

El tipo de crecimiento económico y social de Colombia

ISIDRO PARRA-PEÑA

DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MODELO

Colombia viene creciendo económicamente dentro de un modelo que da permanencia en su cuerpo económico-social a compartimientos heterogéneos y en desarmonía estructural entre sí. Así, coexisten núcleos de organización y funcionamiento muy diferentes, unos de los cuales se “modernizaron”¹ en cuanto incorporan características típicas de sociedades “centrales”, ya industrializadas, que les sirvieron como patrón o molde y los demás se quedaron atrasados o en su carácter de “tradicionales”. Los problemas surgen porque la modernización (grado de urbanización, pautas de consumo, adquisición de técnicas, niveles de educación, etc.) no llegó en igual sentido, peso ni oportunidad a las distintas capas o estratos de la sociedad, de donde vinieron desajustes, insatisfacciones y presiones porque se les corrijan.

Al modelo de crecimiento económico de Colombia deben removerse los defectos estructurales más prominentes, para corregirle sus inconveniencias. Es conocido, por ejemplo, que la capacidad de compra no sólo se concentra en unas pocas manos, sino que el fenómeno tiende a agravarse más bien que a suavizarse. De aquí han salido unos perfiles de demanda que han modelado los patrones de oferta en función de los grupos de ingreso alto y medio, gestándose por ello una industrialización cuyo dinamismo provino del proceso de sustitución de importaciones. Como ya se dijo, la “modernización” llegó por la vía del consumo, o sea que se adoptaron los esquemas de gasto de los centros productores evolucionados —que han servido como “vitrina”, variando el grado y la extensión de esta acogida según los niveles y la concentración de la distribución de los réditos conseguidos con las exportaciones y de los demás ingresos. Pero los hábitos de gasto se modificaron y diversificaron con anticipación a los cambios en la capacidad productiva, de donde surgió un mercado interno con una “predeterminación tecnológica implícita” para aquella porción del sistema en que se fabrican los bienes que antes se importaban, conservándoles su forma, presentación, etc. Es decir, se adoptó una tecnología compatible con la estructura de costos y precios del mercado internacional de manufacturas, que no

Nota: Conferencia pronunciada en la instalación de la Sociedad Caldense de Economistas, filial de la Sociedad Colombiana de Economistas. (Manizales, 12 de septiembre de 1973.)

¹ En general, por modernización se entiende la incorporación que van haciendo las sociedades subdesarrolladas de características típicas de las ya industrializadas: grado de urbanización, pautas de consumo, adquisición de técnicas, niveles de educación, etc. Si una sociedad muestra organización y funcionamiento acordes con los moldes de las avanzadas, se le tipifica como “moderna”, si no presenta esas características, como “tradicional”. Lo que realmente acontece con las sociedades que son dualistas en su estructura económica es que el curso del proceso social lleva a la formación en ellas de un patrón intermedio o híbrido, a una mezcla de elementos de progreso y rezago en los diferentes planos del cuerpo social: productivo, político, cultural, etcétera.

tenía que corresponder con las abundancias internas de recursos y factores de producción. Por ello es que en la porción modernizada de la economía las técnicas no sólo muestran diversos niveles de complejidad, sino que allí se aglutina el progreso tecnológico, convirtiéndose en lo más avanzado en exclusividad de las unidades mayores de producción. Entonces, al ser la tecnología una variable independiente, ya que viene de afuera, las decisiones internas sobre combinación de factores son influidas por las relaciones de costos y precios de los países que la proveen, con lo cual se está en camino de una explicación de por qué se evoluciona hacia una estructura industrial relativamente adelantada en convivencia con una ocupacional atrasada, que puede calificarse de precapitalista.

En todo caso, los ramos de producción fabril que se caracterizan por el impulso en cuanto al crecimiento de su producto, no son necesariamente fuentes importantes de ocupación en términos cuantitativos. Es evidente que la industria manufacturera ha avanzado, ganando en diversificación y entrelazamiento, pero su contribución directa como generadora de empleo puede considerarse como modesta. Si se aspira a cambiarle su participación en la cantidad de la fuerza de trabajo que se coloca, habrá que alterar el patrón de la industrialización actual, caracterizado como uno “por diversificación” o multiplicación de productos para cubrir las demandas de una minoría relativa con altos y medianos ingresos. El peso de la atención entonces se trasladaría a la elaboración de los bienes y servicios esenciales para satisfacer las apetencias de las poblaciones, áreas y servicios rezagados y cuyos procesos son precisamente intensivos en mano de obra. Pero a este tipo de oferta han de corresponderle unos perfiles de demanda modificados, a los cuales sólo se llega por una redistribución acentuada del ingreso en favor de aquellos con capacidad adquisitiva menguada. No se trata, y quede esto claro, de abandonar o poner a un lado a los sectores modernos, en donde ocurre el cambio tecnológico, siguiéndose por un criterio de “esto o lo otro”, ya que su importancia y necesidad son obvias, sino de una modificación de las proporciones asignadas a los distintos fines, que siguen siendo complementarios.

Dentro del patrón de crecimiento económico actual de Colombia la tasa acumulativa de aumento del empleo es insuficiente frente a aquellas de la población y de la fuerza de trabajo. Y dada la rapidez del proceso de urbanización, se tiene que la creación de nuevos puestos ciudadanos es menor que el incremento de la oferta de trabajadores en las ciudades. Por su lado, en el campo actúan fuerzas impelentes de desplazamientos poblacionales a las urbes. En estas condiciones, la desocupación social y económica y la subocupación se ensanchan y agravan.

Si la meta es corregir una situación tal, surgen como inevitables las modificaciones radicales de la estructura económico-social, cuyo funcionamiento se ha probado inadecuado.

Han de practicarse entonces políticas que graviten directamente sobre los recursos básicos del sistema alterando la conformación de la propiedad y del uso de los recursos. Vale decir, reformas cualitativas.

Al describir la situación de subdesarrollo se echa mano a una caracterización contrastante: el dualismo. Se precisan así condiciones de convivencia dentro de un todo de porciones agudamente diferenciadas entre sí, con existencias independientes y relacionables cada una con esquemas de organización y operación correspondientes a estadios, o momentos, en que una es la superación avanzada y definitiva de la otra. Aunque pedazos de la unidad, su conformación particular las resalta como “mundos aparte”, como señales de heterogeneidad y desarmonía estructural a contraluz con la homogeneidad y el ajuste de los cuerpos sociales en que el “dualismo” no muestra protuberancia. Igual que la de “subdesarrollo” la noción de “dualismo” está en boga. Y lo mismo que hay variadas y diferenciables situaciones de subdesarrollo también son precisables tipos diversos de dualismo.

Con buenas razones teóricas y metodológicas se critican ahora a los análisis dualistas de las economías subdesarrolladas. Francisco Oliveira² escribe que “Al nivel teórico, el concepto de subdesarrollo como una formación histórico-económica particular, construida polarmente alrededor de la oposición formal de un sector “atrasado” y un sector “moderno”, no se sostiene como originalidad. Este tipo de dualidad puede encontrarse no sólo en casi todos los sistemas, sino en casi todos los períodos. Por otra parte, la oposición en la mayoría de los casos es tan sólo formal. De hecho, el proceso real muestra una simbiosis y una organicidad, una unidad de conceptos opuestos, en la cual lo llamado “moderno” crece y se alimenta de la existencia de lo “atrasado”.

Continuando con el uso de la noción dualista, que en todo caso es apropiada aunque sólo sea como elemento de descripción, podemos decir que el dualismo implica la incorporación de una minoría relativa en los polos de la sociedad que se moderniza y para el resto la postura a un lado como participante en las instituciones fundamentales de la sociedad nacional, o sea su “marginalización”. Por supuesto que habrá diferentes tipos de “marginalidad”, según sea el plano social que se analice —económico, político, cultural, etc.— y la etapa que recorra en el proceso de “modernización”, entendiéndose por éste a la reproducción de características propias de las sociedades industrializadas. Ahora bien, el marginado económicamente casi siempre lo es también en los otros planos, modernizándose paulatinamente sólo algunos hábitos de consumo (a causa del “efecto demostración”, de la publicidad, de las comunicaciones, de la vida ciudadana, etc.). Y si tiene acceso a los otros campos de modernización, éste es precario e inestable. Entonces, siguiendo el criterio del papel económico, se define como “marginalizados” a aquellos que, dada la constitución de los polos modernos dentro de las sociedades nacionales, no logran incorporarse a ninguna posición ocupacional básica o secundaria dentro de esos polos.³

En cualquier caso, sea por rechazo o por desarraigo, va conformándose una masa que no tiene ocupación básica o secundaria en el polo moderno: son los marginados urbanos. Si

a ellos se agrega el contingente de los campesinos preteridos y a veces desdeñados, resulta una fracción principal de la población con un potencial político enorme y explosivo si no se le satisface y atiende a tiempo y apropiadamente.

EL SECTOR TERCIARIO O DE LOS SERVICIOS

A la vez que se crece dentro de un modelo dual y marginalizante se van destruyendo unos sectores al tiempo que se integran otros a aspectos estructurales y superestructurales de la sociedad moderna. El ensanche del polo avanzado carga efectos concentrativos y desplazantes que se van extendiendo al cuerpo social.

Cae el peso relativo del sector tradicional realmente “primitivo” (economía de subsistencia y trueque de sobrantes) y se difunde y diversifica el uso de productos manufacturados. También el conocimiento del medio a que se pertenece y las noticias sobre lo que acontece en éste, en sus alrededores y en el mundo. Nuevos contingentes humanos son disponibles para su empleo en las producciones que aparecen o en las que se amplían. Estos, casi siempre de manera frágil, se integran al consumo⁴ y a las expectativas de la sociedad que surge y cuya organización económica, con su funcionamiento, no les asegura la incorporación en roles ocupacionales permanentes, principales o secundarios, en su polo moderno. Es por ello que prosperan actividades terciarias —servicios—, no estrictamente necesitadas, que permiten que estos grupos dispongan de capacidad de compra para entrar en el mercado consumidor. El resultado son las situaciones sociales híbridas y contradictorias típicas de los países en desarrollo. Acogiendo la clasificación de las actividades económicas de Colin Clark, se agrupan como terciarias a aquel conjunto heterogéneo de actividades que no producen bienes materiales: los servicios. Observando la evolución de los sectores de una economía, según los agrupamientos de Colin Clark, se acostumbra tomar como señal de crecimiento y de diversificación al aumento de la participación en el producto bruto del secundario (industria y construcción) y el terciario. También, cuando el último aumenta rápidamente en coincidencia con situaciones de desempleo y marginalización se señala como desproporcionada su cuota en el total, como inflado y como consumidor de excedentes.

Ante la obsorción acrecentada de población activa en el sector de los servicios de la economía brasileña, Francisco Oliveira⁵ pregunta si ello se debe sólo a incapacidad de retención de población en el primario (agropecuaria y extracción mineral) y, por oposición, a insuficiencia del secundario para absorber los incrementos y responde avanzando una hipótesis distinta: “el crecimiento industrial tuvo por fuerza que centrar de un modo virtual toda la acumulación propiamente capitalista sobre la empresa industrial; sin embargo, ella no podría producirse sin el apoyo de servicios propiamente urbanos, diferenciados y desligados de la unidad fabril; dicho con propiedad, las llamadas economías externas. Era tal la carencia de esos servicios, que la primera onda de industrialización ayudó a la tentativa de autarquización de las unidades fabriles, proceso que luego sería sustituido por una división del trabajo más allá de los muros de la fábrica. Inmediatamente después,

² “La economía brasileña: crítica a la razón dualista”, en *El Trimestre Económico*, núm. 158, México, abril-junio, 1973.

³ CEPAL/ILPES, “El proceso de modernización en una situación de dependencia”, mimeografiado.

⁴ La forma de integración que se hace a los niveles más bajos de los patrones de consumo dominantes en la sociedad moderna (vivienda, servicios públicos, etc.) se ha llamado “ecología”; CEPAL/ILPES, *El proceso de modernización en una situación de dependencia*.

⁵ “La economía brasileña: crítica a la razón dualista”, en *El Trimestre Económico*, núm. 158, México, abril-junio, 1973.

con la continuación de la expansión industrial, ésta se hizo compatible con la ausencia de una acumulación capitalista previa que financiara la implantación de los servicios, haciendo uso de los recursos de mano de obra y reproduciendo en las ciudades un tipo de crecimiento horizontal, extensivo, de bajísimos coeficientes de capitalización, en que la función de producción se apoyaba con fundamento en la abundancia de mano de obra. Se presenció, incluso, el resurgimiento de formas de producción artesanales, principalmente en los llamados servicios de reparación (talleres de todos tipos)... "Probablemente es el crecimiento de los servicios de producción el principal responsable del incremento del empleo en los servicios o en el sector terciario en general, crecimiento ligado de un modo directo a la expansión de las actividades industriales..." "En pocas palabras, el fenómeno que existe no es de una inflación del sector terciario. La magnitud de éste, en una economía como la brasileña y desde el punto de vista de su participación en el empleo total, es una cuestión estrictamente ligada a la acumulación urbano-industrial..." "Se trata aquí de un tipo de crecimiento de ese sector - el de los servicios en general - que no es contradictorio con la forma de acumulación, que no es obstáculo para la expansión global de la economía, y que no es consumidor de excedentes. La razón por la cual no se puede estar de acuerdo con el carácter negativo del crecimiento de los servicios - siempre desde el punto de vista de la acumulación global - es que la apariencia de 'inflación' oculta un mecanismo fundamental de acumulación. Los servicios desempeñados a base de pura fuerza de trabajo, que es remunerada a niveles bajísimos, transfieren de manera permanente, a las actividades económicas de tipo capitalista, una fracción de su valor; concretamente, una 'plusvalía'".

LA PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

En Colombia, al pasarse de una economía agrícola exportadora a otra principalmente industrial-urbana-, las funciones del sector agropecuario han sido particularmente relevantes. Aunque éste ya no fuese el motor y unidad central del sistema, había que mantenerlo activo como uno de sus puntos neurálgicos.

Primero con el café y luego con este y otros rubros comerciales -algodón, azúcar, maíz, ganado-, mediante los montos exportados en rubros del agro el país pudo atender las necesidades de bienes intermedios y capital producidos en el exterior, que fueron requiriendo las actividades de transformación, en desarrollo. Además, su subsector de productos destinados al consumo, tuvo y tiene que satisfacer las demandas de alimentos de subsistencia para las gentes vinculadas al agro y con los excedentes, que cada vez deben ser mayores, cubrir los requerimientos de las masas urbanas. Precisamente, porque tradicionalmente estos cultivos no tuvieron preponderancia, dados el auge de los mercados exteriores por bienes agropecuarios; el ensanche de las demandas nacionales por materias primas naturales, que trae consigo la industrialización; el rápido crecimiento demográfico y la urbanización, más veloz aún, todo se ha combinado para que esta oferta sea cada vez y en mayor grado inadecuada, lo cual se ha reflejado recientemente en elevaciones de precios y escasez. Pero los precios más altos no han servido de estímulo ni de razón suficiente para que se modifique la composición de la producción permitiendo que ganen los alimentos peso dentro de ella, ya que por defectos en la distribución no se benefician de ellos sus cultivadores directos en minifundios, o que los cosechan básicamente para sus

propios consumos. Además en la agricultura comercial se enfrenta la competencia de las materias primas con mejores precios -aceites, fibras, etc. - y de las demandas del exterior bien pagadas y con sobrepagos por los subsidios al cambio externo.

En todo caso, hasta hace poco, el agro cumplió con la función de abastecer las ciudades y las industrias sin que subiesen los costos de la alimentación ni de las materias primas, facilitando así el avance urbano-industrial. A tal objeto han sido fundamentales algunas circunstancias como aquella de que las relaciones básicas de la producción y la organización de la misma, en Colombia han permanecido sin modificaciones de importancia.

El país posee una frontera agrícola que se mueve a base del tesón y el emprendimiento de sus campesinos colonizadores sin grande apoyo y a costa aun de su existencia (trabajo muerto: de acumulación en favor del valor de la tierra y de los cultivos) luego que hacen los desmontes, comúnmente la propiedad se concentra en gentes con patrimonio para comprar y a veces con poder para despojar, quienes establecen usos extensivos de los suelos y sin grande técnica con destrucción indiscriminada de los recursos.

La acumulación demográfica en el campo, la falta de oportunidades, las condiciones precarias de la existencia y la atracción de las urbes, provee a las ciudades con una oferta abundante de mano de obra, inculca, inexperta, sin grandes ambiciones. O sea que el agro es un contribuyente principal a aquella masa marginal que configura una superpoblación relativa no funcional respecto a las formas productivas hegemónicas. Aunque en la teoría económica de la distribución se estudia el nivel de las remuneraciones a los factores de la producción como si se tratara de precios que resultan de relaciones entre ofertas y demandas, según las abundancias o escaseces y los rendimientos o productividades, en la realidad ellos son intervenidos, regulados y reglamentados extramercado. Para el caso del trabajo, por ejemplo, el salario nominal se establece por las vías de la legislación social y el poder de contratación del trabajo organizado, más bien que respecto a la presencia de una oferta numerosa de trabajadores coincidente con una generación del empleo escasa o precaria. Por otra parte, son corrientes las situaciones en donde la legislación laboral no pesa, pues se le elude y entonces, antes que hacerla más leve, se requiere que se la cumpla. Tal sucede con el sector rural, en donde el reconocimiento de los salarios y prestaciones mínimas legales y la extensión de los servicios de seguridad social, contribuirían a reducir las diferencias de ingresos reales entre el campo y las urbes, quitándole peso a una de las razones del desplazamiento de gentes hacia las ciudades. La organización sindical en el agro prácticamente no existe, si se exceptúan actividades de grande evolución, capitalización y preponderantemente industriales, como la producción de azúcar. El economismo de las conquistas sindicales no ha llegado hasta el trabajador del campo. Esta es una mano de obra sin gran calificación, pero de bajísimo costo, más si se mira que su precio quizá se fija por lo que cuesta subsistir dentro de su patrón tradicional de vida. Este contingente de trabajadores, de costo reducido, sirve para construir infraestructura y vivienda, para prestar servicios personales para tareas manuales y para participar en procesos industriales simples. Y cuando un desocupado de estos consigue un empleo en la ciudad, muchas veces está dispuesto a recibir un salario hasta menor que el mínimo legal y a renunciar a otras ventajas y compensaciones.

LA INDUSTRIALIZACION

En 1929, la gran crisis clausura la etapa en que la economía colombiana y la mayoría de las otras de Iberoamérica pudieron crecer con base en las exportaciones de productos primarios, con la preponderancia dentro de ellas de un rubro. La quiebra del sistema de comercio mundial, al debilitar la fuerza dinámica externa que arrastraba el crecimiento de estos países, trajo consigo una contracción violenta de sus niveles de empleo, obligándolos a ir por una senda que significó alteraciones profundas de su aparato productivo para atender los requerimientos de una demanda que se había diversificado mientras se creció "hacia afuera" y a la vez que se recuperaba o mantenía la ocupación. Según era mayor el atamamiento del grado y ritmo de la actividad económica en cada país respecto al sector externo, así fue más fuerte el efecto y el desbarajuste a raíz de la crisis, llevándolos a adoptar medidas defensivas reflejas y de excepción que fueron innovaciones en cuanto hubo que abandonar las prácticas ortodoxas y librecambistas que se habían hecho tradicionales. Si bien instrumentalmente no se diferencian los arbitrios tomados —devaluaciones, prohibiciones y control de importaciones, ajustes del sistema fiscal, etc.— varía, obviamente, de un país a otro el calibre y el monto de las acciones y sus consecuencias particulares al no ser el mismo tipo de dependencia a que condujo el modelo de monoexportación y diferir la organización y el peso de los distintos grupos de poder que se formaron a su amparo.

En las fases descritas la economía colombiana alcanzó transformaciones de importancia y modificó el carácter de su evolución. De un crecimiento "hacia afuera", en los años treinta va a uno "hacia adentro" en razón de las circunstancias desfavorables que se hacen presentes en el sector externo. Este es un cambio de dirección impuesto por las circunstancias económicas y no el resultado de un propósito hacia cuyo logro se orientó la política económica: ésta se fue adaptando a las nuevas situaciones en vez de ser una anticipación de ellas o su modelador. Sin embargo, aunque el país creció prefiriendo producir para el mercado interno, esto no significó que su dependencia respecto al externo disminuyera. Al contrario, según éste fue favorable o no, el desarrollo alcanzó un ritmo alto o se vio obstaculizado. Como resultado se tuvo un avance económico oscilante. Es evidente que la formación del sector industrial se constituyó en uno de los puntos críticos del proceso de desarrollo del país. La empresa industrial, como elemento clave dentro del esquema, necesitó que se le crearan las condiciones y ventajas para asegurarle su consolidación y ensanche. A tal objeto el instrumento de uso y de mayor efecto fue la protección, la garantía de los mercados internos, política que, por lo demás, fue impuesta por los acontecimientos —gran crisis, guerra, etc. El proteccionismo abrió a los industriales la perspectiva de un mercado con demandas insatisfechas, estable, seguro y con amplios márgenes de preferencia para los productos locales que permitieron una producción de precios altos sin correspondencia con la calidad de los artículos que se importaban. Además, con subsidios cambiarios para la introducción de equipos, maquinaria y bienes intermedios. Y con una masa obrera en formación, desorganizada y sin gran conciencia de clase y unos estratos medios urbanos apenas en gestación, vale decir, con mano de obra barata. Todos estos factores le permitieron a la industria liquidar una alta tasa de utilidades sin que necesariamente el capital tuviera que usarse íntegramente ni de la mejor manera.

Inicialmente se produjeron bienes de consumo corriente. Posteriormente se entró en la fase de la fabricación de bienes intermedios y algunos de capital. En la evolución del proceso comenzaron a organizarse y ensancharse los grupos obreros sindicados y también se formaron y crecieron las clases medias. Estos obreros, funcionarios y técnicos, bien pertrechados en el área urbana y el sector "capitalístico" de la estructura productiva, correspondían a los requerimientos de la economía urbano-industrial. Ella los necesitó y para servirla aparecieron y a ellos les retribuyó con algunas ventajas, pues fueron los beneficiarios casi exclusivos de las políticas asistenciales y redistributivas del ingreso, contribuyendo a intensificar la concentración del progreso técnico y de sus frutos, con desventaja para las actividades tradicionales —agricultura de subsistencia, pequeña industria, artesanado— y, por supuesto, para la fuerza de trabajo a ellas vinculada.

Esta orientación evidentemente ayudó a la expansión de los mercados urbanos y, junto con el poder de compra de las clases altas, de rentas cada vez mayores en razón de las tendencias concentrantes, reforzadas, dio pie para que se produjeran localmente bienes de consumo duraderos, no siempre necesarios y artículos de lujo.

Recapitulando: se empezó con la producción de bienes de consumo no duradero, utilizando sobre todo los recursos naturales propios y para atender las demandas de la población en general, para luego desembocar en un modelo concentracionista que desplazó el eje productivo hacia la fabricación de bienes de consumo duradero, abasteciendo principalmente a los grupos que han ganado con el proceso, que acumula en ellos la capacidad adquisitiva.

A estas alturas debe indagarse cuál es el tipo de economía urbano-industrial, con subdesarrollo, que se está configurando en Colombia. Celso Furtado⁶ nos guiará en la obtención de una respuesta: "El esfuerzo para dotar a los países de bajo nivel de ingreso *per capita* de un sector industrial con un grado de diversificación similar al de los países en que la acumulación ya realizada (dotación media de capital por persona ocupada) es muchas veces superior, tiende a producir un tipo particular de estructura que calificamos de economía subdesarrollada industrializada. Indicamos que en este tipo de estructura no se forman los automatismos básicos que en las economías capitalistas desarrolladas articulan los procesos de acumulación y producción con la creación de un flujo de demanda capaz de impulsar al sistema."

"¿Qué posibilidades de generalización existen para este modelo? En otras palabras: ¿hasta qué punto constituye una opción válida —un medio de alcanzar una tasa alta de crecimiento, aunque a un elevado costo social— para otros países? Esta cuestión es pertinente en especial en el ámbito latinoamericano, donde los fenómenos de insuficiencia dinámica, para usar el lenguaje de Prebisch, se han manifestado con frecuencia. Evidentemente, se impone una consideración preliminar. La creación de un mercado de bienes durables capaz de justificar la instalación de un parque industrial diversificado —condición *sine qua non* para que opere el modelo— depende primordialmente de dos variables: la dimensión demográfica del país y su ingreso

⁶ *Análisis del modelo brasileño*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1973.

per capita. Un país de menos de ocho millones de habitantes y un ingreso *per capita* de cerca de 2 500 dólares, como es Suecia, comporta un sistema industrial altamente diversificado. Un país de cien millones de habitantes y cerca de 400 dólares *per capita*, como es Brasil, también lo comporta, pues si un tercio del ingreso total se concentra en manos del 5% de la población, el ingreso medio de esa minoría constituida por cinco millones de personas, será del orden de 2 700 dólares.”

“En América Latina, sólo los tres países mayores reúnen condiciones para dotarse de un complejo industrial similar al de los países capitalistas desarrollados, sin que las industrias más dinámicas dependan desde el principio, y de forma principal, del mercado exterior. La búsqueda de caminos diferentes por parte de países como Chile o Perú, es una opción menos voluntaria de lo que se piensa. Dadas las dimensiones respectivas de ingreso *per capita* y de la población, para que las minorías privilegiadas de esos países puedan reproducir los patrones de consumo de los países industrializados, se requiere una fuerte inserción en el comercio internacional. Aunque el coeficiente de exportaciones de Chile sea más de dos veces superior al de Brasil y el de Perú más de tres veces, el proceso de sustitución de importaciones enfrenta dificultades crecientes en esos países, en razón de las dimensiones de sus respectivos mercados. Excluida la hipótesis de aumento de la inserción en el comercio internacional, mediante la exportación de productos primarios, cuyas limitaciones están sobradamente demostradas por la experiencia, la salida parece estar en una industrialización integrada en los mercados externos, es decir, más próxima al modelo de Hong Kong que al brasileño. Fuera de esa disyuntiva, se presenta la posibilidad de apoyar la industrialización en un diferente perfil de demanda de productos finales, o sea, en otra definición de prioridades sociales.”

El Plan de Desarrollo colombiano,⁷ en dos de sus estrategias combina las opciones de Celso Furtado de apoyar la industrialización en un diferente perfil de demanda y de integrarla a los mercados externos. Allí escribimos: “Por otra parte, a la vez que se mejore la distribución del ingreso y la propiedad, un mayor número de gentes tendrá acceso a bienes industriales y los demandará. Esto dará paso al impulso de las producciones de artículos básicos de uso difundido y cuya tecnología es simple y creadora de oportunidades de empleo mejor remunerado (y, por tanto, generador de mayor capacidad adquisitiva), reforzando circularmente el proceso. Mirando hacia los mercados extranjeros, es precisamente este tipo de manufacturas el que ofrece mayores posibilidades de exportación. Habrá entonces coincidencia en cuanto a las producciones que se estimularán para atender el mercado interno ensanchado y el exterior que se conquiste”. “Para desarrollar un cuerpo industrial internamente dinámico, es necesario promover su integración vertical. Debe emprenderse, entonces, la fabricación de nuevos bienes intermedios, ojalá orientada a la utilización de nuestros recursos naturales, y deben darse pasos firmes para desarrollar la producción de bienes de capital (herramientas, maquinaria y equipo) para ganar independencia en la materialización de la inversión y asegurar una pronta concreción de las iniciativas. La expansión de las industrias de artículos de consumo masivo será una guía para decidir sobre los bienes de capital cuya producción conviene y se requiere establecer.”

“En otras palabras, debe tenderse hacia un tipo de industria-

⁷ *Las cuatro estrategias*, Departamento Nacional de Planeación, 1972.

lización en la cual la producción de bienes de consumo masivo, tanto para el mercado interno como para la exportación, tenga papel preponderante. La industria de bienes de capital debe orientarse en sus primeros pasos a producir la maquinaria y equipo para estas industrias de bienes de consumo masivo.” Adelante se agrega: “En el documento principal del Plan de Desarrollo, ‘Guías para una Nueva Estrategia del Desarrollo’, se expresó la duda de que una escasez de divisas fuera explicación suficiente del subdesarrollo. Sin embargo, en ningún momento se vaciló sobre la necesidad de aumentar nuestras exportaciones no sólo para pagar las importaciones que necesitemos para nuestro desarrollo sino también para atender el servicio de la deuda externa. Al mismo tiempo se estableció la necesidad de buscar una mejor utilización de los recursos externos para asegurar de que un aumento en nuestra capacidad importadora sea utilizado en impulsar la economía de acuerdo con las prioridades establecidas en el Plan de Desarrollo. Por consiguiente se estableció que el sector exportador constituye uno de los sectores prioritarios dentro de la estrategia global del desarrollo”.

“Actualmente el gobierno está estudiando intensamente este sector para proponer las medidas necesarias para un desarrollo dinámico de las exportaciones. La importancia de nuestras exportaciones de café en el conjunto de nuestros ingresos de divisas hace extraordinariamente vulnerable nuestra posición con respecto a fluctuaciones en el precio del grano, por circunstancias externas adversas. Además, el creciente servicio de la deuda pública externa podría llegar a registrar en el futuro porcentajes de consideración con relación a nuestras exportaciones de mercancías y servicios. Por eso es oportuno y necesario buscar un incremento acelerado de las exportaciones y someter a escrutinio más riguroso el uso de crédito externo y de nuestros propios recursos de divisas.”

“Aunque se considera conveniente la política de hacer un gran esfuerzo por incrementar nuestras exportaciones con productos de los distintos sectores de la economía, se cree que será asimismo saludable concentrar paralelamente esfuerzos en algunos productos claves por el volumen de su demanda en los mercados internacionales y las ventajas relativas que Colombia tiene para su producción.”

LA PROPIEDAD Y EL CONTROL DE LAS EMPRESAS

La inversión extranjera no ha sido en sentido estricto un agente activo de la diversificación industrial y de la modernización tecnológica del país, habida cuenta de su preferencia por adquirir y controlar lo ya existente. En vez de líder entró como *follower* y para trabajar casi exclusivamente el mercado interno. Su comportamiento calza con las tendencias observadas en la conducta del capital internacional, tales como aquellas de la diversificación antes se concentraba en la minería y los servicios públicos— y la del control y manipulación de los sectores más dinámicos dentro del proceso de industrialización, “desnacionalizándolo” para ajustar su devenir a las metas y los propósitos de la empresa transnacional —reparto de mercados, cobro de regalías, sujeción administrativa de las subsidiarias, suministro atado y sobrefacturación de equipo, partes y materias primas, etcétera.

Al presente es hecho relevante de las organizaciones capitalistas desarrolladas la emergencia y evolución rápida de los conglomerados económicos: unidades de control de múltiples

actividades no necesariamente relacionadas vertical u horizontalmente. En una etapa anterior, por razones tecnológicas, de escala, de economía, la concentración se preocupaba básicamente de eliminar concurrentes, dando base a los monopolios. Ahora, aunque continúa la acción dentro de los moldes tradicionales, la principal fuerza se ejerce por la vía de la diversificación o conglomeración. Las grandes empresas prefieren actuar en numerosos sectores aunque entre ellos falten relaciones económicas o técnicas. El método corriente es la absorción de empresas en desarrollo y de perspectivas halagüeñas, por una firma mayor. Al invertir en ramos no relacionados se reparten los riesgos, pues parece ser más importante disponer de poder financiero que controlar un mercado por ser el mayor o casi único abastecedor. Una gran capacidad financiera quita mella a cualquiera amenaza de presión en un mercado en que sea poca la fracción de recursos comprometida y siempre se puede revirar con la posibilidad de ensanchar allí la cuota de participación, la capacidad de control. El campo de maniobra se va amplificando y se refuerza la libertad de iniciativa.

Las empresas que optan por encabezar conglomerados tienden a disminuir su propia tasa de crecimiento y a acumular recursos líquidos que emplean en la adquisición de intereses en otras empresas, sin que se descuide el auge endógeno: la elaboración de subproductos y el aprovechamiento de nuevas oportunidades tecnológicas.

Ya que en la época prevalece el consumo dirigido para que se diversifiquen y crezcan las compras, se reduce el ciclo vital de cada producto sin modificaciones. La obsolescencia veloz de artículos y de procesos tecnológicos es corriente y favorece a las empresas que trabajan en muchos frentes. El conglomerado actúa entonces con base en una alta capacidad gerencial y administrativa para aplicar y canalizar remunerativamente un gran flujo de recursos, que cada vez se acrece.

Recientes encuestas sobre la distribución de los intereses de propiedad de los principales grupos financieros del país, adelantadas por el economista Héctor Melo para el Centro de Investigaciones para el Desarrollo de la Universidad Nacional,⁸ señalaron claras tendencias hacia la configuración de conglomerados de gran poder en Colombia.

LA CORRECCION MONETARIA

La técnica de la corrección monetaria o de valor constante, se ha desarrollado y aplicado en varios países desde la década de los cincuenta. En realidad ella significa el abandono de la ortodoxia monetaria y su imposición en nuestros medios siempre ha encontrado la resistencia de intereses creados que pelean al manto de la inflación.

En Colombia se estableció el sistema de valor constante inicialmente para las colocaciones de fondos del sistema de seguridad social. El Plan de Desarrollo presente escogió la construcción como el sector clave que debía impulsarse, en particular la vivienda; para captar fondos canalizables a tal objeto, funcionan desde 1972 las corporaciones de Ahorro y Vivienda, que reciben recursos de toda fuente y reconocen por ellos un interés anual de 5%, más un reajuste equivalente al

aumento de los índices de precios del consumo. En pocos meses de operación las corporaciones de Ahorro y Vivienda recibieron ahorro por encima de 100 millones de dólares. Un volumen apreciable de recursos que se ocultaban al fisco y que se colocaban en el mercado extrabancario, se acogió al sistema de valor constante. También hubo traslado de inversiones financieras hacia estos títulos y se consiguió darle piso ventajoso a los ahorros que, por la corrección, ya no están amenazados por su desvalorización.

La captación rápida y cuantiosa de recursos por las corporaciones de Ahorro y Vivienda no correspondió, en los primeros meses de operación del sistema, con una colocación equivalente de las disponibilidades, lo cual acumuló liquidez que tiene que remunerarse y por ello es costosa. Pero este explicable desfase entre la recepción de los ahorros y su traspaso a los constructores de vivienda, se está corrigiendo. La actividad, sin lugar a dudas, ha recibido un gran impulso gracias a los fondos que se acogen al sistema de valor constante.

Para quien ahorra con corrección monetaria son evidentes las ventajas. Ya que el costo del crédito legal institucional, sin corrección, y en condiciones de inflación, tiende a ser nulo y a veces hasta negativo, en términos reales, el cobro de intereses —así sean bajos— más la depreciación monetaria, se ha encontrado con explicables resistencias.

Las personas ahorrantes con valor constante se hacen a un flujo satisfactorio de ingresos y conforman un importante sector de semirrentistas que seguramente y en su gran mayoría ya están en una posición ventajosa dentro de la pirámide social. En cuanto apliquen sus ingresos a demandas de consumo, éste no será por bienes esenciales a nivel de subsistencia, sino por otros duraderos y hasta conspicuos. Desde este lado se refuerzan las tendencias a la concentración de los ingresos, con sus correspondientes patrones de orientación y organización de la producción.

Una meta básica del sistema económico colombiano tiene que ser elevar el ritmo al cual se le vienen proporcionando soluciones habitacionales convenientes a los grupos ahora hacinados en tugurios y barrios de invasión. Ya que ellos perciben ingresos al más bajo monto, no serán ahorrantes y no podrán costearse vivienda con corrección monetaria.

Con el sistema de valor constante se está remodelando la conformación y el volumen de las inversiones, ganando en peso relativo lo que se hace en construcción. Por ser esta actividad una de las que permiten operarse sin alta mecanización, se crean en ella directamente numerosos empleos para mano de obra de poca calificación, que constituye el grueso de la desempleada, además de la ocupación inducida en las ramas interrelacionadas que le abastecen los materiales. Al generarse dicha clase de empleo, se irriga con ingreso a estratos sociales con capacidad adquisitiva débil, reforzándose entonces la demanda por los bienes y servicios que les son esenciales, de donde han de salir unos perfiles de ésta en que se acentuará tal tipo de requerimientos. Estos cambios en los gastos serán conducentes a patrones de oferta que les sean acordes, estimulándose a fabricaciones que absorben relativamente más personal por unidad de producto que aquellas que se caracterizan por su "dinamismo" dentro del modelo de crecimiento actual, por lo cual se refuerza el aumento del empleo.

⁸ *Observaciones sobre el papel del capital extranjero y sus relaciones con los grupos locales de capital en Colombia*, mimeografiado, 1973.