUEVAS EXPORTACIONES MINERAS -NIQUEL Y CARBÓN-
Y LAS NUEVAS MEDIDAS PARA LA INVERSION
EXTRANJERA DIRECTA

Dada la tradicional pequeñez de los beneficios nacionales derivados de las exportaciones de recursos naturales efectuadas por empresas extranjeras, no faltaron escépticos sobre la propiedad de los nuevos proyectos mineros -níquel y carbón- llevados a cabo por dos de las mayores empresas petroleras internacionales: la Royal Dutch Shell y la Exxon. Además, el hecho de haberse mantenido el ritmo de inversión en los proyectos mencionados durante la actual recesión internacional, cuando se estaban cerrando capacidades instaladas en otros países, levantó algunas críticas. A pesar de ello se prevé que estos proyectos seguirán, debido a las muy favorables condiciones existentes, aun cuando todavía no se tiene claro cuál será la distribución final de los beneficios que se generen.

Al igual que con varios otros productos mineros, la producción de níquel refinado ha estado tradicionalmente controlada por un oligopolio internacional de empresas transnacionales especializadas. Si bien es cierto que el control de la producción mundial por este oligopolio ha bajado del 92% (excluye países socialistas) en 1955 a menos del 80% en 1970, todavía en 1978 controlaba algo más del 60% (cuadro 8). De estas grandes empresas transnacionales, fue la más pequeña -Hanna Mining Co.- la que promovió el proyecto Cerromatoso, y ello por dos razones. Primero, las reservas colombianas de níquel en Montelíbano son extraordinarias: 21 millones de toneladas, con un contenido metálico de 2.7%, y 41 millones con uno de 1-1.5%, suficientes para 25 y 40 años de producción, respectivamente. 42/ Segundo, porque la Hanna poseía una tecnología muy eficiente para refinar el mineral laterítico, como lo demostró en sus operaciones en Oregón, Estados Unidos. 43/

La reserva de mineral correspondiente a la empresa Cerromatoso S.A., fue descubierta en el año 1956 por la Richmond Petroleum Co. (hoy, Chevron Petroleum Co.), quien consiguió una concesión (Nº866) en marzo de 1963. El contrato de concesión se otorgó según las disposiciones del código minero liberal (Decreto 805) del año 1947, que se rescindió el año siguiente a consecuencia de una demanda de un grupo colombiano. 44/ En el año 1970 se firmó un nuevo contrato sustancialmente diferente

Cuadro 8

NIQUEL REFINADO: PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS
TRANSNACIONALES EN LA PRODUCCION MUNDIAL, 1970 Y 1978

| Empresa transnacional | 1970 | 1978 |
|--|-------------|-------------|
| International Nickel Co. of Canada- INCO | 55.3 | 35.0 |
| Société Le Nickel (Francia) | 9.7 | 11.5 |
| Western Mining Co. of Australia | nd | 8.0 |
| Falconbridge (Canadá) | 10.5 | 6.1 |
| Sherrit-Gordon Mines (Canadá) | 1.3 | 2.1 |
| Hanna Mining Co. (EE.UU.) | 2.9 | nd |
| Total empresas transnacionales principales | <u>79.7</u> | <u>62.7</u> |
| Total mundial (excluye países socialistas) | 100 | 100 |

Fuente: North South Institute, "Primary Commodity Trade and Developing Countries", Briefing, Ottawa, 1982, cuadro 1; y Melo, H., La historia prohibida de Cerromatoso, Editorial Latina, 1973, p. 25.

al original principalmente en cuanto a la participación de la Hanna Mining Co. y a la del Instituto de Fomento Industrial (IFI).

El nuevo contrato estableció una nueva compañía administradora para el proyecto Cerromatoso, controlada por la CONICOL (mayoritaria Hanna Mining Co. con participación de la Chevron) con dos tercios del capital. La ECONIQUEL, subsidiaria del IFI, tomó la participación restante ya que el gobierno había condicionado el proyecto a la participación estatal. El contrato se basó en una concesión adicional por 15 años, un pago de regalías del orden del 8% del valor del mineral producido, la construcción de una planta piloto para producir el ferróníquel, inversiones sustanciales de infraestructura y el establecimiento de límites para los pagos por servicios técnicos y administrativos que la Hanna pudiera recargar a la compañía administradora. 45/ No obstante, CONICOL fue designada operadora del proyecto con una mínima vigilancia oficial.

La empresa Hanna, a pesar de su posición privilegiada al controlar la compañía operadora de un proyecto estimado en US\$ 90 millones, aparentemente cometió ciertos errores de negociación como fueron los de exigir la garantía del Estado para el financiamiento externo del proyecto, gestionar la disminución del límite (14%) sobre las remesas de ganancias

y pedir que se aplicase el certificado de abono tributario (CAT) a las exportaciones de níquel. ^{46/} Aunque consiguió aumentar los incentivos en el año 1974, ^{47/} en opinión del Ministro de Minas y Petróleo, Carlos Gustavo Arrieta, los contratos fueron considerados "perjudiciales", ^{48/} con lo cual fueron aumentando las críticas al proyecto. Ostensiblemente, como consecuencia de un estudio del Banco Mundial solicitado por el IFI, en el cual se concluye que la empresa operadora no tiene una proyección internacional que le permita conseguir un financiamiento externo apropiado, se decidió cambiar el acuerdo contractual para crear la empresa Cerromatoso S.A.

Entrevistas llevadas a cabo para esta investigación sugirieron que el problema básico no fue lo relativo al financiamiento externo sino más bien que las autoridades colombianas estimaron que la Hanna no tenía suficiente capacidad de comercialización y de financiamiento para garantizar el éxito del proyecto y que, además se necesitaba una más activa participación nacional. Los negociadores colombianos se preocuparon por tener un participante extranjero que pudiera garantizar ventas futuras a base de obligaciones contractuales. Por eso solicitaron un acuerdo con empresas japonesas, a las que, a diferencia de las norteamericanas, sí les interesaban las aleaciones de ferróníquel y no tanto el níquel puro. Un acuerdo tentativo se malogró cuando las autoridades japonesas negaron la autorización. Cuando conversaciones con la empresa francesa, Le Nickel, no llegaron a concretarse en un acuerdo, los negociadores colombianos iniciaron gestiones con la Billiton Overseas Ltd., filial minera de la Royal Dutch Shell. Se firmó un contrato de ventas por un período de 12 años y se constituyó la empresa Cerromatoso S.A. con la siguiente participación accionaria: ECONIQUEL - 45%, Billiton - 35% y CONICOL - 20%. Se revocó el contrato de operador del año 1971 y se suprimieron los incentivos especiales del año 1974. El nuevo acuerdo trajo rápidos resultados. Se contrató un financiamiento externo por US\$ 225 millones (Chase Manhattan - US\$ 120 millones, Banco Mundial - US\$ 80 millones y Eximbank - US\$ 25 millones) y se construyó el proyecto por un valor de US\$ 400 millones entre septiembre de 1979 y abril de 1982; iniciándose las exportaciones en junio del último año. Las perspectivas de Cerromatoso S.A. son muy alentadoras, a pesar de la actual recesión y la consiguiente debilidad en la demanda y precios bajos. Quizás la mayor incertidumbre la constituye la situación de uno de los accionistas -la empresa Hanna- que trataba entonces de defenderse de la compra del control accionario por parte de un poderoso grupo canadiense. ^{49/} No obstante, Cerromatoso S.A. ya está operando, emplea ⁴⁵⁰ personas y su exportación oscilará entre US\$ 40 y 100 millones por año, dependiendo del precio internacional del níquel.

Por muy importante y significativa que sea la participación extranjera en la producción y exportación del níquel

colombiano, resulta reducida al comparársela con la IED necesaria para la realización del proyecto carbonífero El Cerrejón Norte. Se estima que el carbón llegará a ser cuando menos, la segunda más importante exportación colombiana hacia fines de la década de los ochenta. Las reservas carboníferas son cuantiosas con valores probados del orden de 4 200 millones de toneladas y reservas potenciales que sobrepasan los 12 300 millones de toneladas. 50/ A pesar de haberse explotado el carbón por más de 50 años a niveles de producción muy reducidos, las reservas probadas durarían más de 1 000 años al nivel de producción del año 1976. 51/ Las expectativas en cuanto al consumo nacional son que éste no superará los 14 millones de toneladas por año hasta el año 2000 (aun incluyendo ajustes para cumplir con la meta oficial de duplicar la participación de carbón en la energía total), dejando así un gran margen para exportaciones en circunstancias bastante alentadoras. 52/

El porvenir del proyecto El Cerrejón Norte es muy favorable. Dentro de la concesión de 38 000 hectáreas las reservas probadas recuperables de carbón de muy alta calidad son del orden de 1 600 millones de toneladas. 53/ Por vía de una simulación del contrato entre la filial de la Exxon -INTERCOL- y la empresa carbonífera estatal -CARBOCOL- hecho para el Estudio Nacional de Energía y basado en un nivel de producción de 15 millones de toneladas por año, se estimó que el retorno sobre la inversión colombiana será entre el 20 y el 33% y que el flujo de fondos subirá de US\$ 126 millones (valores del año 1979) en el séptimo año del proyecto hasta US\$ 1 108 millones en el vigésimonoventa. 54/ Las cifras de la Exxon estiman que el ingreso anual de CARBOCOL y el gobierno colombiano será del orden de US\$ 48 mil millones y el retorno sobre la inversión entre el 31.6 y el 33.5%, calculado sobre 23 años al mismo nivel de producción. 55/ Las reservas del El Cerrejón Norte podrían ser trabajadas por más de 100 años a ese nivel de producción o 50 años si suben el nivel de producción anual a 30 millones de toneladas. Por la ubicación geográfica de estas reservas, cerca de la costa atlántica, y porque la extracción se hace a tajo abierto El Cerrejón Norte goza de numerosas ventajas, las que han incitado gran interés extranjero.

Aunque haya referencias sobre la calidad del carbón de El Cerrejón Norte desde el siglo pasado, el interés se incrementó solamente a partir de los años cincuenta. 56/ Diversas actividades y solicitudes del IFI y de empresas extranjeras norteamericanas y francesas fueron registradas, 57/ pero el proyecto no prosperó hasta los años setenta cuando el IFI llegó a un acuerdo contractual con la población indígena del área y se estableció la empresa estatal, Cerrejón Carboneras Ltda. Una empresa sudafricana, contratada para evaluar las reservas, notificó al IFI que el depósito era mucho más grande que lo pensado y se extendía más allá de los límites de la concesión original. Naturalmente, el IFI quiso ampliar la concesión y pidió otros 78 kilómetros cuadrados al Ministerio de Minas y Energía. No obstante, el Ministerio tenía otros

planes y en 1971 llamó a un concurso internacional de empresas extranjeras interesadas. La concurrencia, inexplicablemente limitada, resultó en un acuerdo con Peabody Coal Co., filial de Kennecott Copper Corp. Prolongadas discusiones entre el Departamento Nacional de Planeación, el Ministerio de Minas y Energía y el IFI, sobre la dimensión y las condiciones del contrato con el participante extranjero, originaron una total inactividad por parte de Peabody, especialmente cuando ECOPETROL solicitó en concesión las áreas vecinas a la del IFI. Al adjudicársele la concesión a ECOPETROL, se procedió a continuación a llamar a otro concurso internacional en el año 1974. Una vez recibidas las nuevas ofertas de las empresas extranjeras se formó la empresa estatal CARBOCOL con participaciones de ECOPETROL (49%), el IFI (39%) y otras instituciones del Ministerio de Minas y Energía (12%). La empresa Peabody se retiró y acto segundo CARBOCOL firmó el acuerdo con INTERCOL. El mismo día, el Consejo de Política Económica y Social concedió tratamiento especial al proyecto con respecto a los límites de remesas para las empresas extranjeras. El 1 de enero de 1977 entró en vigencia el contrato CARBOCOL-INTERCOL.

Las cláusulas principales del contrato suscrito se pueden resumir así: 58/ el plazo total podría llegar a 33 años, con un período de exploración de 3 años (prorrogables a 4); uno de construcción de 6 años y uno de explotación de 23 años. Una vez terminado el período de exploración, INTERCOL declaró el proyecto factible y CARBOCOL dispuso de 60 días para integrarse a él, lo que una vez efectuado significó que desde entonces todos los costos de inversión y operación se comparten por igual entre el participante extranjero y el participante nacional. INTERCOL se nombró operador del proyecto y toma todas las decisiones sobre las operaciones aunque el comité conjunto de directores puede revisarlas 4 veces por año. INTERCOL paga regalías de 15% sobre la mitad de la producción que le corresponde e impuestos sobre sus remesas externas de utilidades. Un mecanismo de impuestos sobre ganancias extraordinarias se implementará a favor de la Nación si las entradas netas de INTERCOL sobrepasasen el 35% del valor de su inversión acumulativa. Cada socio puede disponer de la mitad de la producción correspondiente de la manera que considere más apropiada, y al mismo tiempo tiene derecho a participar (hasta la mitad) de cada contrato de exportación que consiga el otro socio. No se estipula el nivel de producción.

El proyecto se declaró factible el 1 de julio de 1977 por parte de INTERCOL; CARBOCOL concurrió en septiembre del mismo año. El costo del proyecto se estima en más de US\$ 3 000 millones y se calcula que las exportaciones se iniciarán en el año 1986. El nivel de producción se estima entre 15 y 25 millones de toneladas por año, aunque ello queda a la decisión del operador (INTERCOL). Ya se ha firmado

un contrato de exportación con un consorcio de compañías eléctricas danesas, Elsan, por 27 millones de toneladas entre 1986-2000. Es decir, el proyecto ha ido avanzando al ritmo previsto en el contrato.

Aun cuando es cierto que este gigantesco proyecto sigue vigente mientras otros en diferentes partes del mundo han experimentado postergaciones e incluso se ha cerrado parte de la capacidad instalada en otros países y que el proyecto tendrá un impacto económico muy positivo sobre la economía colombiana, el desequilibrio energético y las entradas fiscales, hay un debate intenso sobre la distribución de beneficios entre el Estado y el participante extranjero. La Exxon mantiene su opinión que los beneficios finales durante la vida del proyecto se dividirán 83:17 a favor de CARBOCOL y la Nación. 59/ La defensa oficial del contrato se basa en el uso de tres mecanismos distintos (regalías, impuestos y participación directa estatal) para garantizar los beneficios nacionales. 60/ Sin embargo, los críticos destacan ciertas dudas fundamentales y legítimas sobre la distribución de beneficios. 61/ Por ejemplo, se preguntan ¿por qué el Estado contribuye a la mitad de todos los costos de inversión y operación, si el mismo provee todo el carbón? O ¿cómo puede el Estado garantizar la distribución contractual de beneficios si es el operador, INTERCOL, quien toma todas las decisiones operacionales y CARBOCOL queda como socio silencioso?

Siempre es difícil emitir un juicio sobre un contrato que todavía no se ha concretado en operaciones físicas. No obstante hay tres consideraciones que permiten calificar el proyecto en principio como aceptable. Primero, desde los más altos niveles oficiales se nota una preocupación por NEGOCIAR efectivamente con el participante extranjero. Dice el ex-Presidente Alfonso López Michelsen al respecto: 62/

"El contrato a que se ha llegado en el caso concreto de EL Cerrejón y que puede servir de modelo para el futuro, es el fruto depurado de 70 años de experiencias colombianas negociando con empresas transnacionales, esta clase de recurso.

... Como puede advertirse, se trata de un proceso en que gradualmente ha ido mejorando la posición del Estado colombiano frente a las empresas transnacionales, ganando éstas en seguridad política lo que, eventualmente, pueden perder en provecho económico, o sea, que, más vale ser socio del gobierno en condiciones equitativas, que darle al país el tratamiento colonialista anterior, o sea el de la explotación con regalías, en los contratos de este tipo.

... que Colombia realizó el mejor contrato posible, no solamente desde el punto de vista teórico, sino desde el punto de vista práctico, ya que atendiendo a las condiciones del mercado de concesiones carboníferas no se presentó ni se ha presentado posteriormente

ninguna propuesta mejor ni se conoce ninguna otra que esté vigente, y la ventaja en ninguna otra latitud."

Segundo, el juicio independiente de una fuente confiable ha llegado a la conclusión de que los beneficios para Exxon no son demasiado desproporcionados: 63/

"While it is difficult to compare the profit-calculation formula in the Colombian agreement with a standard discounted cash flow analysis, a rough approximation, using figures made available by Exxon, suggests the company could earn a DCF rate of return of about 20 percent before paying any tax."

La crítica mayor al contrato se refiere al impuesto asociado con el "ingreso de participación" que, según Zorn, se le aplica una tasa de impuestos que se acerca a la tasa pagada por empresas carboníferas operando en los Estados Unidos a partir de los 10 a 12 años de operaciones. 64/ Gillis ha sugerido que quizás el gobierno quisiera mantener el actual contrato para un nivel de producción anual de entre 5 y 15 millones de toneladas e implementar una tasa progresiva para proyectos de mayores proporciones. 65/ O sea, las condiciones del contrato parecen ser moderadamente liberales en el contexto internacional; aun cuando caen dentro de lo generalmente aceptable.

Tercero, y quizás lo más importante para el caso de Colombia, el uso de este tipo de acuerdo -contratos de asociación- para equilibrar la distribución de beneficios derivados de la exportación de recursos naturales entre participantes nacionales y extranjeros significa un cambio cualitativo en los antecedentes históricos del sector. Se trata de una participación estatal directa en la operación desde el inicio del proyecto con lo cual se evitan los problemas asociados con la falta total de ésta como en el caso de los enclaves tradicionales y aquéllos vinculados con una presencia estatal demasiado tardía, como fue en el caso del petróleo. En todo caso, para los grandes proyectos de exportación de recursos naturales, que sobrepasan el alcance y las capacidades del capital nacional privado, y cuando la participación estatal directa no es suficiente para garantizar un nivel apropiado de beneficios nacionales, en realidad no parece haber una solución más aceptable.

Desde una perspectiva histórica se puede concluir que la experiencia colombiana con la participación extranjera en la exportación de recursos naturales constó de tres etapas. La primera está caracterizada por los enclaves tradicionales, como en el caso del oro y del banano en los cuales los participantes extranjeros consiguieron en concesión grandes reservas de los recursos naturales los que destinaron totalmente a la exportación. La falta de controles sobre la producción y exportación del recurso natural y la consiguiente falta de un nivel apropiado de beneficios nacionales

se mostró muy claramente con la experiencia de desequilibrio del balance de pagos que vivió el país en los años treinta. En resumen, en esta etapa los beneficios estuvieron muy sesgados en favor de los participantes extranjeros.

La segunda se puede caracterizar como una transición de la participación extranjera de enclave a la de contrato a base de cambios en la política oficial. El caso del petróleo mostró suficiente claridad de que la política liberal tradicional hacia la IED en el sector petrolero resultó en desmesurados beneficios en favor del participante extranjero sin mayores impactos sobre la economía nacional. La reversión al Estado de la mayor concesión petrolífera y la creación de la empresa petrolera estatal indicó al sector oficial la magnitud de los beneficios en juego, sobre todo durante el período de crónicos problemas en el balance de pagos. De allí, entonces, el cambio de la política de concesiones a una de contratos de asociación para dar acceso a la empresa petrolera estatal al recurso natural. El desafío que significó el crecimiento acelerado del consumo nacional frente a reservas declinantes impulsó al Estado a ampliar plenamente su presencia en el sector. Desafortunadamente el control estatal del sector se concretó demasiado tarde para evitar que el país se convirtiera en importador neto de petróleo crudo. Sin embargo, esta dura experiencia, caracterizada por altos costos de aprendizaje para el país, ha rendido frutos en la tercera etapa de la participación extranjera en la explotación de recursos naturales exportables.

Es así como en la tercera etapa la participación extranjera se basó en contratos de asociación o joint-ventures entre la parte extranjera y empresas estatales especializadas, desde su inicio. Los casos del níquel y el carbón son ejemplos de esta nueva modalidad en Colombia, en la cual una participación estatal directa es utilizada para garantizar un nivel apropiado de beneficios para el país derivados de la exportación de recursos naturales.

Esto no quiere decir que la nueva relación con empresas extranjeras sea necesariamente la mejor ni la óptima (por ejemplo, hay sectores de opinión que promueven una mayor participación estatal directa combinada con contratos de servicio para la participación extranjera necesaria). Sin embargo no hay duda que la distribución de beneficios ha cambiado notablemente a favor de los participantes nacionales en la nueva etapa. En el proceso, el Estado colombiano ha podido negociar en mejor forma con la parte extranjera, lo que le permitió influir más decisivamente sobre la distribución final de beneficios. Efectivamente, el Estado colombiano pudo redefinir la naturaleza y el grado de la participación extranjera, tanto en la producción como en la exportación de recursos naturales colombianos, y al mismo tiempo conseguir que la participación extranjera contribuyera a la diversificación de las exportaciones de recursos naturales.

Capítulo III

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y EL PROCESO COLOMBIANO DE INDUSTRIALIZACION

Durante el período de posguerra, el sector manufacturero se convirtió paulatinamente en el motor de la economía colombiana, elevando su participación en el PIB global del 13.5% en 1950 al 18.4% en el año 1975, apoyado por una decidida política de sustitución de importaciones industriales (SII). La incidencia de las importaciones en la oferta total de productos manufacturados bajó en promedio del 20% en 1950-1952 al 15% en 1965-1967 (con respecto a los bienes de las industrias intermedias las cifras fueron 39 y 18%, respectivamente). Durante el período entre 1965-1967 y 1979, se atenuó un poco el proceso de sustitución de importaciones en las industrias tradicionales (2.5 a 5.3%) y en las industrias intermedias (18.2 a 21.3%) a causa del notable aumento en la capacidad para importar que se produjo hacia fines de los años setenta. Sin embargo, continuaba el desarrollo de la SII en las industrias más complejas (metalmecánicas), reduciéndose la incidencia de las importaciones en la oferta total de productos manufacturados metalmecánicos de 58.4 a 43.3%. ^{66/} Reflejando esos períodos, es posible distinguir dos fases de la política de sustitución de importaciones industriales en cuanto a la complejidad del proceso: la fase más fácil, entre 1950 y 1967, y la fase más difícil, entre 1967 y 1979. ^{67/}

Durante el período de posguerra, el crecimiento se concentró especialmente en tres ramas industriales: la metalmecánica, la química y la del papel, cuya participación en conjunto en el valor agregado total subió del 20% en el año 1953 al 45% en el año 1975. Fueron estas industrias dinámicas las que encabezaron el proceso colombiano de industrialización caracterizado por la sustitución de importaciones industriales de las industrias intermediarias, en el período 1950-1967, y en las industrias más complejas, en los años 1967-1979. En esas mismas ramas industriales se concentró la IED, como puede verse en el cuadro 9. En el período 1967-1970, cuando se estableció el sistema administrativo para evaluar, autorizar y registrar la IED, un 74.1% del total registrado en el sector correspondió a estas ramas industriales: química (47%), metalmecánica (15%) y papel (12.1%). En el año 1981, estas ramas en conjunto mantenían su participación con el 74.8% del total,

Cuadro 9

COLOMBIA: LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN EL SECTOR MANUFACTURERO, 1967-1983

(Millones de dólares)

| CIIU | | 1967-1970 | 1975 | 1980 | 1983 | Composición porcentual | |
|------|---|-----------|-------|-------|-------|---|-------|
| | | | | | | 1967-1970 | 1983 |
| A | <u>Valores corrientes</u> | | | | | | |
| 31 | Productos alimenticios, etc. | 27.4 | 39.0 | 77.8 | 119.0 | 8.6 | 12.0 |
| 32 | Textiles y prendas de vestir | 18.3 | 27.3 | 39.7 | 47.0 | 5.8 | 4.8 |
| 33 | Madera y muebles | 4.3 | 5.6 | 8.4 | 12.0 | 1.4 | 1.2 |
| 34 | Papel y sus productos; imprentas | 38.5 | 45.2 | 83.0 | 109.0 | 12.1 | 11.0 |
| 35 | Industria química | 149.2 | 199.2 | 289.0 | 385.0 | 47.0 | 38.9 |
| 36 | Productos minerales no metálicos | 23.2 | 29.3 | 40.7 | 56.0 | 7.3 | 5.6 |
| 37 | Metales básicos | 6.3 | 10.0 | 13.5 | 15.0 | 2.0 | 1.5 |
| 38 | Productos metálicos, maquinaria, equipo de transporte | 47.6 | 68.5 | 190.5 | 241.0 | 15.0 | 24.3 |
| 39 | Otros manufactureros | 2.3 | 3.3 | 7.1 | 8.0 | 0.7 | 0.8 |
| | Total | 317.3 | 427.4 | 749.8 | 992.0 | 100.0 | 100.0 |
| | | | | | | Tasa de crecimiento acumulativo anual (1970-1983) | |
| B. | <u>Valores constantes (1980) a/</u> | | | | | | |
| 31 | Productos alimenticios, etc. | 27.4 | 24.6 | 32.0 | 43.3 | 3.6 | |
| 32 | Textiles y prendas de vestir | 18.3 | 17.2 | 16.3 | 17.1 | -0.5 | |
| 33 | Madera y muebles | 4.3 | 3.5 | 3.5 | 4.4 | 0.2 | |
| 34 | Papel y sus productos; imprentas | 38.5 | 28.5 | 34.1 | 39.7 | 0.2 | |
| 35 | Industria química | 149.2 | 125.8 | 118.8 | 140.2 | -0.5 | |
| 36 | Productos minerales no metálicos | 23.2 | 18.5 | 16.7 | 20.4 | -1.0 | |
| 37 | Metales básicos | 6.3 | 6.3 | 5.5 | 5.5 | -1.0 | |
| 38 | Productos metálicos, maquinaria, equipo de transporte | 47.6 | 43.2 | 78.3 | 87.7 | 4.8 | |
| 39 | Otros manufactureros | 2.3 | 2.1 | 2.9 | 2.9 | 1.8 | |
| | Total | 317.3 | 269.8 | 308.2 | 361.1 | 1.0 | |

Fuente: Calculado a base de información de la Oficina de Cambios, Banco de la República.

a/ Deflactados por el índice de precios al por mayor de los Estados Unidos.

pero con cambios en la distribución: química (40%), metal-mecánico (24.2%) y el papel (10.6%). En otras palabras, aunque la magnitud de la IED en el sector manufacturero (US\$ 300 millones en valores constantes del año 1970) no parece desproporcionada para el sector industrial colombiano y se mantuvo en valores reales entre 1967 y 1981, la participación extranjera se ubicó prioritariamente en las industrias más dinámicas y favorecidas en términos generales por la política oficial de sustitución de importaciones.

Datos del censo industrial de 1974 indican justamente que a las empresas con IED les correspondió más del 43% del valor total de la producción manufacturera, la mitad de las exportaciones de bienes manufacturados y el 28% del empleo total del sector.^{68/} Aunque estas cifras, como veremos adelante, sobreestiman bastante la verdadera presencia de la IED, sirven como un punto máximo de referencia para mostrar que la magnitud moderada de IED en el sector manufacturero resultó en un impacto significativo sobre el proceso colombiano de industrialización. El cuadro 10 permite ubicar las agrupaciones industriales donde se ha concentrado el impacto, utilizando un indicador que llamamos de "extranjerización", que mide la participación porcentual del valor de la producción de las empresas con IED en la producción total de las empresas de la rama o agrupación industrial, ponderado por la proporción del valor de la producción de las empresas con IED en cada rama o agrupación industrial en el valor de la producción total del sector. Según estas cifras, las empresas con IED en sólo 10 agrupaciones industriales fabricaron más del 25% de la producción total del sector manufacturero en 1974.

Si es cierto que la IED está concentrada en unas pocas actividades manufactureras, también lo es el que está muy concentrada en unas pocas empresas. Misas encontró en su trabajo que las 27 mayores empresas con IED produjeron casi un tercio de la producción de las 100 empresas mayores del sector industrial en 1968, lo que equivalía al 15% de la producción manufacturera total del mismo año.^{69/} Igualmente, el cuadro 11 muestra que en el año 1975 a las 30 mayores empresas con IED les correspondió más de la mitad de casi todos los agregados económicos de la manufactura con inversión extranjera directa. Aportaron el 58.5% del valor de la producción, el 55.6% del valor agregado, el 60.7% de las exportaciones, el 62.1% de las importaciones, el 62.4% del balance comercial, el 57.7% del financiamiento y el 40.5% del empleo de las empresas manufactureras con IED. Todo esto es una comprobación más que la IED en el sector manufacturero está muy concentrada en unas pocas empresas.

Información a nivel de las empresas extranjeras dominantes ofrece otros detalles adicionales acerca de la IED en el sector manufacturero. En el cuadro 12 se muestran datos de las 27 mayores empresas con capital extranjero (por valor de producción) para el año 1968, año alrededor del cual el valor

Cuadro 10

COLOMBIA: INDICADORES DE LA IMPORTANCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA PRODUCCION INDUSTRIAL, 1974

| CIIU | Actividad industrial | (1) | (2) | (1) x (2) |
|--------------------------------|--|---|--|------------------|
| | | Extranjerización a/ $\frac{VP_{IED}(x)}{VP(x)} \times 100$ | Ponderación a/ $\frac{VP_{IED}(x)}{VP_{total}}$ | Valor Ranking |
| 35 | Industria química | 62.4 | .1249 | 7.794 |
| 32 | Textiles y prenda de vestir b/ | 50.2 | .0928 | 4.659 |
| 38 | Prod. metálicos, maquinaria, equipo de transporte | 58.2 | .0800 | 4.656 |
| 34 | Papel y sus productos, imprenta | 55.8 | .0369 | 2.059 |
| 36 | Productos minerales no metálicos | 58.4 | .0234 | 1.367 |
| 37 | Metales básicos | 54.7 | .0188 | 1.028 |
| 31 | Productos alimenticios, bebidas, tabaco | 16.4 | .0519 | 0.851 |
| 33 | Madera y muebles | 23.2 | .0031 | 0.072 |
| 39 | Otros manufactureros | 23.4 | .0019 | 0.044 |
| Por grupos industriales | | | | |
| 351 | Sustancias químicas industriales | 79.5 | .0527 | 4.190 |
| 384 | Equipo y material de transporte | 79.7 | .0372 | 2.965 |
| 341 | Papel y sus productos | 79.3 | .0356 | 2.823 |
| 352 | Otros productos químicos | 60.2 | .0387 | 2.330 |
| 355 | Productos de caucho | 82.0 | .0177 | 1.451 |
| 383 | Maquinaria eléctrica | 67.2 | .0185 | 1.243 |
| 369 | Otros productos minerales no metálicos | 56.6 | .0163 | 0.923 |
| 381 | Productos metálicos | 42.7 | .0173 | 0.739 |
| 371 | Industrias básicas de hierro y acero | 49.8 | .0137 | 0.682 |
| 362 | Vidrio y sus productos | 84.0 | .0065 | 0.546 |
| 356 | Productos plásticos | 47.2 | .0099 | 0.467 |
| 372 | Industrias básicas de metales no ferrosos | 73.5 | .0051 | 0.375 |
| 382 | Maquinaria no eléctrica | 29.6 | .0061 | 0.181 |
| 353 | Refinerías de petróleo | 22.0 | .0060 | 0.132 |
| 311-2 | Productos alimenticios | 22.0 | .0056 | 0.123 |
| 331 | Madera y sus productos, exc. muebles | 33.5 | .0028 | 0.094 |
| 313 | Bebidas | 3.1 | .0022 | 0.068 |
| 390 | Otros manufactureros | 23.4 | .0019 | 0.044 |
| 323 | Industria de cuero | 18.4 | .0019 | 0.035 |
| 385 | Equipo profesional y científico | 38.6 | .0008 | 0.031 |
| 322 | Prendas de vestir | 9.3 | .0027 | 0.025 |
| 324 | Calzado | 22.7 | .0011 | 0.025 |
| 361 | Objetos de barro, loza y porcelana | 16.6 | .0006 | 0.010 |
| 342 | Imprenta, editoriales e industrias conexas | 6.0 | .0013 | 0.008 |
| 332 | Muebles (exc. metálicos) | 6.0 | .0013 | 0.008 |
| 354 | Derivados de petróleo y carbón | 9.2 | ... | ... |
| 314 | Industria de tabaco | 1.1 | .0002 | ... |

Fuente: Calculados sobre la base de DANE, Boletín Mensual de Estadísticas, N° 302 y 303, septiembre-octubre, 1975.

a/ Donde $VP(x)$ = valor producción de todas las empresas en el sector x;
 $VP_{IED}(x)$ = valor producción de las empresas con IED en el sector x;
 VP_{total} = valor producción de todas las empresas en el sector manufacturero en su conjunto.

b/ El sector textil incluye una empresa que a la vez es una de las mayores empresas manufactureras de Colombia, aun cuando su capital extranjero no llega al 2 por ciento de su capital total. Por esta razón se excluyó textiles (CIIU 321) del ranking por grupos industriales.

Cuadro 11

COLOMBIA: PARTICIPACION DE LAS 30 MAYORES EMPRESAS CON INVERSION EXTRANJERA DIRECTA SEGUN VALOR DE PRODUCCION
EN LA GENERACION DE AGREGADOS ECONOMICOS DE LA MANUFACTURA, 1975

(Porcentajes)

| División industrial | (1) Nº de empresas | (2) Valor de producción | (3) Valor de agregado | (4) Exportaciones | (5) Importaciones | (6) Balanza comercial | (7) Financiamiento | (8) Empleo |
|---|--------------------------|-------------------------------|-----------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------------|-----------------------|---------------|
| Productos alimenticios, bebidas y tabaco | 5 | 57.6 | 52.1 | 17.0 | 38.5 | 98.3 | 44.7 | 36.3 |
| Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales | 2 | 76.7 | 76.2 | 92.4 | 91.3 | 90.1 | 78.5 | 65.3 |
| Fabricación de sustancias químicas y productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico | 11 | 59.0 | 56.1 | 67.9 | 47.8 | 43.8 | 60.4 | 44.9 |
| Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando los derivados del petróleo y de carbón | 3 | 64.8 | 68.2 | 83.6 | 89.77 | 90.8 | 42.6 | 60.3 |
| Industrias metálicas básicas | 1 | 29.7 | 23.7 | 48.2 | 27.7 | 27.2 | 22.0 | 33.5 |
| Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo | 8 | 66.0 | 62.1 | 41.8 | 74.9 | 79.9 | 71.9 | 45.5 |
| <u>Total</u> | <u>30</u> | <u>58.5</u> | <u>55.6</u> | <u>60.7</u> | <u>62.1</u> | <u>62.4</u> | <u>57.7</u> | <u>40.5</u> |

Fuente: Sánchez, B., R. Romero, E. Ortiz y J. González, "La inversión extranjera privada en Colombia: modalidades y efectos económicos".
Fundación Universidad de América, Instituto de la Comunidad Latinoamericana, Facultad de Economía, Bogotá, enero de 1982, p. 133.

Cuadro 12

COLOMBIA: LAS PRINCIPALES EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO DEL SECTOR MANUFACTURERO, 1968 a/

| Rank: todas las empresas | Rank: empresas capital extranjero | Capital extranjero como % del capital total | Empresa colombiana | Empresa transnacional |
|--------------------------|-----------------------------------|---|------------------------------|-------------------------|
| 7 | 1 | 66 | Cartón de Colombia; Pulpapel | Container-Corp. |
| 8 | 2 | 100 | Intercol; Anocar | Exxon |
| 9 | 3 | 83 | Celanese de Colombia | Celanese Corp. |
| 10 | 4 | 100 | Propal | Int'l Paper, W.R. Grace |
| 11 | 5 | 98 | Uniroyal Croydon | Uniroyal |
| 12 | 6 | 100 | Cicolac; Inpa | Nestlé S.A. |
| 13 | 7 | 86 | Peldar; Vidrio Plano | Owens Illinois |
| 15 | 8 | 52 | Abocol | Exxon |
| 16 | 9 | 83 | Icollentas | B.F. Goodrich |
| 19 | 10 | 100 | Goodyear | Goodyear |
| 20 | 11 | 50 | Tejicóndor | W.R. Grace |
| 22 | 12 | 100 | Colgate-Palmolive | Colgate Palmolive |
| 23 | 13 | 77 | Colectores Chrysler | Chrysler |
| 27 | 14 | 51 | Enka de Colombia | N.U. Ind. Beitz (Akzo) |
| 31 | 15 | 100 | Union Carbide | Union Carbide |
| 34 | 16 | 75 | Eternit Colombiana | Eternit |
| 37 | 17 | 50 | Cía. de Empaques | St. Regis Paper |
| 40 | 18 | 50 | Fantex | Burlington Mills |
| 42 | 19 | 99 | Purina | Ralston-Purina |
| 43 | 20 | 100 | Phillips | Phillips N.V. |
| 51 | 21 | 50 | Pepalpa | J. Collins Corp. |
| 53 | 22 | 100 | Maizena | Corn Products Corp. |
| 56 | 23 | 51 | Aluminio de Colombia | Reynolds Metals |
| 58 | 24 | 58 | Hilanderías Medellín | Zoug |
| 60 | 25 | 100 | Squibb | Olin Mathison |
| 61 | 26 | 100 | Productos Quaker | Quaker Oats |
| 68 | 27 | 50 | Textiles La Esmeralda | Burlington Mills |

Fuente: Misas, Gabriel, Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana, Ediciones Tiempo Presente, Bogotá, 1975; y entrevistas con las empresas; más información secundaria; Matter, Konrad, Inversiones extranjeras en la economía colombiana, Ediciones Hombre Nuevo, Medellín, 1977; Silva Colmenares, Julio, Los verdaderos dueños del país, Fondo Editorial Suramérica, Bogotá, 1977; Centro de Investigación y Educación Popular, Controversia: las multinacionales en el mundo y en Colombia, N° 52-53, 1977 y entrevistas con ejecutivos de las empresas.

a/ Seleccionado de la lista de las 100 mayores empresas manufactureras, por producción del año 1968.

de la IED en términos reales en el sector manufacturero alcanzó sus valores máximos. Casi todas estas empresas eran subsidiarias de muy conocidas empresas transnacionales norteamericanas o europeas. Las casas matrices de veintidos de estas empresas se ubicaban en los Estados Unidos y cinco en Europa. Con respecto a sus actividades industriales, 10 se dedicaban a la industria química, 5 a la industria textil, 4 a la fabricación de productos alimenticios, 3 a la industria metalmeccánica, 3 a la fabricación de papel y 2 a los productos de minerales no metálicos.

Para vislumbrar con mayor precisión la naturaleza de las condiciones que favorecieron el crecimiento acelerado de las empresas con participación extranjera en el proceso colombiano de industrialización, se seleccionaron las 10 principales empresas extranjeras del año 1968 según los datos del cuadro 13.

A. LA NATURALEZA DE LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS DOMINANTES CON PARTICIPACION EXTRANJERA

La participación de las 10 empresas dominantes con IED en el proceso de industrialización se concentró en la producción de unos ocho productos industriales básicos, como se ve en el cuadro 13. Por lo general estas empresas habían ensanchado sus operaciones industriales en Colombia en el período 1945-1965. Gozaron de tasas de crecimiento muy altas para su producción física hasta principios de los años setenta después del cual estas tasas bajaron significativamente sobre todo durante 1974-1980. Sin duda la expansión acelerada de la producción hasta el decenio de los 70, como la pérdida de dinamismo de esos 8 productos en el decenio siguiente se manifestó tanto en la aceleración ya mencionada del sector manufacturero en el primer período, como en la reducción de la expansión industrial durante el segundo. Examinaremos aspectos fundamentales del desarrollo económico de esos 8 productos para comprender mejor las condiciones que experimentaron estas 10 empresas dominantes con IED. Dado que no existe mucha información histórica a nivel de las empresas, la concentración de su producción en unos pocos rubros industriales facilita el análisis basado en datos censales y de comercio exterior. Con el apoyo de este examen de las condiciones de "mercado de producto" de las empresas dominantes con IED podríamos opinar con mayor precisión sobre la naturaleza de su participación en el desarrollo industrial. Los cuadros estadísticos para cada caso se encuentran en el anexo 3.

1. Cartón y papel

La producción de cartón y papel se inició en Colombia alrededor del año 1950 y la producción física mostró un crecimiento notable de cerca del 15% promedio ponderado acumulativo anual hasta el año 1968, para decaer posteriormente hasta un nivel

Cuadro 13

COLOMBIA: INDICES DE PRODUCCION FISICA PARA LOS PRODUCTOS BASICOS
VINCLADO CON LA IED

(1968 = 100)

| Año | Cartón y papel a/ b/ | Bencina motor b/ | Fertilizantes nitrogenados c/ d/ | Fibras celulósicas d/ | Fibras sintéticas e/ | Llanteras f/ | Leche en polvo g/ | Vidrio plano h/ |
|------|-------------------------------|------------------------|---|-----------------------------|----------------------------|-----------------|-------------------------|-----------------------|
| 1940 | - | 6 | - | 1 | - | - | - | - |
| 1941 | - | 6 | - | 4 | - | - | - | - |
| 1942 | - | 6 | - | 4 | - | n.d. | - | - |
| 1943 | - | 6 | - | 4 | - | n.d. | - | - |
| 1944 | - | 6 | - | 4 | - | n.d. | - | - |
| 1945 | - | 6 | - | 6 | - | n.d. | - | - |
| 1946 | - | 7 | - | 8 | - | n.d. | n.d. | - |
| 1947 | - | 10 | - | 8 | - | n.d. | n.d. | - |
| 1948 | - | 8 | - | 9 | - | n.d. | n.d. | - |
| 1949 | n.d. | 11 | - | 7 | - | n.d. | n.d. | - |
| 1950 | 5 | 12 | - | 8 | - | 35 | n.d. | - |
| 1951 | 5 | 12 | - | 12 | - | 37 | n.d. | - |
| 1952 | 6 | 13 | - | 19 | - | 30 | n.d. | - |
| 1953 | 9 | 13 | - | 27 | - | 40 | n.d. | - |
| 1954 | 13 | 16 | - | 33 | - | 45 | n.d. | - |
| 1955 | 17 | 28 | - | 38 | - | 50 | n.d. | - |
| 1956 | 20 | 31 | - | 40 | - | 62 | n.d. | - |
| 1957 | 23 | 35 | - | 45 | - | 61 | n.d. | - |
| 1958 | 25 | 50 | - | 46 | - | 50 | n.d. | - |
| 1959 | 29 | 48 | - | 47 | - | 55 | n.d. | - |
| 1960 | 32 | 53 | - | 45 | - | 62 | n.d. | - |
| 1961 | 37 | 62 | - | 30 | 6 | 68 | n.d. | 38 |
| 1962 | 55 | 64 | - | 37 | 10 | 88 | n.d. | 38 |
| 1963 | 66 | 64 | 16 | 39 | 11 | 91 | n.d. | 39 |
| 1964 | 65 | 68 | n.d. | 33 | 16 | 76 | n.d. | 37 |
| 1965 | 72 | 75 | n.d. | 61 | 38 | 95 | n.d. | 50 |
| 1966 | 83 | 84 | n.d. | 70 | 41 | 118 | 93 | 68 |
| 1967 | 91 | 85 | n.d. | 76 | 57 | 104 | 116 | 66 |
| 1968 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| 1969 | 106 | 103 | 203 | 114 | 132 | 115 | 89 | 99 |
| 1970 | 119 | 113 | 108 | 122 | 146 | 134 | 102 | 87 |
| 1971 | 135 | 119 | 116 | 126 | 162 | 155 | 123 | 112 |
| 1972 | 139 | 125 | 118 | 136 | 259 | 188 | 152 | 116 |
| 1973 | 159 | 131 | 143 | 142 | 307 | 193 | 162 | 109 |
| 1974 | 161 | 135 | 146 | 159 | 289 | 227 | 111 | 124 |
| 1975 | 138 | 133 | 108 | 45 | 309 | 252 | 111 | 122 |
| 1976 | 160 | 127 | 93 | 41 | 413 | 287 | 135 | 128 |
| 1977 | 165 | 141 | 78 | 41 | 438 | 308 | 149 | 121 |
| 1978 | 180 | 108 | 114 | 41 | 457 | 304 | 154 | 163 |
| 1979 | 197 | 111 | 102 | 35 | 474 | 332 | 140 | 178 |
| 1980 | 208 | 127 | 107 | 32 | 482 | 334 | n.d. | 198 |

Tasa de crecimiento

acumulativa anual:

Hasta

| | | | | | | | | |
|---------|------|------|------|-------|------|------|--------------------|------|
| 1968 | 15.3 | 10.2 | 35.7 | 17.2 | 42.1 | 8.6 | 6.1 | 12.9 |
| 1968-74 | 8.3 | 5.1 | 6.5 | 8.0 | 19.3 | 14.8 | 10.1 $\frac{1}{2}$ | 3.7 |
| 1974-80 | 4.4 | -1.0 | -5.0 | -23.4 | 8.9 | 6.5 | -2.4 $\frac{1}{2}$ | 8.1 |

Fuente: Calculado de Poveda Ramos, G., *Políticas económicas, desarrollo industrial y tecnología en Colombia, 1925-1975*, Ed. Guadalupe Ltda., Bogotá, 1976; y actualizado a base de datos de ANDI, *La economía colombiana, 1980*.

- a/ Fabricado mayormente por Cartón de Colombia y Propal.
- b/ Fabricado mayormente por Intercol (hasta 1974).
- c/ Fabricado mayormente por Abocol.
- d/ Fabricado por Celanese de Colombia.
- e/ Fabricado en parte por Celanese de Colombia.
- f/ Fabricado por Uniroyal Croydon, Icollantas y Goodyear.
- g/ Fabricado mayormente por CICOLAC.
- h/ Fabricado principalmente por Peldar.
- i/ 1968-1973.
- j/ 1973-1979.

por debajo del 4% por año. En este período se establecieron dos de las empresas con IED dominantes del sector industrial: Cartón de Colombia y PROPAL. Ambas empresas fueron determinantes para la sustitución de importaciones en la industria del papel y sus productos (CIU 341).

Cartón de Colombia, el principal productor de cartón, fue establecida en el año 1944 por Container Corporation de los Estados Unidos en asociación con intereses nacionales. A principio de los años 50 se instaló la primera máquina para fabricar cartón y papel Kraft y en 1957 se fundó la subsidiaria productora de pulpa, PULPAPEL, con la asistencia del Instituto de Fomento Industrial (IFI). Esta empresa subsidiaria significó un alivio para el balance de pagos y un avance tecnológico importante con respecto a la producción de pulpa a base de las maderas tropicales nacionales. PROPAL, que también tuvo un positivo impacto con respecto al balance de pagos y al uso de tecnología nueva, surgió de la asociación de intereses de 2 empresas transnacionales -International Paper Co. y W.R. Grace- en el año 1960 para producir pulpa celulósica del bagaso nacional, tecnología nueva que la Grace había desarrollado con éxito en Perú.

Los cuadros estadísticos 1 a 3 del anexo 3 reúnen importantes informaciones sobre el desarrollo de los principales productos de la industria del papel y sus derivados elaborados por estas empresas. La información recogida permite comprobar el acelerado crecimiento del valor constante de la producción de los principales artículos elaborados por estas empresas en su período inicial -cajas de cartón en el caso de Cartón de Colombia y papel bond en el caso de PROPAL- seguido por un violento decrecimiento en los años setenta. Por ejemplo, la producción de cajas de cartón creció a una tasa de casi 10% acumulativa anual entre 1958-1974 y el papel bond en casi 7% entre 1968 y 1974, y ambas decrecieron, desde entonces, a un ritmo de -6.3 y -0.1%, respectivamente. Con respecto al comercio exterior se observa que las importaciones competitivas no han jugado un papel importante durante el período de consolidación de la producción nacional de estos productos, ya que los proyectos consideraron desde el inicio la sustitución de importaciones con una fuerte protección arancelaria nominal (cuadro 2 del anexo 3). Hacia fines de los años setenta estos productos enfrentaron una mayor competencia, como consecuencia de la política de apertura que se estableció entonces. Si bien las importaciones tuvieron un limitado impacto sobre el desarrollo de la producción de estos productos, no ocurrió lo mismo con la exportación, la cual sí se expandió mucho. En el caso de las cajas de cartón, este ítem se convirtió en la exportación manufacturera más importante del país, por su uso complementario en las exportaciones bananeras. Las exportaciones de cajas de cartón oscilaron entre 19 y 43% de la producción total, lo que es notable. El papel bond fue una

exportación manufacturera relativamente importante durante el período 1968-1972; y perdió rápidamente su competitividad en los años setenta, cuando llegó a exportarse solamente entre el 2 y el 4% de la producción nacional. Es decir, el proceso de sustitución de importaciones de estos productos se vio acompañado por una importante iniciativa exportadora.

El cuadro 3 del anexo 3 indica algunas tendencias notables en la producción vinculada con estas empresas (un producto de CELANESE Colombiana). Primero, los principales productos asociados con estas empresas representaron, entre 1958 y 1980, del 49 al 60% del valor total de la producción del grupo industrial 341, lo que refleja una concentración industrial muy alta. Si se considera que el grupo industrial 341 proporcionó entre el 3.2 y el 4.6% del total de la producción manufacturera durante el período 1968-1980, puede concluirse que las dos empresas papeleras contribuyeron, durante esos años, con alrededor del 2% de la producción bruta manufacturera de Colombia, como resultado del alto control que ejercen sobre la producción de papel y cartón en Colombia. La empresa Cartón de Colombia controlaba el 55% y PROPAL el 24% según los datos para 1968-1975, 70/ circunstancia que, con seguridad, debido a la protección recibida, explica en gran parte el crecimiento acelerado ya comentado de las empresas productoras de papel y cartón.

No cabe duda que las condiciones de mercado de los principales productores de papel y cartón, que bien se puede caracterizar de oligopolio o monopolio protegido, permitieron el surgimiento de dos de las empresas dominantes del sector industrial. Con todo, vale la pena considerar estas grandes empresas dentro del marco de sus respectivas casas matrices. En el caso de Cartón de Colombia, ésta se debe considerar dentro del contexto del desarrollo de la empresa Container Corporation of America. Esta compañía empezó sus operaciones en el año 1926, y rápidamente se convirtió en uno de los mayores productores de cartón y sus productos (cajas, contenedores y embalaje) en los Estados Unidos y el mundo, apoyada en una operación muy especializada y significativamente autosuficiente. Antes del año 1950, la Container estableció operaciones en Colombia y México y entre 1950 y 1965 expandió su acción a varios países de Europa y a Venezuela. En los años 70, unas 58 de sus 150 fábricas se ubicaban fuera de los Estados Unidos y aproximadamente el 26% de sus ventas se originaron en el extranjero. Las plantas en Colombia y México aportaron alrededor del 40% de sus ventas en el extranjero. Entre 1950 y 1975 su producción física de cartón creció a un ritmo anual de casi 5% y, como indica el cuadro 4 del anexo 3, sus ventas, activos totales, ingresos netos y ocupación total crecieron también a tasas aceleradas entre 1950 y 1965.

Desafortunadamente no se sabe mucho del comportamiento de la Container después de esos años, cuando fue comprada primero

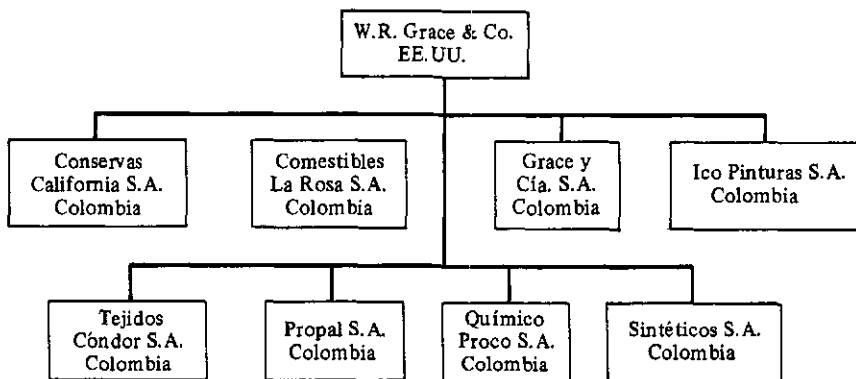
por Marcor Inc. y en 1976 por Mobil Corp., por lo cual los datos relativos a Container se consolidaron con los correspondientes a Marcor y Mobil. El excepcional crecimiento de Container entre 1970 y 1980 se explica por su incorporación en casas matrices cada vez más grandes, hasta llegar a formar parte de una de las empresas petroleras mayores del mundo.

Es por ello que, a pesar de que las operaciones en Colombia y México fueron bastante importantes para Container, en el contexto de Marcor Inc. y sobre todo de Mobil Corp., Cartón de Colombia y Cartón y Papel S.A. (México) resultan cada vez más insignificantes. Según algunos indicadores, mientras las ventas de Cartón de Colombia correspondieron al 6% de las de Container Corp. en el año 1968, las correspondientes a los años 1974 y 1982, equivalieron al 1.0-1.6% y al 0.2-0.3% de las ventas de Marcor Inc. y Mobil Corp., respectivamente. Con respecto a los activos, el valor de los pertenecientes a Cartón de Colombia en el año 1982 apenas alcanzaron al 0.2-0.3% de aquellos de Mobil Corp. 71/ El valor de la inversión extranjera registrada en Cartón de Colombia a fines del año 1980 alcanzaba a US\$ 30.8 millones. 72/ En otras palabras, aun cuando Cartón de Colombia se podría considerar de relativa importancia para Container Corp., dentro del contexto de Mobil Corp., resulta muy insignificante. 73/

Con respecto a PROPAL, se trata de una empresa conjunta donde los partícipes extranjeros son dos sociedades. Una es la International Paper, que es una empresa grande con base en los Estados Unidos, y que tiene tres características marcadas: primero, no se trata de una empresa estrictamente transnacional, dado que sus operaciones están muy concentradas en sólo dos países: Estados Unidos y Canadá. En el año 1977 las filiales de la International Paper en Canadá aportaron el 18% de las ventas netas totales y tenían el 15% de los activos totales de la empresa, mientras que "las demás filiales" (filiales en otros países con excepción de los Estados Unidos y Canadá) representaron apenas el 4% de las ventas netas y activos totales de la empresa en su conjunto. La principal filial de IP en Canadá se ubicó en trigesimonoveno lugar por ventas, entre las mayores empresas no financieras del país. 74/ Segundo, la empresa aparentemente tiene una política de fomento a las empresas conjuntas ("joint-venture") y ellas caracterizan sus operaciones extranjeras en Canadá, Colombia, Israel y Venezuela, aunque no han seguido la misma política en los Estados Unidos. Tercero, a pesar de sus intentos de abrir nuevos caminos, como se muestra por la compra de una empresa petrolera -General Crude Co.-, en los años setenta su expansión económica medida por sus ventas netas, ha ido perdiendo fuerza (cuadro 5 del anexo 3). Además, la producción física de sus productos principales -de papel- creció sólo en 2.7% por año en promedio en el período 1950-1976. En la lista de Fortune de las 500 mayores empresas de los Estados Unidos, la

International Paper declinó del puesto 43 en 1965 al 91 en 1982. A pesar de esta falta de dinamismo de esta casa matriz, la proporción de sus ventas totales que derivó de PROPAL subió de 0.4-0.9% en 1968 a 0.6-1.3% en 1974, alcanzando el 1.3-2.5% en el año 1982. El valor de la IED registrada en PROPAL alcanzó en 1980 a US\$ 45.3 millones.

La otra empresa extranjera que participa en PROPAL es W.R. Grace, sociedad que ha tenido una historia muy llamativa en América Latina. Efectivamente, la W.R. Grace & Co. representa una de las empresas transnacionales que se hizo grande en base a sus operaciones en América Latina, sobre todo el transporte marítimo y sus intereses agrícolas (azúcar y algodón), mineros y textiles que empezaron en el siglo pasado. De hecho, en el año 1950 dos tercios de las ventas totales de la Grace se originaron en América Latina, principalmente en Perú, Chile y Colombia. Sin embargo, desde entonces la Grace se transformó en una empresa netamente química con una expansión económica notable (cuadro 6 del anexo 3), y de manera tal que en 1976 las operaciones en América Latina tenían muy poca importancia dentro de las actividades de la casa matriz. Solamente el 10.7% de sus activos totales y el 8.5% de sus ventas netas se originaron en sus operaciones fuera de los Estados Unidos y Europa. Mientras tanto, Grace había subido del puesto 59 de la lista Fortune en el año 1965 al puesto 50 en el año 1982. El caso de sus filiales en Colombia es muy interesante. En base a información parcial, las operaciones colombianas de la Grace alrededor del año 1968, se aproximaban al siguiente esquema:



Doce años después, los intereses de la Grace en ese conjunto de empresas había desaparecido. Conservas California S.A. fue vendida a Nestlé quien, a su vez, la vendió a Borden. Comestibles La Rosa quedó en la órbita de Nestlé. Ico Pinturas

fue traspasada a Millmaster Onix, cuya casa matriz fue comprada por Gulf Oil Corp.; Sintéticos S.A. se transfirió a Hooker Chemical; Quimco Proco S.A. a BASF de Alemania y Tejicóndor pasó a manos de los accionistas nacionales pertenecientes al grupo Coltejer. O sea, entre 1968 y 1980 la amplia participación de la Grace en el proceso colombiano de industrialización se redujo casi exclusivamente a su interés en PROPAL. No obstante la concentración de su participación en PROPAL, la proporción de las ventas netas de PROPAL en las ventas totales de W.R. Grace, subieron sólo de 0.4-0.8% en 1968, a 0.8-1.6% en 1982. Para 1982, los activos de su participación en PROPAL representaron un 0.9-1.8% de los activos totales de Grace.

2. Bencina y fertilizantes nitrogenados

Ya se mencionó en el capítulo anterior la importancia de las actividades petroleras y mineras de la Exxon en Colombia. En esta sección se verán sus actividades industriales. INTERCOL, una subsidiaria de la Exxon (entonces Standard Oil of New Jersey) se estableció para coordinar las propiedades petroleras de la Exxon en Colombia, después que la concesión de Mares con su equipo y refinería revirtieron a la Nación en el año 1951. Lejos de pensar que la intervención del Estado colombiano limitara su participación en el proceso colombiano de industrialización, la Exxon invirtió de una manera coordinada en varias actividades manufactureras en los años siguientes. En 1957 inició la instalación de una refinería de petróleo crudo (INTERCOL). Tres años después, amplió una planta de fertilizantes compuestos y nitrogenados (Abocol). En 1963 estableció una planta de amoníaco y ácido nítrico (Amocar) para abastecer la planta de fertilizantes. Vale la pena mencionar que la planta de fertilizantes se estableció a pesar de que existía un proyecto binacional (Monómeros) con un respaldo oficial fuerte de varias instituciones gubernamentales. En fin, la expansión industrial de la Exxon en Colombia se puede caracterizar por su tenacidad.

Los cuadros estadísticos 7 a 9 del anexo 3 indican varios aspectos de las condiciones del mercado de los derivados de petróleo y los fertilizantes compuestos. Si bien es cierto, como se indicó en el cuadro 13, que tanto la bencina como los fertilizantes nitrogenados gozaron de tasas de crecimiento muy altas hasta los primeros años del decenio de los setenta, también llama la atención el estancamiento e incluso la caída de estos rubros desde entonces. Dificilmente la evolución de estos productos se aviene con la imagen de una política de SII en condiciones muy protegidas. Más bien, sus desarrollos obedecen a las exigencias de la crisis petrolera, la política de precios internos y las particularidades del mercado de fertilizantes. Así, por ejemplo, se explica la importancia del comercio exterior con respecto a derivados del petróleo

como bencina y fuel/diesel oil (cuadro 7 del anexo 3). El primero se convirtió en una de las importaciones manufactureras más importantes, y el segundo se transformó en una de las exportaciones industriales más notables como elemento del ajuste a la crisis petrolera internacional y la insuficiencia del petróleo crudo nacional. Sólo en el caso de los fertilizantes nitrogenados se podría decir que la sustitución de importaciones industriales fue factor importante, aunque parece confusa la relación causal. La protección arancelaria nominal (cuadro 8 del anexo 3) no ha tenido un impacto importante sobre la expansión económica de los derivados del petróleo ni de los fertilizantes. Si bien el perfil de los principales derivados del petróleo (cuadro 9 del anexo 3) cambió fuertemente después del año 1974 cuando Exxon vendió su refinería a ECOPEPETROL, resulta muy claro que sólo 7 productos contaban hasta el final del decenio de los setenta con un 70-80% del valor de la producción del grupo industrial 353-354, y que esta producción siempre estuvo muy concentrada en manos de INTERCOL y ECOPEPETROL. Datos para el año 1969, por ejemplo, sugieren que INTERCOL controlaba más de la tercera parte de la producción de bencina, fuel oil y diesel oil. En el campo de los fertilizantes, Abocol producía el 20% del total y Amocar el 100 y más del 80% del amoníaco y urea. Alrededor del año 1970, antes del retiro de la Exxon de estas operaciones, INTERCOL, Abocol y Amocar representaban entre el 1 y el 2% del valor total de la producción manufacturera.

Exxon Corp. es una de las más grandes empresas transnacionales y en gran medida su acelerado crecimiento, en la primera mitad del presente siglo, se debió en buena proporción al petróleo latinoamericano. Sin embargo, entre 1950 y 1976, la importancia de América Latina como fuente de petróleo y lugar para refinación había caído verticalmente del 55 y 37%, al 0.7 y el 9% respectivamente. 75/ Entre los años 1950-1980 las operaciones de la Exxon se dirigieron preferentemente a actividades industriales y mineras, y en ambos sectores la experiencia colombiana parece ser muy representativa. A pesar de esta representatividad el ritmo de la expansión económica de la Exxon durante ese período (cuadro 10 del anexo 3) difirió mucho del de sus subsidiarias colombianas en razón de ser sus operaciones en el país más bien marginales cuando se las considera dentro del contexto de la casa matriz. Por ejemplo, mientras el crecimiento acelerado de las operaciones manufactureras en Colombia se concentró en el período 1955-1970, fue justamente en esos años que la casa matriz alcanzó el menor crecimiento de sus ventas netas durante la posguerra. Igualmente, el período de mayor crecimiento sostenido de la casa matriz, 1974-1980, coincidió justamente con la reducción de las operaciones de la Exxon en el país. Alrededor del año 1974 las ventas correspondientes a las empresas manufactureras de la Exxon en Colombia no alcanzaron a significar medio por ciento de las ventas netas globales de la empresa transnacional.

3. Fibras celulósicas y sintéticas

La producción de fibras celulósicas y sintéticas se inició en Colombia en los años cuarenta y sesenta, respectivamente. Hasta 1974 ambos rubros gozaron de espectaculares tasas de crecimiento de su producción física -del orden de 16 y 35% anual en promedio, respectivamente. Durante 1974-1980, mientras la producción física de fibras artificiales cayó en forma vertical, la expansión de las fibras sintéticas siguió positiva aunque con un ritmo más moderado. La sustitución de importaciones en estos dos rubros, así como en otros de los sectores químico y papelerero, se llevó a cabo en gran parte en la empresa CELANESE Colombiana S.A., la cual gozó de una acelerada expansión en Colombia gracias a las notables condiciones ofrecidas al principal productor de fibras textiles del país, hasta el decenio de los setenta.

CELANESE Colombiana S.A. se estableció en el año 1950 para producir las fibras celulósicas y varios de sus insumos. Ocho años después adquirió uno de sus principales competidores -Indurayón Consolidada- que hasta entonces era afiliado del grupo nacional Coltejer y la empresa transnacional W.R. Grace, a través de Tejicóndor S.A. En el año 1964, CELANESE Colombiana empezó a producir fibras poliestéricas, y un año después mechas para cigarrillos. Al principio de los setenta adquirió Nylon de Colombia, entonces una empresa estatal con la cual tenía un contrato de transferencia de tecnología. O sea, durante el período 1950-1974 la empresa CELANESE Colombiana S.A. emprendió numerosas actividades industriales y pasó a encabezar la SII en fibras textiles en Colombia.

Los cuadros estadísticos 11 y 12 del anexo 3 ofrecen importantes informaciones sobre el desarrollo de la producción de fibras textiles en Colombia. Según los datos del valor de la producción, se advierte que los hilados de fibras textiles artificiales crecieron en 13.2% anual en promedio entre 1958 y 1972, lo que explica en gran parte la sorprendente expansión de CELANESE Colombiana, productor único en el país. También la producción de fibras sintéticas aceleró la expansión de CELANESE, aunque en este caso la empresa era uno de los tres productores principales. El comercio exterior, esto es, las importaciones competitivas y la proyección externa de la producción nacional, no jugó un papel importante con respecto al mercado de fibras textiles hasta fines de los años setenta. Sin embargo, debe mencionarse que altos niveles de contrabando perjudicaron a los productores durante los años setenta, a pesar de la fuerte protección arancelaria existente (cuadro 12 del anexo 3). CELANESE Colombiana se caracterizó por su integración vertical y su impacto sobre la sustitución de importaciones industriales en varios sectores. En 1968, antes de la adquisición de Nylon de Colombia, CELANESE Colombiana controlaba toda la producción de fibras artificiales continuas, el 88% de la de fibras artificiales no continuas, el 15% de la de

fibras sintéticas, la totalidad de la producción de mechas para cigarrillos y el 98% de la de celofán. 76/ En otras palabras, CELANESE Colombiana se desarrolló en condiciones de monopolio protegido en el caso de muchos de sus productos principales y sólo con respecto de las fibras sintéticas enfrentó una competencia importante. Con la política de apertura establecida en el período 1975-1982 y el impacto adverso del contrabando, la empresa CELANESE perdió en importante medida las condiciones especiales de monopolio protegido que tenía y entró en una muy aguda crisis económica y financiera.

CELANESE Corporation, la casa matriz de CELANESE Colombiana S.A., adquirió la categoría de gran empresa a base de su producción de fibras celulósicas y poliéster y el cuidadoso control de las tecnologías pertinentes a través de patentes y marcas. Parece que la política de tratar de prolongar el éxito del pasado en el campo de las fibras celulósicas a través del excesivo cuidado de tecnologías obsoletas causó a la empresa los problemas de estancamiento que acusó en los años cincuenta (cuadro 13 del anexo 3). Así también el cambio de política y el intento de diversificar su producción hacia campos vinculados como los químicos, plásticos y resinas especiales, le permitió dar el notable salto en su crecimiento durante los años 60. Sin embargo, como casi todas las empresas con actividades petroquímicas, la crisis del petróleo golpeó duramente a la empresa y, por ejemplo, sus activos nunca alcanzaron de nuevo su valor real del año 1968. Incluso la pérdida de dinamismo de la empresa se vio reflejada en el hecho que, según la lista de Fortune de las mayores empresas industriales norteamericanas, CELANESE bajó del lugar 75 en el año 1968 al 126 en el año 1982. En este contexto, es extraordinario que la situación económica de CELANESE Colombiana S.A. no hubiese pesado más en la posición de CELANESE Corp., porque la afiliada en Colombia tuvo todavía más problemas que la casa matriz, sobre todo con respecto a sus contratos de tecnología. Las ventas de CELANESE Colombiana en proporción de las de CELANESE Corp. bajaron del 2.5% en 1974, al 1.3% en 1982. En el año 1982, CELANESE Corp. vendió su participación en CELANESE Colombiana a los accionistas nacionales. Los activos de CELANESE Colombiana equivalían a esa fecha al 2.2% del total de los de la casa matriz. En 1980, el valor registrado de la IED alcanzó a US\$ 19.1 millones. En otras palabras, el participante extranjero decidió salir totalmente de la que era una de las más conocidas empresas extranjeras en el sector manufacturero colombiano a raíz de los problemas encontrados.

4. Llantas

La expansión de la producción física de llantas en Colombia creció en algo más del 8% como promedio anual hasta 1968 y se elevó a casi 15% en 1968-1974, período al que correspondió la etapa de mayor SII de la industria automotriz, para bajar a menos del 7% a partir de 1974. Llama la atención que el crecimiento económico del rubro bastó para sostener tres de las mayores empresas industriales con participación extranjera: Uniroyal Croydon, Goodyear e Icollantas. A estas tres empresas les corresponde la parte gruesa del valor de la producción de la división industrial de productos de caucho (CIIU 355).

Alrededor del período de la segunda guerra mundial se establecieron en Colombia los tres principales productores de llantas y neumáticos. Dos de ellos empezaron como empresa conjunta: Uniroyal Croydon que tuvo la participación de capital norteamericano, suizo y nacional e Icollantas que lo hizo con capitales norteamericanos (B.F. Goodrich), del IFI y de industriales colombianos. La tercera empresa fue Goodyear de Colombia, con participación total de capital extranjero. La participación de estas tres empresas transnacionales en el mercado colombiano, muchos años antes que se iniciase la etapa de SII en la actividad automotriz en el país, se explica en gran medida por la dinámica competencia entre estas empresas en el plano mundial y su crecimiento acelerado por las grandes ganancias permitidas a los productores de este rubro. Los cuadros estadísticos 14 a 16 del anexo 3 captan varios aspectos del acelerado crecimiento de la producción correspondiente. Entre 1958 y 1980, la producción nacional de llantas y neumáticos abasteció más del 90% de la demanda global de estos productos. Las importaciones, que durante los años sesenta y la primera mitad de los setenta fluctuaron en alrededor del 3% de la producción total, en los últimos años de la década representaron una cifra en torno del 9%. En cuanto a las exportaciones, su nivel se mantuvo en gran parte del período entre el 3 y el 5% de la producción nacional y sufrió una merma importante a fines de los años setenta. Entre 1950 y 1970, según el cuadro estadístico 15, llantas y neumáticos gozaron de una fuerte protección arancelaria nominal. El caucho, que es importado en su totalidad, no tenía el mismo nivel de protección que las lonas y el negro de humo, insumos que recibieron mayor protección arancelaria en la medida que se estableció la producción nacional (por empresas extranjeras). Con respecto a la composición de los productos elaborados por la industria llantera, se ve que la producción se centró preferentemente en las llantas para microbuses y camiones (50-62% entre los años 1958 y 1980 (cuadro estadístico 16 del anexo 3); sin embargo, las llantas para automóviles fueron adquiriendo cada vez mayor ponderación en la industria en la medida en que se desarrolló la industria automotriz nacional, por lo menos hasta 1978, cuando la industria automotriz entró en dificultades crónicas. A la industria llantera

propiamente tal le correspondió más de la mitad del valor de la producción de la industria de productos de caucho (CIU 355) durante 1958-1980. Así, se puede estimar que las 3 empresas productoras de llantas contribuyeron con alrededor del 1% del valor total de la producción manufacturera de Colombia.

La industria llantera ha experimentado una notable sustitución de importaciones en el curso de su desarrollo desde la segunda guerra mundial. En los años setenta, según datos del Departamento Nacional de Planeación (DNP), 77/ la participación de los insumos importados en el costo total de una llanta no sobrepasó el 33% y consistió principalmente del caucho (natural y sintético). La lona de nylon (16.5%), el negro de humo (5.0%), químicas nacionales (31%) y textiles nacionales (1.5%), representaron avances importantes en la sustitución de importaciones de materias primas. Un 40% del costo final fueron otros gastos. En otras palabras, más o menos la mitad de las materias primas que se ocupaban eran de origen nacional. En la mitad de los años setenta, la producción de llantas se distribuía de la siguiente manera entre las 3 empresas: Icollantas (38%), Goodyear (39%) y Uniroyal (23%). 78/ Icollantas tuvo la mayor participación en la producción de neumáticos, en tanto que Uniroyal Croydon controlaba una buena parte de la producción de otros productos de caucho, sobre todo zapatillas. Medidas por ventas totales en 1974, las empresas eran bastante parecidas: 79/ Goodyear (US\$ 38.6 millones), Uniroyal Croydon (US\$ 36 millones) e Icollantas (US\$ 27.0 millones). En el año 1982 las ventas siguieron parecidas: Goodyear (US\$ 84 millones), Uniroyal Croydon 80/ (US\$ 80.8 millones) e Icollantas (US\$ 77.1 millones) y estas empresas mantuvieron sus características como unas de las mayores empresas manufactureras con participación extranjera. Al igual que en los casos anteriores, cuando a estas dominantes empresas dentro de la economía de Colombia se las compara en el contexto de sus casas matrices respectivas, su significación aparece muy reducida y con ritmos de crecimiento opuestos al de la matriz ya que la época de mayor crecimiento de las empresas colombianas, 1968-1974, coincidió con el inicio de una década de problemas serios para las casas matrices, como puede apreciarse a través de la evolución de sus activos totales, ingresos netos y ventas netas (cuadros 17 a 19 del anexo 3). En 1974, por ejemplo, las subsidiarias colombianas contribuyeron con montos no muy significativos a las ventas totales de las respectivas empresas transnacionales: Goodyear con el 0.7%, Icollantas con 1.4% y Uniroyal Croydon con el 1.6%, aunque las ventas netas totales en el exterior alcanzaron a 28-36% de las ventas netas totales de las casas matrices. 81/ En el año 1982 la participación de las afiliadas en Colombia en las ventas netas totales había mejorado un tanto en el caso de Goodyear (1%) e Icollantas (1.8%), pero no así respecto de la Productora Nacional de Llantas (1%), empresa que continuó con la elaboración de llantas después de la reorganización de la Uniroyal

Croydon en el año 1980, cuando se dividió en dos empresas. Este cambio, sin duda, se explica por las dificultades experimentadas por las casas matrices y la reducción de la tasa de crecimiento de sus ventas netas durante 1975-1980. En el año 1980, la IED registrada en Goodyear, Uniroyal Croydon e Icollantas, alcanzó a US\$ 23.9, 14.1 y 17.8 millones, respectivamente. Sin embargo, las filiales colombianas representaron entidades más o menos marginales dentro del contexto de las correspondientes casas matrices, y eso a pesar de que las mismas casas matrices perdieron dinámica como muestran sus caídas en la lista Fortune entre 1965 y 1982; Goodyear pasó del lugar 23 al 37, Goodrich del 64 al 128 y Uniroyal del 50 al 186.

5. Leche en polvo y café soluble

La información sobre la participación de las subsidiarias de Nestlé S.A. en Colombia es bastante más débil que la de los otros casos estudiados. Sin embargo, en base a informaciones parciales es posible dibujar la figura general del caso.

La producción de leche en polvo empezó en Colombia alrededor del año 1940 y las tasas anuales de expansión para los años 1966-1973 y 1973-1979, para los cuales existe información continua, fueron del 8.3 y -2.4 por ciento, respectivamente, como lo indicó el cuadro 13. Otros importantes productos fabricados por la Nestlé en Colombia, como el café soluble y las galletas, crecieron en más de un 13 por ciento anual entre 1958 y 1978 según datos del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas (DANE). O sea, la expansión económica de las subsidiarias de la Nestlé S.A. en Colombia se basó en la producción de varios alimentos básicos que gozaron de muy notables tasas de expansión durante el período de posguerra. A diferencia de los otros casos estudiados, el éxito de las subsidiarias de la Nestlé S.A. en Colombia no estuvo directamente ligado a la política de sustitución de importaciones industriales, como lo fue en las otras empresas estudiadas. No obstante, muestra cómo una importante empresa transnacional se hace parte esencial del proceso de industrialización.

Nestlé S.A. (entonces Nestlé Alimentaria S.A.) comenzó sus operaciones en Colombia alrededor del año 1940 cuando estableció su subsidiaria -CICOLAC- en Buglagrande, dedicada a elaborar leche en polvo y otros derivados lácteos. Otra filial de Nestlé S.A., la empresa Industrias Nestlé de Productos Alimenticios (INPA) se dedicó a la producción de café soluble, alimentos para infantes y otros alimentos. Estas subsidiarias, con las mencionadas líneas de producción formaron la base de la expansión de Nestlé en Colombia hasta el principio de los años setenta, cuando Nestlé amplió su red de filiales al comprarle a la Sociedad W.R. Grace sus filiales Comestibles La Rosa (galletas, jugos de fruta, productos de chocolate) y Conservas California (fruta en conserva, jugos de fruta).

Los cuadros estadísticos 20 a 22 del Anexo 3 indican otros aspectos de la expansión de la producción del grupo Nestlé en Colombia. Se advierte en el cuadro 20 del anexo 3 que la producción de los principales productos del grupo Nestlé se expandió rápidamente entre 1958 y 1978 para la leche en polvo, entre 1968 y 1980 en el caso del café soluble y entre 1974 y 1980 con respecto a las galletas. En cuanto al comercio exterior, fue importante el abastecimiento externo en la leche en polvo y las ventas al exterior en el caso del café soluble. Las galletas escaparon, en general, al impacto de la nueva política de apertura y recuperaron su acelerado ritmo de crecimiento.

Dado que la importación de insumos para la elaboración de estos productos no jugó un papel demasiado importante en el valor del producto final, llama la atención que la protección arancelaria nominal haya sido tan elevada, como indica el cuadro 21 del anexo 3. Tal protección no se justifica fácilmente, desde la perspectiva de la política de sustitución de importaciones industriales. Sin duda, explica en gran parte el acelerado crecimiento de estas subsidiarias durante 1950-1975.

Con respecto a los grupos industriales (CIUU) en los cuales las subsidiarias de Nestlé funcionan, se ve en el cuadro 22 del anexo 3 que los productos elaborados por estas subsidiarias (y otros productos) pesan cada vez más en el valor de la producción total de esos grupos y su participación subió del 12 al 28 por ciento en el período 1958-1980. Aunque el peso relativo de la leche en polvo haya bajado de más de la mitad del valor total de los ítem mencionados en el año 1958 a la tercera parte en 1978, sigue siendo uno de los productos principales. Al estabilizarse la producción de leche en polvo debido a la mayor competencia con importaciones, la producción de galletas ha llegado a ser el principal producto del grupo Nestlé. Desde esta perspectiva, la compra de las subsidiarias de la W.R. Grace al principio de los años 70 ayudó significativamente a prolongar el crecimiento acelerado del grupo Nestlé en Colombia. Como en la mayoría de los casos ya revisados, la notable expansión del grupo Nestlé en Colombia se debe, en gran parte, a condiciones especiales de oligopolio protegido.

En el ámbito internacional, Nestlé empezó sus actividades como empresa transnacional después de la primera guerra mundial cuando gerentes profesionales ocuparon las posiciones directivas de la empresa. Después de un período de reorganización, la compañía expandió, entre los años 1933-1945, sus actividades hacia América Latina a base de la producción de leche condensada, leche en polvo y el café, principalmente en Brasil y Colombia. De las principales subsidiarias del grupo Nestlé, UNILAC se estableció en 1936 y Alimenta S.A. (hoy Maggi Enterprises Ltd.) fue adquirida en 1947. Mientras el crecimiento del grupo se basó durante los años cincuenta en la

expansión de sus fábricas existentes, el de los años 60 lo fue mayormente a base de adquisiciones o participaciones en otras empresas en Europa y Estados Unidos. Su expansión hacia otros países en desarrollo no se consolidó hasta los años 60 cuando se estableció en Asia y Africa. El énfasis de sus operaciones, medido por las ventas (1979), está en países desarrollados de Europa (46.7%) y Norteamérica (19.0%). Sin embargo, la participación de América Latina (15.6%) y Asia (12.4%) son notables. Las principales líneas de producción, según ventas (1979), son las bebidas instantáneas (33.6%) -mayormente el café soluble (30.9%) - los productos lácteos (22.6%), los productos culinarios (19.9%), los productos de chocolate (8.4%), helados y productos congelados (8.7%) y los productos para lactantes y diabéticos (6.8%). A pesar de que los datos disponibles sobre Nestlé S.A. no son muy abundantes (cuadro 23 del anexo 3), puede advertirse que es una empresa que ha gozado de muy elevadas tasas de expansión, y que por los activos totales que posee, especialmente como consecuencia de sus numerosas adquisiciones, es una transnacional de gran tamaño.

Pese a que el grupo Nestlé en Colombia es el mayor productor de alimentos del país, puesto en el contexto de la casa matriz sus ventas y sus activos no alcanzan al 1 por ciento de las ventas y los activos totales de la compañía en su conjunto. Se demuestra de nuevo que las mayores empresas industriales colombianas con participación extranjera son partes relativamente poco significativas dentro del conglomerado transnacional del que forman parte. En el año 1980, la IED registrada en INPA sobrepasó las cifras para CICOLAC, Comestibles La Rosa y Conservas California las que alcanzaron a US\$ 13.3, 8.4 y 1.9 millones, respectivamente, en el mismo año. Con todo, estas empresas dominan el mercado nacional y tienen un fuerte impacto sobre el proceso colombiano de industrialización.

6. Vidrio

La producción de vidrio plano creció a una tasa anual promedio de casi 13 por ciento hasta 1968, bajando a menos del 4 por ciento durante el período 1968-1974, para recuperarse entre los años 1974 y 1980 cuando su ritmo aumentó al 8 por ciento (véase el cuadro 13). Un solo productor, Cristalería Peldar, ha dominado no sólo la producción de vidrio plano, sino también otros productos de vidrio. Esta empresa fue fundada en 1939 por inversionistas nacionales. Uno de los más importantes proyectos del IFI, la planta de soda (Alcalis de Colombia) establecida en 1953, estimuló la expansión de la industria vidriera desde la perspectiva de la política de sustitución de importaciones industriales. En el año 1962, Cristalería Peldar fue adquirida por la empresa norteamericana Owens-Illinois, iniciándose en esa fecha la producción de vidrio plano.

Los cuadros estadísticos 24 a 26 del anexo 3 ofrecen información sobre el desempeño de la industria. Los principales productos son botellas y vidrio plano. Entre 1958 y 1979, la producción de botellas creció a una tasa anual de casi 10 por ciento, las importaciones crecieron de importancia y la proporción de la producción exportada, que durante 1968-1976 había fluctuado entre el 12 y el 17 por ciento, bajó a la mitad en 1979-1980. La producción de vidrio plano bajó notablemente en los años setenta cuando se redujo a la mitad y apenas recuperó el nivel del año 1972 a fines de los años 70. Aun cuando las importaciones no tuvieron importancia, alrededor del 20 por ciento de la producción nacional era exportada, principalmente a Ecuador. Aparte de los altos costos de transporte que influyen mucho en el comercio exterior del vidrio y sus productos, la explicación de la falta de importaciones a Colombia se encuentra en la protección arancelaria nominal de estos productos, como lo indica el cuadro 25 del anexo 3. Finalmente, como se señala en el cuadro 26 del mismo anexo, los productos de vidrio asociados con Cristalería Peldar han llegado a equivaler a casi dos tercios del valor de la producción del grupo industrial 362, cuando en 1958 sólo representaban el 44 por ciento. El mayor cambio en la composición de la industria lo marca el inicio de la producción de vidrio plano y los cambios en el tamaño de los envases, al preferirse los más grandes. De todas maneras, es evidente que la Cristalería Peldar domina la industria del vidrio en Colombia.

Según un estudio del DNP, 82/ la Cristalería Peldar elaboraba en 1974 el 100 por ciento de la producción de vidrio plano, el 60 por ciento de la de botellas, y el 65 por ciento de la de obras surtidas. Aunque esta concentración de la producción se justifica por factores como los requerimientos de capital y de tecnología especializada que son necesarios, el acelerado crecimiento de Cristalería Peldar también se explica por condiciones de producción, o sea de monopolio u oligopolio protegido que existe al igual que la mayoría de los casos ya estudiados.

La casa matriz de la Cristalería Peldar es la empresa Owens-Illinois Inc., el principal productor de vidrio en el mundo. Características destacadas de Owens-Illinois son su política de promover empresas conjuntas muy especialmente con competidores en los Estados Unidos, por ejemplo: Corning Glass Works, Owens-Corning Fiberglass y Libby-Owens Ford Co., y el hecho de que su expansión internacional ocurrió principalmente después de la segunda guerra mundial, especialmente entre 1950 y 1970. A mediados de la década de los setenta, alrededor del 40 por ciento de sus plantas y del personal ocupado estaban en el extranjero y entre un 20 y un 25 por ciento de sus ventas correspondieron a las operaciones extranjeras. El cuadro estadístico 27 del anexo 3 demuestra que el mayor crecimiento de la empresa, medido según indicadores de ventas, activos,

ingresos y empleo se concentró en el período 1950-1970. Después de 1970, Owens-Illinois empezó a perder dinamismo en forma acelerada, lo que se tradujo en la pérdida de posición en el ranking de Fortune, bajando del lugar 82 en 1965 al 107 en 1982. Aun cuando la filial en Colombia parece ser la más importante en América Latina, el valor de la IED registrada en la Cristalería Peldar apenas alcanzaba a US\$15.7 millones en el año 1980. Las ventas de la empresa entre los años 1968 y 1982 sólo alcanzaron entre el 0.8 y el 1.3 por ciento de las ventas de la Owens-Illinois. En otras palabras, las operaciones en Colombia constituyen una parte muy reducida de las operaciones globales de la casa matriz.

1) Resumen del análisis de las empresas dominantes del sector manufacturero. Del análisis de los principales mercados de productos de los participantes extranjeros dominantes del proceso colombiano de industrialización surgen varias características llamativas. Una primera es que el fuerte crecimiento de los productos manufacturados básicos de las empresas extranjeras dominantes se basó, por lo general, en circunstancias especiales de producción creadas por condiciones de oligopolios o monopolios protegidos. La fuerte y ascendente protección arancelaria de que gozaron durante el período 1950-1970 así como las dominantes posiciones de los productores en los mercados de los ocho bienes examinados explican en gran parte el acelerado crecimiento que lograron estos productores, que en el año 1968 constituían las 10 principales empresas extranjeras del sector industrial. 83/ Tal como se deduce de los datos agregados, un grupo de empresas extranjeras encabezaron parte importante del proceso de la sustitución de importaciones industriales (SII) durante 1958-1974 y el impacto fue notable, como se ve en el cuadro 14. Como el mercado nacional ofreció las condiciones especiales mencionadas, las importaciones competitivas no jugaron un papel importante en el desarrollo de las empresas extranjeras dominantes del sector, por lo menos hasta que la nueva tendencia aperturista que se dio en los años setenta vino a subordinar el proceso de SII. Por el lado de las exportaciones, con algunas notables excepciones (ej., cajas de cartón, café soluble) ninguno de estos productos industriales básicos se convirtió en grandes exportaciones. Generalmente la cantidad exportada de cada producto durante los años setenta no sobrepasó el 5 por ciento de la correspondiente producción nacional. Así, unas 10 empresas transnacionales que se adaptaron a la política de SII de Colombia, 84/ se convirtieron en las principales empresas extranjeras del sector industrial, controlando entre el 8 y el 10 por ciento del valor de la producción manufacturera nacional. Como lo demostró su acelerada expansión en Colombia, parecería que estas empresas transnacionales aprovecharon al máximo las ventajas que ofreció la política de SII en el período 1940-1975.

Cuadro 14

COLOMBIA: INDICADOR DE LA SII PARA LAS INDUSTRIAS CON MAYOR
IED, 1950-1952 A 1972-1974

(Importaciones como porcentaje de la oferta total)

| CIIU | Industria | 1950- 1952 | 1960- 1962 | 1972- 1974 |
|-------|----------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| 341 | Papel y sus productos | 63.1 | 35.3 | 17.7 |
| 351-2 | Industria química | 45.3 | 37.0 | 32.0 |
| 353-4 | Derivados de petróleo/ carbón | 32.0 | 13.5 | 2.3 |
| 355 | Caucho y sus productos | 17.4 | 7.1 | 6.1 |
| 369 | Minerales no metálicos | 14.8 | 8.2 | 5.1 |

Fuente: "Industria manufacturera", Revista de planeación y desarrollo (IX,3), octubre -diciembre de 1977.

Fue justamente el acelerado crecimiento que alcanzaron las filiales de estas empresas en Colombia -si bien su significación dentro del contexto de la respectiva casa matriz era marginal, pues el valor de sus ventas o el monto de sus activos no superaba el 1 por ciento del correspondiente a sus empresas matrices respectivas (cuadro estadístico 28 del anexo 3)-, lo que llamó la atención de los funcionarios colombianos hacia fines de los sesenta y dio origen a la opinión acerca de las altamente beneficiosas condiciones de producción que disfrutaban estas empresas extranjeras. ^{85/} El Estado fijó su atención progresivamente tanto en el costo en divisas de la participación extranjera como en la naturaleza de la transferencia de tecnología extranjera. Grupos nacionales dominantes se preocuparon por el hecho de que las empresas extranjeras coparon numerosas líneas de producción de creciente interés para los conglomerados nacionales e influyeron notablemente en la distribución del fondo de divisas para las empresas industriales. ^{86/}

Varios estudios han fundamentado las críticas específicas que se manejaban en contra de la participación extranjera en el sector manufacturero, que se notaron en la elaboración del Decreto Ley 444 del año 1966 y en la implementación de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena en los años setenta. Son cuatro los principales aspectos negativos identificados: la vocación importadora, el débil esfuerzo exportador, la limitada transferencia de tecnología extranjera y la desigual capacidad de negociación entre empresas extranjeras y nacionales. Un estudio del Banco de la República publicado en 1974 y referido

a los primeros años de la década de 1970 demostró con claridad que las empresas con IED, principalmente en las industrias químicas, metalmeccánicas y papelera, eran voraces importadoras que llegaron a ocupar el 25 por ciento de las importaciones totales y el 85 por ciento de las importaciones industriales (principalmente productos intermedios). ^{87/} Varios autores ^{88/} señalaron el alto costo de lo que parecía exagerada importación de las empresas con IED y también se preocuparon que gran parte (alrededor de 70 por ciento) de esta importación fuese intrafirma lo que daba origen a la práctica de precios de transferencia. Las agrupaciones industriales estudiadas en el presente capítulo se destacaron por su alto índice de comercio intrafirma: papel (59.8%), combustible (80.2%), productos químicos (82.8%), llantas (71.2%), productos lácteos (79.4%) y de minerales no metálicos (76.9%). El autor G. Misas calculó que en el supuesto que hubiese un 20 por ciento de sobrefacturación en los precios de dicho comercio, el monto de las transferencias de ingresos efectuadas mediante este mecanismo habría ascendido a casi US\$ 500 millones para el período 1975-1979, significando una pérdida fiscal del orden de US\$ 160 millones. ^{89/} Sin duda, el escape de divisas por vía de los precios de transferencia y posibles exageradas importaciones de las empresas con IED representó una seria preocupación para el Estado colombiano y los productores nacionales.

Contrastando con la aparente vocación importadora de las empresas con IED sus desempeños en el campo de las exportaciones manufacturadas fueron mediocres. Otro estudio del Banco de la República precisó que el valor de las exportaciones de productos manufacturados de estas empresas (US\$ 33 millones) apenas alcanzó al equivalente del 15% del valor de sus importaciones al principio de los años setenta. ^{90/} Además, dada su pronunciada utilización del Plan Vallejo (que facilitó la importación de insumos) y la alta concentración de las exportaciones en unas 20 empresas, pareciera que las subsidiarias dominantes exportaban el mínimo necesario para adquirir los derechos especiales para importar materias primas, productos intermedios y bienes de capital, sin abrir los mercados del conglomerado transnacional a las que pertenecen las exportaciones manufactureras colombianas. Entre el período 1969-1977 y el trienio 1978-1980, la participación de las exportaciones de manufacturados de las empresas con IED en el valor total de las exportaciones de manufacturados bajó de un nivel que osciló entre el 20 y el 30 por ciento a menos del 17 por ciento. ^{91/} Con la excepción de la empresa Cartón de Colombia, que exportaba sus cajas de cartón como complemento de las exportaciones bananeras, no fueron las empresas dominantes con IED partícipes en la política de SII, precisamente las que exportaron más. ^{92/} Sin duda, este débil esfuerzo exportador de las empresas con IED, sobre todo aquéllas vinculadas con la política de SII, causó preocupación en los círculos oficiales,

por lo modesto de los resultados con respecto a las exportaciones de manufacturas, el uso aparentemente desproporcionado que hacían estas empresas del Plan Vallejo y, como consecuencia, por los tremendos déficit que presentaban en sus balances comerciales.

El otro aspecto negativo que causó inquietud en el sector oficial fue la transferencia de tecnología extranjera. 93/ Aunque las remesas por este concepto no pesan mucho en el balance de pagos (las regalías pagadas estuvieron sólo entre los US\$ 5 y los 10 millones anuales durante 1967-1979), los contratos suscritos se caracterizaron por la inclusión de numerosas cláusulas restrictivas. Las más utilizadas fueron la de prohibición de exportaciones (que incidió en el 85 por ciento de los contratos registrados entre 1968 y 1971) 94/ y el uso obligatorio de insumos importados, inter alia. 95/

Finalmente, algunos importantes empresarios nacionales 96/ se sintieron perjudicados por la participación extranjera al considerarse, por ejemplo, excluidos por los participantes extranjeros de las líneas de producción ensanchadas, por la competencia que éstos les hacían en el acceso al fondo de divisas, por las imposición de las cláusulas restrictivas manifestadas en los contratos de tecnología, etc., todo lo cual limitaba la capacidad de negociación de los productores nacionales frente a los participantes extranjeros, dentro de su propio mercado nacional. Estas restricciones fueron muy importantes con respecto a la aceptación en Colombia de varias limitantes sobre la participación extranjera en el mercado andino, como se expresa en la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena.

Consideradas estas limitantes en conjunto se entiende fácilmente como la primera preocupación general sobre participación extranjera en el proceso de industrialización, esto es, que la participación extranjera tenía un fuerte costo medido en términos de la balanza de pagos durante el período de escasez de divisas 1950-1975, se convirtió en mayores inquietudes con respecto a la política de sustitución de importaciones industriales (ejemplo, el agotamiento de la fase fácil e interés en profundizar la fase más difícil) y la necesidad de proyectar externamente el proceso a través de la exportación de manufacturados. La meta de la política nacional apuntó en el sentido de, además de la preocupación por minimizar el escape de divisas vinculado con la participación extranjera en el proceso de industrialización, agregar la consideración de medir la participación extranjera según su aporte para alcanzar la fase difícil de la SII (ejemplo, industrias petroquímicas, automotriz, bienes de capital, etc.) y la proyección externa de la industria a través de las exportaciones manufacturadas. Así, la política oficial empezó a fijarse en los agentes de desarrollo y de esta manera el Decreto Ley 444 y la Decisión 24 (ver de nuevo anexo 2) constituyeron eslabones fundamentales en la promoción de un nuevo papel subsidiario de la participación extranjera en el proceso de industrialización durante el período pos-1967.

B. EL IMPACTO DE LA NUEVA POLITICA OFICIAL

Una de las mayores complicaciones para evaluar el impacto de la nueva política oficial con respecto a la participación extranjera en el sector industrial es el decaimiento que experimentó el empuje industrializador en los años setenta y el predominio de la tendencia aperturista y monetarista. Mientras que, por lo general, otros sectores, como la construcción, las finanzas y la agricultura se vieron favorecidos por la política oficial y condicionados por el auge de divisas provenientes de las exportaciones de café, el sector industrial perdió en grado importante su "encanto" para el equipo económico del sector oficial.

No obstante el cambio de perspectiva con respecto a la política industrial, también quedó en evidencia que la política frente a la participación extranjera en el proceso de industrialización se había modificado para adaptar esta participación extranjera a la transición industrial para fomentar, por un lado, la SII en las industrias más complejas y por otro promover las exportaciones manufacturadas. Aún más, se pretendía bajar el costo en divisas de la participación extranjera y a la vez mejorar la participación de las empresas nacionales en el proceso. Se puede definir, y en lo posible evaluar, el impacto de los cuatro componentes sobresalientes de la nueva política, a saber: i) orientar la IED al proceso de SII de las industrias tecnológicamente más complejas, ii) promover las exportaciones manufactureras, iii) bajar el costo en divisas de la participación de empresas extranjeras y iv) aumentar la participación del capital nacional en las industrias dominadas por el capital extranjero.

El cuadro 9 de este capítulo mostró con claridad la IED registrada en el sector manufacturero entre 1967 y 1983. Esta giró progresivamente a favor de las industrias metalmeccánicas las cuales crecieron en conjunto a una tasa acumulativa anual real de casi 5 por ciento, lo que aumentó su participación en el total registrado de 15 por ciento en 1967-1970 a 24 por ciento en 1983. Este incremento se comprueba también a nivel de las inversiones autorizadas para el mismo período, como se ve en el cuadro 15. No sólo la participación de la industria metalmeccánica, en su conjunto, subió de 20 a 34 por ciento, en el total de las autorizaciones, sino que, además, el monto promedio de la inversión autorizada por empresa en esta industria saltó de US\$ 0.4 a US\$ 3.5 millones, mientras que en el sector industrial el valor promedio correspondiente aumentó sólo de US\$ 0.5 a US\$ 2.7 millones. Evidentemente, el cambio en la orientación de las autorizaciones se expresó en la IED registrada en el sector manufacturero en el año 1983. La política de orientar la IED a la SII en industrias más complejas, como la automotriz y la de bienes de capital, encontró un importante grado de éxito, según lo indican las cifras de IED por actividades económicas.

Cuadro 15

COLOMBIA: IED AUTORIZADA EN EL SECTOR MANUFACTURERO, 1970-1976 Y 1977-1981

(Millones de dólares corrientes)

| CIIU | División industrial | 1970 - 1976 | | | 1977 - 1981 ^{a/} | | |
|------|---|--------------------|------------------|---------------|---------------------------|------------------|--------------|
| | | Número de empresas | Monto autorizado | % | Número de empresas | Monto autorizado | % |
| 31 | Productos alimenticios, etc. | 45 | 15.9 | 7.3 | 12 | 34.8 | 7.4 |
| 32 | Textiles y prendas de vestir | 37 | 12.1 | 5.6 | 7 | 14.5 | 3.1 |
| 33 | Maderas y muebles | 9 | 5.1 | 2.3 | 2 | 0.5 | 0.1 |
| 34 | Papel y sus productos, imprentas | 34 | 8.9 | 4.1 | 12 | 89.9 | 19.0 |
| 35 | Industria química | 168 | 106.7 | 49.1 | 63 | 148.9 | 31.4 |
| 36 | Productos minerales no metálicos | 25 | 18.6 | 8.6 | 6 | 3.6 | 0.8 |
| 37 | Metales básicos | 13 | 5.0 | 2.3 | 19 | 14.2 | 3.0 |
| 38 | Productos metálicos, maquinaria, equipo de transporte | 124 | 44.0 | 20.2 | 45 | 159.7 | 33.7 |
| 39 | Otros manufactureros | 9 | 1.0 | 0.5 | 11 | 7.5 | 1.6 |
| | <u>Total</u> | <u>464.00</u> | <u>217.40</u> | <u>100.00</u> | <u>177.00</u> | <u>473.40</u> | <u>100.0</u> |

Fuente: 1970-1976 calculado sobre la base de Medina Torres, H., "Comportamiento y tendencias de la inversión extranjera", en ANIF, Dependencia y desarrollo, ANIF, Bogotá, marzo 1978, p. 93.
1977-1981 calculado sobre la base de DNP, "Solicitudes de inversión extranjera aprobadas por el DNP".

^{a/} Mientras que los totales de 1970-1976 corresponden al 100 por ciento de las autorizaciones del mismo período, los totales para 1977-1981 corresponden a autorizaciones mayores de US\$ 100 mil y alcanzan alrededor de 83 por ciento de las autorizaciones del mismo período.

Con respecto a la política de promoción de exportaciones manufactureras, el impacto sobre las empresas con IED no ha sido tan positivo. Por varias razones, y en especial por la existencia de un tipo de cambio competitivo y un amplio programa de incentivos, el sector manufacturero gozó de un aumento notable en sus exportaciones durante 1967-1974. 97/ Sin embargo, desde entonces ha perdido su dinamismo. En este período se redujo el Certificado de Abono Tributario (CAT) y empeoró el tipo de cambio para los exportadores (comparando 1967-1974 con 1975-1982). Para que las empresas extranjeras aumentaran sus esfuerzos, se establecieron medidas para condicionar la nueva IED a incrementos en los valores de las exportaciones de manufacturados. Seguramente, en esferas oficiales se creyó que una alta concentración de las exportaciones de las empresas con IED 98/ facilitaría el éxito de la política en el sentido de que un número reducido de contratos de exportación alteraría significativamente el comportamiento exportador de las empresas, en particular de aquéllas asociadas con la antigua política de SII. Sin embargo, a pesar de que más de la mitad (51%) de las autorizaciones de nueva IED durante 1977-1981 (cuadro 16) llevó compromisos contractuales con respecto a exportaciones de manufacturados (mayormente en la industria química), el esfuerzo exportador de las empresas con IED empeoró significativamente en comparación con las empresas nacionales (cuadro 17). Como ya se mencionó con la excepción de Cartón Colombia y, en menor grado, Cristalería Peldar, parece claro que las exportaciones de manufacturados no provinieron mayormente de las empresas extranjeras dominantes asociadas con la fase más simple de la SII, sino de otras. Si bien los resultados de la política de condicionar la nueva IED a contratos de exportación no correspondieron a las intenciones oficiales, sí se logró implementar una política específica sobre la materia y se motivó a muchos nuevos participantes extranjeros a exportar productos manufacturados.

Con respecto a la meta de bajar el costo en divisas de la participación extranjera en el sector manufacturero, llama la atención que se alcanzara un grado importante de éxito, aun en condiciones de auge de divisas por las exportaciones cafeteras en los años 1976-1980, que bien pudieron haber suavizado la política implementada. El mayor escape de divisas estuvo asociado, como ya se mencionó, con la llamada vocación importadora de las empresas extranjeras. Según cálculos del autor G. Misas, 99/ entre 1975 y 1979, o sea en pleno auge de divisas, las importaciones de estas empresas se redujeron del 33 al 22 por ciento del valor total y se redujo la incidencia del comercio intrafirma del 29 al 21 por ciento del total de importaciones privadas. También los pagos externos (utilidades, dividendos, regalías por servicios técnicos) como proporción de la IED registrada en el sector, bajaron durante el transcurso de la década de los setenta, tal como se indica en el cuadro 18. Por componente, y como

Cuadro 16
COLOMBIA: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA AUTORIZADA CON
COMPROMISOS DE EXPORTACIÓN, SECTOR MANUFACTURERO, 1977-1981

| CIIU División industrial | Con contrato de exportación | | Sin contrato de exportación | | Total | |
|---------------------------------------|----------------------------------|-------------|----------------------------------|-------------|-----------------------------|----------------------------|
| | Millones de dólares ^a | % | Millones de dólares ^a | % | Todas (Millones de dólares) | Con contrato (Por cientos) |
| 31. Productos alimenticios, etc. | 16.9 | 3.6 | 17.9 | 3.8 | 34.8 | 45 |
| 32. Textiles y prendas de vestir | 3.2 | 0.7 | 11.3 | 2.4 | 14.5 | 22 |
| 33. Madera y muebles | 0.5 | 0.1 | — | — | 0.5 | 100 |
| 34. Papel y sus productos; imprentas | 36.0 | 7.6 | 53.8 | 11.4 | 89.9 | 40 |
| 35. Industrias químicas | 118.0 | 24.9 | 30.9 | 6.5 | 148.9 | 79 |
| 36. Productos minerales no metálicos | 3.4 | 0.7 | 0.2 | — | 3.6 | 94 |
| 37. Metales básicos | 12.8 | 2.7 | 1.4 | 0.3 | 14.2 | 90 |
| 38. Prod. metálicos, maq., eq. trans. | 43.0 | 9.1 | 116.7 | 24.7 | 159.7 | 26 |
| 39. Otros manufactureros | 7.3 | 1.5 | 0.2 | — | 7.5 | 97 |
| Total | 240.9 | 50.9 | 232.5 | 49.1 | 473.4 | |

Fuente: Calculado a base de solicitudes de inversión extranjera aprobadas por el Departamento Nacional de Planeación de Colombia.

^aSuperior a 100 000 dólares, equivalente a 83% del valor total de las autorizaciones del sector manufacturero.

Cuadro 17

COLOMBIA: TASAS DE CRECIMIENTO ACUMULATIVO DE LAS MANUFACTURAS
EXPORTADAS, POR TIPO DE EMPRESA, PERIODOS SELECCIONADOS, 1969-1980

| División industrial CIU | 1969-1971/1974-1976 | | | 1974-1976/1978-1980 | | |
|--|---------------------|--|---------------------|---------------------|--|---------------------|
| | Todas las empresas | Empresas con inversión extranjera directa ^a | Empresas nacionales | Todas las empresas | Empresas con inversión extranjera directa ^b | Empresas nacionales |
| 31. Productos alimenticios, etc. | 37.1 | 49.3 | 36.8 | 7.1 | 10.0 | 7.0 |
| 32. Textiles y prendas de vestir | 42.0 | 87.3 | 40.0 | 13.7 | -14.4 | 15.5 |
| 33. Madera y muebles | 35.3 | 34.0 | 35.3 | -7.6 | -1.2 | -70.9 |
| 34. Papeles y sus productos; imprentas | 27.7 | 26.0 | 30.8 | 21.8 | 12.4 | 34.3 |
| 35. Industria química | 39.0 | 29.5 | 78.5 | 6.4 | 8.1 | 3.3 |
| 36. Productos minerales no metálicos | 36.8 | 25.6 | 44.6 | 20.3 | 4.2 | 25.8 |
| 37. Metales básicos | 48.2 | 11.0 | 55.7 | -13.4 | 2.5 | -14.8 |
| 38. Prod. metálicos, maq., eq. trans. | 40.6 | 49.6 | 36.5 | 25.9 | 11.8 | 32.4 |
| 39. Otros manufactureros | 30.9 | 79.9 | 29.9 | 35.5 | 19.7 | 36.2 |
| Total | 37.9 | 34.6 | 38.8 | 13.4 | 7.5 | 14.5 |

Fuente: Calculado a partir de Montoya (1982), cuadros 7, 8 y 27.

^aPara 1969-1971, la cobertura alcanzó a 67% de las empresas con inversión extranjera directa.

^bTodas las empresas con inversión extranjera directa equivalente a 30% o más de su capital social.

Cuadro 18
COLOMBIA: PRINCIPALES PAGOS EXTERNOS VINCULADOS CON LA
PARTICIPACION EXTRANJERA EN EL SECTOR MANUFACTURERO, 1970-1982
(Millones de dólares)

| Año | (1) Inversión ext. dir. reg. | (2) Utilidades y dividendos ^a | (3) $\frac{2}{1} \times 100$ | (4) Regalías ^b | (5) $\frac{4}{1} \times 100$ | (6) Servicios técnicos | (7) $\frac{6}{1} \times 100$ | (8) $\frac{2 + 4 + 6}{1}$ |
|------|---------------------------------------|--|---------------------------------|------------------------------|---------------------------------|------------------------------|---------------------------------|------------------------------|
| 1970 | 317.3 | 24.3 | 7.7 | 10.4 | 3.3 | 9.2 | 2.9 | 13.8 |
| 1971 | 346.0 | 26.9 | 7.8 | 7.8 | 2.3 | 7.9 | 2.3 | 12.3 |
| 1972 | 373.3 | 29.5 | 7.9 | 6.8 | 1.8 | 9.0 | 2.4 | 12.1 |
| 1973 | 383.4 | 29.2 | 7.6 | 5.9 | 1.5 | 12.7 | 3.3 | 12.5 |
| 1974 | 395.5 | 28.5 | 7.2 | 6.7 | 1.7 | 11.6 | 2.9 | 11.8 |
| 1975 | 427.4 | 36.7 | 8.6 | 5.7 | 1.3 | 11.3 | 2.6 | 12.6 |
| 1976 | 453.9 | 43.5 | 9.6 | 5.0 | 1.1 | 11.3 | 2.5 | 13.2 |
| 1977 | 541.0 | 47.7 | 8.8 | 6.1 | 1.1 | 10.3 | 1.9 | 11.8 |
| 1978 | 572.6 | 54.0 | 9.4 | 4.9 | 0.9 | 6.5 | 1.1 | 11.4 |
| 1979 | 648.8 | 51.9 | 8.0 | 6.3 | 1.0 | 10.2 | 1.6 | 10.5 |
| 1980 | 749.8 | 53.0 | 7.1 | 6.0 | 0.8 | ... | ... | ... |
| 1981 | 868.0 | 72.0 | 8.3 | 9.0 | 1.0 | ... | ... | ... |
| 1982 | 922.0 | 76.0 | 8.2 | 10.0 | 1.1 | ... | ... | ... |

Fuente: Banco de la República, Oficina de Cambios y datos de INCOMEX.

^aTodos los sectores con excepción del petróleo.

^bNo incluye regalías sobre material cinematográfico.

porcentaje de la IED registrada, las regalías bajaron sustancialmente, los pagos por servicios técnicos se mantuvieron y las utilidades y dividendos se incrementaron levemente. El moderado incremento de las utilidades y dividendos llama la atención por dos razones. Primero, a partir de 1977 se amplió el límite para las remesas de utilidades (20 por ciento en vez de 14 por ciento de la inversión registrada); y segundo, hacia fines de los años setenta surgió un problema de "capitales en limbo", es decir, utilidades no-remitibles por sobrepasar el nuevo límite de remesas permitido. Este problema se resolvió en 1978 mediante la Resolución 29 del Consejo de Política Económica y Social que permitió la remesa del 50 por ciento de los capitales acumulados, siempre que el inversionista extranjero colocara la otra mitad en la compra de bonos especiales del Instituto de Fomento Industrial. El monto invertido en estos bonos entre 1978 y 1981 alcanzó casi a Col.\$ 2 mil millones (la mitad vinculada con sólo 3 empresas extranjeras: Colgate Palmolive & Cía., Propal S.A. y Fábrica Colombiana de Automotores S.A.) como se indica en el cuadro 19. Bajo estas circunstancias llama la atención que las remesas de utilidades y dividendos como proporción de la IED registrada aumentaran tan poco. En otras palabras, aun en condiciones excepcionales de disponibilidad de divisas se logró reducir la carga relativa de la participación extranjera en la industrialización con respecto a su costo en divisas.

En cuanto al aumento de la participación del capital nacional en industrias dominadas por empresas extranjeras, la política de promover empresas mixtas tuvo un grado importante de éxito. Las nuevas empresas favorecidas por la política de la SII en las industrias tecnológicamente más complejas estuvieron fuertemente condicionadas a una mayor participación nacional (estatal), como indican los casos de la Cía. Colombiana de Automotores S.A., Monómeros Colombo-Venezolanos S.A. y la Sociedad de Fabricación de Automotores S.A., que son las principales empresas mixtas que operan en Colombia (cuadro 20). En el año 1980 la IED registrada en empresas mixtas alcanzó al 17 por ciento de la IED registrada total en el sector manufacturero y si se incluye a Celanese Colombiana S.A. y Enka de Colombia S.A., que se convirtieron en empresas mixtas dos años después, se llega al 22 por ciento. La resolución 11, de 1976, de la Junta Monetaria, influyó levemente en la conversión a empresa mixta de las sociedades extranjeras (ej. Alcan de Colombia S.A.) al establecer un fondo de US\$ 50 millones para la compra de acciones de empresas extranjeras. Desafortunadamente, desacuerdos entre grupos nacionales resultaron en que sólo el 25 por ciento de los recursos se dedicaran al propósito indicado. ^{100/} Otro impacto lo tuvo el requisito de la Decisión 24 que comprometió a las empresas extranjeras que actúan en Colombia y que quisiesen exportar al mercado andino, a firmar convenios de transformación con el Departamento Nacional de Planeación (véase cuadro 21). La inversión

Cuadro 19

COLOMBIA: CAPITALS EN LIMBO INVERTIDOS EN LOS BONOS DEL
IFI AL 31 DE DICIEMBRE DE 1981

(Millones de pesos colombianos)

| | |
|---|----------------|
| 1. Colgate Palmolive & Cía. | 475.9 |
| 2. Productora de Papeles S.A. | 369.2 |
| 3. Fábrica Colombiana de Automotores S.A. | 265.6 |
| 4. Hilos Cadena S.A. | 258.5 |
| 5. Coca Cola de Colombia | 252.4 |
| 6. Chrysler Credit Company | 121.9 |
| 7. Productos Quaker S.A. | 50.5 |
| 8. Cogra Lever S.A. | 44.0 |
| 9. Industrias Nestlé de Productos Alimenticios | 33.3 |
| 10. Industrias Metalúrgica Bera de Colombia S.A. | 17.7 |
| 11. Industrias Atlantis de Colombia | 12.0 |
| 12. Johnson & Johnson de Colombia | 12.0 |
| 13. Barnes de Colombia S.A. | 11.0 |
| 14. Laboratorios Travenol S.A. | 10.0 |
| 15. Productos Lever S.A. | 6.0 |
| 16. Firmenich S.A. | 5.2 |
| 17. Entretela D H J Unica Ltda. | 4.4 |
| 18. Metales Suramericano S.A. | 2.7 |
| 19. Olivetti Colombia S.A. | 1.2 |
| <u>Total</u> | <u>1 953.4</u> |
| La partida anterior se descompone así: | |
| Captado durante el año 1979 | 1 014.2 |
| Captado durante el año 1980 | 541.2 |
| Captado desde el 1 de enero de 1981 hasta el 31 de diciembre de 1981 | 398.0 |
| <u>Total captado:</u> | <u>1 953.4</u> |
| Emisión autorizada | 2 000.0 |

Fuente: Ministerio de Desarrollo Económico.

extranjera directa en las empresas que habían firmado convenios de transformación hasta fines de 1982 representó, según los datos del año 1980, el 3 por ciento del total de la IED registrado en el sector. De esta manera la IED en empresas mixtas o en vías de transformación representaba el 25 por ciento de la IED registrada en el sector manufacturero al inicio del decenio de los ochenta. 101/ Estos cambios son completamente coherentes con las intenciones manifestadas en las autorizaciones de IED, puesto que entre los años 1970-1976 y 1977-1981 las autorizaciones de IED en empresas mixtas en comparación con empresas extranjeras y nacionales, aumentó de 20.5 a 37.4 por ciento del valor total de las autorizaciones para estos períodos. O sea, que la participación de los inversionistas

Cuadro 20

COLOMBIA: NOMINA DE LAS EMPRESAS MIXTAS MAS IMPORTANTES, 1982

| Empresas mixtas | Inversión extranjera directa registrada en 1980 (Millones de dólares) | CIU | Ventas 1982 (Millones de pesos) |
|---|---|------|------------------------------------|
| Cía. Colombiana de Automotores S.A. | 38.6 | 3843 | 3 749 |
| Monómeros Colombo-Venezolanos S.A. | 21.4 | 3513 | 8 255 |
| Eternit Colombiana S.A. | 14.8 | 3699 | 2 268 |
| Soc. de Fabricación de Automotores S.A. | 6.2 | 3843 | 9 306 |
| Aluminio Alcan de Colombia S.A. | 3.4 | 3720 | ... |
| Productora Nac. de Llantas S.A. | 3.3 | 3551 | 2 604 |
| Hilandería Medellín S.A. | 3.0 | 3211 | ... |
| Papeles Scott de Colombia S.A. | 2.7 | 3419 | 2 200 |
| Laboratorios Pharmatique S.A. | 2.5 | 3522 | ... |
| Derivados de Maíz S.A. | 2.4 | 3116 | ... |
| Subtotal 10 mayores | 98.3 | | |
| Celanese Colombiana S.A.* | 19.1 | 3513 | 3 191 |
| Enka de Colombia S.A.* | 14.9 | 3513 | 5 258 |
| Subtotal | 132.3 | | |
| Todas las empresas mixtas | 163.8 | | |

Fuentes: Información del registro correspondiente a 1980 y entrevistas.

*Empresas extranjeras antes de 1982.

Cuadro 21
COLOMBIA: EMPRESAS MANUFACTURERAS QUE HABIAN FIRMADO
CONVENIOS DE TRANSFORMACION EN MIXTAS CON EL
DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION HASTA 1982

| Empresa | Capital extranjero (según registro de 1980) en millones de dólares | Participación nacional en el capital social (%) |
|--------------------------------|--|---|
| Pizano S.A. | 5.4 | 37.0 |
| Carboquímica S.A. | 4.0 | 15.0 |
| Productos Avon S.A. | 1.9 | 18.0 |
| Abitbol & Bigio Vanytex S.A. | 1.5 | 3.6 |
| Sandoz Colombiana S.A. | 1.5 | 21.8 |
| Colombia Kimberley S.A. | 1.4 | 50.4 |
| Química Antex Ltda. | 1.3 | 15.6 |
| Braun de Colombia S.A. | 0.8 | 0.1 |
| Lácteos Colombianos Lacol S.A. | 0.7 | 15.7 |
| Siemens S.A. | 0.6 | 1.0 |
| Aga-Fano S.A. | 0.6 | 15.1 |
| Carlos Erba de Colombia S.A. | 0.6 | 15.0 |
| Monarch Colombiana S.A. | 0.6 | 22.2 |
| Subtotal | 20.6 | |
| Otras empresas* | 2.8 | |
| Total 35 empresas | 234.0 | |

Fuente: Información suministrada por el Departamento Nacional de Planeación y empresas encuestadas.

*Cada una con menos de 500 000 dólares de capital extranjero registrado para el año 1980.

nacionales en el capital de las compañías que definieron la participación extranjera en el sector manufacturero aumentó considerablemente.

Cabe señalar que estos logros de la política frente a la participación extranjera en el proceso de industrialización no fueron consecuencia del buen funcionamiento de la integración andina, en especial de los programas sectoriales de desarrollo industrial e incluso hasta ciertos aspectos de la Decisión 24. Estudios detallados llevados a cabo por la CEPAL sobre los programas sectoriales enseñaron, claramente, que por lo menos hacia fines del decenio de los setenta éstos no habían funcionado bien, no habían fomentado la nueva inversión necesaria y no habían logrado incentivar a las empresas extranjeras existentes para convertirse en sociedades mixtas y, de esta manera, participar en los programas. ^{102/} Empresas como CCA, SOFASA y Monómeros ya eran compañías mixtas antes del establecimiento de los programas sectoriales en los campos automotriz y petroquímico y la posterior transformación de empresas como CELANESE y Enka no se relacionó mayormente con estos programas. Probablemente el único caso notable de transformación vinculado directamente con la programación es el de la empresa Carboquímica S.A. que producía un solo producto que fue incluido dentro de las asignaciones del programa petroquímico. Tampoco el mercado andino jugó un papel demasiado importante en la expansión de las empresas extranjeras en Colombia, dado que estas empresas por lo general consideraron que "el mercado interno u otras condiciones especiales (tales como el nivel de protección ofrecido por el Arancel Externo Común) eran aspectos más importantes a examinar para las empresas con inversión extranjera directa que el acceso al resto del mercado andino". ^{103/} Resulta evidente, entonces, que el incentivo otorgado por estos instrumentos no incidió mayormente en las decisiones de las empresas, apareciendo el aspecto negativo de los instrumentos (exclusión de las empresas extranjeras) y no el positivo (la oportunidad de crecimiento acelerado dentro de un mercado amplio). En otras palabras, el grado de éxito que puede haber tenido la política de promover las empresas mixtas no se debe fundamentalmente a los incentivos ofrecidos por los instrumentos andinos, sino más bien a factores internos colombianos.

En resumen, con la sola excepción de la promoción de las exportaciones de manufacturados, las políticas colombianas para adaptar la participación extranjera a las metas oficiales (como dirigir la IED a la SII en industrias tecnológicamente más complejas, bajar costos en divisas de la participación extranjera y mejorar la participación nacional) han tenido un importante grado de éxito. Ello se comprueba también a nivel de las empresas dominantes. Si se comparan las características de las 25 mayores empresas manufactureras con IED del año 1982 (cuadro 22) con esas de 1968 (cuadro 12) se comprueba el cambio que se ha producido en la naturaleza de la participación extranjera en el sector industrial.

Cuadro 22

COLOMBIA: LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DOMINANTES CON CAPITAL EXTRANJERO, 1982

| Todas las empresas | Rank ventas | Capital extranjero como % del capital total | Empresa colombiana Empresa colombiana | Grupo industrial (CIU) |
|-----------------------|----------------------------|---|--|------------------------------|
| | Empresas extranjeras a/ | | | |
| | 2 | 77 | Fábrica Col. de Automotores-Colmotores * | 384 |
| | 4 | 66 | Cartón de Colombia S.A. * | 341 |
| | 7 | 49 b/ | Soc. de Fabricación de Auto-SOFASA | 384 |
| | 8 | 53 b/ | Monómetros Colombo-Venezolanos S. A. * | 351 |
| | 11 | 100 | Colgate Palmolive y Cía. d/ * | 352 |
| | 14 | 100 | Prod. de Papeles S.A. - Propal * | 341 |
| | 15 | 100 | Ind. Nestlé de Productos Alimenticios - INPA * | 312 |
| | 16 | 100 | Goodyear de Colombia S.A. d/ * | 355 |
| | 17 | 49 b/ | Enka de Colombia S.A. * | 351 |
| | 18 | 58 | Cristalería Peldar S.A. * | 362 |
| | 20 | 71 | Industria Colombiana de Llantas S.A. - Icollantas d/ * | 355 |
| | 28 | 49 b/ c/ | Cía. Colombiana Automotriz S. A. - CCA | 387 |
| | 33 | 26 b/ | Pisos de Asfalto y Vinilo - PAVCO | 369 |
| | 36 | 91 | Hojalata y Laminados S.A. | 381 |
| | 39 | 100 | Dow Química Colombiana S.A. | 351 |
| | 40 | 100 | Hoechst Colombiana S.A. | 352 |
| | 45 | 100 | Industria Philips de Colombia S.A. * | 383 |
| | 46 | 100 | Ciba Geigy Colombiana S.A. | 352 |
| | 48 | 100 | Union Carbide de Colombia S. A. d/ * | 383 |
| | 49 | 71 b/ | Siemens S.A. * | 383 |
| | 51 | 49 b/ | Productos Nacionales de Llantas - Pronal * | 355 |
| | 52 | 73 b/ | Pizano S.A. * | 331 |
| | 53 | 99 | Croydon S.A. * | 355 |
| | 55 | 100 | General Electric de Colombia S.A. | 383 |
| | 56 | 49 b/ c/ | CELANESE Colombiana S. A. * | 351 |
| | 58 | 49 b/ | Eternit Colombiana S.A. * | 369 |
| | 61 | 49 b/ | Papeles Scott de Colombia S.A. | 341 |
| | 62 | 100 | Gillette de Colombia S.A. d/ * | 381 |
| | 63 | 100 | Hilos Cadena S.A. * | |

Cuadro 22 (Concl.)

| Principal participante extranjero | Inversión extranjera registrada <u>e/</u> (US\$ millones) | Ventas (Col. \$ millones) |
|--------------------------------------|--|------------------------------|
| General Motors Corp. | 20.8 | 11.9 |
| Container Corp. (Mobil) | 30.8 | 10.7 |
| Renault | 6.2 | 9.3 |
| I.V.P. (Venezuela); D.S.M. (Holanda) | 21.4 | 8.3 |
| Colgate Palmolive Inc. | 31.6 | 7.0 |
| International Paper Co. | 45.3 | 6.3 |
| Nestlé S.A. | 13.5 | 5.6 |
| Goodyear Tire & Rubber Co. | 23.9 | 5.4 |
| N.U. Ind. Belit | 14.9 | 5.3 |
| Owens-Illinois Inc. | 15.7 | 5.2 |
| B.F. Goodrich Co. | 17.8 | 4.9 |
| Fiat S.A. | 38.6 | 3.7 |
| Eternit Co. | 0.4 | 3.5 |
| Mitsubishi Co. | 2.2 | 3.4 |
| Dow Chemical Co. | 2.5 | 3.2 |
| Hoechst A.G. | 6.3 | 3.2 |
| N.V. Philips | 8.1 | 3.0 |
| Ciba Geigy A.G. | 16.0 | 2.8 |
| Union Carbide Corp. | 8.7 | 2.8 |
| Siemens A.G. | 4.2 | 2.7 |
| Uniroyal Inc. | 3.3 | 2.6 |
| Boise Cascade Inc. | 5.4 | 2.6 |
| Uniroyal Inc. | 14.1 | 2.6 |
| General Electric Co. | 24.2 | 2.5 |
| CELANESE Corp. | 19.1 | 2.5 |
| Eternit Co. | 10.2 | 2.3 |
| Scott Paper Co. | 2.7 | 2.2 |
| Gillette Co. | 3.3 | 2.0 |
| J. & P. Coats Ltd. | 16.5 | 2.0 |
| <u>Total</u> | <u>427.7</u> | <u>129.5</u> |

Fuente: "Las cien empresas más grandes de Colombia", El Espectador, 31 agosto 1983 y entrevistas.

a/ Incluye empresas mixtas.

d/ Estas empresas no aparecieron en la lista de

b/ Empresas mixtas o en vías de transformación.

El Espectador.

c/ Hasta 1982.

e/ Hasta 1980.

*/ Firmas entrevistadas por el autor del presente trabajo.

Con respecto al objetivo de orientar la IED a la SII en industrias más complejas se ve que, mientras en 1968 dos tercios de las mayores empresas se dedicaron a actividades del sector químico (37%), textil (19%) y alimentos (15%), en 1982 casi las tres cuartas partes lo hacían en las industrias químicas (41%) y metalmecánicas (30%). Dentro del sector químico hubo una tendencia hacia las empresas de actividades más complejas (ej., petroquímicas), desplazando a aquéllas de actividades más sencillas (ej., farmacéuticas). Uno de los factores que posiblemente pesó mucho en el alivio experimentado en el costo en divisas de la participación extranjera, fue la caída que experimentó la tasa bruta de ganancias de las 10 empresas extranjeras dominantes del año 1968. Llama la atención que, con la excepción de Propal y, en mucho menor grado, de INPA, no fueron las 10 empresas extranjeras dominantes del año 1968 -que aparecen en el cuadro 12- las que tuvieron problemas de capitales en limbo (cuadro 19) sino otros inversionistas extranjeros. Además, la venta de empresas y activos de la Exxon (ej., Abocol, Amocar, la refinería de Intercol) y la venta de acciones de la CELANESE y la Enka a inversionistas nacionales contribuyó, sin duda, a bajar los costos en divisas. Aún más, mientras en 1968 la participación nacional era importante (más de 50 por ciento del capital social) sólo en dos empresas de las 27 mayores (Pepalfa y Cía. de Empaques), en 1982 más de la tercera parte (41%) de las 25 mayores empresas eran sociedades mixtas o estaban en vías de transformación. En otras palabras, las políticas oficiales de adaptar la participación extranjera a las metas oficiales ha dado resultados en la cumbre de las mayores empresas extranjeras del sector industrial.

1) La encuesta de las empresas dominantes. Finalmente, quizás la mejor manera de medir el impacto de la nueva política oficial con respecto a la participación extranjera en el proceso de industrialización sea la consulta directa con los empresarios de las principales empresas con IED. En ese sentido es interesante observar las conclusiones de un estudio llevado a cabo por la Unidad Conjunta CEPAL/CET durante los meses de mayo y junio del año 1983. 104/ Se entrevistó a 26 de las principales empresas industriales (22 de las cuales se indican con asteriscos en el cuadro 22) cuyos montos de IED alcanzaron a más del 50 por ciento del total registrado en el sector en el año 1980. Consultados los empresarios sobre el nuevo sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y controlar la IED, la política industrial durante 1967-1982 y la política de condicionar la nueva IED a aumentos en las exportaciones, estos personeros ofrecieron muy claras ideas al respecto.

Referente al nuevo sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y controlar la participación extranjera en el desarrollo colombiano identificaron las metas generales del sistema en orden de preferencia 105/ como: limitar las

remesas al exterior (45), orientar la IED a sectores o actividades específicas (31), promover las empresas mixtas (22) y coordinar la participación extranjera con las metas de la política económica (21). Los factores que influyeron más sobre sus empresas particulares se definieron como: limitar las remesas externas (41), fomentar las exportaciones de manufacturas (23), promover las empresas mixtas (18), mejorar la transferencia de la tecnología extranjera (18) y reservar el crédito interno a empresas nacionales (18). Comparando su evolución entre el período 1967-1974 con 1975-1982, estos empresarios opinaron que las tres metas principales -limitar las remesas al exterior, fomentar las exportaciones de manufacturas y promover la constitución de empresas mixtas- se mantuvieron, en tanto que la meta de mejorar la transferencia de tecnología tuvo un leve énfasis mayor en el período 1967-1974 y la de reservar el crédito interno a empresas nacionales ocupó un cuarto lugar entre los años 1975-1982. En resumen, en opinión de los propios empresarios consultados "el mensaje" del sistema administrativo establecido para secundar la política frente a la participación extranjera en el proceso de industrialización fue muy consistente sobre el período 1967-1982 y los empresarios captaron muy bien su significado.

Con respecto a las instituciones del sistema administrativo que tuvieron mayor influencia en el desarrollo de estas empresas, 106/ se mencionaron, en un primer nivel, el Departamento Nacional de Planeación DNP (32) PROEXPO (28) y la Junta de Importaciones de INCOMEX (24) y en un segundo plano el Comité de Regalías CR (15) y los contratos de exportación de INCOMEX (12).

La importancia relativa de estas instituciones según los entrevistados cambió algo durante los dos subperíodos. Durante 1967-1974 las instituciones más influyentes fueron el DNP (31), la Junta de Importaciones de INCOMEX (30), PROEXPO (24), el CR (22) y los contratos de exportación de INCOMEX (13). Para el segundo subperíodo lo fueron PROEXPO (30), el DNP (23), la Junta de Importaciones de INCOMEX (16) y el CR (12). Los cambios son consistentes con las características de cada subperíodo desde la perspectiva del balance de pagos. Los años correspondientes a 1967-1974 se caracterizaron por una difícil situación en materia de cambios externos y los de 1975-1982 se pueden calificar como de un período de auge de divisas.

Se pidió a los empresarios que calificaran el impacto de las funciones de las instituciones y empresas públicas del sistema administrativo sobre el funcionamiento de su empresa. Descartando las respuestas dadas como "indiferentes", las instituciones con mayores evaluaciones positivas (suma de los positivos menos los negativos) eran PROEXPO (19), Banco de la República (18), la Junta de Importaciones de INCOMEX (15), la autorización de inversión del DNP (12) y la autorización de reinversión del DNP (8). Las funciones e instituciones que recibieron evaluaciones negativas fueron el Comité de Regalías

(-2), el acceso al mercado andino de INCOMEX (-1), las normas sobre contenido local del DNP (-1), la promoción industrial del Instituto de Fomento Industrial (0), la promoción petroquímica de la ECOPETROL (0), y los controles de precio y producción del Ministerio de Desarrollo Económico (0). Tres funciones e instituciones: los contratos de exportación de INCOMEX, los capitales en limbo del Instituto de Fomento Industrial y los certificados de la Superintendencia de Sociedades Anónimas quedaron en +5. O sea, que las instituciones que han tenido un impacto más negativo sobre el funcionamiento de estas grandes empresas han sido el Comité de Regalías (transferencia de tecnología extranjera), INCOMEX acceso al mercado andino, el DNP en la implementación de metas de contenido nacional, las empresas públicas como IFI y ECOPETROL y los controles de precios y producción administrados por el Ministerio de Desarrollo Económico.

El impacto de la política frente a la participación extranjera en el sector industrial se confirmó por las opiniones de los empresarios entrevistados con respecto a los cambios del poder de negociación con el sector oficial y con el sector privado nacional. Al utilizar una escala de 1 a 10, en la cual 1 significa un muy fuerte poder negociador de la empresa con participación extranjera y 10 significa un muy fuerte poder negociador de los participantes nacionales, los empresarios en promedio opinaron que el poder de negociación había cambiado fuertemente en favor del sector oficial. Según ellos, de un 4.8 en 1967 cambió a 6.7 en 1974 y llegó a 6.8 en 1982. Ello puede significar que cada vez es más acentuada la presencia del Estado y riguroso el control sobre el comportamiento de las empresas con participación extranjera. Con respecto a sus negociaciones con el sector privado nacional (como accionistas, proveedores, clientes, etc.), el poder negociador también ha cambiado para las empresas con participación extranjera al mejorar el poder de negociar del sector privado nacional del 5.5 en 1967, al 7.1 en 1982. En otras palabras, al contrario de la práctica anterior al Decreto Ley 444, desde entonces los participantes extranjeros dominantes han cambiado su actitud y empezaron a negociar seriamente con los participantes nacionales a causa del impacto del nuevo sistema administrativo.

Considerando todas las iniciativas destinadas a redefinir la participación extranjera en el sector manufacturero, llama la atención que según los propios empresarios entrevistados, la política ha tenido un notable grado de éxito. De hecho, doce de los entrevistados consideraron que la política ha tenido éxito en gran parte, cinco expresaron que logró medianamente la meta y nueve opinaron que el éxito había sido parcial. Ninguno de ellos optó por un éxito total ni por un fracaso. O sea, los empresarios confirmaron plenamente que la situación de los participantes extranjeros dominantes en el proceso colombiano de industrialización había sido redefinida en importante grado durante 1967-1982.

A pesar de los mencionados cambios inducidos en la naturaleza de la participación extranjera en el proceso de industrialización colombiana, los empresarios de estas grandes firmas opinaron que Colombia ha sido "regular" como receptor de inversión extranjera durante el período 1967-1982. Diecinueve de ellos opinaron así, mientras que cinco consideran Colombia "malo" y uno eligió "bueno". Sin embargo, mirando por separado los dos subperíodos queda evidente que Colombia durante los años 1967-1974 fue mucho mejor receptor de inversión extranjera que durante 1975-1982. Para el primer subperíodo, los calificativos que sobresalieron fueron "bueno"(8) y "regular" (10), mientras que para el subperíodo 1975-1982 los que se destacaron fueron principalmente "regular" (14) y "malo" (10). Se puede concluir, entonces, que según los empresarios entrevistados la situación de Colombia como receptor de inversión extranjera empeoró entre los años 1975-1982 respecto de la que tenía entre 1967-1974, aunque en este último subperíodo se realizó la instrumentación del nuevo sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y controlar la inversión y la tecnología extranjera, con base en el control de cambios y una mejora en el poder de negociación por parte del sector oficial. Sus opiniones están reflejadas también en las cifras del cuadro 9 que muestra que el valor real de la IED en el sector manufacturero escasamente se mantuvo entre 1967 y 1983.

Finalmente, ante la pregunta sobre si conocieron políticas oficiales de otros países latinoamericanos que fuesen más apropiadas a la inversión extranjera que las aplicadas en Colombia, 16 empresarios entrevistados respondieron afirmativamente, citando principalmente los casos de Brasil y Chile y 9 contestaron que no, o que no tenían opiniones al respecto. Los que citaron los ejemplos de Brasil y Chile justificaron su elección afirmando que las políticas de estos países ofrecieron mayores incentivos y establecieron menos condiciones siendo, por lo general, menos rígidas que la colombiana. No obstante, muy pocos de los empresarios pudieron distinguir formalmente las diferencias fundamentales entre el modelo brasileño y el modelo chileno por lo que parece aconsejable tomar con reservas las preferencias expresadas al respecto.

En síntesis, durante el período 1967-1982 el sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y controlar la inversión y la tecnología extranjera ha tenido un impacto notable sobre la participación extranjera del sector manufacturero. Parece razonable concluir que la política para redefinir la participación extranjera en el proceso de industrialización colombiana ha creado una nueva situación para los dominantes inversionistas extranjeros.

Lo que llama la atención de las opiniones expresadas por estos importantes empresarios es que les resulta más difícil aceptar la política de condicionar la nueva IED a aumentos en sus exportaciones y lo que ellos llaman la falta de una política industrial, que la existencia y funcionamiento del sistema administrativo en sí mismo, con el cual han aprendido a convivir.

Las opiniones de estos empresarios sobre la política de promoción de exportaciones industriales durante el período 1967-1982 son muy claras. Los instrumentos más importantes de esta política, en su opinión, son casi exclusivamente los incentivos. En general, opinaron que el financiamiento mediante PROEXPO (52), el Certificado de Abono Tributario - CAT (49) y el Plan Vallejo (33) habían sido los instrumentos más importantes durante esos años.

Durante los subperíodos 1967-1974 y 1975-1982, los factores fueron los mismos con un cambio de énfasis relativo en el sentido que en el primero fue el CAT el más importante (53), seguido por PROEXPO (41) y el Plan Vallejo (39); mientras que durante el segundo había sido PROEXPO el primero (55) seguido por el CAT (41) y el Plan Vallejo (34). Para los subperíodos y la totalidad del período 1967-1982 los incentivos mencionados representaron entre 83 y 86% de las respuestas citadas por estos empresarios.

La fuerte tendencia de resaltar los incentivos fue comprobada a nivel de las empresas que lograron aumentar la participación de las exportaciones en las ventas totales durante ambos períodos. Para las 13 firmas 107/ que aumentaron esa participación durante los años 1967-1974, los incentivos -CAT (15), Plan Vallejo (13) y PROEXPO (9)- representaron el 76% de sus respuestas. Para las 7 empresas que incrementaron la participación de las exportaciones en las ventas totales durante 1975-1982, los incentivos -PROEXPO (15), CAT (11) y Plan Vallejo (9)- representaron el 83% de sus respuestas. Sin embargo, es digno de atención que para las firmas del subperíodo 1967-1974 también el tipo de cambio (9) y los aumentos en la demanda externa (9) fueron tan importantes como el apoyo de PROEXPO para explicar el éxito en el aumento de las exportaciones industriales. Estos dos factores (el tipo de cambio e incrementos en la demanda externa) no tuvieron la misma importancia para las 7 empresas que incrementaron su coeficiente exportaciones en el segundo período. Parece que el deterioro en el tipo de cambio real en este último subperíodo comparado con el de los años 1967-1974 no fue compensado adecuadamente por el aumento en el financiamiento disponible a través de PROEXPO.

A pesar de este problema cambiario esos empresarios se quejaron más de la política de condicionar nuevas inversiones extranjeras a incrementos en las exportaciones a través de contratos de exportación firmados con el Instituto de Comercio Exterior (INCOMEX). Efectivamente, la mitad de las nuevas inversiones autorizadas durante 1977-1981 tuvieron ese condicionamiento. Aunque sólo 13 de las 26 empresas tuvieron contratos de exportación con INCOMEX durante 1975-1982, 17 de las 25 opinaron que la política de condicionamiento era negativa y 13 de 18 sugirieron que la política no había sido exitosa. 108/ Considerando que sólo 2 de las 13 empresas con

contratos de exportación con INCOMEX no lograron la meta acordada hasta fines de 1982 y que la política de condicionamiento tiene una débil base jurídica para aplicar las multas (ej., sólo una empresa ha sido multada hasta la fecha), llama la atención que las opiniones de estos empresarios de las mayores empresas industriales con participación extranjera sean tan negativas. Posiblemente la explicación se encuentra en el comentario reiterado varias veces por los empresarios: que el incumplimiento del contrato trajo consigo consecuencias concretas en torno a las autorizaciones oficiales requeridas por otros aspectos de las operaciones de estas empresas (ej., nueva inversión, importaciones, contratos de tecnología, aumentos de precios, etc.).

Muchos de ellos expresaron que "no se puede exportar por decreto" y que hubo un desfase entre la política de promoción de exportaciones y la política económica durante los años 1975-1982. Sin embargo, parecen estar más preocupados por un nuevo aumento en el poder del sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y controlar la inversión y la tecnología extranjera puesto de manifiesto en la política de condicionamiento de las exportaciones.

Los empresarios también manifestaron fuertes conceptos sobre la política industrial de los años 1967-1982. Preguntados sobre la meta (sustitución de importaciones de las industrias complejas o exportación de productos manufacturados) que tuvo más éxito durante el período, las opiniones estuvieron muy divididas: 11 mencionaron la sustitución de importaciones de las industrias más complejas (ej., automotriz, petroquímica, etc.), 14 optaron por la exportación de productos manufacturados y uno señaló ambas alternativas. Ello quiere decir que el objetivo más importante de la política industrial no estaba muy claro para los empresarios.

Dividiendo el período 1967-1982 en dos etapas, aparece claro que la meta importante durante los años 1967-1974 fue más bien promover las exportaciones industriales (16 empresas) y estaba en un segundo plano la sustitución de importaciones en industrias complejas (9 empresas). En tanto que en el subperíodo 1975-1982 la prioridad de los objetivos quedó confusa puesto que 11 empresas consideraron la promoción de las exportaciones de manufacturados como la meta más notable, 10 empresas optaron por la sustitución de importaciones de industrias complejas y 5 empresas no pudieron decidir entre estas alternativas. Esto demuestra que la meta de la política industrial durante 1975-1982 no estaba muy explícita para esos importantes empresarios. Esta evaluación de los dos períodos se ajusta bastante a lo que ya se había insinuado en la primera parte de este capítulo, es decir, que durante los años 1967-1974 existió una mayor claridad en cuanto al énfasis de la política industrial, lo que no ocurrió en el período 1975-1982.

Los empresarios opinaron que los resultados globales durante 1967-1982 fueron bastante regulares (12 empresas) o escasos (11 empresas). Sólo 3 empresas consideraron que los resultados habían sido exitosos. Durante las entrevistas, numerosos empresarios manifestaron haber sido perjudicados por la política industrial, es decir, que ésta no sólo no les apoyó durante 1967-1982, sino que les perjudicó sobre todo a partir de 1975.

Este sentimiento también se mostró en los calificativos seleccionados por los empresarios para caracterizar la política industrial durante 1967-1974, 1975-1982 y el período total 1967-1982. El primer subperíodo fue calificado como INTEGRACIONISTA (33), PROTECCIONISTA (32) y NACIONALISTA (23) y en menor grado, tecnicista (16) y monetarista (15). Esta evaluación parece estar muy de acuerdo con la experiencia colombiana con el grave problema de balanza de pagos durante la mitad de los años sesenta y la intención de la nueva política industrial que se manifestó en el Decreto Ley 444 y la creación del Acuerdo de Cartagena. El segundo subperíodo fue calificado como MONETARISTA (47), APERTURISTA (44) y POLITICO (31) y en menor grado, integracionista (12). También parece que estos calificativos captan muy bien la esencia de la tendencia neoliberal que se conoció en Colombia durante 1975-1982. Respecto de la política industrial durante la totalidad del período, se la calificó preferentemente como MONETARISTA (26), POLÍTICA (24) y APERTURISTA (24) y en menor grado de integracionista (21), proteccionista (14) y nacionalista (13). Ello estaría demostrando que la política industrial desarrollada en el subperíodo 1975-1982 fue mal vista por los empresarios, lo que habría influido en la evaluación de la política industrial señalada para todo el período 1967-1982. Hay una especie de disconformidad por parte de estos empresarios con la naturaleza del experimento con el monetarismo y la apertura.

Esta disconformidad aparece también en sus opiniones sobre cuáles sectores se beneficiaron más de la política industrial. Durante el subperíodo 1967-1974, según los empresarios, los beneficiarios habrían sido las EMPRESAS PRIVADAS NACIONALES (59), el Estado (51) y en menor grado las EMPRESAS EXTRANJERAS (19). Durante el período 1975-1982 los más beneficiados fueron las EMPRESAS NACIONALES PRIVADAS (61) incluyendo los GRUPOS FINANCIEROS (22), el ESTADO (56) y en menor grado, las empresas extranjeras (16). Si se considera el período 1967-1982 en su conjunto los empresarios opinaron que los beneficiarios de la política industrial fueron las EMPRESAS NACIONALES PRIVADAS (65) -incluye grupos financieros (15) y empresas de comercio exterior (6)- y el ESTADO (60). En mucho menor grado aparecieron las empresas extranjeras.

En las opiniones expresadas parece haber dos juicios en juego. Uno, que los empresarios de estas grandes firmas con participación extranjera sintieron una discriminación a favor de las empresas nacionales. Seguramente, esta opinión resulta

de la implementación de uno de los objetivos de la Decisión 24: "es necesario establecer reglas comunes para la inversión externa que estén en consonancia con las nuevas condiciones creadas por el Acuerdo de Cartagena, con la finalidad de que las ventajas que derivan de él favorezcan a las empresas nacionales o mixtas tales como se definen en el presente estatuto". El segundo que, durante el período 1975-1982 mencionó a los grupos financieros como beneficiarios de la política industrial podría querer decir que hasta los industriales nacionales del sector privado se vieron perjudicados por lo que ellos consideran la falta de una clara política industrial.

No cabe duda que, según las propias opiniones de los industriales encuestados, las condiciones para los participantes extranjeros del sector manufacturero cambiaron fuertemente durante 1967-1982. Lo que salta a la vista es que, en general lo que molesta a los empresarios no es el nuevo sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y controlar la participación extranjera en el proceso colombiano de industrialización sino lo que ellos interpretan como una falta de visión industrializadora de la política económica.

Dada la difícil situación económica, el enfoque industrial, según ellos, confuso, involucrado en las nuevas políticas y obligaciones, es sentido por los empresarios como un obstáculo en su tarea industrial. En base a las entrevistas que acompañaron la encuesta misma, parece que son tres las críticas fundamentales de los empresarios. Primero, y la más importante, consideraron que el condicionamiento de la nueva IED a metas de exportación de productos manufacturados era "pedir lo imposible" en una situación de recesión internacional y frente a la merma del tipo de cambio real efectivo. Por eso se destacaron, casi exclusivamente, los incentivos para promover las exportaciones de manufacturas. Es decir, que sus posibilidades de exportar en circunstancias difíciles la miden en términos de las compensaciones ofrecidas por el Estado. Seguramente los empresarios sentían que los compromisos de exportar ya contraídos superaban sus posibilidades reales de exportar, aunque hasta fines de 1982 sólo 2 de las 13 empresas con contratos vigentes no habían logrado la meta. A pesar de lo cual, opinaron que "no se puede exportar por decreto".

Segundo, aun cuando resultó bastante evidente que no es el sistema administrativo en sí el que dificulta la tarea de los empresarios extranjeros, sí quedó en claro que son más bien ciertos aspectos de dicho sistema, tales como las restricciones sobre el uso de tecnología extranjera, el control de precios, los niveles de contenido nacional exigido y la descentralización industrial los que la entorpecen. Por otro lado opinaron que instituciones como el Comité de Regalías, el Ministerio de Desarrollo Económico y el Departamento Nacional de Planeación fueron las que se destacaron como las que más rigurosamente limitaron o restringieron las actividades de las empresas con IED. Hay dos críticas implícitas en esta

aseveración: una, que el Estado no debiera intervenir directamente en el mercado; y la otra, que la política oficial debiera ser de carácter general (ej., control de cambios) y no dirigida a empresas específicas, por medio de mecanismos como los contratos de tecnología, el control de precios, los niveles de contenido local, ubicación geográfica de la IED, etc. Todo esto también se traduce en un débil poder de negociar frente al sector oficial.

La tercera y última crítica fundamental se refiere a que a pesar de que los empresarios se encuentran dispuestos a adaptarse al sistema de control de cambios, se resisten a varias de las pautas de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena. Les interesa el mercado andino, pero los beneficios de transformarse en empresa mixta no los ven muy claros, y éstos aparecen solamente después de que la transformación está completa (no con la firma de un acuerdo de transformación). INCOMEX, en relación al acceso al mercado andino, fue muy criticado por los empresarios. Igualmente se quejaron de que debían competir con empresas nacionales en condiciones desiguales en relación con el acceso al crédito local. Todo eso demuestra que el propósito de la Decisión 24 ("que las ventajas que deriven del mercado andino favorezcan a las empresas nacionales y mixtas") se está cumpliendo y que eso pesa cada vez más en las decisiones tomadas por estos empresarios de las principales empresas con participación extranjera del sector manufacturero.

C. CONCLUSIONES SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y EL PROCESO COLOMBIANO DE INDUSTRIALIZACION

Resulta fácil entender, aun considerando que el monto de la IED registrado en el sector manufacturero no ha sido desproporcionado con el tamaño del mercado nacional y que el valor del mismo apenas se mantuvo en términos reales sobre el período 1967-1982, que la participación extranjera se ubicó muy estratégicamente y que se definió como parte significativa del proceso colombiano de industrialización por el hecho de que unas pocas empresas extranjeras encabezaron en buena medida la sustitución de importaciones industriales en las ramas industriales más dinámicas como la química, la metalmecánica y el papel. El análisis de las circunstancias de producción de los ocho productos industriales básicos fabricados por las 10 empresas extranjeras dominantes en el año 1968 demostró, con bastante claridad, que el acelerado crecimiento de estos participantes extranjeros se debía en gran parte a condiciones especiales de monopolio u oligopolio protegido vinculadas con la política de SII que prevaleció hasta los años setenta. El acelerado crecimiento de las empresas extranjeras dominantes asociadas con la política de SII durante una época caracterizada por serios problemas de balance de pagos e indicaciones de agotamiento de la fase más fácil del proceso de sustitución

de importaciones llamó la atención del sector oficial, preocupado por el avance del propio proceso industrial, y creó sospechas en varios grupos nacionales privados.

Las preocupaciones que surgieron en el seno del Estado tuvieron que ver con redinamizar la SII para profundizarla en las industrias tecnológicamente más complejas, proyectar externamente la industria establecida, moderar el costo en divisas de la IED en el proceso de industrialización, mejorar la transferencia de tecnología extranjera e incrementar la participación nacional. Con respecto a los grupos nacionales privados, éstos se sintieron excluidos de numerosas líneas industriales caracterizadas por su alto crecimiento que fueron dominadas por las empresas extranjeras y que su poder de negociar con los participantes extranjeros se caracterizaba como débil. Teniendo en mente estas preocupaciones emergió, en los años setenta, una nueva concepción frente a la participación extranjera en el proceso de industrialización, ante la cual el anterior énfasis liberal perdió fuerza y fue reemplazado por una norma de adaptar la participación extranjera a las metas de la política oficial que, con el transcurso de los años, se convirtió en una política que definió un papel subsidiario para la IED en la industria.

En el caso de las empresas transnacionales que quisieron invertir en el sector manufacturero después de la vigencia del Decreto Ley 444, y sobre todo después de la institucionalización de la Decisión 24, tuvieron la opción de hacerlo a base de un pleno conocimiento de la política vigente. Algunos inversionistas entendieron los objetivos globales de la política económica y su instrumentación, la que definía un papel subsidiario para las empresas transnacionales en el campo industrial. Sin embargo, este no fue el caso de las empresas extranjeras dominantes que ya estaban vinculadas con la fase fácil de la sustitución de importaciones industriales. Ellas, por lo general, habían invertido en plantas diseñadas para abastecer el mercado nacional, bajo condiciones de oligopolio o monopolio protegido y con una estructura de costos de factores nacionales que era la que regía anteriormente. Para estas empresas el nuevo papel subsidiario asignado a la inversión extranjera directa significó un desafío directo a la racionalidad de sus operaciones. Para comprender cabalmente su dilema hay que considerar la complejidad de la nueva política y su compatibilidad con los intereses de estas empresas extranjeras.

Resulta evidente que la política frente a la participación extranjera en el proceso colombiano de industrialización forma parte de una política económica mucho más amplia y su instrumentación requiere la coordinación de varios ministerios e instituciones del gobierno nacional. Debido a esta circunstancia, no resulta difícil comprender que los instrumentos y

los objetivos no sean siempre totalmente compatibles. El cuadro 23 muestra justamente que a veces los mismos instrumentos que promueven algunos objetivos específicos suelen perturbar el alcance de otros. En el caso colombiano, pueden definirse por lo menos cinco objetivos generales de la política industrial: la modernización (fomentar las industrias tecnológicamente más complejas y promover mayor eficiencia y exportaciones en otras ramas), la colombianización (mayor participación nacional en las industrias dominadas por empresas extranjeras), el equilibrio del balance de pagos (bajar el costo en divisas de la participación extranjera), un mayor control gubernamental sobre la relación Estado-empresa extranjera y consideraciones sobre el equilibrio económico e integración nacional (monetarias, ocupacionales, regionales y ecológicas). Tomando varios de los instrumentos que estuvieron vigentes en el período 1975-1982, por ejemplo, se ve con claridad la complejidad involucrada en la política frente a la participación extranjera en el proceso colombiano de industrialización.

Con respecto a la inversión, restricciones sobre las importaciones de capital promueven los objetivos de la colombianización, el equilibrio del balance de pagos y sobre todo, el mayor control gubernamental, por razones obvias. Sin embargo, éstas al mismo tiempo dificultan los objetivos de modernización y consideraciones monetarias. Pasa justamente al revés con respecto a la rebaja arancelaria, en el sentido de que ella promueve los objetivos de modernización y consideraciones monetarias, no obstante que perturba otros objetivos como la colombianización, el balance de pagos y el control. Así, en general, para muchos de los instrumentos su favorable impacto sobre determinados objetivos (como la colombianización, balance de pagos y control) tiende a contradecir el alcance de otros fines (como modernización y consideraciones generales). Eso no quiere decir que la situación es sencilla o que todas las tensiones entre instrumentos y objetivos, indicadas en el cuadro 23, son indiscutibles, sólo que los ejemplos captan algo fundamental de la complejidad de la política frente a la participación extranjera en el proceso colombiano de industrialización. El Estado enfrenta continuamente un problema de optimización entre modernización (que implica mayor participación extranjera y menores restricciones) y colombianización (mayores restricciones).

En este contexto, los nuevos inversionistas extranjeros que han entrado al sector manufacturero han calculado que los beneficios de su contribución a la modernización de la industria colombiana sobrepasarían los desincentivos de la colombianización, inter alia. Baumer y von Gleich llegaron a la conclusión de que el problema de optimización entre modernización y colombianización había logrado un "sensible balance" en Colombia. 109/ Sin embargo, las empresas extranjeras

Cuadro 23

COLOMBIA: COMPATIBILIDAD DE INSTRUMENTOS AFECTANDO PARTICIPACION EXTRANJERA CON LOS OBJETIVOS GENERALES DE LA POLITICA INDUSTRIAL

| Instrumentos | (1) Moderni- zación | (2) Colombia- nización | (3) Balance de pagos a/ | (4) Control | (5) Consideraciones sobre | | | |
|---|---------------------------|------------------------------|-------------------------------|----------------|---|---------------|------------|------------|
| | | | | | Equilibrio económico e integración nacional | | | |
| | | | | | monetarias | ocupacionales | regionales | ecológicas |
| <u>1. Inversiones</u> | | | | | | | | |
| Restringir importaciones de capital | x | + | + | ++ | x | - | (+) | - |
| Promover las empresas mixtas | - | ++ | + | ++ | - | - | - | - |
| Subir límites sobre remesas de ganancias | - | - | x | - | + | - | - | - |
| Exigir compra local de similares | - | ++ | ++ | + | + | - | - | - |
| Limitar acceso al crédito local | x | + | (x) | ++ | ++ | x | - | - |
| <u>2. Tecnología</u> | | | | | | | | |
| Promover transferencia de tecnología moderna | ++ | - | x | - | - | - | x | - |
| Límites sobre regalías | x | + | + | - | - | - | - | - |
| Restricciones sobre patentes | - | + | + | - | - | + | - | - |
| Límites sobre uso de marcas | - | + | + | - | - | (+) | - | - |
| <u>3. Importaciones</u> | | | | | | | | |
| Apertura hacia importaciones | + | x | x | x | ++ | x | - | - |
| Requisitos de contenido local | - | + | + | + | + | - | - | - |
| Rebaja arancelaria | + | x | (x) | x | ++ | x | - | - |
| Control de cambios | (x) | + | ++ | ++ | ++ | - | - | - |
| Control de precios de transferencia | + | + | + | + | + | - | - | - |
| <u>4. Control de precios</u> | x | - | - | ++ | ++ | (x) | - | - |
| <u>5. Descentralización industrial</u> | - | - | - | + | (+) | ++ | ++ | (+) |
| <u>6. Límites ambientales</u> | - | - | - | + | - | - | + | ++ |
| <u>7. Empleo</u> | | | | | | | | |
| Mejoramiento de obligaciones de seguro social | + | - | - | + | x | - | - | - |
| Límites sobre extranjeros | (x) | ++ | + | + | - | + | - | - |
| <u>8. Obligaciones a exportar</u> | + | - | ++ | + | x | + | - | - |
| <u>9. Trabas burocráticas</u> | x | (+) | - | ++ | - | - | - | - |
| Total impacto negativo (x) | 7 | 2 | 5 | 2 | 3 | 4 | 1 | 0 |
| positivo (+) | 6 | 12 | 11 | 14 | 10 | 5 | 3 | 2 |
| neutro (-) | 8 | 7 | 5 | 5 | 8 | 12 | 17 | 19 |

Fuente: Basada en Baumer, J.M. y A. von Gleich con Heierli R. y K. Jaspersen, *Transnational Corporations in Latin America*, Verlag Rüegger, 1982, p.24.
a/ Todas consideraciones basadas en un supuesto balance negativo de comercio.

dominantes vinculadas con las fase fácil de la sustitución de importaciones industriales se sienten doblemente perjudicadas, en el sentido de que la modernización (en este caso, promover mayor eficiencia en sus operaciones y exportar más) resulta casi tan indeseable para ellos como la colombianización. A través de un mayor nivel de competitividad, manifiesta en la apertura arancelaria y a través de las obligaciones de exportar, el Estado colombiano ha obligado a estas empresas extranjeras dominantes a mejorar su eficiencia en el nivel de exportaciones, a someterse a la colombianización, o a retirarse del país. Las indicaciones son que la empresa Exxon decidió marginarse del sector manufacturero vendiendo sus intereses en Abocol y su refinería (Intercol). La Compañía Nestlé retiró sus intereses de una empresa (Conservas California), pero mantuvo su presencia en otras (INPA, Cicolac, Comestibles La Rosa). La empresa CELANESE se sometió a la colombianización totalmente y la firma Uniroyal lo hizo en forma parcial (Pronal). Parece que las sociedades B.F. Goodrich (Icollantas) y Goodyear, han adoptado el camino de mejorar su eficiencia. La Mobil Corp. (Cartón) y en menor medida la Owens-Illinois (Peldar) han mantenido sus niveles de exportación relativamente altos. El caso de las empresas International Paper/W.R. Grace (Propal) es menos claro; sin embargo, se piensa que seguirá la vía de la colombianización frente a la competencia de una nueva empresa mixta (Papelco), fomentada por el EFI, que empezará a funcionar en 1985. De esta suerte, las empresas extranjeras dominantes de la etapa fácil de la sustitución de importaciones se han adaptado en una forma u otra a la nueva política establecida frente a la participación extranjera en el proceso colombiano de industrialización. En este sentido, tal como opinaron los empresarios encuestados, de las mayores empresas con IED del sector manufacturero, la política colombiana puede considerarse bastante exitosa. Seguramente fue este resultado singular, de obligar a las empresas extranjeras dominantes de la etapa fácil de la SII a adaptarse a la nueva política, que definía para la IED un papel subsidiario, lo que estimuló a la Junta del Acuerdo de Cartagena a opinar que:

"Un análisis del funcionamiento de la estructura institucional encargada de la autorización, registro y control de la inversión extranjera en Colombia permite concluir, de manera general, que ha dado resultados satisfactorios y que cuenta con una amplia experiencia que puede ser utilizada por algunos de los demás países". 110/

Se puede concluir que la redefinición del papel de la participación extranjera en el proceso colombiano de industrialización ha sido más o menos completada en el transcurso del período 1967-1982, hasta incluir las empresas extranjeras dominantes asociadas con la fase anterior de la sustitución de importaciones industriales.

Capítulo IV

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y LA INTERMEDIACION FINANCIERA

Como veremos, la IED en el sector financiero no es y ni ha sido demasiado importante con respecto a la intermediación financiera del desarrollo colombiano. A fines de 1980 la IED registrada en el sector alcanzaba a los US\$ 110 millones de dólares, principalmente en empresas mixtas dedicadas a la actividad bancaria. Sin embargo, el sector financiero como tal se convirtió, de muchas maneras, en el eje central de la nueva tendencia neoliberal que se estableció paulatinamente en los años setenta, por lo que resulta interesante conocer las principales características de la nueva tendencia para relacionar el tratamiento de la IED en la intermediación financiera con los principales cambios del sector financiero y de la economía general.

A. EL MARCO GENERAL

Se puede decir que, por lo general, sólo ha sido durante los últimos 10-15 años que la intermediación financiera en el proceso de desarrollo ha recibido mayor atención en la literatura económica académica. 111/ El enfoque principal se encuentra en "getting prices right" y canalizando el proceso de acumulación de capital a través del mercado financiero formal como elemento importante de la política global. 112/ Para alcanzar esta meta se hacía indispensable dejar de reprimir la intermediación financiera como ocurría tradicionalmente en América Latina, según lo explica Ranis, durante la etapa primaria de importaciones:

El sistema bancario claramente representa un instrumento adicional importante en concretizar la política oficial de dirigir recursos financieros, nacionales y extranjeros, hacia los empresarios industriales nacientes. Este propósito se logra en parte cuando el sistema bancario toma el papel de socio silencioso y dócil del gobierno por cobrar la brecha financiera oficial. Suele suceder que los bancos estén obligados a mantener en sus carteras un monto mínimo de bonos "seguros" del gobierno y se fijan límites en sus carteras con respecto a otros activos "riesgosos". En este sentido nominal las instituciones financieras cumplen con los propósitos del

gobierno (que generalmente no tienen una capacidad fiscal adecuada) que son lograr un ahorro forzoso por vía del proceso de inflación y simultáneamente alterar la distribución funcional de los ingresos a favor de las ganancias.

La política sobre tasas de interés es otro instrumento central del proceso de sustitución de importaciones. Con tasas oficiales bajas (muchas veces negativas en términos reales) el gobierno supuestamente promueve la inversión mientras que canaliza el limitado crédito disponible a la nueva élite industrial. El Banco Central también traslada así las divisas internacionales que son entregadas a esta clase privilegiada por vía de un tipo de cambio sobrevaluado. Capital extranjero -primero la ayuda internacional, después el capital privado- está incentivado. Así el sistema financiero cumple con la meta de la política de SII, es decir, en trasladar recursos financieros y en crear ganancias artificiales y fáciles para los empresarios, quienes producen bienes de consumo.

El objetivo fundamental es ahorrar como sea, sin mayores preocupaciones, con la eficiencia o la buena administración con respecto a la distribución de crédito. Las exportaciones tradicionales de productos básicos (complementado por el capital extranjero) siguen siendo la principal entrada de divisas para sostener el proceso de SII. El ahorro nacional resulta mayormente de la reinversión directa de ganancias del sector manufacturero y de los superávit generados en el sector agrícola Como bien se sabe, esta fase primaria de la SII tarde o temprano pierde su dinámica frente al agotamiento de los mercados de bienes de consumo. Es esta coyuntura que obliga a las autoridades a decidir entre persistir con la fase primaria de la SII o a promover una orientación exportadora no tradicional con respecto a las manufacturas y a extender el proceso de la SII a los bienes de capital, los bienes durables de consumo y a las industrias intermedias. 113/

Tal como se indicó en el capítulo anterior, durante el período pos-1967, la política colombiana se caracterizó -por una parte- por su intento de promover la SII en industrias tecnológicamente más complejas y -por otra- tratar de establecer un programa de promoción de exportaciones de productos manufacturados. Los cambios previstos y las expectativas creadas por la intervención financiera pueden resumirse así:

Los cambios en la política global que se necesitan para mejorar el patrón de la producción y el intercambio están evidentes: liberar gradualmente varios de los mercados previamente bajo controles administrativos (directos o indirectos) que favorecieron a los empresarios industriales vinculados con la política de SII. Especialmente, la expectativa sería que el control de cambios cada paso a los aranceles y que el nivel de los aranceles se disminuya; que el tipo de cambio se devalúe

y se mantenga a un nivel más realista (ej., un sistema "crawling peg"); que el déficit fiscal se disminuya mientras que la capacidad fiscal del gobierno aumente y la potencial del ahorro voluntario del sistema se mejore; que las presiones inflacionarias se reduzcan; y finalmente, y más importante ... que la reforma monetaria permita sustancialmente mayores tasas de interés y que se acabe con las subvenciones y la distribución forzosa del crédito todo lo cual influye mucho en la decisión de invertir.

Entonces, con presiones inflacionarias menores y tasas reales de interés más realistas la diferencia entre los mercados oficiales de crédito y los mercados no oficiales o paralelos de crédito disminuirán facilitando así una mayor entrada para la intermediación financiera legítima. El precio del crédito (ambos nacional y el capital extranjero) más realista determinará que el mercado influirá en mayor grado en la distribución del crédito y en el patrón de sobrevivencia de las empresas. 114/

Efectivamente, en Colombia las políticas con respecto al tipo de cambio, protección arancelaria, finanzas públicas y, sobre todo, la reforma monetaria, se ajustaron en gran medida a la situación descrita por Ranis en especial en el campo de la política monetaria y crediticia. Según el Banco de la República:

"Desde mediados de la década anterior, la autoridad monetaria por medio de la política monetaria y crediticia, ha venido buscando desarrollar e incrementar el nivel de intermediación del sistema financiero institucional y de manera especial en los últimos años. Para ello ha propendido a dar libertad de acción a los intermediarios financieros, eliminando paulatinamente las inversiones forzosas, fomentando la consolidación del mercado de capitales y permitiendo la libre determinación de la tasa de interés para las operaciones ordinarias de préstamo y de algunos de los instrumentos de captación ... Asimismo, en el desarrollo de la política monetaria y crediticia, la autoridad monetaria ha venido tratando de unificar las actividades similares de los distintos intermediarios y ha propendido a dar tratamiento homogéneo a las mismas, buscando así disminuir la dispersión en las características de los instrumentos de captación del sistema financiero". 115/

Sin embargo, cabe anotar que el período de definición de la tendencia neoliberal en Colombia coincidió en gran parte con el impresionante auge de divisas, ocurrido entre los años 1975-1980, en los cuales el valor de las exportaciones colombianas subió de US\$ 1 465 en 1975 a US\$ 3 945 millones de 1980, principalmente en base a las exportaciones de café, que saltaron de US\$ 675 a US\$ 2 375 millones entre los años mencionados. 116/ Esta situación explica en gran medida las diferencias que se observan entre la tendencia neoliberal colombiana y los modelos más extremos (y últimamente basados en el financiamiento externo) del Cono Sur. 117/

El esquema neoliberal colombiano, que se definió gradualmente durante el decenio de los setenta, descansó sobre tres bases fundamentales: la apertura del mercado nacional, un empuje hacia la privatización de la economía y una permanente preocupación antiinflacionaria. Con respecto a la apertura, entre los años 1971 y 1975 las importaciones reembolsables de régimen libre subieron del 29 al 51 por ciento y las del régimen previo bajaron del 70 al 49 por ciento (un porcentaje estuvo en la lista de prohibidas en 1971) y se mantuvieron estas proporciones hasta 1979. 118/ Entre 1972 y 1974, hubo una leve disminución arancelaria de 35 a 29 por ciento, que pesó principalmente en las industrias tradicionales. 119/ Durante el período 1975-1979 la tendencia neoliberal persistió y la protección arancelaria nominal siguió bajando, así como la dispersión de los productos incluidos en cada grupo industrial (CIIU). El número de ítem incluidos en el régimen de licencia previa disminuyó a la mitad entre 1975 y 1979. 120/ La apertura encontró eco en las cifras de importación, como se muestra en el cuadro 24. El valor promedio de US\$ 550 millones de importaciones durante 1954-1969, más que se duplicó, en dólares corrientes, durante 1978-1981. Además, mientras que las importaciones de bienes de capital perdieron dinamismo con respecto a su participación en la estructura de las importaciones, los bienes de consumo duplicaron, comparados con el período de mayor dificultad en términos del balance de pagos. En fin, los años setenta trajeron consigo el término aparente de los crónicos problemas de escasez de divisas con el resultado de abrir el mercado nacional a la competencia internacional y acelerar las importaciones.

El alivio del balance de pagos que resultó del auge de divisas se manifestó muy claramente en las finanzas públicas. Como se nota en el cuadro 25, el período 1975-1980 significó una nueva época para las finanzas públicas, en el sentido de que desapareció la restricción del sector externo. Por ejemplo, los indicadores de deuda externa e importaciones medidos con respecto a la disponibilidad de divisas, muestran claramente que mientras durante el período 1965-1970 las divisas sólo equivalieron entre un 6-12 por ciento de la deuda externa y entre un 13-28 por ciento de las importaciones, en el período 1975-1980 los mismos indicadores alcanzaron al 68 y 109 por ciento, respectivamente. Pareciera que por primera vez en muchos años el Estado contó con los recursos necesarios para establecer una presencia significativa en la economía; sin embargo, parece que la política de privatización de 1975-1980 culminó en una menor presencia estatal. Por ejemplo, la participación de los servicios de gobierno en el PIB disminuyó, cayendo de 7.2 por ciento en 1973 a 6.5 por ciento en 1978 antes de repuntar levemente a 6.8 por ciento. Notable fue la caída vertical de la inversión pública como proporción de la inversión total, de casi 32 por ciento en 1975 a menos de 19 por ciento en 1980. Los ingresos

Cuadro 24

COLOMBIA: ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES POR PERIODOS,
1954-1981

(Porcentaje)

| Rubro | 1954- 1961 | 1962- 1969 | 1970- 1977 | 1978- 1981 |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Bienes de consumo no durables | 5.2 | 3.8 | 5.6 | 6.5 |
| Bienes de consumo durables | 5.5 | 3.8 | 6.8 | 7.6 |
| Bienes intermedios y combustibles | 49.5 | 48.5 | 50.4 | 52.1 |
| Bienes de capital | 39.2 | 42.1 | 36.2 | 33.8 |
| Diversos | 0.6 | 1.8 | 0.9 | - |
| Total | 100.0 | 100.0 | 100.0 | 100.0 |
| Valor anual promedio importado en millones de dólares corrientes | 546.5 | 573.2 | 1 315.3 | 3 982.8 |

Fuente: Banco de la República, XIV y XVI Informe Anual del Gerente de la Junta Directiva, 1968 y 1969, Segunda Parte, Bogotá, 1970, p. 167; y Banco Mundial, Colombia: Economic Development and Policy under Changing Conditions, Volumen II: Anexo Estadístico, agosto 5, 1983, p. 29.

del Gobierno Central provenientes de las empresas públicas y propiedades del gobierno que ganaban terreno con respecto al ingreso nacional durante 1965-1970 se redujeron bruscamente en los años setenta. La privatización también se destacó en el cambio de la incidencia de los impuestos, con una disminución notable de aquéllos sobre los ingresos y la propiedad, a pesar de las intenciones de la reforma tributaria de 1974-1975, 121/ y un aumento impresionante en los impuestos sobre el comercio exterior. Durante los años 1975-1979, el déficit fiscal desapareció convirtiéndose en un superávit bastante notable. Pudiera haber resultado en un firme respaldo a empresas públicas como ECOPEPETROL e IFI en el campo industrial, como Carbocol y Econíquel en el campo minero e instituciones financieras estatales como las cajas especiales del sector financiero. A pesar de los intentos del esquema neoliberal por demostrar que el Estado colombiano era muy grande, 122/ la verdad es que la proporción de la formación bruta de capital fijo correspondiente a las empresas públicas bajó de 8.7 por ciento en 1968 a 6.6 por ciento en 1974-1977, hasta llegar a 5.6 por ciento en 1978-1980. El promedio en los países latinoamericanos era 14.9 por ciento en 1968 y 22.5 por ciento en 1974-1977. 123/ O sea, justamente en la época de mayores posibilidades de una firme iniciativa estatal a base de sólidas finanzas públicas y una sana situación del sector externo, la política de privatización resultó en una menor presencia estatal en la economía colombiana.

Cuadro 25

COLOMBIA: INDICADORES SOBRE LAS FINANZAS PUBLICAS, 1965-1980

(Porcentaje)

| Año | Divisas como % de deuda externa a/ | Divisas como % de importaciones b/ | Serv. del gob.c/ como % de PIB | Inversión pública como % de inversión total | Ingr. empresa pública d/ como % de ingreso nacional | Imp. ingreso y propiedad e/ como % de PIB | Imp. comercio exterior como % de PIB | Déficit como % de PIB |
|------|------------------------------------|------------------------------------|--------------------------------|---|---|---|--------------------------------------|-----------------------|
| 1965 | 6.1 | 13.5 | 7.2 | 17.4 | 1.0 | n.d. | n.d. | -0.6 |
| 1966 | 5.1 | 7.7 | 7.1 | 20.3 | n.d. | n.d. | n.d. | 0.7 |
| 1967 | 4.4 | 10.5 | 7.0 | 28.3 | n.d. | n.d. | n.d. | -0.3 |
| 1968 | 10.5 | 22.1 | 6.8 | 26.2 | n.d. | n.d. | n.d. | -0.6 |
| 1969 | 12.4 | 28.5 | 6.7 | 29.2 | n.d. | n.d. | n.d. | -0.7 |
| 1970 | 10.1 | 22.4 | 6.9 | 27.0 | 1.8 | n.d. | n.d. | -0.9 |
| 1971 | 9.0 | 19.3 | 7.0 | 25.6 | n.d. | n.d. | n.d. | -1.7 |
| 1972 | 12.3 | 33.8 | 7.1 | 28.2 | n.d. | 4.3 | 2.2 | -2.5 |
| 1973 | 16.1 | 41.5 | 7.2 | 32.8 | n.d. | 3.8 | 2.5 | -2.3 |
| 1974 | 12.8 | 22.1 | 6.9 | 24.0 | n.d. | 3.4 | 2.6 | -1.2 |
| 1975 | 13.5 | 27.1 | 6.8 | 31.6 | 1.2 | 4.3 | 2.4 | -0.2 |
| 1976 | 30.3 | 59.9 | 6.7 | 20.7 | n.d. | 3.9 | 2.4 | 1.0 |
| 1977 | 43.7 | 80.0 | 6.6 | 16.7 | n.d. | 3.3 | 2.6 | 0.6 |
| 1978 | 51.5 | 76.0 | 6.5 | 17.9 | 1.1 | 3.3 | 2.6 | 0.7 |
| 1979 | 67.3 | 108.5 | 6.7 | 19.3 | 1.0 | 3.1 | 3.5 | 0.5 |
| 1980 | 68.3 | 98.1 | 6.8 | 18.9 | 0.8 | 3.0 | 3.8 | -1.0 |

Fuente: CEPAL sobre la base de informaciones oficiales del Banco Mundial, el FMI y el BID.

- a/ Pública de más de 1 año, incluye no desembolsada.
b/ Valores CIF.
c/ Administración pública y defensa.
d/ Ingresos de empresas públicas y propiedades del gobierno.
e/ Impuestos sobre ingresos y propiedad.
f/ Impuestos sobre comercio exterior.
g/ Gobierno Central.

La reforma financiera es la tercera base fundamental de la tendencia neoliberal que se estableció paulatinamente en Colombia durante los años setenta. También es la base menos clara por una razón muy evidente. Justamente en el sector financiero, más que con respecto a la apertura o la tendencia hacia la privatización, la reforma se vio complicada y a veces contradicha por las preocupaciones antiinflacionarias. Un análisis detenido de la reforma financiera durante los años setenta mostraría que la iniciativa neoliberal encontró muchos altibajos en su implementación. Según el estudio de Jaramillo, ¹²⁴/ los cambios se pueden distinguir por fases:

"La década 1970-1980 puede dividirse en cinco subperíodos principales desde el punto de vista de la evolución del sector financiero. El primero va desde comienzos de la década hasta fines de 1972. La estructura vigente durante los años sesenta se mantiene básicamente inalterada durante este lapso. El segundo se extiende de 1972 a 1974 y se caracteriza por la introducción del llamado sistema UPAC, mediante el cual se crean instrumentos de captación de recursos que aseguran una tasa de interés real positiva. El tercer período se inicia a mediados de 1974 y dura hasta finales de 1976. Es en esta época cuando se inicia la reforma financiera que busca otorgar cierta libertad al mercado de crédito y a las tasas de interés, tratando de eliminar, simultáneamente, el uso crónico de los recursos de emisión para financiar el crédito interno. El cuarto subperíodo abarca los años 1977, 1978 y 1979, durante los cuales la rápida acumulación de reservas internacionales plantea serios problemas de inestabilidad monetaria, lo cual exige la adopción de medidas de restricción en extremo severas. Finalmente, el último período abarca los últimos meses de 1979 y el año 1980, cuando los esfuerzos se concentran en desmontar el engranaje de controles establecidos a lo largo de los tres años precedentes y se intenta retornar hacia mercados financieros más libres."

Un detenido análisis del artículo de Jaramillo demuestra que la reforma financiera y, por consiguiente, la definición de la tendencia neoliberal colombiana, se destacó por su pragmatismo y su preocupación antiinflacionaria. Al contrario de otros países latinoamericanos, sobre todo del Cono Sur, el componente ideológico de la tendencia neoliberal colombiana no fue tan marcado y el papel fundamental del sector financiero no se dirigió básicamente a canalizar los créditos externos hacia el mercado nacional. En Colombia, se reordenó la intermediación financiera a base de recursos locales y el sector financiero se vio afectado por la iniciativa antiinflacionaria. Presumiblemente, por el cuidado que se manifestó en los cambios descritos los éxitos y los fracasos de la nueva tendencia no fueron tan marcados como en otros países de la región.

Según los típicos indicadores macroeconómicos, los éxitos del reordenamiento de la intermediación financiera fueron notables, por lo menos hasta el año 1980. El sector financiero

creció bastante más rápido que otros sectores entre 1970 y 1980, incrementando su participación en el producto interno de 3.6 a 5.4 por ciento. 125/ Los indicadores del cuadro 26 señalan que los coeficientes de ahorro/PIB y fondos prestables bancarios/FIB aumentaron notablemente, lo que sugiere que se consiguió el resultado buscado: canalizar mayores ahorros hacia el mercado financiero formal. El cuadro 27 muestra claramente que surgieron nuevos intermediarios financieros -como las corporaciones de ahorro y vivienda y compañías de financiamiento comercial- que desplazaron progresivamente a las instituciones financieras oficiales (Banco Central Hipotecario y las cajas especiales) en base a la política de promover mayor eficiencia en la intermediación financiera a través de nuevos instrumentos (ej., UPAC, certificados de depósito, etc.) que facilitaron mayores intereses a los ahorrantes (véase el cuadro 28). Por lo general, los bancos comerciales y las corporaciones financieras mantuvieron su participación en el crédito institucional total, en el orden de 42 por ciento para los bancos y 15 por ciento para las corporaciones financieras. De hecho, hubo un fuerte cambio hacia la privatización de la intermediación financiera en base a nuevos instrumentos que ofrecieron mayor rentabilidad para los ahorrantes.

Con respecto a los bancos comerciales, que nos interesan por ser intermediarios financieros dominantes y porque dos tercios de la IED registrada en el sector financiero se encuentra en la actividad bancaria, se ve que se defendieron en cuanto a su participación en el crédito institucional total. Sin embargo, los bancos comerciales tuvieron que hacer cambios muy fuertes en sus operaciones para adaptarse a la nueva situación del sector y mantener esa participación. Los recursos (pasivos) de los bancos comerciales cambiaron notablemente, en el sentido de que los pasivos más caros (certificados de depósitos a término y depósitos de ahorros) desplazaron a las cuentas corrientes. Por eso los préstamos a corto plazo tomaron mayor importancia en la cartera de préstamos de los bancos comerciales. También llama la atención cómo la distribución sectorial de los préstamos bancarios comerciales (véase el cuadro 29), los nuevos y los vigentes, giró fuertemente hacia otros sectores y cómo bajó la participación del sector manufacturero y del sector agropecuario en la cartera de los bancos comerciales. O sea, para mantener su participación en el crédito institucional total los agentes financieros, incluso los bancos comerciales, tuvieron que hacer grandes y arriesgados cambios en sus operaciones, sin, con todo, obtener resultados satisfactorios.

Con respecto a las dificultades para liberar la intermediación financiera, pueden resumirse en tres palabras: concentración, especulación y crisis. La concentración de la propiedad, el ingreso y el crédito en grupos financieros ha sido elocuentemente descrito de la siguiente manera: 126/

Cuadro 26

COLOMBIA: RELACION INDICADORES FINANCIEROS CON EL PIB
(Porcentajes)

| | Ahorro a/ // PIB | | Fondos prestables bancarios b//PIB | |
|-------------|------------------|------|------------------------------------|------|
| | % | Δ % | % | Δ % |
| 1970 | 6.1 | | 27.3 | |
| 1971 | 6.2 | 1.6 | 28.3 | 3.7 |
| 1972 | 6.4 | 3.2 | 27.5 | -2.8 |
| 1973 | 7.0 | 9.4 | 28.2 | 2.5 |
| 1974 | 7.7 | 10.0 | 27.2 | -3.5 |
| 1975 | 7.7 | - | 26.3 | -3.3 |
| 1976 | 9.9 | 28.6 | 31.4 | 19.4 |
| 1977 | 11.0 | 11.1 | 30.2 | -3.8 |
| 1978 | 12.0 | 9.1 | 31.0 | 2.6 |
| 1979 | 11.2 | -6.7 | 30.0 | -3.2 |
| 1980 | 11.6 | 3.6 | 34.3 | 14.3 |
| Δ 1970-1980 | | 90.2 | | 25.6 |

Fuente: Banco de la República, Colombia: reseña de su estructura económica, Bogotá, 1982, pp. 69-70.

a/ Depósitos de ahorro + UPAC + CDT, Bancos y Corporaciones Financieras + Cédulas Hipotecarias + Bonos Cafeteros y TAC.

b/ Colocaciones, inversiones obligatorias, deudores varios, inversiones del encaje y otros créditos de bancos comerciales, Caja Agraria, corporaciones financieras, corporaciones de ahorro y vivienda, compañías de financiamiento comercial y Caja Social de Ahorros.

"El fenómeno de mayor influencia en el desbarajuste del sector financiero ha sido la aparición de los grupos financieros como una situación de hecho, sin identidad jurídica y, por consiguiente, no regulados por las leyes.

El grupo financiero existe cuando dos o más entidades que participan en el mercado del dinero, sus filiales y subsidiarias o las que les sirven de auxiliares para dicha labor, están unidas entre sí por vínculos comunitarios de carácter económico y administrativo o se interrelacionan en cualquier forma para complementar sus operaciones o negocios o la prestación de servicios.

Cuadro 27

COLOMBIA: CREDITO INSTITUCIONAL VIGENTE, POR FUENTES, 1970-1982

(Valores de fin de año en miles de millones de pesos)

| Fuente | 1970 | | 1972 | | 1974 | | 1975 | | 1976 | | 1977 | | 1978 | | 1979 | | 1980 | | 1981 | | 1982 | |
|---------------------------------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | Monto | % | Monto | % | Monto | % | Monto | % | Monto | % | Monto | % | Monto | % | Monto | % | Monto | % | Monto | % | Monto | % |
| Bancos comerciales | 11.8 | 44.2 | 16.2 | 41.1 | 29.5 | 41.7 | 38.1 | 42.8 | 48.7 | 43.9 | 70.0 | 45.0 | 85.4 | 42.4 | 95.9 | 40.9 | 148.1 | 42.1 | 211.7 | 41.9 | 257.7 | 41.2 |
| Corporaciones financieras | 4.2 | 15.7 | 6.6 | 16.8 | 9.5 | 13.4 | 12.4 | 13.9 | 17.3 | 15.6 | 25.4 | 16.3 | 33.1 | 16.4 | 33.9 | 14.4 | 53.9 | 15.3 | 74.1 | 14.7 | 80.3 | 12.8 |
| Corporaciones de ahorro | - | - | - | - | 10.3 | 14.6 | 14.2 | 16.0 | 19.4 | 17.5 | 27.6 | 17.7 | 41.6 | 20.6 | 56.4 | 24.0 | 82.4 | 23.4 | 118.4 | 23.4 | 158.4 | 25.3 |
| Banco Central Hipotecario | 6.1 | 22.9 | 10.3 | 26.1 | 10.7 | 15.1 | 10.8 | 12.1 | 10.3 | 9.3 | 10.5 | 6.8 | 11.2 | 6.2 | 12.4 | 5.2 | 16.4 | 4.7 | 22.0 | 4.3 | 27.6 | 4.4 |
| Compañías de financiamiento comercial | - | - | - | - | 2.0 | 2.8 | 2.8 | 3.2 | 2.6 | 2.3 | 4.5 | 2.9 | 6.9 | 3.4 | 7.9 | 3.3 | 15.6 | 4.4 | 32.8 | 6.5 | 36.2 | 5.8 |
| Cajas especiales a/ | 4.6 | 17.2 | 6.3 | 16.0 | 8.8 | 12.4 | 10.7 | 12.0 | 12.7 | 11.4 | 17.6 | 11.3 | 22.4 | 11.0 | 28.6 | 12.2 | 35.4 | 10.1 | 46.3 | 9.2 | 65.6 | 10.5 |
| <u>Total</u> | <u>26.7</u> | <u>100.0</u> | <u>39.4</u> | <u>100.0</u> | <u>70.8</u> | <u>100.0</u> | <u>89.0</u> | <u>100.0</u> | <u>111.0</u> | <u>100.0</u> | <u>155.6</u> | <u>100.0</u> | <u>200.6</u> | <u>100.0</u> | <u>235.1</u> | <u>100.0</u> | <u>351.8</u> | <u>100.0</u> | <u>505.3</u> | <u>100.0</u> | <u>625.8</u> | <u>100.0</u> |

Fuente: Banco Mundial, Colombia: Economic Development and Policy Under Changing Conditions, Volume II, Statistical appendix, Report N° 4444 Co., agosto, 1983.

a/ Caja de Crédito Agrario, Industrial y Minero y Caja Social de Ahorros.

Cuadro 28

COLOMBIA: TASAS EFECTIVAS DE INTERESES SOBRE
FINANCIEROS SELECCIONADOS, 1970-1980

(Tasas anuales)

| | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 | 1977 | 1978 | 1979 | 1980 | 1981 | 1982 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|------|------|
| 1. Cuentas de ahorro | 4.1 | 4.1 | 5.3 | 5.3 | 12.6 | 17.0 | 19.3 | 19.3 | 19.3 | 19.3 | 22.7 | 22.7 | 22.7 |
| 2. Cuentas a plazo | 7.1 | 7.1 | 8.7 | 8.7 | 12.6 | 16.6 | 18.8 | 18.8 | 18.5 | 18.5 | 22.7 | 22.7 | 22.7 |
| 3. Certificados de depósitos | | | | | | | | | | | | | |
| a) Bancos | - | 13.6 | 13.6 | 13.6 | 26.2 | 26.6 | 25.6 | 25.6 | 24.4 | 25.6 | 32-36 | 38.6 | 35.9 |
| b) Corporaciones financieras | - | 13.6 | 13.6 | 13.6 | 13.6 | 26.8 | 26.3 | 26.3 | 26.5 | 25.6 | 32-36 | 38.6 | 35.9 |
| 4. Corporaciones de ahorro y vivienda | | | | | | | | | | | | | |
| a) Cuentas UPAC | - | - | - | 26.2 | 26.2 | 24.5 | 22.3 | 22.7 | 21.6 | 24.7 | 27.1 | 27.1 | 29.2 |
| b) Certificados UPAC | - | - | - | 26.3 | 27.4 | 25.7 | 23.5 | 23.9 | 22.4 | 26.9 | 28.9 | 37.4 | 21.6 |
| c) Depósitos | - | - | - | - | - | - | 19.0 | 19.0 | 19.0 | 19.0 | 19.0 | 19.0 | 19.0 |
| 5. Banco Central Hipotecario | | | | | | | | | | | | | |
| a) Muy bajo riesgo | 11.5 | 11.5 | 11.5 | 15.3 | 15.3 | 15.3 | 15.3 | 14.9 | 14.9 | 15.3 | 15.9 | 15.3 | 15.3 |
| b) Bajo riesgo | - | - | - | - | - | 23.2 | 23.2 | 23.2 | 23.2 | 23.2 | 24.6 | 23.2 | 23.2 |
| 6. Corporaciones financieras: bonos | - | - | 18.0 | 19.7 | 19.7 | 19.7 | 19.7 | 19.7 | 19.7 | 19.7 | 19.7 | 19.7 | 19.7 |
| Promedio ponderado | 9.2 | 9.6 | 11.0 | 15.6 | 16.1 | 20.6 | 22.1 | 22.5 | 22.0 | 22.8 | 27.4 | 31.3 | n.d. |
| Promedio ponderado real a/ | -1.5 | -3.2 | -7.2 | -6.2 | -4.9 | 0.1 | -7.0 | 2.6 | -1.5 | -1.4 | 1.4 | 5.0 | n.d. |

Fuente: Banco Mundial, Colombia: Economic Development and Policy under Changing Conditions, Volume II: Statistical Appendix, Report N° 4444 Co, August 5, 1983.

a/ Calculado sobre cambios ex post del índice de precios al consumidor.

Cuadro 29

COLOMBIA: DISTRIBUCION SECTORIAL DE LOS PRESTAMOS BANCARIOS COMERCIALES, 1970-1982

A. Millones de pesos corrientes

| | Agropecuarios | | Manufacturero a/ | | Comercio b/ | | Entidades oficiales c/ | | Otros d/ | | Total | |
|------|---------------|----------|------------------|----------|-------------|----------|------------------------|----------|----------|----------|--------|----------|
| | Nuevos | Vigentes | Nuevos | Vigentes | Nuevos | Vigentes | Nuevos | Vigentes | Nuevos | Vigentes | Nuevos | Vigentes |
| 1970 | 2.6 | 2.9 | 4.7 | 2.7 | 4.9 | 3.2 | 0.8 | 0.8 | 3.1 | 2.2 | 16.1 | 11.8 |
| 1971 | 2.9 | 3.3 | 4.5 | 3.0 | 5.9 | 3.7 | 0.7 | 1.0 | 4.8 | 2.8 | 18.8 | 13.8 |
| 1972 | 3.1 | 3.7 | 4.4 | 3.3 | 7.4 | 3.9 | 1.2 | 1.4 | 7.4 | 3.9 | 23.5 | 16.2 |
| 1973 | 4.0 | 4.1 | 8.3 | 6.0 | 10.8 | 4.8 | 2.2 | 2.5 | 7.6 | 3.8 | 32.9 | 21.2 |
| 1974 | nd | 6.7 | nd | 3.5 | nd | 6.1 | nd | 2.4 | nd | 10.8 | nd | 29.5 |
| 1975 | nd | 7.8 | nd | 5.1 | nd | 9.0 | nd | 2.9 | nd | 13.3 | nd | 38.1 |
| 1976 | 10.1 | 9.7 | 20.6 | 6.1 | 26.8 | 11.8 | 2.7 | 3.3 | 20.5 | 17.8 | 80.7 | 48.7 |
| 1977 | 15.6 | 14.2 | 30.4 | 6.0 | 42.0 | 14.5 | 9.2 | 9.0 | 27.9 | 26.3 | 125.1 | 70.0 |
| 1978 | 18.4 | 17.2 | 43.5 | 7.8 | 57.3 | 17.2 | 6.7 | 10.7 | 42.0 | 32.5 | 67.9 | 85.4 |
| 1979 | 29.7 | 21.8 | 52.3 | 18.2 | 100.9 | 18.2 | 6.7 | 66.9 | 72.3 | 35.8 | 261.9 | 95.9 |
| 1980 | 37.2 | 27.9 | 64.7 | 13.5 | 185.9 | 38.1 | 8.2 | 11.3 | 114.7 | 57.3 | 410.7 | 148.1 |
| 1981 | 25.8 | 33.3 | 27.4 | 20.6 | 87.6 | 54.7 | 10.5 | 17.2 | 140.3 | 85.9 | 291.6 | 211.7 |
| 1982 | 35.9 | 43.2 | 31.7 | 21.4 | 97.8 | 62.4 | 13.5 | 22.6 | 171.6 | 108.0 | 350.5 | 257.6 |

B. Estructura porcentual

| | | | | | | | | | | | | |
|------|------|------|------|------|------|------|-----|------|------|------|-----|-----|
| 1970 | 16.1 | 24.5 | 29.2 | 22.9 | 30.4 | 27.1 | 5.0 | 6.8 | 19.3 | 18.6 | 100 | 100 |
| 1971 | 15.4 | 23.9 | 23.9 | 21.7 | 31.4 | 26.8 | 3.7 | 7.2 | 25.5 | 20.3 | 100 | 100 |
| 1972 | 13.2 | 22.8 | 18.7 | 20.3 | 31.5 | 24.1 | 5.1 | 7.4 | 31.5 | 24.1 | 100 | 100 |
| 1973 | 12.2 | 19.3 | 25.2 | 28.3 | 32.8 | 22.6 | 6.7 | 11.8 | 23.1 | 17.9 | 100 | 100 |
| 1974 | nd | 22.7 | nd | 11.9 | nd | 20.7 | nd | 8.6 | nd | 36.6 | 100 | 100 |
| 1975 | nd | 20.5 | nd | 13.4 | nd | 23.6 | nd | 7.6 | nd | 34.9 | 100 | 100 |
| 1976 | 12.5 | 19.9 | 25.5 | 12.5 | 32.2 | 24.2 | 3.3 | 6.8 | 25.4 | 36.6 | 100 | 100 |
| 1977 | 11.5 | 20.3 | 24.3 | 8.6 | 33.6 | 20.7 | 7.4 | 12.9 | 22.3 | 37.8 | 100 | 100 |
| 1978 | 11.0 | 20.1 | 25.9 | 9.1 | 34.1 | 20.1 | 4.0 | 12.5 | 25.0 | 38.1 | 100 | 100 |
| 1979 | 11.3 | 22.7 | 20.0 | 8.6 | 38.5 | 19.0 | 2.6 | 12.4 | 27.6 | 37.3 | 100 | 100 |
| 1980 | 9.1 | 18.8 | 15.8 | 9.1 | 45.3 | 25.7 | 2.0 | 7.6 | 27.9 | 38.7 | 100 | 100 |
| 1981 | 8.8 | 15.7 | 9.4 | 9.7 | 30.0 | 25.8 | 3.6 | 8.1 | 48.1 | 40.6 | 100 | 100 |
| 1982 | 10.2 | 16.8 | 9.0 | 8.3 | 27.9 | 24.2 | 3.9 | 8.8 | 49.0 | 41.9 | 100 | 100 |

Fuente: Banco de la República, Revista del Banco de la República, varios.

a/ Industria de Transformación, Fomento de Exportaciones, Fondo de Inversiones Privadas, Fondo Financiero Industrial, Capital de Trabajo.

b/ Incluye transportes.

c/ Nación y territorios, departamentos, municipios, entidades de derecho público y Fondo Financiero de Desarrollo Urbano.

d/ Incluye bonos de prenda (Res. 18 de 1963 del BR.).

Este conjunto de sociedades está generalmente conformado por todas o algunas de las siguientes entidades: compañías de seguros generales y de vida, banco comercial, almacén general de depósito, corporación financiera, corporación de ahorro y vivienda, compañía de financiamiento comercial, sociedad administradora de inversiones, sociedad fiduciaria, compañía de leasing y compañía de factoring.

De esta manera se establece una cerrada cadena de servicios financieros que comprenden el banco para tener cuenta corriente, la compañía de seguros para asumir sus propios riesgos, el fondo mutuo para captar ahorros, la corporación de ahorro y vivienda para invertir en construcciones, el almacén general de depósito para descontar los bonos de prenda, la corporación financiera para prestar a la industria y financiar los bienes de consumo durables.

Por este camino el país puede caer en manos de tres o cuatro grupos, que gracias al proceso de integración van excluyendo de sus actividades a todos los empresarios independientes que no están en capacidad de competir con tan poderosas organizaciones.

La característica fundamental es que el manejo de las sociedades está relacionado, en una u otra forma, y su gestión obedece a propósitos comunes bajo la dirección de una persona o grupo de personas dueñas de las empresas o con capacidad decisoria en ellas.

Pueden señalarse dos causas principales determinantes del apareamiento en los grupos:

El marco institucional creado, que autorizó las inversiones de capital entre los diferentes intermediarios a lo cual se hizo referencia más atrás, abrió las posibilidades de conformación hecha de los 'grupos', integrados por diversos tipos de establecimiento que responden a los mismos intereses, sin que oportunamente el Estado hubiera impedido su creación o eliminado los factores favorables a ella.

Si se analiza la organización de los 'grupos' se comprueba que la matriz suele ser una capitalizadora o una compañía de seguros, que están facultadas para invertir en otra entidad del sector financiero, como por ejemplo, los bancos. Y éstos, a su vez, están autorizados para invertir en corporaciones financieras, corporaciones de ahorro y vivienda y almacenes generales de depósito. Además, las corporaciones financieras pueden invertir en las de ahorro y vivienda, en las compañías de leasing y otras entidades, inclusive fuera del sector financiero. También las capitalizadoras pueden invertir en compañías de financiamiento comercial y éstas en otras entidades aun fuera del sector. Y los socios de cualquiera de las anteriores pueden contribuir a la formación de sociedades fiduciarias, compañías de factoring, consorcios comerciales, etc.

El otro factor que dio impulso a la consolidación de los 'grupos' fue la política adelantada de liberación del mercado

financiero tendiente a impulsar la generación de ahorro interno y a permitir una mayor operación de las fuerzas del mercado en la asignación de recursos y la fijación de las tasas de interés.

Esta política llevó al libertinaje al sector financiero.

Se desató la avidez por las ganancias exorbitantes, pero se pretendió tutelar las inversiones, el destino de los ahorros de la comunidad, el manejo ético del dinero, la defensa del interés colectivo. Y muchos de los intermediarios financieros han dejado de serlo para convertirse en inversionistas, especuladores controladores de empresas al amparo de libertades que se les han otorgado para captar ahorros, pagar y cobrar tasas de interés y usar más o menos como quieran los dineros captados.

La acción del 'grupo' imposibilita el manejo y control del sistema monetario. Los capitales se 'piramidán' gracias al siguiente procedimiento: la ley permite que un establecimiento financiero invierta en otro porcentaje determinado de su capital y reservas. Por ello es factible que parte del capital de un banco aparezca en una corporación financiera y luego parte de este mismo capital en una compañía de financiamiento comercial y así sucesivamente. En consecuencia, una misma unidad de inversión está siendo utilizada varias veces. Si se suma entonces el capital total de un 'grupo', se encuentra que la realidad es menor de lo que indican las cifras contables. Mediante este procedimiento se aumenta de manera artificial la capacidad de captación del grupo autorizado por la ley a cada una de las entidades que lo conforman.

Además de debilitar las garantías para el público y disminuir las reservas reales de las entidades, dificulta el control monetario, pues los encajes se hacen inmanejables, porque el dinero se acumula en donde menos se afecta; y las reservas técnicas son inciertas, porque no hay obligación de consolidar los balances.

Los grupos no sólo acumulan los servicios financieros prestados por las entidades que lo conforman, sino que han desencadenado un movimiento de concentración de la propiedad, del ingreso, del crédito y de las acciones bursátiles, de tal dimensión, que han dado rudo golpe al régimen de empresa privada en sus pugnas por asumir el control de los instrumentos claves de la economía y de las principales empresas, fuera de que están contribuyendo positivamente a acentuar las características de una sociedad injusta, de privilegio y discriminación.

En verdad, los 'grupos' vienen acaparando gran parte de la riqueza nacional. Alegando que se trabaja dentro de las reglas del juego, una persona o grupo de personas que dominan un banco, una corporación financiera o una compañía de seguros, extienden su acción de concentración haciéndose a las acciones y al poder decisorio de empresas industriales y comerciales, a través de los fondos de inversión o de maniobrar en el mercado bursátil.

Teniendo en cuenta que en nuestro medio la inversión en bienes de capital se financia de modo preferente con recursos provenientes del crédito, quienes administran los bancos tienen amplias posibilidades de controlar los medios de producción. Los millonarios autopréstamos que han aparecido en los últimos meses en las entidades bancarias intervenidas por el Gobierno, han sido destinadas a la compra de empresas por parte de los directores o grandes accionistas de aquéllas.

Podrían aportarse muchos datos respecto del control de los 'grupos' sobre sectores distintos al financiero propiamente dicho. Pero basta el relativo a la concentración de las acciones de las sociedades anónimas, que ha dado al traste con ellas y por consiguiente con un irremplazable instrumento para impulsar la capitalización con base en el ahorro popular.

Hoy el 5 por ciento de los accionistas de las sociedades inscritas en la Bolsa de Bogotá son propietarios del 95 por ciento de las acciones, con alto porcentaje de poder de los grupos. De una plumada desaparecieron más de 15 000 accionistas medianos y pequeños del Banco de Bogotá, cuando un 'grupo' se hizo al 49 por ciento de las acciones en su propósito de controlarlo.

En relación con el crédito, el 0.2 por ciento de las personas que acuden a los bancos tienen el control del 62 por ciento de los créditos."

La concentración de la propiedad, ingreso y crédito en grupos financieros dio luz a un ciclo especulativo que se caracterizó por:

"El irresponsable manejo de las empresas con el propósito de obtener beneficios extraordinarios para sus administradores y algunos accionistas. Como afirma el Ministro de Hacienda: la ambición desmedida de lucro de unas personas que no repararon en los perjuicios que podían producir, condujo a que estas instituciones se separaron del objetivo primordial que les confieren las normas legales, para destinarlas exclusivamente al beneficio particular de unos pocos favorecidos". 127/

Hubo problemas no sólo con respecto al sector financiero, sino también en relación con los efectos sobre el sistema político-económico. 128/ Al mismo tiempo, según Morales, 129/ la actividad especulativa en el mercado accionario bursátil (y extrabursátil), sobre todo durante la lucha abierta de 1975-1980, quedó reducida casi exclusivamente a los agentes económicos que representan a los grandes accionistas internos y a los representantes de los grandes grupos financieros que conducían las condiciones internas de la empresa y el estado del mercado. A raíz de este fenómeno que debilitó los instrumentos de capitalización (ej., emisión de acciones) de las empresas del sector real y las ventajas existentes para el financiamiento de la empresa vía préstamos, se desencadenó un proceso acelerado de endeudamiento de las empresas productivas a base de altos intereses reales, que contribuyó a la generalización de la crisis del sector financiero a otros

campos económicos, sobre todo la industria. Por ejemplo, el indicador endeudamiento/patrimonio para las cien mayores empresas subió de 64 a 69 por ciento entre 1978 y 1982 y para las empresas de los sectores metales básicos, maquinaria, equipo y petroquímica, esos indicadores alcanzaron a 91, 85 y 83 por ciento, respectivamente. 130/ Paulatinamente, el grado de la especulación sobrepasó los límites de confianza pública y una aguda crisis estalló en el sector a principios de los años ochenta, cuando el Estado tuvo que intervenir o nacionalizar numerosas instituciones financieras y decretar un Estado de Emergencia Económica. 131/

Los acontecimientos del año 1982 han sido resumidos así: 132/

"La presencia de irregularidades en algunas instituciones del sistema y el conocimiento de las mismas por parte del público, condujeron a una crisis de confianza de los ahorradores, que se manifestó en un traslado masivo de recursos de las instituciones financieras más pequeñas y en algunos casos de aquellas relativamente grandes, hacia otras aparentemente más seguras y de mayor solidez.

"Las corporaciones financieras y las compañías de financiamiento comercial fueron las instituciones más afectadas por este proceso. Las corporaciones de ahorro y vivienda y los bancos oficiales experimentaron un crecimiento neto en sus captaciones, aun cuando en las primeras se produjeron descensos de magnitud considerable.

"El Ministro de Hacienda y el Gerente del Banco de la República han sintetizado claramente los vicios del sector financiero, producto de la evolución descrita con anterioridad.

"El primero enumeró como causas de la crisis 'los desvíos del camino tradicional de la banca en cuanto a inversiones sobre áreas de actividades ajenas; la progresiva descapitalización del sistema; la erosión creciente de patrones históricos de probidad e idoneidad en el manejo de las operaciones propias de la banca; la desvinculación persistente del ahorro de la actividad productiva sana y su desvío hacia la especulación y la concentración del poder económico y la irrupción del sector de intermediación en el mercado extrabancario.

Por su parte, el Gerente del Banco de la República en las Notas Editoriales correspondientes a la Revista del mes de octubre de 1982, conceptuó: 'florecieron sistemas diseñados para evadir los deberes tributarios de los contribuyentes, a través del uso de personas que no existían o que eran ajenas por completo a la transacciones en las que se hacía figurar su nombre. Hubo concentración ilegal de préstamos en favor de empresas con vínculos estrechos con los directores y accionistas; batallas costosísimas por el control de instituciones financieras; desviación de recursos hacia operaciones dirigidas al simple apoderamiento de otras empresas; créditos que exceden los límites que aconseja la prudencia y que fija la ley; simulación de operaciones y falsificación de firmas;

comisiones a funcionarios públicos para conseguir depósitos; operaciones cambiarias ilegales por medio de instituciones financieras filiales o subsidiarias, establecidas en el exterior. A menudo estas prácticas se escudaron en interpretaciones laxas de la ley, hasta tal punto que parecía haber complacencia en obrar en el límite mismo entre lo legal y lo ilegal. Todo ello tenía que traer, tarde o temprano, hondos traumatismos al país por la pérdida de confianza del público en el sistema.

Diversas medidas se tomaron con el propósito de atender esta situación que en ese momento se vislumbraba como aparentemente transitoria en el sector financiero. El Gobierno Nacional intervino durante los meses de septiembre y octubre mediante emisiones del Banco de la República por cuantía cercana a los \$ 18 000 millones para hacer frente a las necesidades de liquidez, y a través de providencias de la Superintendencia para tomar posesión de los negocios y haberes de algunas entidades y para proceder a la liquidación del Banco Nacional.

"Igualmente, se expidieron tres importantes decretos complementarios de lo anterior: El Decreto 2327 del 1° de septiembre de 1982, por medio del cual se autorizó celebrar contratos de mandato con establecimientos bancarios, a fin de poder movilizar los dineros no devueltos a los ahorrantes de algunas entidades, para ayudar de manera principal a los pequeños y medianos ahorradores; el Decreto 2785 del 24 de septiembre de 1982, por el cual se autorizó a las compañías de financiamiento comercial para utilizar las inversiones que obligatoriamente deben mantener en títulos de crédito nominativo, para financiar la disminución en sus captaciones de ahorro, y el Decreto 2786 del 24 de septiembre de 1982, mediante el cual se obliga a todas las entidades financieras a utilizar los servicios de firmas de auditoría externa para lograr de manera eficiente y cabal la misión del Estado en materia de control y vigilancia por conducto de la Superintendencia Bancaria. Este último decreto, sin embargo, fue anulado posteriormente por el Consejo de Estado.

"No obstante los esfuerzos para garantizar la liquidez del sistema y la intervención de varias entidades, el sector financiero continuaba deteriorándose. Posteriores evidencias demostraron que este proceso no constituía un fenómeno de carácter coyuntural, sino por el contrario, obedecía a la presencia de serias irregularidades en el sistema financiero, cuya corrección se hacía indispensable para asegurar el adecuado desenvolvimiento de la economía.

"Para hacer frente a tales circunstancias el Gobierno, con base en el artículo 122 de la Carta, se declaró, por medio del Decreto 2919 del 8 de octubre de 1982 la Emergencia Económica.

"Algunas de las consideraciones presentadas al Consejo de Estado expresan los graves motivos invocados: los ahorradores

demuestran un alto grado de inseguridad y desconfianza. Las instituciones financieras han debilitado su propio fundamento económico, debido a que sus operaciones de crédito e inversión, por su estructura y concentración, se han vuelto incompatibles con las condiciones existentes en el mercado del ahorro del público en cuanto a plazos e intereses. La crisis de algunas instituciones es de naturaleza tan profunda y presenta características tan delicadas que su repercusión va más allá del ámbito restringido de unas pocas empresas o de un número limitado de ahorradores y puede extenderse a todos los sectores productivos con intensidad suficiente para ocasionar perjuicios irreparables a la generación y movilización del ahorro, elemento fundamental del desarrollo. Es evidente que mientras subsistan graves desequilibrios en el sector financiero, las acciones del gobierno en otros frentes económicos están condenadas al fracaso."

"Para la aplicación de la emergencia, el gobierno dictó el Decreto 2920 de 1982 el cual sentó las bases para conjurar los efectos inmediatos de la crisis, y además introdujo algunos principios de importancia para la reorganización futura del sistema."

En fin, la iniciativa neoliberal y la reforma financiera, por varias razones culminaron en plena crisis al principio de los años ochenta.

Como un componente de la resolución de los problemas del sector financiero y la intermediación financiera del desarrollo colombiano se habla de la posibilidad de augmentar las inversiones extranjeras directas. Según el Anteproyecto de Ley Orgánica del Sistema Financiero: 133/

"... en las condiciones actuales de encarecimiento del crédito y los recursos externos y ante los volúmenes crecientes de intermediación que requerirá el país en los próximos años, valdría la pena estudiar la viabilidad de permitir la entrada de nueva inversión extranjera al sector financiero ...

"En primer lugar, porque reabrir la posibilidad de que llegue nuevo capital extranjero al sector financiero colombiano constituye un complemento de importancia para el fortalecimiento de su patrimonio, el cual, como lo hemos visto, viene registrando tasas de crecimiento inferiores al volumen de activos que maneja. En segundo lugar, porque el ingreso de capital extranjero debidamente seleccionado por el Departamento Nacional de Planificación y por la Superintendencia Bancaria, puede inyectarle a nuestro sistema una sana dosis de competencia y un vínculo idóneo para incorporar al país las inmensas innovaciones tecnológicas que están teniendo lugar en el sector financiero en los países industrializados. En tercer lugar, la inversión extranjera en el sector financiero colombiano es moderada. Por eso, el permitir que se incremente no constituye menoscabo a la autonomía y discrecionalidad del Gobierno colombiano para orientar y regular el sistema ... una posición más

amplia frente al ingreso de capital extranjero, constituye una actitud acorde con los tiempos actuales y previsiva frente al encarecimiento del panorama financiero internacional que se vislumbra hacia el futuro."

Para comprender cabalmente el significado del posible nuevo papel de la IED en la intermediación financiera, es necesario examinar cuál ha sido el papel tradicional de la IED en el sector financiero y los cambios ocurridos los años setenta.

B. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL SECTOR FINANCIERO

Si bien es cierto que varios bancos extranjeros establecieron subsidiarias en Colombia hace mucho tiempo y que varios de los actuales participantes extranjeros en el sector financiero llevan más de cincuenta años en Colombia, también es cierto que estos partícipes no controlaban una parte desproporcionada de la intermediación financiera. Los cuatro bancos transnacionales (Bank of London and Montreal, Banque Francais et Italienne, Royal Bank of Canada y Bank of America)-que establecieron operaciones locales en los años 20 y a los cuales correspondía en 1970 más del 30 por ciento de la IED registrada en el sector financiero (véase el cuadro 30)- controlaban apenas el 8 por ciento de los activos totales de los bancos comerciales en Colombia a fines del año 1971. Más significativos son los bancos norteamericanos que entraron en los años sesenta coincidente con la crisis de balanza de pagos. El Bank of America estableció una subsidiaria en el año 1966. Sin embargo, la inversión extranjera más importante la constituyó la creación de un banco mixto -Banco del Comercio- con aportes del Chase Manhattan (y en menor grado del Deutsche Sudamerikanische) y de capitales nacionales. A fines de 1970 el aporte externo en este banco mixto correspondía al 15% de la IED registrada en el sector financiero y contaba con casi el 9 por ciento de los activos totales de los bancos comerciales un año más tarde. De los siete bancos que dominaron la actividad bancaria (75 por ciento de los activos totales) al principio de los años setenta -3 bancos nacionales privados, 3 bancos nacionales oficiales y 1 mixto- el Banco del Comercio se ubicó en el quinto lugar según sus activos y, sin duda, causó preocupación en el seno de las otras instituciones financieras.

Vale la pena recordar que fue el trabajo de la misión Kemmerer en los años veinte el que sirvió para definir el sistema financiero colombiano y generar la base legislativa -Leyes 20 de 1922, 25 de 1923 y 17 y 45 de 1925- que rigió en el sector hasta 1966. El Decreto Ley 444, del año 1966, y la implementación de la Decisión 24 en los años setenta, cambiaron las condiciones para los participantes extranjeros. En este sentido, la preocupación de los banqueros nacionales por la

Cuadro 30

COLOMBIA: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN EL SECTOR FINANCIERO, 1970

(Millones de dólares corrientes)

| Empresa receptora (año entrada) | IED registrada | % capital extranjero | Año registrada |
|---|-------------------|----------------------------|-------------------|
| <u>Subtotal actividad bancaria</u> | | | |
| (CIIU 8101) | 38.8 | | |
| Banco de Comercio (1967) | 7.5 | 48.0 | 1968 |
| First National City Bank (1929) | 6.5 | 100 | 1970 |
| Banco Francés e Italiano para América del Sud (1924) | 5.9 | 100 | 1970 |
| Banque Nationale de Paris (1954) | 4.0 | 100 | 1970 |
| Banco de Londres y Montreal (1920) | 4.0 | 100 | 1970 |
| Royal Bank of Canada (1925) | 2.6 | 100 | 1970 |
| Bank of America (1966) | 1.8 | 100 | 1970 |
| Banco de Bogotá | 0.3 | 1.3 | 1969 |
| Banco de Occidente | 0.3 | 7.7 | 1970 |
| Banco Sabana | 0.1 | 6.5 | 1970 |
| Otras empresas a/ | 5.7 | | |
| <u>Subtotal actividad financiera</u> | | | |
| (CIIU 8102) | 19.3 | | |
| Corporación Financiera Colombiana | 6.4 | 45.2 | 1970 |
| Corporación Financiera Nacional | 4.1 | 39.4 | 1969 |
| Corporación Financiera de Caldas | 2.0 | 24.0 | 1970 |
| Corporación Financiera del Valle | 1.7 | 24.3 | 1970 |
| Corporación Financiera del Norte | 1.3 | 44.7 | 1970 |
| Corporación Financiera del Caribe | 0.7 | 70.1 | 1970 |
| Corporación Financiera de Occidente | 0.3 | 18.5 | 1970 |
| Otras empresas a/ | | | |
| <u>Subtotal seguros (CIIU 8200)</u> | | | |
| | 4.0 | | |
| Seguros Tequendama S.A. | 0.9 | 48.8 | 1966 |
| La Nacional Cía. de Seguros Generales | 0.7 | 59.9 | 1966 |
| Cía de Seguros Fénix de Colombia | 0.3 | 53.8 | 1966 |
| Internacional de Seguros | 0.1 | 100 | 1970 |
| The Home Insurance Co. | 0.1 | 100 | 1969 |
| La Interamericana Cía. de Seguros de Vida S.A. | 0.1 | 100 | 1966 |
| La Continental Cía de Seguros Generales | 0.1 | 50.2 | 1969 |
| Otras empresas a/ | 1.5 | | |
| <u>Total sector financiero</u> | <u>62.1</u> | | |

Fuente: CEPAL a base de información oficial del Banco de la República, Oficina de Cambios.

a/ Con montos registrados por debajo de US\$ 0.1 millones o empresas no listadas por separado en el registro de 1970.

brusca entrada del Chase Manhattan como socio minoritario del Banco del Comercio coincidió con las crecientes dudas que existían en el sector oficial respecto de la participación extranjera, en general, y en el sector financiero en particular. Sin embargo, estas preocupaciones convergentes de los sectores nacionales no se manifestaron en una política coherente respecto a la participación extranjera en el sector financiero sino hasta el año 1975.

Teniendo como base el sistema administrativo para evaluar, autorizar, registrar y controlar la IED que estableció el Decreto Ley 444 de 1967, el DNP recomendó en 1969 al Consejo Nacional de Política Económica y Social que prohibiera la nueva IED en el sector financiero. 134/ El año 1970 trajo consigo el intenso debate que surgió sobre la Decisión 24 (que no se implementó hasta 1973, a raíz de un fallo de la Corte Suprema y, por consiguiente, el Decreto 1900). Los artículos 42 y 44 de la mencionada Decisión señalan a la letra:

"Artículo 42 - No se admitirá nueva inversión extranjera directa en el sector de los seguros, banca comercial y demás instituciones financieras.

"Los bancos extranjeros actualmente existentes en el territorio de los Países Miembros dejarán de recibir depósitos locales en cuenta corriente, en cuentas de ahorro o a plazo fijo, dentro de un plazo de tres años contados desde la entrada en vigor del presente régimen.

"Los bancos extranjeros actualmente existentes que deseen continuar recibiendo depósitos locales de cualquier especie deberán transformarse en empresas nacionales, para cuyo efecto pondrán en venta acciones que correspondan por lo menos al ochenta por ciento de su capital para su adquisición por inversionistas nacionales dentro del plazo señalado en el inciso anterior."

"Artículo 44 - Cuando a juicio del país receptor existan circunstancias especiales, dicho país podrá aplicar normas diferentes a las previstas en los artículos 40 a 43 inclusive.

"Los productos de empresas extranjeras comprendidas en los sectores de este capítulo que no convengan su transformación en empresas nacionales o mixtas o respecto de las cuales los Países Miembros apliquen las normas diferentes a que se refiere el inciso anterior, no podrán gozar de las ventajas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena."

A pesar de la claridad del artículo 42, que pudiera haber afectado en forma drástica el flujo de IED hacia el sector financiero, la amplia utilización del artículo 44, 135/ junto con la lucrativa perspectiva de reforma financiera, resultó en un apreciable aumento en la IED registrada en el sector, que subió de US\$ 62 a US\$ 100 millones entre 1970 y 1975. La nueva IED autorizada en el sector financiero correspondió a 28-30 por ciento de las autorizaciones totales entre 1972 y 1974. Obviamente, los bancos extranjeros recibieron señales

muy contradictorias del sector oficial durante el período 1969-1975 y evidentemente optaron por la interpretación optimista, o sea, que podían participar plenamente en el crecimiento acelerado vinculado con la reforma financiera 136/ sin tener que transformarse en empresa nacional. 137/

Pero esta interpretación no era tal y en el año 1975 se produjo un golpe decisivo. De acuerdo con el Decreto 295, de febrero del mismo año, se estableció un comité encargado de homogeneizar el tratamiento a las empresas extranjeras del sector financiero con respecto a la Decisión 24. La Asociación Bancaria y la Asociación Nacional de Instituciones Financieras participaron con representantes del sector oficial, según Decreto 734, y recomendaron que se prohibiera que los bancos y otras instituciones financieras extranjeras recibieran depósitos hasta que firmaran un acuerdo de transformación en empresas mixtas (no empresas nacionales). A fines de aquel año, la Ley 55 implementó las recomendaciones del Comité. Se prohibió nueva IED en el sector financiero, se fijaron las normas para la venta de acciones para los bancos e instituciones que quisieran transformarse en empresas mixtas y se definieron las condiciones para operaciones financieras internacionales. 138/ A pesar de que el First National City Bank opuso una fuerte resistencia al proyecto ley, 139/ y que se pidió la declaración de inexecutable del artículo en la Corte Suprema, 140/ la Ley 55 se puso en práctica sin mayores cambios estableciendo como fecha de transformación definida el 1° de julio de 1978. Por cadena nacional de televisión, el entonces Presidente de la República, Alfonso López Michelsen, expresó "la satisfacción del Gobierno Nacional de poder anunciarle al país, que en desarrollo de la Resolución 24 del Acuerdo de Cartagena, se ha puesto en marcha el proceso de nacionalización de lo que los ingleses llamaban en una época 'colinas reinantes de la economía'". Entre estas colinas dominantes de la economía, las instituciones financieras, tales como los bancos, desempeñan un papel de primordial importancia. 141/

De esta manera, los bancos extranjeros sólo podían participar en el acelerado crecimiento del sector financiero asociándose con capitales nacionales en empresas mixtas.

El cuadro 31 muestra que los bancos privados mixtos en realidad participaron en el acelerado crecimiento del sector financiero (medido por activos totales) pero en menor medida que los bancos privados nacionales. Todos los bancos extranjeros, que habían experimentado un decrecimiento de sus activos durante 1971-1977, los incrementaron notablemente durante 1977-1981, con la excepción del Banco Internacional (ex First National City Bank) que había llevado una fuerte oposición en contra de la Ley 55, del año 1975. Datos de Junguito 142/ indican que entre 1977 y 1980 la tasa de ganancia de los bancos mixtos fue sustancialmente menor que la de otras entidades bancarias que tuvieron que soportar mayores niveles de

Cuadro 31

COLOMBIA: CRECIMIENTO Y ESTRUCTURA DE LOS ACTIVOS DE LAS ENTIDADES BANCARIAS, 1971-1981

(Pesos en valores constantes de 1970) a/

| | Diciembre 1971 | | Junio 1977 | | Diciembre 1981 | | Tasas medias anuales de crecimiento | | |
|--------------------------------------|-------------------------|-----------------|-------------------------|-----------------|-------------------------|-----------------|-------------------------------------|------------|------------|
| | \$ Col. mil millones | Estructura % | \$ Col. mil millones | Estructura % | \$ Col. mil millones | Estructura % | 1971-77 | 1977-81 | 1971-81 |
| i) Bancos privados nacionales | 16.6 | 50.2 | 21.5 | 54.3 | 31.2 | 56.8 | 5.0 | 6.4 | 6.5 |
| De Colombia | 4.4 | 13.3 | 6.8 | 17.2 | 8.3 | 15.1 | 8.2 | 4.5 | 6.6 |
| De Bogotá | 4.8 | 14.5 | 6.1 | 15.4 | 7.2 | 13.1 | 4.5 | 3.8 | 4.1 |
| Comercial Antioqueño | 2.7 | 8.2 | 2.1 | 5.3 | 2.9 | 5.3 | -4.5 | 7.4 | 0.7 |
| De Occidente | 0.6 | 1.8 | 1.0 | 2.5 | 2.4 | 4.4 | 9.7 | 21.5 | 14.9 |
| Industrial Colombiano | 1.3 | 3.9 | 1.6 | 4.0 | 2.3 | 4.2 | 3.8 | 8.4 | 5.9 |
| Del Estado b/ | 0.4 | 1.2 | 0.7 | 1.8 | 2.1 | 3.8 | 10.7 | 27.7 | 18.0 |
| De Santander | 0.4 | 1.2 | 1.4 | 3.5 | 1.8 | 3.3 | 25.6 | 5.7 | 16.2 |
| De Caldas | 0.4 | 1.2 | 0.5 | 1.3 | 1.0 | 1.8 | 4.1 | 16.7 | 9.6 |
| Nacional | 0.4 | 1.2 | 0.3 | 0.8 | 0.8 | 1.5 | -5.1 | 24.3 | 7.2 |
| Otros | 1.2 | 3.6 | 1.0 | 2.5 | 2.2 | 4.0 | -3.3 | 19.1 | 6.2 |
| ii) Bancos privados mixtos | 6.3 | 19.2 | 6.9 | 17.4 | 9.2 | 16.8 | 2.0 | 6.6 | 4.0 |
| Del Comercio c/ | 2.8 | 8.5 | 3.6 | 9.1 | 4.3 | 7.8 | 4.7 | 4.0 | 4.4 |
| Internacional d/ | 1.3 | 3.9 | 1.2 | 3.0 | 0.9 | 1.6 | -1.4 | -6.1 | -3.6 |
| Mercantil e/ | 0.6 | 1.8 | 0.4 | 1.0 | 0.8 | 1.5 | -7.1 | 16.7 | 2.9 |
| Anglo Colombiano f/ | 0.4 | 1.2 | 0.3 | 0.8 | 0.6 | 1.0 | -5.1 | 16.7 | 4.1 |
| Francés e Italiano g/ | 0.6 | 1.8 | 0.6 | 1.5 | 0.6 | 1.0 | - | - | - |
| Tequendama h/ | - | - | 0.2 | 0.5 | 0.6 | 1.0 | - | 27.7 | - |
| Colombo Americano i/ | 0.3 | 0.9 | 0.2 | 0.5 | 0.4 | 0.7 | -7.1 | 16.7 | 2.9 |
| Real | - | - | 0.1 | 0.2 | 0.4 | 0.7 | - | 36.1 | - |
| Royal Colombiano j/ | 0.3 | 0.9 | 0.2 | 0.5 | 0.4 | 0.7 | -7.1 | 16.7 | 2.9 |
| iii) Bancos de fomento | 10.1 | 30.5 | 11.2 | 28.4 | 14.5 | 26.4 | 1.9 | 5.9 | 3.7 |
| Cafetero | 3.8 | 11.5 | 5.6 | 14.1 | 5.9 | 10.7 | 7.3 | 1.2 | 4.5 |
| Popular | 4.0 | 12.1 | 3.5 | 8.8 | 5.0 | 9.1 | -2.4 | 8.2 | 2.3 |
| Ganadero | 2.3 | 6.9 | 2.2 | 5.6 | 3.6 | 6.6 | -0.8 | 11.6 | 4.6 |
| Total | 33.1 | 100.0 | 39.6 | 100.0 | 54.9 | 100.0 | 3.5 | 7.3 | 5.2 |

Fuente: CEPAL a base de informaciones de la Superintendencia Bancaria, Revista Superintendencia Bancaria, números 408 y 422, Bogotá, Febrero de 1972 y marzo de 1981.

a/ Deflactado por el índice de precios al por mayor. b/ Incluye datos del ex Banco Panamericano y el ex Banco de América Latina.

c/ Chase Manhattan ha sido el primer socio minoritario desde 1967. d/ Ex First National City Bank. e/ Ex Banco Franco Colombiano (Banque Nationale de Paris et des Pays Bas). f/ Ex Banco de Londres y Montreal Ltda. g/ Ex Banco Francés e Italiano para América del Sur.

h/ Capitales Andinos. i/ Ex Bank of America. j/ Ex Banco Royal of Canada.

inversiones obligatorias y de encaje que los bancos privados nacionales. Su cartera estuvo fuertemente concentrada en el sector manufacturero (55 por ciento en 1980) mientras la de los bancos privados nacionales se concentraba preferentemente (47 por ciento de sus préstamos en 1980) en el más lucrativo y especulativo sector "otros". Para defenderse, los bancos mixtos tuvieron que cobrar un mayor "spread" financiero encajando así sus préstamos lo que determinó una tendencia decreciente de su participación en la cartera total del sector bancario. O sea, que a pesar de que los bancos y otras instituciones financieras extranjeras cumplieron, por lo general, con la transformación en empresas mixtas (cuadro 32), no lograron participar plenamente en el acelerado crecimiento del sector financiero, al menos no en la misma medida que lo hicieron los bancos e instituciones financieras privadas nacionales. Tampoco entraron en crisis en la misma medida que las instituciones nacionales al principio de los años ochenta.

Resulta evidente, entonces, que a nivel oficial hubo una convergencia de intereses nacionales, por la nueva tendencia del modelo de crecimiento (neoliberal) que se centró en el sector financiero reformado que implicó mayores ganancias y rentas para las instituciones del sector y, a nivel gremial, por una preocupación que los bancos extranjeros recibieran una parte desproporcionada de tales ganancias y rentas. 143/ En una situación de auge de divisas en la cual no hubo inconvenientes para comprar las acciones de los bancos extranjeros (aun a precios reajustados), esta convergencia de intereses después de la incertidumbre del período 1969-1975 culminó en la Ley 55 de 1975. Así se consiguió la colombianización de la banca y la reducción relativa de la participación extranjera en la "bonanza" del sector financiero; sin embargo, debido a la consiguiente concentración y especulación que regía en el sector se produjo una aguda crisis financiera no relacionada con la participación extranjera. No resulta tan irónico entonces que para reordenar y sanear el sector, las autoridades contemplaron una mayor participación extranjera en la intermediación financiera del desarrollo colombiano.

Cuadro 32

COLOMBIA: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA REGISTRADA EN EL
SECTOR FINANCIERO, 1980

(Millones de dólares corrientes)

| Empresa receptora | IED registrada | % capital extranjero | Año última actualización |
|---|-------------------|----------------------------|--------------------------------|
| <u>Subtotal actividad bancaria</u> (CIU 8101) | <u>73.1</u> | | |
| Banco del Comercio | 17.3 | 34.7 | 1980 |
| Banco Internacional de Colombia | 14.9 | 49.0 | 1980 |
| Banco Francés e Italiano de Colombia | 6.4 | 49.0 | 1980 |
| Banco Anglo Colombiano | 6.2 | 49.0 | 1980 |
| Banco Tequendama | 5.6 | 48.0 | 1980 |
| Banco Royal Colombiano | 5.2 | 48.2 | 1979 |
| Banco Colombo Americano | 2.6 | 49.0 | 1980 |
| Banco Real de Colombia S.A. | 2.2 | 49.0 | 1980 |
| Banco de Caldas | 1.2 | 40.0 | 1975 |
| Banco Mercantil | 1.0 | 7.8 | 1979 |
| Banco Nacional | 0.2 | 2.0 | 1978 |
| Otras empresas a/ | 10.2 | | |
| <u>Subtotal actividad financiera</u> (CIU 8102) | <u>19.7</u> | | |
| Corporación Financiera del Valle | 3.4 | 21.9 | 1978 |
| Corporación Financiera Nacional | 3.3 | 12.0 | 1978 |
| Corporación de Caldas | 2.1 | 7.8 | 1978 |
| Inversiones Esso Colombiana S.A. | 1.3 | 99.9 | 1980 |
| Corporación Financiera Internacional | 1.2 | 48.1 | 1978 |
| Inversiones Vitesco de Colombia S.A. | 1.1 | 100 | 1978 |
| Inversiones El Gran Limonar S.A. | 0.6 | 97.5 | 1973 |
| Cía. Colombiana de Finan- ciamiento Comercial S.A. | 0.5 | 100 | 1980 |
| Afcol S.A. | 0.5 | 100 | 1977 |
| Corporación Financiera Gran Colombiana | 0.5 | 4.1 | 1979 |
| Reduit Etablissement pour Finances | 0.4 | 100 | 1974 |
| American Fiber & Finance | 0.4 | 100 | 1977 |

Cuadro 32 continuación

| Empresa receptora | IED registrada | % capital extranjero | Año última actualización |
|--|----------------|----------------------|--------------------------|
| Corporación Financiera Industrial S.A. | 0.3 | 40.0 | 1977 |
| Concord Research and Investment Co. S.A. | 0.3 | 100 | 1977 |
| Inversiones Palladium Colombiana S.A. | 0.3 | 100 | 1978 |
| Prodesa | 0.2 | 100 | nd |
| Inversiones Victoria S.A. | 0.1 | 34.7 | 1978 |
| Colombo Mexicano de Inversiones S.A. | 0.1 | 20.0 | 1978 |
| Euro Americana de Inversiones S.A. | 0.1 | 90.0 | 1972 |
| Inversiones Colonial S.A. | 0.1 | 100 | 1971 |
| Interhandel Trust Co. N.V. | 0.1 | 100 | 1977 |
| Cía. de Inversiones de los Andes S.A. | 0.1 | 25.0 | 1973 |
| Otras empresas a/ | 2.7 | | |
| <u>Subtotal seguros (CIU 8200)</u> | <u>8.9</u> | | |
| Cía. de Seguros Andina S.A. | 1.6 | 94.9 | 1979 |
| Pan American Life Insurance Co. | 1.1 | 100 | 1980 |
| Grupo de Seguros Cuna Mundial | 1.0 | 100 | nd |
| La Nacional Cía. de Seguros Generales | 0.8 | 53.1 | 1978 |
| Seguros Tequendama S.A. | 0.7 | 33.0 | 1975 |
| Cía. de Seguros Fénix de Colombia | 0.4 | 48.7 | 1979 |
| Autora S.A. Cía. de Seguros Generales | 0.4 | 66.5 | 1977 |
| Royal Insurance Co. Ltd. | 0.3 | 100 | 1979 |
| Skandia Seguros de Colombia S.A. | 0.2 | 64.0 | 1980 |
| Seguros Colina S.A. | 0.2 | 100 | 1978 |
| American Home Assurance Co. | 0.1 | 100 | 1979 |
| The Home Insurance Co. | 0.1 | 100 | 1979 |
| Cía. de Seguros de Vida Aurora S.A. | 0.1 | 64.3 | 1979 |
| La Interamericana Cía. de Seguros de Vida S.A. | 0.1 | 100 | 1979 |
| Cía de Seguros Antorcha de Colombia | 0.1 | 100 | 1978 |
| Johnson y Higgins (Colombia) Ltda. | 0.1 | 49.0 | 1980 |
| La Continental Cía. de Seguros Generales | 0.1 | 49.0 | 1978 |
| Otras empresas a/ | 1.5 | | |

Cuadro 32 conclusión

| Empresa receptora | IED registrada | % capital extranjero | Año última actualización |
|---|----------------|----------------------|--------------------------|
| <u>Subtotal otros servicios</u> | | | |
| <u>(CIU 8300)</u> | <u>8.4</u> | | |
| Inversiones Roldicha Ltda. | 1.7 | 100 | 1978 |
| Suramericana de Electrificación SADE S.A. | 0.9 | 100 | 1979 |
| Arrow Inter-Americana Inc. | 0.7 | 100 | 1980 |
| Ingenieros Civiles Asociados S.A. | 0.5 | 100 | 1980 |
| Leasing Bolívar S.A. | 0.5 | 20.0 | 1979 |
| Xerox de Colombia S.A. | 0.3 | 75.0 | 1979 |
| Leasing de Colombia S.A. | 0.3 | 50.0 | 1975 |
| Proindustrialce | 0.2 | 100 | 1979 |
| Inmobiliaria de los Andes S.A. | 0.1 | 92.0 | 1973 |
| Inversiones Piamonte S.A. | 0.1 | 99.7 | 1970 |
| Pan American Grinding Co. N.V. | 0.1 | 100 | 1970 |
| Tasa Consultores de Colombia S.A. | 0.1 | 85.0 | nd |
| Tipiel S.A. | 0.1 | 49.0 | 1979 |
| Leo Burnett Colombiana S.A. | 0.1 | 99.9 | 1979 |
| Otras empresas a/ | 2.7 | | |
| <u>Total sector financiero</u> | <u>110.1</u> | | |

Fuente: CEPAL a base de información oficial, Banco de la República, Oficina de Cambios.

a/ Con montos registrados por debajo de US\$ 0.1 millones o empresas no listadas por separado en el registro de 1980.

Notas

1/ Pajnzylber, F., La industrialización trunca de América Latina, Ed. Nueva Imagen, México, D.F., 1983, p. 201.

2/ Ibid., passim.

3/ Véase Mortimore, M., "El papel subsidiario de la inversión externa directa en la industrialización: el sector manufacturero colombiano", Revista de la CEPAL, N° 25, abril de 1985.

4/ Para un penetrante análisis de la tendencia en el Cono Sur donde se presentó en su forma más pura, véase "Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur", Estudios e Informes de la CEPAL, E/CEPAL/G.13.4, Santiago de Chile, agosto de 1984.

5/ Estos datos, que son muy citados, sufren de varias limitaciones; sin embargo, siguen siendo los mejores datos para las comparaciones internacionales. Véase los comentarios en Billerbeck, F. y Y. Yasugi, "Private Direct Foreign Investment in Developing Countries", World Bank Staff Working Paper, N° 348, Washington, D.C., julio 1979, anexo 1; y Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, Salient Features and Trends in Foreign Investment, ST/CTC/14, Nueva York, 1983, anexo 1.

6/ El promedio es decepcionante en el sentido de que el promedio de 4.8 por ciento del quinquenio 1965-1969 bajó a 2.0 y 1.6, respectivamente, en los períodos 1970-1974 y 1975-1979 antes de saltar a 4.3 durante el año 1980. Calculado del BID, Financiamiento externo de los países de América Latina, Washington, D.C., diciembre, 1982, cuadros 4 y 128.

7/ Calculado en base a OCDE, Stock of private direct investment by DAC countries in developing countries, end 1967, París, 1972; y OCDE, Cooperación para el desarrollo, París, 1980.

8/ Consulta "La política económica de Colombia en el período 1950-1966", Boletín Económico de América Latina (XII, 2), octubre 1967.

9/ Véase Maullín, R., "The Colombia-IMF Disagreement of November/December 1966: an Interpretation of its Place in Colombian Politics" en Ferguson, Y.H. (ed.), Contemporary Inter-American Relations: a Reader in Theory and Practice, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1972; y Hayler, T. Aid as Imperialism, Penguin Books, Londres, 1971, pp. 109-117.

10/ En los años veinte Colombia tuvo su primera experiencia notable con la inversión extranjera. Durante "la danza de los millones", más de US\$ 150 millones de préstamos externos fueron colocados en el país y la IED de compañías norteamericanas saltó de US\$ 30 a US\$ 280 millones. Véase Rippy, J.F., The Capitalists and Colombia, Vanguard Press, Nueva York, 1931; y Patiño Rosselli, A., La prosperidad a debe y la gran crisis, 1925-1935: capítulos de historia económica de Colombia, Banco de la República, Bogotá, 1981.

11/ Ver, por ejemplo, el análisis de las 521 empresas con autorizaciones de inversión en 596 compañías en el período 1970-1976, en Medina Torres, H., "Comportamiento y tendencias de la inversión extranjera", Dependencia y Desarrollo, Asociación Nacional de Instituciones Financieras, Bogotá, marzo de 1978, pp. 61-143.

12/ Véase, BID-INTAL, Sistemas de registro y fiscalización de las inversiones extranjeras en América Latina, Serie Monografías N° 3, Buenos Aires, 1978, pp. 32-36; Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, National Legislation and Regulations Relating to Transnational Corporations, ST/CTC/26, Nueva York, 1983, pp. 302-319; y Lombard, F.J., The Foreign Investment Screening Process in LDCs: The Case of Colombia, 1967-1975, Westview Press, Boulder, Colorado, 1979, pp. 79-97.

13/ Ver, por ejemplo, Pérez Salazar, M., "Efectos de la Decisión 24 en Colombia, 1970-1977", Revista de Planeación y Desarrollo (XII, 1), enero-abril 1980; y Misas Arango, G., Empresas multinacionales y Pacto Andino: regulaciones andinas al capital multinacional y el patrón de acumulación en Colombia, Fines, Ed. La Oveja Negra, Bogotá, 1983.

14/ Melo, H., La maniobra del oro en Colombia, Ed. La Pulga, Medellín, junio de 1975, p. 49.

15/ Rojas, O.E., "Principales aspectos de la minería del oro en Colombia", Boletín de minas y energía (3, 7), diciembre de 1979, p. 66.

16/ Este valor también es equivalente al valor de la producción colombiana hasta 1886. Ver Melo, op.cit., p. 50.

17/ O'Neill, P.H., "Platinum Mining in Colombia", Mining Engineering Journal, Mayo 1956.

18/ Melo, op.cit., p. 50.

19/ Pérez Toro, J.A., "La Gran Depresión de 1930 en Colombia", Comercio Exterior (12, 11), noviembre de 1980, p. 52.

20/ May, A. y G. Plaza, The United Fruit Company in Latin America, National Planning Association, Washington, D.C., 1958.

21/ Ibid., p. 241.

22/ Véase Sharpless, R.E., Gaitán of Colombia: a Political Biography, University of Pittsburgh Press, 1978, pp. 56-60.

23/ May y Plaza, op.cit., pp. 175-176.

24/ Burbach, R. y P. Flynn, Agribusiness in the Americas, Monthly Review Press, NACLA, Nueva York, 1980, p. 102.

25/ Montoya, J., "Internacionalización, multinacionales y exportaciones colombianas", Tesis de grado Facultad de Economía, Universidad de Los Andes, Bogotá, julio de 1980, p. 178.

26/ Cifras calculadas de National Environment Research Council, Institute of Geological Sciences, Mineral Resources Division, Statistical Summary of the Mineral Industry, 1944-

1950, y 1967-1971, Londres, 1952 y 1975. También ver, Mullen, J.W., "Energy in Latin America: The Historical Record"; Cuadernos de la CEPAL, Santiago, 1978.

27/ Villegas, J., Petróleo, oligarquía e imperio, Ed. El Ancora, tercera edición, Bogotá, 1982.

28/ Ibid., p. 75. También ver, Concha, A., La concesión Barco, El Ancora Editores, Bogotá, 1981.

29/ Calculado de informaciones del Boletín de Minas y Energía (3, 7), diciembre de 1979, pp. 139-140.

30/ Una buena descripción de los derechos privados sobre minerales en Colombia se encuentra en Memoria del Ministro de Minas y Petróleo, 1969-1970, Tomo II, Bogotá, 1971, pp. 31-47.

31/ Extracto de su famoso trabajo, "Una política de petróleos", citado en Villegas, op.cit., 286-287.

32/ Ibid., p. 282.

33/ Véase el debate en Villegas, ibid., pp. 283-300.

34/ Consulte, Ministerio de Minas y Energía, Informe al Honorable Congreso de la República de Colombia, 1976, Bogotá, 1976, p. 24.

35/ FEDESARROLLO, La industria petrolera en Colombia, Bogotá, 1972, Capítulo III; Departamento Nacional de Planeación y el Ministerio de Minas y Energía, Estudio Nacional de Energía: Informe final, Bogotá, junio de 1982, p. 590; y Villegas, op.cit., p. 318.

36/ Pérez, J.G. y G. Perry, Economía y Petróleo, FEDESARROLLO, Bogotá, 1973.

37/ Op.cit., p. 319

38/ Por ejemplo, véase, Berry, A., A Descriptive History of Colombian Industrial Development in the 20th Century, mimeo, sin fecha; y Berry, A. y F. Thoumi, "Import Substitution and Beyond: Colombia", World Development, (5, 1/2), 1977.

39/ Básicamente, los contratos de asociación estipulan que el asociado contribuirá dos tercios de la inversión en exploración y si resulta en producción viable se comparte la producción 40:60 a favor de la ECOPEPETROL.

40/ Véase, Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, Main Features and Trends in Petroleum and Mining Agreements, ST/CTC/29, Nueva York, 1983, y Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, Alternative Arrangements for Petroleum Development: A Guide for Government Policy Makers and Negotiators, ST/CTC/43, Nueva York, septiembre 1982.

41/ Hay un elemento de suerte en todo aquello relacionado con el petróleo. La concesión Cravo Norte a cargo de la Occidental Petroleum a través de un contrato de asociación con ECOPEPETROL resultó en el año 1984 en una hallanza que convertirá Colombia en país exportador de petróleo a partir del año 1987 y hasta el año 2000. Véase Business Latin America, octubre 17, 1984, p. 332.

42/ El Tiempo, 13 de junio de 1982, p. 28.

43/ Véase, Boldt Jr., J.K., The Winning of Nickel: Its Geology, Mining and Extractive Metallurgy, D. Van Nostrand Inc., Princeton, New Jersey, 1967, pp. 181-183 y 415-423.

44/ Según Melo, op.cit., p. 33: "la explotación de la zona se habría realizado por el concesionario extranjero en condiciones oprobiosas para la soberanía nacional, puesto que además de disponer tal norma la entrega total del área, no había en esa época ni siquiera condición ni lugar para pagar regalías, ni tampoco para una explotación de carácter industrial transformando los minerales en Colombia, que dejase aunque fuera parte mínima de los beneficios en el país".

45/ Ibid., pp. 78-79 y 130-131.

46/ Ibid., pp. 43 y 46 y las entrevistas.

47/ Melo, H., "Cerromatoso: listo en mal momento", El Espectador, 4 de abril de 1982.

48/ El Tiempo, 30 de junio de 1973.

49/ Véase Austen, I y L. McQuaiy, "The Law and Conrad Black", Maclean's, febrero 21, 1983, pp. 26-35.

50/ Estudio Nacional de Energía, op.cit., p. 296.

51/ Vásquez Restrepo, A., "El carbón y la coyuntura energética", Boletín de Minas y Energía (3,7), diciembre de 1979, p. 34.

52/ ENE, op.cit., pp. 110, 121, 185, 193, 314 y 320.

53/ Véase la publicación de EXXON intitulada Lámpara (XVIII, 80), p.2,

54/ Op.cit., pp. 320-324.

55/ Lámpara, op.cit., pp. 4 y 8.

56/ H. Kline notó que "In 1946, Tropical Oil Company (as the Colombian subsidiary of Exxon was called at the time) did an analysis of the coal, reportedly finding it accidentally when they were drilling for petroleum". Véase "The Coal of El Cerrejón: an Historical Analysis of Major Colombian Policy Decision and MNC Activities", Interamerican Economic Affairs (35, 3), Winter, 1981, p. 75.

57/ Ministerio de Minas, Memorias del Ministro de Minas, 1958, Bogotá, 1958.

58/ Las mejores fuentes de información sobre el contrato se encuentra en: Restrepo Londoño, A., Carbones térmicos en Colombia: bases para una política contractual, Banco de la República, Bogotá, agosto de 1981; "El Cerrejón, zona norte", Lámpara (XVIII, 80); Velez de Sierra, C., L. Jaramillo Veloso y R. Forero Báez, ¿Cuánto vale el carbón de El Cerrejón?, Ed. Tercer Mundo, Bogotá, diciembre de 1980, y Galan, L.C., Los carbonos de El Cerrejón, Ed. La Oveja Negra, Bogotá, abril de 1982.

59/ Lámpara, op.cit., p. 5.

60/ Restrepo Londoño, op.cit., pp. 111 y 151.

61/ Véase Galan, op.cit.; Velez de Sierra, Jaramillo Velosa y Forero Báez, op.cit.; Moreno, F., "Poder de negociación y política carbonera en Colombia", Colciencias - Carbocol, 1979 y Forero Pinela, C., F. Moreno Posada y R. Forero Báez, "Qué hacer con El Cerrejón", mimeo, sin fecha.

62/ En Restrepo Londoño, op.cit., pp. 12-14.

63/ Zorn, S., "Recent Coal and Uranium Investment Agreements in the Third World", Natural Resources Forum, 6, 1982, p. 350.

64/ Ibid., p. 351.

65/ Véase el Anexo VIII del informe original del Estudio Nacional de Energía, cuyo título es "Energy Contracts in Colombia", p. VIII-42.

66/ Calculado de DANE, "La economía colombiana, 1950-1975", Revista de Planeación y Desarrollo (IX,3), octubre-diciembre 1977.

67/ Misas ha periodizado el desarrollo industrial en 5 etapas, de la siguiente manera:

i) 1910-1930. En este período se inician propiamente las actividades fabriles en el país, centradas en la producción de un número reducido de bienes de consumo no durable, básicamente textiles, alimentos, bebidas y tabaco.

Producción desarrollada gracias al rápido crecimiento de relaciones mercantiles, consecuencia del auge exportador de ese período y de la alta protección efectiva que amparaba este conjunto de productos y del crecimiento de la demanda efectiva.

ii) 1930-1945. La alta protección efectiva dada por la guerra permitió que en este periodo se continuara el proceso de expansión industrial, teniendo como base la producción de bienes de consumo no durable, sin que se notaran cambios cualitativos apreciables en el conjunto de bienes producidos, ni en las formas de llevarlos a cabo (incorporación de innovaciones tecnológicas). Sobresale en este período un agudo proceso de centralización y concentración de capitales: absorción de firmas e integración vertical de actividades. Período, en el que además se consolidaron como oligopólicas muchas de las actualmente grandes firmas productoras de bienes de consumo no durable.

iii) 1945-1958. En este período se redefine el esquema proteccionista y se entra, dentro de un contexto internacional de libre comercio, a desarrollar una política deliberada de sustitución de importaciones con base en un alto grado de protección efectiva, dado en buena parte por medidas para-arancelarias, que prohíben la importación de bienes, cuando existe producción nacional de los mismos. Al finalizar este período la casi totalidad de los sectores productores de bienes de consumo no durable abastecían plenamente su respectiva demanda nacional, razón por la cual los rápidos ritmos de crecimiento de los períodos anteriores no pudieron continuar y empezaron a depender del crecimiento vegetativo de la demanda, la cual por las bajas elasticidades ingreso como por los débiles incrementos de los ingresos percibidos por amplias franjas de la población poco involucradas en el consumo industrial, se ampliaba a ritmos muy lentos. Esta fue

la causa para que se empezara a hablar en amplios círculos (empresariales, académicos y gubernamentales) del agotamiento del proceso de sustitución de importaciones.

Se presentan cambios relativamente importantes en la estructura productiva. A partir de 1945 surgen nuevas ramas industriales, dentro de las cuales se destacan: papel, caucho, química, derivados de petróleo, metálicas básicas y la fabricación de productos metálicos. Se entran a sustituir, en algunos casos parcialmente insumos que tradicionalmente habían sido objeto de importación. La distribución del producto industrial por ramas refleja estos cambios. Así, el coeficiente de concordancia entre la estructura industrial de 1950 y la existente en 1958 alcanza a 89.9, lo cual nos está indicando un relativo cambio en la estructura productiva en el período.

iv) 1958-1968. Un período de gran dinamismo para la industria nacional y de profundos cambios cualitativos en la estructura industrial. En este período se inicia con fuerza la sustitución de importaciones de bienes intermedios, para los cuales las demandas derivadas de la expansión industrial de bienes de consumo final justificaban, en las condiciones de protección efectiva prevaleciente, el establecimiento de plantas para su producción. En este período se establecen entre otras plantas las de producción de fertilizantes, fibras sintéticas, PVC, aluminio, ensamble de automotores, nuevos productos químicos y petroquímicos, bienes de consumo durable, producción de maquinaria eléctrica y no eléctrica ...

v) 1968 en adelante. El elemento más sobresaliente del período ha sido la creciente exportación de bienes manufacturados. El incremento se ha manifestado no sólo en una mayor participación de las manufacturas dentro del total de bienes exportados, sino también en la cada vez mayor participación de las manufacturas exportadas dentro del total de la producción manufacturera; así mientras en 1970 esta participación era ligeramente inferior al 10% para 1977 representaba el 21.4%. El mercado externo se convierte para muchas industrias en elemento de gran importancia para la realización de la producción.

Dentro de este período (hasta 1974) se presenta un crecimiento importante en el volumen de empleo industrial al pasar de 291 mil personas ocupadas en la industria manufacturera en 1968 a 451 mil en 1974, lo que equivalió a un incremento del 55% en el nivel de empleo.

La creación de 260 mil empleos industriales en el subperíodo 68-74, significó la creación en promedio de 27 000 nuevos puestos de trabajo anuales, frente al período anterior de sólo 12 000 nuevos empleos. Este crecimiento se presentó fundamentalmente en las industrias con volúmenes apreciables de exportación como textiles, confecciones y calzado. Sin embargo, a partir de 1975 el ritmo de expansión del empleo industrial ha caído como consecuencia de las bajas tasas de crecimiento de la exportación de manufacturas.

El ritmo de cambio en la estructura productiva medido por la tasa decenal de variación del coeficiente de concordancia, muestra que los cambios sufridos en el período 70-77 son superiores en un 20% a los observados en el lapso 50-58 o 50-68 pero son inferiores en un 25% a la tasa de variación del período 58-68. En el último período el desarrollo de nuevas ramas industriales (1) ha sido muy reducida y lo que se ha llevado a cabo es la consolidación de las industrias existentes productoras de bienes que entran en el consumo productivo y las productoras de bienes de consumo durable. De otra parte, en las industrias denominadas tradicionales se ha presentado un proceso de modernización de plantas y equipos, e introducción de innovaciones tecnológicas en las firmas más importantes del sector. Dentro del proceso de modernización sobresalen: textiles, alimentos (aceites, molinería, pastas, alimentos concentrados), bebidas, tabaco, confecciones, editoriales.

Misas Arango, G., Empresas multinacionales y Pacto Andino, Fines, Ed. La Oveja Negra, Bogotá, 1983, pp. 29-33.

68/ Sin duda, estos datos sobreestiman la presencia de la IED en la producción manufacturera dado que se cuenta como producción vinculada a la IED toda la producción de todas las empresas con IED (que sea 1 o 100 por ciento del capital total de la empresa). Las distorsiones son muy notables en el sector textilero, inter alia.

69/ Misas, A.G., Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana, Ed. Tiempo Presente, Bogotá, 1975, p. 92.

70/ Véase, "Nuestra industria: el sector de pulpa, papel y cartón", Revista ANDI, N° 31, 1977.

71/ Estos datos y los que corresponden a las otras empresas estudiadas se encuentran resumidos en el anexo 30.

72/ Según información suministrada por la Oficina de Cambios, Banco de la República.

73/ Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, Mobil Corporation: a UNCTC corporate profile, primera edición, marzo 1983, p. 9.

74/ Gobierno de Canadá, Report of the Royal Commission on Corporate Concentration, Supply and Services, Ottawa, marzo 1978.

75/ Calculado de datos de Moody's Industrial Manual.

76/ Misas, G., Contribución al estudio del grado de concentración en la industria colombiana, op.cit., p. 31.

77/ Véase, Chiappe, M.L. y G. Giraldo, "La industria de llantas", Revista de Planeación y Desarrollo (X,1), enero-abril 1978, pp. 141-144.

78/ Ibid., p. 120.

79/ Datos de las empresas provenientes de la encuesta de mayo-junio 1983.

80/ En 1980 Uniroyal Croydon se dividió en Productora Nacional de Llantas S.A. y Croydon S.A. La cifra de ventas netas es la suma de ambas empresas en el año 1982.

81/ West, P.J., The Tyre Multinationals: A Study of Foreign Investment and Technology Transfer in Latin America, tesis doctoral, University of Sussex, 1978, University Microfilms, 1979, p. 65.

82/ Chiappe, M.L., "Industria de vidrio", Revista de Planeación y Desarrollo (IX,1), enero -marzo de 1977, pp. 112-113.

83/ La elección del año 1968 para seleccionar las principales empresas extranjeras significó que algunas de las principales empresas con participación extranjera que surgieron mayormente en los años 70 (ej., los del sector automotriz y del sector petroquímico) no aparecieron en el análisis.

84/ Misas, op.cit., encontró que llegando al año 1968 las industrias más dinámicas se caracterizaron por cuatro factores comunes: i) altos grados de concentración; ii) altos niveles de intensidad de capital; iii) predominio de empresas extranjeras como productores dominantes y iv) salarios relativamente más altos (p. 68).

85/ No existe una serie histórica sobre las ganancias de las empresas industriales dominantes. Chudmonsky intentó ordenar las informaciones sobre las tasas de ganancias durante el período 1966-1970 y llegó a la conclusión de que las empresas transnacionales operando en el sector industrial colombiano obtuvieron 'una elevada rentabilidad'. Ver su Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana, Siglo Veintiuno S.A., Buenos Aires, 1974, p. 85. El posterior problema de los 'capitales en limbo' que se comentará más adelante parece reforzar tal conclusión.

86/ Véase, también Misas, G., Empresas multinacionales y Pacto Andino, Fines, Ed. La Oveja Negra, Bogotá, 1983, p. 44.

87/ Banco de la República, Importaciones y balanza comercial de la industria manufacturera con inversión extranjera directa, Bogotá, octubre de 1974.

88/ Misas, op.cit., pp. 46-58. Vaitos, C., Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises, Clarendon Press, Oxford, 1974, pp. 88-95.

89/ Misas, G., Multinacionales, comercio exterior y sus efectos sobre regulaciones regionales sobre inversión extranjera y transferencia de tecnología: el caso colombiano, Fines, Bogotá, mayo de 1981, pp. 218-219.

90/ Banco de la República, Exportaciones manufacturadas de empresas con inversión extranjera directa, Bogotá, julio de 1973.

91/ Montoya Pedroza, J., Internacionalización, multinacionales y exportaciones colombianas, mimeo, sin fecha, Bogotá, cuadro 7, p. 27.

92/ Véase, Montoya Pedroza, J., Internacionalización, multinacionales y exportaciones colombianas, tesis de grado, Universidad de Los Andes, Facultad de Economía, Bogotá, julio de 1980. En la lista de empresas transnacionales que más exportaron en Colombia en el año 1978 se encuentran también

Owens-Illinois (Cristalería Peldar), Nestlé (INPA, CICOLAC, Conservas California y Comestibles La Rosa), Uniroyal (Uniroyal Croydon) y Goodyear (Goodyear de Colombia), sin embargo sólo en el caso de Cristalería Peldar las exportaciones sobrepasaron unos US\$ 3 millones (pp. 167-168).

93/ Véase Vaitzos, C., "Transferencia de recursos y preservación de rentas monopolísticas", Revista de Planeación y Desarrollo, 2, 1971; Vaitzos, C., "Transferencia de tecnología", Revista de Planeación y Desarrollo (II, 3), octubre 1970; Secretaría Técnica del Comité de Regalías, "Recuento de las labores del Comité de Regalías de Colombia, 1967-1977, Bogotá, 1977; Correa, C.M., "Regulación del mercado de tecnología en América Latina. Evaluación de algunos de sus resultados", Desarrollo Económico, (22, 85), abril-junio 1982; Moreno, J., "La política de importación tecnológica en Colombia", Ciencia Tecnológica y Desarrollo, octubre-diciembre 1979; y Chudnovsky, D., "Regulating Technology Imports in some Developing Countries", Trade and Development (UNCTAD), 3, Winter, 1981.

94/ Montoy, op.cit., versión mimeografiada, p. 23.

95/ Misas, op.cit., pp. 187-194.

96/ Según Domínguez, los empresarios de Antioquía encabezaron esta posición mientras que los de Bogotá y Cali se comportaron más tradicionalmente dado que ellos, por lo general, no compitieron tan directamente con las empresas extranjeras como era el caso de los antioqueños. Domínguez, J.I., Business Nationalism: Latin American National Business Attitude and Behavior toward Multinational Enterprises, Center for International Affairs, Harvard University, mimeo, febrero 1981, pp. 34-36.

97/ Echavarría, J.J., G. Perry, "Aranceles y subsidios a las exportaciones. Análisis de su estructura sectorial y de su efecto en la apertura de la industria colombiana", El Trimestre Económico (L,1), N° 197, enero-marzo de 1983.

98/ Montoya, op.cit., p. 36, encontró que más de dos tercios de las exportaciones manufacturadas de las ETs en Colombia del año 1978 provino de grupos industriales (CIIU) en los cuales 3 empresas contaron con el 75 por ciento del valor de tales exportaciones.

99/ Empresas multinacionales y Pacto Andino, op.cit., p. 51.

100/ Véase "Government seeks to Channel Flow of Foreign Capital", Latin American Special Report: Colombia, agosto 1977, p. 3; y "Colombian Financial Groups Share out Special Funds", Latin America Economic Report (V, 4X), 11 noviembre 1977, p. 203.

101/ Dos empresas que se convirtieron en mixtas (CELANESE Colombiana S.A. y Enka de Colombia S.A.) y una empresa que firmó un convenio de transformación en mixta (Carboquímica S.A.) en 1982 están incluidas en los datos para el año 1980. No se dispuso del registro del año 1982.

102/ Gana, E., El programa metalmeccánico del Acuerdo de Cartagena y las empresas transnacionales, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, Santiago, Chile, abril de 1977; Garay, C.A., El programa petroquímico andino: antecedentes, perspectivas y su relación con las empresas transnacionales, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, Santiago de Chile, diciembre de 1977; y, Mortimore, M., Los programas sectoriales de desarrollo industrial del Grupo Andino y su aplicación en Colombia: El papel de las empresas transnacionales, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, Santiago, Chile, abril de 1978.

103/ Pérez Salazar, M., "Efectos de la Decisión 24 en Colombia, 1970-1977", Revista de Planeación y Desarrollo (XII,1), enero-abril de 1980, p. 72.

104/ Véase, Mortimore, M., Informe sobre la encuesta de las principales empresas con participación extranjera del sector manufacturero colombiano, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, Santiago, Chile, diciembre 1983.

105/ En la encuesta se pidió a los empresarios seleccionar 3 calificativos para cada pregunta. En la tabulación de estos resultados, se ponderó la primera selección por 3, la segunda por 2 y la tercera por 1. Por ejemplo, acá los calificativos mencionados significaron 76% de la totalidad de las alternativas. Los valores entre paréntesis significan los 'votos' de un total de 156 (ejemplo 26 x 6).

106/ Se distingue no sólo la institución administrativa, sino también la función correspondiente, dado que unas instituciones -como INCOMEX por ejemplo- realizan más de una función con respecto a las operaciones de empresas con participación extranjera.

107/ Una empresa no dio mayores informaciones, entonces la submuestra quedó en 12.

108/ Ocho empresas prefirieron no contestar esta pregunta.

109/ Transnational Corporations in Latin America, Verlag Rüegger, 1982, p. 63.

110/ JUNAC, Evaluación del proceso de integración, 1969-1979, Lima, Marzo de 1979, p. 53.

111/ Véase por ejemplo, McKinnon, R. Money and Capital in Economic Development, Brookings Institute, Washington, D.C., 1973; Shaw, E., Financial Deepening in Economic Development, Oxford University Press, New York, 1973, y Goldsmith, R.W., Financial Structure and Development, Yale University Press, New Haven, 1969.

112/ McKinnon, R., "Financial Policies" en Banco Mundial/ UNIDO, Policies for Industrial Progress in Developing Countries, Oxford University Press, New York, 1980.

113/ Ranis, G. "Economic Development and Financial Institutions" en Belassa, B. y R. Nelson (eds.), Economic Progress, Private Values and Public Policy, N.H.C. Amsterdam, 1977, pp. 32-33.

114/ Ibid., pp. 33-34.

115/ Banco de la República, Colombia: reseña de su estructura económica, Bogotá, 1982, pp. 67-68.

116/ Las cifras sobre exportaciones tienen varios problemas y parece evidente que están seriamente subestimadas. Por ejemplo, un estudio hecho por el Banco Mundial sugiere que si se incluye exportaciones ilegales (marihuana y cocaína, principalmente), ajustes por sobrefacturación y exportaciones a los Estados Unidos baja el ítem arancelario norteamericano 807, entonces el valor para el año 1975 sube en casi US\$ 500 millones. Colombia: Manufacturing Sector Developments and Changes in Foreign Trade and Financial Policies, Volume II, Report N° 4093 CD, 21 de enero de 1982, p. 58. Igualmente, según las cifras de Craig, el valor de las exportaciones colombianas en el año 1980 subirá en más de US\$ 3 000 millones. Véase, Craig, R.B., "Domestic Implications of Illicit Colombian Drug Production and Trafficking", Journal of Interamerican Studies and World Affairs (25,3), agosto 1983, pp. 327-328. De todos modos, las reservas internacionales correspondientes a divisas se multiplicaron por un factor de 10 entre 1975 y 1980 llegando a US\$ 5 356 millones en el último año, según las estadísticas del FMI publicadas en su International Financial Statistics.

117/ Por ejemplo, véase, Ffrench-Davis, R., "El experimento monetarista en Chile: una síntesis crítica", Colección Estudios CIEPLAN, N° 9, diciembre de 1982; y Ferrer, A., "Política económica comparada: el monetarismo en Argentina y Chile", Estudios Sociales (26,4), 1980.

118/ Gómez, H.J., "Estimación de la demanda colombiana de importación de bienes intermedios y de consumo en los años setenta", Ensayos sobre política económica, N° 1, marzo de 1982, p. 106.

119/ Véase Garay, L.J., et al, Análisis de la estructura de control de las importaciones de Colombia, Tomo II, Apéndice III, Bogotá, 1979, cuadros 16 y 17.

120/ Banco Mundial, Colombia: Manufacturing Sector Developments and Changes in Foreign Trade and Financial Policies, Volume II, Report N° 4093-CO, 21 de enero de 1983, p. 193.

121/ Perry, G., "Las reformas tributarias de 1974 y 1975 en Colombia", Coyuntura Económica (VII,3), noviembre 1977.

122/ Véase el informe Wiesner/Bird en Economía Colombiana, 135, octubre-diciembre de 1981, especialmente Ospina Sardi, J., "Evolución reciente y perspectivas del sector público colombiano", y Junguito, R., "Evolución, comportamiento y control de las entidades y empresas del Estado".

123/ Las cifras de 1968 son de "Public enterprises: their significance and their potential in development", Economic Bulletin for Latin America (XVI,1), primer semestre 1971, p. 7. Los datos de 1974-1977 y 1978-1980 son de Short, R.P., "The Role of Public Enterprise: An International Statistical

Comparison", IMF Departmental Memoranda Series, DM/83/34, 17 Mayo 1983, pp. 9-15. Si se incluyen las empresas estatales a nivel regional y municipal, las cifras para 1974-77 y 1978-80 suben a 10.3 por ciento y 8.9 por ciento, respectivamente.

124/ Jaramillo, J.C., "El proceso de liberación del mercado financiero colombiano", Ensayos sobre política económica, N° 1, marzo de 1982.

125/ Banco de la República, Cuentas Nacionales de Colombia, 1970-1981, Bogotá, 1982, p. 32.

126/ Véase, "Reforma Financiera: 10 puntos del Gobierno y de FENALCO", Economía Colombiana, N° 139, noviembre de 1982, pp. 54-55 y 57.

127/ "Reforma Financiera: exposición de motivos del anteproyecto de Ley Orgánica del sistema financiero", Economía Colombiana N° 139, noviembre de 1982, p. 66.

128/ Por ejemplo, según testimonio del embajador estadounidense en Colombia, el mayor banco casi cayó en poder de un poderoso grupo de narcotraficantes en el año 1976. Véase Asencio, D., "Testimony before the Permanent Subcommittee on Investigations of the Senate Committee on Governmental Affairs, Illegal Narcotics Profits", U.S. Government Printing Office, Washington, D.C., 12 diciembre 1979, pp. 201-219.

129/ Morales, M.A., "El mercado bursátil en Colombia: dos décadas de especulación por el control de la propiedad", Revista Lecturas de Economía, 9 septiembre-diciembre 1982, pp. 22 y 51.

130/ Business Latin America, 28 septiembre 1983, p. 309.

131/ Caballero Argaez, C., "Economía, sistema financiero y confianza pública", Coyuntura Económica (XII, 4), diciembre de 1982.

132/ "Reforma financiera ...", op.cit., pp. 69-70.

133/ Ibid., p. 76.

134/ Así, la única manera de aumentar la IED en el sector hubiera sido la reinversión por parte de los actuales inversionistas extranjeros. Véase CONPES, "Recomendaciones del CONPES sobre criterios de evaluar las solicitudes de inversión extranjera en el sector financiero", 1969, mimeo.

135/ Los Decretos 2791 y 2788 de 1973 y el Decreto 387 de 1974 exceptuaron los bancos extranjeros del requisito de transformación en empresas nacionales.

136/ Entre 1974 y 1976, por ejemplo, la cartera bancaria experimentó un crecimiento cercano al 45 por ciento. Véase Caballero Argaez, op.cit., p. 205.

137/ Cabe anotar que mientras que en la mayoría de los otros sectores la norma de la Decisión 24 era la transformación en empresas mixtas en el sector financiero igual a los otros mencionado en el Capítulo III de la Decisión 24 el requisito era transformación en empresa nacional. Resulta claro, entonces, que el banco mixto Banco del Comercio en lo cual participaba Chase Manhattan estuviera afectado por el Artículo 44 igual a los bancos extranjeros.

138/ Hay dos interesantes estudios que tratan del tema. ANIF, La colombianización de la banca, Ediciones Tercer Mundo, Bogotá, agosto de 1976 y Boyce, J.E. y F.J. Lombard, Colombia's Treatment of the Foreign Banks. A Precedent Setting Case?, American Enterprise Institute for Public Policy Research, Washington D.C., 1976.

139/ ANIF, La colombianización ..., op.cit., pp. 75-79.

140/ Véase el expediente número 776 y el fallo de 16 de julio de 1976.

141/ ANIF, La colombianización ..., op.cit., p. 145.

142/ Junguito, R., "Operations of Transnational Banks in Colombia in the 1970s and its Implications", informe para el Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, miemo, 1981, anexo estadístico.

143/ Según Miguel Urrutia, la colombianización de la banca fue una decisión que tomó el ex-Ministro de Hacienda, Rodrigo Botero, por razones ideológicas. Véase Estrategia, 32, abril de 1980, p. 5.

Anexo 1

RESUMEN DE LEGISLACION COLOMBIANA MAS PERTINENTE SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA Y TRANSFERENCIA DE LA TECNOLOGIA

1. Resolución 18 de la Junta Consultiva de la Oficina de Control de Cambios y Exportaciones (1935): Se declaró que la importación de capitales queda comprendida dentro de las "importaciones no prohibidas" de que trata el Artículo 5° del Decreto 2092 de 1931, y por lo tanto la Oficina de Control concederá permiso para reembolsar al exterior los capitales que se importen al país, así como los intereses y dividendos correspondientes a los nuevos capitales.
2. Decreto 289 (1935): Se estableció que las personas o entidades que introdujeran al país capitales nuevos estarán sujetas a vender al Banco de la República el 15% del monto de tales capitales.
3. Decreto 326 (1938): Se estableció que toda operación de cambio internacional requiere el permiso de la Oficina de Control de Cambios y Exportaciones.
4. Decreto 568 (1946): No derogó ninguna de las disposiciones anteriormente dictadas, y por el contrario estatuyó en su Artículo 3° que todas las operaciones que impliquen salida de capitales se probarán igualmente sin restricción alguna, mientras el Ministerio de Hacienda y Crédito Público no estime que debe limitarse o suspenderse por razones económicas o de otro orden.
5. Resolución 175 (1947): Se estableció que:
 - a) El capital podrá importarse a Colombia: i) en monedas extranjeras o en títulos representativos de las mismas aceptables por el Banco de la República, ii) en maquinaria industrial, agrícola o minera, iii) en cosas susceptibles de transacciones comerciales comunes;
 - b) Podrán girar al exterior los productos de sus rendimientos cuando se hayan cumplido las siguientes condiciones: i) que las monedas o sus títulos representativos sean vendidos al Banco de la República o a otro banco autorizado, ii) que se registre su valor y forma en los libros de la Oficina de Control de Cambios, Importaciones y Exportaciones dentro del trimestre siguiente al de su importación;
 - c) La importación de capital en la forma prescrita en el ordinal c) del Artículo 1°, no dará derecho a reexportación futura ni a enviar al extranjero el producto de sus rendimientos.
6. Decreto 1949 (1948): Se estatuyó que todas las monedas extranjeras o los giros representativos de éstas, deberán ser cambiados en el Banco de la República por títulos representativos de monedas extranjeras cuando provengan de importación de capitales extranjeros cuyos dueños quieran reservarse el derecho de exportar al cambio oficial estos capitales y/o sus dividendos en el futuro, según los reglamentos que expida la

Oficina de Control de Cambios, Importaciones y Exportaciones La importación de nuevos capitales para ser invertidos en industrias o en actividades de utilidad para la economía del país, según calificación que hiciere el Ministerio de Comercio e Industrias y reglamentación de la Oficina de Control de Cambios, Importaciones y Exportaciones, podría hacerse en dos formas a saber: a) nacionalizando el capital por medio de la venta de las divisas respectivas al Banco de la República, al cambio oficial. En este caso la exportación del mismo capital, lo mismo que la de sus productos se podría hacer también con divisas vendidas por el Banco de la República al cambio oficial, b) nacionalizando este capital por medio de "Certificados de cambio" en cuyo caso la exportación del mismo capital y de sus productos se hará con divisas de libre mercado procedentes de esta clase de certificados.

7. Ley 90 (1948): Estableció que toda importación de divisas para ser aportada como capital requería la venta al Banco de la República. Para los capitales importados en certificados de cambio con base en el Decreto 1949, estipuló que tenían derecho a ser girados por el mercado de certificados. En efecto, el Artículo 4º dice que todas las monedas extranjeras o los giros representativos de éstas deberían ser cambiados en el Banco de la República por títulos representativos de moneda extranjera, cuando provengan de importación de capitales. A su vez, el Artículo 11 dijo que los certificados de cambio sólo podrían usarse para "el reembolso de los capitales extranjeros introducidos al país durante la vigencia y bajo las condiciones del ordinal 2º del Artículo 8º del Decreto Extraordinario N° 1949 de 1948".

8. Decreto 637 (1951): Estatuyó que el movimiento total de divisas extranjeras debería hacerse por medio del Banco de la República, o sea que se unifica el mercado cambiario.

9. Decreto 545 (1951): Estipuló que todos los capitales importados antes de 1951, cualquiera hubiese sido la forma en que se introdujeron al país, quedan obligados a presentar una solicitud de registro de la inversión en el Ministerio de Hacienda. Los capitales que no cumplieron con las disposiciones anteriores, en el plazo señalado, quedaron sin registro, ya que la Oficina de Registro de Cambios no podía hacerlo una vez vencido este término y por lo tanto no tenían derecho a giro.

10. Decreto 1625 (1951): Estableció que la importación de capitales extranjeros con derecho a registro debía ser: a) en monedas extranjeras o en títulos representativos de las mismas, aceptables por el Banco de la República, b) en maquinaria y equipo industrial, agrícola o minero.

11. Ley 8a (1952): Aclaró que el registro definitivo de capital por importación de maquinaria y equipo, solamente se hará una vez que éstos hayan sido instalados y estén en pleno funcionamiento.

12. Decreto 107 (1957): Estipuló que los capitales importados antes de este decreto con registro se giraban al exterior por medio de certificados de cambio. Los importados con posterioridad solamente se negociaban por el mercado libre.
13. Ley 1a. (1959): Dictó que los capitales que se quedaron sin registro, con motivo del Decreto 545 de 1951, podían ser girados por el mercado libre de divisas.
14. Decreto 2322 (1965): Igualmente concedió derecho a giro a los capitales no registrados en 1951.
15. Decreto 444 (1967) incluyendo las modificaciones del Decreto 688 (1967): Estableció las normas que deberían aplicarse a la importación de capitales extranjeros al país, reconociendo que éste vincula recursos escasos tales como capacidad empresarial, tecnología y capital y que se debía estimular su vinculación al país, pero en armonía con los intereses generales de la economía nacional. En virtud de tales normas, el Departamento Nacional de Planeación quedó facultado para aprobar o improbar las inversiones de capital extranjero cuyo monto supera los 100 000 dólares. Se estableció que sólo el Estado, a través del Banco de la República, puede negociar con divisas, es decir, acabó con el mercado libre de divisas. Se constituyó el Comité de Regalías que aprobaría contratos de tecnología que impliquen giros de divisas de acuerdo con ciertos criterios. Estableció las modalidades aceptables de inversiones de capital extranjero: a) la importación de maquinaria o equipos con licencias no reembolsables, como aporte de capital, b) la importación de divisas que se vendan al Banco de la República para inversiones en moneda nacional como aporte directo de capital o adquisición de derechos, acciones u otros valores, c) las demás que determine el Consejo Nacional de Política Económica mediante resoluciones de carácter general. La ley colombiana autorizó reexportaciones periódicas de capital (sin exceder los términos fiscales) y reexportaciones mayores y/o totales en el caso de enajenación parcial o total, pero en ningún evento la reexportación podrá ser mayor al valor registrado, ya que las ganancias de capital están incluidas dentro del límite del 100% autorizado como remesa de utilidades. También, la ley colombiana exigió el registro de los créditos externos fijando tasas máximas de interés y plazos mínimos para las amortizaciones.
16. Ley 20 (1969): Dicha Ley estableció el marco jurídico que permite celebrar Contratos de Asociación en Colombia y dispone que el Gobierno podrá declarar reserva nacional cualquier área petrolífera de su territorio y aportarla a la Empresa Colombiana de Petróleos para que ésta la explore, explote y administre directamente, o en asociación con el capital público o privado, nacional o extranjero.
17. Resolución N° 17 del Consejo Nacional de Política Económica y Social (1972): Impuso la obligación de someter a aprobación por parte del Departamento Nacional de Planeación toda inversión de capital extranjero; se incluyeron las

re inversiones superiores al 5% de capital de la empresa. Excluyó inversiones en petróleo y gas las que deben ser aprobadas por el Ministerio de Minas. Se prohibió aprobar inversiones realizadas sin autorización previa. Estableció las condiciones y plazos para convertir las empresas extranjeras o nacionales, para que puedan gozar de los programas de liberación del Acuerdo de Cartagena. Determinó los criterios para la aprobación de solicitudes. Estableció que el registro en la Oficina de Cambios dará poder para reembolsar al exterior la totalidad de la inversión al vender los derechos, o al producirse una enajenación de sus bienes o derechos. Dará también facultad para girar al exterior el 14% anual del valor registrado. Finalmente, determinó la forma de evaluar el monto de las inversiones realizadas con anterioridad a 1967.

18. Decreto 1234 (1972): Estableció los criterios de evaluación de los contratos de tecnología por el Comité de Regalías.

19. Decreto 1898 (1973): Estableció que una participación estatal mínima del 30% bastará para que una empresa extranjera sea "mixta".

20. Decreto 1900 (1973): 1/ Ratificó la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena. Estableció definiciones básicas como inversionista extranjero, empresa extranjera, mixta y nacional. Estatuyó que no se autorizará una nueva inversión en renglones adecuadamente atendidos por empresas existentes ni inversiones en empresas nacionales existentes, a no ser ante quiebra inminente o para ampliar el capital de aquéllas sin que se modifique su composición. Al vender las acciones o derechos a inversionistas nacionales los inversionistas extranjeros tendrán derecho de reexportar el capital. Reinversión que exceda el 5% del capital de la empresa será sujeta a autorización previa. Los créditos externos deberán ser autorizados. Para las empresas extranjeras se controlará la tasa de interés a créditos recibidos de la Casa Matriz y se restringirá el crédito interno al de corto plazo. Se controlarán los contratos sobre importación de tecnologías prohibiendo pagar regalías a la Casa Matriz por contribuciones tecnológicas intangibles. Las ventajas derivadas del programa de liberación arancelaria sólo se aplicarán a las empresas nacionales o mixtas o extranjeras que han firmado un convenio de transformación a mixta. No se otorgarán a las empresas extranjeras tratamientos más favorables que a las nacionales.

21. Decreto 2719 (1973): Exceptuó del Decreto 1900 las empresas comercializadoras.

22. Decreto 2788 (1973): Estableció las excepciones correspondientes a los sectores de productos básicos, con respecto al Decreto 1900.

23. Decreto 387 (1974): Estableció las excepciones correspondientes al sector bancario y financiero, con respecto al Decreto 1900.

24. Resolución 18 (1974): Reglamentó la inversión extranjera en empresas dedicadas a la producción de níquel.
25. Decreto 169 (1975): Reglamentó la inversión extranjera en empresas de comercialización interna de productos y dedicadas al fomento del turismo nacional.
26. Ley 55 (1975): Prohibió nueva inversión extranjera directa en el sector de los seguros, capitalización, bancos y otros establecimientos de crédito y demás instituciones e intermediarios financieros.
27. Resolución 21 (1976): Reglamentó la inversión extranjera en empresas dedicadas a la producción de uranio.
28. Resolución 23 (1976): Reglamentó la inversión extranjera en empresas dedicadas a la producción de carbón.
29. Decreto 170 (1977): Introdujo las modificaciones de la Decisión 24 expresadas en las Decisiones 103, 109 y 110 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.
30. Resolución 001 (1977): Estableció las regulaciones internas para el Comité de Regalías. El Comité fue autorizado para decidir cuándo el procedimiento gubernamental fue agotado para el solicitante.
31. Resolución 29 (1978): Solucionó el problema de 'capitales en limbo', es decir, ganancias más allá de los límites permitidos; se autorizaron giros al exterior siempre y cuando la mitad de tales ganancias fueran invertidas en la compra de bonos del Instituto de Fomento Industrial.
32. Ley 17 (1980): Aprobó el tratado que estableció el Tribunal Andino de Justicia.
33. Resolución 001 (1982): Dictó el Reglamento de Procedimiento del Comité de Regalías.

Fuente: DANE, Boletín Mensual de Estadística, N° 239, junio de 1971;
DANE, Boletín Mensual de Estadística, N° 303, octubre de 1976;
 Isaza Delgado, J.F., "Consideraciones sobre el contrato de asociación petrolera en Colombia", Coyuntura Económica, abril 1982, y Departamento Nacional de Planeación, Foreign Investment in Colombia: Basic Rules, Ed. Presencia, Bogotá, 1980.

1/ La Decisión 24 del Grupo Andino, el régimen de tratamiento al capital extranjero y marcas registradas, patentes, licencias y regalías, fueron primeramente puestos en práctica en Colombia a través del Decreto 1299 de 1971 modificado más tarde por el Decreto 2153 del mismo año. Sin embargo, una apelación interpuesta a la Corte Suprema de Colombia se tradujo en que el Decreto 1299 fue declarado nulo el 20 de enero de 1972. El Decreto 1900 del año 1973 puso en vigencia la Decisión 24.

ANÁLISIS COMPARATIVO DEL DECRETO 444 Y LAS DECISIONES 24 Y 103 RESPECTO A LOS CONTROLES PRINCIPALES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

| | Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 688 de 1967) | Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971) | Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110) |
|-------------------------|--|---|---|
| 1. Objetivo fundamental | Promover el desarrollo económico y social y el equilibrio cambiario a través de los siguientes medios: a) fomento y diversificación de las exportaciones; b) aprovechamiento adecuado de las divisas disponibles; c) control sobre la demanda de cambio exterior, particularmente para prevenir la fuga de capitales y las operaciones especulativas; d) estímulo a la inversión de capital extranjero en armonía con los intereses generales de la economía nacional; e) repatriación de capitales y reglamentación de las inversiones colombianas en el exterior, y f) logro y mantenimiento de un nivel de reservas suficiente para el manejo normal de los cambios internacionales. | La programación del desarrollo subregional y la ampliación del mercado generarán nuevos requerimientos de inversión en los distintos sectores productivos. En consecuencia, es necesario establecer reglas comunes para la inversión externa que estén en consonancia con las nuevas condiciones creadas por el Acuerdo de Cartagena, con la finalidad de que las ventajas que derivan de él, favorezcan a las empresas nacionales o mixtas tales como se definen en el presente estatuto. 5. Uno de los objetivos fundamentales del régimen común debe ser el fortalecimiento de las empresas nacionales, con el fin de habilitarlas para participar activamente en el mercado subregional. 9. El régimen común debe tender asimismo a fortalecer la capacidad de negociación de los países miembros frente a los Estados, a las empresas proveedoras de capital y de tecnología y a los organismos internacionales que consideren estas materias. | Introducir un mayor grado de flexibilidad en el régimen y establecer la figura del capital neutro en las inversiones de determinadas entidades internacionales. |
| 2. Definiciones | <u>Modalidades de inversiones de capital extranjero;</u> a) Importación de maquinaria o equipos con licencias no reembolsables, como aporte de capital; b) importación de divisas que se vendan al Banco de la República para inversiones en moneda nacional como aporte directo de capital o adquisición de derechos, acciones u otros valores, y c) las demás que determine el Consejo Nacional de Política Económica mediante resoluciones de carácter general. | <u>Inversión extranjera directa:</u> Los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o empresas extranjeras, al capital de una empresa, en monedas libremente convertibles, plantas industriales, maquinaria o equipos, con derecho a la reexportación de su valor y a la transferencia de utilidades al exterior. Igualmente se consideran como inversiones extranjeras directas las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior. | <u>Inversión extranjera directa:</u> Los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en monedas libremente convertibles o en bienes físicos o tangibles de los señalados en el literal b) del punto II de la Decisión 24 (plantas industriales; maquinarias nuevas y reacondicionadas; equipos nuevos y reacondicionados; repuestos; partes y piezas; materias primas; productos intermedios), con derecho a la reexportación de su valor y a la |

(Anexo 2, continuación 1)

| | Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 688 de 1967) | Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971) | Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110) |
|-----------------|---|---|--|
| 2. Definiciones | <p><u>Valor neto en moneda extranjera de la inversión:</u> El capital inicialmente importado, las inversiones extranjeras adicionales y las reinversiones de utilidades con derecho a giro menos los reembolsos de capitales, todo conforme a las partidas que aparezcan registradas en la oficina de cambios.</p> <p><u>Certificados de cambio:</u> Los títulos representativos de monedas extranjeras que el Banco de la República deberá expedir contra entrega de las divisas que constituyan ingresos del mercado. Tales títulos serán libremente negociables por sus beneficiarios o tenedores; pero la Junta Monetaria podrá, por razones de conveniencia general, permitir su endoso sólo a los establecimientos de crédito que hayan sido debidamente autorizados por el Superintendente Bancario para adquirirlos, poseerlos y negociarlos.</p> | <p><u>Inversionista nacional:</u> El Estado, las personas naturales nacionales, las personas jurídicas nacionales que no persigan fin de lucro y las empresas nacionales definidas en este artículo. Se considerarán también como inversionistas nacionales a las personas naturales extranjeras con residencia ininterrumpida en el país receptor no inferior a un año, que renuncien ante el organismo nacional competente al derecho de reexportar el capital y a transferir utilidades al exterior.</p> <p><u>Empresa nacional:</u> La constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca en más del ochenta por ciento a inversionistas nacionales, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.</p> <p><u>Empresa mixta:</u> La constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúe entre el cincuenta y uno por ciento y el ochenta por ciento, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.</p> <p><u>Empresa extranjera:</u> Aquella cuyo capital perteneciente a inversionistas nacionales es inferior al cincuenta y uno por ciento o, cuando siendo superior, a juicio del organismo nacional competente, ese porcentaje no se refleja en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa.</p> <p><u>Inversión nueva:</u> La que se realice con posterioridad al 1° de julio de 1971, ya sea en empresas existentes o en empresas nuevas.</p> | <p>transferencia de utilidades al exterior. Igualmente se considerarán como inversión extranjera directa las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior y las reinversiones que se efectúen de conformidad con el presente régimen.</p> <p><u>Inversionista nacional:</u> El Estado, las personas naturales, las personas jurídicas nacionales que no persiguen fin de lucro y las empresas nacionales definidas en este artículo. Se considerarán también como inversionistas nacionales a las personas naturales extranjeras con residencia ininterrumpida en el país receptor no inferior a un año, que renuncian ante el organismo nacional competente al derecho de reexportar el capital y transferir utilidades al exterior. Cada país miembro podrá eximir a las personas naturales extranjeras cuyas inversiones se hubieran generado internamente, de la renuncia prevista en el inciso anterior. En casos justificados, el organismo nacional competente del país receptor podrá exonerar a dichas personas del requisito de residencia ininterrumpida no inferior a un año. Asimismo, se considerarán como inversiones nacionales las inversiones de propiedad de inversionistas subregionales, en las condiciones siguientes: a) la inversión deberá ser autorizada previamente por el país de origen del inversionista, cuando así lo disponga la legislación nacional correspondiente; b) la inversión deberá ser sometida a la aprobación del país receptor y registrada por el organismo</p> |

| | Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 688 de 1967) | Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971) | Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110) |
|-----------------|--|--|--|
| 2. Definiciones | | <p><u>Reinversión:</u> La inversión de todo o parte de las utilidades no distribuidas provenientes de una inversión extranjera directa en la misma empresa que las haya generado.</p> <p><u>Capital reexportable:</u> El formado por el monto de la inversión extranjera directa inicial registrada y efectivamente realizada, más las reinversiones efectuadas en la misma empresa conforme a lo dispuesto en el presente régimen y menos las pérdidas netas, si las hubiere.</p> | <p>nacional competente, el cual exigirá la certificación del organismo nacional competente del país de origen y notificará a éste de la inversión realizada; c) la reexportación de capital y la transferencia de utilidades se someterán a las normas de la presente decisión y los organismos nacionales competentes no autorizarán tales remesas sino al territorio del país miembro de origen del capital; d) los organismos nacionales competentes no autorizarán inversiones subregionales en empresas que produzcan o exploten productos asignados en un programa sectorial de desarrollo industrial a un país miembro distinto del país receptor, excepto en los casos de programas de coproducción o complementación previamente convenidos.</p> <p><u>Inversionista subregional:</u> El inversionista nacional de cualquier país miembro distinto del país receptor.</p> <p><u>Empresa mixta:</u> La constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúe entre el cincuenta y uno por ciento y el ochenta por ciento, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa, y comercial de la empresa. Las inversiones que realice una empresa mixta se computarán en la misma proporción nacional y extranjera que tengan en el capital de la empresa mixta los aportes nacionales y extranjeros; en el caso de Bolivia y el Ecuador, la calificación de tales inversiones se registrará por las disposiciones del organismo nacional competente.</p> |

(Anexo 2, continuación 3)

| | Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 688 de 1967) | Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971) | Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110) |
|-------------------------------------|---|--|--|
| 2. Definiciones | | | <p><u>Empresas extranjeras existentes:</u> Aquellas que se encontraban legalmente constituidas o establecidas en el territorio del país respectivo el 1º de enero de 1974.</p> <p><u>Capital neutro:</u> Las inversiones en las entidades financieras internacionales públicas o de las entidades gubernamentales extranjeras de cooperación para el desarrollo económico, cualquiera que sea su naturaleza jurídica. No se computarán ni como nacionales ni como extranjeras en la empresa en que participen para la determinación de la calidad de nacional, mixta o extranjera de la empresa en que participen estas inversiones. Se excluirá de la base de cálculo el aporte de capital neutro y sólo se tomarán en cuenta los porcentajes de participación de los inversionistas nacionales y extranjeros en el monto restante del capital.</p> |
| 3. Autorización, registro y control | <p>Las transacciones que deberán ser presentadas ante el organismo nacional competente para autorización previa y registro son las siguientes:</p> <p>inversiones extranjeras directas existentes; nuevas inversiones extranjeras directas; reinversiones de utilidades con derecho a giro al exterior;</p> <p>remesas de utilidades;</p> <p>reembolso de capitales;</p> <p>inversiones extranjeras colombianas;</p> <p>contratos de servicio técnico, científico o artístico;</p> <p>pagos para tecnología;</p> <p>ingresos y egresos para servicios;</p> <p>equipos y maquinarias enviados al exterior para reparaciones;</p> <p>todos los créditos externos;</p> <p>remesas de todas las empresas de seguros;</p> <p>todas las importaciones de bienes que no sean de libre importación;</p> <p>todas las exportaciones excepto muestras;</p> <p>todos los bienes valorizados en moneda extranjera;</p> <p>todos los acuerdos celebrados por el Banco de la República, PROEXPO o la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia para fomentar el intercambio y abrir créditos destinados a financiarlo; y todos los acuerdos comerciales internacionales que celebre el gobierno en desarrollo de autorizaciones legales.</p> | <p>Las transacciones que deberán ser presentadas ante el organismo nacional competente para autorización previa y registro son las siguientes:</p> <p>nuevas inversiones extranjeras directas;</p> <p>reinversiones de más de 5 por ciento del capital total de las empresas con inversiones extranjeras directas;</p> <p>ventas de acciones de tales empresas;</p> <p>contratos de importación de tecnología;</p> <p>créditos externos y límites globales de endeudamiento;</p> <p>Giros al exterior para:</p> <p>a) reexportaciones de capital;</p> <p>b) utilidades;</p> <p>c) pagos para tecnología;</p> <p>d) intereses y amortizaciones.</p> | |

| | Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 688 de 1967) | Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971) | Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110) |
|---------------------------|---|--|--|
| 4. Requisitos de registro | <p><u>Inversiones extranjeras directas:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Nombre del inversionista- Valor de la inversión inicial, conforme al sistema de cálculo que señale el Consejo Nacional de Política Económica- Valor de las inversiones extranjeras adicionales a la inicial, determinado en la misma forma- Valor de las reinversiones de utilidades.- Monto en moneda extranjera de las utilidades remitidas al exterior- Parte del capital reembolsado al exterior.- Los demás que señale la oficina de cambios. <p><u>Contratos de tecnología:</u></p> <p>Para tener derecho de giros al exterior por concepto de regalías, comisiones, uso de marcas, patentes y similares, los contratos que se celebren a partir de la vigencia de este Decreto y las prórrogas de los ya celebrados deberán registrarse en la oficina de cambios.</p> <p><u>Créditos externos:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Los plazos- Los intereses- Demás condiciones- La parte insoluta de deudas contratadas antes de la vigencia del Decreto 2322 de 1965. | <p><u>Inversiones extranjeras directas:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Individualización del inversionista (nombre o razón social, nacionalidad, constitución del directorio, composición del personal y gerencia, actividad económica, copia de la escritura social)- Modalidades de la inversión: a) recursos financieros en divisas o crédito (moneda en que se efectúa la inversión, capital de origen nacional, capital de origen extranjero, crédito de casa matriz, crédito de otras fuentes, interés efectivo a pagarse por los créditos); b) recursos físicos o tangibles (plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materias primas, productos intermedios) y c) recursos derivados de la tecnología o intangibles (marcas, modelos industriales, capacidad gerencial, conocimientos técnicos, patentados o no patentados, posibles tecnologías alternativas)- Requerimientos que se satisfacen- Plan de participación nacional progresiva (porcentaje de acciones a colocarse en manos de inversionistas nacionales, plazo y condiciones para llevarlo a efecto, forma de determinar el valor de cada colocación)- Efectos de la nueva inversión (fecha aproximada de iniciación de operaciones normales, capacidad de operación, producción exportable, empleo adicional generado, importación de materias primas o productos intermedios en producción anual, utilización de insumos nacionales). <p><u>Contratos de tecnología:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Identificación de las modalidades que revista la transferencia de tecnología que importa- Valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología, | |

(Anexo 2, continuación 5)

| | Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 688 de 1967) | Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971) | Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110) |
|---------------------------|---|---|--|
| 4. Requisitos de registro | | expresada en forma similar a la utilizada en el registro de la inversión extranjera directa | |
| 5. Criterios | <p><u>Inversiones extranjeras directas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Contribución de la inversión al nivel de empleo en el país - Efecto neto de la inversión en la balanza de pagos - Grado de utilización inicial y posterior de materias primas nacionales y de partes o elementos fabricados o que se vayan a fabricar en el país - Proporción entre el capital importado y las necesidades de inversión fija y de fondos de trabajo que requiera la respectiva empresa - Vinculación de capitales e inversionistas nacionales - Grado de competencia en el mercado del respectivo renglón de producción - Contribución al proceso de integración latinoamericano - Características técnicas del proyecto, de su manejo y administración - Las demás circunstancias que el Consejo juzgue pertinentes para asegurar que la inversión corresponda a los programas de desarrollo económico y social y a la conveniencia de vincular capital foráneo a determinadas actividades que no puedan desarrollarse adecuadamente con recursos internos. <p><u>Contratos de tecnologías:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Utilidad del contrato para el desarrollo económico y social y relación de ella con los desembolsos en moneda extranjera a que pueda dar lugar el contrato - Posibilidad de elaborar el producto en condiciones similares sin gravarlo con regalías, mediante el uso de procedimientos | <p><u>Inversiones extranjeras directas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Determinación del plazo de vigencia - Requerimientos que se satisfacen (escasez de ahorro interno, escasez de divisas, falta de capacidad directiva o administrativa, necesidad de acceso a conocimientos tecnológicos escasos, ausencia de capacidad o de contratos comerciales para la venta de mercaderías en los mercados internacionales, falta de espíritu empresarial local) - Deben corresponder a las prioridades del desarrollo del país receptor - No corresponden a actividades que consideren adecuadamente atendidas por empresas existentes - No estén destinadas a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales, excepto en el caso de evitar su quiebra inminente - La participación de inversiones extranjeras en empresas nacionales o mixtas que traten de la ampliación del capital de la empresa respectiva y que esa participación no modifique la calidad de nacional o mixta de ésta - El monto de la inversión se registraría en moneda libremente convertible - Solamente las empresas extranjeras que se encuentren en vías de transformarse en empresas nacionales o mixtas gozarán de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena. <p><u>Contratos de tecnologías:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - La contribución efectiva de la tecnología importada mediante la estimación de sus utilidades probables, el precio de los bienes que incorporen tecnología u otras formas específicas de cuantificación del efecto de la tecnología importada | <p><u>Inversiones extranjeras directas:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - No estén destinadas a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas subregionales. - La participación de inversiones extranjeras en empresas nacionales o mixtas que traten de la ampliación del capital de la empresa respectiva y que ésta mantenga al menos su calidad de mixta. |

| | Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 688 de 1967) | Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971) | Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110) |
|----------------------------|--|--|--|
| 5. Criterios | <p>ordinarios susceptibles de aplicarse para tal fin conforme a los avances de la tecnología moderna y al desarrollo de la industria nacional</p> <ul style="list-style-type: none">- Tratados públicos celebrados por Colombia y prácticas internacionales prevalecientes en este campo- Efectos del contrato sobre la balanza de pagos del país- Extensión del mercado a que puedan destinarse los productos fabricados bajo el contrato- Vigencia de la patente. <p><u>Créditos externos:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Para que los préstamos externos a particulares se contraten en términos favorables y que su servicio se pueda hacer en forma oportuna, sin que él ocasione presiones inconvenientes sobre el mercado de cambio exterior a Junta Monetaria reglamentará con carácter general los plazos, intereses y demás condiciones de tales préstamos- La Prefectura de control de cambios queda autorizada para practicar las pruebas que considere necesarias con el objeto de establecer la realidad y vigencia de la deudas y que ellas no se traten de inversiones de capitales o de operaciones de cambio exterior sujetas a otras disposiciones de este estatuto. | <ul style="list-style-type: none">- Las contribuciones tecnológicas intangibles no podrán computarse como aporte de capital y cuando esas contribuciones sean suministradas a una empresa extranjera por su casa matriz o por otra filial de la misma casa matriz, no se autorizará el pago de regalías ni se admitirá deducción alguna por ese concepto para efectos tributarios. <p><u>Créditos externos:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Se podrán autorizar límites globales de endeudamiento externo por períodos determinados- Las operaciones de crédito externo celebradas por empresas extranjeras en que no participe el Estado no serán garantizadas en cualquier forma, ya sea directamente o por intermedio de instituciones oficiales o semioficiales- Para los contratos de crédito externo convenidos entre casa matriz y filiales o entre filiales de una misma empresa extranjera, la tasa de interés efectivo anual no podrá exceder en más de tres puntos la tasa de interés de los valores de primera clase vigentes en el mercado financiero del país de origen de la moneda en que se haya registrado la operación. | |
| 6. Limitaciones explícitas | <p><u>Reexportación del capital:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- En ningún caso se autorizará la adquisición de divisas para reembolso de capitales por sumas superiores al neto en moneda extranjera de la inversión. <p><u>Remesas de utilidades:</u></p> <ul style="list-style-type: none">- No podrán exceder del 10 por ciento anual, liquidado el valor neto en moneda extranjera, excepto: | <p><u>Acceso al mercado subregional</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Gozarán de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena únicamente los productos producidos por las empresas nacionales y mixtas de los países miembros, así como por las empresas extranjeras que se encuentren en vías de transformarse en empresas nacionales o mixtas, en los términos establecidos. | |

(Anexo 2, continuación 7)

| | Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 688 de 1967) | Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971) | Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110) |
|----------------------------|---|--|---|
| 6. Limitaciones explícitas | <p>a) en el caso de capitales que se importen con posterioridad al presente Decreto, el Consejo Nacional de Política Económica podrá elevar con carácter general el porcentaje máximo que allí se señala para la remesa de utilidades, a la luz de las condiciones que imperen en el mercado internacional de capitales;</p> <p>b) en el caso de determinadas inversiones que son de gran importancia nacional o que impliquen riesgos especiales o que por su naturaleza sean de tardío rendimiento;</p> <p>c) en el caso que se remitieren utilidades en un período en cantidad inferior a la que corresponda al porcentaje autorizado, la diferencia podrá girarse en períodos posteriores, sin exceder de un 3 por ciento adicional por año.</p> <p>- Solamente se podrá remesar al exterior utilidades efectivamente producidas por la inversión extranjera.</p> | <p><u>Reexportación de capital:</u></p> <p>- El inversionista extranjero tendrá derecho a reexportar el capital invertido cuando venda sus acciones, participaciones o derechos a inversionistas nacionales o cuando se produzca la liquidación de la empresa.</p> <p><u>Reinversión autorizada:</u></p> <p>- Hasta un monto que no exceda anualmente el cinco por ciento del capital de la empresa extranjera, sin necesidad de autorización pero con la obligación de registrarse.</p> <p><u>Remesas de utilidades:</u></p> <p>- Los inversionistas extranjeros tendrán derecho, previa autorización del organismo nacional competente, a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas comprobadas que provengan de la inversión extranjera directa, sin pasar del catorce por ciento anual de la misma</p> <p>- En casos especiales la Comisión a petición de cualquier país miembro, podrá autorizar porcentajes superiores al establecido en este artículo.</p> <p><u>Crédito interno:</u></p> <p>- Las empresas extranjeras tendrán acceso únicamente al de corto plazo, en los términos y condiciones que fije el reglamento que sobre esta materia dicte la Comisión, a propuesta de la Junta.</p> | <p><u>Reexportación de capital:</u></p> <p>- El inversionista subregional tendrá derecho a reexportar el capital invertido cuando venda sus acciones, participaciones o derechos, a inversionistas subregionales o cuando se produzca la liquidación de la empresa.</p> <p><u>Reinversión autorizada:</u></p> <p>- Hasta un monto que no exceda anualmente el siete por ciento del capital de la empresa extranjera, sin necesidad de autorización pero con la obligación de registrarse.</p> <p><u>Remesas de utilidades:</u></p> <p>- Los propietarios de una inversión extranjera directa tendrán derecho previa autorización del organismo nacional competente, a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión extranjera directa, hasta el 20 por ciento anual de la misma</p> <p>- Sin embargo, cada país miembro podrá autorizar porcentajes superiores y comunicará a la Comisión las disposiciones o determinaciones que se tomen al respecto.</p> <p><u>Crédito interno:</u></p> <p>- Las empresas extranjeras no tendrán acceso al de largo plazo. Las condiciones y términos del acceso al crédito interno a corto y mediano plazo serán las que establezcan las respectivas legislaciones nacionales sobre esta materia, considerando al efecto como mediano plazo aquel que no exceda de tres años.</p> |

| | Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 688 de 1967) | Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971) | Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110) |
|---|--|---|---|
| 7. Exento | | - Las empresas extranjeras cuya producción esté destinada en un ochenta por ciento o más a exportaciones a mercados de terceros países, no estarán obligadas a sujetarse a las normas de este capítulo. En tal caso los productos de dichas empresas no podrán disfrutar en ninguna forma de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena | - Al igual que las empresas extranjeras cuya producción está determinada a un ochenta por ciento o más a exportaciones a mercados de terceros países, no estarán sujetas a las normas del capítulo 11 de la Decisión 24 las empresas extranjeras o mixtas del sector turismo. |
| 8. Transformación de las empresas extranjeras | | - Las empresas extranjeras actualmente existentes en el territorio de cualquier país miembro que deseen gozar de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena para sus productos, deberán convenir con el organismo competente del país receptor, dentro de los tres años siguientes a la fecha de entrada en vigor del presente régimen, su transformación en empresas nacionales o mixtas, en forma gradual y progresiva, con las modalidades establecidas en el artículo 31 de la Decisión 24 - Al finalizar el mencionado plazo de tres años, deberá haber, en todo caso, una participación de inversionistas nacionales en el capital de la empresa no inferior al quince por ciento de éste - El plazo dentro del cual deberá operarse dicha transformación no podrá exceder de quince años en Colombia, Chile y Perú, ni de veinte años en Bolivia y el Ecuador, contados a partir del 30 de junio de 1971 - Las empresas extranjeras que se establezcan en el territorio de cualquier país miembro a partir del 1° de julio de 1971, se obligarán, en representación de sus inversiones, a poner en venta para ser adquirido por inversionistas nacionales, en forma gradual | - El plazo dentro del cual deberá operarse dicha transformación no podrá exceder de quince años en Colombia, Perú y Venezuela, ni veinte años en Bolivia y el Ecuador, contados a partir del 1° de enero de 1974. |

Anexo 2, conclusión)

| | Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 688 de 1967) | Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971) | Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110) |
|---|--|--|--|
| 8. Transformación de las empresas extranjeras | | y progresiva y de acuerdo a lo previsto en el artículo 31, el porcentaje de sus acciones, participaciones o derechos que sea necesario para que dichas empresas se transformen en empresas mixtas, en un plazo que no podrá exceder de quince años en Colombia, Chile y Perú, ni de veinte años en Bolivia y el Ecuador. | - La transformación de la empresa extranjera en nacional o mixta, en los términos de la presente decisión, podrá también realizarse como resultado de la ampliación de su capital. |
| 9. Sectores con disposiciones especiales | - Minería - Petróleo | - Las empresas extranjeras en los sectores reservados para las empresas nacionales, públicas o privadas, y empresas mixtas si se las admiten, no estarán obligadas a sujetarse a lo dispuesto en el capítulo anterior sobre transformación de empresas extranjeras en empresas nacionales o mixtas. Pero estarán sometidas a las disposiciones especiales de los sectores. Se habla de los sectores siguientes: - productos básicos - servicios públicos - instituciones financieras, bancos comerciales y seguros - transporte interno - comunicaciones internas - comercialización interna | - Productos básicos (para Bolivia y el Ecuador dicho sector comprende también la actividad primaria agropecuaria). |
| 10. Disposiciones especiales sobre la integración | - La Junta de Comercio Exterior dará especial preferencia al estudio de los problemas de integración latinoamericana y podrá requerir la cooperación de otros organismos gubernamentales o celebrar contratos especiales para los estudios referentes a la armonización de las políticas comerciales, tributarias, monetarias, salariales, del régimen de la inversión extranjera y otras de índole semejante. | | |

Fuente: Leyes y decisiones oficiales. Resumen por el autor.

Anexo 3

CUADROS ESTADISTICOS

Cuadro 1

COLOMBIA: ASPECTOS DEL MERCADO DE CARTON Y PAPEL, 1950-1980
(Millones de pesos y porcentaje)

| Año | PRODUCCION | | IMPORTACION | | EXPORTACION | |
|---|-----------------------|-------------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|
| | Valores corrientes | Constantes a/ (1970) | Valores corrientes | % producción | Valores corrientes | % producción |
| 1. <u>Cajas de cartón (48.16.01.01)</u> | | | | | | |
| 1950 | n.d. | n.d. | 79.2 | n.d. | - | - |
| 1958 | 34.5 | 107.8 | - | - | - | - |
| 1964 | n.d. | n.d. | 0.2 | n.d. | 0.1 | n.d. |
| 1968 | 229.3 | 263.6 | n.d. | n.d. | 98.0 a/ | 42.7 |
| 1972 | 606.9 | 459.8 | n.d. | n.d. | 114.3 a/ | 18.8 |
| 1974 | 1 210.6 | 526.3 | 0.5 | ... | 322.9 a/ | 26.7 |
| 1976 | 1 681.7 | 474.8 | 0.9 | ... | 633.1 | 37.6 |
| 1978 | 2 410.5 | 456.6 | 35.6 | 1.5 | 486.0 | 20.2 |
| 1979 | 2 535.6 | 375.7 | 2.5 | 0.1 | 798.0 | 31.5 |
| 1980 | 2 979.1 | 355.5 | 410.0 | 13.8 | 1 171.3 | 39.3 |
| 2. <u>Papel Bond (48.01.02.13/14)</u> | | | | | | |
| 1950 | | | 5.2 | n.d. | - | - |
| 1958 | | | 0.8 | n.d. | - | - |
| 1964 | | | 2.0 | n.d. | - | - |
| 1968 | 127.2 | 146.2 | 8.0 | 6.2 | 16.3 | 12.8 |
| 1972 | 235.5 | 178.4 | 14.2 | 6.0 | 29.5 | 12.5 |
| 1974 | 560.6 | 243.7 | 15.1 | 2.7 | 11.9 | 2.1 |
| 1976 | 811.0 | 229.0 | 12.8 | 1.6 | 31.1 | 3.8 |
| 1978 | 1 284.2 | 243.3 | 197.9 | 15.1 | 0.4 | ... |
| 1979 | 1 529.1 | 226.6 | 69.8 | 4.6 | 42.3 | 2.8 |
| 1980 | 2 040.1 | 243.4 | 47.2 | 2.3 | - | - |

Fuente: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años; y DANE, Anuario de comercio exterior, Bogotá, varios años.

a/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de Colombia.

b/ Información tomada de PROEXPO, Fondo de promoción de exportaciones, 1967-1977, Puerta Central de información, Bogotá, 1977.

n.d. = no hay datos

... = menos de 0.1

- = cero

Cuadro 2

COLOMBIA: PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL PARA LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE PAPEL Y CARTON Y SUS PRINCIPALES INSUMOS, 1950-1980

(Ad valorem y depósito = porcentaje; específico = pesos/kg)

| Item | Fecha del inicio de la producción | 1950 | | 1959 | | 1970 | | 1980 |
|---------------------------------|-----------------------------------|---------------------------|-------------|---------------------------|---------------------|---------------------|------------|--------------|
| | | Ad valorem (Decreto 2218) | Específicos | Ad valorem (Decreto 1345) | Específicos | Ad valorem Depósito | Ad valorem | |
| 1. Productos principales | | | | | | | | |
| Papel Kraft | 1953 | 6 | 0.10 | 30 | 0.20 <u>a/</u> | 60 | 130 | 25 <u>a/</u> |
| Material de escritorio | 1953 | 10 | 2.00 | 50 | 5.00 <u>b/</u> | 120 | 130 | 40 <u>a/</u> |
| Cartón Kraft | 1953 | 6 | 0.10 | 30 | 0.20 <u>a/</u> | 60 | 130 | 25 <u>a/</u> |
| Cartón corrugado | 1953 | 6 | 0.18 | 30 | 0.30 | 70 | 70 | 40 <u>a/</u> |
| Cajas de cartón corrugado | 1953 | 25 | 1.50 | 50 | 5.00 <u>b/</u> | 120 | 130 | 40 <u>a/</u> |
| 2. Insumos principales | | | | | | | | |
| Posta química | 1957 | 6 | 0.02 | 15 | 0.10 | 20 | 70 | 15 <u>a/</u> |
| Pulpa de bagaso | 1961 | - | - | - | - | 20 | 70 | 15 <u>a/</u> |
| Celulosa regenerada | | - | - | - | - | 20-40 | 130 | 15 <u>a/</u> |
| Papel en bruto | | 6 | 0.10-0.20 | 20 | 0.15-0.30 | 25 | 130 | 10 <u>a/</u> |
| Cartón en bruto | | 6 | 0.08-0.15 | 30 | 0.10-0.20 <u>a/</u> | 60 | 130 | 10 <u>a/</u> |
| Desechos de papel y cartón | | 6 | 0.01 | 10 | 0.02 | 10 | 70 | 15 <u>a/</u> |

Fuentes: Colombia, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Arancel de Aduanas (Decreto 2218 de 1950). Edición oficial; Colombia, Arancel de Aduanas (Decreto 1345 de 1959), Librería Voluntad Ltda. Bogotá, 1959; Colombia, Arancel de Aduanas, 1970 y 1980, Bogotá, s.f.

a/ Licencia previa.

b/ Prohibición de importación.

Cuadro 3

COLOMBIA: PERFIL DE ALGUNOS PRODUCTOS PRINCIPALES DE LA INDUSTRIA PAPELERA, 1958, 1968, 1974, 1978 y 1980
(Miles de toneladas, valores en millones de pesos)

| Item | 1958 | | | 1968 | | |
|---------------------------|----------|--------------|---------------|----------|----------------|---------------|
| | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % |
| <u>Cajas de cartón a/</u> | | | | | | |
| - corrugados | 8.4 | 19.1 | 28.3 | 32.4 | 157.5 | 18.4 |
| - lisos | 4.6 | 14.9 | 21.6 | 8.5 | 71.9 | 8.4 |
| - litografiados | n.d. | n.d. | n.d. | - | 57.2 | 6.7 |
| <u>Cartón Kraft a/</u> | | | | | | |
| - corrugados | n.d. | n.d. | n.d. | 6.8 | 35.2 | 4.1 |
| - lisos | 1.4 | 1.4 | 2.0 | 32.6 | 97.3 | 11.3 |
| - n.e.s. | 5.2 | 5.8 | 8.4 | 6.7 | 20.9 | 2.4 |
| Papel Kraft a/ | 14.3 | 23.4 | 34.0 | 25.9 | 127.5 | 14.9 |
| Papel Bond b/ | - | - | - | 26.0 | 109.4 | 12.8 |
| Papel celofán c/ | 0.1 | 3.9 | 5.7 | 3.2 | 82.2 | 9.6 |
| Pulpa química a/ | n.d. | n.d. | n.d. | 39.7 | 96.5 | 11.3 |
| Subtotal | | <u>68.9</u> | <u>100.0</u> | | <u>855.6</u> | <u>100.0</u> |
| Total CIU 341 | | <u>141.2</u> | <u>(48.8)</u> | | <u>1 415.7</u> | <u>(60.4)</u> |

(Cont. ...)

(Cuadro 3, conclusión)

| Item | 1974 | | | 1978 | | | 1980 | | |
|---------------------------|----------|----------------|---------------|----------|-----------------|---------------|----------|-----------------|---------------|
| | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % |
| <u>Cajas de cartón a/</u> | | | | | | | | | |
| - corrugados | 81.9 | 1 079.4 | 27.7 | 96.9 | 2 410.5 | 25.3 | 75.1 | 2 979.1 | 21.0 |
| - lisos | 7.4 | 131.2 | 3.4 | 0.4 | 14.6 | 0.2 | 0.6 | 28.0 | 0.2 |
| - litografiados | - | 291.7 | 7.5 | - | 695.5 | 7.3 | - | 2 024.9 | 14.3 |
| <u>Cartón Kraft a/</u> | | | | | | | | | |
| - corrugados | 2.4 | 25.1 | 0.6 | 6.1 | 90.7 | 1.0 | 4.3 | 78.2 | 0.6 |
| - lisos | 31.7 | 270.7 | 7.0 | 54.8 | 989.6 | 10.4 | 75.0 | 1 860.3 | 13.1 |
| - n.e.s. | 47.3 | 583.8 | 15.0 | 9.4 | 132.6 | 1.4 | 5.8 | 123.5 | 0.9 |
| Papel Kraft a/ | 25.3 | 229.9 | 5.9 | 14.2 | 2 181.6 | 22.9 | 98.3 | 2 588.3 | 18.3 |
| Papel Bond b/ | 41.0 | 560.9 | 14.4 | 40.4 | 1 284.2 | 13.5 | 44.2 | 2 040.1 | 14.4 |
| Papel celofán c/ | 4.2 | 239.6 | 6.2 | 4.8 | 689.3 | 7.2 | 5.1 | 1 000.6 | 7.1 |
| Pulpa química a/ | 89.8 | 479.1 | 12.3 | 79.3 | 1 037.4 | 10.9 | 111.3 | 1 433.8 | 10.1 |
| Subtotal | | <u>3 891.4</u> | <u>100.0</u> | | <u>9 526.0</u> | <u>100.0</u> | | <u>14 156.8</u> | <u>100.0</u> |
| Total CIIU 341 | | <u>7 825.9</u> | <u>(49.7)</u> | | <u>17 209.2</u> | <u>(55.4)</u> | | <u>28 242.6</u> | <u>(50.1)</u> |

Fuente: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años.

a/ Productor principal: Cartón de Colombia (Incl. Pulpapel).

b/ Productor principal: Propál S.A.

c/ Productor principal: Celanese Colombiana S.A.

Cuadro 4

CONTAINER CORPORATION: INDICADORES DEL TAMAÑO Y CRECIMIENTO, 1950-1980

(Millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

| Año | Ventas | | | Ingresos netos | | | Activos totales | | | Ocupación total | |
|----------|-----------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------|----------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------|------------------------|
| | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970) */ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Miles de Empleados | Tasa de crecimiento |
| 1950 | 154.8 | 208.6 | - | 12.0 | 16.2 | - | 74.1 | 99.9 | - | 10 | - |
| 1960 | 327.3 | 380.1 | 6.2 | 17.1 | 19.9 | 2.1 | 240.0 | 278.7 | 10.8 | 19 | 6.6 |
| 1965 | 405.7 | 463.7 | 4.1 | 27.3 | 31.2 | 9.4 | 333.8 | 381.5 | 6.5 | 21 | 2.0 |
| 1968 | 463.1 | 498.5 | 2.4 | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 1970 | 526.6 | 526.6 | 2.8 | 25.7 | 25.7 | -3.8 | 571.6 | 571.6 | 8.4 | 126 | 43.1 |
| 1974 a/ | 4 677.5 | 3 225.9 | 57.3 | 115.7 | 79.8 | 32.7 | 3 169.0 | 2 185.5 | 39.8 | n.d. | n.d. |
| 1980 b/ | 59 142.8 | 24 298.6 | 40.0 | 3 272.0 | 1 344.2 | 60.1 | 32 705.0 | 13 436.7 | 35.3 | 213 | 5.4 |
| 1950-68: | | | 5.0 | | | 4.5 c/ | | | 9.3 c/ | | 5.1 c/ |
| 1968-80: | | | 38.2 | | | 28.5 d/ | | | 26.8 d/ | | 16.7 d/ |
| 1950-80: | | | 17.2 | | | 15.9 | | | 17.7 | | 10.7 |

Fuentes: Balances de la empresa; Formulario 10-K de la US Securities and Exchange Commission; y Moody's Industrial Manual.

*/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

a/ Datos de Marcor Inc.

b/ Datos de Mobil Corp.

c/ 1950-1965.

d/ 1965-1980.

Cuadro 5

INTERNATIONAL PAPER COMPANY: INDICADORES DEL TAMAÑO Y CRECIMIENTO, 1950-1980

(Millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

| Año | Ventas | | | Ingresos netos | | | Activos totales | | | Ocupación total | |
|----------|-----------------------|---------------------------------|------|-----------------------|----------------------------------|-------|-----------------------|---------------------------------|------|-----------------------|------------------------|
| | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa | Valores Corrientes | Constantes (1970) */ Crec. | Tasa | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa | Miles de Empleados | Tasa de crecimiento |
| 1950 | 509.1 | 686.1 | - | 66.6 | 89.8 | - | 408.5 | 550.5 | - | 30 | - |
| 1960 | 1 012.6 | 1 176.1 | 5.5 | 71.7 | 83.3 | -0.7 | 930.0 | 1 080.1 | 7.0 | 48 | 4.8 |
| 1965 | 1 303.7 | 1 489.9 | 4.8 | 88.5 | 101.1 | 3.9 | 1 120.0 | 1 280.0 | 3.5 | 51 | 1.2 |
| 1968 | 1 561.8 | 1 681.2 | 4.1 | 99.2 | 106.8 | 1.8 | 1 713.6 | 1 844.6 | 13.0 | 53 | 1.3 |
| 1970 | 1 840.8 | 1 840.8 | 4.6 | 82.5 | 82.5 | -12.1 | 2 046.5 | 2 046.5 | 5.3 | 55 | 1.9 |
| 1974 | 3 042.2 | 2 098.1 | 3.3 | 262.6 | 181.1 | 21.7 | 2 729.9 | 1 882.7 | -2.1 | 43 | -6.0 |
| 1980 | 5 042.9 | 2 071.9 | -0.2 | 314.0 | 129.0 | -5.5 | 5 197.4 | 2 135.3 | 2.1 | 46 | 1.1 |
| 1950-68: | | | 5.1 | | | 1.0 | | | 6.9 | | 3.2 |
| 1968-80: | | | 1.8 | | | 1.6 | | | 1.2 | | -1.2 |
| 1950-80: | | | 3.8 | | | 1.2 | | | 4.6 | | 1.4 |

Fuentes: Balances de la empresa; Formulario 10-K de la US Securities and Exchange Commission; y Moody's Industrial Manual.

*/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

Cuadro 6

W.R. GRACE AND CO.: INDICADORES DEL TAMAÑO Y CRECIMIENTO, 1950-1980

(Millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

| Año | Ventas | | | Ingresos netos | | | Activos totales | | | Ocupación total | |
|----------|--------------------|---------------------|------------|--------------------|----------------------|------------|--------------------|---------------------|------------|--------------------|---------------------|
| | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970) */ | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ | Tasa Crec. | Miles de Empleados | Tasa de crecimiento |
| 1950 | 222.1 | 299.3 | - | 12.5 | 16.8 | - | 198.9 | 267.7 | - | n.d. | - |
| 1960 | 552.9 | 642.2 | 7.9 | 16.2 | 18.8 | 1.1 | 605.6 | 703.4 | 10.1 | 41 | - |
| 1965 | 919.7 | 1 051.1 | 10.4 | 45.3 | 51.8 | 22.5 | 1 170.6 | 1 337.8 | 13.7 | 53 | 5.2 |
| 1968 | 1 738.4 | 1 871.3 | 21.2 | 33.1 | 35.6 | -11.8 | 1 677.9 | 1 806.1 | 10.5 | 69 | 9.2 |
| 1970 | 1 917.6 | 1 917.6 | 1.2 | 51.3 | 51.3 | 20.0 | 1 575.2 | 1 575.2 | -6.6 | 62 | -5.2 |
| 1974 | 3 472.3 | 2 394.7 | 5.7 | 130.6 | 90.1 | 15.1 | 2 476.2 | 1 707.7 | 2.0 | 75 | 4.9 |
| 1980 | 6 101.3 | 2 506.7 | 0.8 | 283.8 | 116.6 | 4.3 | 4 364.5 | 1 793.1 | 0.8 | 92 | 3.5 |
| 1950-68: | | | 10.7 | | | 4.2 | | | 11.2 | | 6.7 <u>a/</u> |
| 1968-80: | | | 2.5 | | | 10.4 | | | -0.6 | | 2.4 |
| 1950-80: | | | 7.3 | | | 6.7 | | | 6.5 | | 4.1 <u>b/</u> |

Fuentes: Balances de la empresa; Formulario 10-K de la US Securities and Exchange Commission; y Moody's Industrial Manual.

*/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

a/ 1960-68. b/ 1960-80.

Cuadro 7
 COLOMBIA: ASPECTOS DEL MERCADO DE BENCINA MOTOR Y FERTILIZANTES COMPUESTOS, 1950-80
 (Millones de pesos y porcentaje)

| Año | PRODUCCION | | IMPORTACION | | EXPORTACION | |
|---|--------------------|-------------------|--------------------|--------------|--------------------|--------------|
| | Valores corrientes | Constantes (1970) | Valores corrientes | % producción | Valores corrientes | % producción |
| 1. Bencina motor a/ (27.10.03.02) | | | | | | |
| 1950 | n.d. | n.d. | 10.7 | n.d. | - | - |
| 1958 | 178.6 | 558.1 | 10.9 | 6.1 | - | - |
| 1964 | n.d. | n.d. | 0.2 | n.d. | 4.9 | n.d. |
| 1968 | 496.3 | 570.5 | - | - | 3.8 | 0.8 |
| 1972 | 1 232.7 | 933.9 | 23.9 | 1.9 | - | - |
| 1974a/ | 2 290.8 | 996.0 | - | - | 0.1 | - |
| 1976 | 5 056.6 | 1 427.6 | 76.4 | 1.5 | - | - |
| 1978 | 5 754.2 | 1 090.0 | 3 063.4 | 53.2 | - | - |
| 1979 | 8 911.7 | 1 320.4 | 6 738.5 | 75.6 | - | - |
| 1980 | 8 567.8 | 1 022.4 | 13 247.3 | 148.7 | - | - |
| 2. Fuel y diesel oil a/ (27.10.06.01) | | | | | | |
| 1950 | n.d. | n.d. | 0.7 | n.d. | - | - |
| 1958 | 185.9 | 580.9 | 0.3 | 0.1 | 60.9 | 32.8 |
| 1964 | n.d. | n.d. | 0.1 | n.d. | 75.3 | n.d. |
| 1968 | 584.7 | 672.1 | - | - | 216.7 | 37.1 |
| 1972 | 625.3 | 473.7 | - | - | 476.2 | */ |
| 1974 c/ | 867.4 | 377.1 | - | - | 2 698.6 | */ |
| 1976 | 2 707.3 | 764.3 | - | - | 2 255.4 | */ |
| 1978 | 5 163.4 | 978.1 | 120.0 | 23.2 | 4 633.3 | */ |
| 1979 | 7 491.6 | 1 110.0 | 423.2 | 5.6 | 4 948.5 | */ |
| 1980 | 17 935.4 | 2 140.3 | 3 899.3 | 21.7 | 4 684.7 | */ |
| 3. Fertilizantes compuestos b/ (31.05) | | | | | | |
| 1950 | - | - | n.d. | - | - | - |
| 1958 | - | - | 27.7 | - | - | - |
| 1964 | n.d. | n.d. | - | - | - | - |
| 1968 | 226.7 | 260.6 | 0.1 | - | - | - |
| 1972 d/ | 129.4 | 98.0 | 18.0 | 13.9 | 4.9 | 3.8 |
| 1974 | 1 730.6 | 752.4 | 146.5 | 8.5 | 40.0 | 2.3 |
| 1976 | 1 045.5 | 295.2 | 2.4 | 0.2 | 54.0 | 5.2 |
| 1978 | 1 873.3 | 354.9 | 172.8 | 9.2 | 23.6 | 1.3 |
| 1979 | 3 264.8 | 483.7 | 261.8 | 6.0 | 19.0 | 0.6 |
| 1980 | 3 598.5 | 429.4 | 391.2 | 10.9 | 365.5 | 10.2 |

Fuente: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años; y DANE, Anuario de Comercio Exterior, Bogotá, varios años.

*/ Diferencias entre los precios internos y precios internacionales hacen no recomendable este cálculo.

a/ Productores principales: INTERCOL y ECOPEPETROL. b/ Productores principales: ABOCOL. Monómeros Colombo-Venezolanos, QUIMAGRO y FERTICOL.

c/ La refinería de INTERCOL se vendió a ECOPEPETROL en este año. d/ Los accionistas locales compraron la participación de EXXON en este año.

Cuadro 8

COLOMBIA: PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL PARA LOS PRINCIPALES PRODUCTORES PETROLEROS, 1950-1980

(Ad valorem y depósito = porcentaje; específico = pesos/litro)

| Item | Fecha del inicio de la producción b/ | 1950 | | 1959 | | 1970 | | 1980 |
|---------------------------------|--------------------------------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|----------|------------|
| | | Ad valorem | Específicos | Ad valorem | Específicos | Ad valorem | Depósito | Ad valorem |
| <u>1. Productos principales</u> | | | | | | | | |
| a) bencina motor | <1950 | - | 0.02 | - | - | 2 | 1 | 0.1 |
| b) kerosene | <1950 | - | 0.05 | - | - | 2 | 1 | 0.1 |
| c) fuel oil A.C.P.C. | <1950 | 6 | 0.01 | - | - | 2 | 130 | 4 |
| d) diesel oil A.C.P.M. | <1950 | 6 | 0.01 | - | - | 2 | 130 | 0.1 |
| e) turbo fuel | n.d. | 6 | 0.01 | - | - | 2 | 1 | 0.1 |
| f) lubricantes | <1950 | 6 | 0.06 | 10 | - | 10 | - | 10 a/ |
| g) parafina | <1950 | 6 | 0.05 | 10 | - | 20 | 5 | 20 |
| h) fertilizantes compuestos | <1950 | 6 | 0.02 | - | - | 10 | 30 | 6 a/ |
| <u>2. Insumos principales</u> | | | | | | | | |
| a) petróleo crudo | 1921 | - | - | - | - | 1 | 130 | 4 a/ |
| b) amoníaco | <1950 | 10 | 0.03 | 10 | 0.15 | n.d. | n.d. | 20 a/ |

Fuentes: Colombia, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Arancel de Aduanas (Decreto 2218 de 1950). Edición oficial; Colombia, Arancel de Aduanas (Decreto 1345 de 1959), Librería Voluntad Ltda. Bogotá, 1959; Colombia, Arancel de Aduanas, 1970 y 1980, Bogotá, s.f.

a/ Licencia previa.
b/ < = antes de.

Cuadro 9

COLOMBIA: PERFIL DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE LA INDUSTRIA DE
DERIVADOS DE PETROLEO, 1958, 1968, 1974, 1978, 1980

(Millones de galones, valores en millones de pesos)

| Item | 1958 | | | 1968 | | |
|-------------------------------|----------|--------------|---------------|----------|----------------|---------------|
| | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % |
| Bencina motor <u>a/</u> | 275.5 | 178.6 | 44.1 | 558.5 | 496.3 | 38.0 |
| Kerosene <u>a/</u> | 61.8 | 35.6 | 8.8 | 121.7 | 107.1 | 8.2 |
| Fuel oil A.C.P.C. <u>a/</u> | 400.3 | 120.7 | 29.8 | 668.5 | 339.9 | 26.0 |
| Diesel oil A.C.P.M. <u>a/</u> | 115.7 | 65.2 | 16.1 | 281.9 | 244.7 | 18.7 |
| Turbo fuel <u>a/</u> | n.d. | n.d. | n.d. | 34.8 | 43.0 | 3.3 |
| Lubricantes <u>a/</u> | 2.3 | 5.1 | 1.3 | 16.2 | 76.6 | 5.9 |
| Parafina (tons) <u>a/</u> | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| Subtotal | | 405.2 | 100.0 | | 1 307.6 | 100.0 |
| Total ISIC 353-4 | | <u>506.3</u> | <u>(80.0)</u> | | <u>1 757.2</u> | <u>(74.4)</u> |

(Cont. ...)

(Cuadro 9, conclusión)

| Item | 1974 ^{b/} | | | 1978 | | | 1980 | | |
|-------------------------------|--------------------|---------|--------|----------|----------|--------|----------|----------|--------|
| | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % |
| Bencina motor <u>a/</u> | 798.5 | 2 290.8 | 51.2 | 715.4 | 5 754.2 | 41.6 | 759.8 | 8 567.8 | 23.7 |
| Kerosene <u>a/</u> | 140.3 | 255.0 | 5.7 | 132.0 | 968.3 | 7.0 | 111.6 | 4-106.8 | 11.4 |
| Fuel oil A.C.P.C. <u>a,</u> | 317.4 | 306.4 | 6.8 | 775.1 | 2 631.0 | 19.0 | 675.8 | 10 322.4 | 28.5 |
| Diesel oil A.C.P.M. <u>a/</u> | 348.3 | 561.1 | 12.5 | 335.0 | 2 532.4 | 18.3 | 356.5 | 7 613.1 | 21.1 |
| Turbo fuel <u>a/</u> | 91.8 | 504.9 | 11.3 | 131.9 | 1 432.4 | 10.4 | 147.9 | 3 839.2 | 10.6 |
| Lubricantes <u>a/</u> | 12.3 | 268.4 | 6.0 | 1.4 | 66.0 | 0.5 | 1.5 | 115.2 | 0.3 |
| Parafina (tons) <u>a/</u> | 33.2 | 286.9 | 6.4 | 32.2 | 440.0 | 3.2 | 26.0 | 1 599.6 | 4.4 |
| Subtotal | | 4 473.5 | 100.0 | | 13 825.2 | 100.0 | | 36 164.1 | 100.0 |
| Total ISIC 353-4 | | 6 408.8 | (70.5) | | 18 379.3 | (75.2) | | 59 378.9 | (60.9) |

Fuente: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años.

a/ Productores principales: INTERCOL y ECOPETROL.

b/ INTERCOL vendió su refinería a ECOPETROL en 1974.

Cuadro 10
 EXXON INC.: INDICADORES DEL TAMAÑO Y CRECIMIENTO, 1950-1980
 (Millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

| Año | Ventas | | | Ingresos netos | | | Activos totales | | | Ocupación total | |
|----------|--------------------|------------------------------|------------|--------------------|-------------------------------|------------|--------------------|------------------------------|------------|--------------------|---------------------|
| | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970) */ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Miles de Empleados | Tasa de crecimiento |
| 1950 | 3 134.6 | 4 224.5 | - | 408.2 | 550.1 | - | 4 188.0 | 5 644.2 | - | 153 | - |
| 1960 | 8 074.0 | 9 331.8 | 8.2 | 688.6 | 799.8 | 3.8 | 10 090.4 | 11 719.4 | 7.8 | 148 | -0.3 |
| 1965 | 11 471.5 | 13 110.3 | 7.0 | 1 035.7 | 1 183.7 | 8.2 | 13 073.4 | 14 941.0 | 5.0 | 143 | -0.7 |
| 1968 | 14 091.3 | 15 168.2 | 5.0 | 1 276.7 | 1 374.3 | 5.1 | 16 786.4 | 18 069.3 | 6.5 | 151 | 1.8 |
| 1970 | 16 554.2 | 16 554.2 | 4.5 | 1 309.5 | 1 309.5 | -2.4 | 19 241.8 | 19 241.8 | 3.2 | 137 | -4.7 |
| 1974 | 42 061.3 | 29 007.8 | 15.1 | 3 142.2 | 2 167.0 | 13.4 | 31 332.4 | 21 608.6 | 2.9 | 133 | -0.7 |
| 1980 | 103 142.8 | 42 375.8 | 6.5 | 5 650.1 | 2 321.3 | 1.2 | 56 576.6 | 23 244.3 | 1.2 | 177 | 4.9 |
| 1950-68: | | | 7.4 | | | 5.2 | | | 6.7 | | -0.7 |
| 1968-80: | | | 8.9 | | | 4.5 | | | 2.1 | | 1.3 |
| 1950-80: | | | 8.0 | | | 4.9 | | | 4.8 | | 0.5 |

Fuentes: Balances de la empresa; Formulario 10-K de la US Securities and Exchange Commission; y Moody's Industrial Manual.

*/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

COLOMBIA: ASPECTOS DEL MERCADO DE FIBRAS TEXTILES, 1950-1980
(Millones de pesos y porcentaje)

| | PRODUCCION | | IMPORTACION | | EXPORTACION | |
|--|-----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|
| | Valores corrientes | Constantes (1970) | Valores corrientes | % producción | Valores corrientes | % producción |
| 1. Hilados de fibras textiles artificiales a/ | | | | | | |
| 1950 | (51.02) | n.d. | n.d. | - | - | - |
| 1958 | | 17.3 | 54.1 | - | - | - |
| 1964 | | n.d. | n.d. | - | - | 9.2 |
| 1968 | | 32.6 | 37.5 | - | - | 0.6 |
| 1972 | | 406.6 | 308.0 | - | - | 8.4 |
| 1974 | | 356.9 | 155.4 | - | - | 1.8 |
| 1976 | | 1 250.6 | 353.1 | 21.8 | 1.7 | 0.9 |
| 1978 | | 1 393.0 | 263.9 | 5.6 | 0.4 | 0.1 |
| 1979 | | 672.9 | 99.7 | 13.1 | 1.9 | 0.1 |
| 1980 | | 1 457.1 | 173.9 | 15.6 | 1.1 | - |
| 2. Hilados de fibras textiles sintéticos b/ | | | | | | |
| 1950 | (51.01) | - | - | 0.4 | n.d. | - |
| 1958 | | - | - | - | - | - |
| 1964 | | n.d. | n.d. | 14.7 | n.d. | 1.3 |
| 1968 | | 50.5 | 58.0 | - | - | 0.3 |
| 1972 | | 854.1 | 647.0 | 0.3 | - | 1.2 |
| 1974 | | 1 824.7 | 793.3 | 15.6 | 0.1 | 37.4 |
| 1976 | | 3 464.2 | 978.0 | 70.9 | 2.0 | 9.7 |
| 1978 | | 5 135.8 | 972.9 | 226.8 | 4.4 | 10.0 |
| 1979 | | 6 822.6 | 1 010.9 | 404.2 | 5.9 | 12.9 |
| 1980 | | 6 502.1 | 775.9 | 542.6 | 8.3 | 12.1 |
| 3. Mechas para cigarrillos a/ (56.02.52.01) | | | | | | |
| 1950 | | - | - | - | - | - |
| 1958 | | - | - | - | - | - |
| 1964 | | - | - | - | - | - |
| 1968 | | 26.2 | 30.1 | - | - | - |
| 1972 | | 47.3 | 35.8 | - | - | - |
| 1974 | | 90.2 | 39.2 | 0.9 | 0.1 | 49.4 |
| 1976 | | 123.4 | 34.8 | - | - | 84.1 |
| 1978 | | 157.1 | 29.8 | 0.1 | ... | - |
| 1979 | | 160.7 | 23.8 | 3.5 | 2.2 | - |
| 1980 | | 500.7 | 59.7 | - | - | - |

Fuentes: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años; y DANE, Anuario de comercio exterior, Bogotá, varios años.

a/ Productor principales: Celanese Colombiana S.A.

b/ Productores principales: Celanese Colombiana S.A., Polímeros Colombianos S.A., ENKA.

Cuadro 12

COLOMBIA: PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL PARA LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE ORLANESE COLOMBIANA, 1950-1980

(Ad valorem y depósito = porcentaje; específico = pesos/kg)

| Item | Fecha del inicio de la producción | 1950 | | 1959 | | 1970 | | 1980 |
|--|-----------------------------------|---------------------------|-------------|---------------------------|-----------------|------------|----------|--------------|
| | | Ad valorem (Decreto 2218) | Específicos | Ad valorem (Decreto 1345) | Específicos | Ad valorem | Depósito | Ad valorem |
| 1. Fibras sintéticas y artificiales | | | | | | | | |
| a) monofilamentos | 1958 | 15 | 7.00 | 50 | 25.00 <u>b/</u> | 35 | 130 | 45 <u>a/</u> |
| b) hilados de fibras textiles continuas | | | | | | | | |
| - sintéticas | 1964 | 10 | 2.50 | 20 | 2.50 <u>a/</u> | 50 | 130 | 35 <u>a/</u> |
| - artificiales | 1950 | 10 | 4.50 | 20 | 4.00 <u>a/</u> | 50 | 130 | 35 |
| c) hilados de fibras textiles cortas | | | | | | | | |
| - sintéticas | 1964 | 10 | 1.00 | 30 | 4.00 <u>a/</u> | 35 | 130 | 35 <u>a/</u> |
| - artificiales | 1950 | 10 | 1.00 | 30 | 5.00 <u>a/</u> | 35 | 130 | 35 <u>a/</u> |
| d) hilados de fibras cortas preparadas | | | | | | | | |
| - sintéticas | 1964 | 10 | 1.00 | 30 | 4.00 <u>a/</u> | 40 | 130 | 45 <u>a/</u> |
| - artificiales | 1950 | 10 | 1.00 | 30 | 5.00 <u>a/</u> | 40 | 130 | 45 <u>a/</u> |
| 2. Mechas para cigarrillos | 1965 | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | 28 <u>a/</u> |
| 3. Celofán | n.d. | 6 | 0.40 | 30 | 0.30 | 70 | 130 | 15 <u>a/</u> |
| 4. Ácido sulfúrico | n.d. | 8 | 0.02 | 30 | 0.10 <u>a/</u> | 30 | 130 | 15 <u>a/</u> |
| 5. Disulfuro de carbón | n.d. | 6 | 0.02 | 10 | 0.08 | 20 | 130 | 20 |
| 6. Sulfato de manganeso | n.d. | 6 | 0.01 | 10 | 0.05 | 35 | 30 | 20 <u>a/</u> |

Fuentes: Colombia, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Arancel de Aduanas (Decreto 2218 de 1950). Edificación oficial; Colombia, Arancel de Aduanas (Decreto 1345 de 1959), Librería Voluntad Ltda. Bogotá, 1959; Colombia, Arancel de Aduanas, 1970 y 1980, Bogotá, s.f.

a/ Licencia previa.

b/ Se prohibió la importación.

Cuadro 13

CELANESE CORPORATION: INDICADORES DEL TAMAÑO Y CRECIMIENTO, 1950-1980

(Millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

| Año | Ventas | | | Ingresos netos | | | Activos totales | | | Ocupación total | |
|----------|-----------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------|------------------------|
| | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Miles de Empleados | Tasa de crecimiento |
| 1950 | 232.5 | 313.3 | - | 40.4 | 54.5 | - | 274.4 | 369.8 | - | 18 | - |
| 1960 | 264.1 | 306.7 | -0.2 | 19.9 | 23.1 | -8.2 | 401.0 | 465.7 | 2.3 | 13 | -3.2 |
| 1965 | 862.3 | 985.5 | 26.3 | 64.9 | 74.2 | 26.3 | 1 418.6 | 1 621.3 | 28.3 | 37 | 23.3 |
| 1968 | 1 255.8 | 1 351.8 | 11.1 | -77.1 | -83.0 | n.d | 1 659.2 | 1 786.0 | 3.2 | 39 | 1.8 |
| 1970 | 1 036.7 | 1 036.7 | -12.4 | 51.0 | 51.0 | n.d | 1 610.7 | 1 610.7 | -5.0 | 24 | -21.6 |
| 1974 | 1 928.0 | 1 329.7 | 6.4 | 98.0 | 67.6 | 7.3 | 1 873.0 | 1 291.7 | -5.4 | 38 | 12.2 |
| 1980 | 3 348.0 | 1 375.5 | 0.6 | 159.2 | 65.4 | -0.5 | 1 916.6 | 1 198.2 | -1.2 | 43 | 2.1 |
| 1950-68: | | | 8.5 | | | 2.1 <u>a/</u> | | | 9.1 | | 4.4 |
| 1968-80: | | | 0.1 | | | -0.8 <u>b/</u> | | | -3.3 | | 0.8 |
| 1950-80: | | | 5.1 | | | 0.6 | | | 4.0 | | 2.9 |

Fuentes: Balances de la empresa; Formulario 10-K de la US Securities and Exchange Commission; y Moody's Industrial Manual.

*/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

a/ 1950-1965.b/ 1965-1980.

Cuadro 14

COLOMBIA: ASPECTOS DEL MERCADO DE LLANTAS Y NEUMATICOS, 1950-1980
(Millones de pesos y porcentaje)

| Año | PRODUCCION | | IMPORTACION | | EXPORTACION | |
|--------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|
| | Valores corrientes | Constantes (1970) | Valores corrientes | % producción | Valores corrientes | % producción |
| 1. Llantas (40.11.01) | | | | | | |
| 1950 | n.d. | n.d. | 4.3 | n.d. | 0.1 | n.d. |
| 1958 | 98.1 | 306.6 | 8.2 | 8.4 | - | - |
| 1964 | 218.8 | 364.7 | 6.9 | 3.2 | 11.1 | 5.1 |
| 1968 | 408.7 | 469.8 | 11.5 | 2.8 | 17.1 | 4.2 |
| 1972 | 843.8 | 639.2 | 29.3 | 3.5 | 27.4 | 3.2 |
| 1974 | 1 485.1 | 645.7 | 61.2 | 4.1 | 70.9 | 4.8 |
| 1976 | 2 546.4 | 718.9 | 80.1 | 3.1 | 115.8 | 4.5 |
| 1978 | 3 676.7 | 626.5 | 333.3 | 9.1 | 56.3 | 1.5 |
| 1979 | 5 511.3 | 816.6 | 457.6 | 8.3 | 50.5 | 0.9 |
| 1980 | 7 009.9 | 836.5 | 801.4 | 11.4 | 114.0 | 1.6 |
| 2. Neumáticos (40.11.02) | | | | | | |
| 1950 | n.d. | n.d. | 0.1 | n.d. | - | - |
| 1958 | 3.9 | 12.2 | 1.0 | 25.6 | - | - |
| 1964 | n.d. | n.d. | 0.7 | n.d. | 0.5 | n.d. |
| 1968 | 10.9 | 12.5 | 0.6 | 5.5 | 1.3 | 11.9 |
| 1972 | 60.4 | 45.8 | 1.8 | 3.0 | 0.9 | 1.5 |
| 1974 | 142.5 | 62.0 | 3.2 | 2.2 | 1.9 | 1.3 |
| 1976 | 236.2 | 66.7 | 16.1 | 6.8 | 4.9 | 2.1 |
| 1978 | 260.3 | 49.3 | 74.9 | 28.8 | 0.8 | 0.3 |
| 1979 | 462.1 | 68.5 | 154.1 | 33.3 | 2.2 | 0.5 |
| 1980 | 643.3 | 76.8 | 203.5 | 31.6 | 5.4 | 0.8 |

Fuente: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años; y DANE, Anuario de comercio exterior, Bogotá, varios años.

Cuadro 15

COLOMBIA: PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL PARA LAS LLANTAS Y NEUMATICOS Y SUS INSUMOS MAYORES, 1950-1980

(Ad valorem y depósito = porcentaje; específico = pesos/kg)

| Item | Fecha del inicio de la producción | 1950 | | 1959 | | 1970 | | 1980 | | |
|---------------------------------|-----------------------------------|------------|----------------------------|------------|----------------------------|------------|----------|------------|----|------|
| | | Ad valorem | Específicos (Decreto 2218) | Ad valorem | Específicos (Decreto 1345) | Ad valorem | Depósito | Ad valorem | | |
| 1. Productos principales | | | | | | | | | | |
| a) Llantas | | | | | | | | | | |
| 1. | sólidas | n.d. | 15 | 1.00 | 30 | 3.00 | a/ | 50 | 30 | 1 |
| 2. | para aviones | n.d. | - | - | - | - | - | 1 | 30 | 1 |
| 3. | para tractores | n.d. | - | - | 20 | b/ | - | 20 | 30 | 1 |
| 4. | uso industrial | n.d. | - | - | 30 | 3.00 | b/ | 50 | 30 | 1 |
| 5. | menos de 9 kg | 1944 | 10 | 0.30 | 30 | 1.00 | b/ | 50 | 1 | 30 |
| 6. | 9-70 kg | 1944 | 10 | 1.00 | 40 | 3.00 | b/ | 50 | 1 | 30 |
| 7. | más de 70 kg | 1944 | 10 | 0.30 | 30 | 1.00 | b/ | 50 | 1 | 30 |
| b) Neumáticos | | | | | | | | | | |
| | | 1944 | 15 | 1.50 | 30 | 3.00 | b/ | 50 | 30 | 30 |
| 2. Insumos principales | | | | | | | | | | |
| a) Caucho | | | | | | | | | | |
| 1. | natural (látex) | n.d. | 10 | 0.15 | 20 | 0.16 | b/ | 10 | 1 | 10 |
| 2. | sintético (látex) | n.d. | 10 | 0.15 | 10 | b/ | - | 5 | 1 | 5 |
| 3. | regenerados | n.d. | 10 | 0.10 | 20 | 0.15 | - | - | 1 | 15 |
| b) Negro de humo | | | | | | | | | | |
| | | 1965 | 6 | 0.01 | 5 | 0.05 | - | 25 | c/ | 1 |
| c) Lonas | | | | | | | | | | |
| | | 1955 | 10 | 0.10 | 30-40 | - | - | 55 | 1 | n.d. |

Fuentes: Colombia, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Arancel de Aduanas (Decreto 2218 de 1950). Edición oficial; Colombia, Arancel de Aduanas (Decreto 1345 de 1959), Librería Voluntad Ltda. Bogotá, 1959; Colombia, Arancel de Aduanas, 1970 y 1980, Bogotá, s.f.

a/ Se prohibió la importación.

b/ Licencia previa.

c/ Sujeto al margen de preferencia establecido por el Acuerdo de Complementación N° 6 de la ALALC.

Cuadro 16

COLOMBIA: PERFIL DE LOS PRODUCTOS PRINCIPALES DE LA INDUSTRIA LLANTERA, 1958, 1968, 1974, 1978 y 1980
 (Miles de unidades y valores en millones de pesos)

| Item | 1958 | | | 1968 | | |
|-------------------------|----------|--------------|---------------|----------|--------------|---------------|
| | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % |
| <u>Llantas</u> | | | | | | |
| - automóviles | 168.3 | 21.6 | 18.5 | 379.2 | 92.8 | 18.0 |
| - microbuses y camiones | 171.6 | 72.5 | 62.4 | 323.7 | 281.8 | 57.1 |
| - bicicletas | 64.7 | 2.0 | 1.7 | 220.4 | 5.0 | 1.0 |
| - maquinaria | 7.3 | 2.0 | 1.7 | 29.2 | 29.2 | 5.9 |
| - recauchada | 197.8 | 14.2 | 12.2 | 290.3 | 49.6 | 10.1 |
| <u>Neumáticos a/</u> | | | | | | |
| - automóviles | n.d. | n.d. | n.d. | 519.3 | 28.9 | 5.9 |
| - microbuses y camiones | 164.6 | 3.9 | 3.4 | 52.1 | 4.0 | 0.8 |
| - bicicletas | n.d. | n.d. | n.d. | 186.7 | 2.1 | 0.4 |
| Subtotal | | 116.2 | 100.0 | | 493.6 | 100.0 |
| <u>Total CIU 355</u> | | <u>187.9</u> | <u>(61.8)</u> | | <u>952.5</u> | <u>(51.8)</u> |

(Cont. ...)

(Cuadro 16, conclusión)

| Item | 1974 | | | 1978 | | | 1980 | | |
|-------------------------|----------|----------------|---------------|----------|----------------|---------------|----------|-----------------|---------------|
| | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % |
| <u>Llantas</u> | | | | | | | | | |
| - automóviles | 935.8 | 396.6 | 22.3 | 1 288.4 | 1 254.9 | 29.2 | 1 481.4 | 2 313.2 | 27.5 |
| - microbuses y camiones | 638.1 | 967.7 | 54.3 | 738.3 | 2 193.3 | 51.0 | 788.6 | 4 170.1 | 49.5 |
| - bicicletas | 548.8 | 24.5 | 1.4 | 466.8 | 38.4 | 0.9 | 739.5 | 97.6 | 1.2 |
| - maquinaria | 53.9 | 123.3 | 6.9 | 48.8 | 190.1 | 4.4 | 52.4 | 429.0 | 5.1 |
| - recauchada | 496.4 | 177.3 | 10.0 | 429.8 | 362.8 | 8.4 | 449.8 | 768.4 | 9.4 |
| <u>Neumáticos a/</u> | | | | | | | | | |
| - automóviles | 466.8 | 36.9 | 2.1 | 304.4 | 50.8 | 1.1 | 1 135.5 | 301.3 | 3.6 |
| - microbuses y camiones | 843.9 | 70.5 | 4.0 | 1 042.5 | 183.5 | 4.3 | 762.7 | 284.5 | 3.4 |
| - bicicletas | 702.8 | 12.1 | 0.6 | 611.5 | 26.0 | 0.6 | 758.9 | 55.5 | 0.7 |
| Subtotal | | 1 781.5 | 100.0 | | 4 299.8 | 100.0 | | 8 419.6 | 100.0 |
| <u>Total CIU 355</u> | | <u>3 602.4</u> | <u>(49.5)</u> | | <u>7 448.0</u> | <u>(57.7)</u> | | <u>13 603.2</u> | <u>(61.9)</u> |

Fuente: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años.

a/ Productores: Uniroyal Croydon, ICOLLANTAS y Goodyear.

Cuadro 17

GOODYEAR TIRE & RUBBER CO.: INDICADORES DEL TAMAÑO Y CRECIMIENTO, 1950-1980

(Millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

| Año | Ventas | | | Ingresos netos | | | Activos totales | | | Ocupación total | |
|----------|--------------------|------------------------------|------------|--------------------|-------------------------------|------------|--------------------|------------------------------|------------|--------------------|---------------------|
| | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970) */ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Miles de Empleados | Tasa de crecimiento |
| 1950 | 845.1 | 1 138.9 | - | 35.1 | 47.3 | - | 486.5 | 655.6 | - | 99 | - |
| 1960 | 1 550.9 | 1 801.3 | 4.7 | 71.0 | 82.5 | 5.7 | 1 011.2 | 1 174.4 | 6.0 | 96 | -0.3 |
| 1965 | 2 226.3 | 2 544.3 | 7.2 | 109.2 | 124.8 | 8.6 | 1 637.5 | 1 871.4 | 9.8 | 103 | 1.4 |
| 1968 | 2 925.7 | 3 149.3 | 7.4 | 148.3 | 159.6 | 8.5 | 2 377.1 | 2 558.8 | 11.0 | 138 | 10.2 |
| 1970 | 3 194.6 | 3 194.6 | 0.7 | 129.2 | 129.2 | -10.0 | 2 955.3 | 2 955.3 | 7.5 | 133 | -1.8 |
| 1974 | 5 256.3 | 3 625.0 | 3.2 | 157.5 | 108.6 | -4.2 | 4 241.6 | 2 925.2 | -0.3 | 154 | 3.7 |
| 1980 | 8 440.0 | 3 469.2 | -0.7 | 230.7 | 94.8 | -2.2 | 5 368.3 | 2 205.5 | -4.6 | 144 | 1.1 |
| 1950-68: | | | 5.8 | | | 7.0 | | | 7.9 | | 1.9 |
| 1968-80: | | | 0.8 | | | -4.2 | | | -1.2 | | 0.4 |
| 1950-80: | | | 3.8 | | | 2.3 | | | 4.1 | | 1.3 |

Fuentes: Balances de la empresa; Formulario 10-K de la US Securities and Exchange Commission; y Moody's Industrial Manual.

*/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

Cuadro 18

B.F. GOODRICH CO.: INDICADORES DEL TAMAÑO Y CRECIMIENTO, 1950-1980

(Millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

| Año | Ventas | | | Ingresos netos | | | Activos totales | | | Ocupación total | |
|----------|-----------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------|------------------------|
| | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Miles de Empleados | Tasa de crecimiento |
| 1950 | 514.6 | 693.5 | - | 34.7 | 46.8 | - | 301.2 | 405.9 | - | 37 | - |
| 1960 | 764.7 | 888.2 | 2.5 | 30.0 | 34.8 | -2.9 | 613.1 | 712.1 | 5.8 | 36 | -0.3 |
| 1965 | 980.1 | 1 120.1 | 4.7 | 40.7 | 46.5 | 6.0 | 746.1 | 852.7 | 3.7 | 41 | 2.6 |
| 1968 | 1 139.7 | 1 226.8 | 3.1 | 44.8 | 48.2 | 1.2 | 1 035.0 | 1 114.1 | 9.3 | 48 | 5.4 |
| 1970 | 1 090.6 | 1 090.6 | -5.7 | 19.5 | 19.5 | -36.4 | 1 304.0 | 1 304.0 | 8.2 | 48 | - |
| 1974 | 1 979.8 | 1 365.3 | 5.8 | 52.0 | 35.9 | 16.5 | 1 646.9 | 1 135.8 | -3.4 | 49 | 0.5 |
| 1980 | 3 079.6 | 1 265.2 | -1.3 | 61.7 | 25.3 | -5.7 | 2 216.2 | 910.5 | -3.6 | 40 | -3.3 |
| 1950-68: | | | 3.2 | | | 0.2 | | | 5.8 | | 1.5 |
| 1968-80: | | | 0.3 | | | -5.2 | | | 1.7 | | -1.5 |
| 1950-80: | | | 2.0 | | | -2.0 | | | 2.7 | | 0.2 |

Fuentes: Balances de la empresa; Formulario 10-K de la US Securities and Exchange Commission; y Moody's Industrial Manual.

*/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

Cuadro 19

UNIROYAL INC.: INDICADORES DEL TAMAÑO Y CRECIMIENTO, 1950-1980

(Millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

| Año | Ventas | | | Ingresos netos | | | Activos totales | | | Ocupación total | |
|----------|--------------------|----------------------|------------|--------------------|-----------------------|------------|--------------------|----------------------|------------|--------------------|---------------------|
| | Valores Corrientes | Constantes (1970)* / | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970) * / | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)* / | Tasa Crec. | Miles de Empleados | Tasa de crecimiento |
| 1950 | 696.5 | 938.7 | - | 24.7 | 33.3 | - | 380.1 | 512.3 | - | 56 | - |
| 1960 | 940.4 | 1 092.2 | 1.5 | 30.7 | 35.7 | 0.7 | 645.0 | 749.1 | 3.9 | 60 | 0.7 |
| 1965 | 1 225.5 | 1 400.6 | 5.1 | 37.2 | 42.5 | 3.5 | 926.3 | 1 058.6 | 7.2 | 65 | 1.6 |
| 1968 | 1 409.2 | 1 516.9 | 2.7 | 56.5 | 60.8 | 12.7 | 1 121.4 | 1 207.1 | 4.5 | 68 | 1.5 |
| 1970 | 1 555.6 | 1 555.6 | 1.0 | 24.1 | 24.1 | -37.0 | 1 308.4 | 1 308.4 | 2.7 | 64 | -3.0 |
| 1974 | 2 300.5 | 1 586.6 | 0.5 | 48.6 | 33.5 | 8.6 | 1 647.1 | 1 135.9 | -3.5 | 64 | - |
| 1980 | 2 299.5 | 944.7 | -8.2 | -7.8 | -3.2 | n.d. | 1 528.7 | 628.1 | -9.4 | 34 | -10.0 |
| 1950-68: | | | 6.2 | | | 3.4 | | | 4.9 | | 1.1 |
| 1968-80: | | | -3.9 | | | -9.5 a/ | | | -5.3 | | -5.6 |
| 1950-80: | | | 0.2 | | | -7.5 | | | 0.7 | | -1.6 |

Fuentes: Balances de la empresa; Formulario 10-K de la US Securities and Exchange Commission; y Moody's Industrial Manual.

* / Deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

a / 1968-1974.

Cuadro 20

COLOMBIA: ASPECTOS DEL MERCADO POR ALGUNOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS, 1958-1980
(Millones de pesos y porcentaje)

| Año | PRODUCCION | | IMPORTACION | | EXPORTACION | |
|--|-----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|
| | Valores corrientes | Constantes (1970) | Valores corrientes | % producción | Valores corrientes | % producción |
| <u>1. Leche en polvo (04-02.02.99)</u> | | | | | | |
| 1958 | 37.8 | 116.0 | | | | |
| 1964 | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 1968 | 209.1 | 239.5 | - | - | - | - |
| 1972 | 420.4 | 318.5 | 0.3 | ... | - | - |
| 1974 | 709.9 | 309.1 | 27.7 | 3.9 | - | - |
| 1976 | 1 094.5 | 309.0 | 223.9 | 20.5 | 0.4 | ... |
| 1978 | 1 837.4 | 348.1 | 412.0 | 22.4 | - | - |
| 1979 | 2 912.5 | 431.5 | 108.1 | 3.7 | - | - |
| 1980 | 3 645.0 | 435.0 | 864.9 | 23.7 | - | - |
| <u>2. Café soluble (21.02.01.01)</u> | | | | | | |
| 1958 | 80 | 24.5 | - | - | - | - |
| 1964 | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 1968 | 47.3 | 54.2 | - | - | 0.5 | 1.1 |
| 1972 | 86.3 | 65.4 | - | - | ... | ... |
| 1974 | 501.0 | 218.1 | - | - | 1.6 | 0.3 |
| 1976 | 481.1 | 135.8 | - | - | 244.4 | 50.8 |
| 1978 | 668.5 | 126.6 | - | - | 472.7 | 70.7 |
| 1979 | 993.4 | 147.2 | - | - | 710.1 | 71.5 |
| 1980 | 1 183.2 | 141.2 | - | - | 532.5 | 45.0 |
| <u>3. Galletas, etc. (19.08.00.00)</u> | | | | | | |
| 1958 | 12.5 | 38.3 | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 1964 | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. |
| 1968 | 190.3 | 218.0 | 0.1 | ... | 0.1 | ... |
| 1972 | 391.9 | 296.9 | 0.2 | ... | 4.1 | 0.1 |
| 1974 | 375.5 | 163.5 | 2.7 | 0.7 | 16.0 | 4.3 |
| 1976 | 1 237.4 | 349.4 | 0.4 | ... | 33.2 | 2.7 |
| 1978 | 2 393.6 | 453.4 | 5.3 | 0.2 | 42.6 | 1.8 |
| 1979 | 3 326.7 | 492.9 | 4.1 | 0.1 | 46.5 | 1.4 |
| 1980 | 4 818.3 | 575.0 | 11.6 | 0.2 | 103.6 | 2.2 |

Fuente: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años; y DANE, Anuario de comercio exterior, Bogotá, varios años.

Cuadro 21

COLOMBIA: PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL PARA LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DEL GRUPO NESTLE, 1950-1980
(Ad valorem y depósito = porcentaje; específico = pesos/kg)

| Item | Fecha del inicio de la producción | 1950 | | 1959 | | 1970 | | 1980 |
|---------------------------------|-----------------------------------|----------------|-------------|----------------|-------------|------------|----------|------------|
| | | Ad valorem | Específicos | Ad valorem | Específicos | Ad valorem | Depósito | Ad valorem |
| | | (Decreto 2218) | | (Decreto 1345) | | | | |
| <u>1. Productos principales</u> | | | | | | | | |
| Leche en polvo | 1945 | 25 | 1.00 | 50 | 2.00 a/ | 60 | 130 | 13 b/ |
| Leche condensada | n.d. | 25 | 1.00 | 50 | 2.00 a/ | 60 | 130 | 20 b/ |
| Leche para lactantes | n.d. | 25 | 1.00 | 50 | 2.00 a/ | 60 | 130 | - |
| Café soluble | 1965 | 50 | 1.60 | 50 | 6.00 a/ | 170 | 130 | 30 b/ |
| Galletas | 1949 | 30 | 2.00 | 100 | 10.00 a/ | 150 | 130 | - |
| Jugos de fruta | 1949 | 25 | 0.70 | 100 | 15.00 a/ | 150 | 130 | - |
| Fruta en conserva | 1949 | 25 | 2.00 | 50 | 3.00 a/ | 40 | 130 | - |
| Productos de chocolate | 1949 | 25 | 3.00 | 100 | 10.00 a/ | 150 | 130 | - |

Fuentes: Colombia, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Arancel de Aduanas (Decreto 2218 de 1950). Edición oficial; Colombia, Arancel de Aduanas (Decreto 1345 de 1959), Librería Voluntad Ltda. Bogotá, 1959; Colombia, Arancel de Aduanas, 1970 y 1980, Bogotá, s.f.

a/ Prohibición de importación.

b/ Licencia previa.

Cuadro 22

COLOMBIA: PERFIL DE CIERTOS ELEMENTOS DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA, 1958, 1968, 1974, 1978 y 1980

(Miles de toneladas y millones de pesos)

| Item | 1958 | | | 1968 | | |
|--|----------|-------|--------|----------|---------|--------|
| | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % |
| 1. Leche en polvo(Incl. lactantes) <u>a/</u> | 4.2 | 37.8 | 53.3 | 8.0 | 209.1 | 40.9 |
| 2. Café soluble <u>b/</u> | 0.3 | 8.0 | 11.2 | 0.7 | 47.3 | 9.2 |
| 3. Fruta en conserva <u>c/</u> | 0.3 | 1.2 | 1.7 | 0.7 | 7.8 | 1.5 |
| 4. Jugo de fruta <u>d/</u> | 1.0 | 3.9 | 5.5 | 3.0 | 25.2 | 4.9 |
| 5. Confitos con chocolate <u>e/</u> | 1.0 | 7.4 | 10.5 | 1.8 | 31.8 | 6.2 |
| 6. Galletas, etc. <u>f/</u> | 3.2 | 12.5 | 17.7 | 19.9 | 190.3 | 37.2 |
| Subtotal | | 70.8 | 10.0 | | 511.5 | 10.0 |
| Total ISIC 3112,3113,3117, 3119 | | 616.9 | (11.5) | | 2 573.6 | (19.9) |

(Cont. ...)

(Cuadro 22, conclusión)

| Item | 1974 | | | 1978 | | | 1980 | | |
|---|----------|---------|--------|----------|----------|--------|----------|----------|--------|
| | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % |
| 1. Leche en polvo (Incl. lactantes) <u>a/</u> | 15.0 | 709.9 | 37.6 | 15.4 | 1 837.4 | 31.8 | 22.6 | 3 645.0 | 34.0 |
| 2. Café soluble <u>b/</u> | 13.8 | 501.0 | 26.5 | 3.6 | 668.5 | 11.6 | 3.9 | 1 183.2 | 11.0 |
| 3. Fruta en conserva <u>c/</u> | 4.6 | 94.3 | 5.0 | 4.3 | 209.8 | 3.6 | 1.9 | 153.1 | 1.4 |
| 4. Jugo de fruta <u>d/</u> | 5.7 | 78.9 | 4.2 | 11.2 | 330.8 | 5.7 | 7.1 | 363.2 | 3.4 |
| 5. Confites con chocolate <u>e/</u> | 2.8 | 128.8 | 6.8 | 3.1 | 345.4 | 6.0 | 35.5 | 558.6 | 5.2 |
| 6. Galletas, etc. <u>f/</u> | 23.3 | 375.5 | 19.9 | 41.5 | 2 393.6 | 41.4 | 48.5 | 4 818.3 | 44.9 |
| Subtotal | | 1 888.4 | 10.0 | | 5 785.5 | 10.0 | | 10 721.4 | 100.0 |
| Total ISIC 3112,3113,3117, 3119 | | 8 039.9 | (23.5) | | 22 269.4 | (26.0) | | 38 877.4 | (27.6) |

Fuentes: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años.

a/ Productores principales: CICOLAC (Nestlé).

b/ Productores principales: INPA (Nestlé) y Colcafe.

c/ Productores principales: Conservas California, 46% (Nestlé), Frugal, Respin y La Constancia.

d/ Productores principales: California (Nestlé), La Rosa (Nestlé), Ind. Nacional de Conservas e Ind. Frugal.

e/ Productores principales: La Rosa (Nestlé) 20% y Cía. Nacional de Chocolates.

f/ Productores principales: La Rosa (Nestlé) e Ind. Noel S.A.

Cuadro 23

NESTLE S.A.: INDICADORES DEL TAMAÑO Y CRECIMIENTO, 1950-1980

(Millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

| Año | Ventas | | | Ingresos netos | | | Activos totales | | | Ocupación total | |
|----------|--------------------|------------------------------|------------|--------------------|-------------------------------|------------|--------------------|------------------------------|------------|--------------------|---------------------|
| | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970) */ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Miles de Empleados | Tasa de crecimiento |
| 1950 | n.d. | n.d. | - | 10.0 | 16.0 | - | 97.3 | 155.7 | - | n.d. | n.d. |
| 1960 | n.d. | n.d. | - | 20.8 | 24.2 | 4.2 | 161.7 | 187.8 | 1.9 | 6.9 | - |
| 1965 | n.d. | n.d. | - | 27.9 | 33.1 | 6.7 | 357.3 | 423.8 | 17.7 | n.d. | n.d. |
| 1968 | 1 938.7 | 2 086.9 | - | 92.6 | 99.7 | 44.4 | 1 568.0 | 1 687.9 | 58.5 | 90 | |
| 1970 | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | n.d. | 91 | 3.5 |
| 1974 | 5 603.2 | 3 864.2 | 10.8 | n.d. | n.d. | n.d. | 5 105.9 | 3 521.3 | 13.0 | n.d. | n.d. |
| 1980 | 14 608.8 | 8 995.6 | 15.1 | 407.6 | 250.9 | 14.5 | 10 225.1 | 6 296.2 | 10.2 | 153 | 4.1 |
| 1950-68: | | | n.d. | | | 10.5 | | | 14.2 | | 3.5 a/ |
| 1968-80: | | | 12.9 | | | 8.0 | | | 11.6 | | 4.4 |
| 1950-80: | | | n.d. | | | 9.6 | | | 13.1 | | 4.1 b/ |

Fuentes: Balances de la empresa; Formulario 10-K de la US Securities and Exchange Commission; y Moody's Industrial Manual.

*/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

a/ 1960-1968.

b/ 1960-1980.

Cuadro 24

COLOMBIA: ASPECTOS DEL MERCADO DE PRODUCTOS DE VIDRIO

(Millones de pesos y porcentaje)

| Año | PRODUCCIÓN | | IMPORTACION | | EXPORTACION | |
|----------------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|-----------------|-----------------------|-----------------|
| | Valores corrientes | Constantes (1970) | Valores corrientes | % producción | Valores corrientes | % producción |
| 1. Botellas, etc. (70.10) | | | | | | |
| 1950 | n.d. | n.d. | 2.4 | n.d. | - | - |
| 1958 | 24.0 | 75.0 | 1.2 | 4.6 | - | - |
| 1964 | n.d. | n.d. | 1.5 | n.d. | 0.3 | n.d. |
| 1968 | 139.6 | 160.5 | 1.3 | 0.9 | 17.0 | 12.4 |
| 1972 | 351.2 | 266.1 | 1.9 | 0.5 | 43.2 | 12.3 |
| 1974 | 665.6 | 289.4 | 7.8 | 1.1 | 86.4 | 13.0 |
| 1976 | 1 239.2 | 350.0 | 12.6 | 1.0 | 217.7 | 17.6 |
| 1978 | 2 329.1 | 441.2 | 29.9 | 1.3 | 92.8 | 4.0 |
| 1979 | 3 660.3 | 542.3 | 43.9 | 1.2 | 256.6 | 7.0 |
| 1980 | 3 755.2 | 448.2 | 59.2 | 1.5 | 294.1 | 7.8 |
| 2. Vidrio plano (70.05) | | | | | | |
| 1950 | - | - | 3.0 | - | - | - |
| 1958 | - | - | - | - | - | - |
| 1964 | n.d. | n.d. | - | - | 1.9 | n.d. |
| 1968 | 75.0 | 86.2 | 0.6 | 0.8 | 16.1 | 21.5 |
| 1972 | 141.0 | 106.8 | 3.0 | 2.1 | 22.9 | 16.2 |
| 1974 | 180.3 | 78.4 | 4.2 | 2.3 | 35.5 | 19.7 |
| 1976 | 247.9 | 70.0 | 1.5 | 0.6 | 49.9 | 20.1 |
| 1978 | 607.1 | 115.0 | 0.1 | ... | 67.7 | 11.2 |
| 1979 | 768.7 | 113.9 | 0.1 | ... | 126.2 | 16.4 |
| 1980 | 916.1 | 109.3 | 20.4 | 2.2 | 218.7 | 23.9 |

Fuentes: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años; y DANE, Anuario de comercio exterior, Bogotá, varios años.

n.d. = no hay datos.

... = menos de 0.1.

- = cero.

Cuadro 25

COLOMBIA: PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL PARA PRODUCTOS DE VIDRIO Y
SUS PRINCIPALES INSUMOS, 1950-1980

(Ad valorem y depósito = porcentaje; específico = pesos/kg)

| Item | Fecha del inicio de la producción | 1950 | | 1959 | | 1970 | | 1980 |
|---------------------------------|-----------------------------------|------------|----------------------------|------------|----------------------------|------------|----------|--------------|
| | | Ad valorem | Específicos (Decreto 2218) | Ad valorem | Específicos (Decreto 1345) | Ad valorem | Depósito | Ad valorem |
| 1. Productos principales | | | | | | | | |
| a) Botellas, etc. | 1939 | 25 | 0.20 | 30 | 0.20 | 80 | 120 | 20 |
| b) Vidrio plano | 1961 | 10 | 0.05 | 20 | 0.20 | 80 | 120 | 30 |
| c) Obras surtidas | n.d. | 40 | 2.50 | 80 | 10.00 <u>a/</u> | 200 | 120 | 30 |
| 2. Insumos principales | | | | | | | | |
| a) Carbonato de sodio | 1953 | 8 | 0.03 | 30 | 0.10 <u>b/</u> | 20 | 120 | 20 <u>a/</u> |
| b) Desperdicios | n.d. | | | | | | | 18 |

Fuentes: Colombia, Ministerio de Hacienda y Crédito Público, Arancel de Aduanas (Decreto 2218 de 1950). Edición oficial; Colombia, Arancel de Aduanas (Decreto 1345 de 1959), Librería Voluntad Ltda. Bogotá, 1959; Colombia, Arancel de Aduanas, 1970 y 1980, Bogotá, s.f.

a/ Licencia previa.

b/ Prohibición de importación.

Cuadro 26

COLOMBIA: PERFIL DE ELEMENTOS DE LA INDUSTRIA DE VIDRIO
1958, 1968, 1974, 1978 y 1980

(Millones de pesos)

| Item | 1958 | | | 1968 | | |
|--|----------|-------------|---------------|----------|--------------|---------------|
| | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % |
| Botellas <u>a</u> / millones | | | | | | |
| - chicas (perfume, etc.) | 42.9 | 5.1 | 22.1 | 44.4 | 10.6 | 5.1 |
| - no alcohólicas, beb. | 8.5 | 2.4 | 10.4 | 56.4 | 30.7 | 14.1 |
| - menos de 1 litro | 78.8 | 15.0 | 64.9 | 201.8 | 91.1 | 42.6 |
| - 1 ó más litros | - | - | - | 8.6 | 6.5 | 3.0 |
| Vidrio plano <u>a</u> / millones m2 | - | 0.6 | 2.6 | 4.3 | 75.0 | 35.1 |
| Subtotal | | 23.1 | 100.0 | | 213.9 | 100.0 |
| Total CIU 362 | | <u>53.0</u> | <u>(43.6)</u> | | <u>352.1</u> | <u>(60.7)</u> |

(Cont. Cuadro 26)

(Cuadro 26, conclusión)

| Item | 1974 | | | 1978 | | | 1980 | | |
|---|----------|---------|--------|----------|---------|--------|----------|---------|-------|
| | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % | Cantidad | Valor | % |
| Botellas a/ millones | | | | | | | | | |
| - chicas (perfume, etc.) | 319.5 | 200.3 | 23.7 | 258.2 | 429.1 | 14.9 | 402.4 | 1 263.9 | 27.1 |
| - no alcohólicas, beb. | 186.1 | 95.9 | 11.3 | 154.8 | 390.9 | 13.6 | 118.7 | 494.5 | 10.6 |
| - menos de 1 litro | 257.0 | 232.9 | 27.5 | 394.9 | 1 027.2 | 35.7 | 364.7 | 1 525.1 | 32.6 |
| - 1 ó más litros | 98.8 | 136.6 | 16.1 | 106.8 | 490.8 | 17.0 | 51.9 | 472.2 | 10.1 |
| Vidrio plano a/ millones m ² | | | | | | | | | |
| | 4.8 | 180.3 | 21.3 | 6.0 | 542.7 | 18.8 | 6.0 | 916.1 | 19.6 |
| Subtotal | | 846.0 | 100.0 | | 2 880.7 | 100.0 | | 4 671.8 | 100.0 |
| Total CIU 362 | | 1 303.0 | (64.9) | | 4 397.2 | (65.5) | | 7 474.2 | 62.5 |

Fuentes: DANE, Industria manufacturera, Bogotá, varios años.

a/ Productor principal: Cristalería Peldar/Vidrio plano.

Cuadro 27

OWENS ILLINOIS INC.: INDICADORES DEL TAMAÑO Y CRECIMIENTO, 1950-1980
 (Millones de dólares estadounidenses y porcentaje)

| Año | Ventas | | | Ingresos netos | | | Activos totales | | | Ocupación total | |
|----------|-----------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------|----------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------------------|---------------|-----------------------|------------------------|
| | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970) */ Crec. | Tasa Crec. | Valores Corrientes | Constantes (1970)*/ Crec. | Tasa Crec. | Miles de Empleados | Tasa de crecimiento |
| 1950 | 282.9 | 381.3 | - | 24.3 | 32.7 | - | 193.7 | 261.1 | - | 23 | - |
| 1960 | 561.0 | 651.6 | 5.5 | 52.2 | 60.6 | 6.4 | 491.9 | 571.3 | 8.1 | 34 | 4.0 |
| 1965 | 825.8 | 943.8 | 7.7 | 67.2 | 76.8 | 4.9 | 698.7 | 798.5 | 6.9 | 53 | 9.3 |
| 1968 | 1 152.2 | 1 240.3 | 9.5 | 55.1 | 59.3 | -9.3 | 1 161.8 | 1 250.6 | 16.1 | 61 | 4.8 |
| 1970 | 1 402.4 | 1 402.4 | 6.3 | 53.2 | 53.2 | -5.3 | 1 318.3 | 1 318.3 | 2.7 | 65 | 3.2 |
| 1974 | 2 116.4 | 1 459.6 | 1.0 | 83.5 | 57.6 | 2.0 | 1 845.3 | 1 272.6 | -0.9 | 68 | 1.1 |
| 1980 | 3 905.7 | 1 604.6 | 1.6 | 149.4 | 61.4 | 1.1 | 3 066.0 | 1 259.7 | -0.2 | 59 | -2.3 |
| 1950-68: | | | 6.8 | | | 3.4 | | | 9.1 | | 5.6 |
| 1968-80: | | | 2.2 | | | 0.3 | | | 0.1 | | -1.7 |
| 1950-80: | | | 4.9 | | | 2.1 | | | 5.4 | | 3.2 |

Fuentes: Balances de la empresa; Formulario 10-K de la US Securities and Exchange Commission; y Moody's Industrial Manual.

*/ Deflactado por el índice de precios al por mayor de los EE.UU.

(Cuadro 28, conclusión)

| | VENTAS | | VENTAS | | VENTAS | | ACTIVOS | |
|--------------------------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|------------|
| | <u>k/</u> | <u>l/</u> | <u>k/</u> | <u>l/</u> | <u>k/</u> | <u>l/</u> | <u>k/</u> | <u>l/</u> |
| | Simple | Según Cap. | Simple | Según Cap. | Simple | Según Cap. | Simple | Según Cap. |
| 3. 2 como % de 1 | | | | | | | | |
| Cartón: Container/Marcor/Mobil | | | 1.6 | 1.0 | 0.3 | 0.2 | 0.3 | 0.2 |
| Propal: W.R. Grace (50%) | 0.8 | 0.4 | 1.1 | 0.6 | 1.6 | 0.8 | 1.8 | 0.9 |
| Propal: Int. Paper (50%) | 0.9 | 0.4 | 1.3 | 0.6 | 2.5 | 1.3 | 1.6 | 0.8 |
| Intercol: Exxon | | | 0.1 | 0.1 | ... | ... | 0.6 | 0.6 |
| Abocol: Exxon | | | 0.1 | ... | - | - | - | - |
| Celanese: Celanese | | | 2.5 | 1.4 | 1.3 | - | 2.2 | - |
| Uniroyal Croydon: Uniroyal | 1.0 | 1.0 | 1.6 | 1.5 | 4.1 | 3.1 | - | - |
| Icollantas: B.F. Goodrich | | | 1.4 | 1.3 | 2.6 | 1.8 | | |
| Goodyear: Goodyear | | | 0.7 | 0.7 | 1.0 | 1.0 | | |
| Cristal Peldar: Owens Ill. | 0.9 | 0.8 | 1.3 | 0.8 | 2.2 | 1.3 | 1.8 | 1.0 |
| Inpa: Nestlé | | | 0.7 | 0.7 | 0.6 | 0.6 | 0.7 | 0.7 |

Fuentes: Datos entregados por las empresas colombianas, las fuentes del Cuadro 12 y Fortune.

- a/ Con la excepción de Nestlé S.A., Empresa Suiza.
b/ Empresas manufactureras estadounidenses, por ventas.
c/ Container fue comprado por Marcor Inc. que a su vez fue comprado por Mobil.
d/ Rank dentro de los 500 mayores fuera de los EE.UU.
e/ Todas las empresas manufactureras.
f/ Empresas extranjeras del sector manufacturero.

- g/ En el año 1980 Uniroyal Croydon se dividió en dos empresas Croydon S.A. y Pronal S.A.
h/ Exxon ya había vendido sus acciones a Abocol y su refinería que perteneció a Intercol.
i/ Sumando las posiciones de Croydon y Pronal.
j/ Uniroyal controló en 1982, 100 % del capital de Croydon S.A. y 49% de Pronal.
k/ Sin considerar el nivel de participación del capital extranjero en el capital social de la empresa.
l/ Tomando en cuenta la participación del capital extranjero en el capital social de la empresa.



Publicaciones de la CEPAL

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

PUBLICACIONES PERIODICAS

Revista de la CEPAL

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

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

Los precios de suscripción anual vigentes para 1986 son de US\$ 16 para la versión en español y de US\$ 18 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 6 para ambas versiones.

Estudio Económico de América Latina y el Caribe

1980, 664 pp.
1981, 863 pp.
1982, vol. I 693 pp.
1982, vol. II 199 pp.
1983, vol. I 694 pp.
1983, vol. II 179 pp.
1984, vol. I 702 pp.
1984, vol. II (en prensa)

Economic Survey of Latin America and the Caribbean

1980, 629 pp.
1981, 837 pp.
1982, vol. I 658 pp.
1982, vol. II 186 pp.
1983, vol. I 690 pp.
1983, vol. II 166 pp.
1984, vol. I 685 pp.
1984, vol. II 216

(También hay ejemplares de años anteriores)

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

1980: 617 pp.

1981, 727 pp.

1983 (correspondiente a 1982/1983) 749 pp.

1984, 765 pp.

1985, 795 pp.

(También hay ejemplares de años anteriores)

Libros de la C E P A L

Manual de proyectos de desarrollo económico, 1958, 5ª ed. 1980, 264 pp.

Manual on economic development projects, 1958, 2nd. ed. 1972, 242 pp.

América Latina en el umbral de los años ochenta, 1979, 2ª ed. 1980, 203 pp.

Agua, desarrollo y medio ambiente en América Latina, 1980, 443 pp.

Los bancos transnacionales y el financiamiento externo de América Latina. La experiencia del Perú. 1965-1976, por Robert Devlin, 1980, 265 pp.

Transnational banks and the external finance of Latin America: the experience of Peru, 1985, 342 pp.

¿Se puede superar la pobreza? Realidad y perspectivas en América Latina, 1980, 286 pp.

La dimensión ambiental en los estilos de desarrollo de América Latina, por Osvaldo Sunkel, 1981, 2ª ed. 1984, 136 pp.

Women and development: guidelines for programme and project planning, 1982, 3rd. ed. 1984, 123 pp.

La mujer y el desarrollo: guía para la planificación de programas y proyectos, 1984, 115 pp.

Africa y América Latina: perspectivas de la cooperación interregional, 1983, 286 pp.

Sobrevivencia campesina en ecosistemas de altura, vols. I y II, 1983, 720 pp.

La mujer en el sector popular urbano. América Latina y el Caribe, 1984, 349 pp.

Avances en la interpretación ambiental del desarrollo agrícola de América Latina, 1985, 236 pp.

El decenio de la mujer en el escenario latinoamericano, 1985, 222 pp.

SERIES MONOGRAFICAS

Cuadernos de la C E P A L

- 1 *América Latina: el nuevo escenario regional y mundial/Latin America: the new regional and world setting*, (bilingüe), 1975, 2ª ed. 1985, 103 pp.
- 2 *Las evoluciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 2ª ed. 1984, 73 pp.
- 2 *Regional appraisals of the international development strategy*, 1975, 2nd. ed. 1985, 92 pp.
- 3 *Desarrollo humano, cambio social y crecimiento en América Latina*, 1975, 2ª ed. 1984, 103 pp.
- 4 *Relaciones comerciales, crisis monetaria e integración económica en América Latina*, 1975, 85 pp.
- 5 *Síntesis de la segunda evaluación regional de la estrategia internacional del desarrollo*, 1975, 72 pp.

- 6 *Dinero de valor constante. Concepto, problemas y experiencias*, por Jorge Rose, 1975, 2^a ed. 1984, 43 pp.
- 7 *La coyuntura internacional y el sector externo*, 1975, 2^a ed. 1983, 117 pp.
- 8 *La industrialización latinoamericana en los años setenta*, 1975, 2^a ed. 1984, 116 pp.
- 9 *Dos estudios sobre inflación 1972-1974. La inflación en los países centrales. América Latina y la inflación importada*, 1975, 2^a ed. 1984, 57 pp.
- 10 *Reactivación del mercado común centroamericano*, 1976, 2^a ed. 1984, 149 pp.
- 11 *Integración y cooperación entre países en desarrollo en el ámbito agrícola*, por Germánico Salgado, 1976, 2^a ed. 1985, 62 pp.
- 12 *Temas del nuevo orden económico internacional*, 1976, 2^a ed. 1984, 85 pp.
- 13 *En torno a las ideas de la CEPAL: desarrollo, industrialización y comercio exterior*, 1977, 2^a ed. 1985, 64 pp.
- 14 *En torno a las ideas de la CEPAL: problemas de la industrialización en América Latina*, 1977, 2^a ed. 1984, 46 pp.
- 15 *Los recursos hidráulicos de América Latina. Informe regional*, 1977, 2^a ed. 1984, 75 pp.
- 15 *The water resources of Latin America. Regional report*, 1977, 2nd. ed. 1985, 90 pp.
- 16 *Desarrollo y cambio social en América Latina*, 1977, 2^a ed. 1984, 59 pp.
- 17 *Estrategia internacional de desarrollo y establecimiento de un nuevo orden económico internacional*, 1977, 3^a ed. 1984, 61 pp.
- 17 *International development strategy and establishment of a new international economic order*, 1977, 3rd. ed. 1985, 70 pp.
- 18 *Ralces históricas de las estructuras distributivas de América Latina*, por A. di Filippo, 1977, 2^a ed. 1983, 67 pp.
- 19 *Dos estudios sobre endeudamiento externo*, por C. Massad y R. Zahler, 1977, 2^a ed. 1986, 72 pp.
- 20 *Tendencias y proyecciones a largo plazo del desarrollo económico de América Latina*, 1978, 3^a ed. 1985, 144 pp.
- 21 *25 años en la agricultura de América Latina: rasgos principales 1950-1975*, 1978, 2^a ed. 1983, 128 pp.
- 22 *Notas sobre la familia como unidad socioeconómica*, por Carlos A. Borsotti, 1978, 2^a ed. 1984, 60 pp.
- 23 *La organización de la información para la evaluación del desarrollo*, por Juan Sourrouille, 1978, 2^a ed. 1984, 66 pp.
- 24 *Contabilidad nacional a precios constantes en América Latina*, 1978, 2^a ed. 1983, 69 pp.
- 25 *Ecuador: desafíos y logros de la política económica en la fase de expansión petrolera*, 1979, 2^a ed. 1984, 158 pp.
- 26 *Las transformaciones rurales en América Latina: ¿Desarrollo social o marginación?*, 1979, 2^a ed. 1984, 165 pp.
- 27 *La dimensión de la pobreza en América Latina*, por Oscar Altimir, 1979, 2^a ed. 1983, 95 pp.
- 28 *Organización institucional para el control y manejo de la deuda externa — El caso chileno*, por Rodolfo Hoffman, 1979, 41 pp.
- 29 *La política monetaria y el ajuste de la balanza de pagos: tres estudios*, 1979, 2^a ed. 1984, 67 pp.
- 29 *Monetary policy and balance of payments adjustment: three studies*, 1979, 60 pp.
- 30 *América Latina: las evaluaciones regionales de la estrategia internacional del desarrollo en los años setenta*, 1979, 2^a ed. 1982, 243 pp.
- 31 *Educación, imágenes y estilos de desarrollo*, por G. Rama, 1979, 2^a ed. 1982, 77 pp.
- 32 *Movimientos internacionales de capitales*, por R. H. Arriazu, 1979, 2^a ed. 1984, 90 pp.
- 33 *Informe sobre las inversiones directas extranjeras en América Latina*, por A. E. Calcagno, 1980, 2^a ed. 1982, 114 pp.
- 34 *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-1978*, por D. Heymann, 1980, 2^a ed. 1984, 234 pp.
- 35 *Perspectivas de reajuste industrial: la Comunidad Económica Europea y los países en desarrollo*, por B. Evers, G. de Groot y W. Wagenmans, 1980, 2^a ed. 1984, 69 pp.

- 36 *Un análisis sobre la posibilidad de evaluar la solvencia crediticia de los países en desarrollo*, por A. Saieh, 1980, 2^o ed. 1984, 82 pp.
- 37 *Hacia los censos latinoamericanos de los años ochenta*, 1981, 152 pp.
- 38 *Desarrollo regional argentino: la agricultura*, por J. Martín, 1981, 2^o ed. 1984, 119 pp.
- 39 *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, por C. Filgueira y C. Geneletti, 1981, 2^o ed. 1985, 172 pp.
- 40 *Programa de acción regional para América Latina en los años ochenta*, 1981, 2^o ed. 1984, 69 pp.
- 40 *Regional programme of action for Latin America in the 1980s*, 1981, 2nd. ed. 1984, 66 pp.
- 41 *El desarrollo de América Latina y sus repercusiones en la educación. Alfabetismo y escolaridad básica*, 1982, 254 pp.
- 42 *América Latina y la economía mundial del café*, 1982, 104 pp.
- 43 *El ciclo ganadero y la economía argentina*, 1983, 168 pp.
- 44 *Las encuestas de hogares en América Latina*, 1983, 130 pp.
- 45 *Las cuentas nacionales en América Latina y el Caribe*, 1983, 109 pp.
- 45 *National accounts in Latin America and the Caribbean*, 1983, 97 pp.
- 46 *Demanda de equipos para generación, transmisión y transformación eléctrica en América Latina*, 1983, 201 pp.
- 47 *La economía de América Latina en 1982: evolución general, política cambiaria y renegociación de la deuda externa*, 1984, 113 pp.
- 48 *Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina*, 1984, 112 pp.
- 49 *La economía de América Latina y el Caribe en 1983: evolución general, crisis y procesos de ajuste*, 1985, 106 pp.
- 49 *The economy of Latin America and the Caribbean in 1983: main trends, the impact of the crisis and the adjustment processes*, 1985, 104 pp.
- 50 *La CEPAL, encarnación de una esperanza de América Latina*, por Hernán Santa Cruz, 1985, 84 pp.
- 51 *Hacia nuevas modalidades de cooperación económica entre América Latina y el Japón*, 1986, 240 pp.
- 52 *Los conceptos básicos del transporte marítimo y la situación de la actividad en América Latina*, 1986, 112 pp.
- *Canada and the foreign firm*, D. Pollock, 1976, 43 pp.
- *United States — Latin American Trade and Financial Relations: Some Policy Recommendations*, S. Weintraub, 1977, 44 pp.
- *Energy in Latin America: The Historical Record*, J. Mullen, 1978, 66 pp.
- *The Economic Relations of Latin America with Europe*, 1980, 2nd. ed. 1983, 156 pp.

Cuadernos Estadísticos de la C E P A L

- 1 *América Latina: relación de precios del intercambio*, 1976, 2^o ed., 1984, 66 pp.
- 2 *Indicadores del desarrollo económico y social en América Latina*, 1976, 2^o ed. 1984, 179 pp.
- 3 *Series históricas del crecimiento de América Latina*, 1978, 2^o ed. 1984, 206 pp.
- 4 *Estadísticas sobre la estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1978, 110 pp. (Agotado, reemplazado por N^o 8)
- 5 *El balance de pagos de América Latina. 1950-1977*, 1979, 2^o ed. 1984, 164 pp.
- 6 *Distribución regional del producto interno bruto sectorial en los países de América Latina*, 1981, 2^o ed. 1985, 68 pp.
- 7 *Tablas de insumo-producto en América Latina*, 1983, 383 pp.
- 8 *Estructura del gasto de consumo de los hogares según finalidad del gasto, por grupos de ingreso*, 1984, 146 pp.
- 9 *Origen y destino del comercio exterior de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración y del Mercado Común Centroamericano*, 1985, 546 pp.
- 10 *América Latina: Balance de pagos 1950-1984*, 1986, 357 pp.
- 11 *El comercio exterior de bienes de capital en América Latina*, 1986, 288 pp.

Estudios e Informes de la C E P A L

- 1 *Nicaragua: el impacto de la mutación política*, 1981, 2^o ed. 1982, 126 pp.
- 2 *Perú 1968-1977: la política económica en un proceso de cambio global*, 1981, 2^o ed. 1982, 166 pp.
- 3 *La industrialización de América Latina y la cooperación internacional*, 1981, 170 pp. (Agotado, no será reimpresso.)
- 4 *Estilos de desarrollo, modernización y medio ambiente en la agricultura latinoamericana*, 1981, 4^o ed. 1984, 130 pp.
- 5 *El desarrollo de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2^o ed. 1982, 153 pp.
- 5 *Latin American development in the 1980s*, 1981, 2nd. ed. 1982, 134 pp.
- 6 *Proyecciones del desarrollo latinoamericano en los años ochenta*, 1981, 3^o ed. 1985, 96 pp.
- 6 *Latin American development projections for the 1980s*, 1982, 2nd. ed. 1983, 89 pp.
- 7 *Las relaciones económicas externas de América Latina en los años ochenta*, 1981, 2^o ed. 1982, 180 pp.
- 8 *Integración y cooperación regionales en los años ochenta*, 1982, 2^o ed. 1982, 174 pp.
- 9 *Estrategias de desarrollo sectorial para los años ochenta: industria y agricultura*, 1981, 2^o ed. 1985, 100 pp.
- 10 *Dinámica del subempleo en América Latina. PREALC*, 1981, 2^o ed. 1985, 101 pp.
- 11 *Estilos de desarrollo de la industria manufacturera y medio ambiente en América Latina*, 1982, 2^o ed. 1984, 178 pp.
- 12 *Relaciones económicas de América Latina con los países miembros del "Consejo de Asistencia Mutua Económica"*, 1982, 154 pp.
- 13 *Campesinado y desarrollo agrícola en Bolivia*, 1982, 175 pp.
- 14 *El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino*, 1982, 2^o ed. 1985, 216 pp.
- 15 *Ingeniería y consultoría en Brasil y el Grupo Andino*, 1982, 320 pp.
- 16 *Cinco estudios sobre la situación de la mujer en América Latina*, 1982, 2^o ed. 1985, 178 pp.
- 16 *Five studies on the situation of women in Latin America*, 1983, 2nd. ed. 1984, 188 pp.
- 17 *Cuentas nacionales y producto material en América Latina*, 1982, 129 pp.
- 18 *El financiamiento de las exportaciones en América Latina*, 1983, 212 pp.
- 19 *Medición del empleo y de los ingresos rurales*, 1982, 2^o ed. 1983, 173 pp.
- 19 *Measurement of employment and income in rural areas*, 1983, 184 pp.
- 20 *Efectos macroeconómicos de cambios en las barreras al comercio y al movimiento de capitales: un modelo de simulación*, 1982, 79 pp.
- 21 *La empresa pública en la economía: la experiencia argentina*, 1982, 2^o ed. 1985, 134 pp.
- 22 *Las empresas transnacionales en la economía de Chile, 1974-1980*, 1983, 178 pp.
- 23 *La gestión y la informática en las empresas ferroviarias de América Latina y España*, 1983, 195 pp.
- 24 *Establecimiento de empresas de reparación y mantenimiento de contenedores en América Latina y el Caribe*, 1983, 314 pp.
- 24 *Establishing container repair and maintenance enterprises in Latin America and the Caribbean*, 1983, 236 pp.
- 25 *Agua potable y saneamiento ambiental en América Latina, 1981-1990/Drinking water supply and sanitation in Latin America, 1981-1990* (bilingüe), 1983, 140 pp.
- 26 *Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia*, 1983, 282 pp.
- 27 *Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina entre 1976 y 1981*, 1983, 157 pp.
- 28 *Estilos de desarrollo, energía y medio ambiente: un estudio de caso exploratorio*, 1983, 129 pp.
- 29 *Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne*, 1983, 93 pp.
- 30 *Industrialización en Centro América, 1960-1980*, 1983, 168 pp.
- 31 *Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil*, 1983, 141 pp.

- 32 *La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina*, 1983, 81 pp.
- 33 *La agricultura campesina en sus relaciones con la industria*, 1984, 120 pp.
- 34 *Cooperación económica entre Brasil y el Grupo Andino: el caso de los minerales y metales no ferrosos*, 1983, 148 pp.
- 35 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: la dependencia externa y sus efectos en una economía abierta*, 1984, 201 pp.
- 36 *El capital extranjero en la economía peruana*, 1984, 178 pp.
- 37 *Dos estudios sobre política arancelaria*, 1984, 96 pp.
- 38 *Estabilización y liberalización económica en el Cono Sur*, 1984, 193 pp.
- 39 *La agricultura campesina y el mercado de alimentos: el caso de Haití y el de la República Dominicana*, 1984, 255 pp.
- 40 *La industria siderúrgica latinoamericana: tendencias y potencial*, 1984, 280 pp.
- 41 *La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana*, 1984, 77 pp.
- 42 *Precios, salarios y empleo en la Argentina: estadísticas económicas de corto plazo*, 1984, 378 pp.
- 43 *El desarrollo de la seguridad social en América Latina*, 1985, 348 pp.
- 44 *Market structure, firm size and Brazilian exports*, 1985, 104 pp.
- 45 *La planificación del transporte en países de América Latina*, 1985, 247 pp.
- 46 *La crisis en América Latina: su evaluación y perspectivas*, 1985, 119 pp.
- 47 *La juventud en América Latina y el Caribe*, 1985, 181 pp.
- 48 *Desarrollo de los recursos mineros de América Latina*, 1985, 152 pp.
- 49 *Las relaciones económicas internacionales de América Latina y la cooperación regional*, 1985, 230 pp.
- 50 *América Latina y la economía mundial del algodón*, 1985, 128 pp.
- 51 *Comercio y cooperación entre países de América Latina y países miembros del CAME*, 1985, 96 pp.
- 52 *Trade relations between Brazil and the United States*, 1985, 154 pp.
- 53 *Los recursos hídricos de América Latina y el Caribe y su aprovechamiento*, 1985, 144 pp.
- 53 *The water resources of Latin America and the Caribbean and their utilization*, 1985, 142 pp.
- 54 *La pobreza en América Latina: dimensiones y políticas*, 1985, 162 pp.
- 55 *Políticas de promoción de exportaciones en algunos países de América Latina*, 1985, 304 pp.
- 56 *Las empresas transnacionales en la Argentina*, 1986, 228 pp.
- 57 *El desarrollo frutícola y forestal en Chile y sus derivaciones sociales*, 1986, 234 pp.
- 58 *El cultivo del algodón y la soya en el Paraguay y sus derivaciones sociales*, 1986, 148 pp.
- 59 *Expansión del cultivo de la caña de azúcar y de la ganadería en el nordeste del Brasil*, 1986, 170 pp.

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

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

如何购取联合国出版物

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

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

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

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

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

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

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

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

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

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

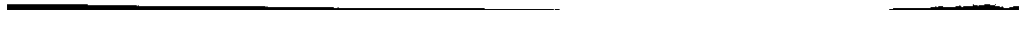
Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas — DC-2-866
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

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

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







Primera edición

Impreso en Naciones Unidas — Santiago de Chile — 86-2-163 — septiembre de 1986 — 1 534

ISSN 0256-9795 - ISBN 92-1-321213-5 - S.86.II.G.14 - 00600 P