

REVISTA DEL BANCO DE LA REPUBLICA

BOGOTA, JUNIO DE 1964

NOTAS EDITORIALES

LA SITUACION GENERAL

En el lapso que abarca esta reseña, adoptó la Junta Monetaria algunas medidas de particular importancia, que vale la pena destacar:

Mediante una de ellas, dispuso que para poder beneficiarse los bancos de las disposiciones sobre encaje especial en el Banco de la República, y del cupo de redescuento para operaciones de fomento de que trata la resolución 18 de 1963, será condición indispensable que el monto total de sus garantías y avales sobre operaciones en moneda extranjera no superen el 50% de su capital pagado y reserva legal.

Como es sabido, la práctica de conceder avales y garantías sobre documentos en divisas extranjeras, para ser colocados generalmente en mercados extrabancarios, sin conexión con el pago de bienes importados, se generalizó hace algunos años en ciertos países de América latina, con funestas consecuencias, de las cuales varios de ellos aún no han podido recuperarse. De un lado, se crearon insospechados pasivos sobre las balanzas de pagos, desconocidos por las autoridades monetarias y que, al no ser el resultado de la adquisición de bienes esenciales, no contribuyeron al aumento de la riqueza nacional. Por otra parte, el ingreso al mercado de las divisas así obtenidas, produjo un flujo de moneda nacional de difícil control por los bancos centrales.

En Colombia, tal estado de cosas en ningún caso había llegado al punto crítico observado en las áreas a que se ha aludido, pero la Junta Monetaria juzgó que era más

adecuado tomar medidas precautelativas, como la que se ha mencionado, para salvaguardar, además, el crédito externo de la nación.

De la limitación adoptada quedaron excluidos los avales y garantías destinados a asegurar el pago oportuno de las mercancías que se introduzcan al país para ser pagadas con certificados de cambio, porque tales acreencias obedecen a montos determinables y a finalidades sanas para la economía, ya que corresponden a importaciones contempladas en los presupuestos de divisas.

Esta disposición de las autoridades monetarias ha sido muy favorablemente comentada en los círculos financieros internacionales.

La resolución 30 dispuso que serían computables como operaciones de fomento las inversiones de los establecimientos bancarios en bonos de vivienda y ahorro y los préstamos al Instituto de Crédito Territorial. Con tal medida se facilitó a tan importante organismo la prefinanciación de las obras en que está empeñado para disminuir el déficit de vivienda existente en el país, mientras el avance de los trabajos le permite utilizar los préstamos externos que tiene negociados para tal finalidad. Asimismo, atendiendo una persistente solicitud de los contratistas de obras públicas, se determinó aceptar también como operaciones de fomento los préstamos que los bancos hagan a estos, con base en cuentas de cobro por obras terminadas. Frecuentemente tal gremio afronta dificultades financieras, por el tiempo que toman los procedimientos administrativos y fiscales para el pago de dichos trabajos, no obstante existir las correspondientes partidas en los presupuestos.

Finalmente, la misma resolución dispuso calificar como préstamos de fomento los otorgados a los agricultores en desarrollo de contratos que acuerden con las instituciones bancarias para la apertura en su favor de líneas de crédito con plazo no inferior a tres años, con el fin de financiar cosechas de productos alimenticios. Como explicación de esta última norma, expresó lo siguiente el señor ministro de hacienda: "Uno de los problemas más importantes que afronta el país es el de los déficit de la producción agrícola de artículos alimenticios cuya incidencia sobre el costo de la vida se ha sentido con caracteres preocupantes en los últimos meses. Aunque la política monetaria del país se ha encaminado tradicionalmente hacia la canalización de recursos financieros muy considerables para la agricultura y la ganadería, se advierten todavía algunos vacíos en el crédito agropecuario que la resolución busca solucionar. Concretamente es frecuente la situación del agricultor que por factores tales como condiciones meteorológicas desfavorables sufre pérdidas en una determinada cosecha que podría compensar con resultados de cosechas posteriores si contara con una línea permanente de crédito durante un período razonable de tiempo. A solucionar esta dificultad se encamina la resolución expedida por la Junta Monetaria, al disponer que los bancos puedan acordar con los agricultores líneas de crédito hasta por tres años para financiar cosechas de productos alimenticios. Las líneas en referencia podrán ser utilizadas por el agricultor a través de créditos renovables, en la medida que lo impongan los resultados y necesidades de sus cosechas".

Al facilitar préstamos al Instituto de Crédito Territorial y a los contratistas oficiales, no ha pretendido la Junta Monetaria desplazar recursos disponibles del sector privado al sector público. Por el contrario, su intención fue la de favorecer indirectamente a aquel, evitando que por falta de capital de trabajo adecuado, tanto el Instituto como los contratistas tengan que disminuir el ritmo de sus actividades, con el consiguiente perjuicio para el sinnúmero de personas y de industrias cuya actividad gira alrededor de la construcción. Por lo demás, constituiría un estatismo inaceptable destinar al gobierno gran masa de las posibilidades de crédito,

en perjuicio de la sana iniciativa privada, de cuya vigorosa tarea depende en grado superlativo el desarrollo nacional. En los países de economía libre, la acción privada es insustituible: al lado de la conducta política y social del Estado, la actividad particular presta un decisivo concurso al progreso colectivo, no solamente a través de las finalidades económicas que busca sino, aún, como consecuencia de móviles muchas veces no necesariamente vinculados al mero lucro, pero que también actúan a manera de motores poderosos. Como lo anotó Keynes, que a la par que economista era un gran sociólogo, "si la naturaleza humana no sintiera la tentación de probar suerte, ni satisfacción —abstracción hecha de la ganancia— en construir una fábrica, un ferrocarril, una mina, una hacienda, no habría mucha inversión como resultado simplemente de cálculos ponderados".

Los últimos datos disponibles sobre evolución de los medios de pago indican que el ascenso muy acelerado de los tres primeros meses logró detenerse, ya que en junio 13 el crecimiento para lo transcurrido del año, registraba solo el 6.9%, que es ya bastante tolerable.

Todo parece indicar, también, que el movimiento alcista de precios tiende a declinar y que se presentarán excelentes cosechas en algunos productos alimenticios que inciden notoriamente en el costo de la vida de las clases obreras, como el maíz y la papa.

El pasado 16 de junio se clausuró en la ciudad de Ginebra la conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo.

Allí se presentó ante el mundo el contraste existente entre las regiones desarrolladas y las subdesarrolladas, y se reconoció cómo la cooperación internacional no solo ha sido insuficiente, sino que ha quedado neutralizada por los desfavorables movimientos del comercio entre las naciones. Una amplia documentación demostró que la estructura actual del comercio venía funcionando para enriquecer a los ya desarrollados e impidiendo el

deseado cambio en la división del trabajo que reclaman los pueblos de Asia, Africa y América latina.

No todos los nuevos principios sobre el comercio internacional pudieron plasmarse en fórmulas de ejecución inmediata, pero quedaron consignados como aspiraciones para las que no muy tarde se encontrarán medios adecuados de realización.

En cuanto a la financiación internacional, se lograron acuerdos satisfactorios, tales como el reconocimiento del derecho que tienen los países subdesarrollados a recibir ayuda compensatoria cuando por causa de alteraciones en los mercados externos, disminuyan los ingresos provenientes de las exportaciones. Se reconoció el peligro del excesivo endeudamiento que afrontan hoy las regiones en desarrollo y se previó la consolidación de las deudas o la posibilidad de una moratoria a petición del país interesado.

Las demandas sobre el intercambio de los productos básicos, fueron en gran medida satisfechas al señalar como incompatible con el nuevo espíritu en el comercio, la creación de más barreras; al reconocerse la conveniencia de los acuerdos por productos para "estimular un crecimiento dinámico y constante y garantizar que pueda haber una previsión razonable de los ingresos de exportación de los países en desarrollo, a fin de facilitarles recursos cada vez mayores para su desarrollo económico y social".

Para la exportación de las manufacturas de los países en desarrollo, se aceptaron fórmulas sobre acceso a los mercados y se consagraron los principios de no reciprocidad por parte de las áreas en desarrollo y el de la extensión, también sin reciprocidad, de las concesiones a los países menores que no hayan adherido al acuerdo general sobre tarifas y comercio.

La creación de la junta de comercio y desarrollo, fórmula de transacción en el más discutido y difícil de los temas de la conferencia, puede considerarse como el paso inicial para el establecimiento de un organismo permanente que adelante una nueva política en la cual el comercio desempeñe un papel principal en la evolución de las naciones menos desarrolladas.

Por lo demás, la actuación de los delegados colombianos y en particular la del jefe de la misión, doctor Carlos Lleras Restrepo, fue de especial relieve.

EL COSTO DE LA VIDA

Según informes del departamento administrativo nacional de estadística, los índices de precios al consumidor en Bogotá —base julio de 1954-junio de 1955 = 100—, pasaron de 254.7 a 261.7 el de empleados y de 279.6 a 296.7 el de obreros, con avances de uno a otro mes de 2.7% y 6.1% en su orden.

Para los mismos grupos, el índice nacional subió a 264.0 y 280.0, respectivamente.

GIROS POR IMPORTACIONES

Las autorizaciones para el pago de acreencias externas por importaciones, ascendieron en abril del presente año, a US\$ 24.937.000. Su distribución es la siguiente:

(en miles de US\$)

	Registros	Pagados en abril	Saldo por pagar
1960	444.547	232	52.441
1961	462.709	440	25.646
1962—Enero	995	18	977
Febrero	2.004	27	1.977
Marzo	4.243	34	4.209
Abril	3.157	45	3.112
Mayo	3.244	38	3.206
Junio	2.890	138	2.752
Julio	4.111	101	4.010
Agosto	4.808	108	4.700
Septiembre	7.591	154	7.437
Octubre	7.225	128	7.197
Noviembre	3.062	29	3.033
Diciembre	8.653	194	8.459
1963—Enero	6.375	159	6.216
Febrero	11.310	275	11.035
Marzo	12.977	667	12.310
Abril	16.082	689	15.393
Mayo	12.288	1.003	11.285
Junio	16.371	1.572	14.799
Julio	17.126	1.945	15.181
Agosto	19.115	3.396	15.719
Septiembre	18.990	2.182	16.808
Octubre	30.276	3.078	27.198
Noviembre	38.620	3.896	34.724
Diciembre	34.532	2.409	32.123
1964—Enero	32.149	1.016	31.133
Febrero	32.275	529	31.746
Marzo	32.274	427	31.847
Abril	31.847	8	31.839

LA BANCA Y EL MERCADO MONETARIO

Como se puede apreciar a continuación, en mayo se presentó una disminución de \$ 43.753.000 respecto al mes de abril inmediatamente anterior. El detalle de los renglones es este:

(en miles de pesos)		1 9 6 4	
		Abril	Mayo
Descuentos a bancos accionistas.....		876.872	812.999
Descuentos de bonos a la Caja Agraria..		621.640	632.640
Descuentos a bancos no accionistas, a damnificados y otros.....		31.937	37.278
Préstamos al gobierno nacional.....		58.000	58.000
Préstamos a otras entidades oficiales....		245.700	246.050
Préstamos y descuentos a particulares....		317.666	319.795
Préstamos a corporaciones financieras...		204.412	205.712
Totales.....	\$	<u>2.356.227</u>	<u>2.312.474</u>

En US\$ 152.645.000 quedaron el último día de mayo las reservas de oro y divisas, frente a US\$ 161.088.000 en igual fecha de abril; los billetes del banco en circulación, de \$ 2.131.395.000, subieron a \$ 2.170.971.000 y los depósitos pasaron de \$ 3.901.390.000 a \$ 3.963.347.000.

El sábado 20 de junio las cifras anteriores habían variado así:

Reservas de oro y divisas.....	US\$	147.339.000
Préstamos y descuentos.....	\$	2.400.126.000
Billetes en circulación.....	\$	2.229.907.000
Depósitos	\$	4.053.473.000

Sin depósitos oficiales, los medios de pago terminaron el mes de mayo con una cifra de \$ 7.563.000.000.

EL MERCADO BURSATIL

Durante el mes de mayo se negociaron en la bolsa de la capital \$ 47.007.000, lo que se traduce en una merma de \$ 4.480.000, si se compara ese total con el de abril precedente. En el primero de los meses nombrados, el índice del precio de las acciones subió a 208.2 y el de los bonos y cédulas permaneció en 115.4.

LA PROPIEDAD RAIZ

De acuerdo con los datos que rinden a nuestro departamento de investigaciones económicas las principales ciudades del país, el siguiente fue el movimiento en los meses de marzo y abril, lo mismo que la acumulación comparada en lo que va transcurrido del presente año:

TRANSACCIONES

(en miles de pesos)

	Bogotá	Cali	Medellín	Resto del país	Total
1964—Abril	91.893	28.301	31.354	73.514	225.062
Marzo	110.925	54.066	43.338	51.774	260.103
Enero a abril	415.932	127.119	210.743	238.594	992.388
1963—Abril	78.145	16.242	45.596	44.116	184.099
Enero a abril	358.753	84.663	128.871	191.580	763.867

EDIFICACIONES

(en miles de pesos)

1964—Abril	42.703	8.234	8.595	15.721	75.253
Marzo	32.019	8.971	10.375	14.985	66.350
Enero a abril	128.932	26.930	44.737	67.570	268.169
1963—Abril	30.260	6.998	11.538	12.957	61.753
Enero a abril	97.867	25.242	37.524	80.578	241.211

EL PETROLEO

La producción de petróleo llegó en abril a 5.043.000 barriles, que acumulados a la de los meses anteriores del año en curso, dan un total de 20.255.000 barriles.

EL CAFE

Para el 22 de junio, la libra de nuestro grano se cotizaba en Nueva York a US\$ 0.4875.

En el mercado de Girardot —en igual fecha— la Federación Nacional de Cafeteros compraba la carga de pergamino corriente a \$ 735 y los expendedores particulares a \$ 690.

EL MERCADO MUNDIAL DEL CAFE

(Junio de 1964)

En sus reuniones de la segunda semana de junio, la Junta Ejecutiva de la Organización Internacional del Café, calculó en 725.000 sacos la cifra real del total de las cuotas para 1963-64, que algunos países no podrán exportar por falta de café; en consecuencia autorizó a la secretaría del Consejo para que redistribuyera esta cantidad a prorrata entre los demás miembros plenos que cuenten con excesos de café exportable.

A estos países se les asignó un incremento equivalente al 1.66 por ciento de su cuota fijada para el presente año, dando por resultado las siguientes nuevas cuotas, que incluyen los incrementos indicados entre paréntesis:

	Sacos	
Brasil	18.692.589	(395.589)
Colombia	6.242.578	(102.155)
Congo (L)	986.553	(16.128)
República Dominicana	529.623	(8.658)
Ecuador	573.239	(9.371)
El Salvador	1.484.503	(24.269)
Etiopía	1.036.952	(16.952)
Guatemala	1.511.233*	(22.826)
Indonesia	1.221.249	(19.965)
India	373.852	(6.112)
México	1.567.063	(25.619)
Nicaragua	435.226	(7.115)
Nigeria	25.416	(416)
Oamcaf	4.777.659*	(73.048)
Panamá	27.000	(441)
Perú	642.317	(9.847)
Portugal	2.392.861*	(37.151)
Tanganyika	452.213	(7.393)
Uganda	2.260.371*	(32.048)

Las nuevas cuotas marcadas con asteriscos también incluyen los incrementos concedidos por el Consejo Internacional el 12 de febrero pasado. Costa Rica, Cuba, Trinidad y Tobago y Ociru (Ruanda y Burundi) no recibieron incrementos; tampoco lo recibieron los siguientes países signatarios, que todavía no han aceptado o ratificado el convenio: Bolivia, Haití, Honduras, Sierra Leona, Venezuela y Kenya.

De continuar el precio en el nivel actual, Colombia obtendrá aproximadamente US\$ 6.4 millones adicionales, al hacer efectiva la exportación del incremento concedido por el Consejo Internacional del Café, siendo 1964 un año en que la curva de los ingresos por concepto de café mostrará un período de recuperación, no obstante que el estimativo para la producción colombiana exportable de café durante 1963-64 es de 6.300 miles de sacos, 200 mil me-

nos que el año anterior, un precio sostenido compensará con creces esta reducción en la cantidad neta exportable, estimándose en US\$ 391 millones de ingresos para 1964.

El Grupo Ejecutivo para la racionalización del cultivo del café en el Brasil, informa que hasta el 31 de diciembre de 1963 ya se habían erradicado 587.5 millones de cafetos de bajo rendimiento, o sea casi el treinta por ciento del total por erradicarse, según el plan de la entidad iniciado en 1962. Según el plan los agricultores podrán sembrar un nuevo cafeto por cada cuatro erradicados, donde las condiciones lo justifiquen, de lo contrario las tierras liberadas (hasta fines de 1963, 678.000 hectáreas) se destinarán a la diversificación de cultivos.

En círculos franceses, se comenta que dentro de poco será completamente libre el comercio francés del café. En efecto, se sostiene que debido a la transferencia el 1º de junio del tratado firmado en Yaoundé, entre Francia y las Repúblicas africanas de habla francesa, a la competencia de la Comunidad Económica Europea, a los convenios cafeteros particulares, entre Francia y sus antiguos territorios africanos, han sido o serán abandonados de común acuerdo. En consecuencia Francia pasará a ser un mercado internacional libre para todos los países productores de café. El comercio francés podrá comprar el café que quiera, de la procedencia y calidad que quiera, sin tener en cuenta nada más que la sana competencia abierta ahora a todos los países caficultores del mundo.

Sin embargo, se sabe que la organización Africana y Malgache del Café (Oamcaf) está gestionando ante el gobierno francés una garantía de precios mínimos para sus cafés, como protección en caso de que ocurra una fuerte y repentina baja en los precios en el mercado mundial.

En círculos estadinenses se comenta que en un futuro cercano el café recién cosechado del Brasil, estará cada vez más escaso. Si resultan ciertas las previsiones más pesimistas relativas a la próxima cosecha, los precios podrán registrar nuevas alzas. Sin embargo, el nivel de las existencias de buena calidad y la transferencia de la demanda hacia otros cafés, podrían contener la presión alcista de los precios dentro de niveles moderados.

Entre los factores que afectarán los precios futuros, están las decisiones de la Organización Internacional del Café. Algunos representantes ante la organización han indicado que sería preferible mantener los precios a cerca de 50 centavos la libra.

Entre tanto, los caficultores brasileños están participando en un programa tendiente a reducir la superficie de los cafetales existentes. Además puede haber una presión en los precios por parte de la demanda. Las importaciones per cápita en los países industrializados, especialmente en los de Europa, han estado elevándose debido al aumento de los ingresos, a las campañas de promoción y a las mejores técnicas de comercialización. En consecuencia el café parece estar entrando en un período de estabilidad de precios, a niveles superiores a los prevalecientes hasta hace poco.

En la primera semana del mes, el mercado de futuros fue mucho más volátil que el de físicos, en el que se manifestó una falta de interés por parte de los compradores. La actividad en el contrato "B" fue substancialmente mayor que la última semana de abril (803 lotes contra 299). En el contrato "C" no hubo actividad; las fluctuaciones en el contrato "B" se atribuyen a la consideración por parte del Brasil de una nueva legislación cafetera.

En la segunda semana la demanda por parte de los detallistas alcanzó buenos niveles y los tostadores la abastecieron activamente, reduciendo sus existencias de café tostado; en consecuencia podría estar cercano un aumento de la demanda de café verde, a un nivel correspondiente al consumo de verano, o sea aproximadamente 1.8 millones de sacos al mes.

En la tercera semana, en el mercado de físicos los compradores demostraron un poco más de actividad, principalmente con respecto a los cafés arábigos de entrega inmediata o en posiciones relativamente cercanas; esta tendencia persistió hasta finalizar el mes, debido a la impresión de que la demanda del comercio detallista ha estado absorbiendo y reduciendo las existencias de café tostado; asimismo la torrefacción durante las últimas cuatro semanas registra un aumento porcentual en comparación con el año pasado; la ligera mejoría del ambiente también pudo observarse en los precios, que fluctuantes, demostraron más firmeza que en las semanas anteriores.

El contrato de Robusta en Londres estuvo más firme y sostenido durante las dos últimas semanas

del mes, ya que en las primeras semanas los cambios fueron notables, registrándose bajas de 3 a 8½ chelines por quintal inglés.

PRECIOS DEL MERCADO DE EXISTENCIAS

(en centavos de US\$ por libra)

	Promedio		Cambio	Mayo de 1964	
	Mayo/64	Abr./64	Mayo- Feb./64	Máximo	Mínimo
Brasil:					
Santos, tipo 2.	47.68	48.88	-1.20	48.25	47.00
Santos, tipo 4.	47.35	48.60	-1.25	47.88	46.75
Paraná, tipos 4 y 5	45.60	46.70	-1.10	46.00	45.13
Colombia:					
MAMS	49.28	48.55	+0.73	49.75	48.88
México:					
Excelente ..	47.75	48.23	-0.48	48.00	47.50
Etiopía:					
Djimmas					
UGQ	44.41	45.08	-0.67	44.75	44.00

CAFE EXPORTADO A LOS ESTADOS UNIDOS

(miles de sacos de 60 kilos)

	Cuatro primeros meses de 1964	Cuatro primeros meses de 1963	Abril/64	Abril/63
Brasil	3.157	2.799	842	655
Colombia	1.177	1.005	357	438
Fedecame	2.275	2.103	487	473
Otros	2.286	1.995	777	685
Totales	8.895	7.902	2.463	2.551

EXISTENCIAS EN PUERTOS

(Sacos de 60 kilos)

	Barran- quilla	Buena- ventura	Carta- gena	Santa Marta	Total
Colombia					
Junio 6/64....	7.234	98.357	92.954	3.501	202.046
Junio 8/63....	1.108	96.259	73.221	1.458	172.046
Brasil					
Junio 4/64.	3.082.000	255.000	2.438.000	218.000	5.993.000
Junio 8/63.	4.279.000	193.000	2.421.000	91.000	6.984.000

EXPORTACIONES COLOMBIANAS

(miles de sacos de 60 kilos)

	Estados Unidos	Europa	Varios	Total
Junio 19 a 27/64.....	136	56	3	195
Junio 19 a 30/63.....	255	193	22	470
Ene. 19 a junio 27/64.	1.658	1.382	106	3.246
Ene. 19 a junio 30/63.	1.560	877	99	2.536
1963-64 Julio-junio 27.	3.914	2.592	237	6.743
1962-63 Julio-junio 30.	4.058	2.062	219	6.339

NOTA: Las opiniones y estadísticas publicadas en este artículo se tomaron de fuentes que consideramos fidedignas, mas no podemos asumir responsabilidad sobre su exactitud.

CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE COMERCIO Y DESARROLLO EN GINEBRA

DISCURSO DE CLAUSURA A CARGO DEL DOCTOR CARLOS LLERAS
RESTREPO EN NOMBRE DE 19 PAISES LATINOAMERICANOS

Señor Presidente,

Señores delegados:

El grupo informal que integran diez y nueve países latinoamericanos me ha honrado con el encargo de hablar a su nombre en este acto de clausura de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

Para cumplir tal mandato debo examinar con objetividad y franqueza los resultados de esta asamblea; decir lo que esperamos de ellos; y finalmente anunciar lo que nos proponemos hacer en el futuro conforme a la política que buscó expresión técnica en los trabajos de Santiago y Brasilia, se formuló ordenadamente en Alta Gracia y ha orientado nuestras actuaciones a todo lo largo de la conferencia.

EL GRUPO DE 75 NACIONES:
AMERICA LATINA, ASIA Y AFRICA

Personeros de diez y nueve naciones de América que están en diversos grados de desarrollo pero que se sienten ligados por muchos vínculos, con problemas comunes y con comunes propósitos, vinieron a expresar su voluntad de conquistar para sus pueblos una vida mejor por el esfuerzo propio y la cooperación internacional. Aquí han estrechado sus relaciones con los países de Asia y Africa y han trabajado con sus representantes en términos de mutua comprensión y sincera fraternidad. Ese trabajo conjunto es una hermosa página en la historia de las relaciones humanas y abre un nuevo capítulo de la vida internacional lleno de fecundas posibilidades. Quienes hemos tenido la suerte de participar en él, sentimos que hay algo grande en este acercarse de gentes venidas desde todos los horizontes y que han querido asomarse unidas al futuro, bajo el influjo de una común fe en los grandes principios de justicia, de un hondo sentimiento de solidaridad, de una general decisión de trabajar sin tregua por que los males de la pobreza, la ignorancia y el atraso dejen de ser, por fin, el trágico signo de la inmensa mayoría de los hombres.

No creemos que bajo las actuales circunstancias, herencia de un largo pasado, exista entre América latina, Asia y Africa una perfecta identidad con respecto a los problemas económicos inmediatos. Es claro que estos no se plantean para todos de una manera igual y a ese respecto habré de hacer más adelante breves comentarios. Podríamos añadir que, seguramente, algo semejante ocurre en el seno de cada uno de los tres continentes. Pero eso es lo que da mayor valor al entendimiento que aquí se consiguió para trabajar conjuntamente. Se supo hallar lo que hay de común y apartar lo que podría provocar divergencias; aun se fue más lejos y fórmulas de acercamiento se pactaron sobre materias que por su propia naturaleza aparecían inicialmente como causas de división irremediable. Así se estructuró un programa, se forjó una política de acción conjunta que ha tenido poderoso influjo sobre esta conferencia y que lo seguirá teniendo en las más diversas manifestaciones de la vida internacional. Sin duda no todo en ese programa es preciso y claro; sin duda el tiempo y un estudio mayor conducirán a parciales rectificaciones e introducirán indispensables complementos. Pero es impresionante el contenido y sobre todo grande el significado del acuerdo. Separados geográficamente por distancias inmensas; con pocos vínculos históricos; sin muchas relaciones comerciales o políticas que hubieran facilitado el mutuo conocimiento, los pueblos de Asia, Africa y América latina se han congregado con relativa facilidad para una empresa común, se han comprendido y se sienten hoy ligados con vínculos sinceros que todos anhelamos sean cada día más fuertes.

EL ESPIRITU DE LOS 75

Es importante repetir aquí, a nombre de las naciones latinoamericanas, que ese acuerdo con los países africanos y asiáticos no tiene en nuestro pensamiento el significado de una alianza ofensiva y que en esta conferencia no ha imperado un ciego empeño de imposición sordo a las razones de los demás. Ese acuerdo ha servido para llevar a un cauce común ideas y aspiraciones antes dispersas; para facilitar

su formulación y para poder estudiar la mejor manera de combinarlas armónicamente en los sistemas comerciales y financieros del mundo. De otro lado, y sin que yo afirme que los métodos seguidos en esta conferencia no son susceptibles de positivos mejoramientos y no admiten reparos, cabría preguntar si esta asamblea que ha deliberado sobre los temas de una agenda larga y compleja sin poder guiarse por el texto de un proyecto previa y cuidadosamente preparado, como sí ha ocurrido con otras conferencias, habría podido cumplir su tarea sin la acción unificadora y coordinadora de los grupos y sobre todo de la de aquel que congregó el mayor número de países aquí representados. Cualquier persona imparcial tendría que responder negativamente a esa pregunta. Estoy convencido de que podemos y debemos perfeccionar los métodos de coordinación; buscar más agilidad; preservar de mejor manera cierta libertad de iniciativa que no contradiga, sino que complemente la solidaridad en los empeños comunes; evitar el riesgo de que nuestros planes conjuntos se transformen en el catálogo acumulado de las aspiraciones de todos y cada uno de los países del grupo, sin prioridades fundadas en la gravedad y urgencia de los problemas. Pero no se llega de una sola vez a las fórmulas o procedimientos mejores que solo suelen ser fruto de una larga experiencia. Los mismos reglamentos que sigue una conferencia de esta clase, sus prácticas parlamentarias, sus rutinas ¿no son acaso también merecedores de una revisión que facilite más el verdadero diálogo, que responda mejor a los problemas que nacen del gran número de países participantes?

Esto por el aspecto formal. Volviendo al fondo mismo del problema, estoy seguro de que, apagado el fuego de las controversias ocasionales, se reconocerá que, generalmente, los países en desarrollo, al formular su política, no adoptaron posiciones extremas, tomaron en consideración las circunstancias y problemas propios de los países industriales y estuvieron penetrados de un espíritu de transacción y compromiso emanado de una visión realista de las cosas.

FORMULAS DE UNA POLITICA NUEVA

Claro está que se presentaron con vigor ciertas fórmulas que probablemente chocan con las concepciones predominantes en los círculos directivos de algunas grandes naciones o con grupos de la opinión pública que en estas se pronuncian, a veces sin mucho conocimiento, sobre los problemas inmensos que afligen a otras regiones del mundo. Cabría preguntar de qué otra manera habríamos podido pro-

ceder. ¿Acaso comenzando por aceptar una ortodoxia que en las mismas naciones industriales ha sido ya contradicha por personalidades eminentes? Quienes, al través de muchos años, hemos seguido con cuidado la evolución de las teorías y el curso de la política económica internacional sabemos que, lo que un día se expone como verdad científica incontrovertible, o como expresión acabada de una técnica que sería insensato contradecir, es objeto más tarde de rectificaciones, cuando no de abandono total; que muchas veces estas supuestas verdades y esas técnicas no son el fruto puro del análisis científico sino la expresión defensiva de ciertos intereses concretos; y que solo una confrontación vigorosa y no conformista de teorías, de técnicas, de soluciones, puede engendrar el progreso. En esto nos confirma, repito, el estudio de la historia. Bastaría recordar los orígenes de la gran depresión y preguntar de nuevo qué influjo tuvo para que esta se presentara en la política comercial y monetaria de las grandes potencias; cómo se calificaría hoy la labor de los expertos que manejaron en 1928 la economía francesa, contribuyeron a derruir el "gold exchange standard" y provocaron en otros países tan grave contracción monetaria; cómo la de quienes en los Estados Unidos desataron olas sucesivas de proteccionismo, provocando una cadena de represalias y la carrera absurda hacia las autarquías económicas; cómo la de quienes creyeron posible enmendar los desequilibrios causados por la baja en el precio de los productos básicos simplemente con operaciones de crédito que a la postre resultaron afectadas por una casi general moratoria. La historia de los errores económicos debería ser para todos una fuente de modestia, una lección de saludable escepticismo. Y si, como ha ocurrido ahora, no solo las gentes de los países en desarrollo, sino otras que en las naciones industriales tienen merecida reputación de competencia técnica y de visión política, han expresado ya su concepto favorable a la introducción de reformas profundas en la política comercial y financiera del mundo ¿por qué habríamos podido vacilar en presentarlas, en solicitar a los demás que las acepten, en invitarlos a que las examinen sin prejuicios no solo desde el punto de vista de las conveniencias de la economía universal, sino también desde el ángulo de sus propios intereses rectamente entendidos?

COMPRESION DE LAS OTRAS POSICIONES

Pero así como creíamos conveniente y oportuno presentar en esta conferencia los principios y fórmulas que, en nuestro entender, responden mejor a

los objetivos de una nueva política comercial que facilite el desarrollo, hemos examinado con respeto la posición de los demás y hemos entendido que en ocasiones las discrepancias no responden a diversidad de objetivos sino a la creencia sincera de que estos pueden alcanzarse por medios distintos a los que nosotros hemos propuesto. La controversia intelectual, el estudio técnico, una severa confrontación con los hechos de las tesis opuestas serán siempre benéficos en casos tales.

LA POSICION DEL MUNDO DESARROLLADO

Porque no sería yo justo si después de encomiar el espíritu de tolerancia, transacción y compromiso que reinó en el seno del grupo informal latinoamericano y, en un ámbito más amplio, dentro del grupo de los setenta y cinco países en desarrollo, no reconociera también los esfuerzos que desde el campo de las grandes naciones se hicieron para propiciar un acuerdo sobre los temas fundamentales que abarcó el programa de la conferencia. Si no damos significación excesiva a lo que en uno y otro lado fue simple estrategia negociadora o cautelosa prudencia, podemos reconocer en muchas de las actuaciones de los países industriales un sincero deseo de acuerdo con el mundo en desarrollo, un real convencimiento de que a la mutua interdependencia de todas las naciones, a la solidaridad evidente de la economía mundial y al hecho tremendo de una desigualdad que cada día se vuelve más honda, tienen que corresponder fórmulas de cooperación mucho más eficaces y amplias que las hasta ahora ensayadas. ¿Cómo habría podido ser de otra manera? Los dirigentes de los países industriales saben bien, y aquí lo han repetido, que la prosperidad es indivisible; que, en definitiva, nuestro desarrollo se reflejará benéficamente en sus economías aunque transitoriamente pueda implicar ciertos cambios en la distribución del ingreso o reajustes en la estructura de la producción; que el agravamiento y aun la prolongación de los actuales desequilibrios resultarían insoportables. Saben igualmente que ningún estadista o economista con una visión clara del mundo contemporáneo puede seguir pensando en términos de economías nacionales ni siquiera de economías regionales, sino que tiene que pensar en términos de una economía mundial que cada vez debe integrarse mejor, más completa y adecuadamente. Y saben, por último, que necesitan acelerar el desarrollo de nuestros países para poder mantener el ritmo de la prosperidad en los suyos. Pero, aparte de todo eso, hay en muchos casos motivos para creer que en el origen de los acuerdos no hay que buscar tan solo el

frío realismo o el cálculo egoísta, sino un sentimiento de justicia y un pensamiento de democracia social que desborden las fronteras para vivificar todo el campo de la política económica internacional.

ALCANCE DE LA CONFERENCIA: ACUERDO SOBRE LAS CARACTERISTICAS DEL PROBLEMA

Si esta conferencia no hubiera servido más que para expresar el universal reconocimiento de ciertos hechos característicos de la evolución económica contemporánea, su celebración ya estaría suficientemente justificada. Pese a ciertas diferencias sobre detalles secundarios; pese a que algunos invocaron recientes cambios en la cotización de los productos básicos para atenuar las vigorosas enunciaciones que presentó en su informe el Secretario General, se puede afirmar que los debates de esta conferencia han confirmado dos cosas: la realidad indudable de tendencias económicas que se venían investigando con alarma desde que ciertos síntomas agudos provocaron la formación del Comité Haberler, y la necesidad de introducir cambios en la política comercial de las grandes naciones industriales si se quiere que esas tendencias no sigan estrangulando el desarrollo de los países menos avanzados o intensificando las inmensas desigualdades existentes.

No se ha comprobado tan solo la desproporción que en materia de crecimientos en el consumo y de precios afecta a los productos básicos con respecto a los artículos manufacturados, pese a ocasionales fluctuaciones; ni ha quedado únicamente establecido que la ayuda financiera sin una mejora en las exportaciones no puede constituir solución completa para los países en desarrollo que soportan ya hoy una carga excesiva por concepto de sus obligaciones externas. En adición a esos hechos, fácilmente demostrables, se han puesto en evidencia ciertas causas profundas que la forzosa brevedad de esta exposición no me permite sino mencionar a la ligera.

La baja elasticidad relativa en el consumo de los productos básicos halla su más clara causa en la naturaleza misma de las necesidades humanas. Pero la tendencia a la baja continuada de los precios que tan justificada alarma provoca y a la cual debe imputarse el estrangulamiento del desarrollo en muchos países, no es solo fruto de ese factor sino de muchos otros: la poca movilidad de los factores de la producción en tales países debido a la naturaleza de la producción misma y a la forzada lentitud de los reajustes estructurales, la revolución técnica en la agricultura, los cambios en las corrientes de las

emigraciones internacionales, etc. Los precios de los productos básicos no son simple expresión de variaciones cíclicas; están ligados a los cambios de estructura que se comenzaron a acentuar desde principios del siglo y a los que las dos guerras mundiales imprimieron una formidable aceleración. Para conjurar sus perjudiciales efectos sobre los países en desarrollo es indispensable que estos puedan hallar condiciones de equilibrio en el nuevo plano estructural, ajustando a este las características de su producción y de su tráfico externo, al amparo de una política de comercio y de cooperación financiera enderezada precisamente a la consecución de ese objetivo.

Tal política aparece tanto más necesaria cuanto que resulta fácil demostrar que la hasta hoy seguida por las grandes naciones industriales es por lo menos insuficiente para permitir a los países en desarrollo sobreponerse a aquellos fenómenos de la economía mundial, cuando no agrava el efecto de esos fenómenos, como efectivamente lo viene agravando en ciertos campos.

ACUERDO SOBRE LA NUEVA POLITICA

No ha existido en esta conferencia, señor presidente, ninguna seria oposición de opiniones sobre las materias que acabo de enunciar. Aún más, abundando en conceptos que se habían expresado ya cuando las Naciones Unidas aprobaron la conocida resolución sobre la Década del Desarrollo, se ha aceptado, prácticamente de manera unánime, que el remedio a los desequilibrios existentes, y la consiguiente intensificación del desarrollo en nuestros países debe ser una empresa común, con respecto a la cual los países industrializados tienen un deber claro, una responsabilidad proporcional a la magnitud de sus recursos y medios de acción. No se ha olvidado mencionar, claro está, lo que a los países en desarrollo nos corresponde hacer; pero está reconocido que el problema es un problema general, no solo nuestro, y que solo con un esfuerzo general y conjunto puede resolverse.

Cuando se examine con perspectiva histórica la evolución de la política económica se dará a este momento todo el valor que tiene. En él, tras una precisa identificación de los problemas, se concretaron en un ámbito verdaderamente universal concepciones que se venían abriendo camino en órbitas más reducidas; en él, la preocupación relativa al futuro de los países en desarrollo fue compartida sin reservas por el mundo todo, y en él se han acep-

tado, repito, por las grandes naciones, las responsabilidades que para ellas derivan naturalmente de la interdependencia económica y de la solidaridad de la especie. Es una aceptación que se ha dado a sabiendas de las consecuencias que ella entraña; es una aceptación que hoy nos parece natural y que, sin embargo, representa un progreso inmenso con respecto al pasado, un feliz momento de la conciencia humana.

DINAMICA DE LOS PRINCIPIOS

Creemos, señor presidente, que las ideas, los principios, tienen una dinámica propia. Los que aquí han recibido aceptación general van a traducirse en realidades a pesar de que ahora puedan calificarse como imperfectos o insuficientes los instrumentos y métodos escogidos para darles vigencia y aplicación prácticas. No puede negarse, por otra parte, que en ciertos terrenos los instrumentos y métodos, tales como han quedado consignados en las recomendaciones de la conferencia, son satisfactorios y corresponde en buena medida a lo que en las presentes circunstancias era dable esperar. Otras veces lo que las naciones industriales han aceptado queda atrás no solo de nuestras aspiraciones, sino aun de lo que pensamos y sería el mínimo necesario para aproximarse a los objetivos que esta misma conferencia ha señalado.

¿Pero es que acaso nuestras propuestas, por el hecho de no haber sido aceptadas o de no haber sido aceptadas en forma integral, no van a tener ningún influjo futuro? ¿Acaso los nuevos y los antiguos mecanismos internacionales no las seguirán estudiando y no será posible que ellas acaben por recibir la aceptación de los mismos que ahora las encuentran inadecuadas o impotentes ante las resistencias de otras opiniones y de intereses creados? Nuestra propia experiencia nos dice lo contrario.

Hace ya varios años discutíamos en una conferencia interamericana, ciertas recomendaciones en materia de crédito internacional. El vocero de una gran nación se negó a aceptarlas y repetidas veces nos dijo que no podía patrocinar ilusiones, utopías irrealizables. Contestamos nosotros que las ilusiones de hoy son muchas veces las realidades del mañana y que resulta impotente, infecunda, toda política que no alimente algunas ilusiones. Pues bien, señor presidente, varias de las cosas que entonces pedíamos son ya practicadas por los organismos internacionales y algunas de señalada importancia tienen el franco apoyo de la gran nación a la cual pertenecía

aquel funcionario excesivamente positivo y realista. Ahora, cuando releo las recomendaciones aprobadas por esta conferencia sobre cooperación financiera, veo que algunas superan ampliamente nuestras utopías de hace diez años. Por eso, señor presidente, miro con optimismo el porvenir; por eso y, porque como lo expresé al hablar en el debate general cuando se inició esta conferencia, tengo la convicción de que estamos en un proceso de integración de la economía mundial que se inició hace varios años y que es ya absolutamente irreversible. Esta conferencia pesará en el futuro por lo que fue objeto de acuerdo general; pero también por las ideas y fórmulas con respecto a las cuales ese acuerdo no se alcanzó pero que encarnan la aspiración, el empeño irrenunciable de un gran número de los pueblos del mundo.

UNA ORIENTACION DEFINIDA: EL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL

Tratemos, ahora sí, de describir a grandes rasgos la política de desarrollo y cooperación internacional que se ha plasmado en esta conferencia.

La mayoría de los países del mundo, a pesar de haber tomado clara conciencia de que necesitan perseguir su desarrollo social y económico con un esfuerzo deliberado y constante, y a pesar también de todo lo que han hecho para imprimir a su avance un ritmo suficiente, han visto que hasta ahora la tasa de su desarrollo es insatisfactoria. La que se previó en la resolución de las Naciones Unidas ya se calificaba así, sobre todo por razón del formidable crecimiento demográfico, y generalmente se consideraba necesario superarla. Sin embargo, ni siquiera esa tasa está siendo alcanzada en la mayoría de los casos.

Aquí se ha renovado por los países en desarrollo la voluntad de superación y por las naciones desarrolladas el compromiso de prestar apoyo substancial a esa empresa. Los rasgos esenciales de la política económica interna que recomienda la conferencia se habían venido destacando desde hace ya varios años pero ahora se enuncian en armonía más completa con la política comercial y financiera exterior. Sobre la base de planes que garantizan la continuidad y establezcan prelaciones adecuadas, se adelantará el esfuerzo de cada país para el desarrollo dentro de un marco internacional que no lo entorpezca o neutralice sino que, por el contrario, lo estimule y le permita recoger todos sus frutos.

Se ha reconocido de nuevo, como ya lo habían hecho las naciones del continente americano en los

acuerdos de la Alianza para el Progreso, que el cumplimiento de cualquier plan de desarrollo es imposible si los ingresos externos no evolucionan paralelamente al crecimiento del ingreso global o, lo que es peor, sufren bruscos desfallecimientos. El esfuerzo interno, seriamente planificado, tiene que acompañarse de una política de comercio exterior y contar con una cooperación financiera internacional.

POLITICA FINANCIERA INTERNACIONAL

Como lo advertí antes, esta conferencia ha llegado a resultados que todos estamos de acuerdo para calificar como satisfactorios en materia de política financiera internacional. Ante todo, se ha dado completo asentimiento al principio de que es indispensable una financiación compensatoria cuando la baja de precios en los mercados internacionales u otras causas alteran sensiblemente el valor de las exportaciones de un país. Financiación compensatoria a corto término, que ya ha comenzado a introducir el Fondo Monetario Internacional mediante un sistema al que se han propuesto útiles reformas. Financiación compensatoria a largo plazo, cuando quede demostrado que la alteración en los ingresos por exportaciones no es ocasional y transitoria, sino de más graves y prolongadas características. El Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento y los nuevos órganos a cuya creación ha provisto la conferencia van a estudiar los mecanismos del sistema de conformidad con ciertos principios claros y realistas. Es un primer paso; sería excesivo decir ahora que ha quedado asegurada la financiación compensatoria a largo plazo; pero el avance conceptual y práctico es indiscutiblemente importante. Muchos países en desarrollo que tenemos de nuestras relaciones con el Banco Mundial una satisfactoria experiencia confiamos en que desempeñará con rapidez y eficacia el encargo que aquí ha recibido.

La financiación compensatoria se concibe, por supuesto, como un remedio que debe aplicarse cuando no se ha logrado conjurar por otros medios la baja en los ingresos de exportación, y a esos otros medios se refieren los trabajos y conclusiones que a esta asamblea presentaron las comisiones Primera y Segunda. Una política eficaz en relación con los productos básicos y con la exportación creciente de manufacturas puede hacer innecesaria o reducir grandemente la carga directa de la compensación. Lo importante es que, por uno u otro camino, se tratará de conservar a los países en desarrollo un ingreso por razón de sus exportaciones no sujeto a descensos que perturban gravemente sus planes de progreso económico y bienestar social. Al mismo

tiempo, las recomendaciones de la conferencia restituyen a las inversiones internacionales su papel tradicional en el campo del desarrollo. Ellas no pueden considerarse como financiaciones compensatorias, ni como medio de mantener funcionando, a costa de un creciente endeudamiento, economías afectadas por permanentes déficit de comercio exterior y progresivamente menos capaces de atender al servicio regular de las cargas financieras correspondientes. Son impulsos adicionales necesarios para alcanzar una tasa de desarrollo más alta de la que el simple desenvolvimiento normal del comercio exterior permitiría alcanzar.

Las recomendaciones que persiguen por diversos medios un más fácil acceso a los mercados internacionales de capital en beneficio de los países en desarrollo, ya directamente, ya al través de mecanismos internacionales de carácter mundial o regional; la interesante idea de atender por un esfuerzo cooperativo el margen entre un tipo de interés soportable para los países en desarrollo y la tasa predominante en el mercado; las normas sobre adaptación de los créditos y ayudas a la naturaleza de las necesidades y proyectos; las que tienden a libertar de inconvenientes estipulaciones accesorias ciertos empréstitos; las que, atendiendo a ya viejas observaciones, contemplan la necesidad de que la utilización del crédito externo pueda hacerse en forma que no obligue a recurrir a procedimientos inflacionarios para la atención de los gastos locales y, en general, el conjunto todo de las recomendaciones tramitadas por la comisión Tercera, constituyen avances positivos. Tales recomendaciones recibieron, con algunas excepciones, la aceptación expresa de los grandes países industriales. Quizá se presentó proliferación excesiva en algunos aspectos; pero no hay duda de que la labor de la conferencia en el campo de la política financiera para el desarrollo tiene que ser recibida con positiva satisfacción. Entre sus recomendaciones no podría dejar sin mención aquellas referentes a posibles refundiciones y conversiones de las deudas externas. Son la lógica consecuencia de lo que se demostró con abundante documentación ante la conferencia: el excesivo endeudamiento de países que han venido supliendo con operaciones de crédito el vacío producido por la desmejora de su comercio de exportación, con alarmante reducción de su poder de compra externo.

LOS PROBLEMAS DE LOS PRODUCTOS BASICOS

Es viejo ya el convencimiento de que la excesiva vulnerabilidad de la economía de los países en des-

arrollo se debe, principalmente, a la poca diversificación de sus exportaciones y al hecho de que estas estén constituidas en abrumador porcentaje por productos primarios cuya evolución presenta las desfavorables características que antes tuve la oportunidad de mencionar. La industrialización y la diversificación de las exportaciones constituyen las soluciones más claras. Pero la aceptación de estas ideas no puede hacernos menospreciar el papel capital que tienen y conservarán por mucho tiempo los productos básicos en la economía de nuestros países. Y, además, como tuvimos ocasión de exponerlo los miembros del grupo de consultores que intervinimos en el informe de Santiago, ¿cómo podrían planearse y ejecutarse la industrialización acelerada y la diversificación en medio de la atmósfera de crisis provocada por el deterioro de las exportaciones tradicionales, con racionamiento de divisas extranjeras y con una permanente tendencia inflacionaria? Para nosotros, pues, no cabe duda alguna de que los problemas relacionados con los productos básicos siguen teniendo prioridad indiscutible. Los planteamos en las conclusiones de Alta Gracia, los examinamos con nuestros compañeros del grupo de los 75 y los hemos discutido a fondo en la conferencia.

¿Qué hemos buscado aquí? Dadas las características ya descritas del problema, era indispensable contemplar: primero, el ensanche de los mercados y de los consumos; segundo, los medios de organización o regulación de los mercados. No es verosímil, en efecto, que una mayor libertad de acceso a los mercados baste en todos los casos para corregir desequilibrios que no se originan únicamente en las restricciones existentes y, por otra parte, no pensamos que después de tantas experiencias haya todavía muchas gentes que puedan hablar con convicción de reajustes posibles y rápidos bajo el solo influjo de las fuerzas espontáneas del mercado. Si eso no lo han conseguido o no lo han juzgado siquiera deseable en la orientación de su propia política interna las naciones de mayores recursos, ¿cómo se nos podrían formular a nosotros esas prescripciones de una medicina económica elemental?

No es difícil entender que debíamos demandar ante todo que la situación actual en materia de acceso a los mercados no se agravara por alzas nuevas en las tarifas de aduana o por el establecimiento de otra clase de obstáculos como las restricciones cuantitativas. Esa demanda ha sido formulada y podríamos decir que ha sido aceptada no obstante

la cláusula de escape introducida en la transacción final, cláusula que honestamente no podrá invocarse sino en casos verdaderamente excepcionales.

Es preciso, sin embargo, aclarar un poco más el pensamiento de América latina sobre esta materia. Nosotros entendemos que, conforme a las recomendaciones aprobadas, el respeto a los acuerdos transitorios por virtud de los cuales funcionan hoy preferencias discriminatorias a favor de ciertos países, no se traducirá en la agravación de las barreras existentes para nuestros productos, sin que pueda llegarse a alegar en contrario que la agravación se aplica por virtud de estipulaciones anteriores a la conferencia. La situación actual no debe desmejorarse, medie o no al presente un régimen de preferencias discriminatorias.

No basta evidentemente con abstenerse de crear nuevas barreras a los productos primarios. Hay que hacer un gran esfuerzo para ensanchar la demanda y para evitar, en la medida de lo posible, que productos sintéticos de sustitución desplacen a los naturales. Sobre ambas materias se ha pronunciado la conferencia, no siempre de manera unánime, pero sin que deje de ser evidente la adhesión a un movimiento general hacia la máxima libertad y hacia la eliminación de gravámenes restrictivos del consumo.

Se ha presentado vigorosamente la tesis de que no todos los productos primarios que interesan a los países en desarrollo presentan los mismos problemas y que, de consiguiente, un mismo tratamiento no puede aplicarse a todos. No podemos desconocer esta realidad ni en lo tocante a la eliminación de barreras ni con respecto a la organización de los mercados. Pero reafirmamos que es esencial para el logro de un mejor equilibrio de la economía mundial y para facilitar el proceso de desarrollo, una liberación tan pronta y amplia como sea posible de los productos de base, aunque no pueda hacerse al mismo ritmo para todos. Nuestra demanda ha obtenido en buena parte el asentimiento de los países industriales, acompañado de cláusulas de escape que solo excepcionalmente deberían ser invocadas, y es claro que se mantiene en aquello que no ha hallado satisfacción.

También hemos avanzado bastante en la formulación de principios y reglas referentes a los acuerdos sobre productos básicos que, según se ha reconocido expresamente, tienen como uno de sus objetivos fundamentales "el de estimular un crecimiento dinámico y constante y garantizar que pueda haber una

previsión razonable de los ingresos de exportación de los países en desarrollo, a fin de facilitarles recursos cada vez mayores para su desarrollo económico y social".

No puedo detenerme a examinar con detalle los temas que he mencionado. Esos temas, repito, son de importancia fundamental para los países en desarrollo; pero no se nos oculta su complejidad. El avance obtenido es de indiscutible importancia, aunque con respecto a ciertos grandes mercados de consumo y, en especial para algunos productos, la conciliación prevista entre las políticas agrícolas nacionales y el ensanche del comercio deja parcialmente vivos problemas que la continuada acción de los órganos creados por esta conferencia, al lado de la de las partes interesadas, debe contribuir a solucionar. Lo mismo ocurre con respecto a problemas específicos de los minerales y combustibles. En todo caso, el rumbo está claro y la manera como lo trazó esta conferencia no podrá menos de producir resultados benéficos.

LAS PREFERENCIAS EXISTENTES

Al comenzar la conferencia y a nombre únicamente de la delegación colombiana, expresé mi confianza en que sobre el problema de las preferencias discriminatorias existentes llegaríamos a acuerdos con los países en desarrollo a cuyo favor se hallan establecidas. Hoy ya puedo, a nombre de todo el grupo informal latinoamericano, expresar que la mutua buena voluntad y la comprensión de los intereses recíprocos llevaron a fórmulas en las que naturalmente, cada una de las partes debió ceder con respecto a su primera posición pero que, aplicadas con espíritu de solidaridad y con la cooperación efectiva de las grandes naciones, deben conducir dentro de la presente década a poner término a todo cuanto signifique una discriminación perjudicial para el comercio de países en desarrollo, sin debilitar el impulso de aquellos que hoy reciben las preferencias.

Los términos mismos en que se ha previsto esa evolución y los que se emplean en otros acuerdos aprobados por esta asamblea, descartan, por supuesto, el establecimiento de nuevas preferencias discriminatorias entre países en desarrollo o la intensificación de las existentes. Sobre esta materia ha sido general el acuerdo y todo el mundo en desarrollo lo acogerá, sin duda, con satisfacción, como sólida base de su unidad y de su futura acción solidaria.

HACIA LA DIVERSIFICACION: LA EXPORTACION DE MANUFACTURAS

Es necesario subrayar la unanimidad con que se ha aceptado el criterio de que resulta indispensable para el equilibrio de la economía mundial fomentar la exportación de las manufacturas y semimanufacturas de los países en desarrollo. A este respecto la transformación de los conceptos que antes predominaban es casi sorprendente; debe constituir un estímulo para nosotros y marca un viraje sustancial en todo el terreno de la división internacional del trabajo.

Para fomentar la exportación de manufacturas presentamos los países en desarrollo muchas iniciativas, relacionadas unas con la indispensable cooperación técnica y comercial, otras con el acceso a los mercados y otras, en fin, las más discutidas, con el establecimiento de preferencias. Nuestras proposiciones no han tenido todas la misma suerte; pero en conjunto se ha obtenido un avance que no debemos menospreciar. Dejando de lado los puntos menos importantes, o importantes pero no controvertidos, hay que señalar el asentimiento dado en los acuerdos finales a ciertas amplias fórmulas de acceso a los mercados y, sobre todo, la consagración de dos principios fundamentales: el de la no reciprocidad por parte de los países en desarrollo y el de la extensión también sin reciprocidad de las concesiones a países en desarrollo que no formen parte del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio.

La consagración del principio de la no reciprocidad es otro de aquellos avances fundamentales que hace apenas pocos años hubieran parecido imposibles. Quienes participamos en las deliberaciones sobre la Carta de La Habana, quienes allí luchamos para que se diera cabida a conceptos que establecían ventajas excepcionales para los países en desarrollo, muy remotas en su alcance de lo ahora acordado, estamos en capacidad de apreciar en todo su justo valor el Acuerdo que consagra aquel principio. Como pueden apreciarlo también los países en desarrollo que participaron en las primeras negociaciones del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio.

Quienes defendimos la necesidad de que se estableciera aquí expresamente la extensión de las concesiones que en materia de reducción de barreras al comercio se vayan otorgando a países en desarrollo, único medio de evitar la multiplicación de preferencias discriminatorias entre países en desarrollo con perjuicio para la integración económica general, sa-

ludamos también con satisfacción los textos en que tal extensión ha quedado consagrada.

No puedo yo afirmar que el Grupo Informal latinoamericano esté totalmente satisfecho con las fórmulas a que se llegó en materia de preferencias como medio para estimular la exportación de manufacturas de los países en desarrollo. Pero el principio, aceptado por todos nosotros y por un gran número de países desarrollados, está en marcha y tenemos fe en que se hallarán medios prácticos y de general aceptación para aplicarlo. Aceptada como quedó, sin reservas, la urgencia de estimular la exportación de manufacturas, se irá abriendo el camino a todos los pasos que la experiencia vaya mostrando como indispensables. Es una evolución que todo el mundo desarrollado considera no solo necesaria sino eminentemente deseable; algo que irá facilitando una mejor división internacional del trabajo en la industria. El mismo altísimo nivel de vida y de salarios a que se ha llegado en las grandes naciones, mientras los avances científicos abren cada día para la industria nuevos horizontes, favorece un cambio que sería absurdo dificultar con obstáculos aduaneros o restricciones, no menos que con el aprovechamiento implacable de ventajas competitivas que no se equilibren con compensaciones adecuadas.

LA COOPERACION ENTRE LOS PAISES EN DESARROLLO

Esta Conferencia, señor Presidente, va a dar, sin duda, un gran impulso a las relaciones comerciales de los países en desarrollo y, en general, a múltiples formas de cooperación entre los mismos. Los países latinoamericanos no podremos menos de revisar, para perfeccionarlos, nuestros mecanismos de integración regional que se hallan en estado incipiente. En esa revisión, claro está, como en otros aspectos de la futura política económica, se dará debida consideración al estado de quienes tienen un grado de desarrollo menor que otros. La necesidad de proceder así ha sido reconocida en el seno de nuestro grupo; responde a la justicia y es un factor de unificación y solidaridad.

Las recomendaciones de esta Conferencia enderezadas a facilitar los acuerdos regionales de los países en desarrollo marcan también un grande avance sobre conceptos anteriores. Recuerdo también a este propósito nuestras luchas en la Conferencia de La Habana y señalo el progreso como una prueba más de que las ideas justas, las que responden a una aspiración legítima, acaban siempre por abrirse camino.

Las naciones latinoamericanas van a poder adelantar una política regional con mejores instrumentos, dentro de principios internacionales más ajustados a sus peculiares condiciones. Necesitarán ahora dar prueba de su espíritu de iniciativa, de su decisión, de su capacidad para concebir una grande empresa de progreso común, sin miopes limitaciones, y de tomar los riesgos consiguientes.

Las relaciones entre América latina y los países de Asia y Africa tienen también que transformarse. No creo que exista entre las delegaciones latinoamericanas una sola persona que deje a Ginebra sin la convicción de que debe ir a trabajar en su país por un mayor acercamiento con las naciones de esos dos continentes, por un acercamiento que debe cobijar todos los planos: el político, el comercial, el de la mutua cooperación técnica, el de intercambio de experiencias y el de las concepciones que podemos aportar juntos para crear un mundo libre de la necesidad y del temor. La América latina quiere presentar por mi conducto un homenaje de admiración a las naciones de Africa y Asia, a las que son depositarias de viejas civilizaciones y a las que recientemente han ascendido al plano de la independencia política. Y quieren también agradecer a los representantes de esas naciones la inteligencia, la competencia técnica y la laboriosidad que pusieron al servicio de todos los países en desarrollo.

LOS PAISES SOCIALISTAS

Hemos tenido aquí la oportunidad de examinar, con una amplitud nunca antes registrada, el problema de las relaciones comerciales entre América latina y los países socialistas. Desde antes habíamos declarado nosotros que en el proceso de integración del comercio mundial debía jugar un papel señalado la intensificación de este entre países que tienen distintos sistemas económicos y sociales. Por supuesto, con raras excepciones, nuestra experiencia en este terreno es pequeña y son muchas las dificultades prácticas para las cuales será necesario buscar adecuadas soluciones. Pero varias cosas positivas pueden inventariarse en el haber de la Conferencia:

En primer término, se ha puesto de presente en forma clara la sincera intención que los países socialistas tienen de intensificar su comercio con el mundo en desarrollo y ha habido la oportunidad de estudiar nuevas e interesantes formas de cooperación comercial, financiera y técnica, sobre algunas de las cuales se aprobaron aquí recomendaciones.

En segundo lugar se exploró el campo para saber qué es lo que los países socialistas consideran posi-

ble hacer, qué compromisos pueden contraer y en qué forma, dentro de sus sistemas de comercio estatal y economía planificada.

En tercer lugar se ha anunciado la decisión de fijar metas precisas, en materia de las importaciones de artículos provenientes de los países en desarrollo, para garantizar en plazos fijos un aumento substancial de esas importaciones.

Por último, los países socialistas han expresado su acuerdo con las orientaciones generales de la cooperación internacional para el desarrollo y han aceptado también la responsabilidad que en la lucha contra los desequilibrios existentes les corresponde.

LA ORGANIZACION INSTITUCIONAL

Las fórmulas a que, tras laboriosas negociaciones, se llegó con respecto a los mecanismos que deben constituir el motor principal de la nueva política, no responden cabalmente a nuestras iniciales aspiraciones. Deseábamos algo más ambicioso, más completo y deseábamos sentar las bases para llegar pronto a una Organización Internacional de Comercio, establecida como organismo especializado de las Naciones Unidas y dotada, en su campo, de poderes análogos, por ejemplo, a los del Fondo Monetario Internacional. En otras palabras, aspirábamos a que se iniciara la creación de lo que la Comisión Preparatoria de las Naciones Unidas juzgó necesario en 1946 y las grandes naciones propusieron al año siguiente en el proyecto de Carta de La Habana; pero ya dentro de un nuevo espíritu y para una nueva política.

La transacción lograda no descarta, desde luego, la posibilidad de futuras iniciativas, aunque queda atrás de nuestras esperanzas. Sin embargo, resultaría torpe e injusto restarle importancia. Se va a crear sin duda una organización que nace con la nueva política comercial para el desarrollo y que estará a su servicio. No puedo detenerme a examinarla ahora en sus detalles; las delegaciones del grupo en cuyo nombre hablo le han dado su aprobación expresa, y ocasión habrá para estudiar en otro sitio y con más tiempo todos los aspectos jurídicos y prácticos del mecanismo recomendado. Personalmente considero que su acción será fecunda y felicito a todos los que, con espíritu de transacción, permitieron solucionar un problema que, en ciertos momentos, apareció como el mayor escollo para el éxito de la Conferencia.

Será en todo caso conveniente tomar en cuenta que el nuevo mecanismo puede y debe hacer mucho

en campos que esta Conferencia estudió y que yo no he comentado aquí para no hacerme interminable: el muy interesante de los países sin litoral, por ejemplo, o ciertos aspectos de los invisibles, o las formas de cooperación con otros cuerpos o mecanismos internacionales.

Inevitablemente subsiste cierta vaguedad en muchos puntos; no todo se ha despejado con respecto al futuro de la nueva política comercial para el desarrollo. Pero estas últimas frases, con que en forma afortunada bautizó Raúl Prebisch su magistral informe a la Conferencia, han quedado convertidas en

una realidad: hay una nueva política comercial para el desarrollo, y a impulsarla, a darle cada día mayor vigor y más claridad, se consagrarán los gobiernos y pueblos de los países latinoamericanos en estrecha colaboración con las demás naciones.

Señor Presidente: el parte que de esta larga Conferencia podemos transmitir a nuestras naciones es un parte de reflexivo optimismo, de ese optimismo propio de quienes saben apreciar la magnitud de las dificultades, pesar el valor de lo conseguido y mantener viva la resolución de conseguir lo que nos falta.

EL PREDICAMENTO DE LA PROMOCION INDUSTRIAL DE COLOMBIA (1)

POR CARLOS ARTURO MARULANDA R. (*)

I—INTRODUCCION

A. Exposición y significado del problema

Para el público colombiano, el desarrollo industrial del país es simultáneamente fuente de orgullo y de ansiedad. Si bien el proceso de industrialización ha sido digno de alabanza, esto no quiere decir que el futuro pueda descansar complacientemente en los laureles del pasado. La verdad escueta en esta materia es esta: el programa de fomento industrial se halla lamentablemente retardado; y la promoción industrial es lenta precisamente en los campos en donde se requiere un impulso dinámico: los proyectos industriales básicos de mediano y pesado tamaño y las industrias de exportación.

Al hacerse un análisis del desarrollo industrial en Colombia, se descubren las razones del presente retardo. La promoción industrial, que ha pasado a través de dos etapas distintas y que se halla actualmente en una tercera, ha dependido hasta ahora de la función emprendedora —de las fuerzas impulsadoras— originadas en el sector privado. Debido a que el sector público carece de competencia para asumir totalmente la carga de la promoción industrial y debido también a que Colombia ha escogido un papel más activo para la empresa privada que la mayoría de los países de la América latina, el proceso de fomento industrial de Colombia continúa dependiendo del impulso del sector privado. Sin em-

bargo, y esto es lo importante, la estructura de la función emprendedora (2) que se ha heredado del segundo período del desarrollo industrial, no es adecuada para hacer frente al tipo de inversiones que se requieren actualmente, proyectos estos que se caracterizan por amplitudes del tiempo de la inversión (3) más extensas y por mayores riesgos, así como también por el hecho de que los proyectos tienen que iniciarse en un medio ambiente de desarrollo distinguido por regulaciones gubernamentales y limitaciones de tecnología y capital. El hecho de que la estructura de la función impulsadora heredada del período anterior es insuficiente e inapropiada en el contexto de la presente etapa del desarrollo industrial, ha llevado a una situación de desamparo industrial —de impotencia industrial— por parte de los emprendedores, y por lo tanto a una falta en la obtención de las metas propuestas.

(1) Traducción del original inglés presentado al "Seminario sobre negocios en América latina", Harvard Graduate School of Business.

(*) Carlos Arturo Marulanda R., recibió el título de "Bachelor" (A.B.) en Economía en la Universidad de Harvard en 1962, y el Master's (M.B.A.) de Harvard Graduate School of Business Administration en 1964. Actualmente el autor es candidato para el título de Ph. D. en la Universidad de Cambridge, Inglaterra.

(2) En inglés: "Design of entrepreneurship".

(3) En inglés: "Time-horizon".

Para la política económica aplicada (en contraste con la "endosada"), esta condición tiene implicaciones muy significativas. Porque ella señala el fin del enfoque casi exclusivo en la manipulación fiscal y monetaria, al tiempo que señala también el despertar de la necesidad de una concepción más amplia de la política económica aplicada, una que incluya un programa vigoroso y realista de fomento industrial. A menos que se comprenda la urgencia de este cambio de enfoque en la política económica, el proceso de industrialización se verá amenazado. En verdad las dos alternativas que se ofrecen son: por una parte, control estatal sobre las inversiones industriales, y por la otra, frustración de la promoción industrial. Para ser debidamente enfático, ninguna de estas alternativas es aceptable.

B. Instrumentos de trabajo para el estudio

Definición del emprendedor (4)—Se requieren dos juegos de instrumentos de trabajo para desarrollar los planeamientos anteriores. Implícita en una discusión de la función emprendedora, se halla por supuesto, una definición del concepto. En vez de ajustarse a una o más de las muchas definiciones que se han ofrecido desde Richard Cantillón (5) hasta Joseph Schumpeter, definiciones estas que usualmente tienen como punto central una de las características, tales como la habilidad de tomar riesgos o la innovación, será suficiente subdividir el concepto total en sus componentes básicos. En esta forma, y sin implicar que la definición sea exhaustiva, se ve brevemente que el impulso emprendedor consiste en a) las *cualidades* que debe tener el emprendedor (trátase de un individuo o de un grupo); y, b) las *funciones* que debe llevar a cabo.

En cuanto a las cualidades, generalmente se está de acuerdo en que "arreglo" y "creatividad" constituyen las características distintivas.

A su vez las funciones que el emprendedor debe desarrollar incluyen las siguientes (6):

Descubrir o concebir la oportunidad para la empresa.

Definir la teoría de la empresa.

Diseñar la empresa.

Evaluar los riesgos y asignar los recursos.

Crear la empresa.

Revisar la empresa.

De la misma manera que la discusión de la función iniciadora necesitó la subdivisión del concepto en cualidades y funciones del emprendedor, el aceptar que la industrialización ha pasado a través de dos fases y que se encuentra en una tercera, implica la delineación de estos períodos.

Tres fases del desarrollo industrial—Por ahora bastará anotar que las fases son tres, admitiendo al mismo tiempo que la delineación es necesariamente arbitraria. En primer lugar la época de la pre-depresión —el período de la naciente industrialización en Antioquia como en otras regiones del país— cuando la industrialización respondía principalmente a los esfuerzos de los propietarios-emprendedores. Segundo, el período hasta la presentación del primer plan de desarrollo (1961), fase esta en que la industrialización respondía a presiones "externas" en la forma de falta de artículos industriales importados, causadas por la depresión y por la segunda guerra mundial, y un período en el cual la industrialización se orientó hacia la sustitución de importaciones. Finalmente, la fase actual en que la industrialización se ha convertido en un objetivo económico del Estado, en el cual existe un estricto control gubernamental sobre la industria, y en que se han agotado las inversiones de tipo "obvio" que surgieron al sustituir importaciones.

II. LA ESTRUCTURA DEL IMPULSO EMPRENDEDOR

La primera fase

Habiéndose presentado las definiciones fundamentales, se puede ahora acercarse a la fuente de los planteamientos. La pregunta a responder es realmente esta: ¿Cuál ha sido la estructura del impulso emprendedor en cada uno de los períodos, o lo que es igual, cuál ha sido el papel de la función emprendedora dentro del proceso de industrialización en cada período?

Es evidente que la estructura del impulso emprendedor durante el período de la industrialización naciente en Antioquia y en otras regiones del país, fue completa e integral: el proceso de industrialización requería que el emprendedor no solo demostrara las *cualidades*, sino que además ejecutara las

(4) En inglés: "Entrepreneur".

(5) Richard Cantillón, *Essai Sur le Commerce* (Circa 1725) fue el primero en utilizar la palabra "Entrepreneur" como término técnico.

(6) Salvesson, M. E., "The Modern Entrepreneur", pág. 19-23.

funciones del emprendedor. Confrontados con dificultades de transporte casi insalvables, aislados de fuentes extranjeras de técnica y de capital, y operando sin el beneficio de una infraestructura desarrollada, los iniciadores de esa época no fueron solo "arrojados" y "creadores", sino que también concibieron la oportunidad para la empresa, activando y revisando los planes de los proyectos.

Además de responder al impulso del emprendedor y de depender de este, el desarrollo industrial de Colombia durante los años de la predepresión fue generado "internamente". En esto precisamente radica su característica distintiva, ya que la teoría económica en boga durante la última mitad del siglo XIX y los primeros treinta años del siglo XX, era abanderada del libre comercio, de la división internacional del trabajo, y del patrón de oro (7). Además la estructura social y económica colombiana, constituida alrededor de la tenencia de la tierra, levantaba automáticamente una barrera al desarrollo industrial. Bajo estas circunstancias, es claro que presiones económicas externas no surgieron, a fin de crear una mentalidad de industrialización.

A pesar de estas fuerzas que lo contenían, el crecimiento industrial se materializó durante la segunda mitad del siglo XIX en la forma de productos de consumo de tipo liviano, tanto en Antioquia como en otros lugares (principalmente la sabana de Bogotá), y en la forma de industria más pesada después del comienzo del presente siglo. Según la opinión de Everett Hagen, la industrialización respondió a la falta de congruencia entre la posición social de los capitalinos y la de los dinámicos antioqueños (8). Lo importante es que este desarrollo ocurrió. Y aunque las empresas del siglo XIX que producían bienes de consumo ligero, tales como sombreros, cervezas, cerámica y textiles, no se tomaran en cuenta a causa de su tamaño y estructura simple, cosa que permitiría clasificarlas como meras prolongaciones o variaciones de las empresas comerciales existentes, y que consecuentemente no harían necesaria la actividad de la función emprendedora total, en ningún caso se podría esgrimir el mismo argumento en relación con las industrias más pesadas, establecidas después del comienzo de este siglo.

Con la introducción del equipo para el primer ingenio azucarero moderno en 1901, la primera fábrica de textiles en 1906, y la primera fábrica grande de cemento en 1909, la función emprendedora "in toto" apareció como poderoso factor en la economía colombiana. Estos proyectos reclutaron y pusieron en

acción las cualidades y las funciones del emprendedor. Aún más, exigieron dos nuevas características: primera, una ruptura con las normas sociales y económicas existentes, y segunda, una considerable ampliación en lo que se refiere al tiempo de inversión. Aunque tal vez sea posible argumentar que los fondos utilizados para estas inversiones tenían muy poco o ningún costo de oportunidad (9), siendo que Colombia en aquella época no ofrecía suficientes alternativas ventajosas para inversiones —medidas en términos de utilidad personal (10) para individuos ya ricos—, los riesgos implícitos en la introducción de estructuras económicas totalmente nuevas, fueron en verdad inmensos. En pocas palabras, los hombres de empresa en esa época fueron emprendedores "par excellence".

III. LA ESTRUCTURA DEL IMPULSO EMPRENDEDOR

El segundo período

El análisis del segundo período del proceso industrial en Colombia lleva a una conclusión completamente diferente. Claro está, la industrialización prosiguió en los treinta años aproximados que transcurrieron entre la depresión y el primer plan de desarrollo. Inclusive, el paso se aceleró hasta el punto de que el sector manufacturero creció más rápido que ningún otro sector de la economía nacional, a excepción de transportes y servicios públicos, la proporción del producto bruto nacional que se le atribuye a la manufactura habiendo subido de 7.6% en 1925 a 13.4% en 1945 y a 17.2% en 1953 (11).

Mucho más significativo que las cifras absolutas, sin embargo, resulta la composición del aumento. De una revisión de la trayectoria del desarrollo industrial en esta segunda etapa, sobresale un factor dominante: el movimiento de la industrialización se ha dirigido casi exclusivamente hacia la sustitución de importaciones de productos de consumo y de industria liviana.

Esta observación es de suma importancia en lo que se refiere a la estructura del impulso emprendedor durante el período intermedio. Hay tres puntos para recalcar. Primero, entretanto que el proceso de industrialización del primer período fue generado

(7) En inglés: "Gold standard".

(8) En inglés Hagen, E.: *On the Theory of Social Change*, Capítulo 15, pág. 376-378.

(9) En inglés: "Opportunity cost".

(10) En inglés: "Personal Utility".

(11) ECLA, *The Economic Development of Colombia*, tabla 3, pág. 16, citado en Hagen, pág. 362.

internamente, el crecimiento industrial de la segunda fase respondió a la escasez de productos industriales importados, causada por la depresión, la segunda guerra mundial, el conflicto de Corea, y hasta cierto punto, la serie de crisis de divisas extranjeras ocurrida recientemente. Por consiguiente, el crecimiento como tal fue inducido por fuerzas "externas".

La importancia de estas fuerzas externas sugiere un segundo punto. En cuanto que la demanda era mayor para bienes de consumo y productos industriales ligeros, y siendo también que casualmente este tipo de bienes requiere, por lo general, las operaciones de producción menos complicadas, y dado finalmente que el mercado y los canales de distribución habían sido completamente explorados por los productos importados que se iban a sustituir, cabe decir entonces que las inversiones industriales hechas fueron, en cierta forma, de un tipo "obvio". Esto no quiere decir, por supuesto, que hayan sido ingenuas, innecesarias, o poco importantes. Todo lo contrario, aun a pesar del hecho que la política de importaciones del gobierno, a veces animara la producción de artículos semisuperfluos de dudosa prioridad económica.

Ahora un tercer punto: la industrialización dirigida hacia la sustitución de importaciones creó una situación donde las inversiones llevaban un riesgo menor que el proporcionado. El hecho de que los productos fueran de una naturaleza y diseño probado; que el mercado fuera conocido; que los canales de distribución existieran; que la competencia estuviera limitada por la política aduanera; que costos pobremente controlados se transmitieran al consumidor por medio de un mercado de vendedores (12); y que la Ley de Say en su forma popular simplificada de que "la oferta crea su propia demanda" parecía prevalecer; todos estos factores tendían a crear un clima de inversiones con riesgos indebidamente pequeños.

En el análisis final, el impacto de los tres puntos antes mencionados para la estructura de la función emprendedora, fue fundamental. Terminó por hacer virtualmente innecesaria la activación de la función emprendedora "in toto". Las cualidades del emprendedor sin duda continuaron constituyendo un factor básico en las inversiones de período intermedio, pues aún en el proyecto más "obvio" el emprendedor colombiano en cuestión tenía que entenderse con las nuevas dimensiones y problemas implícitos en los sistemas de producción. Pero por otra parte, los factores tendientes a convertir los proyectos en in-

versiones de tipo "obvio" relegaron las funciones del emprendedor a un rincón olvidado. Siendo así que la imitación constituía el "modus operandi" de la inversión en todos los aspectos del negocio —producción, finanzas, mercadeo y control— el diseño y la activación de la empresa se volvieron puramente elementales y mecánicos. Este ejercicio incompleto de la función emprendedora, durante el segundo período, ha tenido un gran impacto en la promoción industrial durante la tercera fase.

IV. LA ESTRUCTURA DEL IMPULSO EMPRENDEDOR

El período actual

A. La naturaleza de las inversiones requeridas

Aunque es difícil precisar una fecha para el comienzo del tercer período en el proceso de industrialización, el hecho es que ha ocurrido un cambio definitivo en el medio ambiente del desarrollo industrial. La escogencia del primer plan de desarrollo como punto de partida sirve para destacar este cambio, resaltando el tremendo impacto de la teoría moderna de desarrollo en la naturaleza de todos los aspectos de la vida económica en Colombia. Al descartar las proposiciones económicas clásicas sostenidas anteriormente, las cuales se referían al libre comercio y a la división internacional del trabajo, la "nueva" teoría proponía una serie de tesis para explicar la experiencia latinoamericana. Estas tesis, ampliamente conocidas ahora, hacían énfasis en el movimiento desfavorable de los términos de intercambio comercial, la falta de simetría entre la elasticidad de ingresos de la demanda para bienes importados por parte del centro comparada con la de la periferia, y la distribución de ingresos con sus efectos limitantes sobre la capacidad del mercado (13).

El diagnóstico de esta condición condujo a su vez a una serie de recomendaciones, y ya que las variantes de esas proposiciones definen el alcance de la política económica colombiana, su impacto resulta crítico. Las propuestas para aumentar el ingreso per cápita y para redistribuir los ingresos, deben tenerse muy en cuenta. De mayor importancia sin embargo para el impulso emprendedor, es la necesidad urgente de industrializar.

La base de la estrategia para producir una reestructuración del ingreso nacional entre los secto-

(12) En inglés: "Seller's Market".

(13) C.f. Prebisch, R.: "Commercial Policy in Underdeveloped Areas" American Economic Review, Vol. XLIX N° 2. (Mayo 1959).

res de la economía, la política de industrialización constituye un aspecto fundamental de la teoría moderna. Si bien la sustitución de importaciones había sido nutrida desde tiempos de la depresión por fuerzas externas, ahora encontró motivación interna. Pero para la época de la presentación del primer plan de desarrollo, se puede argumentar muy efectivamente que la sustitución de importaciones de productos de consumo y de bienes industriales livianos, había llegado a tal punto que en realidad las oportunidades se estaban agotando. Fuera de esto, y puesto que la "nueva" teoría operaba bajo condiciones de restricción en la balanza de pagos, y dado que el equilibrio en la balanza de pagos es ante todo un medio para la obtención de mayor ingreso y mayor empleo y menos un fin económico en sí misma, las inversiones previstas por el modelo de crecimiento eran de tres tipos generales: de infraestructura, de industria básica mediana y pesada, y de producción orientada hacia la exportación. Tan urgente aparecía el impulso hacia la industrialización que, como lo confirma el caso de Paz del Río, se justificaba una herejía en términos clásicos económicos: costos industriales domésticos más altos que los precios de importación son aceptables, puesto que la medida de comparación no son los precios de importación sino más bien "El incremento de ingreso obtenido por la expansión de la industria comparado con aquel que pudiera obtenerse en actividades de exportación, en caso de que los mismos recursos de producción se hubieran empleado allí" (14). No hay duda entonces que los incrementos de ingreso y empleo buscados por la política de industrialización durante el tercer período, hacen necesarias inversiones de naturaleza muy diferente a las de los proyectos "obvios" de sustitución que se ejecutaron en el período anterior.

Inclusive la magnitud y la amplitud del tiempo de inversión de los proyectos requeridos, son tales que necesitaron nuevos y más fuertes instrumentos de política económica. Habiendo escasez del factor capital, se introdujo un Plan de Desarrollo, a fin de establecer prioridades en la canalización de los fondos de inversión. Por otra parte, una mayor cuantía de inversiones por el sector público exigió mayores restricciones en la política monetaria y fiscal. Como resultado de la aplicación de estos nuevos instrumentos económicos, se produjeron dos hechos: mayor competencia entre el sector público y el privado por los ahorros disponibles, y el establecimiento de una gama completa de regulaciones industriales. De acuerdo con el informe de Barrington, por ejemplo, en 1961 no menos de once dependencias pú-

blicas controlaban las compañías industriales. Que los controles industriales establecidos en Colombia hayan sido incompatibles con el desarrollo industrial, o no, es asunto que está fuera del alcance de este estudio, pero que merece serio análisis por parte de los estudiantes del desarrollo económico colombiano.

B. La responsabilidad por fomento

Considerando, entonces, que el desarrollo industrial en la primera y segunda etapa había sido el resultado de la iniciativa privada, la característica distintiva del período actual consiste en una mayor planeación y control por parte del Estado. En cuanto la promoción industrial es responsabilidad conjunta del Estado y de los empresarios, el problema crítico por resolverse es la forma en que debe dividirse esa responsabilidad. No se puede hacer suficiente énfasis sobre la importancia de este punto. Para el planeador económico —para el cuasitecnócrata— el Plan es la panacea de todas las dolencias causadas por el atraso económico. E indudablemente un Plan puede ser altamente útil. Pero lo que se deja perder de vista y lo que es más fundamental de todo esto es la implementación del Plan, que es la parte crítica y desafortunadamente el proceso más difícil. Comparados con los problemas de cumplir un Plan, aun aquellos de diseñarlo resultan relativamente simples.

El hecho de que Colombia tenga un Plan, debe dejar muy en claro que el fomento industrial debe constituir el punto focal del desarrollo. Pero la verdad en esto es que la promoción industrial está frustrada y demorada. Dejando a un lado (por razones bien conocidas) los proyectos de infraestructura para el sector público, los proyectos industriales básicos medianos y pesados, lo mismo que aquellos orientados hacia la exportación, quedan por acometer. Ambos tipos, y especialmente los últimos, se encuentran indebidamente estancados.

En vista de que la burocracia pública carece de competencia para adelantar los proyectos o de la flexibilidad necesaria para desarrollar rápidamente la capacidad emprendedora en forma de grupo, y debido también a que Colombia se ha decidido por una participación más vigorosa por parte de la iniciativa privada que la mayoría de los países la-

(14) *Ibid.*, pág. 255. En inglés: "The Increment of income obtained in the expansion of industry with that which could have been obtained in export activities had the same productive resources been employed there".

tinoamericanos, la responsabilidad y la fascinante tarea del fomento recaen totalmente sobre los hombres del grupo emprendedor. En vista de estos hechos, el interrogante que se plantea claramente es el siguiente: ¿es apropiada la estructura del impulso emprendedor heredada del período intermedio para hacerles frente a las metas fijadas para la industrialización?

C. El predicamento de la promoción industrial

Los elementos del caso son los siguientes: por una parte hay un grupo emprendedor listo a acometer proyectos pero acostumbrado a inversiones de naturaleza virtualmente "obvia", es decir, aquellos del tipo llevados a cabo durante la segunda etapa; por otra parte, existe un grupo de proyectos por ejecutar cuyos riesgos y cuyas amplitudes del tiempo de inversión son mucho mayores y cuya naturaleza dista mucho de ser "obvia". Aquí yace el predicamento de la promoción industrial en Colombia, y por lo tanto, es evidente que la tarea a mano consiste en activar la estructura de la función emprendedora para que iguale las metas señaladas.

La estructura del impulso emprendedor que se requiere no puede ser otra que la integral, por la cual las cualidades y funciones del emprendedor son enfocadas sobre los proyectos. En este sentido se puede trazar una especie de paralelo entre la estructura de la función emprendedora en el período de industrialización naciente en Antioquia y en el presente. También en este sentido podría decirse que el desenvolvimiento de la industrialización en Colombia ha sido circular.

Concretándonos entonces: si se quieren satisfacer las presentes necesidades industriales en forma efectiva, es necesario que al grupo emprendedor se le imbuya de la perspectiva y se le suministren los métodos de análisis necesarios para activar las funciones del emprendedor que en el momento se encuentran olvidadas. Esta declaración de la acción por tomarse supone que existen en Colombia individuos que poseen las cualidades —"arrojo" y "creatividad"— esenciales para el trabajo de fomento. Sin tratar de poner en juicio la obra de los antropólogos culturales quienes han buscado la fuente de la chispa emprendedora, tan frecuentemente ausente en los países subdesarrollados, es posible decir que esta suposición parece razonable en el caso específico de Colombia.

Ahora, en vista de que el plan de desarrollo y las otras investigaciones disponibles señalan las áreas de posible inversión, las funciones principales que

los emprendedores colombianos deben cumplir, se relacionan no tanto con el descubrimiento de oportunidades como con la definición, diseño y activación de la empresa. Esta tarea es complicada debido a la abundancia de controles gubernamentales y a la escasez doméstica de capital y conocimiento técnico. En efecto, el emprendedor del tercer período no solamente necesita saber cómo habérselas con las regulaciones domésticas, sino que además debe estar en posición de llegar hasta las fuentes internacionales de capital y tecnología.

Como los mercados para las inversiones requeridas están sin definir; como los sistemas de distribución no se han probado; como los procesos de producción son complejos; como se hace necesario un estricto control de costos; y como las estructuras financieras de las nuevas empresas requieren sagacidad, el proceso de diseñar una empresa en Colombia, del tipo contemplado en el programa de industrialización, parece al presente fuera del alcance de las posibilidades de individuos acostumbrados a pensar en términos de proyectos "obvios" y de menos complejidad y riesgos. Al combinar esta dificultad para diseñar empresas con la falta de control que tiene el individuo, tanto sobre las regulaciones del gobierno como sobre los mercados extranjeros de capital y tecnología, el resultado final es una impotencia industrial por parte del emprendedor, una inhabilidad para evaluar y hacer frente a los riesgos que llevan las nuevas aventuras. Esta impotencia, que frecuentemente resulta frustradora para los planificadores, es la razón por la cual tantas inversiones que prometen ganancias atractivas y que tienen alta prioridad económica, no se adelantan nunca. También es esta la razón por la cual inversionistas extranjeros se hacen una buena impresión de Colombia, a primera vista, dado que en Colombia existen pocos proyectos que no se hayan "hecho verbalmente". Naturalmente, al realizarse poco de lo hablado, viene un desencanto de parte del inversionista extranjero e inclusive de parte de muchos de los nacionales. El sentimiento de impotencia se ha manifestado también en un cierto grado de pesimismo y de derrotismo por parte de los industriales del país.

D. La activación de las funciones del emprendedor

Para eliminar el fenómeno de la importancia industrial, es indispensable revitalizar la habilidad del emprendedor colombiano para desempeñar sus funciones. Para mejorar la capacidad en el diseño de empresas, es necesario tomar acción en cuatro frentes específicos.

Primero y más importante, se encuentra la necesidad de establecer una actitud integral hacia la empresa. No hay que equivocarse: los proyectos nuevos son fascinantes pero a la vez constituyen un verdadero reto. Esencial para el éxito del fomento en esta área, es que el emprendedor comprenda la ubicación o importancia de su proyecto dentro del proceso general de industrialización. En pocas palabras, una nueva empresa debe concebirse con perspectiva externa.

Actitud integral—Igualmente importante: un nuevo proyecto industrial debe demostrar consistencia interna. Después de todo, lo que se busca en una empresa manufacturera es producir en una combinación óptima de calidad, costo y servicio. Cada empresario que busca satisfacer esta meta tiene que organizar todos los aspectos de su negocio para desempeñar la función de industria total con máxima eficiencia. Por consiguiente, esta función industrial —desde compras hasta ventas— debe exhibir una unidad y solidaridad que permita a la empresa responder a cambios del mercado con flexibilidad.

La obtención de consistencia interna en la empresa colombiana, tropieza con obstáculos no aparentes en la superficie. Porque el elemento decisivo en obtener consistencia interna, es un punto de vista de dirección general, uno que se concentre precisamente en el diseño de la empresa. Mientras que ese punto de vista probablemente dominaba durante los años de la predepresión, el advenimiento del *taylorismo* y del manejo científico (15) durante el segundo período, ha establecido definitivamente la ingeniería como la función definitiva en la industria. Tanto ha penetrado esta doctrina que hasta la alta dirección de la industria la ha absorbido, y hasta ha surgido una clase enteramente nueva denominada por el cómico e inexacto apodo de “doctores”. Ya que la ingeniería es solo una parte, aunque parte importante de la función total de la empresa, dirigir la industria al través de un punto de vista de ingeniería, ha resultado un mal manejo secular. No es asombroso, entonces, que el informe de Barrington encontrase que la industria nacional sufría de exceso de capacidad y de inversión en activos fijos. Tampoco sorprende que una gran parte de las entidades colombianas padezcan de un agotamiento de liquidez (16), al financiarse cantidades antieconómicas de activos fijos con deudas que son realmente préstamos de capital de trabajo.

En Colombia es muy posible que no sea necesaria la empresa sofisticada. Lo que sí es necesario es buen manejo. Solo con la adquisición de un punto de

vista de dirección general por parte de los emprendedores, se conseguirá el buen manejo requerido. Cuando las empresas se diseñen a través de una actitud integral, es entonces cuando la estructura del impulso emprendedor se convertirá en el “ethos”—como debe serlo— del desarrollo industrial. Entonces, también, los aspectos específicos de empresa —ingeniería, mercadeo, control, finanzas—, se considerarán en su perspectiva apropiada y sin ansiedad. Luego finalmente, análisis exhaustivo de balances y de cuentas de pérdidas y ganancias, y no la absoluta magnitud de planta y equipo, determinarán el éxito final de una firma.

Planeación por parte de la empresa—El área de planeación futura por parte de la empresa constituye un segundo frente donde el progreso es obligatorio si la habilidad en diseñar empresas por parte de los emprendedores colombianos se va a revitalizar. Casi inseparable de la actitud integral, este aspecto tiene dos dimensiones. La primera tiene que ver con agrandar la amplitud del tiempo de inversión de los emprendedores mucho más allá de los angostos límites acostumbrados en las inversiones del período intermedio. El “Entrepreneur”, escribió Schumpeter, está dispuesto a tomar pasos tremendos hacia la oscuridad. El tiempo es el elemento principal de esta oscuridad. Pero los riesgos implícitos en horizontes más amplios se pueden compensar con ganancias atractivas.

La segunda dimensión de la planeación futura tiene que ver con la “estrategia de la empresa” (17). Es un triste enjuiciamiento de los industriales colombianos el permitir que sus empresas vivan de día a día como si tuvieran miedo de mirar hacia el futuro para planear y anticipar. Si un desarrollo industrial vigoroso ha de materializarse, esta imperdonable resistencia tiene que desaparecer. Inclusive, la pregunta para ser reflexionada una y muchas veces por los empresarios es esta: dada la naturaleza del negocio y la estructura de recursos de la compañía, ¿qué clase de compañía debemos ser —en un año?, en cinco años?, en diez años? (Galbraith: “la función del hombre de negocios es preocuparse”). Solo al resolverse esta cuestión puede trazarse una estrategia para la empresa y diseñarse una táctica para complementar la estrategia, y solo entonces puede crearse una organización apropiada para movilizarse directamente hacia el cumplimiento de las metas de la compañía. El no planear, no sobra de-

(15) En inglés: “Scientific Management”.

(16) En inglés: “Liquidity Squeezes”.

(17) En inglés: “Corporate Strategy”.

cirlo, es sencillamente agravar los riesgos que existen de hecho en una empresa.

Delegación de autoridad—La cuestión de delegación de autoridad constituye un tercer frente en donde se necesitan modificaciones si el impulso emprendedor ha de volverse efectivo. En cuanto el empresario quiera ser puramente un creador, enfrentándoseles frecuentemente a nuevos proyectos, es esencial que sepa delegar la dirección de la empresa. Del otro lado, es importante que el que dirija su empresa tenga talento en diseñar su organización. La forma de mando, de cualquier manera, constituirá un factor crítico en el desarrollo de la función emprendedora. Y mientras la dirección absoluta por parte de un solo hombre pudo haber sido la orden del día en el primer período, queda poca duda que la forma de mando en el período actual se asociará más y más con la capacidad de asignar metas, definir estrategia, delegar autoridad y exigir responsabilidad.

Control de costos—Un cuarto punto donde tiene que haber modificaciones si se va a reforzar la habilidad del emprendedor colombiano en desempeñar sus funciones de tal, es el área de control de costos. Las inversiones requeridas en la etapa actual siendo de industria básica o de tipo de exportación, sus costos afectarán respectivamente la estructura de precios domésticos y la habilidad de los productos colombianos para competir en los mercados internacionales. Esto en contraste con los mercados de vendedores que existían durante la fase intermedia, cuando costos flojamente controlados en productos de consumo liviano, se podían pasar directamente al consumidor sin consecuencias graves. Es indudable que la verdadera prueba del industrial colombiano serán los mercados internacionales. Y para aquellos que, en busca de solución al problema de altos costos, se inclinan a establecer precios incrementales para aquellos productos exportables que tengan mercado doméstico, hay que recalcar que el factor capital es muy escaso en Colombia, ya que es precisamente la contribución hacia gastos fijos (18) la que se exige al establecer precios incrementales.

V. CONCLUSION

Esta es, entonces, la naturaleza de las mejoras que se requiere para revigorizar la habilidad de los emprendedores colombianos en el diseño de empresas, es decir, en su capacidad para desempeñar tales funciones. Una vez desarrollada la habilidad de llevar a cabo las funciones, se pueden combinar con las cualidades del emprendedor, resultando así la activación de la función emprendedora "in toto". Se ha argumentado que es esta precisa-

mente la estructura del impulso emprendedor que exige la naturaleza del fomento industrial en la etapa corriente de la industrialización.

Lo anterior se refiere a cuando el emprendedor puede ser un individuo o un grupo. Falta decir algo sobre las financieras y las corporaciones de exportación que se han establecido en Colombia. Muy positivo, generalmente, es el propósito que estas sirven. Sin embargo, no constituyen un sustituto del emprendedor. Aún más, y en vista de que tantos colombianos son susceptibles a las supuestas "panaceas" que surgen de tiempo en tiempo, hay que aclarar que estas corporaciones no son la panacea de la promoción industrial. Su trabajo se puede describir más correctamente como intermediario.

Ahora un punto final: en vista de la importancia decisiva del fomento dentro del proceso de desarrollo económico en Colombia, y dada la responsabilidad especial de la empresa privada dentro del programa de fomento industrial, es claro que la obtención de la estructura del impulso emprendedor apropiado para realizar los proyectos requeridos, exige y merece la más alta prioridad. La implicación para la política económica aplicada, en contraste con la endosada, es inequívoca: la política aplicada tiene que cambiar su enfoque de casi exclusiva manipulación fiscal y monetaria hacia una concepción más amplia, una en donde un programa realista y vigoroso de fomento industrial ocupe posición integral. Fracasar en este respecto traería consigo la posibilidad de la frustración del programa de fomento industrial. Esto es claramente inaceptable. Por consiguiente, otra alternativa surge aquí: control extensivo del Estado sobre las inversiones industriales. Y esto, muy claramente, es también inaceptable.

(18) En inglés: "Fixed Overhead".

BIBLIOGRAFIA

- Barrington and Company, Inc.: *Industrial Development of Colombia*, (Nueva York 1961).
- Boone, J. P.: "Venture Capital in Latin America" (Harvard Business School, 1958; sin publicar).
- Gilmore, F. and Brandeburg, R.: "Anatomy of Corporate Planning", (Harvard Business Review, Nov.-Dic. 1962).
- Hagen, E.: *On the Theory of Social Change* (Homewood, Illinois, The Dorsey Press, Inc. 1962).
- Harvard Center in Entrepreneurial History: "Explorations in Entrepreneurial History" (Volumen 1 - VI).
- Hirschman, A. O.: *The Strategy of Economic Development* (Yale Paperbound, 1959).
- Katz, R. L.: "Skills of an Effective Administrator" (Harvard Business Review, Ene. - Feb. 1955).
- Prebisch, R.: "Commercial Policy in Underdeveloped Areas", *American Economic Review*, Volumen XLIX, Nº 2 (Mayo 1959).
- Savage, Charles H., Jr.: *Management Behavior in a Developing Economy*, Cambridge, Mass.: M.I.T. School of Engineering, 1962.
- Savage, Charles H., Jr.: "Industrial Social Organization in an Emerging Economy" (M. I. T. 1963 - para ser publicado).

VEINTICINCO AÑOS ATRAS

JUNIO DE 1939

LA SITUACION GENERAL

Importantes sectores de la economía del país mejoraron en mayo de 1939, con relación a abril anterior, según los comentarios editoriales de la entrega 140 de la Revista del Banco de la República.

La producción de oro alcanzó una cifra superior a la del mes precedente y muy por encima de la de mayo de 1938; lo mismo puede decirse de la compensación de cheques, índice de la actividad comercial. El movimiento bursátil se mantuvo estable.

El cambio exterior, que por varios meses se estabilizó al 175½% para cheques por dólares —igual al tipo de venta del Banco de la República—, en las últimas semanas inició el descenso por la oferta de giros de café, hasta tocar el 174½%, tipo de compra del banco, baja que hace esperar el consiguiente fortalecimiento de las reservas del banco emisor.

Los precios del café colombiano han continuado a nivel satisfactorio en los mercados externos, "circunstancia favorable de primera importancia para el país", anota el comentario editorial.

A tiempo que mejoran los precios del café en el exterior, y como resultado, en parte, de oportunas medidas del gobierno, y en parte, del buen rendimiento de las cosechas, en el interior se acentúa la baja de las subsistencias, cuyos altos precios mantenían justificada alarma.

Citan las notas, por último, como índice muy significativo de la situación comercial, el resultado de la última feria semestral de ganados, realizada en Girardot en los primeros días de junio de 1939, feria en que se vendieron 11.213 animales por valor de \$ 678.747, mientras que en las dos anteriores, diciembre y junio de 1938, se negociaron, respectivamente, 9.830 cabezas por \$ 536.163 y 7.377 por \$ 439.777.

LA SITUACION FISCAL, LA BANCA, EL CAMBIO, EL CAFE

A \$ 6.541.000 subieron en mayo de 1939 los recaudos de rentas ordinarias nacionales, que en abril anterior llegaron a \$ 6.306.000 y en mayo de 1938 a \$ 4.608.000. Los correspondientes a los cinco meses

corridos del año suman \$ 31.393.000, contra \$ 26.649.000 recaudados en igual lapso de 1938.

Las reservas de oro y divisas libres del Banco de la República continuaron disminuyendo en mayo de 1939, aunque en cuantía bastante más corta que en meses anteriores. El 31 de ese mes quedaron en \$ 40.033.000, contra \$ 40.390.000 en 30 de abril. Estas cifras incluyen oro físico por valor de \$ 35.548.000 y \$ 36.416.000, respectivamente.

El movimiento de las oficinas de compensación de cheques fue marcadamente más voluminoso en mayo de 1939 que en el mes anterior y que en mayo de 1938; las cifras respectivas son así, en su orden: \$ 92.311.000, \$ 86.382.000 y \$ 76.479.000.

Como atrás se dejó dicho, el cambio exterior, por virtud de la oferta de giros de café, comenzó a ceder en la tercera década de mayo de 1939 y las dos primeras de junio siguiente, quedando el 19 de este último mes al 174.90% los cheques por dólares. En el mercado de Nueva York las monedas europeas estuvieron firmes todo el tiempo de esta reseña; tanto la libra esterlina como el franco francés se negociaban allí el 19 de junio a los precios de un mes antes, o sea \$ 4.68¼ y \$ 0.0265, respectivamente.

En mayo de 1939 compró el Banco de la República 46.103 onzas finas de oro, contra 43.232 en abril precedente y 38.226 en mayo de 1938. En los cinco primeros meses de 1939 las compras del banco montaron 239.818 onzas, y en igual período de 1938, 201.035. La prima que paga el banco sobre sus compras del metal se mantuvo sin cambio al 65.70%.

La tendencia alcista de los precios del café en el mercado de Nueva York registrada en la segunda década de mayo de 1939, se prolongó por algunos días hasta llevar el tipo Medellín a 13% centavos, para luego retroceder. El 19 de junio se cotizaba esa calidad a 12% y a 12 el Bogotá, contra 12% y 11% en igual fecha de mayo. "La posición estadística del grano colombiano, comentan las notas, sigue siendo muy fuerte, por lo escaso de sus existencias y por la casi absoluta carencia de calidades semejantes de otro origen, lo que permite esperar que la tendencia bajista en los precios no se acentúe, si bien es verdad que entramos en la estación estival, la de menor consumo de café". En los mer-

cados del interior los precios siguieron la tónica de los de Nueva York al cotizarse, el mismo 19 de junio, la carga de pergamino a \$ 35 y la de pilado a \$ 45, contra \$ 34 y \$ 44 un mes antes. La movilización a los puertos de embarque fue de 433.860 sacos en mayo, frente a 267.347 en abril y 329.895 en mayo de 1938. En los cinco primeros meses de 1939 se movilizaron 1.651.827 sacos, y en el mismo período de 1938, 1.649.735.

ALGUNAS CIFRAS DE INTERES

Depósitos en los bancos, exceptuado el Banco de la República. Ascendían a \$ 115.471.000 el 31 de mayo de 1939, a \$ 107.792.000 el 30 de abril anterior y a \$ 93.119.000 el 31 de mayo de 1938, saldos que incluyen depósitos de ahorros en porcentajes de 13,20, 12,60 y 14,12, respectivamente.

Explotaciones petroleras. Su producción de mayo de 1939 llegó a 1.900.000 barriles, contra 1.827.000 el mes precedente y 1.820.000 en mayo de 1938. En el curso de cinco meses de 1939 se extrajeron 8.891.000 barriles, y en igual lapso de 1938, 8.596.000.

Comercio exterior. **Exportaciones** (valor en puertos de embarque): mayo de 1939, \$ 17.777.000; abril de 1939, \$ 14.876.000; mayo de 1938, \$ 15.913.000; cinco meses de 1939, \$ 80.810.000; cinco meses de 1938, \$ 70.351.000. **Importaciones** (con gastos): mayo de 1939, \$ 18.288.000; abril de 1939, \$ 15.098.000; mayo de 1938, \$ 13.287.000; cinco meses de 1939, \$ 79.922.000; cinco meses de 1938, \$ 68.129.000.

Índice de precios de alquiler de casas de habitación en Bogotá (julio de 1933 = 100,0). Sin alteración en mayo de 1939 el que viene desde febrero anterior: 148,5. En el año de 1938 promedió 144,1.

Índice del costo en Bogotá de algunos artículos alimenticios de primera necesidad (1923 = 100). Este índice tampoco cambió en mayo de 1939; quedó en 162, como en abril anterior. El promedio anual de 1938 fue de 146.

En mayo de 1939 se efectuaron transacciones en la bolsa de Bogotá por \$ 1.440.000, contra \$ 1.550.000 en abril y \$ 842.000 en mayo de 1938. Las de los cinco meses transcurridos de 1939 montaron \$ 8.262.000, y las del mismo lapso de 1938, \$ 4.855.000.

DETERMINACIONES DE LA JUNTA MONETARIA

RESOLUCION NUMERO 27 DE 1964

(junio 12)

La Junta Monetaria de la República de Colombia,

en ejercicio de las facultades que le confieren la ley 21 y el decreto 2206 de 1963,

RESUELVE:

Artículo 1º Para gozar de los beneficios de la reducción de encajes y del cupo de redescuento para operaciones de fomento de que tratan los artículos 9º y 2º, aparte d), respectivamente, de la resolución 18 de 1963 de la junta directiva del Banco de la República, además de los requisitos establecidos en las disposiciones vigentes será condición indispensable que el monto total de las garantías y avales de obligaciones en moneda extranjera otorgados por el respectivo banco no exceda del 50% de su capital pagado y reserva legal en 31 de marzo de 1964.

Parágrafo 1º Exceptúanse del límite establecido en este artículo las garantías y avales de obligaciones en moneda extranjera constituidos por los bancos para asegurar el cumplimiento de contratos distintos de préstamos o para garantizar el pago de mercancías que se importen por el mercado de certificados.

Parágrafo 2º Para los bancos establecidos con posterioridad al 31 de marzo de 1964, el límite de que trata este artículo se calculará con base en el capital pagado que registre el primer balance mensual enviado por el respectivo banco a la Superintendencia Bancaria, una vez iniciadas sus operaciones.

Artículo 2º Para continuar gozando de los beneficios de que trata el artículo anterior, los bancos que en la actualidad tengan otorgadas garantías o avales de obligaciones en moneda extranjera en exceso del límite señalado en dicho artículo, deberán abstenerse de otorgar nuevos avales o garantías