

BIBLIOGRAFIA

1. Fedesarrollo: Las industrias azucarera y panelera en Colombia, Bogotá, 1976.
2. IIT : Tecnología No. 119, Mayo-Junio 1979.
3. IIT : Elaboración de panela, nueva edición, 1978.
4. Serge Michailof: Micro et mini-sucreries, Actuel Développement No. 20, 1977 (Paris)
5. E.F. Schumacher : Small is beautiful, 1973 Blond and Briggs (Londres)
6. Nicolas Jéquier: La technologie appropriée, problèmes et promesses, OCDE, París, 1976 (Capítulos 1 y 6 de la primera parte) (este libro existe también en inglés).
7. M.K. Garg. The scaling-down of modern technology : crystal sugar manufacturing in India (in (6), segunda parte, capítulo 5)
8. Jacques Armaingaud, Bernard Guérin, Serge Michailof: Technologie appropriée, étude du cas de l'industrie sucrière du khandsari en Inde (DGRST, París, 1977).
9. R.J. Congdon éd. Introduction to appropriate technology, Capítulos 7 y 11 (Tecnical University of Eindhoven, Holanda, 1975 y Rodale Press Inc., EEUU. 1977).

DESARROLLO DE LOS MERCADOS LOCALES : UNA SALIDA PARA COLOMBIA?

Urs Heirli *

2. ORIENTACION HACIA AFUERA Y ORIENTACION HACIA DENTRO EN EL CASO DE COLOMBIA.

La investigación empírica que sigue está basada en un año de permanencia rural en Colombia y en la región de prueba en la Diócesis de San Gil en el departamento de San--tander. Tres fueron los motivos para la elección de esta región de prueba : en primer lugar, esta región tiene un muy interesante desarrollo desde el punto de vista de la historia económica que trascurre desde un pasado como la "Manchester" de Colombia hasta la prácticamente total marginalización ; en segundo lugar se trata de una región que está en el límite, pero todavía dentro del campo de influencia de dos grandes centros, la gran ciudad de Bogotá y la intermedia de Bucaramanga; por último encontré en la Diócesis de San Gil un trabajo de equipo sumamente fructuoso con un gran proyecto de desarrollo rural integrado que está siendo implementado por SEPAS (Secretariado Pastoral Social de la Diócesis de San Gil) y COOPCENTRAL (Una organización que agrupa a más de 30 cooperativas agrarias) (18). Ade-

* Este ensayo es un resumen elaborado en base a un trabajo más extenso titulado "DESARROLLO HACIA ADENTRO-Problemas del Desarrollo de mercados internos en Colombia" : Tesis de Post Grado. Universidad de St. Gallen, Suiza, 1979.

más de diversos viajes a las regiones rurales y a un gran número de interesantes diálogos, allegué mis informaciones mediante una encuesta de todas las industrias de las ciudades de San Gil y del Socorro que fue efectuada bajo mi dirección. Todos los comentarios que siguen están por así decirlo cortados a la medida de la región de San Gil en su parte esencial. San Gil abarca una extensión de 30.000 km² y cuenta con gran número de aldeas y pequeñas ciudades que viven principalmente de la agricultura. En parte se utilizan también materiales que hacen referencia a Colombia como un todo.

2.1. Economía abierta y cerrada en la historia económica del departamento de Santander.

Santander, en especial la región de San Gil, estaba habitada antes de la colonización española por los indios Guane, que, junto con una rica agricultura de subsistencia, habían desarrollado una muy apreciada manufactura textil. Utilizando la propia producción algodонера, confeccionaban las hábiles mujeres de Santander tejidos que pueden con razón competir con los mejores tejidos conocidos de los INCAS (19). Los indios Guane tenían un rico cliente para su producto: los Chibchas que debían su legendaria riqueza en oro ante todo a las inextinguibles minas de sal de Zipaquirá.

La conquista española no afectó en demasía a la región de San Gil, ya que esta tierra tan montañosa era poco atractiva para los españoles (20). El oro se encontraba únicamente en Bucaramanga y el terreno era poco propio para el establecimiento de grandes haciendas. Puede decirse que en las zonas montañosas de la región de San Gil se ha conservado hasta hoy la estructura pequeña campesina. A principios del siglo pasado los viajeros se admiraban aún de la ri-

queza de la región que prácticamente producía de todo lo que en una región fértil tropical con diversas graduaciones climatológicas puede cultivarse. Pero también en este tipo el centro industrial de Colombia se agrupaba en torno al Socorro, la ciudad limítrofe de San Gil (21). Socorro era la ciudad más floreciente de Colombia que, no solo transformaba el algodón de las regiones circunvecinas en codiciados textiles, sino que ocupaba también un lugar destacado en el cultivo y elaboración del tabaco. También del Socorro fue que partió la primera chispa de la guerra de emancipación: cuando los españoles acrecentaron los gravámenes fiscales sobre el tabaco, la población del Socorro se rebeló y marchó bajo la dirección de su adalid Galán hacia Bogotá (22). Y aunque esta "Rebelión de los Comuneros" fue aplastada de modo sangriento, el Socorro jugó un papel preponderante en la guerra de independencia de 1810 y fue el centro del pensamiento liberal.

Los caudillos radicales del Socorro a quienes las ideas de la Revolución francesa prestaron alas, buscaron en Inglaterra el apoyo para su lucha libertadora el cual ciertamente lo obtuvieron. Pero la ayuda de Inglaterra resultó ser un caballo de Troya pues fue prestada con condiciones utilitarias y ruinosas. Se cerraron contratos crediticios que estaban ligados a la compra de productos de la industria inglesa, y, como consecuencia lógica de la intervención inglesa, se proclamó el libre comercio. No fueron buenas perspectivas para la industria textil del Socorro, cuyo florecimiento había de marchitarse pronto como consecuencia de ello. Los productos textiles del Socorro eran sencillos y robustos, tal como, por lo general, son los productos de origen artesanal. Las telas inglesas que, como

consecuencia del libre comercio inundaban cada vez con más ímpetu al país, se convirtieron en producto de lujo para los bogotanos ricos, a la vez que las telas del Socorro pasaron a ser la vestimenta del pobre.

Durante el primer período las tarifas aduaneras permanecieron tan extremadamente bajas que apenas protegieron la pequeña industria de los tejedores de algodón del Rosario. Y aunque el Socorro abastecía todo el mercado de Colombia -incluido el actual centro textil de Medellín- la competencia de los textiles industriales ingleses se hizo cada vez más insostenible, de tal suerte que hacia el 1870 la industria textil del Socorro estaba totalmente por los suelos. El gobierno del entonces estado soberano de Santander, con Socorro como capital, era de orientación extremadamente liberal (23) y argumentaba que cada país debía especializarse según la base de las ventajas comparativas; además, arguían los costos de transporte constituían suficiente protección. Esto resultó ser sin embargo, una suposición engañosa, pues los costos del transporte por agua y por tierra era profundamente diferente. Y cuando el Socorro experimento después de 1850 diversos booms de exportación, la protección del costo del transporte se redujo considerablemente: con el advenimiento de las exportaciones de tabaco fue de repente ventajoso una empresa de transporte fluvial regular a lo largo del río Magdalena. Y la consecuencia fue que se hizo factible el transporte por barco hasta los puntos más alejados del interior de Colombia a costos más bajos, mientras el Socorro hubo de afrontar los costos extremadamente altos por tierra.

El boom de exportación ya considerado abarcó diversos productos: Tabaco e Indigo experimentaron fuertes incrementos en la exportación cuando Geo Von Lengerke, héroe de una novela actual (24), connotado inmigrante alemán organizó la exportación de tabaco y de cigarros. Más abrupto todavía fue la caída: las exportaciones de tabaco iban dirigidas exclusivamente a Alemania que, desde 1875 importaba tabaco de Java y Brasil. El índigo fue cultivado desde muy temprano bajo el poder colonial.

Es interesante el desarrollo de los sombreros Jipijapa que constituyeron durante algunos años el producto perfecto de exportación: eran livianos y costosos y podían ser por tanto bien transportados. En los años 1857/58 se exportaron 1.2 millones de sombreros convirtiéndose así en el más importante producto de exportación de Colombia. La manufactura de los sombreros de Jipijapa era trabajo de mujeres y llevaron a cambiar la posición de la mujer en la familia; por primera vez fue el trabajo de la mujer la principal fuente de ingresos. Esto llenó de orgullo a las mujeres y creó nueva conciencia. Aún hoy las mujeres santandereanas se consideran las más emancipadas. Esta nueva toma de conciencia dió el último golpe mortal a la industria total del Socorro; las mujeres tenían dinero y pronto demostraron su alto status con telas importadas. Cuando después de algunos años también se acabó la exportación de sombreros de paja, se arruinó pronto la economía de Santander y el Socorro se hundió en la agonía. Una tarifa aduanera proteccionista implantada después de 1880 llegó demasiado tarde en su auxilio. Había nacido una nueva época: la era del café.

El café fue plantado por primera vez en el Norte de Santander, y su capital Cúcuta, en la frontera con Venezuela, se convirtió en un floreciente centro comercial. Santander se empobreció mirando y apenas pudo hacer frente a la exportación de café. El final de siglo estuvo bajo el signo de la colonización de Antioquia, una región olvidada en aquel entonces, y que había logrado cierta importancia gracias a sus minas de oro -hoy agotadas. Por virtud del café se creó una nueva riqueza en Antioquia que constituyó el fundamento para la primera industrialización moderna en el país. Los antioqueños, ricos ahora por el café, invirtieron en modernas fábricas de textiles según el modelo inglés y que ya no eran comparables a la producción artesanal de Santander. Las oportunidades para una industrialización de Antioquia eran propicias pues, como consecuencia del boom del café, no sólo contaban con el capital requerido, sino también con la correspondiente demanda. Es cierto que el espíritu emprendedor de los antioqueños contribuyó también -hasta el punto de haber sido llamados los judíos de Colombia- y que ha sido glorificado de modo exagerado como el único factor del desarrollo antioqueño por algunos autores americanos (26).

La pujante industria de Medellín vivió su primer gran momento después de estallar la primera Guerra Mundial, que tuvo el efecto de aislar a Colombia del mercado mundial y posibilitar el que la industria textil colombiana, no importunada por la competencia extranjera, lograra una gran expansión. En una segunda fase de apertura -1920-1929- pudo la industria, ya consolidada, expandirse aún más gracias a las excelentes entradas provenientes del café, pero primero la de presión del 1929 y la política proteccionista durante la segunda Guerra Mun

dial permitió un nuevo ímpetu de sustitución de importaciones. Entre 1929 y 1945 la protección aduanera efectiva se incrementó fuertemente y la industria textil pudo, tras el escudo de la protección aduanera, expandirse sin traba alguna al mercado interno (27). El que la industria textil de Medellín pudiera llegar a la importancia y grandeza actuales se lo debe tanto a las exportaciones de café en la fase de orientación hacia afuera como a las tendencias aislacionistas durante las dos guerras mundiales y a la depresión de la economía mundial.

Después de la Segunda Guerra Mundial se inicia un Nuevo período de orientación hacia afuera unido a una política de sustitución de importaciones extrema que llevó el sello del constante "stop-and-go" en consonancia con las fluctuaciones de los precios del mercado mundial para el café y de la entrada de divisas. Se estableció así una industrialización en base a tecnología moderna importada que se consolidó y adquirió un desarrollo más regular y, después de que, a partir de 1969, se inició una política de diversificación de exportaciones, que incrementó la entrada de divisas y suavizó las fuertes fluctuaciones.

Resumiendo, es posible reseñar dos tendencias principales dentro de la historia económica colombiana de los últimos 180 años. En primer lugar, una época caracterizada por fuertes fluctuaciones, por desarrollos tipo boom, al igual que por inesperadas decadencias que, en gran parte, dependían de la política orientada hacia adentro o hacia afuera y de las oportunidades y de los azares del mercado mundial. A estos fenómenos coyunturales se superpuso un largo proceso de transformación que tuvo el

efecto de poner en marcha un continuo proceso de desarrollo alejado de la forma económica tradicional y orientada a una industrialización de estilo occidental moderno. En el curso de esta transformación estructural a largo plazo se ha desplazado el centro industrial desde Santander a Medellín, no sólo porque en Antioquia haya mejores hombres de negocio, sino porque una serie de felices circunstancias permitió a los empresarios de Antioquia reaccionar a las nuevas exigencias de la industrialización de alto insumo de capital. Este tipo moderno de producción industrial requería una agrupación en compañías limitadas que no se acomodaban al carácter individualista de los santandereanos y que, por otra parte, no hubiera sido posible desde el punto de vista puramente económico, pues Santander estaba económicamente arruinado. Los enormes sacrificios de las guerras civiles que tuvo que hacer Santander se tradujeron en libertades que apenas pudieron utilizar. En este sentido bien puede decirse que Santander sembró y Antioquia cosechó.

En muchos aspectos confirma la historia económica de Colombia la tesis de Friedrich List, según la cual sólo es posible una industrialización para los late-comers si se refrenan los influjos del mercado mundial. En el período subsiguiente a la independencia llevó la fuerte orientación hacia afuera a una destrucción de la industria tradicional, sin que la orientación hacia la exportación fuera capaz de fomentar el bienestar en forma duradera. Las fases de boom en la exportación, tras breves períodos de euforia, no han acarreado sino miseria, donde antes reinaba el bienestar.

Por otra parte, las fases de forzado aislamiento han posibilitado una rápida industrialización que

al mismo tiempo ha hecho factible la adopción de tecnología no adaptada, y tampoco este desarrollo es posible aceptarlo con unánime aprobación. El cierre obligado desde afuera ha ayudado a la consolidación interna del sector moderno, sin el cual hubiera sido impensable la rasante modernización que siguió al año 1945. No es posible, por tanto, contestar claramente a la cuestión de superioridad de una política de orientación hacia adentro frente a una de orientación hacia afuera en base a la historia; List era un economista histórico, cuyas tesis tienen validez únicamente para determinadas situaciones históricas. Además, es de importancia central la configuración concreta de la política de comercio: pues en cada constelación histórica una determinada política de comercio tiene consecuencias diferentes, y una política de orientación hacia adentro puede absolutamente favorecer bien al sector tradicional, bien al de la pequeña empresa, o incluso, al moderno, dependiendo de qué prioridades y de qué protección velada o abierta muestra una política de comercio. En lo que sigue queremos analizar un poco más de cerca la política colombiana actual en materia de comercio exterior.

2.2 Orientación hacia afuera y orientación hacia adentro en la actual política económica.

Visto de un modo superficial da la impresión de que Colombia practica un relativamente libre comercio; el impuesto arancelario promedio asciende únicamente a un 15% del valor de la importación. Pero si se analiza el régimen de comercio con más precisión se detectan fuertes tendencias proteccionistas y paradójicamente Colombia está integrada en modo extremo y depende del comercio in-

ternacional, a pesar de este proteccionismo.

Esto se explica constatando que la política de comercio protege selectivamente a las industrias que requieren capital e importaciones intensivas. Las grandes industrias pueden sin problema importar sus materias primas y maquinaria, pero las pequeñas industrias son perjudicadas. Esto conduce a una extrema dependencia de continuas importaciones; pues, si por falta de divisas, no se importa, entonces las máquinas de la gran industria se paran. Así se explica la paradoja de que una solución de libre comercio con la liberación de las importaciones junto con una devaluación monetaria reduciría la integración y la dependencia del mercado mundial.

El régimen colombiano de comercio exterior está íntimamente ligado a las ambiciones de industrialización y a la política de sustitución de importaciones. Por el lado de las importaciones comprenden de este régimen tres instrumentos principales: gravámenes arancelarios, licencias de importación y depósitos previos (29). La tarifa aduanera, diversificada según la nomenclatura de Bruselas (30) arroja -como hemos considerado- un gravamen promedio insignificante. El gravamen aduanero es, por otra parte, muy diversificado según el producto a cuya cabeza figura con mucho el grupo de mercancías de equipo de transporte con un 139% de impuesto nominal de aduana (31). Sin embargo, este grupo de mercancías muestra cómo está grandemente diversificado en cuanto a impuesto aduanero nominal: Los automóviles tienen un gravamen aduanero nominal del 200%, TAXIS y JEEPS sólo con un 40%. En segunda posición está el grupo de mercancías de productos de consumo duraderos con un gravamen nominal promedio de 50%. Los productos agrícolas -a

excepción del café- sólo tienen un impuesto del 20%.

La protección mediante impuestos nominales de aduana es poco predecible; y para medir el grado de proteccionismo es preciso investigar la protección aduanera efectiva. Mediante esta expresión -protección aduanera efectiva- o la equivalente de protección efectiva se describe el efecto de preferencia de que un producto nacional goza frente al mercado mundial en base a tarifas de aduana y otras medidas preferenciales (contingentes por ejemplo) (32). Mediante un impuesto de aduana del 20% sobre textiles importados y un 10% sobre las correspondientes materias primas (fibras sintéticas, por ejemplo) puede considerarse protegida duraderamente la industria textil nacional. Supongamos que el producto terminado cueste cien pesos (\$100.00) en el mercado mundial y la materia prima 60 pesos, es decir que el valor agregado es de 40 pesos. Una vez incluido el impuesto, el producto terminado de importación cuesta 120 pesos y la materia prima importada 66 pesos; el valor agregado de la industria textil nacional puede ascender a 54 pesos o estar 14 pesos sobre el precio del mercado mundial. La protección aduanera efectiva de este ejemplo ficticio asciende así al 35% sobre el valor agregado de la competencia internacional (14 sobre 40 pesos).

Para poder medir con más precisión la protección aduanera efectiva para Colombia, Huchses y Schydrowsky han efectuado exhaustivas investigaciones empíricas; pero el análisis de las tarifas aduaneras no fue en absoluto suficiente puesto que éstas son una pequeña parte del trato preferencial de la industria nacional frente al mercado mundial. Va

mos, en primer lugar, a examinar una por una las fuentes de protección, antes de describir la protección efectiva.

La fuente más importante de proteccionismo tiene que ver con la licencia de importación. Todas las importaciones para Colombia a excepción de las "importaciones menores" de un valor no superior a 100 dólares -tienen que ser registradas en la agencia estatal de comercio exterior INCOMEX. En ella se distinguen entre las mercancías de la lista de libre importación, para las cuales el permiso es concedido automáticamente, y las mercancías de la lista con "licencia previa", cuyo permiso se otorga según condiciones. La totalidad de la lista de bienes de libre importación es adaptada constantemente a la situación de divisas. Todo potencial importador debe entregar una detallada descripción del producto a importar y llenar un formulario exhaustivo. El INCOMEX comprueba en base a esto si los datos son suficientes, si el producto es fabricado localmente y si no existe sobrefacturación alguna para transferir ganancias ocultas. INCOMEX es una autoridad no burocrática que está compuesta por un pequeño equipo de expertos altamente cualificados que elaboran diariamente unas 500 solicitudes. La política de INCOMEX no sigue reglas rígidas, pero el criterio más importante para la evaluación de las solicitudes está concebido proteccionísticamente. Según Díaz -Alejandro conduce este estilo de "gentlemanly case-by-case" (33) de INCOMEX a una preferencia inconsciente de formas establecidas. Por la premura de tener listas en corto tiempo tantas solicitudes complejas, las solicitudes de los importadores conocidos, por lo general grandes, se examinan con menos detalle que las de los recién llegados dudosos y de menor cuantía. Los

empleados del INCOMEX han admitido esta tendencia, pero añadiendo en su defensa, que así es posible minimizar las irregularidades.

Todo sistema de licencias tiene el carácter de racionamiento selectivo: los bienes escasos no son distribuidos mediante mecanismos de mercado y tampoco se hace llegar a la demanda el precio de mercado, sino mediante un proceso administrativo. Y hay favorecidos y desfavorecidos: aquellos que tienen permiso de importación pueden importar bienes baratos -pues son muy escasos- y revenderlos a precios altos. La ganancia en una tal transacción se denomina renta de contingente y pasa directamente al importador. Si también los grandes importadores son tratados con preferencia, de facto son subvencionados en la medida misma de la renta de contingente, dado que si existiera una regulación del problema de la escasez sobre gravámenes de aduana más altos, las ganancias irían a parar a las arcas estatales. Muchos de estos productos importados fluyen directamente, en forma de inputs, al sector industrial y de este modo no tienen precio alguno de mercado colombiano el cual, en comparación con el precio del mercado mundial podría ser traído para el cálculo de las rentas de contingente o de cupo. Hutcheson y Schydrowsky han intentado mediante apreciaciones y ulteriores investigaciones analizar el verdadero efecto proteccionista del sistema de licencias.

Una visión de conjunto de los efectos proteccionistas del régimen de comercio aparece en la tabla 1. Pero antes tenemos que considerar de cerca las restantes protecciones: El depósito previo lleva consigo la obligación que todo importador tiene de dejar en depósito una cantidad determinada

en el Banco Central. La carga del importador no es en verdad gravosa y perjudica, por otra parte, a pequeñas firmas con menos liquidez mucho más que a las grandes empresas financieramente potentes; Díaz-Alejandro ha estimado que los intereses no percibidos por concepto del depósito previo alcanzan un 5% del valor de la importación.

Para poder captar la totalidad de las medidas proteccionistas es preciso que comprendamos otros estímulos todavía: por ejemplo, la política de créditos tampoco es neutral sino que ofrece incentivos selectivos. La primera y más importante división del mercado es el sistema bancario comercial que en 1969 concedió alrededor de 5,5 mil millones de pesos en créditos con un interés promedio del 18%, preferentemente al sector industrial moderno. El segundo subsector del mercado de capital consiste en créditos subvencionados y abarca a los bancos agrarios, el "Fondo Financiero Industrial", el cual financia ante todo el moderno sector industrial, así como la Corporación Financiera Popular, que apoya a la pequeña y mediana industria; este subsector concedió unos 10.3 mil millones de pesos en 1969 a un interés promedio del 10.7%. El tercer subsector puede ser descrito como "Extrabancario" el cual concedió en 1969 unos 7 mil millones de pesos a un interés del 25-30% en forma de créditos hipotecarios en su mayoría. Desde la introducción del sistema UPAC, un título protegido contra la inflación que sirve para la financiación de vivienda, el mercado extrabancario perdió importancia. Salta a la vista que tanto la moderna industria como la agricultura mecanizada fueron tratadas preferencialmente mediante el sistema de créditos, mientras que, por lo general el sector tradicional encontró condiciones de crédito mucho más fuertes.

También surgen distorsiones en la competencia debido a las medidas para el fomento de la exportación. En ellas es preciso distinguir entre exportaciones tradicionales y no tradicionales: exportaciones tradicionales como el café y productos mineros son gravados; los productos no tradicionales son subvencionados. La exportación de café es gravada con un impuesto de aproximadamente 50%. Las subvenciones de exportación para exportaciones no tradicionales cuentan con dos instrumentos principales: en primer lugar el "Certificado de Abono Tributario" (CAT) y en segundo lugar el "Plan Vallejo". El CAT es un certificado que todo exportador de exportaciones no tradicionales recibe y que puede emplearse para el pago de impuestos, gravámenes de aduana etc. ... El valor del CAT equivalía en el pasado a una subvención del 15% del valor de exportación (34) y parece un instrumento neutral que favorece por igual a todos los exportadores.

En virtud del "Plan Vallejo" las industrias exportadoras pueden celebrar con el gobierno un contrato que les concede exención de impuestos aduaneros de la previa licencia de importación y del pago de los depósitos previos cuando se trata de maquinaria y materia prima. Las condiciones y requerimientos burocráticos para la consecución de las ventajas que ofrece el "Plan Vallejo" son por otra parte muy restrictivas, de tal suerte que, por lo general, solo grandes industrias pueden hacer uso de él. La combinación del CAT y del "Plan Vallejo" ante todo han llevado a una alta cuota de importación y, por lo general, a una alta intensidad de capital en el sector de las exportaciones no tradicionales.

También la participación de Colombia como miembro del Pacto Andino ha tenido como consecuen

cia distorsiones en la competencia. El Pacto Andino es una unión aduanera con tarifas aduaneras externas comunes: el comercio liberalizado entre los miembros y las tarifas aduaneras externas favorecen, combinadas con el "Plan Vallejo" y el CAT las exportaciones entre los miembros en productos de intensa importación. Y por otra parte, esto es lo que implícitamente pretende el Pacto, pues las metas fijadas están íntimamente relacionadas con las ambiciones de industrialización, y la creación de mercados más amplios para las industrias que requieren gran cantidad de capital con tecnología moderna es una meta reconocida del Pacto Andino.

PROEXPO tiene el cometido exclusivo de abrir mercados para las exportaciones no tradicionales y cuenta con el único instrumento auténticamente "democrático" para el fomento de la exportación: PROEXPO concede créditos en condiciones favorables como capital de trabajo que también son accesibles a pequeños empresarios y gozan de un gran aprecio por parte de éstos.

Si se considera la tabla 1, aparece claramente la política proteccionista selectiva: En el mercado interno algunos productos de sectores, como la minería, la rama de los alimentos y refinería, son mercadeados por debajo de los precios del mercado mundial (signos negativos), mientras que productos de la industria pesada, como equipos de transporte, maquinaria eléctrica y químicos pueden ser vendidos muy por encima de los precios del mercado mundial. Productos como alimentos y confecciones gozan en el mercado de exportación de altas subvenciones, en tanto que la industria pesada no es competitiva (signos negativos).

Puede decirse que, por lo general, se fomenta marcadamente el sector moderno; y las pequeñas industrias son discriminadas. La protección masiva de la industria pesada y la discriminación de las pequeñas empresas es tanto como desdeñar el principio de las ventajas comparativas, de suerte que Hutcheson y Schydłowsky recomiendan una solución de libre comercio con moneda devaluada y la eliminación de medidas administrativas que distorsionen la competencia. De hecho, en condiciones de libre comercio muchas empresas de la industria pesada no podrían seguir existiendo por falta de los subsidios actuales. En condiciones de libre comercio podría ponerse a disposición de industrias que requieren gran cantidad de mano de obra, un escaso capital y así crear más puestos de trabajo. Sería más barato y eficiente importar productos típicos de sustitución de importaciones y pagar con exportaciones de productos que requieren abundante mano de obra. Una solución de libre comercio, tal como proponen Hutcheson y Schydłowsky, sería, con mucho, superior a la actual política económica; baste un ejemplo para ilustrar los costos sociales de la actual política económica: Colombia, en contra del consejo de expertos del Banco Mundial, ha forzado la construcción de una industria petroquímica. Nada menos que un 40% del portafolio de la agencia estatal para el fomento de la industria (Instituto de Fomento Industrial) IFI fueron invertidos en este sector. La industria petroquímica es de tal género que requiere una intensiva inversión de capital tal que la inversión de 100 millones de dólares apenas genera 1.000 puestos de trabajo, mientras que una inversión igual en la industria textil generaría 102.000, en la industria del calzado 56.000 y en la industria de la elaboración de la madera habría creado 49.000. (35).

Por más que una solución de libre mercado sea superior a la actual política económica y pudiera disminuir la dependencia frente al mercado internacional, no es, con todo, suficiente para obviar los problemas sociales de Colombia. La solución de libre mercado forzaría una estructura económica con más requerimientos de mano de obra y, mediante la devaluación de la moneda, se encarecería la importación de bienes de lujo; al mismo tiempo democratizaría el acceso a la exportación, al capital y a los insumos importados, pero solamente afectaría en modo drástico a pocas industrias no adaptadas del sector moderno. La parte más notable de industrias de sustitución de importaciones no estaría tan confortablemente protegida frente al mercado interno nacional como ahora, pero muchas empresas podrían conservar su actual posición como competidores monopolísticos. Hutcheson y Schydrowsky propusieron una tarifa aduanera efectiva unitaria de bajo nivel que, por otra parte, valoraría en pequeña cuantía al sector tradicional trabajointensivo. Sin embargo con esta solución no es de esperar una orientación hacia adentro de tipo cultural significativa. Y aunque el libre comercio representaría fuertes ventajas frente a la política de sustitución de importaciones hay que considerar los puntos débiles de una fuerte orientación hacia la exportación. El desarrollo de las exportaciones no tradicionales ha tomado un curso tan increíblemente rápido que la praxis parece haber quitado a muchos pesimistas de la exportación todos los argumentos. Pero la pregunta es, ante todo, cuál ha sido el precio que Colombia ha pagado por este éxito en la exportación.

Por una parte, estas exportaciones hubieran sido del todo inconcebibles sin las subvenciones masivas. Por otro lado, tanto antes como ahora, es

satisfactoria la estructura misma de estas exportaciones. El éxito en las exportaciones es de agradecer, ante todo, a cuatro productos: Bananas, azúcar, algodón y tabaco, que en 1970 ascendieron al 35% de todas las exportaciones no tradicionales y, en 1976, el 25% todavía. Todos estos cuatro productos son cultivados en plantaciones de la moderna agricultura comercial y son de este modo responsables en gran medida por los problemas de la agricultura tradicional. Debido al boom en la exportación de estos productos se ha encarecido el suelo y se han creado nuevos estímulos para el éxodo del campesino hacia las ciudades. Por lo general, los demás productos agrícolas de la exportación no tradicional no requieren tanta mano de obra. Esta es la razón de que incluso Díaz-Alejandro, conocido como entusiasta de la estrategia de exportaciones no tradicionales, confiese que los efectos sociales positivos del fomento de la exportación no se hayan hecho sentir hasta ahora. Según nuestra concepción, es preciso, por tanto, que se tomen medidas mucho más estrictas que el libre comercio, aunque en lo posible de carácter democrático, no burocrático y en el área de la economía de mercado en vez de medidas administrativas, con el fin de ir tendiendo hacia una desintegración del mercado mundial y dar nuevo impulso al sector tradicional.

2.3. Instrumentos de la desintegración del mercado mundial y la interconexión de los mercados locales.

Antes que podamos esbozar los instrumentos de una estrategia del desarrollo hacia adentro, es necesario recapitular, una vez más, las metas que es preciso perseguir. Una estrategia de desarrollo hacia adentro debe, en primera línea, estimular

los potenciales nacionales y locales y crear estímulos económicos para que los productos acomodados, que están en consonancia con la herencia cultural, logren salir al mercado. Se trata además de limitar y manipular el dominio de los países industrializados de tal manera que el efecto paralizador de la propia iniciativa caiga por su base. Se trata también, en primer lugar, de la implantación de tecnologías apropiadas, es decir, de un downgrading del sector moderno donde éste tenga efecto paralizador, y de un upgrading del sector tradicional donde éste no esté todavía acomodado a las nuevas circunstancias, por ejemplo al nuevo patrón de consumo.

En cuanto se refiere a las medidas tendientes a evitar los influjos del exterior que son adversas al desarrollo, se trata de una desintegración selectiva frente al mercado internacional cuyo fin es fortalecer la economía tradicional. No se aboga con esto por un aislamiento radical, tal como se llevó a cabo en Camboya pagando por ello enormes costos sociales. La desintegración ha de afectar solamente a aquellas áreas que hayan impedido el desarrollo del propio potencial y, en todo caso, ha de efectuarse con medida, ya que toda medida económica abrupta e inmoderada trae consigo penurias sociales que siempre afectan, según la experiencia con que se cuenta, a los miembros más débiles de la sociedad.

Por otra parte, una desintegración frente al mercado mundial no es fácil de llevar a cabo. Entre los teóricos europeos del desarrollo, en especial de los del ala de la "dependencia", han sido discutidos lemas como los descritos mediante cuarentena, desacople o disociación que dan la impresión de que un país podría desligarse del mercado interna-

cional como quien saca una clavija de contacto de una caja de distribución. Este concepto es naturalmente absurdo, o, al menos, tan ideal que, en la práctica, sería absolutamente impracticable. Una estrategia del desarrollo hacia adentro es solamente factible si puede sustentarse sobre decisiones pragmáticas que sean realizables incluso en circunstancias política e institucionalmente deficientes. Tales decisiones no deben estar asociadas a condiciones ilusorias, como a la existencia de un dictador "bueno" y carismático o a una administración incorrupta y eficiente; una estrategia de desarrollo hacia adentro no puede ser "un picnic" sino que ha de probar su buen temple en condiciones de ningún modo ideales.

En base a lo dicho, es claro que todo tipo de medidas, por ejemplo, de tipo intervencionista, quedan fuera de toda discusión, pues presuponen una administración eficiente y sin tacha. Y aunque la desintegración que postulamos de tipo selectivo sugeriría una fuerte intervención directiva por parte del estado, deben tenerse en cuenta exclusivamente mecanismos de tipo relacionado con la economía de mercado. Ya hemos visto, por ejemplo en la consideración del régimen de importación colombiano, sobre todo en la concesión de licencias por parte del INCOMEX, que incluso una autoridad estatal relativamente eficiente favorece de facto a los grupos industriales poderosos y discrimina a la pequeña industria. Y aunque a los oídos socialistas suene esto como un disco rayado, los pobres y desfavorecidos por la fortuna tienen mucho menos que esperar del estado que de los principios de la economía del mercado, y tendrán que sufrir más intensamente gracias a las medidas burocráticas que lo que sufre, por ejemplo, la gran industria que simplemente

te absorbe en sus precios las consecuencias de tales ineficiencias. Bajo estas condiciones sería fomentada la exportación de modo más eficiente mediante una moneda devaluada sin administración alguna de divisas que mediante los impedimentos burocráticos para conseguir la subvención de exportación en el caso de la pequeña industria. Y para conseguir la subvención de exportación en el caso de la pequeña industria. Y para conseguir el encarecimiento de la importación sería la devaluación de la moneda la única medida que no llevaría a la importación clandestina y al contrabando.

Para disminuir la cuantía de importaciones y favorecer los bienes de producción nacional y local debería devaluarse el fuertemente revaluado peso colombiano. La desintegración selectiva frente al mercado internacional llevaría, sobre todo a las industrias con alta tecnología y que requieren altas cuotas de importación, al requerido downgrading. Esta desintegración selectiva no debería forzarse en base a un régimen administrativo de las importaciones, como es el sistema de licencias, sino en base a aranceles aduaneros. Se trata ante todo de discriminar la importación de insumos industriales del sector moderno, ya que el sector moderno desadaptado y necesitado de grandes inversiones de capital depende en modo extremo de tales importaciones. Existe una distinción apreciable a simple vista entre el contenido de las importaciones de materia prima según se trate de las grandes ciudades, las demás regiones de Colombia o de las industrias restantes (Cfr. tabla 2). Con un gravámen alto aduanero a las materias primas importadas -hasta ahora prácticamente libres de impuesto- así como a los productos intermedios podría influirse certeramente el sector moderno; además tales tarifas aduaneras estarían en consonancia

con la meta de la descentralización pues la cuantía de importación en los grandes centros es claramente más alta que en las regiones restantes.

Un sistema de tarifas aduaneras directivas es preciso elaborarlo con todo cuidado, ya que el cometido pretendido con estas tarifas aduaneras es muy distinto al que cumplen las tarifas proteccionistas empleadas hasta ahora. No se trata de tarifas aduaneras proteccionistas propiamente dichas, sino de tarifas aduaneras de downgrading que tienden a discriminar el sector moderno, o, al menos, a no favorecerlo frente al sector tradicional. Mediante un gravámen más alto a la importación de materias primas, de productos intermedios y de maquinaria descende la protección efectiva de la que está gozando la moderna industria de sustitución de importación, pues ahora ya no podrá importar sus insumos a tan bajo precio. De este modo nuestra sugerencia se acerca más a una solución de libre comercio que el tradicional proteccionismo, pues, en caso de permanecer inalteradas las tarifas aduaneras sobre productos terminados los sustitutos nacionales de importación subirían relativamente de precio lo cual traería consigo el peligro de una subida en la importación de tales productos terminados con el consiguiente sobrecargo de la balanza de pagos. Este problema puede en parte solucionarse incrementando las tarifas aduaneras sobre productos terminados. Tal medida tiene, sin embargo sus limitaciones, porque con ella el proteccionismo tradicional -a pesar de las tarifas aduaneras de downgrading- podría volverse a regenerarse simplemente a un nivel más alto en las tarifas aduaneras generales. Por otra parte, el nivel de las tarifas aduaneras nominales está limitado por el peligro del contrabando. Por lo tanto el medio incontrovertible para

servir de muro de contención a las importaciones y para influir en la estructura de consumo es una devaluación de la moneda que, en virtud de nuestras consideraciones, se hace imprescindible.

Mediante la discriminación del sector moderno por el tipo de tarifas aduaneras de downgrading, sin embargo, es poco lo que se ha ganado. Es cierto que resulte un efecto estimulante de un tal downgrading sobre la economía nacional; si desapareciera el efecto paralizador actual de las propias iniciativas podría ponerse en marcha un desarrollo dinámico de las fuerzas que están hasta el momento improductivas. Pero, por un lado, no es posible mediante la implantación de tarifas aduaneras de downgrading impedir toda la importación de tecnología inadaptada, y, por otro lado es imprescindible tomar algunas medidas adicionales. Dentro de la limitación del presente trabajo no podemos considerar con detalle el sutil paquete de medidas de una estrategia de desarrollo hacia adentro (37); con todo es preciso considerar, así sea brevemente, otras columnas principales de una tal estrategia:

La primera medida tiene relación con nuestro concepto de descentralización. Ya hemos expuesto como los pequeños mercados de la periferia de las regiones han de ser protegidos frente a los dominantes influjos de los centros. Y aunque todos los departamentos colombianos conocían hasta hace poco la institución de la tarifa de peaje en los confines de los mismos, y aunque los empleados permanecen aún en estos confines, no se deben propagar aquí estas tarifas internas. Deberían más bien encarecerse los transportes hoy en día tan fuertemente subvencionados por el gobierno. Según nuestros cálculos el precio interno de la gasolina estaba en 1977 alre

dedor de un 50% más bajo comparado con el precio del mercado internacional, es decir, que el gobierno colombiano subvenciona la importación de gasolina -desde hace algunos años- con una muy alta suma. No hay duda de que en los próximos años el precio interno de la gasolina ha de ser fuertemente incrementado, pues la escasa economía del estado no puede a la larga soportar tales subvenciones de expensas de consumo (38). La subvención de los costos del transporte se manifiesta también en un deficiente gravamen de los vehículos; según un estudio del "Netherlands Economic Institute" los costos de los usuarios asciende de hecho únicamente a un tercio de los costos de mantenimiento de la red vial del país (39), y quien conozca el estado de las carreteras de Colombia es difícil que llegue a la conclusión de que el gobierno invierte demasiado en el mantenimiento de sus vías de comunicación. Solamente una supresión de la subvención del tráfico particular encarecería considerablemente los costos del transporte, y de tal suerte que no solamente se pondría un nuevo acento de tipo económico, sino que daría lugar a costos sociales que habría que mantener dentro de sus límites en virtud de medidas adicionales. La economía colombiana ha reaccionado hasta ahora de modo muy sensitivo ante el alza de los costos del transporte; no ha sido infrecuente el que estallaran huelgas por causa de tales medidas. El alza de los costos del transporte será un instrumento incisivo, que no solamente se hace imprescindible por ser insostenible para la economía nacional, sino, ante todo, para erradicar las tendencias monopolísticas; la subvención de los costos del transporte crea -junto con los beneficios ocasionados por la protección frente al mercado internacional- incentivos de cisivos para los monopolistas, pues de este modo

pueden surtir cómodamente los mercados con gran capacidad de compra del total territorio nacional. Las oportunidades de los productores locales y regionales crecerían considerablemente con la subida en los costos del transporte.

Por fin, pertenece a una estrategia de desarrollo hacia adentro el upgrading del sector tradicional. Se trata por tanto de hacer accesible a la pequeña industria tradicional y a los pequeños agricultores una tecnología adecuada que no es tan moderna y no requiere tanto capital como la del sector moderno pero más moderna que los instrumentos arcaicos que se usan en parte hasta el momento; además es preciso producir artículos más modernos y acomodados que podrían también producirse con medios relativamente sencillos y que podrían hacer frente a las necesidades nuevas de consumo de los potenciales compradores. Procede poner en práctica una serie de medidas tendientes al upgrading, en su mayor parte ya conocidas: asistencia técnica, cooperativas, facilidades de mercadeo y, sobre todo, el acceso a préstamos favorables. Si se asume -como mostraremos en el próximo capítulo- la medida en que el sector tradicional ha sido excluido de las subvenciones y descuidado por la política económica amén de discriminado, uno se admira de que todavía exista. Ya esta enorme capacidad de resistencia creada por una tremenda voluntad de supervivencia de este sector es un índice para sospechar cuán grande sería la dinámica que en este campo podría desarrollarse si cesaran las discriminaciones y si se fomentara el desarrollo de este sector en vez del de la gran industria.

NOTAS

18. Quisiera expresar mis más cordiales agradecimientos a los directores de ambas instituciones, el P. Ramón González de SEPAS, a Darío Benítez de COOPCENTRAL y a todos los colaboradores, por el desinteresado apoyo que recibí.
19. Cfr. David. C. Johnson: *Social and Economic Change in Nineteenth Century Santander*, Tesis de Grado para el Ph. D., University of California, Berkely 1975, pág. 155 ss.
20. Cfr. Luis E. Nieto Arteta: *Economía y Cultura en la Historia de Colombia*, Bogotá 1975, pág. 10 ss.
21. Cfr. Luis Ospina Vásquez: *Industria y Protección en Colombia 1980 - 1930*, Bogotá 1974, pág. 97.
22. Cfr. Alvaro Tirado Mejía: *Introducción a la Historia Económica de Colombia*, Medellín 1975, pág. 85.
23. Cfr. Frank Safford: *Commerce and Enterprise in Central Colombia 1821 - 1870*, Tesis de Grado para el Ph. D. Columbia University 1965, pág. 7.
24. El diplomático, político y escritor Pedro Gómez Valderrama ha escrito una fascinante novela sobre la vida de Geo Von Langerke la cual describe en brillante estilo de historia literaria la moderna "Epopeya Nacional" de Santander. Cfr. Pedro Gómez Valderrama: *La otra Raya del tigre*, Bogotá 1977.
25. Cfr. James Parsons: *Antioqueño Colonization in Vestern Colombia*, Berkeley 1949 y Everett E. Hagen: *On the Theory of Social Change* Homewood 1962.

26. Cfr. Frank Safford: Aspectos del Siglo XIX en Colombia, Medellín 1977, pág. 75 ss.
27. Cfr. David S. Chu: The Great Depression and Industrialization in Latin America: Response to Relative Price Incentives in Argentina and Colombia 1930 - 1945, Tesis de Grado para el Ph. D., Yale University 1972.
28. Cfr. Carlos F. Díaz-Alejandro: Foreign Trade Regimes and Economic Development: Colombia, National Bureau of Economic Research, New York 1976, pág. 102.
29. Cfr. Carlos F. Díaz-Alejandro: Los mecanismos de Control de Importaciones - El Sistema durante 1971 y un Recuento de su Evolución, FEDESARROLLO, Bogotá 1972 (2 partes).
30. Cfr. Gustavo Ibarra Merlano: Nuevo Arancel de Aduanas de Colombia, Bogotá (Colección de hojas volantes).
31. Cfr. Thomas L. Hutcheson / Daniel H. Schydłowsky: Incentives for Industrialization in Colombia, documento aún no publicado del Banco Mundial de un proyecto de investigación bajo la dirección de Bela Balassa, Washington 1977, pág. 2 - 20.
32. Cfr. Bela Balassa: The Structure of Protection in Developing Countries, Baltimore 1971, pág. 5 ss.
33. Cfr. Carlos F. Díaz-Alejandro: Foreign Trade Regimes ... op. cit. pág. 139.
34. Cfr. Thomas L. Hutcheson/Daniel M. Schydłowsky, op. cit. pág. 2-16.

35. Cfr. David Morewetz: Import-Substitution, Employment and Foreign Exchange in Colombia: No Cheers for Petrochemicals, en: Peter Timmer y otros: The Choice of Technology in Developing Countries, Harvard Studies in International Affairs, Nr. 32, Cambridge (Mass.) 1975, pág. 95 ss.
36. Cfr. Dieter Senghaas: Weltwirtschaftsordnung und Entwicklungspolitik Pladoyer for Dissoziation, Frankfurt 1977.
37. Cfr. para los detalles de un tal paquete de medidas la versión original más amplia: Urs Heierli :Entwicklung nach innen - Probleme der Binnenmarktentwicklung em Beispiel Kolumbiens, Tesis de Post-grado presentada en la Universidad de St. Gallen 1979.
38. Los cálculos están basados en: Ministerio de Minas y Energía: "Indicadores Año 1976" y "Indicadores Enero-Marzo 1977". El Gobierno reconoce la necesidad de precios más altos para la gasolina; se calcula que de no darse tal subida de precios, el costo de la subvención hasta 1985 es del orden de los 6 millardos de dólares con costos de divisas cumulativos. Cfr. Jaime García Parra: "Petróleo: Un Problema y una Política", en Boletín de Minas y Energía, Ministerio de Minas y Energía, Vol. 1, No. 1, Bogotá 1977, pág. 22.
39. Cfr. Netherlands Economic Institute/ Ministerio de Obras Públicas: Estudio del Transporte en el Area del Río Magdalena, 2 volúmenes, Holland/Bogotá 1974 y ANIF: Financiamiento del Transporte en Colombia, en Carta Financiera, vol. III, No. 1, Febr. 1976, pág. 12 ss.

TABLA 1: Protección arancelaria nominal y subvenciones efectivas según sectores en tanto por ciento del valor agregado.

| Sector | Protección arancelaria nominal | | | Subvenciones efectivas | | |
|------------------------|--------------------------------|-----------------|----------|------------------------|-----------------|----------|
| | Exportación | Mercado interno | Promedio | Exportación | Mercado interno | Promedio |
| Café | - 50,6 | - 50,6 | - 50,6 | - 49,2 | - 49,2 | -49,2 |
| Agricultura sin café | 13,0 | 1,5 | 2,0 | 25,6 | 2,7 | 3,8 |
| Caza, pesca | 13,0 | 29,5 | 25,8 | 18,9 | 27,3 | 25,4 |
| Productos forestales | 13,0 | 0,0 | 0,3 | 23,0 | - 0,0 | 0,5 |
| Minería | 0,0 | - 10,8 | - 5,0 | - 1,4 | - 13,9 | -11,9 |
| Alimentos | 13,0 | 0,0 | 2,6 | 87,9 | 9,1 | 10,1 |
| Bebidas | 13,0 | 51,0 | 51,0 | 2,0 | 42,6 | 42,5 |
| Tabaco | 13,0 | 0,0 | 0,0 | 29,1 | - 0,5 | - 0,5 |
| Textiles | 13,0 | 21,7 | 21,3 | 11,9 | 14,7 | 14,5 |
| Confecciones | 13,0 | 16,8 | 16,8 | 60,3 | 17,0 | 17,1 |
| Maderas | 13,0 | 8,0 | 9,1 | 43,6 | - 0,0 | 8,6 |
| Muebles | 13,0 | 8,0 | 8,0 | 41,3 | 4,7 | 4,9 |
| Papel | 13,0 | 21,7 | 21,3 | 33,2 | 19,6 | 20,1 |
| Cueros | 13,0 | 21,7 | 20,1 | 19,2 | 16,5 | 16,9 |
| Cauchos | 13,0 | 11,5 | 11,5 | 13,1 | 6,7 | 6,8 |
| Productos Químicos | 13,0 | 50,2 | 48,9 | 11,5 | 57,5 | 54,9 |
| Productos de refinera | 13,0 | 12,4 | - 7,8 | 140,0 | - 19,3 | 7,6 |
| Minerales no metálicos | 13,0 | 3,7 | 4,4 | 32,1 | - 5,1 | - 2,1 |
| Metales en bruto | 13,0 | 32,8 | 32,5 | 409,8 | 117,7 | 102,0 |
| Productos metálicos | 13,0 | 26,0 | 25,6 | 14,4 | 25,4 | 25,1 |
| Máquinas no eléctricas | 13,0 | 28,3 | 26,9 | 2,5 | 17,1 | 15,8 |
| Máquinaria eléctrica | 13,0 | 83,7 | 82,8 | - 210,7 | 195,5 | 180,3 |
| Equipos de transporte | 13,0 | 138,6 | 138,6 | - 68,8 | 215,3 | 215,3 |
| Diversas industrias | 13,0 | 51,0 | 50,0 | - 24,5 | 68,6 | 64,4 |

FUENTES: Thomas L. Hutcheson/Daniel M. Schydowsky: Op. cit., Tabla 2.

Se consideraron todos los incentivos en base al régimen de comercio exterior impuestos, créditos, etc., y para el cálculo de la protección arancelaria se empleó el método-Balassa. Los signos negativos significan gravamen de un producto, es decir, creación de valores agregados de exportación negativos.

**TABLA 2: Porción de materias primas importada, según sectores y regiones
(materias primas extranjeras en % del total de materias primas), 1973**

| Ramos | Colombia % | Santander % | Bogotá D.E. % | Antioquia (Medellín) % | Valle del Cauca (Cali) % |
|----------------------------|---------------|----------------|---------------------|------------------------------|-----------------------------------|
| 311-12 Alimentos | 8,7 | 7,9 | 10,1 | 11,1 | 10,2 |
| 313 Bebidas | 16,2 | 8,7 | 15,4 | 8,1 | 7,3 |
| 314 Tabaco | 5,5 | 2,8 | 2,1 | 9,8 | 2,7 |
| 321 Textiles | 15,9 | 1,5 | 11,6 | 13,1 | 43,5 |
| 322 Confecciones | 1,4 | | 0,9 | 0,4 | 1,0 |
| 323 Cueros | 11,6 | 2,9 | 9,0 | 8,3 | 8,9 |
| 324 Calzado | 5,0 | - | 2,1 | 9,7 | 2,7 |
| 331 Ebanistería | 5,2 | | 13,5 | 10,9 | 1,3 |
| 332 Muebles | 1,1 | | 2,1 | | |
| 341 Papel | 18,4 | | 5,9 | 20,3 | 21,9 |
| 342 Impresiones | 44,4 | 38,9 | 52,6 | 29,9 | 43,7 |
| 351 Químicos básicos | 60,8 | 41,9 | 77,8 | 51,4 | 53,2 |
| 352 Demás prod. químicos | 52,1 | 3,0 | 59,9 | 41,8 | 54,9 |
| 353 Refinados | 1,9 | 1,1 | 35,6 | 9,0 | 85,7 |
| 354 Derivados del petróleo | 6,8 | | 7,0 | | |
| 355 Cauchos | 48,7 | 9,0 | 38,0 | 40,1 | 51,1 |
| 356 Fibras | 29,0 | | 24,2 | 28,5 | 52,7 |
| 361 Porcelana, barro | 16,6 | | 35,6 | 11,7 | 53,5 |
| 362 Cristal | 16,9 | | 42,9 | 8,2 | 31,5 |
| 369 Minerales no metálicos | 20,5 | 0,9 | 4,7 | 14,2 | 21,4 |
| 371 Industria del hierro | 52,3 | | 76,7 | 76,3 | 31,5 |
| 372 Metales básicos | 68,5 | | 11,7 | 67,9 | 66,7 |
| 361 Metales elaborados | 29,6 | 23,9 | 28,6 | 25,4 | 37,7 |
| 382 Maquinaria | 48,9 | 25,2 | 52,5 | 49,1 | 22,1 |
| 383 Maquinaria eléctrica | 43,6 | 53,8 | 38,7 | 25,9 | 52,3 |
| 384 Transporte | 67,5 | 11,3 | 72,2 | 66,5 | 34,2 |
| 385 Instrumentos ópticos | 32,6 | 40,6 | 29,3 | 38,1 | 35,6 |
| 390 Demás industrias | 25,5 | 6,8 | 34,4 | 13,4 | 23,4 |
| TOTAL | 22,9 | 5,7 | 29,4 | 20,8 | 25,5 |

FUENTES: Cálculos propios en base al DANE: "Industria manufacturera", 1973.

EVALUACION DE UN PROYECTO RURAL

Departamento de Administración de Empresas
Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas
Universidad Javeriana.

Por solicitud del CRS (Catholic Relief Service) el proyecto DIR (Desarrollo Rural Integrado Sepas/San Gil), contrató con la Universidad Javeriana, Departamento de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas la evaluación del desarrollo de dicho proyecto.

Bajo la dirección del Departamento se inició el mencionado proyecto quien ha tenido como coordinador al profesor Ricardo Dávila desde 1976, fecha de su iniciación.

En las diferentes etapas del proyecto han participado un buen número de profesores de la Facultad, entre los cuales están el Dr. Hernando Arellano, Jorge Gutiérrez, el P. Raul Restrepo, S.J., Jorge Ladrón de Guevara, Carlos Díaz.

Posteriormente intervinieron los doctores Leon Zamosc, Juan M. Silva y Juan Guillermo Gaviria.

Y por último en la fase actual los doctores Francisco González, Pierre Raymond y Martín Ardila.

Ingenieros, economistas, Administradores de Empresa, Antropólogos y Sociólogos han conformado un cuadro interdisciplinario, que desarrolló criterios propios de evaluación y medición del proyecto, tanto en aspectos cuantitativos como cualitativos.

Las metodologías utilizadas han probado ser positivas, y han permitido a la Facultad realizar un importante ejercicio sobre el conocimiento y fundamentos de la realidad agrícola colombiana.