

REVISTA DEL BANCO DE LA REPUBLICA

BOGOTA, 20 DE DICIEMBRE DE 1952

EL BANCO DE LA REPUBLICA SALUDA
CORDIALMENTE A TODOS SUS AMIGOS Y
A LOS LECTORES DE LA REVISTA Y SE
COMPLACE EN DESEARLES FELICES
PASCUAS Y PROSPERO AÑO NUEVO.

NOTAS EDITORIALES

EL CONGRESO NACIONAL

El día 16 de diciembre en curso terminó sus labores ordinarias de 1952 el Congreso Nacional, que venía sesionando desde el 20 de octubre. Entre las iniciativas primordiales que culminaron en esta legislatura, merecen destacarse el nuevo estatuto sobre administración autónoma de los Ferrocarriles Nacionales —recomendado por expertos, como condición requerida para la efectividad del préstamo del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento con destino a la obra del ferrocarril a lo largo del río Magdalena—, y el acto legislativo número 1 de 1952, sobre convocatoria de una Asamblea Nacional Constituyente y regulación de su funcionamiento, en virtud del cual la próxima reforma de la carta fundamental se hará no por el sistema previsto de aprobación del proyecto en dos legislaturas sucesivas, sino a través de una Corporación en que tendrán asiento los ex-presidentes de la República, y voceros del gobierno, así como todos los departamentos del país y los gremios más importantes de la vida nacional.

LA SITUACION GENERAL

Conocido el valor de las compras de oro y monedas extranjeras y de los registros de venta de divisas en el primer ejercicio de este año, presentamos al iniciarse el segundo semestre el estimativo de la balanza de cambios en 1952, que arrojaba un total de entradas de US \$ 474 millones, contra autorizaciones de salidas por valor de US \$ 468 millones.

Las cifras consolidadas hasta el día 20 del presente mes, indican una aproximación del aludido cálculo, así: compras US \$ 466.585.000 y registros para ventas US \$ 453.213.000.

El resultado es indiscutiblemente satisfactorio, aunque él —según lo hemos advertido muchas veces— se refiere tan sólo al movimiento cambiario a corto plazo. Es obvio, en efecto, que los capitales venidos en divisas y con derecho a reintegro —cuyo monto en lo corrido del año es de US \$ 40.561.000— constituyen un pasivo desde el punto de vista de la balanza de pagos internacionales.

En la situación cambiaria del próximo futuro influirá la política económica de grandes naciones, principalmente en lo relativo a planes de rearme. Esta perspectiva, eventual y confusa desde luego, ofrece hoy, a juicio de comentaristas autorizados, aspectos menos inquietantes que en meses anteriores. Sobre el particular prevalece en general la opinión de que en 1953 no descenderá el ritmo de la actividad económica en Norteamérica, donde los precios se mantendrán relativamente estables. Esperan algunos para fines de la primavera una moderada pausa en el nivel de la producción industrial, de características similares a la observada en 1949, cuyos alcances nocivos serían contrarrestados por el nuevo gobierno, pero a través de medidas diferentes de las empleadas por la actual administración ejecutiva.

En la Europa Occidental, la política monetaria y de crédito de casi todos los gobiernos —inspirada en sistemas antiinflacionistas— ha venido estimulando eficazmente la recuperación de industrias como las de textiles, vestidos y calzado, que se debilitaron a comienzos del año, y las predicciones son halagadoras para los primeros meses de 1953.

En cuanto al caso de Colombia, es satisfactorio registrar el hecho de que se acentúa una gestión prudente de los importadores, no muy visible en el volumen de pedidos, pero sí ventajosa en lo relativo a selección de las mercaderías.

Los medios de pago en noviembre subieron \$ 25.146.000, es decir que se situaron en \$ 1.310.381.000, excluidos los depósitos oficiales en el Banco de la República.

Para fines de diciembre se prevé un nuevo aumento. A las características estacionales de la época se suma todavía el retiro de depósitos de los bancos que efectúan algunos contribuyentes de los impuestos directos, a pesar de las medidas oficiales encaminadas a evitar la baja de las cuentas corrientes por ese motivo. Otra circunstancia adversa es la larga clausura de los bancos en centros importantes, con notorios perjuicios para el público y para los mismos establecimientos de crédito, los cuales no puede recibir sino en enero un apreciable volumen de

consignaciones de sectores del comercio que tienen sus mejores ventas en este período. Es de confiar en la modificación de semejante costumbre, que no responde ya en manera alguna al desarrollo de nuestra economía.

El alza de los medios de pago —como lo hicimos notar en ocasión reciente—, no pareció estar en desacuerdo con el ascenso del ingreso nacional en un lapso relativamente largo. En 1946 se concluía que por cada peso de medios de pago había \$ 4.8 de ingreso. Dicha relación evolucionó hasta 1950 dentro del margen anteriormente anotado y el de 5.6, lo que indica una estabilidad razonable entre estos factores, que a juicio de expertos, pueden corresponder en Colombia como 1 a 6. En 1951, las cifras calculadas del ingreso muestran notable aumento, mientras los medios de pago mantienen su nivel, lo que haría pensar a simple vista en una proporción inadecuada de los últimos para el alto volumen de las transacciones. Sin embargo, esta afirmación se desvirtúa en parte por el carácter provisional de los cómputos del ingreso, y por el alza de los medios de pago en 1952 —sin depósitos oficiales—, cuyo promedio mensual llega a \$ 1.209.250, es decir 22% más que en 1951. Si la producción no tuvo un ritmo de ascenso casi similar —como es probable— se habría descompensado la relación, con riesgo de la normalidad que ha venido observándose en el curso de los precios internos durante los pasados meses.

No es tarea sencilla la de limitar el crecimiento inmotivado de la circulación, y deberán seguir empeñadas tenazmente las autoridades monetarias en lograr el equilibrio, contra una tendencia de estímulo a la expansión que pudiéramos calificar de espontánea, pues dondequiera y en todo tiempo será más fácil y atractivo emitir cualquier suma de dinero, que producir una cantidad seis veces mayor.

Drásticas providencias gubernamentales combaten hoy en algunos países de América las consecuencias desastrosas de una política opuesta.

Al terminar el décimo mes del año, el movimiento de los cambios internacionales dejó un saldo adverso de US \$ 2.399.000. En el

curso de noviembre no sólo fue eliminado dicho déficit, sino que se contabilizó un superávit de US \$ 6.806.000, según el siguiente balance, cuya comparación favorable con el obtenido un año atrás salta a la vista.

	Entradas de oro y divisas	Registros de ventas de cambio	Saldos
	US \$	US \$	US \$
1952—Enero a Oebre.	382.855.000	385.254.000	- 2.399.000
Noviembre	45.065.000	35.860.000	+ 9.205.000
Totales.....	427.920.000	421.114.000	+ 6.806.000
1951—Enero a Nobre.	414.882.000	428.116.000	-13.234.000

El monto de las operaciones de la Bolsa de Bogotá decreció en proporción de 14,7% con relación al de octubre, pero superó en 19,3% al de noviembre de 1951, siendo asimismo ventajosa, en \$ 16.685.000 (15,4%), a los once meses transcurridos del presente año la comparación con igual período del pasado. Los precios, tomados en globo, registraron nuevas alzas, como lo muestra el índice total (1934=100.0), que para las acciones cambió de 150.2 a 154.0, y para los bonos y cédulas, de 117.6 a 117.8.

A las transacciones de 1952 corresponde la siguiente distribución:

	Noviembre		Enero—noviembre	
	\$ (000)	%	\$ (000)	%
Acciones bancarias.....	1.766	15,7	22.401	17,9
Otras financieras.....	228	2,0	2.901	2,3
Industriales	6.831	60,7	78.311	62,5
Bonos	582	5,2	10.565	8,4
Cédulas hipotecarias.....	1.841	16,4	11.126	8,9
	<u>11.248</u>	<u>100,0</u>	<u>125.304</u>	<u>100,0</u>

Al calcular el volumen del oro extraído en noviembre por el presentado a las oficinas del Banco de la República, según el sistema tradicional adoptado desde 1931, se podría creer en el cierre de muchas explotaciones y en la decadencia de esa industria; pero no es éste el caso, afortunadamente, según publicaciones conocidas, y parece que se trata de una retención del metal por parte de algunos productores, en espera de condiciones que tiendan a contrarrestar las dificultades por que está atravesando la minería.

La propiedad raíz ha continuado en sostenido movimiento en todo el país, no sólo en cuanto a compraventas sino a nuevas edificaciones; en las primeras, sin embargo, se ha notado cierta tendencia a la estabilidad con relación a meses anteriores.

Datos elaborados por la Dirección Nacional de Estadística señalan algún aumento en el costo de la vida en Bogotá, aumento que equivale a 0,4% para la familia de la clase media y a 1,9% para la del sector obrero. Los índices respectivos presentan las siguientes variaciones respecto de noviembre de 1951 y de octubre último:

	Clase media (Julio 1940 =100.0)	Gremio obrero (febrero 1937 =100.0)
1951—Noviembre	327.2	392.5
1952—Noviembre	333.6	393.2
Octubre	332.2	385.7

LA SITUACION FISCAL

Según el más reciente informe del señor Contralor General de la República para el Jefe del Estado, en que se estudia el curso de las cuentas y fondos de la nación en los diez primeros meses del año, el producto de las rentas promedió mensualmente \$ 58.434.455, habiendo participado en él con 49.4% los impuestos directos y con 38.0% los indirectos.

El siguiente es el desarrollo de los ingresos presupuestales en el lapso referido, así como los que les son comparables de 1951:

	Enero - octubre	
	1951	1952
Impuestos directos.....\$	249.138.588	288.778.266
Impuestos indirectos.....	245.506.300	221.956.375
Tasas y multas.....	24.567.257	22.700.335
Rentas contractuales.....	17.276.073	19.619.544
Rentas ocasionales.....	36.268.746	31.290.033
Producto total de rentas...	<u>572.756.964</u>	<u>584.344.553</u>
Recursos del balance del Tesoro		20.464.777
Suma	<u>572.756.964</u>	<u>604.809.330</u>
Recursos del crédito.....	8.208.536	22.355.866
Total de ingresos....\$	<u>580.965.500</u>	<u>627.165.196</u>

El movimiento de fondos —que no se identifica con el presupuesto, pues éste incluye sumas devengadas pero todavía no recauda-

das— arrojó en 31 de octubre un saldo de recursos disponibles por valor aproximado de \$ 97.000.000, de acuerdo con el balance que sigue:

Diciembre 31 de 1951. Saldo en caja.....\$	94.673.746.70
Entradas de enero a octubre por concepto de rentas	517.852.704.99
Recursos del crédito.....	22.355.866.82
Suma	634.882.318.51
Pagos de enero a octubre.....	557.684.809.98
Diferencia	77.197.508.53
Más giros no gastados y sumas correspondientes a Depósitos y Acreedores varios.....	19.757.821.77
Fondos disponibles en 31 de octubre.....\$	96.955.330.30

En esta última fecha la situación fiscal propiamente dicha continuaba siendo de superávit. Este se elevaba por aproximación a \$ 131.433.000, cifra que incluye el superávit definitivo, \$ 60.876.000, proveniente de 1951, más el provisional que se deduce de la ejecución presupuestal de 1952 en la misma fecha, \$ 77.157.000, menos cargos al Tesoro Nacional por \$ 6.600.000.

LA BANCA Y EL MERCADO MONETARIO

Los préstamos y descuentos del Banco de la República registraron un incremento total de \$ 10.694.000, con aumentos parciales en **bancos accionistas** por \$ 19.663.000 y en **entidades oficiales** por \$ 2.500.000. A los demás renglones correspondieron descensos, a saber: **damnificados en los sucesos de 1948**, \$ 5.118.000; **bancos no accionistas**, \$ 1.498.000; **particulares**, \$ 4.853.000.

La relación de saldos en las fechas comparadas es como sigue:

(en miles de pesos)

	1 9 5 2	
	Octubre 31	Noviembre 30
Préstamos y descuentos a bancos accionistas.....	187.942	207.605
Descuentos a bancos accionistas para damnificados de abril de 1948.	18.983	13.865
Préstamos a bancos no accionistas	14.698	13.200
Préstamos a entidades oficiales distintas del gobierno nacional.....	24.000	26.500
Préstamos y descuentos a particulares	134.260	129.407
Totales.....	379.883	390.577

A cargo de la Caja de Crédito Agrario, corría el 43.8% del saldo por \$ 207.605.000 contra los bancos afiliados.

Las reservas de oro y divisas del Banco, lo mismo que sus billetes y depósitos, superaron en US \$ 8.403.000, \$ 16.310.000 y \$ 13.553.000, respectivamente, sus propias cifras de octubre, que con las de noviembre vienen en seguida:

	1 9 5 2	
	Octubre 31	Noviembre 30
Reservas de oro y divisas US \$.	131.287.000	139.690.000
Billetes del Banco en circulación	513.298.000	529.608.000
Depósitos	328.727.000	342.280.000
Reserva legal para billetes..%	41,61	43,02

Los medios de pago experimentaron nuevo y consecutivo avance mensual, que montó \$ 30.813.000, y en el cual participaron todos los elementos integrantes, en las siguientes cuantías: numerario, \$ 12.625.000; depósitos bancarios no oficiales, \$ 12.391.000; depósitos oficiales en el Banco de la República, \$ 5.797.000. La composición de los medios de pago al fin de los dos meses anteriores presentaba las siguientes cifras:

	Octubre 31		Noviembre 30	
	\$	%	\$	%
Numerario	502.462.000	35,6	515.218.000	35,7
Depósitos no oficiales	782.772.000	55,4	795.163.000	55,1
Suma sin depósitos oficiales	1.285.234.000	91,0	1.310.381.000	90,8
Depósitos oficiales en el Banco de la República	126.692.000	9,0	132.489.000	9,2
Total con depósitos oficiales	1.411.926.000	100,0	1.442.870.000	100,0

En caso de considerar como factor negativo de los medios de pago el hecho de que al cierre de cuentas de noviembre quedaban en las cajas de las instituciones afiliadas cheques por valor de \$ 40.445.000 que debían hacerse efectivos con cargo a los depósitos bancarios y mediante las oficinas de compensación, tales depósitos se afectarían en igual suma y los medios de pago disminuirían consiguientemente a \$ 1.402.294.000.

La velocidad de los depósitos en los bancos comerciales subió 0.25 puntos; en el curso de un año ha oscilado así:

	En el Banco de la República	En los bancos comerciales
1951—Noviembre	3.58	3.51
Diciembre	4.77	4.30
1952—Enero	4.86	3.42
Febrero	3.62	3.23
Marzo	3.36	3.39
Abril	3.73	3.54
Mayo	3.66	3.49
Junio	3.55	3.89
Julio	5.11	3.46
Agosto	4.25	3.48
Septiembre	3.80	3.06
Octubre	3.83	3.15
Noviembre	3.82	3.40

CHEQUES PAGADOS POR LOS BANCOS

Aumentaron con relación a octubre \$ 117.097.000 y respecto del promedio mensual de los diez primeros meses del año, \$ 56.200.000. En el transcurso de los once meses últimos se han hecho efectivos en todo el país \$ 27.950.153.000, o sea \$ 4.325.203.000 más que en los mismos meses del año anterior.

La comparación detallada con octubre pasado y con noviembre de 1951 es así:

(en miles de pesos)

PAGADOS EN BOGOTA

	Noviembre 1952	Octubre 1952	Noviembre 1951
Directamente.....	345.068	363.235	328.397
Por compensación.	462.847	520.437	411.745
Totales.....	<u>807.915</u>	<u>883.672</u>	<u>740.142</u>

PAGADOS EN EL RESTO DEL PAIS

	Noviembre 1952	Octubre 1952	Noviembre 1951
Directamente.....	1.128.969	1.149.402	1.023.913
Por compensación.	655.130	676.037	572.058
Totales.....	<u>1.784.099</u>	<u>1.825.439</u>	<u>1.595.971</u>

T O T A L

	Noviembre 1952	Octubre 1952	Noviembre 1951
Directamente.....	1.474.037	1.512.637	1.352.310
Por compensación.	1.117.977	1.196.474	983.803
Totales.....	<u>2.592.014</u>	<u>2.709.111</u>	<u>2.336.113</u>

EL ORO

Conforme dijimos atrás, la cantidad de oro adquirido por el Banco de la República durante el mes de noviembre tuvo una baja sin paralelo en cualquier tiempo anterior. Se compraron 9.804 onzas de fino, contra 30.664 en octubre y 32.995 en noviembre de 1951. En los once últimos meses tales compras ascendieron a 371.434 onzas, o sea, 33.741 menos que en el período respectivo del año pasado.

EL PETROLEO

La extracción de petróleo fue de 3.101.000 barriles en noviembre, cifra que comparada con 2.882.000 en noviembre de 1951, revela un ascenso de 219.000 barriles (7,6%).

LA PROPIEDAD RAIZ

Según los registros de nuestro departamento de investigaciones económicas, durante los once meses que van corridos, en ocho ciudades principales se han realizado operaciones de compraventa por valor de \$ 314.322.000, contra \$ 316.529.000 en el período correspondiente de 1951, y se han aprobado nuevas edificaciones por \$ 125.226.000 y \$ 105.767.000, respectivamente. Es de notar que mientras las transacciones han descendido, aunque en pequeña proporción (0,7%), los programas de inversión en nuevas construcciones han progresado en \$ 19.459.000 (18,4%).

Por lo que hace a Bogotá y Medellín, ambas actividades han mejorado satisfactoriamente en el conjunto de los meses, como se ve por las cifras que siguen:

TRANSACCIONES

	Bogotá	Medellín
1952—Noviembre . \$	11.635.000	11.191.000
Octubre	14.172.000	11.557.000
Enero a Nov.	125.324.000	93.625.000
1951—Noviembre ..	7.014.000	8.504.000
Enero a Nov.	100.434.000	81.076.000

EDIFICACIONES

	Bogotá	Medellín
1952—Noviembre .\$.	3.673.000	2.354.000
Octubre	6.929.000	2.253.000
Enero a Nov.	48.660.000	22.630.000
1951—Noviembre ..	4.182.000	1.925.000
Enero a Nov.	43.373.000	16.263.000

EL CAFE

En Nueva York el mercado de café registra hoy quietud y escaso interés en las transacciones. La cotización de los tipos colombianos ha descendido a 55½ centavos de dólar la libra, para existencias, y a 55⅜ los embarques de enero. La declinación observada últimamente, resulta en parte por la salida de la cosecha centroamericana, de calidades similares a la producción de Colombia.

La carga de pergamino en la ciudad de Girardot ha bajado igualmente a unos \$ 252, sin que la Federación de Cafeteros haya modificado allí su precio de compra.

Como puede verse en seguida, la exportación nacional señala un volumen apreciable:

MOVILIZACION

	Sacos
1952—Noviembre	439.620
Octubre	344.504
Enero a noviembre.....	4.429.335
1951—Noviembre	936.492
Enero a noviembre.....	5.995.863

DETALLE DE LA MOVILIZACION

A) — Noviembre de 1952.

Vía	Sacos
Vía Atlántico.....	140.620
Vía Pacífico.....	299.000
Vía Maracaibo.....

B) — Enero a noviembre de 1952.

Vía	Sacos
Vía Atlántico.....	1.289.631
Vía Pacífico.....	3.122.264
Vía Maracaibo.....	17.440

EXPORTACION

	Sacos
1952—Noviembre	462.796
Octubre	391.873
Enero a noviembre.....	4.465.394
1951—Noviembre	424.981
Enero a noviembre.....	4.179.007

DETALLE DE LA EXPORTACION

Noviembre de 1952.

Para los Estados Unidos.....	387.729
Para el Canadá.....	17.060
Para Europa y otros países...	58.007

LA FERIA SEMESTRAL DE GIRARDOT

Como de costumbre, se inició el día 5 de diciembre y terminó el 10.

No obstante las oportunas medidas sanitarias tomadas precautelativamente por las autoridades, medidas que, mal interpretadas por algunos, retrajeron parte de los ganados cuya concurrencia era esperada, la cantidad de animales llegados, aunque un tanto menor a la excepcional feria anterior, fue de consideración, y más que todo pudieron observarse sus excelentes condiciones, no menos que la selección de razas.

Las cabezas entradas a la plaza sumaron 9.522, de las cuales se vendieron 7.643 (80,2%). Las ventas alcanzaron un valor total de \$ 2.710.856 y se distribuyeron así:

	Ventas	Valor \$
Vacuno de alta selección.	123	186.660
Vacuno de selección.....	907	369.155
Vacuno criollo.....	4.982	1.629.988
Caballar	633	208.225
Mular	748	292.729
Asnal	131	12.138
Porcino	119	11.961
	<u>7.643</u>	<u>2.710.856</u>

En lo tocante a precios, los del ganado vacuno fueron con pocas excepciones, superiores a los de seis meses atrás; en el caballar y el mular se comprobaron bajas.

Por haber coincidido con la celebración del centenario de la fundación de Girardot y con la exposición y remates de ganados de alta selección —circunstancia la última que según los expertos obró efectivamente en favor de los precios— la feria que nos ocupa tuvo especial significación.

Detalles numéricos del movimiento de la feria se encuentran adelante, en la parte estadística correspondiente.

JUNTA DIRECTIVA

Tal como estaba previsto, el 19 de diciembre se llevaron a cabo las votaciones para elegir los tres miembros de la Junta Directiva del Banco de la República que corresponde designar a las instituciones afiliadas, nacionales y extranjeras, como accionistas de las clases "B" y "C". Se aplicaba por primera vez el sistema de elección conjunta y simultánea, mediante utilización del cuociente electoral, establecido en el contrato sobre prórroga de la existencia del Banco emisor, en vez del procedimiento de elección anual alternada para los dos representantes que antes tenían los bancos nacionales y de designación exclusiva por los extranjeros de un Director del instituto. En estas votaciones estuvieron representadas la totalidad de las acciones que los establecimientos de crédito comercial poseen en el banco central, y resultaron electos miembros principales de la Junta los señores doctores Martín Del Corral, Ignacio Copete Lizarralde y Jesús María Marulanda, y suplentes, en su orden, los señores don Jorge Obando Lombana, don Gonzalo Córdoba y doctor Francisco de Paula Pérez.

El doctor Del Corral ha venido formando parte de la Junta Directiva de tiempo atrás. El doctor Copete Lizarralde tiene especiales vinculaciones con el Banco, y un conocimiento cabal de él, como su funcionario ejecutivo

que fue en años pasados; y el doctor Jesús María Marulanda, destacado hombre público y financiero muy notable, ha estado en muchas ocasiones estrechamente ligado al instituto, en su condición de Ministro de Hacienda y de representante del Gobierno Nacional en la misma Junta. Los caballeros designados como suplentes tienen también una amplia hoja de servicios al país y a su banco central: el señor Córdoba ha representado en distintos períodos a los bancos extranjeros en la Corporación Directiva, y el Banco debe mucho a su prudente y experimentado consejo; el doctor Francisco de Paula Pérez, uno de los más prominentes hombres de Estado del país, ha sido en épocas anteriores miembro de la Junta, como Ministro de Hacienda. Y el señor Obando Lombana es un banquero de la más alta posición.

DOCTOR CARLOS VILLAVECES

Vence el día 31 del presente mes el período del Director principal del banco central señor don Carlos Villaveces, quien después de su última reelección por las instituciones afiliadas ingresó al Gabinete Ejecutivo con el carácter de Ministro de Fomento, separándose de una de las más destacadas posiciones en la prestigiosa organización del Banco de Colombia.

Labor constante y fecunda en provechosos resultados desarrolló el señor Villaveces en el instituto emisor, y su nombre queda estrechamente vinculado a todas las realizaciones que en materia de política monetaria y de crédito se han cumplido en Colombia durante los pasados siete años.

Así lo hicieron constar en forma unánime los miembros de la Junta Directiva del Banco de la República quienes, con el personal administrativo, deploran la ausencia del eminente colaborador, cuya dilatada versación en el complejo ramo de las finanzas le permite realizar hoy con brillo singular, en uno de los primeros despachos ministeriales, una gestión de vastas proyecciones para la economía nacional.

SU EMINENCIA EL CARDENAL LUQUE

Es con especial complacencia y legítimo orgullo como registramos en estas columnas el hecho de que el Sumo Pontífice Pío XII haya designado Cardenal al Excelentísimo Señor Crisanto Luque, Arzobispo de Bogotá, cumpliéndose así la vieja aspiración de los colombianos de tener a uno de sus compatriotas en el Sacro Colegio.

Su Eminencia el Cardenal Luque es uno de los prelados más distinguidos, ilustres y respetados entre todos los que figuran con brillo por su sabiduría y virtudes en la Iglesia Colombiana.

La simpatía y admiración que le rodean aparecen tanto más sólidas cuanto nacen es-

pontáneas del reconocimiento de sus egregias virtudes y de su entera dedicación al servicio de su grey.

Primero como párroco en Bogotá y Gachetá y después como Obispo de Tunja y Primado de Colombia, ha dejado en todas partes huella perdurable de su paso. En su gobierno espiritual ha sabido dar a los fieles, sin excepción, acogida amplia y generosa, consejo oportuno y acertado.

La presencia del Cardenal Luque al frente de la Iglesia Colombiana es prenda de días felices por venir. La Revista del Banco de la República quiere unir su voz a la de todos los colombianos para hacer llegar al eminentísimo purpurado su felicitación emocionada.

EL VICEPRESIDENTE DE PANAMA

En días pasados llegó a Bogotá en visita oficial el Excelentísimo señor José Ramón Guizado, vicepresidente de Panamá, quien invitado por el gobierno de Colombia, adelantó durante su permanencia entre nosotros gestiones de diversa índole destinadas a hacer aún más estrechas las cordiales relaciones que en todos los campos existen entre Colombia y Panamá. Elegido recientemente junto con el Coronel José Remón, quien ocupa ahora la presidencia de su país, el señor Guizado es un distinguido ingeniero que ha

tenido larga y brillante trayectoria profesional y política y que lleva ahora dignamente la representación de su patria. Multitud de posibilidades de colaboración económica y comercial hay en el futuro para los dos países, a medida que las vías de comunicación en proyecto hagan más rápido y expedito el intercambio comercial colombopanameño, y de ahí el especial interés de esta visita del señor Guizado, quien a pesar de su breve estadía, dejó grata impresión en los círculos oficiales y comerciales del país.

EL MERCADO DE CAFE EN NUEVA YORK

3 - 28 de noviembre de 1952

El presidente Getulio Vargas dictó el 3 de octubre un decreto en que dispone que el precio mínimo señalado en el decreto 31087 de 7 de julio, que garantiza el de 210 cruzeiros por cada 10 kilos de café Tipo Santos 4, f.o.b. en Santos, debe equivaler a 51.93 centavos por libra. Anuncióse además que el precio básico sería elevado a 52.23 centavos por libra el 1º de marzo de 1953, y a 52.53 el 1º de

mayo siguiente. El ministro de hacienda declaró al promulgar este decreto: "Las razones de la providencia refrendada por el presidente se encuentran en los difundidos rumores que sobre la devaluación del cruzeiro circulan en el exterior, a pesar de las reiteradas negativas brasileñas." Añadió que debido a tales habillitas los tostadores extranjeros sólo adquirirían lo estrictamente indispensable para ventas inmediatas, a fin de evitar la acumulación de existencias.

La citada medida determinó al parecer fuerte demanda productora a principios de la semana que corrió hasta el 7 de noviembre, dando lugar a apreciables alzas de los precios. En efecto, los del mercado a término avanzaron 47-63 puntos el lunes del período que estudiamos. En los dos últimos días las ventas comerciales de cubrimiento causaron ligera flojedad. Pero al cerrar el viernes, los precios finales superaban en 22-60 puntos a los del pasado ejercicio. A despecho del día festivo que abrevió la semana, vendiéronse por el contrato "S" 84.500 sacos en vez de los 80.500 del precedente lapso hebdomadario.

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos hizo saber en la segunda de estas semanas que para la producción cafetera del mundo en 1952-53 estaba previsto un total de 39.227.999 sacos de 60 kilos. Se recordará que el mismo despacho estimó anteriormente en 38.135.000 sacos la cosecha universal de 1951-52. Según este informe, el aumento de cerca de 1.000.000 de sacos predicho para la anualidad agrícola de 1952-53 se basaba en los mayores rendimientos esperados en el Ecuador, Venezuela, Etiopía y Madagascar. El movimiento del mercado de opciones fue escaso en esta semana, con venta de 79.750 sacos por el contrato "S". Los tostadores en general ingresaron al comercio de disponibles hacia el fin del lapso que se examina. Reaccionando ante la mejor situación de la demanda, el mercado de entregas futuras registró leves progresos que contrapesaron análogas pérdidas iniciales. De aquí que los precios de cierre acusasen desde ganancias de 2 puntos hasta retrocesos de 15 con respecto al nivel semanal anterior.

Don Manuel Mejía, gerente general de la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia, anunció el 17 de noviembre que una delegación de cultivadores y expertos por él encabezada visitaría los países productores de la América Central con el objeto de estudiar la manera de establecer mayor permuta de información técnica entre las naciones que cultivan el grano. "Los países cafeteros de Centroamérica —dijo el señor Mejía— tienen trascendental interés por los diversos métodos de producción y almacenamiento de la cosecha. Todos ellos gastan anualmente grandes sumas en investigaciones y experimentos, y en sentir de la Federación colombiana, datos tan importantes tienen que ser compartidos por igual." La delegación irá a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, México y otros países centroamericanos, a cuyos cafeteros ofrecerá las informaciones recogidas por la Federación en el decurso de los años sobre técnica agraria, financiación de la siembra, investigaciones, métodos y sistemas de almacenaje y procedimientos federativos respecto a prestaciones sociales y lucha contra las enfermedades de las plantas. Aunque los agricultores colombianos se interesan a su turno por compartir toda información relativa a sistemas y procedimientos técnicos de producción y cultivo del café, asegura el señor Mejía que son del todo adversos a formar nada parecido a un car-

tel cafetero o un organismo destinado a fijar los precios. Afirmó que "cada país tiene que negociar independientemente su café a un precio que responda a sus necesidades. Esa libertad reviste cardinal importancia para el comercio cafetero de todas las naciones."

La actividad del mercado de futuros siguió marchando a paso lento durante la semana que expiró a 21 de noviembre, en que el contrato "S" vendió 75.000 sacos. Auncuando la tónica era floja, los precios fluctuaron entre angostos límites para cerrar el ejercicio 14-21 puntos por debajo del que le antecedió. Ni las compensaciones al alza ni la demanda de los productores lograron absorber fácilmente la liquidación de las inmediatas entregas decembrinas y las ventas de cubrimiento en posiciones apartadas.

En la cuarta de las semanas que nos ocupan declaró el ministro de hacienda del Brasil que la cantidad de café allí disponible durante el año de cultivo en curso es alarmantemente escasa. Hé aquí los datos estadísticos suministrados:

	Sacos
Reservas a 30 de junio.....	3.000.000
Más: producción total prevista para la presente cosecha.....	14.500.000
	<hr/> 17.500.000
Menos: consumo interno.....	900.000
	<hr/> <hr/> 16.600.000

Dicha reseña hizo notar que con el actual promedio de exportaciones (1.400.000 sacos por mes) el total de 16.600.000 sacos disponibles apenas bastará para atender los probables despachos al exterior durante el año agrícola que corre hasta el 30 de junio de 1953. El ministro agrega en su informe que la situación es muy tirante y que el Brasil va a terminar la presente anualidad prácticamente desprovisto de reservas. Durante la semana se hizo notorio en el mercado neoyorquino del café un vivo aumento del volumen de transacciones, con venta de 104.000 sacos por el contrato "S". Parte considerable de esa cifra procedía del traslado de compromisos para diciembre a más lejanas posiciones. Registráronse a diario cortos avances de los precios, fundados en el apoyo que brindaban los traslados de cubrimiento de las posiciones próximas, así como en la demanda de los productores en las distantes. Al terminar el ejercicio, los precios superaban a los del viernes pasado en 38-40 puntos.

Las ventas del contrato "S" en todo el mes de noviembre montaron 343.250 sacos, contra los 287.750 de octubre.

Los precios del mercado de futuros al fin de cada una de estas semanas fueron:

CONTRATO "S"

	Novbre.	Novbre.	Novbre.	Novbre.
	7	14	21	28
Diciembre	53.05	52.90	52.76	53.14
Marzo, 1953.....	52.48	52.50	52.35—52.40	52.75
Mayo, 1953.....	52.16	52.15	51.95	52.35
Julio, 1953.....	51.85	51.85	51.64	52.03
Septiembre, 1953.....	51.25	51.25	51.06	51.45

Los precios máximos y mínimos del contrato "S" en el lapso estudiado fueron estos:

	Máximo	Mínimo
Diciembre	53.40	52.65
Marzo, 1953.....	52.81	52.15
Mayo, 1953.....	52.50	51.75
Julio, 1953.....	52.10	51.50
Septiembre, 1953.....	51.50	50.90

Los precios publicados del mercado de existencias fueron los siguientes:

(centavos por libra)

	1952	
	Novbre. 28	Octubre 31
Brasil:		
Santos, tipos 2 y 3.....	54.75	54.50
Santos, tipo 4.....	53.75	53.50
Paraná, tipo 4.....	53.00	52.75
Colombia:		
Armenia	57.50	57.50
Medellín	57.50	57.50
Manizales	57.50	57.50
Girardot	57.50	57.50
Costa Rica:		
Estrictamente duro.....	57.50*	57.50**
República Dominicana:		
Lavado	53.25	53.25
Ecuador:		
Natural	46.50	46.50
El Salvador:		
Alta calidad.....	56.00*	56.75**
Natural	48.00*	48.25**
Guatemala:		
Alta calidad.....	57.25	57.50**
Haití:		
Lavado	54.50	53.75**
Natural (Talm.).....	51.75	51.75**
México:		
Lavado:		
Coatepec	56.25	56.25
Tapachula	55.50	55.50
Nicaragua:		
Lavado	54.50	55.00**
Venezuela:		
Maracaibo, lavado.....	56.25	56.25
Táchira, natural.....	56.25	56.00

1952
Novbre. 28 Octubre 31

Congo Belga:

Aribica, lavado.....	57.25	56.75
----------------------	-------	-------

Africa Occidental Portuguesa:

Ambriz	44.25	44.75
Moka	58.75	58.25**

Africa Oriental Británica:

Uganda	42.75	43.00
Abisinia	51.00*	52.00**

* Indica la cotización en noviembre 26.

** Indica la cotización a 30 de octubre.

ESTADISTICA

(en sacos de 132 libras)

ARRIBOS A LOS ESTADOS UNIDOS

	Del Brasil	De otros	Total
Noviembre..... 1952.	757.465	477.803	1.235.268
Noviembre..... 1951.	1.259.465	526.752	1.786.217
Julio-noviembre.. 1952.	4.350.219	2.939.743	7.289.962
Julio-noviembre.. 1951.	4.337.559	2.701.223	7.038.782

ENTREGAS A LOS ESTADOS UNIDOS

Noviembre..... 1952.	760.291	557.038	1.317.329
Noviembre..... 1951.	1.264.085	695.656	1.959.741
Julio-noviembre.. 1952.	4.318.941	3.128.896	7.447.837
Julio-noviembre.. 1951.	4.321.973	2.875.914	7.197.887

EXISTENCIA VISIBLE EN LOS ESTADOS UNIDOS

Stocks:	1952		1951
	Dic. 1o.	Nov. 1o.	Dic. 1o.
En New York-Brasil...	253.707	237.478	285.573
En New Orleans-Brasil.	58.376	77.424	92.972
En U. S. otras partes..	216.964	296.199	183.698
A flote del Brasil.....	508.600	457.800	629.400
Totales.....	1.037.647	1.068.901	1.191.643

CAFE EXPORTADO

Del Brasil:	NOVIEMBRE		JULIO-NOVIEMBRE	
	1952	1951	1952	1951
a Estados Unidos....	893.000	1.008.000	4.427.000	4.468.000
a Europa.....	424.000	614.000	2.032.000	2.268.000
a otras partes.....	133.000	103.000	680.000	667.000
Totales.....	1.450.000	1.725.000	7.139.000	7.403.000
De Colombia:				
a Estados Unidos....	387.728	385.414	1.932.454	1.813.316
a Europa.....	57.992	31.974	175.388	229.066
a otras partes.....	17.427	7.587	73.906	43.078
Totales.....	463.147	424.975	2.181.748	2.085.460

NOTA: Las opiniones y estadísticas publicadas en este artículo fueron tomadas de fuentes que nosotros consideramos verdaderas, pero no podemos asumir responsabilidad sobre su exactitud.

ENSAYO DE ANALISIS FUNCIONAL DE LA INDUSTRIA ARGENTINA A LA LUZ DEL CENSO INDUSTRIAL DE 1946

POR CESAR DE MADARIAGA

(Especial para la "Revista del Banco de la República"),

INDICE

- Primera parte.
Introducción.
1. La estructura general.
 2. La estructura funcional.
 3. Los módulos de economicidad.
 4. La estructura del valor de producción.

INTRODUCCION

En uno de los últimos números de la *Síntesis Estadística Mensual de la República Argentina*, se publican las cifras principales del Censo Industrial de 1946. Con ellas he procedido a efectuar un análisis limitado —limitado por los datos disponibles— similar al que hice en 1948, en relación con el Censo Industrial de Colombia y que la *Revista del Banco de la República* llevó a su edición ordinaria y a un folleto especial, a la vez que registraba los valores absolutos en el Cartograma número 9.

Desde entonces, en Bogotá, y últimamente en Buenos Aires, vengo siguiendo los movimientos de industrialización, y en particular, el de la República Argentina, que juzgo de gran interés para todos los países de este Continente. Sobre la base de las informaciones del Servicio Estadístico Nacional he redactado algunos trabajos que fueron publicados también en la *Revista del Banco de la República*. Era, por lo tanto, obligado, al salir a la luz pública el conjunto básico de los valores del censo, volver sobre el tema, a pesar de que las cifras pudieran parecer algo viejas, dado el intenso ritmo de aquella industrialización en estos últimos años. En todo caso, el estudio servirá para someter al análisis funcional otro conjunto económico, distinto del que sirvió para el estudio inicial antes señalado.

Es mi propósito recoger otros ejemplos que puedan permitir alcanzar la meta ambiciosa de un estudio comparativo de las varias industrializaciones dirigidas —dirigidas por sí o por otros. La industrialización es hoy un hecho trascendente, que al irse generalizando, plantea problemas complejos de proyecciones incalculables sobre las generaciones futuras y sobre la propia estabilidad mundial presen-

te. Por esto, los estudios objetivos de las realizaciones y sus derivaciones, pueden ser muy provechosos para las orientaciones sucesivas, y en tal sentido, organismos como la CEPAL, encuadrados en un paisaje supranacional, pueden aportar y están aportando un concurso valioso.

Creo oportuno señalar este propósito, porque, no obstante la benévola acogida que han tenido estos ensayos entre algunos coestudiantes de la materia, toda manipulación de cifras y de gráficos que no está dentro de las normas ortodoxas, puede parecer a muchos un simple pasatiempo de malabarista o de crucigramista, sin transcendencia; más aún, cuando la manipulación no está hecha por un profesional de la Estadística, sino por un ingeniero, del cual cabe, además, tener el recelo de que, en posesión de los medios científicos de la época, pueda llegar a transmutar la propia materia esencial elaborada, o que, arrastrado por el atractivo de una economía nuclear, se pierda en ella y se le pierdan los factores de la realidad.

Ahora bien, la razón del propósito es evidente. Pasaron ya los tiempos en que las leyes inmutables cósmicas obraban libremente en la orientación económica de los países, operando con el mismo grado de libertad sobre los fenómenos económicos, que parecían producirse fatalmente. Hoy la economía camina dirigida en mayor o menor amplitud y los fenómenos suelen provocarse por las decisiones; no son siempre las decisiones las que salen al paso de los fenómenos. Claro es que si se mira bien, es siempre el camino el que gobierna la conducción del vehículo que pasa por él, pero es el conductor el que, rectificando los movimientos elementales y las reacciones, apenas sentidas, rectifica virtualmente el camino. A la libertad teórica de antaño corresponde hoy la libertad práctica de dirigir la economía con arreglo a reglas normativas de contenido social, expresadas, valorizadas y realizadas de muy distinto modo por unos y por otros y que, naturalmente, no voy a analizar en esta ocasión. Si las menciono es porque quiero hacer destacar que, de una forma u otra, hay que tener dispuestos mecanismos ágiles y seguros para el comando, y éstos, a su vez, necesitan medios de valoración precisos y objetivos que estén lo más aproximados posible a una medición numérica o gráfica.

Lord Kelvin dijo que no se podía conocer bien un fenómeno en tanto no se podía expresar en cifras, y hasta que Einstein y Niels Bohr no llevaron a una simple fórmula algebraica la relación de materia a energía y a la representación geométrica la figura del átomo, la física nuclear no tuvo sentido ni desarrollo. Quizás sea esto llevar un poco lejos las asociaciones de ideas, puesto que en este caso de un análisis funcional de industrias se trata de sencillas expresiones aritméticas y grafismos elementales, y los mismos módulos que constituyen la base del estudio funcional no son otra cosa que cocientes, pero, en el fondo, la necesidad normativa es tan cierta para un fenómeno complejo y de amplias derivaciones como para uno sencillo y limitado.

La medición de los módulos, ya representen simples expresiones del lenguaje vulgar y nada nuevas, o bien expresiones complejas y neologismos técnicos, permiten una sistematización muy útil para los estudios comparativos, cuando se enfrentan conjuntos económicos de diverso origen y contextura; proporcionan datos ciertos —ciertos hasta donde lo son las fuentes— para obtener un juicio desapasionado sobre el valor de la razón de ser de una actividad industrial, que no siempre justifica la razón de estar de la misma actividad.

Esta razón es la que constituye, precisamente, la meta primaria de los trabajos de análisis funcional, esto es, la determinación de los módulos de economicidad, que reducen a cifras los criterios de la valoración relativa de las actividades industriales, desde el punto de vista de la economía nacional, independientemente del resultado económico privado de las empresas. Con el rumbo bien definido y cierto, sin tener que preocuparse de buscarlo en plena ruta, por el medio ocasional que le sugiere cada preceptor del momento, el navegante podrá maniobrar con mayor firmeza y atención el sutil mecanismo de mando de estas embarcaciones animosas que salen ahora al mar proceloso, que antes sólo surcaban en plena libertad de los mares las poderosas fragatas que conducían libremente toda clase de mercaderías, incluso las humanas, y las materias primas que libremente obtenían en los países más diversos.

Ciertamente, no es fácil llegar a concebir unos módulos de economicidad que sean como la indicación de una brújula de precisión; la brújula es también sensible a fenómenos de perturbación que, en ciertos casos, falsean los resultados. Si esto sucede en un instrumento que obedece a fenómenos naturales de orden material, ¿qué será en aquellos otros en que intervienen voluntades diversas en momentos históricos en que la humanidad ha llegado a fórmulas volitivas de tan complejo propósito? En la industrialización de los últimos años hay el hecho argentino, el brasileño y el mexicano, como característicos y de gran magnitud, pero todos los demás países y bien activamente, por cierto, el colombiano, se han lanzado a planes de fomento industrial. El éxito financiero de una nueva industria hace pensar

en el éxito de una industrialización; el fracaso, en la inadecuación de una cierta orientación. Ambas deducciones pueden ser erróneas y dar una guía falsa y de graves consecuencias económicas. Una observación de los módulos de economicidad y un análisis funcional podían dar luz sobre problemas actuales que suelen ser examinados por métodos empíricos o subjetivos.

Deliberadamente, el presente estudio queda limitado a la naturaleza de los datos suministrados por el censo. Ante el ritmo de la industrialización argentina, muchos de los resultados de 1946 aparecerán a muchos bien distintos de la realidad de 1952. Estas dos observaciones hacen necesario no llegar muy a fondo en este análisis, dejándolo para el momento en que se proceda a un nuevo censo. Por esta razón no llevo el análisis de los valores y de los módulos a las industrias aisladas de cada agrupación, que suman 209, como hice en el caso del análisis del censo colombiano para las 104 que comprendía éste. Tan sólo lo he llevado hasta ese punto en lo referente a los módulos de economicidad, meta primaria del estudio de análisis funcional.

En cuanto a los antecedentes referentes al presente estudio y los otros sobre el mismo tema, pueden encontrarse en los diferentes trabajos publicados en la *Revista del Banco de la República*, desde 1947 hasta hoy, y en particular, el relativo al Censo Industrial de Colombia.

I. LA ESTRUCTURA GENERAL

Para el lector colombiano, el examen del censo industrial argentino es sumamente cómodo, por razón de que la clasificación de industrias, respetando normas internacionales, es muy similar a la del colombiano, así como también lo son sus bases formativas. Hay, sin embargo, diferencias en la formación de algunos de los valores y, por lo tanto, la comparación de unas cifras con otras, aun de las correspondientes a idénticas denominaciones, ha de ser objeto de análisis detenido, antes de deducir conclusiones. En el cuadro I transcribo los principales valores publicados. Para facilitar las referencias asigno números romanos a las agrupaciones industriales y el símbolo Ex a la de industrias extractivas.

En los gráficos número 1 y número 2, se registran los valores particulares y los acumulativos correspondientes a los valores sucesivos de P (producto bruto) y de Vp (producto neto), integrados en una curva con arreglo a magnitudes decrecientes.

El valor de la producción bruta, que se cifra en 1946 en \$ 15.640.294.000, lo absorbe en un 30% la industria de los alimentos. La textil y la de confecciones suman con ella hasta el 50% y con la adición de las industrias metalúrgicas, químicas, mecánicas y curtidos, integran el 75% del total.

El valor de la producción neta o agregada, que se cifra en \$ 7.662.483.000, difiere notablemente. La industria de alimentos compone sólo un 25% del to-

CUADRO I. VALORES ABSOLUTOS REFERENTES A LAS AGRUPACIONES INDUSTRIALES

			o	W	sx1000	Vpx1000	Px1000
T.	Total	86.440	1.107.829	3.654.113	2.635.196	7.662.483	15.640.294
Ex.	Minería	554	27.529	134.896	74.086	252.733	269.098
I.	Alimentos-bebidas	18.294	235.513	560.367	538.579	1.678.471	4.665.525
II.	Tabaco	112	10.447	4.836	23.364	236.130	325.600
III.	Textiles	2.061	127.161	160.975	316.917	973.446	1.838.970
IV.	Confecciones	10.409	67.128	13.194	208.910	500.253	1.161.200
V.	Madera	10.079	106.641	126.017	183.859	421.846	736.313
VI.	Papel-cartón	524	19.100	49.940	41.181	128.633	289.764
VII.	Gráficas	3.056	44.207	36.350	122.516	273.711	439.207
VIII.	Productos químicos	2.103	52.220	120.063	140.210	528.736	1.060.858
IX.	Derivados del petróleo	47	5.565	76.762	21.469	170.538	465.682
X.	Caucho	131	8.113	26.560	19.094	61.048	131.946
XI.	Cuero	4.364	51.579	37.769	123.361	314.195	776.121
XII.	Cerámica-vidrio, piedra	6.380	64.725	119.514	122.859	320.998	532.892
XIII.	Metales, ex. maquinaria	8.971	103.755	161.170	234.238	583.520	1.079.894
XIV.	Vehículos y maq ^l , ex-eleca.	12.286	103.206	151.405	255.549	512.699	815.278
XV.	Maquinaria y ap. eléctricos	1.763	19.558	20.985	47.359	113.412	194.162
XVI.	Varios	4.315	37.755	52.269	68.277	174.051	279.946
XVII.	Electricidad y gas	991	23.627	1.801.051	98.368	418.063	577.838

n = Número de establecimientos. o = Número de ocupados. W = Fuerza disponible en HP. s = Salarios en \$ m.n. Vp = Valor agregado en \$ m.n. P = Valor de la producción en \$ m.n.

tall; para llegar al 50% es menester incorporar la industria textil, la metalúrgica y la química y para alcanzar el 75% se han de incorporar, en orden decreciente, la industria mecánica, confecciones, madera, electricidad y gas, y cerámica.

La distribución detallada de los valores discriminativos se representa en los gráficos circulares números 3 y 4, que no requieren explicación.

El número (n) de establecimientos censados es de 86.440, de los que un 21% aproximadamente pertenece a la industria de los alimentos. La industria mecánica se desarrolla en un 14% de los establecimientos censados y entre el 11% y el 12%, las industrias de confección y la de la madera. (De estos establecimientos hay un 2,6% que dan un producto anual mayor del millón de pesos y un 22% que dan más de medio millón. Por el contrario, en un 33% de ellos la producción no llega a \$ 10.000). Las cifras correspondientes se han llevado al gráfico lineal número 5.

En cuanto al número de ocupados (o), la distribución es, naturalmente, muy distinta. De 1.107.829, un 21,5%, aproximadamente, lo está en la industria de los alimentos y un 11,5% en la industria textil. En las industrias de la madera, la metalúrgica y la mecánica, hay un 9,5% en cada una. Otro grupo de industrias: la de confecciones, la de las piedras, la química, la del cuero y la de artes gráficas, ocupan del 4 al 6%. La minería ocupa un 2,5% y la generación de energía un poco más del 2%. El gráfico lineal número 6 registra estos valores.

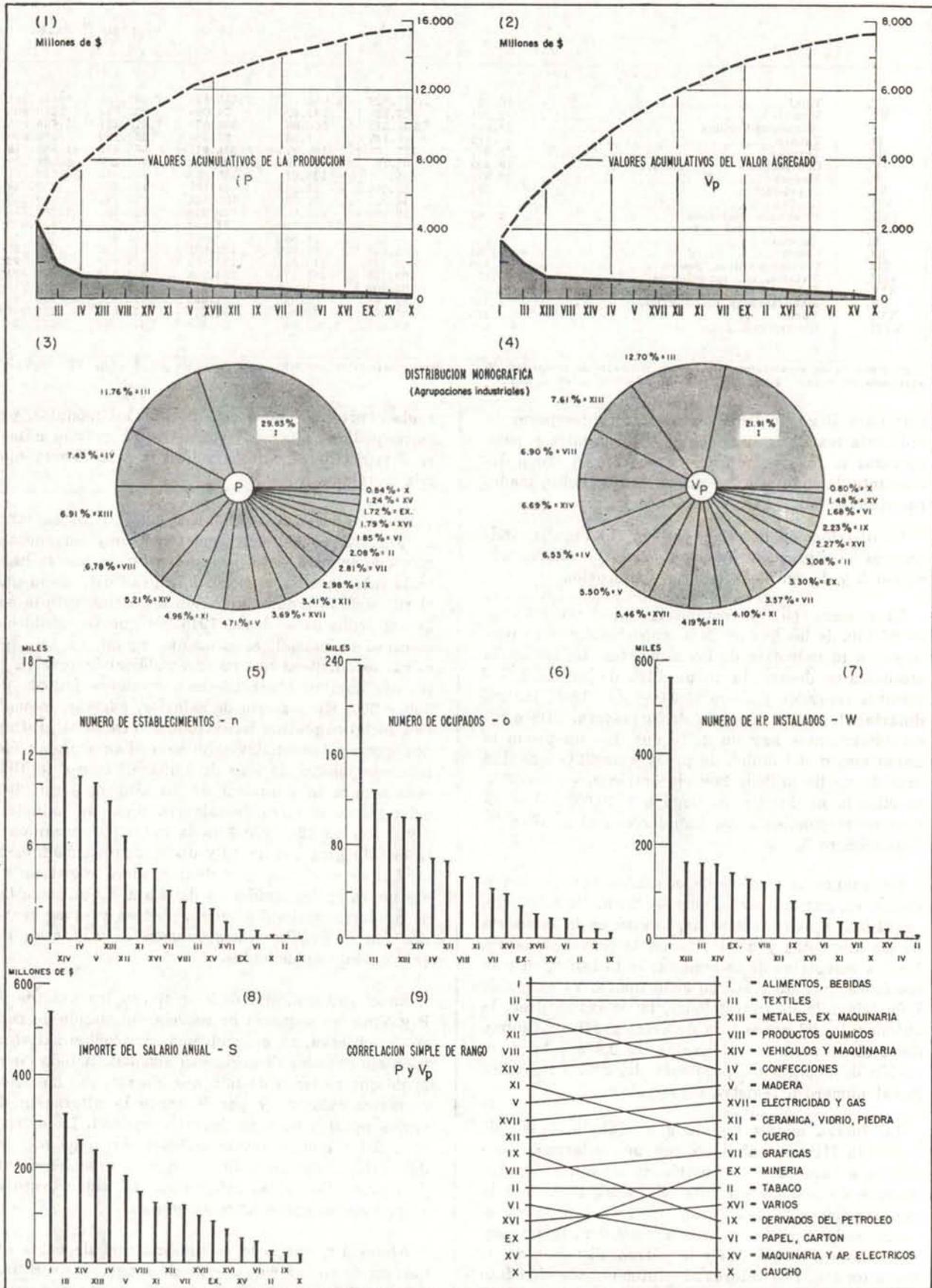
La fuerza motriz instalada en caballos (W) de 3.654.113 HP, se distribuye con una diferencia destacada a favor de la industria de los alimentos que dispone de más de un 15% del total, siguiendo la metalúrgica y la textil con un 4,5% aproximadamente cada una. La industria mecánica, la minera, la maderera, la química y la pétreo, disponen de un 3% a un 4%. Los valores absolutos en este elemento de producción no aportan una información dema-

siado expresiva, sin el concurso de los módulos, pero no podían faltar en esta serie. El gráfico número 7 registra los valores relativos a la fuerza motriz instalada.

En lo relativo a los salarios, que cifran un total de \$ 2.635.196.000, hay que tener muy en cuenta, más que en todo el resto, la advertencia que se hace en la introducción, respecto a la gran diferencia que el ritmo de la industrialización argentina refleja sobre el transcurso, desde 1946, en que se estableció el censo industrial, al momento actual, en que las cifras estadísticas que se van publicando revelan el intenso cambio observado con números índices de 500 y 600. En materia de salarios, además, la política social argentina ha introducido cambios profundos que en 1946 todavía no se podían reflejar con números índices de más de 1.000. El censo de 1946 señala para la industria de los alimentos un 20% del total de la cifra de salarios. Sigue la industria textil con un 12% y a ésta la industria mecánica y la metalúrgica con un 10 y un 9%, aproximadamente. Las de confecciones y de la madera registran un 8 y un 7% y las siguientes del 4,5 al 5,5%, para las de productos químicos, cuero, piedras y artes gráficas. En el gráfico lineal número 8 se anotan los valores correspondientes.

En el gráfico número 9 se llevan los valores de P y Vp a un esquema de correlación simple de rango. Se observa, en general, una correlación satisfactoria sin grandes divergencias aisladas, habida cuenta de que se trata de una apreciación, sin medición numérica relativa y por lo tanto la alteración de varios puestos no significa anormalidad. La estructura del esquema revela que las agrupaciones industriales integran unidades que se complementan, y el promedio de las diferencias del valor bruto al valor neto se compensan, en general.

Al incluir, como de costumbre, uno de estos esquemas de correlación simple de rango, que son bastante utilizados en psicología pedagógica y en psi-



cotecnia industrial, he de señalar que nunca se ha de intentar obtener con ellos mediciones. Son simples instrumentos de registro de gran utilidad, como lo son las perlas del soplete del ensayador de minerales o el análisis cualitativo de primera apreciación del químico, que llama la atención sobre posibles valores o relaciones de valores. La medición de éstos ha de hacerse muy de otro modo. Por otra parte, la aplicación de cualquier cálculo de correlación matemática estaría fuera de lugar dada la cualidad de datos de primera aproximación y de propósito meramente indiciario.

Hasta aquí, los valores absolutos. Hay que repetir que los datos del censo de 1946, que aquí se registran, distan, cuantitativa y cualitativamente, de los de la realidad actual, por motivo de la intensa industrialización argentina. Cuantitativamente, los números índices que señala la estadística mensual, para el año 1951, revelan índices mayores de 500

para muchos valores, y la relación de unas agrupaciones industriales a otras ha variado profundamente; bastaría señalar el incremento de las industrias metalúrgica y química.

2. LA ESTRUCTURA FUNCIONAL

El análisis funcional sobre la base del censo industrial argentino de 1946 no se puede llevar hasta el límite a que se llevó el colombiano, por no estar disponibles todos los datos que sobre aquél pude recoger. Por esto, en el cuadro II sólo se registran 8 módulos: el de concentración laboral (o:n); el de concentración de fuerza motriz (w:n); el de fuerza motriz laboral (w:o); el de costo laboral (s:Vp); el de concentración de la producción (Vp:n); el de la productividad laboral (Vp:o); el de la productividad de la fuerza motriz (Vp:w) y el de la productividad del salario (Vp:s).

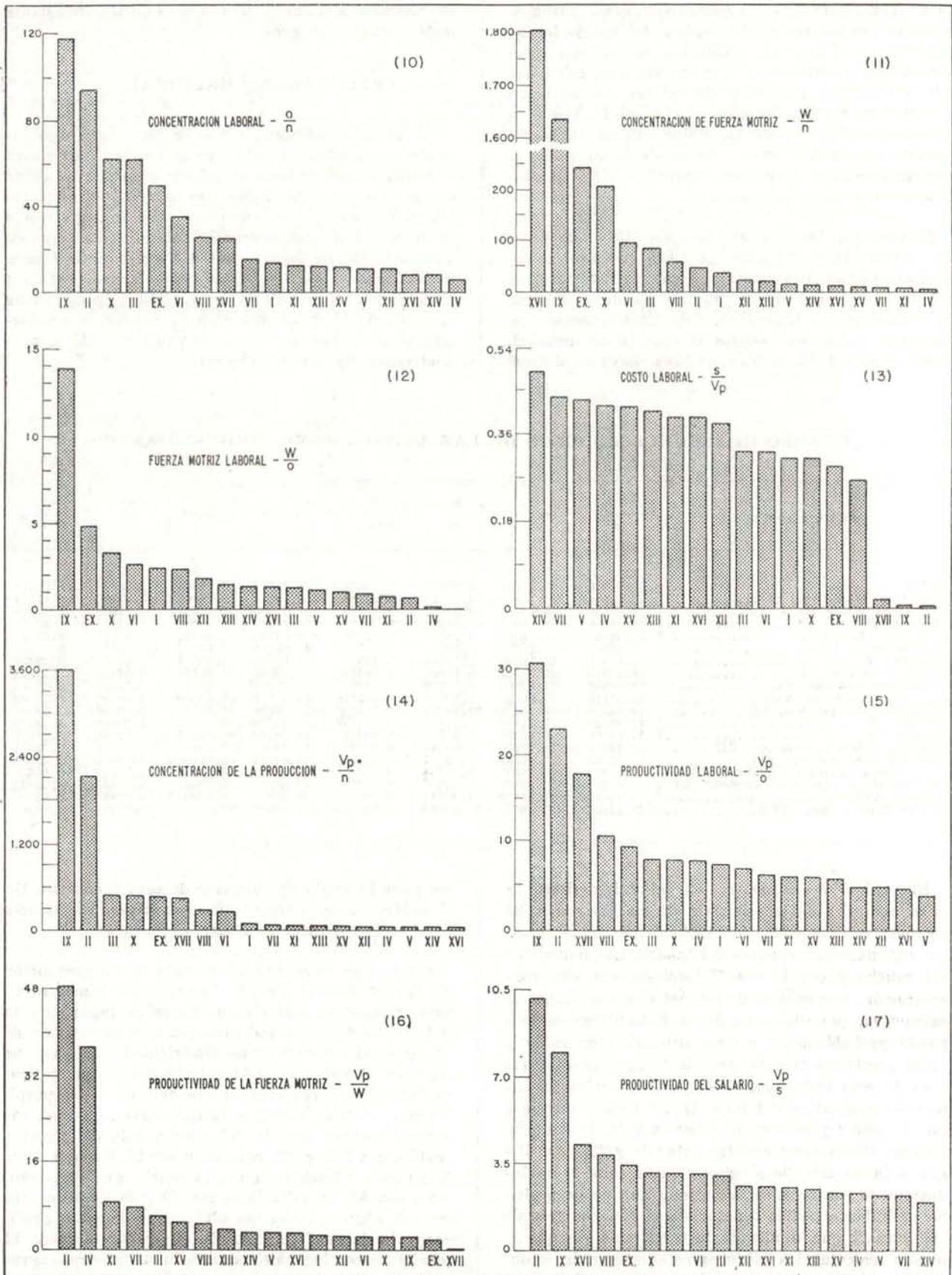
CUADRO II. ALGUNOS MODULOS DE LAS AGRUPACIONES INDUSTRIALES

AGRUPACIONES	$\frac{o}{n}$	$\frac{w}{n}$	$\frac{w}{o}$	$\frac{s}{vp}$	$\frac{vp}{n} \times 1000$	$\frac{vp}{o} \times 1000$	$\frac{vp}{w}$	$\frac{vp}{s}$
Total	12.81616	42.27340	3.29844	0.34390	88.64510	6.91666	2.09694	2.90774
Industria extractiva. Ex.....	49.69134	243.49458	4.90014	0.29313	456.19675	9.18060	1.87353	3.41134
Alimentos y bebidas. I.....	12.87378	30.63119	2.37934	0.31789	91.74980	7.12687	2.99530	3.14568
Tabaco. II.....	93.27678	43.17857	0.46290	0.09894	2108.30357	22.60266	48.82764	10.10657
Textiles. III.....	61.69868	78.10528	1.26591	3.32556	472.31732	7.65522	6.04718	3.07161
Confecciones. IV.....	6.44903	1.26755	0.19654	0.41760	48.05965	7.45222	37.91518	2.39458
Madera. V.....	10.58051	12.50292	1.18169	0.43584	41.85395	3.95575	3.34753	2.29439
Papel y cartón. VI.....	14.46564	95.30534	2.61466	0.32014	245.48282	6.73471	2.57575	3.12360
Industrias gráficas. VII.....	14.46564	11.89463	0.82227	0.44761	89.56511	6.19157	7.52988	2.23408
Productos químicos. VIII.....	24.83119	57.09129	2.29917	0.265170	251.41987	10.12516	4.40882	3.77102
Derivados del petróleo. IX.....	118.40425	1633.23404	13.79371	0.12588	3628.46808	30.64474	2.22164	7.94345
Caucho. X.....	61.93129	202.74809	3.27375	0.312770	466.01526	7.52471	2.29849	3.19723
Cuero. XI.....	11.81920	8.65238	0.73206	0.39262	71.99702	6.09152	8.32106	2.54695
Piedras, vidrio y cerámica. XII.....	10.14498	18.73260	1.84648	0.38274	50.31316	4.95941	2.68586	2.61273
Metales, e. maquinaria. XIII.....	11.56560	17.96567	1.55337	0.40142	65.04514	5.62401	3.62052	2.49114
Vehículos y aparatos eléctricos. XIV.....	8.40029	12.32337	1.46701	0.49843	41.73034	4.96772	3.38627	2.00626
Maquinaria y aparatos eléctricos. XV.....	11.09359	11.90301	1.07296	0.41758	64.32898	5.79875	5.40443	2.39472
Varios. XVI.....	8.74971	12.11333	1.38443	0.39228	40.33626	4.61001	3.32991	2.54918
Electricidad y gas. XVII.....	23.84157	1817.40766	76.22850	0.23529	421.85973	17.69429	0.23212	4.24998

El módulo de concentración laboral registra la cifra más alta en la industria de los derivados del petróleo, con un valor de 118,4, al que sigue el valor 93,2 para la industria del tabaco. Las industrias del caucho y textil ofrecen también una alta concentración, por encima de 60, así como la industria extractiva, que está cerca de 50. Esto último no responde probablemente a una situación favorable y hasta puede ser la consecuencia de un desarrollo escaso de esta industria, si se proyecta sobre la extensión geográfica del país. Otras tres industrias: las del papel y cartón, la química y la de energía, señalan cifras comprendidas entre 36 y 23, para llegar a la de más baja concentración, que es la industria de confecciones, resultado que no es probable se hubiera podido señalar sin el conocimiento de las cifras y que, analizado de cerca, una vez que se puedan calcular los módulos referentes a la situación de 1952, explicará posiblemente una base fir-

me para la evolución ulterior de esta industria. En el gráfico lineal número 10 se expresan los valores de O:n de las diferentes agrupaciones.

En lo que concierne al módulo de concentración de fuerza motriz (w:n) figura, naturalmente, en primer lugar, o mejor dicho fuera de lugar, por la índole de esta actividad industrial, la producción de energía para distribuir en electricidad o en gas, que registra el valor de 1.817. La industria de mayor módulo es, en realidad, la de derivados del petróleo con 1.633 unidades, a la que siguen de lejos las extractivas con 243, la del caucho y la del papel y cartón, con 202 y 95, respectivamente. En una escala ya más reducida siguen la textil con 78, la química con 57, la del tabaco con 43 y la de alimentos con 30. Figura, entre las últimas, la de artes gráficas y la de confecciones. En el gráfico número 11 pueden verse los valores para unas y otras agrupaciones.



El módulo de fuerza motriz laboral ($w:o$) o unidades de fuerza disponibles por obrero ocupado muestra su mayor valor en la industria de los derivados del petróleo, con la cifra de 13 HP por persona. En la industria extractiva, la cifra es de 4,9. Las industrias del caucho y la del papel registran cifras por encima de 3, y las de alimentos y productos químicos, por encima de 2. Entre 1 y 2 se registran, por orden descendente, las industrias de las piedras, la de maquinaria eléctrica, la metalúrgica, la mecánica, la textil, la maderera. Por debajo de la unidad están las de artes gráficas, las industrias del cuero, la del tabaco y la de confecciones. El gráfico número 12 señala los valores correspondientes.

El módulo del costo laboral ($s:Vp$) o importe del salario por cada mil pesos de producción agregada por la industria, registra la cifra máxima en la industria mecánica con 498 unidades, siguiéndole de cerca la de artes gráficas con 447, la de maderas con 435, la de confecciones y la de maquinaria eléctrica, con 417, la metalúrgica, la del cuero, la de energía y la de las piedras con una cifra entre 380 y 400. Con cifras mayores de 300 se registran también la industria textil, la del papel, la de alimentos, la del caucho y, cerca de ella, la extractiva. Por encima de 200 quedan las industrias de productos químicos y la de energía, y alrededor de 100 la de derivados del petróleo y la del tabaco, curiosa coincidencia de un resultado similar obtenido por dos causas totalmente diferentes, que podrían dar lugar a consideraciones interesantes que habrá que dejar para otra ocasión. En el gráfico número 13 quedan señalados los valores del módulo $s:Vp$.

El módulo de la concentración de la producción ($Vp:n$) o del millar de pesos obtenido en cada establecimiento industrial, da el valor más alto en la industria de derivados del petróleo con 3.628 unidades, siguiéndole con 2.108 la industria del tabaco, como contrapartida, ambas, del fenómeno curioso señalado anteriormente. Les sigue la industria textil, la del caucho y la extractiva, con cifras de más de 400. Por encima de 200 quedan la industria química y la del papel. A partir de la industria de los alimentos, el módulo baja alrededor de 90 para ésta y la de artes gráficas y entre 60 y 70 para las del cuero, la metalúrgica y la de maquinaria eléctrica. La de piedras, la de confecciones, la de energía, la de maderas, la mecánica, registran cifras alrededor de 40 y 50, que pueden verse en el gráfico número 14.

El módulo de productividad laboral ($Vp:o$) o millares de pesos por obrero, señala la cifra más alta en la industria de los derivados del petróleo, con 30,64. Le sigue, aunque ya más distanciado, en asociación permanente del fenómeno anteriormente registrado, la industria del tabaco y saltando por encima de la industria, incluida *pro-forma*, de la producción de energía, se llega a gran distancia a la industria de productos químicos con 10,12 unidades y a la extractiva con 9,18. La textil, la del caucho, la de

confecciones, la de alimentos y la del papel oscilan alrededor de la cifra 6, y las de artes gráficas, del cuero, mecánica y de las piedras, alrededor de 5. La última cifra corresponde a la industria de confecciones, como señala el gráfico lineal número 15.

El módulo de productividad de la energía ($Vp:w$) o los millares de pesos obtenidos por cada caballo de fuerza disponible, alcanza en la industria del tabaco 48.8 unidades y en la de confecciones 37.9. Todas las demás industrias quedan por bajo de 10; la del cuero, con 8,3; la de las artes gráficas con 7,5, y la textil con 6. Todas las restantes por bajo de 5,5. En el gráfico número 16 quedan registrados estos valores.

El módulo de la productividad del salario ($Vp:s$) que mide el número de millares de pesos obtenidos con la unidad de salario, registra el máximo valor en la industria del tabaco con 10 unidades y esta vez, de nuevo, junto a la industria de los derivados del petróleo, con 7,94, como reto del sistema viejo al sistema nuevo de rentabilidad del salario. Más o menos sobre la cifra 3, se ordenan los módulos de la de productos químicos, la extractiva, la del caucho, la de alimentos, la del papel y la textil. En último término figura la industria mecánica. En el gráfico número 17 se señalan los valores correspondientes.

Comoquiera que la meta inmediata de este estudio se orienta a los módulos de economicidad, no extendiendo demasiado el análisis específico de cada uno de los módulos considerados, sobre los cuales ha de volverse en su lugar, pero sí procede establecer algunos esquemas de correlación simple de rango, con el propósito de orientar algunas observaciones, siempre con la reserva de lo que esto significa y con la limitación de su aplicación, tal como se ha dicho ya en otra ocasión.

Se hace esta vez la comparación entre los diversos módulos relativos al valor agregado o producción particular de la industria considerada, que en este caso es una agrupación industrial. Del gráfico resulta una correlación positiva bastante notoria entre los módulos de concentración de la producción neta ($Vp:n$), los de la productividad por obrero ($Vp:o$) y por salario ($Vp:s$) y cierta orientación positiva para una serie de agrupaciones en relación también con los módulos de productividad por energía ($Vp:w$). El hecho de que las agrupaciones comprenden industrias de gran heterogeneidad, respecto a sus módulos funcionales individuales, explica muchas de las anomalías que revela el gráfico de correlación. Estas se presentan menos en relación con las agrupaciones II y IX.

Ahora bien, para valorar, aun en términos de la correlación simple de rango, el alcance de las variaciones que manifiesta, hubiera sido conveniente señalar el grado de dispersión de los valores de cada módulo en las agrupaciones industriales pero los gráficos que se acompañan lo acusan marcadamente.

CUADRO III
CARACTERISTICAS DE LOS MODULOS

Módulo	Máximo	Mínimo
o:n	118,4	6,5
w:n	243,0	1,2
w:o	13,8	0,2
s:Vp	0,5	0,1
Vp:n	3.628,0	40,3
Vp:o	30,6	3,9
Vp:w	48,8	0,2
Vp:s	10,1	2,0

Teniendo en cuenta estos factores de corrección del dato-indicio que ofrece el gráfico de correlación de este tipo, se observa, pese a ciertas anomalías aparentes, que por lo ya explicado pueden no ser realmente anomalías, que, con relación entre la concentración laboral y la concentración de fuerza motriz, es bastante apreciable y aún más la de este último módulo con el de fuerza motriz laboral, salvo las agrupaciones del tabaco y los textiles, salvedad que se explica por la discrepancia paralela con el de la concentración de la producción Vp:n. La correlación de indicio negativo entre la concentración de la producción y la concentración de la fuerza motriz, sugeriría algunas reflexiones si no fuera por la reserva que hice anteriormente de que los datos corresponden a 1946 y cualquier deducción podría parecer extraña ante las realidades de 1951 y 1952.

Por otra parte, estoy considerando los módulos referentes a las agrupaciones industriales y en ellas hay industrias de tan heterogénea estructura funcional que los módulos de las agrupaciones no darían una orientación muy precisa, mientras no se calcularan para cada una de las industrias aisladas que forman la agrupación. Pero esto queda ahora fuera de lugar, como acaba de indicarse, y por ello sólo haré la discriminación para los módulos de economicidad que es la única meta inmediata que puede tener un análisis funcional de industrias en formación, cuando sobrepasan el quinquenio de los planes quinquenales.

3. LOS MODULOS DE ECONOMICIDAD

En un artículo publicado por la Revista del Banco de la República, titulado Los criterios técnicos en la orientación industrial, se desarrollan los diferentes criterios posibles: el de la autonomía de aprovisionamiento o relación entre la materia prima nacional y la total empleada; el de industrialización o relación entre el valor agregado y el total, el de la nacionalización o relación de la suma de valores de

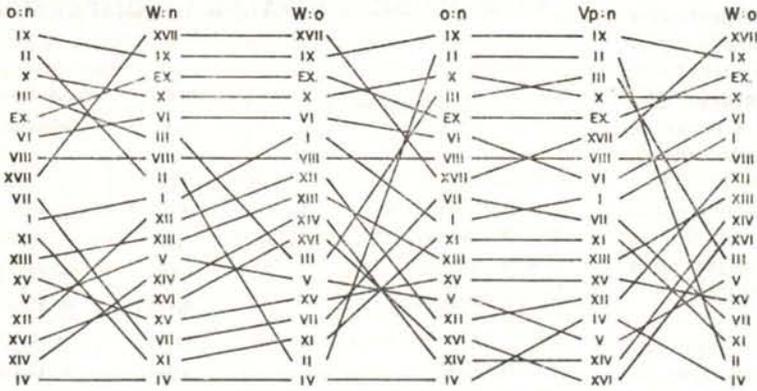
la producción agregada por la industria y la agregada por otras industrias de la serie en el mismo país, y, por último, el combinado que vengo proponiendo para llegar al módulo de economicidad intrínseca cuya formación y justificación se explicaba en aquel artículo.

De acuerdo con aquellas consideraciones, he calculado los módulos de economicidad de las 209 industrias consideradas por el censo argentino de 1946; esto es, los valores de los módulos A-I-N- y E, o sean el de autonomía de aprovisionamiento, el de industrialización, el de nacionalización y el llamado intrínseco o peculiar y específico de la industria considerada.

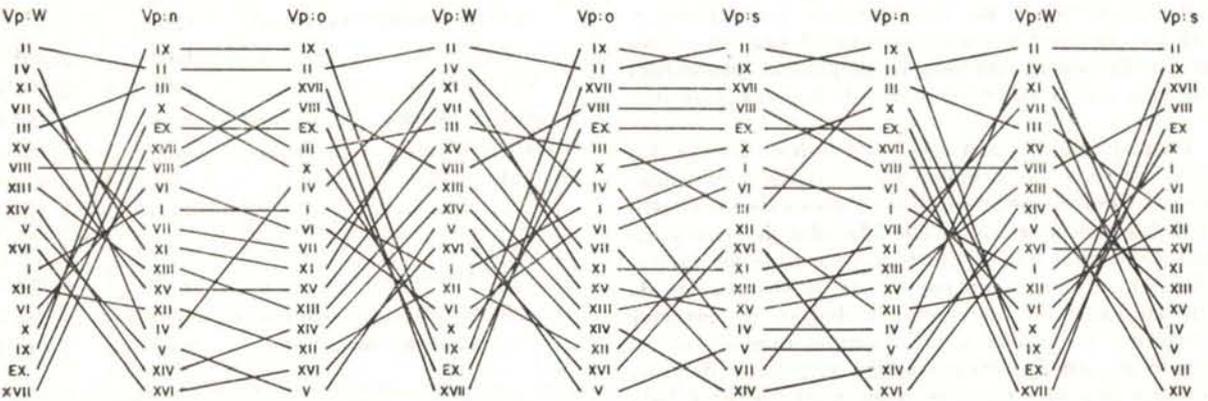
En el estudio a que acabo de referirme, relativo a los módulos de economicidad, se analizaba la correlación de los cuatro módulos para la industria colombiana y sus 104 industrias, comprobándose, como se puede observar para el caso argentino en el gráfico número 19, que sólo puede encontrarse alguna correlación positiva entre los módulos de industrialización y el de economicidad intrínseca y que el primero puede reflejar errores de apreciación. Así, en las industrias mecánicas y en la del caucho, la valoración tiende a mejorar si se considera el módulo de industrialización, y en las industrias pétreas, en la textil y en las del cuero, tiende a empeorar. En cuanto a la correlación entre los otros módulos, quedó bien de manifiesto en aquel estudio que no es prudente utilizarlos. El gráfico número 19 está dispuesto sólo para las agrupaciones, por lo cual se produce una compensación en los diferentes valores de los componentes; la discrepancia se manifiesta mucho más expresiva en la correlación de los módulos de las 209 industrias del censo, pero no he creído necesario incluir este gráfico en el presente trabajo.

Considerado ya como más apropiado —siempre con las reservas debidas— el módulo de economicidad intrínseca $E = I \times N$, siendo $I = Vp : P$ y $N = \frac{1Ve}{P}$, se muestra en el gráfico número 20 la gradación escalonada decreciente de los valores de E para las agrupaciones industriales. En los extremos superiores figuran las industrias extractivas, en el nivel superior, y la de derivados del petróleo, en el nivel inferior; esta última muestra bien claramente cómo puede conducir a error la apreciación empírica de la economicidad técnica de una industria. Claro que esto no quiere decir que esta industria haya que borrarla del plan de industrialización, ni que aquella otra sea la más digna de apoyo en todos sus aspectos. Otros factores hay que deben ser tenidos en cuenta, como ya se ha señalado con anterioridad.

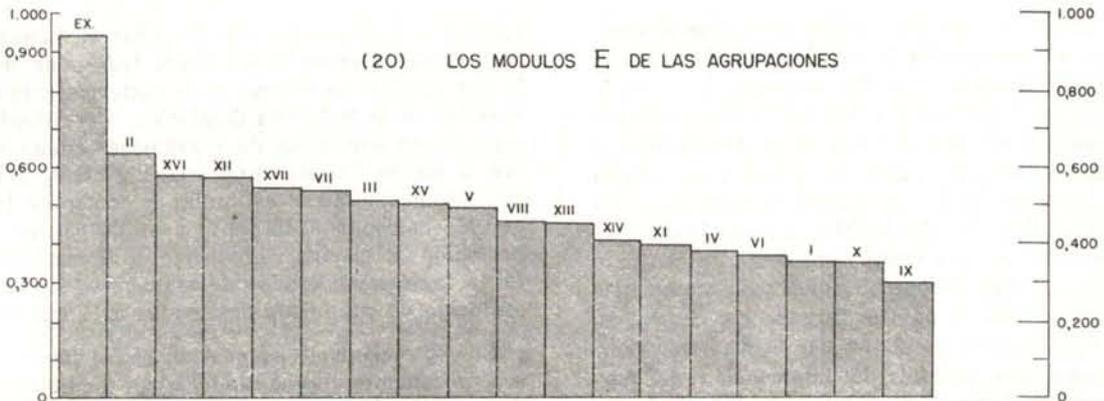
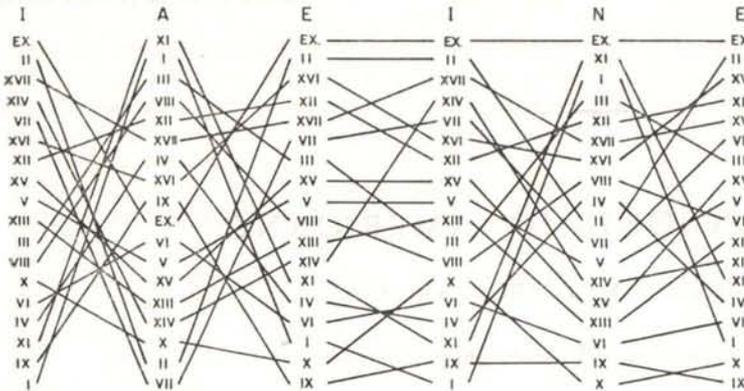
Hay que señalar que la consideración del grado de economicidad no puede conducir a pensar que una industria de bajo módulo sea desfavorable para la economía nacional. Se trata de un valor específico, y lo que principalmente revela es el grado de resistencia vital. Así, por ejemplo, la industria del cuero ofrece más bien un módulo bajo, pero co-



(18)
CORRELACION SIMPLE DE RANGO
PRINCIPALES MODULOS DE LAS AGRUPACIONES



(19)
CORRELACION SIMPLE DE RANGO
A - I - N - E



mo su módulo de autonomía (véase gráfico número 19) es el más alto de todos, no hay duda que debe formar y forma parte del plan de desarrollo de la industrialización, pero sin que pudiera pretender demasiado auxilio por sí misma. En cambio, la agrupación de la industria gráfica ofrece un módulo de economicidad intrínseca alto y debe alentarse además por consideraciones que son obvias, a pesar de que su autonomía es de las más bajas, como sucede, sobre otro cuadro de consideraciones, con la industria del tabaco. El análisis de estas correlaciones daría lugar a interesantes deducciones, pero por lo ya observado repetidas veces, se ha de dejar para otro momento y para otro censo más próximo.

Como complemento a lo anteriormente expuesto, creo de interés agregar el siguiente cuadro que señala los valores promedios del módulo de economicidad intrínseca de las agrupaciones industriales y que ha servido para confeccionar el gráfico número 20. Se indica también la dispersión porcentual con relación al valor promedio de las agrupaciones.

Pasando de las agrupaciones industriales a las industrias que las componen, se incluye a continuación el cuadro numérico de los valores de los cuatro módulos que podrían ser considerados de economicidad. Considero que el único que puede tener tal carácter es el designado por E con la observación de que su valoración de economicidad es de carácter intrínseco y específico, no obstante, también se incluyen los demás, porque miden relaciones de interés que hay que tener en cuenta al apreciar toda economicidad.

CUADRO IV

VALORES DE E Y VALOR DE DISPERSION

AGRUPACIONES	Promedio de E.	Dispersión porcentual
Ex. Extractivas	0,935	+ 10,3%
II. Tabaco	0,627	+ 2,8%
XVI. Varios	0,575	+ 20,9%
XII. Piedras	0,572	+ 23,2%
XVII. Energía	0,546	+ 5,8%
VII. Gráficas	0,537	+ 14,4%
III. Textiles	0,507	+ 24,2%
XV. Maquinaria eléctrica....	0,500	+ 11,4%
V. Madera	0,491	+ 43,4%
VIII. Química	0,455	+ 25,4%
XIII. Metalurgia	0,450	+ 25,6%
XIV. Mecánica	0,407	+ 19,3%
XI. Cueros	0,398	+ 38,6%
IV. Confecciones	0,380	+ 31,7%
VI. Papel	0,368	+ 22,0%
I. Alimentos	0,352	+ 30,6%
X. Caucho	0,351	+ 10,5%
XI. Derivados del petróleo..	0,298	+ 4,5%

(Continuará en la próxima entrega).

EL PROTECCIONISMO AMERICANO

POR GUILLERMO TORRES GARCIA

(Especial para la "Revista del Banco de la República"),

Bien sabido es que en materia de comercio exterior y especialmente en la política relacionada con el desarrollo económico de las naciones, han venido disputándose el predominio dos tendencias o principios conocidos con los nombres de **proteccionismo** y **librecambio**. Este, en su sentido moderno, consiste en la libre importación de mercancías extranjeras, o sea en la posibilidad de introducirlas a un país sin gravámenes aduaneros; y aquel comprende un conjunto de medidas o disposiciones legislativas encaminadas a desarrollar en un país su producción doméstica. Tales medidas proteccionistas son de diversa índole. Unas, persiguen prohibir la importación de mercancías extranjeras competidoras de los productos

indígenas, o gravarlas con derechos de importación más o menos cuantiosos; otras, tratan de impedir la exportación de víveres o de materias primas necesarias en la industria doméstica, o restringir esta exportación por medio de gravámenes aduaneros sobre la salida de tales productos; y otras, por último, se encaminan a estimular y fomentar la producción nacional mediante el pago de primas de exportación de ciertas mercancías, o el establecimiento de tarifas moderadas de transporte en beneficio exclusivo de productos destinados a la exportación.

El proteccionismo es parcial, si las leyes favorecen únicamente algunas industrias; y es total, cuando se extiende a todos los ramos de la producción.

Los derechos de aduana, sin embargo, no siempre tienen el carácter de protectores. Este impuesto se llama **fiscal**, si el principal y determinante motivo de la imposición es la necesidad de obtener recursos para el Estado; y se llama **protector** en los casos en que ese motivo consiste únicamente en la necesidad de defender la industria nacional contra la competencia extranjera.

Se dice que la tarifa de aduanas es **autónoma**, cuando para su establecimiento, modificación o anulación conserva el Estado la plenitud de su libertad de imposición; y se la llama **convencional**, si esa libertad se halla restringida por tratados públicos, como los de comercio, o por otros medios que obligan igualmente al Estado. Existen también las tarifas llamadas de favor o de **represalia**, según que en ellas se establezcan derechos menores o mayores respectivamente, de los de las tarifas comunes de otros países.

Aparte de la política proteccionista aplicada en Europa en el siglo XVII, en la cual sobresalieron Cromwell en Inglaterra y Colbert en Francia, y prescindiendo de la lucha que durante el siglo XVIII tuvo lugar entre los proteccionistas y los adeptos a la escuela económica llamada **fisiocrática**, puede decirse que sólo a partir del siglo XIX fue cuando la protección y el librecambio vinieron realmente a disputarse la primacía mundial en estas cuestiones de producción y de comercio internacional.

A este respecto, el siglo pasado hállase dividido en cuatro épocas claramente definidas por los economistas, así: la primera, de un proteccionismo riguroso en un gran número de naciones, desde 1815 hasta 1860; la segunda, de ideas liberales que inspiraron numerosos tratados de comercio de tendencia librecambista, desde 1860 hasta 1877; la tercera, de una reacción proteccionista, desde 1877 hasta 1892, y la cuarta, de un triunfo cada vez más acentuado y extenso del proteccionismo.

En la primera época, o sea de 1815 a 1860, la política proteccionista imperó rigurosamente en muchos países, sobresaliendo entre ellos Francia y Alemania. Multitud de artículos extranjeros fueron declarados en Francia de prohibida importación, y sólo pudo atenuarse este rigor merced a los esfuerzos de aquellos notables economistas, verdaderos paladines del librecambio, que fueron Miguel Chevalier y Federico Bastiat. En cuanto a Alemania, allí existía no solamente un especial régimen aduanero para con el exterior, sino un sistema de aduanas interiores que, reemplazado en 1829 por el llamado **zollverein**, incorporó los diversos Estados alemanes dentro de una extensa unión aduanera proteccionista. En esta primera época, sólo Inglaterra escapaba a la tendencia general.

En 1838 tuvo lugar allí la fundación de la célebre "Liga de Manchester", obra de Ricardo Cobden, la cual, tras de ardiente lucha, obtuvo en 1946 la abolición de los derechos aduaneros establecidos de tiem-

po atrás en la llamada **escala móvil**. El librecambio, no satisfecho sin embargo con la supresión de aquellos impuestos y persiguiendo la anulación del entonces imperante proteccionismo marítimo e industrial, logró al fin su eliminación en 1849, por medio de Sir Robert Peel, uno de sus más ilustres hombres representativos.

La segunda época, 1860 a 1877, de ideas liberales y tendencias librecambistas, fue el eco y natural repercusión del triunfo de la Liga de Manchester y de las doctrinas de Cobden en Inglaterra y de Chevalier en Francia. A éstas se debió la reforma aduanera que Napoleón III llevó a cabo en el Segundo imperio francés y la celebración de numerosos tratados de comercio entre varios países europeos, tratados en los cuales predominaba el criterio del librecambio.

La tercera época, comprendida entre 1877 y 1892, fue de una preponderancia adquirida en el librecambio. Desde 1877 se volvió en muchos países al régimen de las tarifas autónomas protectoras y a la consiguiente revisión y reforma de los tratados de comercio en años anteriores. Estas tarifas fueron implantadas principalmente en Rusia, España, Austria y Rumania. En Alemania tuvieron especial alcance y Francia siguió el ejemplo de aquellos países en 1881.

La cuarta y última época, iniciada en 1892, y que aún subsiste, se ha caracterizado por el triunfo definitivo del proteccionismo.

De los Estados Unidos de América puede decirse que han tenido una evolución aduanera especial y distinta de la de los países europeos. La Unión Americana, en efecto, y a la inversa de los Estados de Europa, entró por una política rígida y decididamente proteccionista desde 1864, época en que en el viejo mundo predominaba el librecambio. Durante la primera mitad del siglo XIX, y mientras en Europa se vivía bajo un riguroso régimen proteccionista, en los Estados Unidos se practicaba un proteccionismo moderado. Acentuado este régimen a partir de 1860, precisamente cuando en Europa tomaba fuerza el librecambio, los americanos del norte continuaron desarrollando una política cada vez más proteccionista. Por último, ya para fines del siglo pasado, las tarifas de Mac-Kinley en 1890 y de Dingley en 1897 representaban sin duda mayores avances aún del sistema protector.

Los Estados Unidos han sido la nación más automáticamente proteccionista. Sus dos grandes partidos políticos tradicionales, ambos adversos al sistema del librecambio, han hecho de la Unión Americana el territorio o mercado donde las prácticas del proteccionismo han llegado a su más extensa y rígida aplicación. Los productos extranjeros tropiezan allí no solamente con altos derechos de importación que en muchos casos resultan prohibitivos, sino con reglamentos y formalidades de aduana cuya severidad los transforma en verdaderas barreras administrativas.

Basado el arancel norteamericano sobre el sistema de derechos ad valorem, éstos halláanse fijados con un criterio exclusivamente proteccionista, de suerte que los gravámenes soportados por los productos extranjeros tienen sobre ellos una incidencia excesiva. Véanse, tomados al azar, unos poquísimos ejemplos de tales derechos de importación: jugos de frutas 40%, huevos 32%, quesos 18%, lana 15 a 35%, algodón bruto 11%, hilazas de seda 28%, hilazas de lana 43%, nilón 37%, telas de seda 35%, telas de lana 40%, borstería 31%, encajes 45 a 90%, bordados 63%, campanas para sombreros 80%, aparatos de cirugía 37%, instrumentos de precisión 31%, aparatos eléctricos 20%, automóviles 10%, películas cinematográficas 35%, relojes 37%.

Por lo que hace a las formalidades de aduana, sabido es que las autoridades norteamericanas exigen múltiples documentos antes de dejar entrar al territorio nacional cualquier producto extranjero. El valor de las mercancías importadas debe justificarse mediante una factura consular expedida en varios ejemplares. Los informes exigidos son tan numerosos y precisos, que el gobierno de Washington se ha visto en la necesidad de redactar las instrucciones del caso a fin de establecer el procedimiento que debe seguirse. Cuando dichos informes contienen algún error o irregularidad, aun de carácter material, las autoridades aduaneras rehusan la entrada de las mercancías. De otro lado, los agentes oficiales de aduana verifican con extrema minuciosidad si las disposiciones de las diversas leyes internas han sido cumplidas. Además, existen varios reglamentos en los cuales se determinan los requisitos que deben llenarse para que un producto extranjero pueda ser importado.

El rigor habitual de las autoridades aduaneras agrava todavía más las dificultades a que acabamos de referirnos, pues dichas autoridades frecuentemente recurren a investigaciones y avalúos que a su turno dan motivo a largas y enojosas discusiones, y en ocasiones las mismas autoridades mayoran los precios que aparecen en las facturas consulares, aun cuando se hayan cumplido las formalidades legales pertinentes, e imponen sanciones muy severas en caso de haberse faltado a los reglamentos en vigor.

A todo lo anterior debe agregarse que la ley sobre arreglos o tratados de comercio faculta al Presidente de la Unión Americana para reforzar la protección del mercado interno mediante dos disposiciones conocidas con los nombres de "escape clause" y "peril point provision". La primera, consiste en una cláusula de escape que el gobierno introduce en los arreglos comerciales celebrados con otros países y que le permite desligarse de sus compromisos si se demuestra que la ejecución de éstos afecta gravemente a la economía nacional. En tal caso, los Estados Unidos consultan el punto con el país o países interesados y en general ofrecen en compensación determinadas concesiones en otros sectores más propicios de la economía americana. La segunda, no es propiamente una estipulación que, como la cláusula

de escape, hace parte integrante de los arreglos de comercio. Trátase de un procedimiento que se emplea antes y no después de la celebración de dichos arreglos y por el cual cuando una industria americana considera que la importación de productos extranjeros la coloca en peligro, recurre ante una entidad especial denominada Comisión de Tarifas, cuya misión es informar al Presidente, después de efectuar las investigaciones correspondientes, el punto a partir del cual una producción nacional puede verse comprometida o en grave peligro por la reducción de un derecho de aduana. El gobierno de los Estados Unidos dispone, en consecuencia, de todo un arsenal proteccionista para salvaguardar permanentemente la economía industrial de la nación contra cualquiera eventualidad.

Mas este régimen, mantenido allí con firmeza por todas las corrientes políticas, empieza ya a hacer sentir sus efectos en otros países, creándoles el grave problema de la escasez de dólares por virtud de la dificultad con que ellos tropiezan para vender sus productos en el mercado norteamericano.

Las numerosas balanzas de pagos que hoy en Europa se hallan con déficit, lo están justamente en relación con la zona del dólar. Es el proteccionismo americano lo que explica en gran parte tal situación, según el concepto unánime de los gobiernos interesados en este problema. De ahí que desde hace algún tiempo haya venido hablándose acerca de una acción conjunta que varios países europeos se proponen intentar a este respecto ante el gobierno de los Estados Unidos, tan pronto como el nuevo Presidente tome posesión de su cargo.

La penuria de dólares que ha creado un malestar y una incertidumbre muy grandes en los negocios y aun en la conducción misma de la política económica de numerosos países europeos, y que en sentir general debe atribuirse a los efectos del proteccionismo americano, como ya lo hemos dicho, constituye sin duda uno de los principales problemas de orden económico internacional que tendrá el gobierno del general Eisenhower. Al partido republicano, tradicional campeón del proteccionismo, ha venido a tocarle en suerte la ofensiva que desde el exterior va a acometerse contra los rigores del arancel y contra las prácticas aduaneras proteccionistas imperantes en los Estados Unidos.

Parece existir, no obstante, cierto ambiente propicio a la satisfacción de los clamores y quejas de Europa. En efecto, la Convención Nacional de Comercio Exterior, reunida en Nueva York a fines de noviembre último, llegó a conclusiones alentadoras, puesto que ella ha abogado enfáticamente por una reducción en las barreras aduaneras que impiden la entrada a los Estados Unidos de los productos extranjeros. Debemos observar, sin embargo, que en dicha Convención prevalecía la influencia de hombres de negocios con cierto criterio librecambista y no la de representantes de la gran masa de agricultores y de industriales que es forzosamente adepta al proteccionismo. Debemos anotar igualmente, que

en el notable discurso pronunciado ante la Convención de Nueva York por el señor Ivar Rooth, director del Fondo Monetario Internacional, éste hizo presente que la penuria de dólares se ha venido atenando en forma muy considerable, pues mientras el déficit mundial en transacciones y servicios, que llegaba en 1947 a cerca de 12.000 millones de dólares, solamente alcanzará a 2.500 millones, más o menos, en el presente año.

De otro lado, interesante es referirnos también a las opiniones del señor Winthrop Aldrich, presidente del Chase National Bank, quien se ha pronunciado en favor de una política económica americana a largo término, sustitutiva, por medio de otros métodos, de la hasta ahora practicada con carácter temporal en forma de ayudas anuales a las naciones libres. El señor Aldrich ha hecho hincapié acerca de los puntos siguientes:

1º Restablecimiento de la convertibilidad de las monedas extranjeras.

2º Supresión de las restricciones que en el comercio mundial soportan los productos más esenciales.

3º Atenuación o abolición de las restricciones de importación provenientes de la tarifa de aduanas norteamericana o de cualquiera otra política.

4º Incremento de las inversiones en el extranjero de capitales privados americanos.

Las ideas del señor Aldrich tienen particular importancia en concepto de ilustrados observadores, dado el hecho de haber sido él uno de los partidarios más activos de la candidatura Eisenhower y de ocupar en el partido republicano una destacada posición representativa del capitalismo industrial.

Créese muy posible que el general Eisenhower se decida por adoptar un criterio de gobierno entre el dirigismo demócrata y la libre empresa republicana. A este respecto, estimase que las designaciones del señor Charles E. Wilson, presidente de la General Motors, para Secretario de la Defensa Nacional, y la del señor Charles Humphreys, banquero e industrial de Cleveland, para Secretario del Tesoro, revelan la tendencia a optar por un término medio, en el terreno económico, entre el dirigismo practicado durante veinte años por el partido demócrata y el principio de la libre empresa total que es el ideal de la vieja guardia del partido republicano.

Por último, y volviendo a lo relacionado con el comercio exterior, debe tenerse presente que a mediados del año entrante expira la vigencia de la ley de facultades al Presidente sobre tratados de comercio. Para entonces, el nuevo gobierno del general Eisenhower como el próximo congreso, habrán tenido que fijar su posición respecto de la política comercial internacional y el mundo conocerá también el rumbo que haya de tomar esta gran cuestión del proteccionismo americano.

París, diciembre de 1952.

LA IMPORTACION DE CAPITALES EXTRANJEROS

POR PEDRO A. GOMEZ NARANJO

(Especial para la "Revista del Banco de la República").

El decreto 1625 de 3 de agosto de 1951, dictado por el Presidente de la República en uso de facultades legales y en especial de las que le confiere el artículo 121 de la Constitución, por estar el país en estado de sitio, declaró libre la importación de capital extranjero a Colombia, en monedas extranjeras o en títulos representativos de las mismas, aceptables por el Banco de la República, o en maquinaria o equipo industrial, agrícola o minero.

La ley 8ª de 1952 (julio 18), sustituyó el decreto anterior, o mejor dicho, lo aprobó en todas sus partes, de manera que hoy son definitivas y esta-

bles las disposiciones legales que rigen la materia. La ley tiene las mismas disposiciones del decreto 1625, sin variación de ninguna clase, y contiene además el artículo 17, que establece lo siguiente:

"Los capitales extranjeros que se importen con destino a la explotación de industrias que no existan en el país, y que utilicen materias primas nacionales en un 100%, quedarán exentos del impuesto de patrimonio por el término de cinco años contados desde la fecha de su registro.

"Parágrafo. De igual beneficio gozará el capital nacional que se destine a tales industrias".

El decreto 55 de 15 de enero de 1952, reglamentó el decreto 1625. Como las disposiciones de la ley 8ª de 1952, dictada posteriormente, son las mismas de este último decreto, la reglamentación aprobada ha seguido aplicándose por la Oficina de Registro de Cambios.

Lo anterior es lo que rige en la actualidad sobre la importación de capitales. Los textos de la ley 8ª y del decreto 55, son explícitos y constituyen un estatuto bastante claro sobre las formalidades que se deben llenar para la importación de los valores extranjeros y para la reexportación de ellos y el envío de los rendimientos obtenidos.

La importación de capitales requiere el registro en la Oficina de Registro de Cambios, con la indicación de la finalidad a que se destinan. Cuando la importación se hace en efectivo, los valores respectivos deben ser vendidos al Banco de la República, o a otro banco autorizado.

La importación en maquinaria o equipo requiere el registro previo en la Oficina de Registro de Cambios, con la comprobación del costo o inversión real en divisas extranjeras, dentro de los seis meses siguientes a la nacionalización, mediante los documentos que para tal fin exige aquella Oficina, la cual no hará el registro sino cuando hayan sido instalados y esté en pleno funcionamiento la máquina y el equipo.

El cumplimiento de las formalidades anteriores es indispensable para que los importadores tengan los siguientes derechos: a) Reexportar en cualquier tiempo el capital importado, al tipo de cambio que rija el día en que se efectúe el reembolso al exterior, previo pago de todos los impuestos correspondientes; b) Remesar las utilidades netas del capital importado, al mismo tipo de cambio; c) Registrar como capital importado las utilidades no distribuidas, y d) Remesar al exterior el valor de las maquinarias y equipos si fueren enajenados, previa justificación del precio de venta ante la Oficina de Registro de Cambios, hasta la suma que se registró originalmente como valor del capital importado, al tipo de cambio que rija el día de la remesa, más el pago de los impuestos.

No se define en la ley ni en el decreto reglamentario cuál es la utilidad neta o líquida que se puede exportar, pero debe entenderse que es la que queda una vez deducidos los gastos, lo que se demuestra con los balances y demás documentos exigidos por la Oficina de Registro de Cambios. Sobre el particular no contienen limitación los textos mencionados, hecho que demuestra la amplitud con que ha sido reglamentada la materia, para atraer el capital extranjero e impulsar en esa forma el desarrollo industrial del país.

En el interesante informe rendido a la Junta Directiva del Banco de la República, correspondiente al período comprendido del 1º de julio de 1951 al

30 de junio de 1952, el señor gerente de esa institución, doctor Luis-Angel Arango, estima que el estatuto de capitales extranjeros promueve la cooperación internacional para el desarrollo de nuestras condiciones económicas y el aprovechamiento adecuado de los recursos nacionales. Es oportuno reproducir a continuación los siguientes apartes del informe aludido, que aprecian con exactitud la política seguida en el país sobre importación de capitales extranjeros y mencionan algunas excepciones a las normas generales, que se deben tener en cuenta para completar este breve resumen sobre la legislación en vigencia en relación con tan importante materia:

“Por otra parte, el estímulo a las inversiones privadas extranjeras constituye un aporte valioso de Colombia al incremento del comercio internacional, pues, a la vez que el país se beneficia aumentando su productividad, el capital de trabajo y la capacidad de compra, ofrece a otras naciones la oportunidad de aprovechar económicamente los excesos de sus balanzas de pagos.

“Las normas aludidas, que no son aplicables a los capitales extranjeros vinculados o que se vinculen a la industria petrolera, ni a los que se inviertan o estén invertidos en industrias extractivas de metales preciosos, contienen una cláusula limitativa para el giro o la capitalización de utilidades, que ordena determinar su cuantía previa exclusión del crédito nacional como factor activo de rendimientos. Esta cláusula es por sí misma importante y obedece a una legítima protección al capital colombiano cuando éste contribuye, a través del crédito comercial, a formar las utilidades del inversionista. Los rendimientos así originados no pueden ni podrían ser objeto de exportación porque su índole en ningún caso permite asimilarlos al capital extranjero.

“Como es obvio, esta limitación no se aplica cuando se trata de determinar las utilidades provenientes de los capitales extranjeros vinculados a la industria bancaria, por razón de la naturaleza de la fuente que en este caso las origina.

“Sometido el decreto por el gobierno a la consideración de las cámaras legislativas en sus recientes sesiones extraordinarias, eminentes congresistas formularon algunos reparos al régimen propuesto para los capitales extranjeros. Entre tales reservas es tal vez la más importante aquella que se refiere a los perjuicios que para la economía del país podrían derivarse de la falta de una orientación nacional en orden a evitar la vinculación de las inversiones foráneas en actividades que puedan competir con empresas desarrolladas o iniciadas por el capital colombiano.

“Este temor difícilmente se verá confirmado, porque dentro de una sana política económica es preocupación esencial del inversionista extranjero obtener la colaboración de las empresas nacionales del

país en que actúa, antes que entrar en abierta competencia con ellas, para evitar perjuicios económico-industriales que darían origen a severos preceptos nacionalistas.

“Las normas sobre capitales extranjeros han colocado al inversionista foráneo en condiciones igualitarias respecto del capital colombiano, de acuerdo con la letra y el espíritu de nuestra Constitución, y a este tratamiento generoso sabrán corresponder quienes con él se beneficien, no dificultando nuestra autonomía ni interfiriendo los programas nacionales de desarrollo.

“Se objetó asimismo en el congreso la amplitud concedida para el giro o la capitalización de las utilidades producidas en Colombia por el capital extranjero. En mi concepto, tal disposición constituye apenas el reconocimiento de un derecho evidente, cual es el de permitir al inversionista el libre apro-

vechamiento de los frutos de su esfuerzo. De otro lado debe tenerse en cuenta que las restricciones a la inversión extranjera, antes que favorecer la industria nacional, son un obstáculo para su desenvolvimiento.

“La reciente ratificación del estatuto de capitales por las cámaras, que lo elevaron a la categoría de ley de la República, demuestra lo acertado de las normas que él consigna”.

Hace algún tiempo publiqué en las columnas de la prestigiosa Revista del Banco de la República un corto estudio sobre las disposiciones relativas a la importación de capitales extranjeros. Por esa circunstancia he considerado conveniente relacionar el cambio fundamental de la legislación sobre este tópico, para contribuir en alguna forma al desarrollo de los altos propósitos que se han tenido en mira al redactar el nuevo estatuto, de amplias y generosas proyecciones.

CAPITALISMO Y DESARROLLO NACIONAL

Conversaciones con el Dr. Rafael Delgado Barreneche

POR G. A.

La última entrega de “El Financiero” de Bogotá, publica unas declaraciones del ex-Ministro de Hacienda y en la actualidad miembro principal de la Junta Directiva del Banco de la República, doctor Rafael Delgado Barreneche, cuyo texto, por su evidente importancia, y previa autorización, reproducimos en seguida:

Esta conversación no versa sobre ningún problema concreto —ni el de la moneda, ni el del azúcar, ni el de las formas de ejecución del presupuesto por fuera de las normas antiinflacionistas— sino sobre las orientaciones generales del pensamiento económico de Delgado Barreneche. Lo que nos importa es ubicar doctrinariamente ese pensamiento, determinar su línea de orientación crítica, por encima de sus formas prácticas de aplicación.

—Una de las cuestiones más importantes para un católico es su posición respecto al capitalismo. Aun cuando la Iglesia ha desempeñado un importante papel en el afianzamiento de la propiedad privada y del régimen de libre empresa, no puede afirmarse que ideológicamente sea tan adicta al ca-

pitalismo como lo es, por ejemplo, la iglesia protestante. ¿Cuál es su posición, doctor Delgado Barreneche, frente al capitalismo y frente a la crisis de ese sistema económico?

—Como conservador y como católico no soy partidario del capitalismo liberal, basado en una falsa noción de la libertad económica y en una idea de beneficio exclusivista que nada tiene que ver con los problemas del hombre. Este capitalismo deshumanizado de tipo clásico es sólo una versión protestante del capitalismo, despojado de todos los elementos que pueden defenderle históricamente: el concepto del bien común, la aplicación de una ética fundamentada en la caridad, el abandono de las nociones puramente materialistas que no dejan ver a los hombres detrás o dentro de las mecanismos del mercado. La Iglesia católica —no obstante sus tesis en defensa de la propiedad privada y de la legítima acumulación— nunca ha sido partidaria del capitalismo, tal como lo hemos conocido en sus formas clásicas liberales. La Iglesia de Dios —según lo afirma el economista católico Salleron— no puede ser aliada de Mammón. Lejos, pues, de un católico, el colocarse en una posición de simple y

ortodoxo defensor del capitalismo. Ni desde el punto de vista del concepto de propiedad, ni desde el punto de vista de la acumulación y la ganancia, ni desde el punto de vista de las relaciones entre el capital y el trabajo. Concepto que el capitalismo cambió de rumbo desde el momento en que intervino la nueva postura reformista de la Iglesia católica. Esa postura está consignada doctrinariamente en dos grandes documentos papales: las Encíclicas De Rerum Novarum y Quadragesimo Anno. La presencia de los grandes principios católicos de auto-control —fundamentados sobre una ética de caridad cristiana— han transformado no sólo la fisonomía del capitalismo, sino su propia naturaleza de sistema económico de libre-hacer, por encima de las conveniencias y necesidades del bien común. A la postre, lo que se ha puesto en vigencia, es la antigua teoría tomista del bien común.

No encuentro accidental el hecho de que el capitalismo clásico, ortodoxo, lesseferiano y liberal, haya prosperado en los países anglosajones y protestantes. Los países latinos y católicos han estado bien lejos de ese modelo, ya que nunca han entendido la existencia de un sistema económico que no tiene frenos morales, ni reconoce las exigencias, las demandas, las obligaciones impuestas por el bien común. Los grandes clásicos liberales —como Adam Smith, como el propio Juan Bautista Say— nada tienen que ver con la doctrina católica. Hasta los liberales franceses y españoles están emparentados con el espíritu y las concepciones de la reforma protestante. Y desde luego, los liberales hispano-americanos han estado también inspirados —según lo ha expuesto recientemente algún escritor colombiano— en ideales y concepciones de estirpe calvinista. Sobre este punto han hecho luz recientemente, Gaetan Pirou y Werner Sombart, ambos economistas de la más alta responsabilidad científica.

Lo que tenemos que desechar —como conservadores y católicos— no es el capitalismo como principio, sino el capitalismo en su forma ortodoxa y liberal. Nada tan lejos de la Iglesia, de su doctrina y de su espíritu, como la tesis y la política del “dejar hacer, dejar pasar”, del libre enriquecimiento, de la victoria del principio smithiano del egoísmo económico. Todos éstos son conceptos materialistas y liberales, más opuestos a la concepción de la Iglesia católica —como lo afirmó alguna vez el conde Dalla Torre, redactor del Osservatore Romano, en un importante artículo sobre “La Iglesia Católica y el Capitalismo”— que los propios conceptos del comunismo, considerados desde el punto de vista exclusivamente económico, no filosófico. Donde el comunismo se hace radicalmente anticristiano y antirreligioso es en su filosofía materialista y crudamente atea. El comunismo, como simple régimen de comunidad de bienes —ha dicho el gran escritor Louis Salleron— no es contrario a la religión. Lo es cuando se presenta como comunismo ateo, colocándose —por este hecho, por esta terrible posición— tanto o más que el capitalismo en la antípoda del sistema de vida cristiano.

Mi pensamiento económico se guía, entonces, por esta concepción católica del **capitalismo reformado**, del capitalismo dispuesto por la autoridad y por la aplicación de los principios cristianos para no enfrentarse al bien común y a los intereses superiores del hombre. De este capitalismo es que me declaro partidario, así como me sitúo doctrinariamente contra el capitalismo liberal, ortodoxo y lesseferiano y contra el comunismo, su contrapartida y en cierta manera su complemento. Es de esta manera como yo entiendo la posición y la oposición de la Iglesia católica frente al capitalismo clásico y frente al comunismo.

—Pero ¿cómo explica usted, doctor Delgado Barreneche, la posición de quienes, como el señor Villaveces, Ministro de Fomento, también católico y conservador, predica una política inspirada en los más puros principios del liberalismo económico?

—Lo explico en el sentido de que son liberales —naturalmente sólo en materias económicas— pertenecientes al partido conservador. El Ministro de Fomento ha orientado una política lesseferiana e individualista, de puro y ortodoxo corte liberal: la libertad de exportación, la libertad de importación, la eliminación de controles estatales. Esa no es una política conservadora y católica, porque tiende a desatar las fuerzas más poderosas de la economía capitalista sin tomar en cuenta los principios del bien común. El conservatismo y la Iglesia católica no pueden aceptar esta libertad desenfrenada, este capitalismo que no puede conducir sino a su propio desmoronamiento. Ahora bien: la libertad económica no consiste en la simple y escueta tarea de eliminación de aparatos contralores del Estado. Porque esto no es libertad, sino descontrol. Precisamente creo indispensable la intervención del Estado en la economía capitalista, con el objeto de cortar y corregir los abusos y de representar los intereses del bien común, evitando la excesiva concentración del capital y aplicando las normas de la caridad cristiana. Un capitalismo todopoderoso, autoeficiente, armado de todas las armas, es un capitalismo pagano. Y el paganismo es una negación dialéctica del cristianismo. De allí que no considere —sin querer asumir ninguna posición dogmática— que un conservador y católico pueda ser económicamente liberal, ya que el liberalismo es una filosofía pagana y materialista.

—Sin embargo, la posición liberal del doctor Villaveces es semejante (aun cuando menos doctrinaria y sistemática) a la de muchos hacendistas y economistas del partido conservador colombiano. Para no ir muy lejos, podríamos citar el caso del profesor Esteban Jaramillo, discípulo de Seligman y propagador del principio liberal manchesteriano de que “el Estado es el peor de los administradores”.

—Eso demuestra, responde el doctor Delgado Barreneche, a que nuestros partidos políticos no tienen unidad ideológica. No obstante, concepto que las figuras más representativas del partido conservador

colombiano no han sido doctrinarios liberales como el doctor Esteban Jaramillo, a quien tan grandes y extraordinarios servicios debe el país, sino pensadores católicos como don Miguel Antonio Caro. Caro fue, sobre todas las cosas, un pensador y un político católico. Sus tesis en materia monetaria o sobre los servicios públicos, corresponden a esta concepción católica de la economía. Caro defendió el monopolio de la emisión de billetes con el argumento de la defensa del bien común. En el mismo criterio se inspira su noción del servicio público, tan amplia que muchas veces acepta su prestación con caracteres de absoluta gratuidad.

—Usted afirma, doctor Delgado Barreneche, que no acepta el capitalismo en sus formas clásicas y liberales, sino un **capitalismo reformado**. Queda en pie esta pregunta: **reformado ¿por quién y para qué?**

—Reformado por la autoridad pública y por la propia mentalidad de los empresarios. La transformación del capitalismo ni puede efectuarse sin el auxilio del Estado —a través de sus diversos mecanismos interventores— ni puede operar sin un cambio de mentalidad, de psicología, de **modos de hacer** de los propios capitalistas. En esto consiste el problema fundamental. Yo he preconizado, como conservador y católico, la tesis de que el capitalismo debe ser intervenido: pero no intervenido por un Estado todopoderoso y con el objeto de incorporarlo todo a la órbita de su actividad, desplazando y sustituyendo a los empresarios privados. Esta política no es de simple intervención en la economía, sino de transformación del capitalismo privado en un capitalismo totalitario. Yo acepto la intervención del Estado —necesaria pero no ilimitada— nunca la estatización de la economía. Me parece que es indispensable precisar este concepto de la intervención económica del Estado, su naturaleza, y sus alcances, precisamente porque casi todo el mundo se declara partidario de dicha intervención. Hay un problema de medios y un problema de fines. El problema de medios es el que se refiere a los instrumentos y métodos de intervención; el problema de fines, el que se relaciona con el objeto de la acción del Estado, el destino económico de la intervención, bien sea el de estimular o corregir ciertos fenómenos o sectores de la economía, o bien el de absorber la actividad del capitalismo privado. En las diversas oportunidades en que he planteado la necesidad de una intervención económica del Estado —para hacer, para crear, para morigerar, para corregir, para controlar— bien sea como gerente de empresa o como Ministro de Hacienda, me he referido exclusivamente al empleo de medios indirectos o funcionales, nunca a medios directos o coercitivos. Creo que en el mercado existen los factores de control que debe utilizar el Estado. Cuando se ha planteado, por ejemplo, el control del crédito, me he opuesto tanto a las medidas de intervención estatal en la política comercial de los bancos privados —como sucedía con el proyecto de racionamiento del crédito por actividades económicas y por regiones, presentado por el

doctor Gaitán al Congreso de 1947— como a las medidas de estatización bancaria. No soy partidario de una sustitución de la banca privada por la banca estatal, a ningún título. Para mí, la dirección del crédito, el seleccionamiento, la orientación de la economía monetaria, pueden efectuarse por medio de una hábil y flexible política de manejo de los tipos de interés, de las tasas de descuento del banco central, de la cuantía de los encajes. Ninguno de estos son factores coercitivos de acción sobre el mercado monetario, sino factores indirectos o funcionales. En cuanto a los fines, no creo que la intervención del Estado deba servir para sustituir o reemplazar a los empresarios privados, sino para hacer algo que escape a los resortes y posibilidades de éstos. La intervención estatal debe servir, específicamente, para corregir procesos defectuosos del capitalismo, para evitar sus yerros, para reprimir sus abusos, para estimular aquellos sectores de gran importancia en el desarrollo económico pero de baja o difícil productividad. Logrados esos fines, la intervención debe cesar y las empresas creadas por el estímulo del Estado deben pasar a manos de capitalistas privados. He ahí fijado, bien claramente, el papel de poderoso mecanismo de fomento que yo concibo para el Estado moderno.

—¿Cuál sería entonces su pensamiento, doctor Delgado Barreneche, respecto a una empresa como la Siderúrgica de Paz de Río?

—La creo absolutamente indispensable para el desarrollo nacional. Pero una vez lograda su completa financiación, las acciones del Estado deben colocarse en el mercado, para evitar su estatización. La simple estatización no llevaría sino a un capitalismo burocrático, impropio para mantener costablemente una industria pesada. Mi concepto, entonces, es el de que esa industria, una vez que se convierta en actividad reproductiva, debe pasar a manos del capitalismo privado.

—Respecto a la industria siderúrgica, ¿no cree usted, doctor Delgado Barreneche, que existe una grave y fundamental discrepancia entre los puntos de vista del señor Currie y las tesis y conclusiones de la Reunión de Técnicos Siderúrgicos que acaba de efectuarse en Bogotá? ¿A qué atribuye usted esas discrepancias? ¿No considera usted totalmente errado el punto de vista del señor Currie?

—Evidentemente, la Reunión demostró —basada en un excelente estudio técnico y económico de la Comisión Económica para la América Latina (Cepal)— que Colombia es uno de los países americanos que puede producir hierro y acero a más bajos costos. Esto demuestra que no puede avanzarse mucho en la vieja concepción —tan ortodoxa entre algunos economistas norteamericanos— de que la industria pesada no tiene perspectivas ni posibilidades en los países subdesarrollados. La Misión Currie, al condenar los proyectos de la Siderúrgica de Paz de Río, y recomendar sólo una pequeña industria transformadora de chatarra, estaba doctri-

nariamente dominada por ese prejuicio. Todos sus cálculos para demostrar la incosteabilidad, se fundamentaban en la aplicación de la vieja teoría ricardiana de los costos comparativos. No tomaban en cuenta, ni la posibilidad de los costos decrecientes, ni los resultados finales de los cambios. En efecto: todo desarrollo económico lleva consigo una revolución del mercado y una revolución en los costos. Y toda producción industrial supone —aparte de una elevación de los niveles técnicos y de los coeficientes de productividad de los factores productivos— una modificación del tipo de comercio internacional, un ahorro de divisas y una transformación en las inversiones. Pero la cuestión no sólo puede y debe plantearse en términos económicos. Hay industrias que deben montarse aun cuando no sean costeables ni económicas. Ese es mi juicio respecto a la industria siderúrgica, la que desempeña un papel tan vital en nuestro desarrollo económico, que la puedo admitir aun siendo absolutamente incosteable. La importancia fundamental de ciertas industrias para la economía pública, explica el que su naturaleza y posibilidades no puedan medirse por niveles de costos.

—Entre esos dos criterios expuestos, el de Prebisch o el de Currie, el favorable a una industrialización de los países subdesarrollados a cualquier costo y el que aplica ortodoxamente la vieja teoría de la división internacional del trabajo y de los costos comparativos, ¿por cuál se inclina usted, doctor Delgado Barreneche?

—Es obvio que el criterio que he expuesto —y que preside todas mis ideas sobre desarrollo económico y planificación— se inclina del lado del doctor Prebisch, director ejecutivo de la Cepal, mucho más que del lado del profesor Currie. Esa diferencia se ha puesto de relieve, tratándose de proyectos como el de la industria pesada y los conceptos de industrialización.

—¿Conceptúa usted, doctor Delgado Barreneche, que el desarrollo económico debe basarse indisolublemente en la industrialización nacional o sólo debe orientarse en el sentido de mantener la estructura campesina de nuestro país, tal como lo planteaba hace poco el Ministro de Hacienda doctor Alvarez Restrepo?

—Nó, el desarrollo económico, estimulado y dirigido por medio de una intervención planeada del Estado, debe obligadamente basarse en la industrialización nacional. Lo que nos corresponde resolver es este doble problema: el primero, el de hacer de un país campesino productor elemental de materias primas y alimentos, un país con potencial suficiente para transformar industrialmente esos factores; el segundo, el de elevar la productividad de todos los factores, la mano de obra, el capital y la tierra. Estoy de acuerdo en que la industrialización es un concepto que tiene que ver con la capacidad de trabajar con una mayor cantidad de capital por hombre, con el objeto de elevar los niveles generales de

productividad. Por eso la industrialización corresponde a una noción de racionalización de toda la economía, la urbana y la campesina, la manufacturera y la agropecuaria. Me parece absolutamente simplista, no económico, el concepto de industrialización que lo confunde con la instalación o montaje de equipos. A esta incorrecta formulación del problema se debe el que muchas personas, no obstante aceptar los lineamientos generales de programas como el elaborado por la Misión Currie, rechacen la tesis de que todo el país debe industrializarse.

Ahora bien: si partimos de esta premisa, debemos adaptar a ella los órganos del Estado y los diversos mecanismos de política económica. El presupuesto público debe orientarse con este criterio de transformación técnica y elevación general de los niveles de productividad, lo mismo que el crédito, lo mismo que los transportes, lo mismo que la política del trabajo. Este debe convertirse en el guión maestro de la actividad del Estado.

—En su formulación del problema, doctor Delgado Barreneche, se plantean varios puntos de la mayor trascendencia, como los relacionados con la planificación, con el presupuesto público, con el crédito de fomento, con la política de trabajo. ¿Quisiera usted descomponer esos juicios económicos, para mostrarlos en su enorme alcance?

—Desde luego, hablar de programas de desarrollo económico con un objetivo de transformación de los niveles de productividad de los capitales, la mano de obra y la tierra, es mencionar muchas cosas. Prácticamente es comprender todas las cosas —activas o no— que componen el cuerpo de la economía nacional. Como se trata de una exposición general de principios económicos, me limitaré a señalar —en vía de ejemplo— cómo pueden orientarse algunos sectores de la economía pública. Pero empecemos por el concepto mismo de planificación, tan generalmente mixtificado. Mi punto de vista personal es el de que, en un país como el nuestro, no puede abandonarse la economía a un proceso de libre crecimiento —tal como lo ha propuesto el liberalismo— ni puede someterse esa economía a la dictadura de una planificación coactiva y rigurosamente sistemática, tal como lo propone el socialismo. Creo en la planificación que ni supone una sustitución de la empresa privada, ni consiste en otra cosa que en un conjunto de normas para elevar la productividad de los factores disponibles. De nuevo insisto en mi tesis de que la actividad económica del Estado tiene que ser una actividad normativa, de orientación, de creación de estímulos, de desbrozo de zonas inexploradas, no de estatización de la economía o de socialización de ella. Ni estatización ni socialización: planificación para el desarrollo armónico, regular, proporcionado, de una economía de empresarios privados. La planificación así concebida no sólo juega un papel de norma orientadora, de guía general, de camino, sino de mecanismo correctivo del capitalismo, de sus vicios y de sus fallas. Frente al capitalismo ortodoxo y liberal, no pue-

de admitirse sino un capitalismo que utiliza la planificación para limitar sus abusos y para eliminar la anarquía en el desarrollo. Esto supone, como es obvio, una nueva mentalidad: una nueva mentalidad del Estado y de los empresarios capitalistas. Una nueva mentalidad del Estado, para apreciar los problemas de la actividad económica como cuestiones técnicas y no partidistas, lo que impone una franca superación de la psicología tradicional. El Estado responsable de sus actos económicos debe contar con instrumentos de trabajo como una hacienda no deformada por las tremendas necesidades del orden público. La hacienda pública funcional, adaptada a las necesidades del crecimiento económico, convertida en mecanismo racional de intervención, es aquella que debe invertir en educación y fomento la mayor cantidad de centavos por peso del presupuesto. Pero la situación anormal nos ha impedido organizar este tipo de hacienda, arrastrando el presupuesto de gastos hacia la conservación del orden público.

En esta tarea de dotar al Estado de una nueva mentalidad, se han dado pasos decisivos en la adaptación de la estadística a las necesidades del planeamiento.

Varios técnicos de las Naciones Unidas están transformando toda la estructura de nuestra estadística nacional, con el objeto de que pueda cumplir su nueva tarea. Nada puede hacerse, si no disponemos de órganos adecuados para la producción de elementos de juicio. De allí que actualmente se estudie en el gobierno la necesidad de realizar una efectiva centralización del aparato estadístico, la que no puede versar exclusivamente en la imposición autoritaria de una burocracia central —tal como se ha experimentado a partir de 1935— sino en la nacionalización de todos los órganos de trabajo estadístico, incluyendo los que han estado tradicionalmente en manos de los municipios. Las oficinas municipales de estadística deben incorporarse a esta nueva tarea de planeamiento, abandonando para siempre su carácter de recursos burocráticos de la política local. Con la organización de las estadísticas de producción y mercados y los cálculos correctos del ingreso nacional, nuestras políticas, económica y fiscal, podrán desarrollarse sobre bases objetivas, firmes y de absoluta estabilidad. No debe olvidarse que nuestro país ha hecho evidentes progresos en algunas ramas de su organización estadística, como la relacionada con el comercio exterior. Con una buena estadística no podremos crear una nueva mentalidad del Estado, pero si lo habremos capacitado para formular correctamente los grandes problemas de la economía pública y para abandonar el antiguo hábito de la adivinación.

Pero el problema no es sólo de cambiar la mentalidad del Estado, sino la mentalidad de los empresarios. Nuestro país vive aún y respira intelectualmente en una atmósfera mercantilista, por lo mismo que aún no tiene espíritu de nación industrial. Aún muchos industriales tienen una mentalidad de comerciantes. Yo dividiría los empresarios capitalis-

tas en dos categorías: la de aquellos que piensan como industriales y la de aquellos que se amarran al pensamiento mercantilista de comprar más barato y vender más caro. El auténtico industrial — como existen ejemplares tan eminentes en el plano de la economía azucarera— es el que enfoca directamente el problema de la productividad, de los costos, del servicio. El productor con mentalidad mercantil es al que sólo le importa un problema: el de vender a los más altos niveles de precios, exprimiendo el mercado y especulando con los factores escasos.

Esta mentalidad capitalista debe ser derrotada, simplemente porque es contrapuesta y refractaria al proceso de la industrialización nacional y porque no entiende ninguno de sus problemas. Esa mentalidad es incompatible con la existencia y funcionamiento de un **capitalismo reformado**, que asegura los beneficios, que cubre y estimula las posibilidades del rendimiento óptimo del capital, pero que reprime la especulación y toma en cuenta las exigencias del bien común.

—Desde el punto de vista de la organización crediticia, ¿cómo considera usted, doctor Delgado Barreneche, que pueda hacerse una reforma que adapte la banca a su misión de fomento económico?

—Reconozco que la actual organización bancaria está deformada por una pretensión de liquidez comercial y que la mayor parte de las disponibilidades van a parar a manos de los comerciantes y no de los productores. Pero estas fallas pueden corregirse, y para ello basta con emplear adecuadamente los instrumentos disponibles en el Banco de la República. Los tipos de interés y las tasas de descuento forman parte de ese instrumental de intervención indirecta en la banca privada. No creo en los cupos de crédito, ni en el racionamiento económico de las disponibilidades bancarias, porque esta política supone una coacción, y a la larga una estatización o una socialización de la industria bancaria. Por eso no he sido partidario del excesivo crecimiento del Banco Popular, en cuanto conlleva un principio de estatización de las operaciones bancarias. Es el momento propicio a su conversión en un banco privado, para que no llegue el momento en que abuse de su poder y en que precipite en una peligrosa carrera de estatización. Si ya han sido resueltos los problemas fundamentales, si su estructura es sana y firme, ¿por qué ha de retenerlo aún el Estado como un órgano suyo? Si el Banco de la República no es un órgano directo del Estado, ¿por qué ha de serlo una institución subordinada como el Banco Popular?

Todos mis planteamientos parten y aceptan una política de seleccionamiento del crédito. Lo absolutamente claro debe ser este principio: el de que toda la organización crediticia está obligada a responder a nuestra necesidad vital e imprescindible de fomento económico. Pero debo reconocer que éste es el principio que orienta tanto el decreto número 384 de 1950 como la reforma bancaria adoptada por el

gobierno en 1951. El decreto 384 —elaborado por el doctor Mariano Ospina Pérez como Presidente de la República y por el doctor Hernán Jaramillo Ocampo como Ministro de Hacienda— es el primer paso hacia la política de seleccionamiento del crédito, buscando por medio de un juego flexible de tasas y encajes su orientación hacia las zonas productoras. Esa política fue ratificada y ampliada con la reforma del año 51, remate de una serie de investigaciones y proyectos reformistas, como los de los economistas Alter, Grove y Triffin. Debo reconocer también que esos mismos principios inspiraban el proyecto de reforma bancaria presentado a la legislatura de 1947, como producto de las investigaciones y pensamientos de algunos economistas colombianos de la izquierda.

En resumen, insisto en que esa política de seleccionamiento del crédito puede desarrollarse con los actuales instrumentos de que disponen el Banco de la República y la Superintendencia de Bancos.

—Pero ha hablado también, doctor Delgado Barreneche, de una nueva política del trabajo. ¿Eso quiere decir que el Ministerio del Trabajo no hace una política nueva?

—Evidentemente el Ministerio del Trabajo no hace la verdadera, la necesaria, la constructiva política del trabajo. Su papel no puede consistir en resolver los problemas de los conflictos, de las prestaciones, de la vigilancia en el cumplimiento de las normas sociales. La simple policía del trabajo no justifica la existencia de un Ministerio del Trabajo. Además: ¿no funciona una Judicatura del Trabajo, obligada a enfrentarse a los problemas jurídicos que susciten las relaciones sociales? La nueva política debe consistir en conquistar para el trabajo nacional, en sus diversas esferas o campos de desarrollo, unos más altos niveles de productividad. Revolución en la productividad, para que se efectúe una revolución en la remuneración del trabajo. Creo en la necesidad de que se establezca un salario que tome en cuenta el rendimiento del trabajo, sus resultados, su productividad. Esta es la única concepción racional y moderna del salario. Yo entiendo que ésta debería ser la más importante tarea del Ministerio del Trabajo, porque se relaciona con la adaptación del trabajo al nuevo papel que debe jugar en un capitalismo reformado. Si no se toca el problema de la baja, de la insignificante productividad de los trabajadores colombianos, no habremos enfocado uno de los más graves problemas de la industrialización. Y no habremos hecho nada serio por transformar los niveles de remuneración del trabajo. Es absolutamente demagógico creer que pueda conquistarse un más alto nivel de vida para el pueblo, mientras el rendimiento de su trabajo no lleva consigo, no determina unos altos niveles de salarios. No hay alto standard de vida sin altos salarios: pero no pueden establecerse económicamente altos salarios, sin altos niveles de productividad. Este es el verdadero nudo del problema.

—¿Cuál cree usted, doctor Delgado Barreneche, el método más adecuado para financiar la industrialización nacional?

—El mejor método tiene que basarse, incuestionablemente, en el eficiente empleo de los propios recursos de capital y en el estímulo adecuado a los procesos de capitalización. Precisamente en este sentido debe funcionar una correcta política de fomento económico: en el de canalizar las inversiones, en el de impedir el despilfarro de capital. Este objetivo puede lograrse a través de diversos mecanismos, de carácter puramente económico o de carácter impositivo. El sistema de impuestos puede también acondicionarse a esta función de desarrollo económico. No iría tan lejos como el gran economista inglés Keynes en materia de dirección de las inversiones —ya que éste llega a aceptar su socialización— pero parto de la tesis de que el régimen de inversiones no puede ser absolutamente libre. El programa Currie es un primer intento de señalar los mejores canales de la inversión pública.

Este es el mismo punto de vista de la Cepal: el de que, antes que todo, importa saber emplear los propios factores productivos. Un buen empleo de los propios factores, supone y determina una eficiente utilización de los capitales extranjeros que deban importarse. La cuestión no está —como aparece a cualquier opinión simplista— en importar capitales extranjeros independientemente de su condición, de sus propósitos, de sus vinculaciones. Lo que importa no es provocar una afluencia de capitales extranjeros —pensando en términos de mayor disponibilidad de divisas, particularmente— sino importar los capitales necesarios para el cumplimiento de una función constructiva. Los capitales extranjeros deben formar parte de los programas de transformación de los niveles de productividad. A través de ellos puede y debe la nación colombiana efectuar su más importante revolución industrial.

—¿Cómo juzga usted la gestión económica de los partidos en Colombia?

—Ya he indicado cuál me parece la orientación económica conveniente para transformar el capitalismo, no para suprimirlo o para estatizarlo. En la medida en que se transforme, en que se eliminen sus abusos, en que se eviten sus fallas, el sistema capitalista encontrará nuevos estímulos y nuevos sistemas de defensa. Para mí, conservador y católico, no existen dudas acerca de cuáles pueden ser esas reformas. Lo que se trata no es simplemente de agitar reformas vagas o que no corresponden a la lógica del sistema, sino de preconizar un reformismo posible y útil, desde el punto de vista capitalista y católico. Considero enteramente superado el capitalismo clásico liberal y enteramente desechable el comunismo soviético. Los dos mayores males que aquejan al mundo y a nuestro país son: primero, el comunismo, sistema que pretende destruir no sólo un sistema de propiedad, sino un sistema cristiano de vida; y en segundo lugar el

liberalismo, padre de la anarquía económica, del capitalismo pagano y también del materialismo comunista. Entre el racionalismo liberal y el materialismo comunista existe una evidente distancia, pero forman parte de un mismo proceso biológico. Filosóficamente, el materialismo comunista es un desarrollo del racionalismo liberal. El liberalismo no tiene ya posibilidades de revivir como filosofía económica, por cuanto la política del dejar hacer, de la abstención económica, del imperio simple de la mayor ganancia, ha ocasionado bastantes catástrofes mundiales. Sin embargo, nadie negaría la importancia que aún tiene en el estudio académico de la economía. El comunismo construye enteramente sus posibilidades sobre el gigantesco poderío ruso y chino: pero su totalitarismo político resultará impotente frente al sistema cristiano de vida.

—¿No cree usted en la posibilidad de que surjan nuevos partidos en Colombia, especialmente el Partido Socialista, con capacidad de contribuir poderosamente a la transformación colombiana?

—No sólo lo creo posible, responde el doctor Delgado Barreneche, sino que considero necesaria la aparición de partidos con principios, con ideales democráticos y nacionalistas. Me parece fundamental para la política colombiana la creación y funcionamiento del Partido Socialista Colombiano, en

cuanto éste pretenda llevar a la vida política, no nuevos odios y nuevos incentivos de retaliación, sino nuevos programas y nuevas formulaciones de los grandes problemas públicos. Siendo antisocialista, creo correcto el planteamiento del Partido Socialista no ateo, ni anticristiano, democrático y nacionalista. Ese nuevo partido —al que parecen afiliarse muchos elementos aguerridos y enérgicos de las nuevas generaciones— no sólo servirá para agitar sus ideales de substitución del capitalismo por un sistema socialista de vida, sino que podrá convertirse en un factor de primer orden en la transformación del propio capitalismo. No tengo por qué olvidar una gran lección europea: la de que las mayores y mejores transformaciones del aparato económico, de la organización social y política, de la arquitectura del Estado, se deben en una buena parte a la intervención, a las iniciativas, a las luchas, de los movimientos socialistas y sindicales.

Y lo que puede importarme a mí, como conservador y católico, es que el país vaya hacia adelante, que prospere sin sacudimientos, que se enriquezca sin injusticia, y que sea capaz de resolver los problemas del desarrollo económico, de la industrialización y de la elevación de su nivel de vida.

Bogotá, noviembre 25 de 1952.