

CUADERNOS COLOMBIANOS

aspectos cuantitativos del
movimiento sindical
colombiano

JAIME TENJO

la inflación en colombia en
la década de los veinte

HUGO LOPEZ C.

plutón: análisis de un
nombre

JOEL OTERO ALVAREZ

CUADERNOS COLOMBIANOS

5

Año II, primer trimestre de 1975

Director: Mario Arrubla
Redactor: Jesús Antonio Bejarano
Editor: Moisés Melo
Diagramador: Alberto Sierra

INDICE

JAIME TENJO. Aspectos cuantitativos del movimiento sindical colombiano	1
HUGO LOPEZ C. La inflación en Colombia en la década de los veinte	41
JOEL OTERO ALVAREZ. Plutón: análisis de un nombre	141
LECTURAS	161

* * *

Redacción: Apartado Aéreo 9026 - Bogotá, D.E.

Administración y Ventas: Carrera 50 N° 52-08, oficina 203
Teléfono: 313979. Apartado Aéreo 51968
Medellín

Impresión: Editorial Lealon, Medellín.

Licencia Mingobierno Res. 0987 de agosto/73

Tarifa para libros y revistas N° 451 Administración Postal Nacional

Prohibida la reproducción total o parcial, sin previa autorización expresa de la revista.

CUADERNOS COLOMBIANOS

LIBRERIA LA CIRCULAR
LIBROS DE 2da. MANA LEER
Circular 4ta. Pta. 71-92
Tel: 412 04 03

JAIME TENJO

aspectos cuantitativos del movimiento sindical colombiano

LIBRERIA
LA ANTICUARIA
Tels.: 511 49 69 - 239 28 20

El presente escrito, antes que constituir un análisis del movimiento sindical colombiano, es apenas la base empírica requerida para intentarlo. Dada la evidente importancia del papel que los sindicatos desempeñan en la sociedad moderna parece justificable una publicación de carácter monográfico estadístico sin otra pretensión teórica que la de sugerir algunas hipótesis para explicar ciertos aspectos del problema. En este sentido es como debe entenderse el presente trabajo. Los aspectos teóricos del problema sindical y su análisis serán tratados en un ensayo más completo que el autor promete a los lectores para una próxima oportunidad. *

I - Número de Sindicatos y Población Sindicalizada

Según el Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, en enero de 1974 existía en el país el siguiente número de sindicatos: ⁽¹⁾

Sindicatos de Primer Grado	3.920
Sindicatos de Segundo Grado	102
Sindicatos de Tercer Grado	2

Estas cifras, especialmente en lo que se refiere a sindicatos de primer grado, pueden presentar alguna sobrevaluación, originada en el hecho de que los datos se elaboran en base a las personerías concedidas vigentes y es posible que algunos sindicatos hayan dejado de existir en la práctica sin que el Ministerio haya detectado su desaparición. Sin embargo, se puede pensar que el porcentaje de sobrevaluación es pequeño, puesto que existen varios canales por medio de los cuales es posible determinar la muerte de un sindicato. Tales canales serían la información de los patrones sobre la no existencia de un sindicato, así como el no cumplimiento de las obligaciones que pesan sobre estas organizaciones, tales como presentar periódicamente al Ministerio, para su aprobación, el estado financiero y la elección de Junta Directiva.

* El autor quiere agradecer a la doctora Carmenza Gallo por los comentarios hechos al presente escrito, que indudablemente contribuyeron a mejorarlo.

1. Datos del Ministerio del Trabajo, clasificados y tabulados por el autor. Enero 1974. Los recientes desarrollos del sindicalismo han dado origen a algunas modificaciones, que no aparecen reflejadas en estas estadísticas.

A primera vista, el número de sindicatos podría parecer alto; sin embargo su cubrimiento es bastante bajo. Según los cálculos realizados (ver apéndice c), el número de sindicalizados puede estar entre un millón y un millón doscientas mil personas, lo cual representa sólo el 16 ó 17% de la población económicamente activa.

Estos cálculos coinciden con los resultados de otras investigaciones sobre el tema. Por ejemplo, Gustavo Castro⁽¹⁾ presenta una serie de datos para Bogotá, de los cuales se obtiene un porcentaje de 24.7 de población sindicalizada con respecto a la económicamente activa. Dicho porcentaje es 8 puntos superior al del país, lo cual es razonable puesto que en Bogotá se concentra gran parte del sector industrial y el financiero, los cuales, como se verá más adelante, son los sectores con mayores tasas de sindicalización. Otro estudio de Roso Osorio⁽²⁾ calcula para 1967 una población sindicalizada de 750.000 personas, lo cual daría, de ser ciertos los datos de Osorio y los presentados en este documento, una tasa de crecimiento de la población sindicalizada de 5.5% anual para el período 1966-1973.

Sindicatos y población sindicalizada por sectores económicos

Los anteriores datos son de carácter global y por lo tanto no dicen mayor cosa acerca del grado de sindicalización sectorial. Para solucionar este inconveniente se hicieron estimaciones de la población sindicalizada por sectores, las cuales se explican en el Apéndice C. Los resultados obtenidos aparecen en el cuadro N° 1, columna (3).

Como es de esperarse, el número de sindicatos no se distribuye de manera igualitaria entre los sectores económicos, ni guarda relación alguna con la magnitud de la P. E. A. Por ejemplo, el sector agrícola, que cuenta con el 40% de la fuerza de trabajo, no tiene sino el 17% del número de sindicatos, mientras que el sector industrial con el 15% de la P. E. A. posee el 27% de los sindicatos. Además, el tamaño promedio de los sindicatos (número de afiliados por sindicato), probablemente varíe de sector a sector.

1. Castro, Gustavo, *Documentos Políticos* (Revista del Partido Comunista), N° 79, "La realidad de la Organización Sindical en Bogotá". Los datos aparentemente se refieren al año 1966, aunque el estudio no tiene fecha.

2. Osorio Roso, "La Clase Obrera y la Crisis Nacional", *Documentos Políticos*, N° 68.

Por estas razones es posible encontrar grados de sindicalización distintos entre los sectores de la economía. La columna (4) del cuadro N° 1 presenta los cálculos hechos al respecto. De ellos se desprende que los sectores con mayor grado de sindicalización son el sector financiero, la industria, el sector transportes y el de la electricidad, gas y agua, todos con más del 40% de la P. E. A. agrupada en sindicatos. Sin embargo, ninguno sobrepasa el 50%, lo cual significa que aún en estos sectores más de la mitad de la población no tiene ningún tipo de organización laboral.

CUADRO N° 1

COLOMBIA, NUMERO DE SINDICATOS Y GRADO DE SINDICALIZACION POR SECTORES ECONOMICOS

Sector	(1) Número de Sindicatos Enero/74	(2) P. E. A. 1973 (Miles)	(3) Poblac. Sind. Enero/74 (Miles)	(4) % de Sind. sobre PEA. (tasa de sin- dicalización)
Agricultura	684	2739.0	184.4	6.73
Minería	67	82.8	17.8	21.50
Industria*	1051	1012.8	466.8	46.09
Electricidad, gas, agua	64	33.7	13.8	40.95
Construcción	185	311.9	25.3	8.11
Comercio, Rest., hoteles	403	902.7	74.4	8.24
Transporte y Comunic.	417	270.0	115.6	42.81
Sector financiero	195	105.6	49.8	47.16
Serv. comunales, Person. y sociales	695	1424.2	207.6	14.58
Otros	159			
TOTAL	3920	6882.7	1155.5	16.79

Fuentes: (1) Información del Ministerio del Trabajo clasificada y tabulada por el autor. (2) Encuesta de Hogares DANE 1970. Datos ajustados por el DNP. Se supusieron tasas de crecimiento del 3.4% anual para el total de la PEA y el 1% para los sectores agrícola y minero. (3) Tomado del Apéndice C. (4) $= (3) \div (2) \times 100$.

* Incluye artesanía.

Es de anotar que en estos sectores existe una legislación especial que restringe el derecho de huelga. El sector fi-

nanciero, que como se ve tiene el mayor grado de sindicalización, está compuesto por los bancos, que probablemente emplean la mayoría de la P.E.A. del sector, las compañías de seguros y algunos otros establecimientos de menor importancia. Sin embargo, hay que recordar que desde 1959 el sector bancario tiene el carácter de servicio público y que por lo tanto le está prohibido totalmente el derecho de huelga (Decreto 1593 de 1959). Además, el Artículo 430 del Código Sustantivo del Trabajo declara de servicio público las "empresas de transporte por tierra, agua y aire, y de acueducto, energía eléctrica y telecomunicaciones" (numeral b), lo mismo que "las de explotación, refinación, transporte y distribución de petróleo y sus derivados, cuando estén destinadas a abastecimiento normal de combustibles del país, a juicio del gobierno" (numeral 1 del artículo citado). O sea que de los cuatro sectores con mayor grado de sindicalización, tres tienen restringido total o parcialmente el derecho de huelga. Sólo en la industria no se encuentran explícitamente estas restricciones.

A pesar de lo anterior, podría objetarse que el movimiento sindical como un todo no tiene restringido el derecho de huelga significativamente, puesto que del cuadro 1 se desprende que los tres sectores (financiero, transporte y electricidad, gas y agua), a pesar de tener un alto grado de sindicalización, no representan sino el 15.5% del total de la población sindicalizada (lo cual explica el reducido volumen de P.E.A. que absorben), de lo que se inferiría que las restricciones al derecho de huelga en esos sectores afectan un porcentaje pequeño del movimiento sindical. La validez de esta objeción resulta cuestionada por algunos factores que se analizarán en otra ocasión y que tienen que ver con la importancia estratégica de esos sectores dentro de la economía del país.

Por otro lado, los sectores menos sindicalizados, según el Cuadro N° 1, son la agricultura, la construcción y el sector de comercio, restaurantes y hoteles. Todos son sectores con una alta porción de P.E.A. y, según algunos autores, pueden contener una buena parte del desempleo disfrazado o exceso de mano de obra de la economía (con excepción tal vez de la construcción) ⁽¹⁾.

1. Ver por ejemplo Berry, A.: *Changing Proletarianization, Dualism and Labor Utilization in Colombia*, University of Western Ontario, London Canadá, 1973.

II - Clases de sindicatos por sectores económicos y departamentos

Los sindicatos de primer grado o simplemente sindicatos, como vimos al principio del capítulo, suman un total de 3.920 y se reparten de la siguiente forma: ⁽²⁾

De Base	1.937	49.8%
Gremiales	1.518	38.7%
De Industria	399	10.2%
De Oficios Varios	39	1.0%
Patronales	27	0.7%
TOTAL	3.920	100.0%

Los sindicatos patronales son asociaciones de empresarios o patronos y por lo tanto no van a ser tratados en este estudio. Así pues, en Colombia, reconocidos oficialmente, existen 3.893 sindicatos de trabajadores, de los cuales el 49.8% son de base, el 39.0 gremiales, el 10.2% de industria y el 1.0% de oficios varios. El hecho de que los sindicatos gremiales representen un porcentaje alto del total de sindicatos obreros (casi el 40%) es de gran importancia, porque estos sindicatos pueden agrupar pequeños propietarios y trabajadores independientes (los cuales no son estrictamente asalariados) y por lo tanto presentan características distintas a los de base o de industria. En otras palabras, a los sindicatos gremiales se afilian las personas en función de una profesión común y no tanto por el hecho de ser asalariados, aunque también esto puede ser importante. Para dichos sindicatos, la defensa del oficio como tal puede algunas veces ser más importante que la mejora de los niveles salariales (aunque en muchas ocasiones los dos objetivos son la misma cosa). Además, como ya se dijo, dado que el factor aglutinante es la comunidad de profesión, es posible encontrar personas en los sindicatos gremiales que no son propiamente asalariadas, o que lo son sólo parte del tiempo, como por ejemplo pequeños propietarios y trabajadores independientes, quienes por tener ingresos provenientes de fuentes distintas del salario tienen también intereses distintos a los de los asalariados.

Se trata pues de resaltar la posible heterogeneidad de intereses y objetivos de los sindicatos gremiales y su probable diferencia no sólo de forma sino también de fondo con

2. Datos del Ministerio del Trabajo, tabulados por el autor. Para la definición de las diversas clases de sindicatos ver Apéndice A.

los de base e industria, lo cual implica que el tratamiento para unos y otros debe ser diferente, máxime cuando los gremiales representan un porcentaje considerable del total de sindicatos ⁽¹⁾.

Esta heterogeneidad en las clases de organización de los sindicatos hace pensar que su existencia obedece a muy variadas razones de orden económico, jurídico o legislativo y en particular a la clase de trabajadores o asalariados agrupados. Por esta razón el argumento de Miguel Urrutia, que señala que la clase de sindicatos depende del grado de concentración de la producción ⁽²⁾, no parece muy convincente. He aquí la argumentación de este autor: en condiciones de competencia perfecta una empresa que tenga un aumento de costos probablemente saldrá del mercado puesto que no puede trasladar el incremento de costos a los precios. De esta forma, los sindicatos de base no tienen posibilidades de aumentar los salarios puesto que, dado el caso de que lo lograran, las empresas que concedieran tales aumentos serían desplazadas del mercado, por tener que trabajar a costos mayores compitiendo con las demás que no incurrirían en tales costos. Así pues, las alzas de salarios, si se lograran, no serían duraderas puesto que al desaparecer las empresas en donde tienen lugar dicha alzas, desaparecerían también los sindicatos que las promovieron. Otra cosa sucedería si las mejoras salariales fueran obtenidas por sindicatos gremiales o de industria, que agruparan la totalidad de los trabajadores de un sector, puesto que en este caso el aumento de costos se presentaría en todas las empresas y por lo tanto no afectaría la capacidad competitiva de cada una, vista individualmente. De esta forma, concluye Urrutia, los sindicatos y gremiales son característicos de las etapas de competencia y, por contraposición, los de base corresponden a las situaciones monopolísticas.

El anterior planteamiento, a despecho de su nacionalidad, deja muchas cosas sin explicar. Por ejemplo, aún suponiendo que fuera cierto que los sindicatos gremiales o de industria fueran característicos de las etapas de competencia perfecta, por qué no podrían existir y ser también característicos de las etapas de monopolio? Por otro lado, una situación de competencia no significa que todas las empre-

1. Este punto es señalado por Urrutia, Miguel en *Historia del Sindicalismo en Colombia* (U. de los Andes), al hacer mención del sector transportes (p. 173).

2. *Ibid*, págs. 21 y 174.

sas de una rama industrial tengan necesariamente la misma estructura de costos (aún sin la existencia de sindicatos) puesto que es posible que algunas tengan costos inferiores al promedio y que por lo tanto los sindicatos de base, si se localizan en estas empresas, puedan subsistir y lograr aumentos salariales sin condenarlas a salir del mercado. Finalmente hay que tener en cuenta que las formas de organización sindical no dependen sólo de la estructura de los mercados, sino también de otra serie de factores: la conciencia de clase, el régimen legal, las condiciones históricas de la formación de la clase obrera, que considerados en conjunto juegan un papel tan importante que podrían minimizar o anular el efecto de cualquiera de ellos tomado aisladamente. En otras palabras, la existencia de una clase de sindicatos determinada no puede ser explicada solamente en términos de la estructura de los mercados. De aquí que la afirmación de Urrutia deba entenderse en el sentido de que el grado de competencia o monopolio puede facilitar las negociaciones entre patronos y obreros a través de determinada clase de sindicatos, pero de ninguna manera puede explicar las formas de organización sindical.

De todas maneras es sugestivo el hecho de que en Colombia existan tan pocos sindicatos de industria. Aunque, como se señala arriba, no es posible explicar este fenómeno sino después de un análisis profundo de muchos factores, sí se puede entrar a plantear a manera de hipótesis algunas de las ventajas que el desarrollo de tales sindicatos proporcionaría: ante todo, los sindicatos de industria, al agrupar trabajadores de varias o todas las empresas de una rama de la producción, tienen una mayor capacidad de negociación que los de base, por la razón de que afectan más ampliamente la actividad económica del país y de que pueden lograr mayor respaldo que otro tipo de sindicatos. Esto último es especialmente cierto cuando se trata de entablar negociaciones a nivel de una empresa, porque sus trabajadores, a través del sindicato de industria, pueden contar con la ayuda de grupos de obreros de otras empresas pertenecientes al mismo sindicato. Además, los sindicatos de industria presentan ventajas de tipo político con respecto a los de base y los gremiales porque al poder plantear los conflictos a nivel de todo un sector o rama de la economía, afectando así a varios o a todos los patronos de esa rama, estarían objetivamente haciendo abstracción de las diferencias personales entre estos últimos e identificándolos como un "opositor común", lo cual podría dar origen a una elevación de la conciencia de clase de los obreros.

En Colombia, la negociación colectiva a nivel de sectores económicos, que es la ventaja con que podrían contar los sindicatos de industria, está tan seriamente restringida que apenas si se practica en la actualidad, y es así como los sindicatos de industria han quedado relegados a cumplir un papel casi idéntico al de los de base. La principal causa inmediata de esta ausencia de negociaciones sectoriales (en oposición a las negociaciones a nivel de empresa) es la carencia de una reglamentación legal que permita llevarlas a cabo. Las negociaciones sectoriales no están expresamente prohibidas, pero no existen normas que especifiquen el procedimiento a seguir: los obreros no saben a quién presentar los pliegos de peticiones ni con quién discutirlos, de tal forma que en la práctica se ven obligados a adelantar una negociación con cada uno de los empresarios que componen el sector. Además, la huelga sectorial, principal instrumento de presión que podrían emplear los sindicatos de industria, tiene obstáculos legales mucho mayores que la huelga a nivel de empresa. Por ejemplo, la Ley 48 de 1968 puede ser más fácilmente aplicada a huelgas sectoriales que a las del otro tipo⁽¹⁾.

Distribución sindical por sectores económicos

El análisis de las formas de organización por sectores económicos presenta mayores posibilidades de obtener conclusiones interesantes. La información pertinente aparece en el Cuadro 2. Allí se puede ver cómo las clases de sindicatos no se distribuyen de la misma manera en todos los sectores. Llama la atención, en primer lugar el hecho de que el sector industrial agrupe la mayoría de los sindicatos de base y de industria, pero que sea uno de los minoritarios en cuanto al porcentaje de gremiales, mientras que en la agricultura sucede todo lo contrario. Esto sugiere que las clases de sindicatos predominantes en cada sector se relacionan con algunas condiciones específicas de esos sectores.

La primera relación que se esperaría encontrar sería entre número de asalariados y número de sindicatos por sector económico. Sin embargo, esta relación no necesariamente se da, puesto que no hay ninguna razón para que

1. Recuérdese que dicha ley, en su artículo 3º numeral 4, confiere poderes al Presidente de la República para que, en caso de que una huelga afecte de manera grave los intereses de la economía, ordene, previo concepto favorable de la Corte Suprema de Justicia, la cesación de la huelga y convoque un tribunal de arbitramento obligatorio.

la simple existencia de fuerza de trabajo asalariada implique que ésta se sindicalice y, además, porque muchos pequeños propietarios y trabajadores independientes, que básicamente no son asalariados, pueden pertenecer a algunas clases de sindicatos, especialmente a los gremiales. Sin embargo, aunque la magnitud de asalariados no explica la existencia del número de sindicatos, sí puede afectar significativamente las formas de organización sindical en los diferentes sectores. Esto es más lógico porque, dadas las definiciones de las clases de sindicatos presentadas por el Código del Trabajo, alguna de éstas (como los sindicatos de base y de industria) pueden ser más apropiadas que otras para agrupar asalariados. En realidad, las estimaciones cuantitativas realizadas muestran que dicha relación sí existe.

En el Cuadro Nº 2 se presenta la distribución de los sindicatos por clase y sector económico. En base a estos datos se construyó el Gráfico A. En él se trata de encontrar una relación entre el porcentaje de asalariados con respecto a la P. E. A. en cada sector y la distribución de los sindicatos. La hipótesis implícita en esta relación sería que *en los sectores donde la fuerza de trabajo es predominantemente asalariada, existe mayoría de sindicatos de base y de industria, y por el contrario, donde el trabajo no asalariado es relativamente más importante, los sindicatos gremiales tienen mayor peso*⁽¹⁾.

1. Es importante ilustrar este hecho con las siguientes consideraciones: El artículo 359 del Código Sustantivo del Trabajo dice que "Todo sindicato de trabajadores necesita para constituirse o subsistir un número no inferior a veinticinco (25) afiliados...". Dada dicha reglamentación es lógico que donde la producción no esté organizada en forma de empresas o explotaciones más o menos grandes y donde además los trabajadores no sean contratados en forma permanente sino estacional, la única clase de sindicatos que pueden existir es la de sindicatos gremiales. Este parece ser el caso de la agricultura donde el 94% de las explotaciones eran de tipo familiar o subfamiliar en 1960 (a), no admitiendo gran número de asalariados e impidiendo la creación de sindicatos de base. Se puede explicar así la predominancia de los sindicatos gremiales en el sector agrícola. Además, se debe tener en cuenta que aparentemente existe una buena masa de asalariados (b) que están desplazándose de continuo por todo el país recolectando cosechas. Esto hace pensar que dicha masa de migrantes no sea la que conforma los sindicatos gremiales (y mucho menos los de base) y que por lo tanto los sindicatos gremiales tengan un buen porcentaje de arrendatarios, aparceros y pequeños propietarios entre sus miembros. Por el contrario, en los sectores donde la unidad productiva es relativamente grande y el trabajo es perma-

El Gráfico A muestra que la relación mencionada existe, aunque no de una forma muy clara. Por ejemplo el sector minero (sector 2) parece estar completamente por fuera de la tendencia obtenida en dicho gráfico, porque a pesar de tener el más bajo porcentaje de población asalariada (27%) tienen un porcentaje de sindicatos de base y de industria superior en conjunto al promedio nacional (73.1%) y (59.6%) respectivamente. Lo que esto podría estar mostrando es que, a pesar de que en el sector minero hay tan pocos asalariados, éstos se agrupan en sindicatos de base o de industria, o lo que sería igual, dado que los sindicatos de base e industria son los predominantes en el sector y que estos sindicatos, según la definición del Código, son básicamente de asalariados, la gran masa de sindicalización de la minería está conformada precisamente por asalariados, al mismo tiempo que la mayoría de la P. E. A. (que es la no asalariada) no tiene ninguna forma de organización laboral.

Aún se puede llegar un poco más lejos tratando de determinar si hay alguna relación entre la tasa de sindicalización (porcentaje de sindicalizados con respecto a la P. E. A.) y las formas de organización sindical. La hipótesis en este caso sería que entre mayor sea el grado de sindicalización en cada sector, mayor debe ser la preponderancia de los sindicatos de asalariados (de base y de industria), sugiriéndose la hipótesis de *que son los asalariados el factor dinámico de la organización sindical* y que por lo tanto los sindicatos gremiales, donde tienen cabida, además de los asalariados, pequeños propietarios y trabajadores independientes, juegan un papel casi subsidiario al lado de los de base e industria.

Desde el punto de vista cuantitativo, esta relación aparece mucho más clara que la primera (ver Gráfico B), aunque también aquí hay un sector que parece salirse de la tendencia general. Dicho sector es el de transportes y co-

nente, los sindicatos predominantes son de base. Tal es, por ejemplo, el caso de la industria manufacturera, en la cual más del 85% de los obreros trabajan en empresas de más de 25 trabajadores (c). Lo mismo podría argumentarse del sector electricidad, gas y agua y el sector financiero (Bancos y Compañías de Seguros).

a) Ver Tamayo, Héctor: *El Problema Agrario*. Documentos de Trabajo N° 2, CID, Universidad Nacional de Colombia, pág. 336.

b) No hay estudios conocidos sobre esto, pero es un punto que se menciona con mucha insistencia.

c) Cálculos del DNP para 1972 en base a información del DANE.

CUADRO N° 2

DISTRIBUCION DE LOS SINDICATOS DE PRIMER GRADO POR CLASE Y SECTOR ECONOMICO*
(Enero de 1974)

Sector Código CHU	Nombre	PORCENTAJES VERTICALES			PORCENTAJES HORIZONTALES			% Poblac. con respec- to a la PEA **				
		Base	Gremial Indust.	Otros(2)	Total	Base	Gremial Indust.		Otros(2)	Total		
1	Agricultura	4.9	37.7	4.3	1.5	17.4	13.7	83.6	2.5	0.2	100.0	44.9
2	Minería	1.7	1.2	4.0	—	1.7	49.3	26.9	23.8	—	100.0	26.9
3	Ind. manufacturera (1)	39.4	6.3	47.4	4.5	26.8	72.6	9.1	18.0	0.3	100.0	65.6
4	Elect., gas y agua	2.8	0.4	0.8	—	1.6	85.9	9.4	4.7	—	100.0	93.2
5	Construcción	5.4	3.9	5.5	—	4.7	56.2	31.9	11.9	—	100.0	69.4
6	Comercio, Rest. y hoteles	4.4	17.3	9.5	27.4	10.4	21.1	65.0	9.4	4.5	100.0	42.1
7	Transporte y Almac. y comunicaciones	8.1	14.6	9.2	4.5	10.6	37.4	53.0	8.9	0.7	100.0	73.8
8	Establec. Financ.	7.7	0.3	10.0	—	5.0	76.9	2.6	20.5	—	100.0	89.1
9	Serv. Com., social y personales	22.1	15.7	6.5	1.5	17.6	61.7	34.4	3.7	0.2	100.0	80.7
10	No clasificados	3.5	2.6	2.8	60.6	4.1	42.8	25.2	6.9	25.1	100.0	—
TOTAL		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	49.4	38.8	10.2	1.7	100.0	58.4

* Fuente: Datos del Ministerio del Trabajo tabulados por el autor.

** Cálculos del DNP en base a Encuesta de Hogares. (No se incluyen La Guajira ni los Territorios Nacionales), DANE, 1970.

1. Incluye artesanía.
2. Incluye sindicatos de oficios varios y patronales.

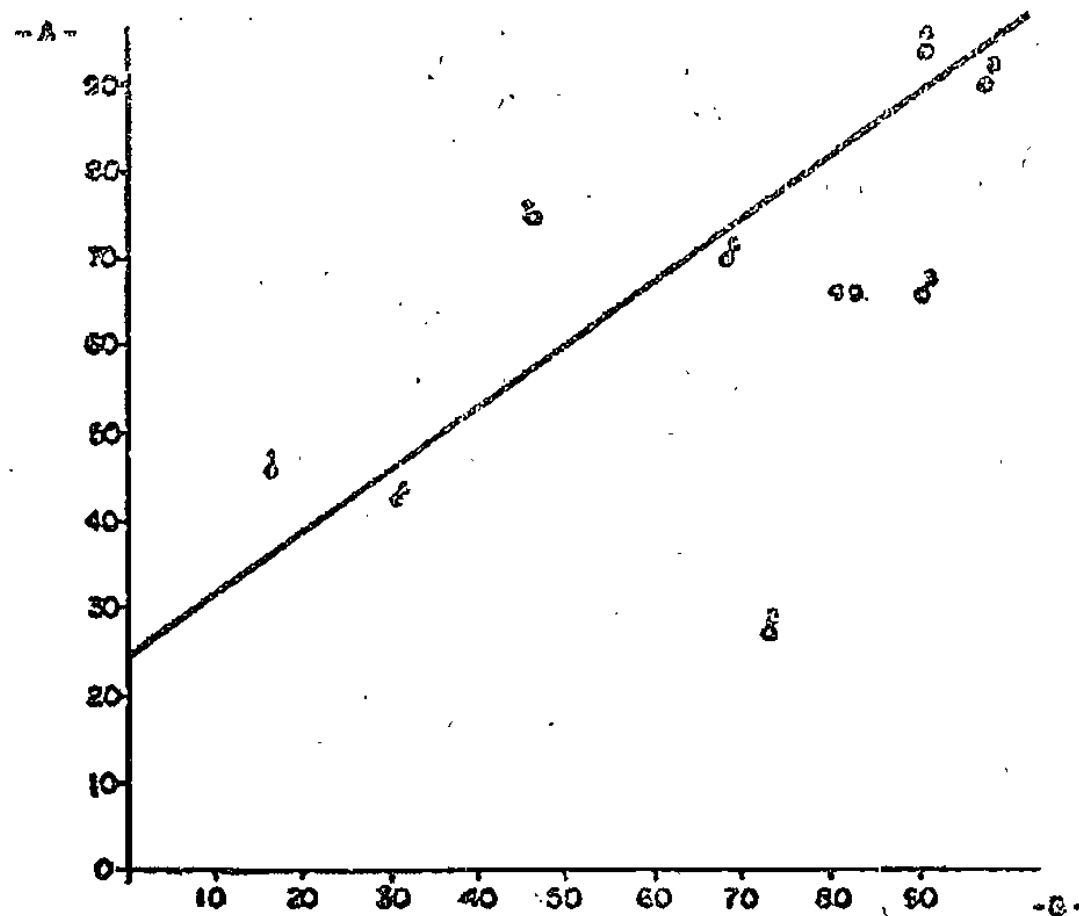
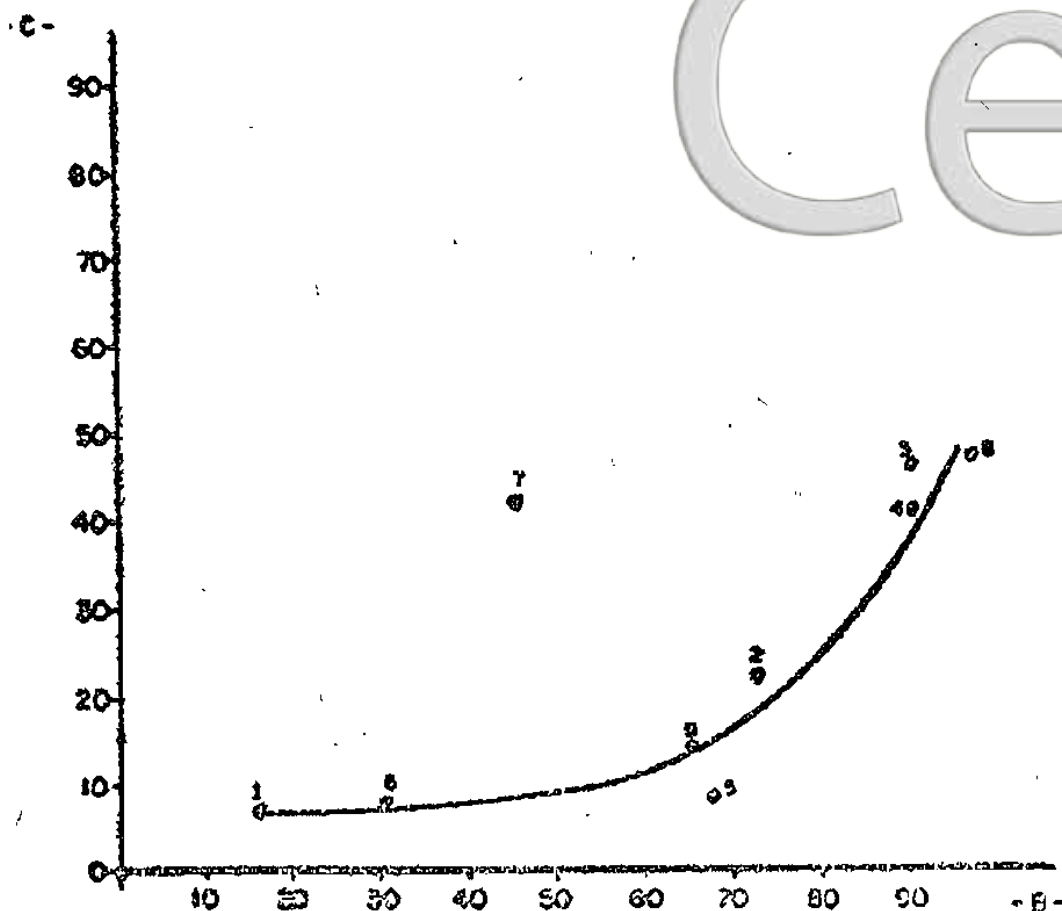


Gráfico B



- A. Porcentaje de Asalariados sobre la P.E.A. del Sector.
 B. Porcentaje de Sindicatos de Base y de Industria sobre el total de Sindicatos del Sector.
 C. Porcentaje de sindicalizados sobre la P.E.A. del Sector.

Fuentes: Cuadros 1 y 2.

municaciones, que presenta un porcentaje relativamente pequeño (46.3%) de sindicatos de base y de industria y una tasa de sindicalización del 42.8%, muy superior a la del promedio del país (16.8%). En otras palabras, en este sector hay, en comparación con el resto de sectores, menos sindicatos de base y de industria de los que deberían existir de acuerdo con el grado de sindicalización que posee. En otras palabras, es posible que muchos asalariados, probablemente más que en cualquier otro sector, formen parte de sindicatos gremiales. Un estudio a fondo de las características de este sector (que no se pretende hacer acá) mostraría que en la realidad esto es posible dada la organización de la producción que existe⁽¹⁾.

A pesar de esta excepción, como ya se anotó, parece existir una relación entre la proporción de sindicalizados dentro de la fuerza de trabajo de cada sector y el porcentaje de sindicatos de asalariados con que cuenta, de tal forma que teniendo en cuenta esta conclusión junto con la anterior, se podría decir que el movimiento sindical en Colombia está conformado principalmente por asalariados y que se ha desarrollado donde la modalidad de trabajo asalariado predomina. Sin embargo, en algunos sectores donde los trabajadores independientes y pequeños propietarios conforman buena parte de la P.E.A., han surgido sindicatos gremiales, pero probablemente éstos no se puedan considerar como formas de organización propias de ese tipo de trabajadores sino más bien como formas de organización que se han hecho extensivas a los no asalariados a medida que se desarrollan las formas propias de los asalariados (sindicatos de base y de industria). Un dato adicional que permitiría corroborar esta afirmación es el hecho de que entre 1964 y 1970 la proporción de asalariados con respecto a la P.E.A. ha aumentado de 57.3% a 58.4%, al mismo tiempo que el número de sindicatos gremiales ha disminuido a razón de 0.91% anual⁽¹⁾.

De todas maneras, mientras no se realice un estudio profundo sobre el surgimiento y desarrollo de la clase obrera en Colombia y sobre sus formas de organización, las an-

1. Aparentemente en el sector transporte, la unidad productiva es muy pequeña. Además, coexisten propietarios y asalariados que realizan el mismo trabajo sin una diferenciación clara de funciones. Todo esto se presta para que, a pesar de existir una alta proporción de asalariados, se formen sindicatos gremiales en donde participan tanto aquellos como los patronos.

1. Véase parte sobre evolución cuantitativa de los sindicatos.

teriores afirmaciones no tendrán otro carácter que el de hipótesis hasta cierto grado sustentadas, pero no probadas.

Distribución sindical por departamentos

No sería lógico pensar que el movimiento sindical se desarrolle por igual ni tenga las mismas características en todas las regiones del país. Por el contrario, las diferencias políticas, económicas y sociales, indican que dicho movimiento ha crecido, cuantitativa y cualitativamente, en forma desigual, y por lo tanto, es importante analizar, así sea de manera rápida, la distribución regional de los sindicatos.

El Cuadro N° 3 presenta la participación de los departamentos según las clases de sindicatos. Efectivamente, hay diferencias grandes en la distribución de éstos: se nota claramente que hay cuatro departamentos que agrupan sistemáticamente la mayoría de los sindicatos, a saber: Antioquia, Atlántico, Bogotá⁽¹⁾ y Valle del Cauca. Entre los cuatro cuentan con el 36.5% del total de sindicatos, el 57% de los de base, el 49% de los de industria y el 22.8% de los gremiales. Además de estos cuatro, los departamentos de Santander del Sur y Bolívar tienen alguna importancia, pero sólo en cuanto a una clase de sindicatos; el primero (Santander) tiene el 7.8% de los sindicatos de industria, siendo en este aspecto superior al Atlántico, y el segundo (Bolívar) cuenta con el 7.8% de los gremiales, superando al Valle.

No es por coincidencia que los cuatro departamentos mencionados, que cuentan con el mayor número de sindicatos, sean también los más desarrollados económicamente⁽²⁾. La relación entre los dos hechos se podría plantear así: el desarrollo económico de un país, dentro de los patrones de una economía mixta o de libre empresa, implica un aumento en el costo de oportunidad de trabajo asalariado en comparación con el no asalariado, debido a la expansión de los mercados que permite la introducción de mejoras tec-

1. Para los fines de este trabajo, Bogotá se considera como un departamento.

2. En efecto, según datos preliminares del DANE, a las áreas metropolitanas de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, que no son sino ciudades de dichos departamentos, correspondió en 1972 el 69% de la producción industrial del país y el 67% del valor agregado, y según el ICSS (Estadísticas Socio-económicas) estos cuatro departamentos generaban el 74% del empleo. (Ver cuadro N° 3).

CUADRO N° 3

PARTICIPACION DE LOS DEPARTAMENTOS EN EL NUMERO DE SINDICATOS DE PRIMER GRADO POR CLASE DE SINDICATOS (Porcentajes)*

Enero de 1974

	Total	De Base	Gremial	De Indust.	Otros**
Antioquia	11.5	13.3	8.0	17.7	9.1
Atlántico	8.0	8.7	7.8	6.5	1.5
Bogotá	17.2	23.0	10.9	15.8	9.1
Bolívar	5.7	4.3	7.8	5.0	—
Boyacá	4.0	4.0	4.7	2.8	1.5
Caldas	4.5	3.6	4.7	4.0	3.0
Cauca	2.0	1.8	2.4	1.0	1.6
Cesar	1.4	0.6	2.4	0.8	4.5
Córdoba	1.5	0.9	2.6	1.0	—
Cundinamarca	4.5	4.0	4.6	5.5	4.5
Chocó	0.3	0.2	0.4	0.3	1.5
Huila	1.9	1.5	2.3	1.0	9.2
Guajira	0.4	0.4	0.5	0.5	1.5
Magdalena	3.6	2.5	5.2	3.3	—
Meta	1.6	1.6	1.5	1.7	1.6
Nariño	2.7	2.0	4.0	2.0	1.5
Norte de Santander	2.8	2.5	2.9	4.0	3.0
Quindío	2.2	1.5	2.6	2.5	10.6
Risaralda	2.7	2.2	3.2	3.5	6.1
Santander	5.3	4.9	5.3	7.8	3.0
Sucre	1.1	0.5	2.0	0.5	1.5
Tolima	4.3	3.1	6.1	2.5	9.1
Valle del Cauca	9.8	12.0	7.0	9.3	13.6
Territorios Nales.	1.0	0.9	1.1	1.0	3.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

* Fuente: Datos del Ministerio del Trabajo tabulados por el autor.

** Incluye sindicatos patronales y de oficios varios.

nológicas, y por lo tanto un aumento en la relación capital-trabajo con la consecuencia de hacer importantes las economías de producción en gran escala. Esto no significa otra cosa que la disminución de las ventajas competitivas y la desaparición paulatina de las pequeñas firmas, las empresas familiares y los trabajadores independientes. De esta forma, se puede decir que el desarrollo de un país (o una

región) va acompañado de un aumento en la proporción de asalariados, en comparación con los no asalariados. Por otro lado, ya se ha visto cómo los asalariados son el factor dinámico de la organización sindical, y si éstos se concentran en los lugares de mayor desarrollo económico es apenas lógico

CUADRO N° 4

PARTICIPACION DE LAS CLASES DE SINDICATOS
DE PRIMER GRADO DENTRO DEL TOTAL
POR DEPARTAMENTOS* (Porcentaje) (Enero 1974)

	De Base	Gremial	Industria	Otros**	Total
Atlántico	56.5	26.6	15.6	1.3	100.0
Antioquia	53.6	37.8	8.3	0.3	100.0
Bogotá, D. E.	65.5	24.3	9.3	0.9	100.0
Bolívar	37.4	53.6	9.0	—	100.0
Boyacá	48.1	44.4	6.9	0.6	100.0
Caldas	43.4	45.3	10.1	1.2	100.0
Cauca	45.5	48.1	5.2	1.2	100.0
Cesar	21.8	67.3	5.5	5.4	100.0
Córdoba	28.3	65.0	6.7	—	100.0
Cundinamarca	45.7	40.0	12.6	1.7	100.0
Chocó	33.3	50.0	8.3	8.4	100.0
Huila	39.2	47.3	5.4	8.1	100.0
Guajira	41.2	41.1	11.8	5.9	100.0
Magdalena	35.2	55.6	9.2	—	100.0
Meta	50.0	37.1	11.3	1.6	100.0
Nariño	35.2	56.5	7.4	0.9	100.0
Norte de Santander	43.6	40.0	14.5	1.8	100.0
Quindío	34.5	46.0	11.5	8.0	100.0
Risaralda	39.3	43.9	13.1	3.7	100.0
Santander	45.4	38.6	15.0	1.0	100.0
Sucre	22.7	70.5	4.5	2.3	100.0
Tolima	35.9	54.7	5.9	3.5	100.0
Valle del Cauca	60.4	27.6	9.6	2.4	100.0
Territorios Nales.	43.6	41.0	10.3	5.1	100.0
TOTAL	49.4	38.7	10.2	1.7	100.0

* Fuente: Datos del Ministerio del Trabajo tabulados por el autor.

** Incluye sindicatos patronales y de oficios varios.

gico esperar que los sindicatos se encuentren en estas regiones.

Sin embargo, esto no es todo. El hecho de que el desarrollo económico esté asociado con aumentos en la tasa de asalariados, junto con la observación ya analizada de que la fuerza de trabajo se agrupe en sindicatos de base y de industria, implica que, dada una legislación como la colombiana, debe existir una correspondencia entre el grado de desarrollo de las distintas regiones y las formas de organización sindical existentes en ellas. En efecto, los datos muestran que esto puede ser cierto, puesto que en los cuatro departamentos de mayor desarrollo que se mencionaron antes (Antioquia, Atlántico, Bogotá y Valle del Cauca) hay una mayor concentración de sindicatos de base y de industria que de gremiales (57%, 49% y 22.8% respectivamente, según el cuadro 3). O sea que por ser los departamentos de mayor desarrollo, son también los que concentran la mayor proporción de asalariados y por lo tanto en ellos predominan las formas de organización sindical propias de los asalariados.

Esto último se ve más claramente en el Cuadro N° 4 donde se presenta la distribución por clases de los sindicatos en cada departamento. Este cuadro muestra que en los cuatro departamentos de mayor desarrollo, el 60% de los sindicatos son de asalariados, mientras que en otros la proporción es menor.

En conclusión, a nivel de departamento encontramos lo mismo que a nivel de sectores económicos: que los asalariados son el factor dinámico del movimiento sindical, éste se desarrolla más donde aquellos representan una proporción importante de la P. E. A.; además los sindicatos de asalariados (de base o de industria) son los predominantes en estos sitios, mientras que los gremiales tienen importancia mínima.

III - Federaciones y confederaciones

Tal como se vio en el capítulo anterior, los sindicatos de primer grado se pueden agrupar en sindicatos de segundo grado o Federaciones y éstos, a su vez, en sindicatos de tercer grado o Confederaciones. Según los datos presentados, en Colombia no hay sino dos Confederaciones reconocidas oficialmente: la CTC (Confederación de Trabajadores de Colombia) y la UTC (Unión de Trabajadores de Colombia).

Además de éstas, existen otras dos que no han obtenido personería jurídica y son la C. G. T. (Confederación General del Trabajo) y la C. S. T. C. (Confederación Sindical de Trabajadores de Colombia) ⁽¹⁾ esta última de orientación comunista. Por no tener personería jurídica, la CGT y la CSTC no pueden desempeñar plenamente sus funciones y sus federaciones afiliadas se clasifican como independientes.

Sería de sumo interés y de gran utilidad para comprender la dinámica del movimiento sindical estudiar las diferencias ideológicas entre las cuatro Confederaciones. Sin embargo, esta tarea no se puede llevar a cabo en este trabajo. Aquí sólo se pretende realizar un análisis estadístico del sindicalismo. Sin embargo, se debe mencionar que aparentemente existen a este respecto diferencias grandes, las cuales se podrían resumir de la siguiente manera:

La CTC y la UTC han sido identificadas como de tendencias liberal y conservadora, respectivamente. Sin embargo, esta identificación, que en alguna época pudo tener razón de ser, en la actualidad carece de importancia en la medida en que el Frente Nacional, al plantear una alianza entre los dos partidos, pudo haber unificado los objetivos de las dos centrales. En efecto, lo que parece suceder es que tanto la CTC como la UTC han adoptado la política de negociación directa con los empresarios alrededor de problemas estrictamente económicos, considerando a los obreros y los patronos como "socios" en la tarea común de la producción ⁽²⁾.

Con respecto a la CGT y la CSTC, las dos centrales no reconocidas, se sabe que ambas se declaran inspiradas en el marxismo y en la lucha de clases, pero la CGT dice no acogerse a ninguna de las orientaciones tradicionales de las corrientes marxistas ⁽³⁾, mientras que la CSTC es fundación directa del partido comunista.

1. Este escrito se realizó antes de que la CSTC recibiera personería jurídica.

2. Como se dice en el texto, no se pretende hacer un análisis de las tendencias ideológicas de las distintas centrales. Sin embargo, se podría señalar la aparente alianza que existe entre la UTC y la CTC con los propietarios y las empresas, ya que no puede considerarse como gratuito el hecho de que las empresas financien los periódicos de estas dos centrales a través de avisos comerciales. Así, en un periódico de UTRACUN aparecen propagandas de doce conocidas firmas.

3. En una declaración de Marcelo Lavecce, dirigente de la CLAT (Confederación Latinoamericana de Trabajadores), a la cual está afiliada la CGT,

Inferencias sobre el cubrimiento de las centrales

Conocidas, aunque de modo muy superficial, las diferencias entre las centrales mencionadas, es interesante intentar determinar la cobertura que cada una puede tener. La mejor forma de hacerlo sería desde luego a través del número de afiliados con que cada una de ellas cuenta, pero las dificultades de información impidieron realizar los cálculos necesarios. Sin embargo, para información de los lectores se presentan cifras de otros estudios. En el cuadro 5 se resume la información conocida. Como se ve, los datos difieren bastante de una fuente a otra y ante la dificultad de establecer la metodología usada por cada una, no nos fue posible analizar la confiabilidad de las cifras ⁽¹⁾. Sin embargo, parece que el estudio de Gustavo Pérez presenta so-

CUADRO N° 5

NUMERO DE AFILIADOS POR CENTRALES SINDICALES SEGUN DISTINTAS FUENTES (En Miles)

	OSORIO ⁽¹⁾ 1 9 6 7		URRUTIA ⁽²⁾ 1 9 6 5		Gustavo PEREZ ⁽³⁾ 1 9 6 7	
	Nro. de Afiliados	%	Nro. de Afiliados	%	Nro. de Afiliados	%
CTC	150.0	20.7	246.5	34.4	357.0	29.3
UTC	350.0	48.3	299.3	41.7	537.7	44.2
CSTC	170.0	23.4	94.3	13.1	180.0	14.8
Independ.	50.0	6.9	72.5	10.1	80.5	6.6
Otros	5.0	0.7	5.0	0.7	62.0	5.1
TOTAL	725.0	100.0	717.5	100.0	1217.2	100.0

1. Osorio, Roso, *Ob. cit.*

2. Urrutia, Miguel, *Ob. cit.*, pág. 260.

3. Pérez, Gustavo, "El sindicalismo para el cambio o cambio del sindicalismo".

declaración publicada por la Revista Alternativa del 27 de mayo/74, se afirma que para la CLAT "el marxismo clásico sirve como guía metodológica y que además tiene un 'capitalismo' sin ideología porque se reduce a la guerra del dinero por el dinero".

1. Ningún trabajo presenta la metodología empleada.

brevvaluaciones graves porque el total de sindicalizados que arroja está muy por encima de cualquier estimativo hecho hasta el momento, incluyendo el de este documento (ver Apéndice A). Por el contrario las cifras de Urrutia y de Osorio coinciden bastante a pesar de haber sido calculados en forma independiente, y esto lleva a pensar que están más cerca de la realidad. La diferencia más notoria entre ellas radica en la repartición de los afiliados entre las distintas centrales; concretamente, en los cálculos de Osorio se le da más paso a la CSTC y menos a la CTC del que les asigna Urrutia (23.4% vs. 13.1% y 20.7% vs. 34.4% respectivamente). Según lo anterior, se podría pensar que la distribución más probable de los afiliados para 1967 sería:

CTC del 25 a 30% de afiliados,
UTC alrededor del 45%.
CSTC del 15 a 20%.
Otros alrededor de 10%.

En general, todos los estudios plantean que la UTC era mayoritaria en 1967, cuando agrupaba un poco menos de la mitad de los sindicalizados. En seguida venían la CTC y la CSTC en su orden, aunque una fuente colocaba la última por encima de la CTC.

Es posible que entre 1967 y 1974 el panorama se haya modificado. Concretamente, los pocos indicadores que existen, aunque muy inexactos, muestran que la UTC tuvo el menor crecimiento, la CTC creció un poco más rápidamente, pero no mucho, y la categoría de independientes dentro de la cual se encuentra la CSTC tuvo la mayor tasa de crecimiento ⁽¹⁾.

Desafortunadamente, como se dijo en un principio, la carencia de datos impide hacer el cálculo correspondiente de número de afiliados por Central. Sin embargo, se realizó un intento de ver indirectamente el cubrimiento actual a través del número de Federaciones y Sindicatos afiliados a cada Confederación; los resultados se presentan en el Cuadro N° 6 ⁽²⁾.

1. Véase parte sobre evolución cuantitativa de los sindicatos.
2. Los resultados que arroja el cuadro N° 6 son sospechosos, ya que el número de sindicatos parece ser demasiado bajo. En efecto, dada la importancia de las Federaciones que ofrecen información, sería de esperarse que agruparan por lo menos el 60% o 70% de los sindicatos (o sea de 2.400 a 2.800 sindicatos). Esto indica que puede haber errores graves en las cifras

CUADRO N° 6

NUMERO DE FEDERACIONES Y SINDICATOS
POR CENTRAL SINDICAL - 1974

	Federaciones		Sindicatos		Promedio de sindicatos por Federación
	N°	%	N°	%	
CTC ⁽¹⁾	22	27.2	166	16.2	7.5
UTC ⁽²⁾	28	34.6	444	43.3	15.9
CSTC	10	12.3	209	20.4	20.9
CGT	6	7.4	48	4.7	8.0
Independ. ⁽³⁾	15	18.5	159	15.4	10.6
TOTAL	81	100.0	1026	100.0	12.7

Fuente: Ministerio del Trabajo y Seguridad Social (Archivo Sindical).

1. Hay siete Federaciones que no figuran con afiliados.
2. Hay dos Federaciones que no figuran con afiliados.
3. Hay una Federación que no figura con afiliados.

Las cifras del Cuadro 6 en cierta forma confirman los resultados anteriores: la CTC, que muestra una pequeña tasa de crecimiento, presenta una disminución en su cubrimiento relativo, la UTC también disminuye, mientras la CSTC y los independientes aumentan.

Los datos, como se ve, son muy imprecisos; sin embargo, se podría decir que en la actualidad la distribución de los afiliados es la siguiente:

CTC aproximadamente 25%.
UTC aproximadamente 40%.
CSTC de 20 a 25%.
Otros de 10 a 15%.

Cubrimiento de las centrales obreras por departamentos

Así como los sindicatos no se distribuyen de igual forma en todos los departamentos, tampoco sería lógico pensar que la influencia de las centrales sindicales (Confede-

del cuadro 6 o del cuadro 1, o que realmente la mayoría de los sindicatos de primer grado no se afilian a ninguna Federación. Esta última posibilidad no es muy despreciable, si se tiene en cuenta que el 40% de los sindicatos son gremiales y que probablemente son los menos organizados.

raciones) se reparta uniformemente a través del territorio nacional.

Los datos disponibles no permiten ir muy a fondo, puesto que no existe información acerca del número de afiliados con que cuenta cada Confederación ni a nivel nacional

CUADRO N° 7

NUMERO DE FEDERACIONES POR AFILIACION
Y DEPARTAMENTO* - Enero de 1974

Departamento	Afiliadas a C.T.C.	Afiliadas a U.T.C.	Independientes	Total
Antioquia	1	3	7	11
Atlántico	2	2	4	8
Bogotá, D. E.	5	8	23	36
Bolívar	1	1	—	2
Boyacá	1	2	—	3
Caldas	3	1	—	4
Cauca	—	1	1	2
Cesar	1	—	—	1
Córdoba	1	1	—	2
Cundinamarca	1	—	—	1
Chocó	1	—	—	1
Huila	1	1	—	2
Guajira	—	1	—	1
Magdalena	2	1	1	4
Meta	—	1	—	1
Nariño	1	1	—	2
Norte de Santander	1	1	—	2
Quindío	1	1	1	3
Risaralda	2	1	—	3
Santander del Sur	1	1	2	4
Sucre	1	1	—	2
Tolima	1	2	—	3
Valle del Cauca	2	1	1	4
Territorios Nales.	—	—	—	—
TOTAL	30	32	40	102

* Información del Ministerio del Trabajo tabulada por el autor.

ni mucho menos a nivel departamental. El único indicador que se tiene es el de las Federaciones de las dos Centrales reconocidas y el total por departamento, cifras que se presentan en el Cuadro N° 7.

Fácilmente se puede observar que a nivel de todo el país la CTC y la UTC agrupan algo más del 60% de las federaciones; sin embargo, si se contabilizan sólo los departamentos de mayor desarrollo (Antioquia, Atlántico, Bogotá D. E. y Valle del Cauca), dicho porcentaje se reduce al 40%. Esto sugiere que la fuerza principal de las dos Confederaciones reconocidas oficialmente (CTC y UTC) se encuentra en las zonas más atrasadas de la economía. Lo anterior es especialmente cierto para la CTC que sólo cuenta con un 33% de sus afiliados en los departamentos más industrializados. Por el contrario, las Federaciones independientes tienen casi un 88% en las zonas de mayor concentración industrial.

VI - Evolución cuantitativa de los sindicatos

La información disponible para este tipo de análisis es escasa y poco fidedigna, lo cual hace difícil la tarea de construir la historia cuantitativa de los sindicatos. Tal vez el único trabajo que existe al respecto es el de Miguel Urrutia, por cierto bastante meritorio, dadas las dificultades de la información estadística.

En esta parte del presente escrito se pretende determinar, así sea de manera muy general, las principales tendencias cuantitativas del movimiento sindical en los últimos 15 años o menos. La forma de hacerlo será en base a la información disponible tabulada por el autor, complementada con "retazos" de información procedentes de otras fuentes.

Evolución del número de sindicalizados

En el Cuadro N° 5 se presentaron datos acerca del número de sindicalizados entre 1965 y 1967. Allí se anotaba que según las fuentes más confiables, la población sindicalizada podía ser de más o menos 720.000 personas en 1966. Por otro lado, en el Apéndice C se estima que para enero de 1974 podría ascender a 1.155.500. Según estos cálculos la tasa de crecimiento de la población sindicalizada estaría entre un 5 y un 7% anual para el período 1966-1973.

Teniendo en cuenta que las tasas de crecimiento de la P.E.A. y de la población asalariada para el período 1964-1970⁽¹⁾ fueron de 3.3 y 3.8% anual respectivamente, podría pensarse que el mejor estimativo del crecimiento de la población sindicalizada es del 5% anual. Esta inferencia se basa en las conclusiones de los puntos anteriores que señalan que el factor dinámico del movimiento sindical son los asalariados. Desde luego esto no implica que el número de asalariados y el de sindicalizados crezcan a la misma velocidad, aunque sí sugiere que las dos tasas no deberían ser muy diferentes a través del tiempo.

Evolución de los sindicatos de primer grado

El único año reciente para el cual se tiene información relativamente fidedigna sobre el número de sindicatos es el de 1959. Los datos son los presentados por Miguel Urrutia, tomados a su vez de la Memoria del Ministro del Trabajo de ese año⁽²⁾. Según dicha fuente, existían en ese año 2.928 sindicatos de primer grado, cifra que si se compara con la del Capítulo II para enero de 1974 (3.920 sindicatos), da una tasa de crecimiento anual promedio de 2.1% para el período 1959-74.

Esto se puede observar mejor en el siguiente cálculo:
Para el total de Sindicatos:

a) Número de Sindicatos en 1959 según Urrutia ⁽³⁾	2.928
b) Número de Sindicatos existentes en 1974 y que fueron fundados en 1959 o antes ⁽⁴⁾	1.606
c) Número de Sindicatos existentes en 1959 y que murieron antes de diciembre de 1973 (a-b)	1.322
d) Número de Sindicatos existentes en 1974 ⁽²⁾	3.920
e) Número de Sindicatos nuevos creados entre 1959 y 1974 (d-b)	2.314
f) Incremento absoluto en el número de Sindicatos 1959-74 (d-a)	992

1. Tasas calculadas con base en el censo de población y la encuesta de hogares, DANE.

2. Ver: Urrutia, M.: Ob. cit. pág. 26.

3. Urrutia Miguel, ob. citada, pág. 26.

4. Datos del Ministerio del Trabajo tabulados por el autor.

g) Tasa de crecimiento anual para el período 1959-74 (14 años)	2.1%
--	------

Para Sindicatos de Base:

a) Número de Sindicatos en 1959 según Urrutia ⁽¹⁾	928
b) Número de Sindicatos existentes en 1974 y que fueron fundados en 1959 o antes ⁽²⁾	815
c) Número de Sindicatos existentes en 1959 que murieron entre 1959 y 1973 (a-b)	113
d) Número de Sindicatos existentes en 1974 ⁽²⁾	1.937
e) Número de Sindicatos creados entre 1959 y 1974 (d-b)	1.122
f) Incremento absoluto 1959 - 74 (d-a)	1.009
g) Tasa de crecimiento anual para el período	5.3%

Para Sindicatos Gremiales:

a) Número de Sindicatos en 1959 según Urrutia ⁽¹⁾	1.724
b) Número de Sindicatos existentes en 1974 y que fueron fundados en 1959 o antes ⁽²⁾	639
c) Número de Sindicatos existentes en 1959 y que murieron entre 1959 y 1974 (a-b)	1.085
d) Número de Sindicatos existentes en 1974 ⁽²⁾	1.518
e) Número de Sindicatos creados entre 1959-74 (d-b)	879
f) Decremento absoluto 1959 - (a-d)	206
g) Tasa de decrecimiento anual para el período	0.91%

Para Sindicatos de industria:

a) Número de Sindicatos en 1959 según Urrutia ⁽¹⁾	158
b) Número de Sindicatos existentes en 1974 y que fueron fundados en 1959 o antes ⁽²⁾	133
c) Número de sindicatos existentes en 1959 y que murieron entre 1959-1974 (a-b)	25
d) Número de sindicatos existentes en 1974 ⁽²⁾	399
e) Número de Sindicatos creados entre 1959-74 (d-b)	266

1. Urrutia, Miguel, ob. citada, pág. 26.

2. Datos del Ministerio del Trabajo tabulados por el autor.

- f) Incremento absoluto 1959-74 (d-a) 241
 g) Tasa de crecimiento anual para el período 6.85%

De los anteriores cálculos se saca una conclusión importante y es que los sindicatos de asalariados (de base y de industria) han tenido incrementos relativamente altos, mientras que los gremiales (que como ya se ha dicho muchas veces pueden incluir pequeños propietarios y trabajadores independientes) muestran una disminución. Esto confirma aún más lo dicho en el capítulo anterior en el sentido de que son los asalariados el factor dinámico del movimiento sindical, y que éste se desarrolla a través de las formas sindicales propias de asalariados, mientras que las otras formas (sindicatos gremiales) se hacen extensivas a los no asalariados, a medida que se desarrollan las primeras. Ahora se puede decir algo más: no sólo los sindicatos gremiales tienen el carácter de subproductos del desarrollo de las formas sindicales de asalariados, sino que a medida que el trabajo asalariado se hace más característico dentro de la economía colombiana tienden a perder importancia dentro del movimiento sindical. En otras palabras, la extensión de la forma de trabajo asalariado ha desarrollado formas de organización sindical propias (sindicatos de base y de industria). Los no asalariados adoptan formas parecidas de organización, sindicatos gremiales, los cuales han perdido importancia a medida que la modalidad de trabajo no asalariado disminuye.

Lo anterior, si bien es una tendencia que se detecta al comparar dos puntos diferentes en el tiempo, no dice sin embargo nada de la forma como la tendencia se desarrolla. Desafortunadamente, para profundizar en este punto es necesario contar con un conjunto de informaciones que no existen o existen sólo de manera incompleta. Por esta razón, aquí sólo se tratará de inferir el comportamiento de las distintas clases de sindicatos, pero adelantando desde ya la observación que las conclusiones a que se llegue de ninguna manera pueden ser tomadas como definitivas.

En realidad, el único dato con que se cuenta es el de fecha de fundación de los distintos tipos de sindicatos existentes en enero de 1974, lo cual es un indicador muy mediocre del número de sindicatos de cada año, porque no incluye los que desaparecieron antes de la fecha citada. Por esta razón, cualquier inferencia sobre el crecimiento sindical hecha en base a estos datos sobrevalúa la realidad y el error que se comete es mayor entre más atrás se vaya en la serie cronológica.

Los datos disponibles se presentan en el Cuadro N° 8. Estas cifras se deben interpretar como el porcentaje de los sindicatos que existían en enero de 1974 y que también existían en cada uno de los años presentados, de tal forma que la diferencia entre dos fechas es el porcentaje representado por los sindicatos actuales que se fundaron en ese período. Por ejemplo, entre 1957 y 1962 nacieron el 36.3% de los sindicatos agrícolas existentes en 1974.

Una primera observación importante que surge del cuadro es la referente a la gran cantidad existente de sindicatos relativamente jóvenes. En efecto, el movimiento sindical en Colombia data, por lo menos, de la década de los treinta, pero sólo el 29% de los sindicatos existentes nacieron antes de 1957. El fenómeno podría explicarse a través de un análisis histórico del sindicalismo, análisis que probablemente mostraría una gran mortalidad sindical en el período comprendido entre fines de la década de los cuarenta y

CUADRO N° 8

EVOLUCION DE LOS SINDICATOS DE PRIMER GRADO
 EXISTENTES EN 1974 PARA EL PERIODO 1957 - Enero 1974 ⁽¹⁾

	Tasa de Sindic. ⁽³⁾	1974	1970	1966	1962	1957
Agricultura	6.73	100	95.9	85.5	66.4	30.1
Minería	21.50	100	95.5	79.1	56.7	41.8
Industria ⁽⁴⁾	46.09	100	86.1	75.0	51.6	27.4
Electricidad, gas y agua	40.95	100	92.2	87.5	54.7	25.0
Construcción	8.11	100	97.3	92.4	69.2	34.5
Comercio, restauran- tes y hoteles	8.24	100	90.8	77.6	55.3	30.3
Transportes	42.81	100	94.0	84.4	67.4	47.0
Financ. y bancos	47.16	100	96.9	89.7	80.5	4.1
Serv. comunales, Pers. y sociales	14.58	100	90.1	77.4	56.5	25.8
TOTAL ⁽²⁾	16.79	100	92.2	80.2	59.3	29.0

1. Fuente: Datos del Ministerio del Trabajo, tabulados por el autor.

2. Se incluyen los sindicatos no clasificados en ningún sector.

3. Del cuadro Nro. 1.

4. Incluye artesanía.

De todas formas, es posible lanzar la hipótesis de que el movimiento sindical presentó una alta tasa de crecimiento entre 1957 y 1962 y que ésta ha venido disminuyendo a partir de ese período. Esto es especialmente cierto en el sector financiero. En dicho sector el sindicalismo prácticamente no existía en 1957, pues sólo habían 8 sindicatos, y entre ese año y 1962 se fundaron 149 (o sea el 76% de los existentes) ⁽¹⁾, pero a partir de entonces, su crecimiento ha sido bastante lento.

Además del sector financiero, hay otros dos importantes que muestran tasas de crecimiento continuadas y relativamente altas. Estos son la industria y el sector de electricidad, gas y agua, que aparecen, junto con el sector financiero, como los más sindicalizados, según se vio en el capítulo anterior. Los sectores agrícola y de servicios también muestran crecimientos grandes, pero dada la gran cantidad de la P. E. A. que agrupan, su impacto, medido en términos relativos, probablemente ha sido pequeño.

Es importante analizar también la evolución de los sindicatos a nivel regional. Los datos disponibles se presentan en el Cuadro N° 9. Para hacer las cosas más sencillas, se hizo una clasificación de los departamentos colocando en un primer grupo los departamentos de mayor desarrollo (Antioquia, Atlántico, Bogotá, D. E. y Valle del Cauca) y en el segundo los demás.

Lo mismo que a nivel general, acá también se nota que las mayores tasas de crecimiento se lograron probablemente en el período 1957-62 y que a partir de ese año el crecimiento se ha hecho cada vez más lento. Sin embargo, a través de todo el tiempo (1957-1973), los departamentos más desarrollados muestran un mayor crecimiento sindical que los demás, con excepción de tres sectores: el minero, el financiero y el de servicios. Sin embargo, este último hecho no significa mayor cosa, puesto que las tasas de crecimiento dependen de la base que se use, y si ésta es pequeña, el crecimiento puede ser demasiado grande. Además, en el mis-

1. Hay que recordar que este período, que es tal vez el de mayor crecimiento sindical que se haya visto durante los últimos 16 años, coincide con la declaratoria del carácter de servicio público de la "industria bancaria" hecha en 1959.

CUADRO N° 9

EVOLUCION DE LOS SINDICATOS DE PRIMER GRADO, SEGUN DEPARTAMENTOS
Y SECTOR ECONOMICOS - 1957 - Enero 1974 ⁽¹⁾

	Ant., Atlánt., Bogotá y Valle del C.					Resto del país				
	1974	1970	1966	1962	1957	1974	1970	1966	1962	1957
1. Agricultura	100.00 (147)	95.92	83.67	57.82	25.17	100.00 (537)	95.90	86.03	68.72	31.42
2. Minería	100.00 (35)	88.57	80.00	68.57	51.43	100.00 (32)	87.50	68.75	43.75	31.25
3. Industria (2)	100.00 (738)	92.95	75.07	51.63	24.39	100.00 (313)	86.58	74.76	51.44	34.50
4. Electric., gas y agua	100.00 (22)	95.45	86.36	54.55	18.18	100.00 (42)	90.48	88.10	54.76	28.57
5. Construcción	100.00 (46)	100.00	91.30	71.74	19.57	100.00 (139)	96.40	92.81	60.35	39.57
6. Comer., Rest. y Hoteles	100.00 (186)	88.17	75.27	53.76	25.27	100.00 (217)	93.09	79.72	56.68	34.56
7. Transp. y Almacenam.	100.00 (182)	93.96	82.97	67.03	39.91	100.00 (235)	94.04	85.53	71.49	53.19
8. Financiero	100.00 (82)	96.34	86.59	71.95	7.32	100.00 (113)	97.35	92.04	86.73	1.77
9. Servicios	100.00 (323)	89.78	71.21	51.70	27.24	100.00 (372)	90.32	82.80	60.75	24.46
10. No clasificados	100.00 (70)	88.57	78.57	42.86	15.71	100.00 (89)	86.52	77.53	47.19	24.72
TOTAL	100.00 (1831)	92.35	77.17	55.32	25.72	100.00 (2089)	92.48	83.25	63.14	32.02

— Datos del Ministerio del Trabajo clasificados y tabulados por el autor. Las cifras entre paréntesis se refieren al número

II. Datos del Instituto de
absoluto de sindicatos.

2. Incluye atesañías.

mo cuadro 9 se ve claramente cómo esos mismos sectores tuvieron un crecimiento mucho más rápido en los departamentos más desarrollados que en los otros.

Por lo demás, los sectores no se desarrollan de la misma forma en todas partes y, por el contrario, se pueden encontrar diferencias según la región. En los cuatro departamentos más desarrollados, los sectores que presentan mayor crecimiento sindical son: el financiero, el de electricidad, gas y agua, el de la construcción y el industrial. Por otro lado, en los demás departamentos (excluyendo los cuatro anteriores), los sectores de la construcción y el industrial ocupan puestos secundarios y son reemplazados por el minero y el de servicios.

La explicación de estos fenómenos es difícil de encontrar y probablemente requiera un estudio muy profundo sobre el desarrollo de cada sector a nivel regional. La única conclusión que hasta el momento se puede sacar es que el movimiento sindical ha tenido un mayor desarrollo cuantitativo en las regiones más desarrolladas económicamente y que dentro de estas regiones los sectores que mayor tasa de sindicalización presentan, según el Cuadro 1 (con excepción del sector transporte), son los de mayor crecimiento sindical en el período 1957-1973.

Evolución de los sindicatos de segundo y tercer grado

En realidad es muy poco lo que se puede decir respecto a este punto dada la carencia de información. A nivel general, los datos que se presentan en el Cuadro N° 10 muestran que el tipo de federaciones que más rápidamente ha creci-

CUADRO N° 10

EVOLUCION DE LOS SINDICATOS DE SEGUNDO GRADO
(FEDERACIONES) EXISTENTES EN 1974 PARA EL PERIODO
1957 -- Enero 1974 (1)

Federaciones	1974 (Enero)	1970	1966	1962	1957
Afiliados a CTC	100	100.0	73.3	53.3	40.0
Afiliados a UTC	100	96.9	78.1	71.9	65.7
Independientes	100	90.0	67.5	62.5	25.0

1. Datos del Ministerio del Trabajo tabulados por el autor.

do es el de las independientes, lo que parece indicar que gran parte del desarrollo del movimiento sindical se ha hecho por fuera de las dos centrales reconocidas oficialmente (CTC y UTC). Además, es importante anotar que fue durante los gobiernos liberales del frente nacional (Alberto Lleras C. y Carlos Lleras) cuando se registró el mayor crecimiento del número de federaciones. Un período interesante para estudiar, por el aparente aceleramiento del movimiento sindical a nivel de federaciones, es el período 1966-1970.

En general, la fuerza de las federaciones independientes se funda en organizaciones jóvenes, el 75% de las cuales fueron constituidas durante el frente nacional.

Además, según las estimaciones hechas en el presente estudio, es probable que el número de afiliados a la CTC y la UTC haya disminuido en términos relativos entre 1967 y 1974.

V - Conclusiones

1. El cubrimiento del movimiento sindical es relativamente pequeño, puesto que según los cálculos presentados sólo un 17% de la P. E. A. se encuentra sindicalizada.
2. Los sectores más sindicalizados son el financiero, la industria, el sector de transportes y comunicaciones y el de electricidad, gas y agua. Todos presentan tasas de sindicalización de más del 40%, pero ninguno llega al 50%.
3. En dichos sectores, tal vez con excepción de la industria, el derecho de huelga está bastante restringido, porque la legislación atribuye el carácter de "servicio público" a las empresas de tales sectores, sometiéndolas a reglamentación especial.
4. Los sectores menos sindicalizados son la agricultura, la construcción y el comercio, restaurantes y hoteles.
5. Dada la legislación colombiana, es de esperarse que los sindicatos de base y de industria estén conformados casi exclusivamente por asalariados, mientras que los gremiales pueden contar, además de los asalariados, con pequeños propietarios y trabajadores independientes.
6. Debido a lo anterior, pueden presentarse diferencias importantes entre las distintas clases de sindicatos. Sin

embargo, no se encontró que tales diferencias existan entre los sindicatos de base y de industria, sino que por el contrario los últimos en general actúan como si fueran de base. Las diferencias se presentan sólo entre los gremiales y las demás clases de sindicatos.

7. Aparentemente el desarrollo cuantitativo de los sindicatos guarda relación con el crecimiento relativo de las fuerzas de trabajo asalariada, lo cual hace pensar que es ésta precisamente el factor dinámico del movimiento sindical.
8. Además, como el desarrollo económico implica el aumento relativo del número de asalariados, el movimiento sindical se concentra en las regiones más avanzadas y en ellas predominan las formas sindicales propias de asalariados (sindicatos de base y de industria).
9. Debido a lo anterior, los cuatro departamentos que cuentan con mayor número de sindicatos son Antioquia, Atlántico, Bogotá, D. E., y Valle del Cauca, que son al mismo tiempo las regiones de mayor desarrollo económico. En cada uno de ellos predominan los sindicatos de asalariados (de base y de industria), los cuales representan más del 60% del total.
10. Aún más, el aumento en la proporción de la fuerza de trabajo asalariada en relación a la no asalariada ocurrido en los últimos años (los asalariados pasaron de representar el 57.3% de la fuerza de trabajo en 1964 a ser el 58.4% en 1970) se refleja también el comportamiento de las diferentes clases de sindicatos: los sindicatos de base y de industria (sindicatos conformados por asalariados) crecieron a tasas anuales de 5.3% y 6.8% respectivamente, mientras que los gremiales (en los cuales probablemente se encuentran, además de los asalariados, muchos trabajadores independientes y pequeños propietarios) muestran una disminución anual del 0.91 por ciento.
11. Los sectores que mayores incrementos sindicales presentan son los más desarrollados (tal vez exceptuando el sector servicios). Lo mismo se puede decir de los departamentos. En otras palabras el sindicalismo tuvo su mayor desarrollo en los sectores y en las regiones donde se presenta una mayor concentración de asalariados.
12. Los sindicatos se agrupan en federaciones y éstas en confederaciones. En Colombia existen cuatro confede-

raciones, pero solamente dos ellas, la CTC y la UTC tienen hasta 1974 reconocimiento oficial. A nivel nacional estas dos últimas agrupan, en conjunto, más o menos el 60% de las federaciones, de los sindicatos y de la fuerza de trabajo sindicalizada; sin embargo, a nivel de los cuatro departamentos más desarrollados, su cubrimiento es mucho menor, siendo probablemente de sólo 40%. En otras palabras, la principal fuerza de las centrales reconocidas oficialmente se encuentra en las regiones más atrasadas del país.

13. Además, medido el desarrollo de las confederaciones en términos del número de federaciones que agrupan, son las centrales independientes las que presentan los mayores ritmos de crecimiento.

APENDICE A

Algunas definiciones

Aunque todas las definiciones usadas en el presente trabajo son las que da el Código Sustantivo del Trabajo, resulta conveniente hacer un ligero resumen de algunas de las más importantes con el fin de facilitar a los lectores no familiarizados con el tema el entendimiento cabal del artículo.

Grados y clases de sindicatos

En general los sindicatos son asociaciones de trabajadores para la defensa colectiva de sus intereses. Según el Código Sustantivo del Trabajo, ellos pueden ser de primero, segundo y tercer grado, a saber:

- a) Sindicatos de primer grado: Son los llamados simplemente sindicatos y se definen como los que están conformados por personas (obreros, trabajadores, empleados, etc.). Es decir, la unidad de afiliación es el individuo y como tal pertenece al sindicato.
- b) Sindicatos de segundo grado: Más comunmente llamados Federaciones. Están formados por asociaciones de sindicatos de primer grado. La unidad de afiliación ya no es el individuo, sino el sindicato de trabajadores.

- c) Sindicatos de tercer grado: Conocidos con el nombre de Confederaciones. Se pueden definir como asociaciones de sindicatos de segundo grado o federaciones⁽¹⁾.

A su vez, los sindicatos de trabajadores (o sea los de primer grado) pueden ser de cuatro clases, a saber: ⁽²⁾

- a) Sindicatos de base: los formados por obreros que trabajan en la misma empresa.
- b) Sindicatos gremiales: formados por individuos de la misma profesión, oficio o especialidad.
- c) Sindicatos de industria: individuos que prestan servicios en varias empresas de la misma rama industrial.
- d) Oficios varios: Trabajadores de diversas profesiones, disímiles o inconexas.

Estos últimos sólo pueden formarse donde no haya trabajadores de una misma actividad, oficio o profesión, en el número requerido para formar uno gremial.

APENDICE B

Metología y estadísticas

La información sobre aspectos sindicales es escasa, dispersa y contradictoria. No se llevan estadísticas rigurosas y no existen patronos de clasificación. Por esta razón, el principal y más grave problema que se hubo de afrontar para la realización de este trabajo fue el de la carencia de estadísticas. Se hizo necesario, entonces, obtener en el Ministerio del Trabajo y Seguridad Social un listado de los sindicatos existentes, entendiendo por tales los que además de tener la personería jurídica vigente hubieran tenido alguna muestra de actividad entre el primero de enero de 1971 y el 31 de diciembre de 1973, por ejemplo presentación de pliegos de peticiones, firma de convenciones, presentación de estado de cuentas, registro de juntas directivas, etc. Esta es la explicación de que el total de sindicatos presentados en el documento difiera de otras informaciones. El fin bus-

1. El Art. 417 del C. S. T. consagra que "todos los sindicatos tienen, sin limitación alguna, la facultad de unirse o coaligarse en federaciones locales, regionales, nacionales, profesionales o industriales, y éstas en confederaciones.

2. Ver Art. 346 del C. S. T.

cado era el de establecer el número de sindicatos activos. Dado el procedimiento empleado, es de esperar que los errores cometidos sean de sobrevaluación más que subvaluación. Sin embargo, dado el deficiente sistema estadístico del Ministerio del Trabajo⁽¹⁾, no es fácil saber cuál es el verdadero sentido de los sesgos.

Una vez obtenida la lista, se procedió a clasificar cada uno de los sindicatos de acuerdo a clase, grado⁽²⁾, ciudad y departamento (donde se expidió la personería jurídica), fecha de fundación y sector económico (clasificación CIU).

La clasificación por sector económico fue la más difícil de realizar y donde mayor número de errores se pueden encontrar. Las demás variables se definen desde la fundación del sindicato y aparecen en la resolución de concesión de la personería jurídica y, por lo tanto, no hay casi posibilidad de error. En cambio, la clasificación por sector económico presenta mayores dificultades por las siguientes razones:

a) Porque sólo los sindicatos de base, por el hecho de referirse a una empresa, abarcan trabajadores que con seguridad se pueden clasificar en la actividad que realiza la empresa. Los demás pueden estar compuestos por trabajadores de distintas empresas de distintos sectores y por lo tanto no existe la misma certidumbre con respecto a la actividad económica.

b) Porque aún para los sindicatos de base es difícil chequear lo acertado de la clasificación porque no existe otra fuente que el directorio industrial del DANE, que sólo se refiere al sector industrial.

Por lo anterior, el criterio de clasificación era deducir la actividad de los miembros a partir del nombre del sindicato. Por ejemplo, el Sindicato de Trabajadores Agrícolas de Urabá se clasificó en el sector 11; el de Balesteros y Areneros de Cauca en el 29; el de la Industria del Vestido en el 32, etc. Los sindicatos de base que fueron clasificados en el sector industrial, fueron verificados en base al Directorio Industrial del Dane de 1972, pero los demás sectores quedaron sin verificación.

Además de lo anterior, se encontraron sindicatos cuya clasificación no se pudo hacer, o se hizo con una gran po-

1. Por ejemplo, cada oficina del Ministerio tiene números distintos de sindicatos. Las cifras fluctúan entre 2.000 y 8.000.

2. Ver definiciones en el Capítulo I.

sibilidad de error, como por ejemplo un sindicato de electricistas que se podía haber clasificado en tres o cuatro subsectores a la vez. En estos casos se escogió al azar.

APENDICE C

Metología para el cálculo de la población sindicalizada para enero 1974

Del Ministerio del Trabajo se obtuvieron datos del promedio de obreros por sindicato según clase: de base, gremial y de industria, que son los siguientes:

De base	234.6	Obreros sindicalizados
Gremial	178.6	" "
De industria	245.9	" "

Estos datos son el promedio de los sindicatos que en junio de 1973 informaron sobre el número de afiliados, que representan el 48% de los sindicatos registrados. Sin embargo, no se conoce su composición porcentual, por lo cual no se puede sacar un promedio general para extrapolar y obtener el número total de obreros sindicalizados. Además, estos datos tampoco dicen nada con respecto a la distribución por sectores. Para evitar estos problemas se trató de calcular la subvaluación o sobrevaluación en que se incurriría si se tomaran estos promedios para el cálculo de sindicalizados en cada sector, con el fin de corregirla y construir un grupo de promedios para cada sector.

El supuesto que se hizo fue el de que la sub o sobrevaluación en que se incurre en cada sector es la misma para las tres clases de sindicatos con que se trabajó.

Cálculo de la sub o sobrevaluación

Para este cálculo se usaron tres variables, a saber:

- a) El número de asalariados en cada sector expresado en forma de índice, cuya base es el número total de asalariados dividido por el número de sectores, o sea el promedio de asalariados por sector. De esta forma el índice sería mayor que 100 (o que 1, si se expresa en forma de coeficiente) para los sectores con un número de asalariados mayor que el promedio, y menor que 100 en caso contrario. La razón para usar esta variable consiste en que se supone que entre mayor sea el número

de asalariados en un sector, otras cosas constantes, mayor será el promedio de sindicalizados por sindicato. Además, se considera que entre más cerca esté el valor del índice de la base (100%), más cerca será el promedio de sindicalizados por sindicato del promedio general. De esta forma, el índice construido se puede usar como un corrector de los promedios generales para estimar los del sector.

- b) El número de sindicatos de cada sector, expresado de la misma forma que la variable anterior, como un índice cuya base es el número de sindicatos promedio por sector. Esta variable tiene la misma forma de tratamiento y la misma justificación que la primera. Entre más cerca esté el índice de su base, más cerca estará el promedio de obreros por sindicato del promedio general, y viceversa.
- c) El número de asalariados por sindicato. Esta variable no debe confundirse con el "número de obreros por sindicato". Esta última significa el número de obreros sindicalizados que en promedio tiene cada sindicato, mientras que la primera representa el número de obreros que correspondería a cada sindicato si todos los asalariados estuvieran sindicalizados y si los sindicatos estuvieran compuestos sólo por asalariados.

La variable asalariados por sindicato se puede tomar como un indicador del grado de sindicalización, en el sentido de que es razonable pensar que entre mayor sea el número de asalariados por sindicatos, menor será el grado de sindicalización, puesto que son menores las posibilidades de que todos estén cubiertos por los sindicatos existentes. De esta forma, es posible tener otro corrector del promedio general, a través del grado de sindicalización.

Para la cuantificación de esta variable se tomó el inverso de un índice de asalariados por sindicato de cada sector, cuya base era el número de asalariados por sindicato promedio de la economía.

En base a estos tres índices se obtuvo un índice de sub o sobrevaluación, que es el promedio ponderado de aquellos. Las ponderaciones fueron:

Para variables a.	0.2
Para variables b.	0.4
Para variables c.	0.4
	1.0

Estas ponderaciones se dieron en forma arbitraria; la única razón para tener una ponderación menor para la variable a (índice de asalariados) fue la consideración de que no sólo los asalariados pueden sindicalizarse, sino también los pequeños propietarios, trabajadores independientes, etc.

En base al índice de sub - sobrevaluación se corrigieron los promedios de obreros por sindicatos de las tres clases de sindicatos con que se trabajó y luego se multiplicaron por el número de sindicatos de cada clase correspondiente a cada sector para obtener el número de sindicalizados por sector y total.

Los resultados obtenidos fueron:

Sector	INDICES		Indice de		Nro. de
	Asalaria- dos	Sindicali- zados	Asalaria. Sindical:	Sub-sobre- valuación	Sindica- lizados
Agricultura	3.005	1.566	0.523	1.437	184449
Minería	0.055	0.153	2.803	1.193	17765
Manufactura	1.435	2.412	1.681	1.924	466802
Elect., gas y agua	0.068	0.144	2.162	0.936	13771
Construcción	0.468	0.423	0.908	0.626	25256
Com., Rest. y Hot.	0.845	0.927	1.095	0.978	74405
Transporte	0.431	0.954	2.224	1.357	115571
Financiero	0.208	0.459	2.148	1.084	49776
Serv., pers. y soc.	2.485	1.584	0.642	1.387	207665
TOTAL					1155510

ESTIMACION DEL NUMERO DE SINDICALIZADOS
POR CLASE DE SINDICATO
(Miles de personas)

Sector	Base	Gremial	Industria
Agricultura	31.6	146.8	6.0
Minería	9.3	3.8	4.7
Industria*	344.4	33.0	89.4
Electricidad, gas y agua	12.1	1.0	0.7
Construcción	15.1	6.6	3.4
Comercio, Rest. y hoteles	19.5	45.8	9.1
Transportes y Comunic.	49.7	53.6	12.3
Financiero	38.1	1.0	10.7
Serv. Comun., Pers. y Soc.	139.6	59.1	8.9
TOTAL	659.6	350.7	145.2

* Incluye artesanía.

CUADERNOS COLOMBIANOS

HUGO LOPEZ C.

**la inflación en colombia en
la década de los veinte**

I - LA ECONOMÍA COLOMBIANA HASTA LA I GUERRA MUNDIAL *

A. El papel de la economía colombiana en la economía mundial

La época histórica que se inició para la economía colombiana —así como para la mayoría de las economías latinoamericanas— con el fin de la dominación española y que termina con los grandes acontecimientos mundiales de comienzos del siglo XX (primera guerra, y sobre todo la gran crisis), se caracterizó en el plano de la división internacional del trabajo por la exportación de productos primarios (materias primas o alimentos, tales como el tabaco, la quina, el añil, el algodón, el café) con destino al mercado mundial, y por la importación de bienes de consumo manufacturados de origen principalmente europeo —ante todo inglés— aunque también norteamericano. Esta función, impuesta por las necesidades de las economías capitalistas dominantes (dentro de las cuales Inglaterra ocupó durante casi todo el período el lugar de comando), encajaba de una doble manera dentro del circuito de reproducción ampliada de aquellas economías:

1. La economía colombiana (y esta función era extensiva al resto del mundo colonial y semicolonial sujeto a la subordinación del capitalismo mundial) suministraba alimentos y materias primas baratas en términos de trabajo metropolitano, no sólo en relación a lo que hubiesen valido ellos o sus sustitutos en ausencia del comercio exterior, sino también —ya veremos por qué— progresivamente baratos. Es decir, a) abarataba el valor de la fuerza de trabajo de las metrópolis capitalistas, aumentando con ello la tasa y la masa de plusvalía que los capitalistas de aquellas captaban de su propia clase obrera ⁽¹⁾ b) fomentaba la acumulación de capital gracias a la re-

* El presente estudio fue elaborado en los marcos del Centro de Investigaciones Económicas - CIE, Facultad de Ciencias Económicas, U. de Antioquia.

1. No se trata pues de un *traslado de valor* (o de "plusvalía") desde las economías subordinadas hasta las economías capitalistas dominantes. Esta expresión tan frecuentemente utilizada (Véase por ejemplo: Salomón Kalmanovitz y Camilo González: *Consideraciones metodológicas para el estudio de la economía colombiana*. DANE, 1972), tan frecuentemente utilizada —decíamos— para describir el impacto del comercio exterior sobre las economías subordinadas, es falsa, a pesar de que la subordinación de estas últimas sea la precondición para el aumento de la tasa de plusvalía en las metrópolis capitalistas: "Debe notarse en particular que el comercio entre los países puede

ducción del valor de algunos elementos que entraban en el consumo de la propia clase capitalista de las metrópolis, que podía mantener e incluso ampliar sus niveles de consumo real con un gasto menor, y por tanto incrementar la fracción acumulada de la plusvalía total, c) disminuía el valor de las materias primas y auxiliares y por ende el capital constante, acrecentando con ello la elasticidad de la acumulación capitalista: se impulsaba la reducción del capital mínimo necesario para una escala productiva dada y, en la medida en que este proceso de abaratamiento fuese permanente, se dejaba disponible capital para nuevas inversiones.

En el caso colombiano (en que las mercancías exportadas estuvieron en manos de nacionales), con el fin de lograr que el abaratamiento de sus productos primarios de exportación revistiese un **carácter progresivo** los países capitalistas dominantes recurrieron a diversos procedimientos:

a) Intervención directa en la creación de la infraestructura física necesaria (red vial) y en el transporte, con el fin de abaratar los fletes. b) Fomento de la concurrencia internacional para lograr deprimir el precio mundial. c) Sobre todo durante el período que nos ocupa: reducción progresiva del valor del producto colombiano exportado en términos del trabajo de las propias metrópolis mediante la disminución creciente del tiempo total social empleado en su obtención por la vía indirecta del comercio exterior, vale decir, mediante la creciente reducción de los costos de las mercancías que las metrópolis exportaban al mercado colombiano. Como esta última posibilidad exigía que nuestra economía se convirtiera a su turno en compradora para los productos de la metrópolis, debemos examinar a continuación cuál es el sentido de esta segunda función.

2. La economía colombiana —y en general casi toda Latinoamérica— se constituía en un mercado para los bienes industriales de consumo de las economías capitalistas dominantes, permitiendo con ello la liberación para las ramas livianas en estas últimas de los ritmos limitados que les hubiere impuesto su sujeción a sus propios mercados. Con ello, podían aprovecharse las economías de es-

afectar la distribución del valor producido ya sea en uno de ellos, o en ambos —por ejemplo, alterando la tasa de plusvalía en la forma descrita—, pero no puede transferir valor del uno al otro. Un país más avanzado, por ejemplo, no puede extraer valor de un país menos avanzado por el comercio únicamente". (Paul Sweezy: *Teoría del Desarrollo Capitalista*. F. C. E. México, 1969, p. 318 ss.). Para el traslado internacional de valor es condición necesaria no solamente la existencia de producción capitalista en los diversos países que comercian, sino también la movilidad internacional del capital. Cfr. Dobb: *Economía Política y Capitalismo*, F. C. E., México, Cap. VII.

cala, es decir, la reducción de los costos unitarios que la especialización favorece. En primer término, esto daba lugar a un aumento en la tasa de plusvalía (y por ende en la tasa de acumulación) en las metrópolis, ya fuera directamente por el procedimiento de producción de plusvalía relativa (el abaratamiento de los bienes manufacturados de consumo que entraban en el salario real reducía el valor de éste) ya indirectamente, puesto que como hemos visto antes ello significaba reducir el costo (en términos de trabajo de las economías dominantes) de los alimentos y de las materias primas suministrados por nuestro país; en segundo término —y esto es fundamental— la reducción en los costos unitarios de sus manufacturas permitida en buena parte por la existencia del mercado colombiano (entre otros), es decir el aumento continuado en la productividad del trabajo en las naciones capitalistas y sobre todo en Inglaterra, era la condición sine qua non del mantenimiento de su posición de predominio en la economía mundial.

Según acabamos de demostrar (y esta demostración, lejos de ser original, no es más que una presentación sintética de resultados ya establecidos y de casi todos conocidos), la economía colombiana, en vez de presentar un carácter desarticulado con relación a la economía mundial, se inscribía ya en esta fase histórica, es decir en su fase semicolonial, de una manera subordinada dentro del proceso universal de reproducción y acumulación capitalista.

Queda por describir, y esta será nuestra próxima tarea, la manera como esta articulación en condiciones de subordinación determinaba en última instancia —es decir, sobre la base de las posibilidades funcionales de los elementos internos propios de la economía colombiana, o si se nos permite esta expresión: sobre la base de su "vocación económica"— determinaba, repetimos, su configuración económica, es decir, cuáles de sus posibilidades funcionales (qué actividades económicas) deberían realizarse y cuáles reprimirse.

En resumen, estudiaremos seguidamente:

- 1) las formas de producción a través de las cuales emprende el país la tarea exportadora que le señala la economía mundial,
- 2) los efectos del cultivo cafetero sobre el desarrollo del mercado interior por tipo de bienes,
- 3) la manera como el capitalismo mundial determina a partir de este desarrollo del mercado interno las actividades económicas que eran necesarias y posibles (las que tienen mercado y están libres de la concurrencia externa) y las que eran innecesarias o imposibles (las que no tienen mercado o están sujetas a la concurrencia externa), así como los papeles subordinados que impone a cada una de ellas respecto a sus necesidades de acumulación.

B. El papel exportador de la economía colombiana: el café

La primera función que le asignara el capitalismo mundial al país, la de abastecedor de materias primas y alimentos para el mercado mundial, se consolidaría definitivamente, después de algunos intentos alternativos e infructuosos, mediante la producción cafetera. Anteriormente (y aquí prescindimos de las exportaciones de oro y numerario) había exportado tabaco, cuya producción conoció un auge entre 1855-1875 y especialmente entre 1868-72, continuando luego con un carácter muy secundario. Cosa igual hubo de suceder con la quina, exportada principalmente entre 1875-81, y con el añil, producto de importancia para el país entre los años 1870-75. En cambio, es sólo mediante el café —cuyo cultivo se inició desde comienzos del siglo pasado (1830), pero sólo vino a alcanzar un puesto de significación creciente en nuestro comercio exterior a partir del último cuarto del mismo siglo— como la economía colombiana logra hacer corresponder al máximo sus posibilidades internas con los imperativos de la división internacional del trabajo. Del estudio de estas posibilidades internas (algunas de ellas geográficas: la posesión de abundantes tierras de vertiente; otras económicas y sociales heredadas de períodos anteriores, etc.) no nos ocuparemos aquí.

Para los fines de esta exposición basta con señalar que la producción cafetera se mantuvo en manos nacionales y ello bajo dos formas principales: a) la gran hacienda cafetera, que se localizó como forma dominante en el oriente del país: Santanderes, Cundinamarca, oriente del Tolima, Cauca y Nariño, pero que se conoció también secundariamente en otras zonas, arrojaba una producción que llegó a representar hacia 1875 el gran % del grano total; su régimen de producción no ha sido suficientemente determinado⁽²⁾; b) la pequeña propiedad parcelaria, explotada en base al trabajo familiar (forma dominante en el occidente del país: Antioquia, Caldas, norte del Valle, occidente del Tolima), cuyo peso relativo en la producción

2. Según parece, se cultivaba bajo sistemas de renta en trabajo combinados con trabajo asalariado, sistemas de aparcería combinados igualmente con trabajo asalariado y quizá —en algunos casos— mediante el recurso exclusivo a este último. El uso de peones no sólo era exigido por el aumento estacional (durante las épocas de cosecha) de las necesidades de mano de obra, sino que, de otra parte, la existencia de amplias fajas de minifundio que rodeaban las haciendas cafeteras de oriente (fruto de la descomposición de los resguardos indígenas acentuada desde las postrimerías del S. XVIII y especialmente desde la independencia y en 1850) creaba las condiciones para ello. Además, el uso de trabajo asalariado "atado" y libre había sido practicado en esas zonas desde la Colonia mediante el "concierto agrario".

del grano se mantuvo in-crescendo desde 1880 (año en que comienza a desarrollarse) hasta fines de la década de los veinte⁽³⁾.

Empero, los efectos que cada una de estas dos formas tendrían sobre el desarrollo del mercado interno serían ampliamente distintos. Y como esta distinción es esencial para la inteligencia de ese desarrollo, deberá ser examinada prioritariamente.

C. El cultivo del café y el mercado interno

a) El impacto directo sobre el mercado de medios de producción no debió diferir mucho entre la hacienda y la pequeña explotación familiar, siempre y cuando que en la primera no se utilizase procesos de trabajo típicamente capitalistas (lo que no ocurría entonces). En efecto, la cuantía de los medios de producción comprados por unidad de producto debió ser similar en ambos casos, tanto respecto al cultivo en sí como con respecto al proceso de beneficio del café (para el cual sólo se conocía una tecnología única). b) Pero el impacto directo sobre el mercado de bienes de consumo sí debió ser diferente: para comprender esta tesis, partamos de la base de que ninguna fracción del ingreso neto monetario proveniente del café se utilice para una acumulación de capital en el propio sector. Entonces, ante todo es cierto que el ingreso neto monetario se distribuye de una manera más concentrada en el caso de la hacienda que en el caso de la pequeña propiedad parcelaria⁽⁴⁾ y enseguida, como de los

3. Si para fines operativos se presumiese que toda la producción en Antioquia, Caldas, Tolima y Valle se hacía en base a explotaciones de tipo familiar y que toda la producción de los Santanderes, Cundinamarca, Boyacá, Cauca, Nariño, Magdalena, Huila y "otras zonas" (estas últimas de significación despreciable) se efectuaba en base al sistema de hacienda, resulta que el peso relativo de las primeras dentro del total pasó del 3.6% en 1874 al 45% en 1913, y al 70.3% en 1932, mientras que el de las segundas se redujo progresivamente: 96.4%, 54.5%, 29.7% para los mismos años, lo que sin embargo es compatible con su aumento en términos absolutos (C. F. R. William MacGreevey: "Exportaciones y Precios del Tabaco y Café", en Urrutia-Arrubla: *Compendio de Estadísticas Históricas de Colombia*, U. N., Bogotá, 1970).

4. En efecto (prescindiendo de las diferencias de productividad entre la hacienda y la pequeña parcela), el valor del ingreso neto monetario proveniente de una cosecha igual, debe ser igual en ambos casos, ya que, ingreso neto = valor de la producción —valor de los medios de producción comprados (presumiblemente igual por unidad de producto y por tanto iguales en cuanto a su masa para ambos casos). Este ingreso neto va a parar íntegramente a los campesinos parcelarios en un caso, mientras que en el otro

ingresos totales que percibe el propietario del suelo en la hacienda sólo una parte se consume (la otra puede capitalizarse en otros sectores), y de ésta la gran proporción está representada por bienes suntuarios de consumo (generalmente importados), mientras que la totalidad de los ingresos monetarios netos que percibe el campesino parcelario sí se consumen y se consumen en bienes corrientes de consumo (algunos importados, pero también de origen nacional, caso alimentos, entre otros) resulta que los impactos directos i) sobre la demanda de bienes de consumo global (de origen externo o interno) y ii) sobre la demanda específica de bienes de consumo corrientes (nacionales o importados), son mayores para el caso de la propiedad parcelaria que para el caso de la hacienda⁽⁵⁾. Ahora bien, el cultivo del café, y especialmente el hecho de que se fuese desarrollando ante todo en explotaciones familiares, no sólo promovía directamente en las zonas cafeteras y fundamentalmente en el occidente del país el desenvolvimiento del mercado, sino que en gran parte sus efectos se irrigaban de una manera indirecta a las demás zonas de la economía (y muy especialmente: a las ciudades). En efecto, del valor total de la cosecha a precios del exportador, sólo una parte se radicaba en las regiones cafeteras; otra parte se traducía en ingresos de los obreros y empresarios del transporte (por tanto, en demanda de bienes de consumo, dejando a un lado la parte acumulada de los beneficios) y en demanda de bienes de equipo para este sector (atendida esencial pe-

—hacienda— i) si existe un régimen de renta en trabajo combinado con trabajo asalariado (presumiblemente en épocas de cosecha) y compra de algunos medios de producción, se descompone en salarios (una mínima parte) y el resto, es decir la gran proporción aparece como, "rentas del suelo" (renta en sentido estricto sobre todo, + beneficios por el capital desembolsado en salarios y medios de producción, ambos indisolublemente unidos). ii) Si existe un régimen de aparcería combinado con trabajo asalariado, el valor del producto neto se descompone en: salarios + ingresos de aparcería de los trabajadores directos + "rentas del suelo" (es decir rentas más beneficios).

5. La mayor productividad por hectárea de la explotación familiar respecto de la hacienda acentuaría más todavía a favor de la primera la magnitud de estos efectos diferenciales. "...La economía cafetera del oriente del país dada la distribución de beneficios [este autor olvida, como se ve, las rentas del suelo] de la explotación, tampoco crearía la demanda agregada para la industrialización. Por eso la región tuvo un muy lento desarrollo en el siglo XIX ... en cambio la creación de una clase media rural en el occidente generó un mercado de bienes de consumo originalmente surtido por importaciones, pero que con el tiempo creó un nivel de demanda agregada regional suficiente para justificar el funcionamiento de industrias que produjeran bienes de consumo livianos". Miguel Urrutia M.: *El Sector Externo y la Distribución de Ingresos en Colombia en el siglo XIX*, Rev. Bco. de la República, Nov. 1972 (p. 1979).

ro no únicamente por importaciones); otra parte adicional se transformaba en ingresos del estado —captados a través de impuestos de importación y exportación: principal fuente de ingresos fiscales de la época— y en últimas en pago de salarios o de emolumentos de personal del estado (demanda por bienes de consumo), en compras de bienes de consumo público o de medios materiales para eventuales obras públicas; y por último, otra parte se metamorfoseaba en ganancias comerciales, salarios de empleados comerciales y medios materiales (edificios, etc.) necesarios para esta actividad. De esta manera, toda la dinámica del mercado interior (rural y urbano) se organizaba enteramente sobre la base de la exportación cafetera. Por otro lado el cultivo del grano no desarrollaba sólo el mercado para bienes de consumo (por el momento no interesa hasta qué punto éste se atendía con mercancías nacionales o importadas), sino también secundariamente —aunque muy secundariamente— el de algunos medios de producción (ante todo importados, pero unos cuantos de origen nacional): es decir, creaba directamente demanda por servicios de transporte e indirectamente por los medios de producción —infraestructura física, equipos— necesarios para la economía cafetera, amén de los escasos medios de producción comprados, utilizados en el cultivo, beneficio y trilla del café, así como de los utilizados como medios materiales en el comercio y almacenamiento del mismo (edificios, etc.).

D. Los diversos sectores productivos internos: su necesidad y sus funciones

El impacto que el producto colombiano de exportación tenía sobre el mercado nacional constituye precisamente uno de los medios (el otro era el comercio de importación) a través de los cuales la economía mundial organizaba y re-organizaba la estructura económica del país, es decir, uno de los dos medios a través de los cuales le imponía la supeditación de todos sus sectores internos a sus necesidades de acumulación y le determinaba cuáles actividades internas podrían realizarse y cuáles descartarse. El régimen capitalista no conoce más lenguaje que el de la ley del valor para expresar sus imperativos, es decir, para imponer la distribución requerida del trabajo social (a escala nacional o internacional) entre las diversas ramas productivas: el desarrollo del mercado interior determinaba —vía demanda y precios— qué actividades eran necesarias. Pero el desarrollo de las demandas sociales sólo adquiere el carácter de una necesidad cuando incide adecuadamente sobre el sistema de precios⁽⁶⁾.

6. "Es, en realidad, la ley del valor la que aquí se impone, no con relación a los distintos artículos o mercancías, sino con respecto a los distintos productos totales de las diversas ramas sociales de producción sustentadas por

Por eso no es sino una de las condiciones. La concurrencia de las mercancías extranjeras era la otra precondition. Haciendo abstracción de los sectores exportadores, la economía nacional podía y debía desarrollar aquellas ramas de producción que contasen con mercados internos suficientes y que estuviesen a la vez libres de la concurrencia exterior, y debía "olvidar" aquellas otras que no cumplieran con una de esas condiciones.

Repasemos pues, a manera de resumen —porque esta exposición no puede pretender sino ser tal— primero: qué órbitas productivas interiores se establecieron o se consolidaron alrededor del eje del comercio de exportación e importación, y segundo: cuáles debieron ser descartadas:

a. **La industria del transporte y la red vial:** la demanda derivada por servicios de transporte, creada ante todo —como hemos visto— por la exportación del café, así como también por el comercio de importación de bienes de consumo hacia los mercados irrigados por los ingresos provenientes del grano, crearía las bases para el surgimiento y desarrollo de esta industria y de su premisa: una red vial adecuada— sistema de caminos, pero principalmente: sistema férreo, integrados al río Magdalena ⁽⁷⁾. La industria del transporte, que

la división del trabajo; de tal modo que no sólo se aplica el tiempo de trabajo puramente necesario a cada mercancía, sino que del tiempo total de trabajo de la sociedad sólo se invierte en los distintos grupos la necesaria cantidad proporcional ... *la necesidad social, es decir, el valor de uso elevado a potencia social, constituye aquí un factor determinante en cuanto a la parte alícuota del tiempo total del trabajo de la sociedad que corresponde a cada una de las diversas ramas especiales de producción*". K. Marx: *El Capital*. T. III, F. C. E. México, 1968, p. 592. (Subrayados nuestros).

7. "Tanto el oro como el tabaco, las esmeraldas, la quina y el añil, tenían un alto precio por kilo (en relación con el café), lo cual quería decir que sus exportaciones no producían una importante demanda derivada por servicios de transporte". Miguel Urrutia, Op. Cit., p. 1.977. En cambio, el café tenía a este respecto un efecto completamente distinto: "los primeros ferrocarriles se inician cuando las exportaciones totales disminuyen pero las de café aumentan (1875-) ... Como ... se construyeron para el comercio exterior, y no para servir al mercado interno, hecho demostrado por su localización, es claro que fue la demanda derivada por transporte de las exportaciones cafeteras la que llevó al desarrollo de un incipiente sistema de transporte en el país", Ibid., p. 1.977. Por otra parte, que la red vial estaba subordinada a las exigencias de la economía mundial, lo demuestra el carácter centrífugo de su localización: "se había creado un sistema de vías especialmente adecuadas a la tarea de evacuar nuestros productos hacia el exterior y de traer del exterior lo que no se producía in situ". Luis Ospina

el capitalismo mundial a la vez exigía (para su comercio de exportación e importación) y permitía (no es posible "importar" servicios de transporte), debió, para cumplir su cometido, o sea, para abaratar adecuadamente los fletes, desplegarse en buena parte sobre una base típicamente capitalista, es decir sobre la utilización de trabajo asalariado y de los más modernos procesos de trabajo mecánicos entonces conocidos: ferrocarriles, navegación a vapor, etc. Ello, claro está, dio pie para una intervención directa, aunque parcial, del capital extranjero, pero sobre todo hizo de esta industria una de las parteras de la clase obrera colombiana ⁽⁸⁾.

b. **Las actividades agropecuarias para el consumo interno:** En primer lugar: la economía mundial permitía el establecimiento de una producción agropecuaria: 1) de la efectuada por las explotaciones familiares cafeteras del occidente del país para su propio consumo, 2) de la efectuada con el mismo fin por los campesinos de las haciendas cafeteras del oriente —bajo régimen de renta en trabajo o bajo aparcería— o por los minifundistas que rodeaban estas zonas de haciendas suministrándoles trabajo asalariado por temporadas. Esta producción de auto-consumo carecía de un carácter mercantil (no se producía para el mercado). Pero no por ello dejaba de cumplir funciones esenciales para el capitalismo mundial: ante todo, la reproducción de la fuerza de trabajo cafetera. Dicho de otra manera, el hecho de que la reproducción de la fuerza de trabajo cafetera se hiciera parcialmente (más en el oriente que en el occidente) mediante la producción agropecuaria de "autoconsumo" era compatible con los requerimientos de la acumulación de capital a escala mundial durante un largo tiempo, mientras que esta última no impusiera un aumento considerable en la productividad del trabajo cafetero (producción en haciendas capitalistas en sentido estricto, que sólo avanza a partir de 1930).

Pero, en segundo lugar, y dejando de lado la producción agropecuaria de "auto-consumo", hemos señalado atrás que el café fomentaba el desenvolvimiento del mercado rural (ante todo en el occidente) y urbano, para alimentos. Sin embargo, **el establecimiento de una agricultura comercial para uso interno tropezaba en el caso**

Vásquez: *Industria y Protección en Colombia, 1810-1930*. E. S. F., Medellín, 1955, p. 353.

8. "No es sorprendente ... que los obreros de los puertos hallan sido los primeros en hacer uso del arma de la huelga... (Lo) que favoreció la temprana organización de los trabajadores portuarios y del transporte, fuera de su mayor contacto con el mundo externo, fue que en estos sectores se encontraban las mayores concentraciones de obreros asalariados". Miguel Urrutia: *Historia del Sindicalismo en Colombia*. Edic. U. de los Andes, Bogotá, 1969, p. 87.

de productos de zonas templadas (trigo, cebada, etc.) con el obstáculo de la concurrencia externa, bajo la forma del producto elaborado (harinas, por ejemplo). Esto excluía estructuralmente este tipo de agricultura. Ella sólo pudo pues desarrollarse y de manera restringida (porque a pesar de los progresos que el café implicaba, el mercado interno para productos agrícolas sólo se ampliaría de manera cabal con una rápida urbanización empujada por el desarrollo industrial), sobre productos típicamente tropicales (con destino al mercado interno pero también al externo): caso de la caña, el tabaco, etc., y sobre una base incipientemente capitalista. Por su parte, la ganadería comercial, impulsada por la expansión del mercado interno y sustraída a la competencia externa, pudo ampliarse aún más, aunque igualmente sobre una base incipientemente capitalista: si bien, la abundancia de tierras planas y de pastos naturales (Costa Atlántica, Valles del Cauca y Magdalena. Llanos Orientales) le daba al comienzo, es decir desde los tiempos de la Colonia, un carácter extensivo y casi natural (reproducción y ampliación de la masa ganadera sin casi requerimiento de fuerza de trabajo y medios de producción, donde por tanto casi todo el precio del ganado igualaba la renta de monopolio del suelo), posteriormente, desde las primeras décadas de la república y sobre todo merced al mercado interno ampliado por el café, recurrió al uso de praderas artificiales (sobre todo en Antioquia, pero también en la costa, Valle del Cauca y Tolima) y de cercas, es decir, al uso de capital constante⁽⁹⁾.

9. Desde los primeros años de la Colonia "la ganadería experimentó pronta expansión, sobre todo el ganado vacuno que encontró extensas praderas naturales para su desarrollo espontáneo. Se formaron grandes rebaños salvajes o cimarrones... En el siglo XVI, la explotación se reducía en gran parte a la captura y marca de los animales... [suministrando] la comida más barata en el siglo XVI y principal base alimenticia de los españoles... A medida que las mejores tierras disponibles vecinas a los lugares poblados fueron siendo adjudicadas a particulares se redujo el ámbito en que vagaba el ganado por tierras de nadie, y se organizaron estancias que eran criaderos y partizales reservados a un solo criadero y que implicaron la propiedad de la tierra, convirtiéndose en latifundios. Así se sustituyó la ganadería salvaje por una explotación estable. El latifundio ganadero que se constituyó entonces continúa hacia nuestros días en muchas de las tierras planas, lo que no significa que se trate de la simple permanencia de un fenómeno siempre igual a sí mismo...". Estanislao Zuleta: *Conferencias de Historia Económica de Colombia*. Reprod. CIE, U. de A., 1969, pág. 24. En efecto, "no se trata de la simple permanencia de un fenómeno siempre igual así mismo". Si en un comienzo (y haciendo a un lado el trabajo aportado por los esclavos o por los obreros asalariados en esta actividad: de magnitud casi despreciable) todo el precio del ganado se reducía a un impuesto que los propietarios de la tierra ganadera cobraban a la sociedad por el monopolio de ese "recurso

c. La construcción y los servicios públicos esenciales: El avance del mercado interno y la ausencia o debilidad de la competencia proveniente del exterior permitieron que algunas ramas industriales se establecieran o mantuvieran sobre bases artesanales o incipientemente capitalistas. Tal es en efecto el caso i) del sector de construcción y materiales de construcción, libre de la concurrencia externa debido a su naturaleza (construcción: que debe realizarse in situ) o a los altos fletes de importación —por alto peso— y a ventajas de localización respecto a sus materias primas (caso de los materiales de construcción). No obstante, los lentos ritmos de urbanización impusieron durante mucho tiempo a la construcción en las ciudades bajos niveles de productividad y permitieron la coexistencia de regímenes salariales y artesanales en el sector. Pero la construcción de vías —sometida ella sí a exigencias crecientes— se hacía casi en su totalidad en base a trabajo asalariado. ii) De los servicios públicos, tales como agua, luz y telégrafo, etc., de imposible importación y cuya tecnología única y altamente compleja requería de la producción capitalista, dando pie para la intervención directa en ellos del capital extranjero.

d. Exclusión estructural de los sectores más dinámicos de la industria manufacturera: Dijimos además que los efectos directos o indirectos del cultivo y exportación del café consolidaban y ampliaban el mercado colombiano para bienes de consumo corrientes, y por tanto dentro de esta categoría, para los ya elaborados industrialmente. Ahora bien, este tipo de productos (alimentos elaborados, bebidas, tabaco, textiles, prendas de vestir, muebles, utensilios domésticos y artículos de limpieza, drogas, etc.) o mejor dicho, las industrias que los producen se caracterizan por su incidencia contundente sobre la multiplicación del mercado interno (no sólo crean un mercado para medios de producción —materias primas y equipos— de origen agrícola o industrial, sino que los salarios y parte de los beneficios que reparten se traducen en demandas por bienes de consumo). Y sin embargo, aunque la primera función de la economía colombiana en la división internacional del trabajo (es decir, la exportación de pro-

natural", posteriormente, bajo la presión de la demanda social, la ganadería empieza a capitalizarse aún fuera lentamente: Desde comienzos del período republicano y en general durante el proceso de colonización antioqueña (no cafetera) se introducen pastos artificiales (Guinea y Pará) y el ganado blanco orejinegro como la forma más "económica" de aprovechamiento del suelo en los grandes latifundios: selva - maíz - pastos. Estos mismos pastos se introducen de 1830-60 en la hoya del Magdalena, la costa y el Valle. Sin embargo, es a partir del último cuarto del siglo pasado (época en que comienza el auge cafetero), cuando se introdujeron ante el desarrollo del mercado el yaregua y el alambre de púa en la actividad ganadera. (Ver Ospina Vásquez. Op. Cit. p. 242, 354, 446-47).

ductos primarios, ante todo café) incidía de manera positiva sobre el mercado para este tipo de productos, su segunda función (importadora de productos de consumo manufacturados de los países capitalistas) excluía estructuralmente la producción industrial de los mismos y por tanto impedía de manera radical el eventual desarrollo industrial tanto sobre estas ramas (productoras de bienes de consumo manufacturados) como sobre las ramas productoras de medios de producción para las anteriores. Dicho de otra manera: el desarrollo industrial manufacturero estaba prohibido estructuralmente para sus sectores más esenciales por la concurrencia externa.

Ello no quiere decir que algunos brotes industriales no pudiesen aparecer entre los poros de esta determinación. Efectivamente:

i) protegidas por los fletes (debido al alto peso unitario y al escaso valor específico) o por ventajas de localización (materias primas producidas ya domésticamente), algunas actividades manufactureras que trabajaban para mercados regionales y parcelados (tales como la construcción de muebles baratos, la producción de bebidas, la elaboración de tabaco, etc.) pudieron irse sosteniendo y desarrollando lentamente aquí y allá sobre bases a la vez artesanales y capitalistas ya que su carácter fuertemente localizado, al impedir la tecnificación rápida del capital del sector, permitía esta coexistencia de las dos formas de producción.

ii) Y por otro lado: los capitales nacionales acumulados principalmente en la órbita del comercio (ante todo comercio de exportación e importación), pero provenientes también de manera secundaria de otros sectores (y quizá en parte de la capitalización de las rentas del suelo), que a partir de cierto momento no pudieron reinvertirse enteramente en esta actividad o en actividades ya conocidas sin correr el peligro de "saturarlas", es decir, de comprimir allí la tasa de ganancias¹⁰, obtuvieron del estado durante el gobierno de Núñez y

10. En ese momento de tránsito entre el pasado y el presente siglo, "los capitalistas de Medellín tomaron resueltamente el camino de las empresas fabriles... Todavía (pero no se haría esperar) no se había dado siquiera una forma de protección estatal que hiciera de la fabricación de telas —como siempre, se pensó primeramente en ellas— otra cosa que un juego muy arriesgado... (pero), es cierto que en Antioquia se habían formado bastantes capitales apreciables; es decir, que había ciertas personas que disponían de excedentes notables que podían invertir... y en este grupo de capitalistas y empresarios resultaron algunos que no se sentían ya especialmente atraídos por las colocaciones tradicionales: comercio (y dinero a interés), minería, montaje de haciendas cafeteras, ganaderas o paneleras. Es posible que el radio del comercio se estuviera estrechando, y que se estuviera volviendo menos lucrativo, y la competencia más dura... Tal vez, la minería no era ya lo que había sido, las tierras buenas o regulares no muy remotas estaban

especialmente en el de Reyes el establecimiento de una protección gubernamental —aranceles diferenciales entre la materia prima importada y el producto final, subsidios, etc— que permitió un cierto avance en algunas ramas manufactureras especialmente importantes por su dinamismo (textiles, molinos, etc.). A pesar de ello, estos sectores, y en general el grueso de la industria fabril, requerían de algo más que de la protección estatal para iniciar su despegue (este es el sentido de la expresión: "excluidos estructuralmente"): era, para ello, necesario un cambio en la división internacional del trabajo, un abandono por parte de la industria mundial de los mercados de bienes de consumo colombianos, que sólo sería posible con la ruptura en las relaciones internacionales entre las economías capitalistas que se produjo con la primera guerra mundial y con la crisis de los años treinta¹¹.

ya en gran parte abiertas... Pero obraban sin duda razones que hacían ver mejor los rendimientos hipotéticos de esas empresas (fabriles) que los más seguros de las corrientes..." (Ospina Vásquez, Op. Cit., p. 310).

En este mismo sentido ver: Frank R. Safford. *Significación de los Antioqueños en el Desarrollo Económico Colombiano*. "Anuario Colombiano de historia social y de la cultura", U. N., 1967.

11. "Al caer el régimen de Reyes la mayor parte de los privilegios y concesiones se vinieron abajo. Pero es innegable que la política proteccionista de Reyes dio impulso definitivo a la industrialización del país", "sin embargo... los años entre la caída de Reyes y la primera guerra mundial fueron críticos para el neoproteccionismo que Núñez había iniciado. Tal vez fue entonces cuando por última vez se tuvo la posibilidad práctica de volver al libre cambio". "Después la guerra favoreció las industrias. Se llegó a creer que ellas, por circunstancias externas cuyos efectos se exageraron en el orden de intensidad y la duración probable, estaban en trance de convertirse en naturales: competían con las extranjeras aún fuera del país... Esa ilusión duró poco, pero el impulso que las industrias habían recibido con la guerra les ponía en mejor posición para hacerse valer; y ya los trastornos probables del período de transición, si se quería volver al libre cambio, eran de tal naturaleza que en la práctica resultaba muy difícil una operación de esa clase; y la discusión sobre las bases del libre cambio y la protección se fue tornando académica". (Ospina Vásquez, Op. Cit., pp. 338, 364, 365). (Subrayados nuestros).

II - LOS CAMBIOS QUE SE CRISTALIZAN EN EL MUNDO CAPITALISTA CON LA I GUERRA Y SU REPERCUSION SOBRE LAS RELACIONES ENTRE LA ECONOMIA COLOMBIANA Y LA ECONOMIA MUNDIAL

A. Declinación relativa del capitalismo inglés, ascenso relativo del capitalismo norteamericano

Ultimo cuarto del siglo XIX: la mutación que había venido incubando el mundo capitalista comienza a hacerse cada vez más patente.

En el interior de las economías metropolitanas, el aumento tendencial de las escalas mínimas de planta y por tanto de los volúmenes mínimos de capital en las empresas industriales (a la vez causa y resultado de la mayor productividad del trabajo social) había alcanzado niveles tales que: a) concentraba extremadamente la producción en cada rama (el gran % de la producción sectorial atendido por una o pocas unidades) y por tanto agudizaba ya hasta el límite las tendencias monopolistas del capital, b) impulsaba hasta niveles desconocidos la centralización de los capitales (a la par que una mayor concentración de los mismos), en la medida en que ponía fuera del alcance de los capitales individuales el abordaje de las diversas actividades industriales. El uso de las formas corporativas, la fusión de empresas, el recurso creciente al crédito (que daba un poder abrumador al capital financiero), eran otras tantas expresiones de este fenómeno. Esta exacerbación de las tendencias immanentes del capitalismo había sido reforzada de golpe con el descubrimiento de nuevos sectores productivos de gigantesca envergadura: en la siderurgia, en la electricidad, en la química industrial, en el petróleo, en los transportes... (12).

En el plano internacional, aquella mutación se expresaba por una agudización de la competencia entre los diversos capitales nacionales que revestía entonces una forma nueva: la competencia monopolista a escala global, y por tanto se mostraba en un acrecentamiento de los esfuerzos de las diversas potencias por el control directo de las fuentes de las nuevas y claves materias primas (mediante la colocación de capital industrial en estos sectores de las áreas dominadas) así como por el control de los mercados externos, es decir, se mostraba en el reparto del globo terráqueo y en la delimitación de las áreas de influencia entre los diversos grupos capitalistas nacionales. A la vez, los ritmos diferenciales de acumulación, de incremento en

la productividad y de monopolización alteraban la importancia relativa de las diferentes economías metropolitanas: "Inglaterra deja de ser la primera e indiscutible potencia industrial. Poderosos rivales... aparecen en escena, tales como los Estados Unidos, Alemania, Francia y el Japón" (13).

A este respecto, las conflagraciones armadas que desembocarían en la primera guerra mundial (14) no son más que la expresión (y sus resultados: la confirmación) de este reacomodamiento de los poderes relativos de las diversas economías capitalistas.

Así, pues, sin que abordemos el estudio detallado de sus causas, es posible constatar que desde el último cuarto de siglo pasado, Inglaterra experimenta una acentuación de la competencia... (en primer lugar: francesa y alemana), japonesa y sobre todo norteamericana. Los efectos económicos de la I guerra mundial inclinarían definitivamente la balanza a favor de los Estados Unidos. Este fenómeno, que habría de ser todavía más marcado en relación al área latinoamericana (que U. S. A. iría progresivamente considerando su exclusiva "zona de influencia" tal como se expresa en la doctrina Monroe), tendría, en el caso específico de Colombia, consecuencias decisivas sobre el volumen y la composición de su comercio exterior, así como sobre su balanza de capitales:

13. Ibid, p. 3.

14. "Desde principios del siglo XX, la totalidad del globo, con excepción de los territorios del Antártico, puede considerarse como repartida, a pesar de que en África y en Asia subsistían algunos países 'independientes'... prácticamente divididos en zonas de influencia entre las grandes potencias. A partir de este momento, la causa de los conflictos... imperialistas ya no es el reparto de zonas 'libres', lo que ahora está en juego es el nuevo reparto de imperios y de zonas de influencia. Estos conflictos se exacerbaban rápidamente: conflicto anglo-francés por el imperio de Sudán y el Nilo; conflicto franco-alemán en África Ecuatorial y Marruecos; conflicto anglo-ruso en Persia y Afganistán; conflicto ruso-japonés por el reparto de Manchuria que provocará la guerra ruso-japonesa de 1904-5; conflicto germano-inglés por el reparto de Turquía y los países árabes del Medio Oriente; conflicto ruso-austro-húngaro por el reparto de los Balcanes. Estos dos últimos conflictos encenderán finalmente la mecha que provocará la guerra de 1914. El imperialismo es la política de expansión internacional y económica del capitalismo de los monopolios. Y conduce a las guerras imperialistas". Ernest Mandel: *Tratado de Economía Marxista*. Ed. Era. México, 1969, T. II. p. 76.

12. Véase Harry Magdoff: *La Era del Imperialismo*, en "Monthly Review", año VI, N° 58-59, p. 4-7.

CUADRO N° 1

DISTRIBUCION % DE LAS EXPORTACIONES COLOMBIANAS DESTINADAS A U.S.A., INGLATERRA, FRANCIA Y ALEMANIA ENTRE CADA UNO DE ESTOS PAISES.

Año	(1) Inglaterra	(2) Francia	(3) Alemania	(4)=1+2+3 Europa	(5) U.S.A.	(6)=4+5 Total
1855*	56	3	14	73	27	100
1890	16	24	22	62	38	100
1895	22	20	21	63	38	100
1900	16	16	19	51	49	100
1905	17	9	23	49	51	100
1910	29	7	21	57	43	100
1914	22	2	8	33	67	100
1920	15	3	2	20	80	100
1925	10	2	6	18	82	100
1930	6	3	4	13	87	100

Fuente y metodología: Ver cuadro N° 2.

B. El impacto de los cambios internacionales, sobre el comercio exterior y la balanza de capitales colombianos de post-guerra

1. En primer término, la composición porcentual del comercio exterior por países experimenta una modificación estructural que se pone de relieve en los cuadros N° 1 y 2: en relación con la situación vigente a mediados del siglo XIX, el peso relativo del comercio de exportación e importación con Inglaterra disminuye constantemente desde finales del siglo en beneficio del efectuado con otros países europeos (Francia y Alemania principalmente) y con U. S. A. Sin embargo, hasta los años inmediatamente anteriores a la guerra del 14, Europa (considerada en su conjunto) conserva todavía su papel de predominio. **Después del conflicto, el comercio exterior colombiano con los Estados Unidos ocuparía ya el primer lugar.**

2. En segundo término, el cambio que venía operándose a favor de los Estados Unidos en la estructura de los intercambios comerciales colombianos con el exterior, y que la guerra acentuaría definitivamente, dio por resultado el establecimiento de una estrecha relación funcional entre el monto de las exportaciones (y por tanto de las importaciones) del país, y la magnitud de la demanda norteamericana.

CUADRO N° 2

DISTRIBUCION % DE LAS IMPORTACIONES COLOMBIANAS PROCEDENTES DE U.S.A., INGLATERRA, FRANCIA Y ALEMANIA ENTRE CADA UNO DE ESTOS PAISES

Año	(1) Inglaterra	(2) Francia	(3) Alemania	(4)=1+2+3 Europa	(5) U.S.A.	(6)=4+5 Total
1855*	62	20	3	85	15	100
1890	32	48	6	86	14	100
1895	45	28	8	81	19	100
1899	32	27	12	71	29	100
1905	26	25	16	77	23	100
1910	37	21	16	75	25	100
1913	33	18	19	71	29	100
1914	36	7	15	58	42	100
1919	24	5	0	29	71	100
1920	25	7	3	35	65	100
1921	21	9	3	33	67	100
1922	29	7	7	43	57	100
1925	25	8	11	45	55	100
1929	19	6	17	42	58	100
1930	18	7	15	40	60	100

Fuente: En base a Miguel Urrutia y Mario Arrubla: "Compendio de Estadísticas Históricas de Colombia", cuadros VI B y VI A respectivamente.

Metodología: Para todos los años con excepción de 1855: a) las cifras absolutas se referían a exportaciones FOB e importaciones CIF totales (mercancías y oro), en dólares corrientes y según registros hallados directamente en los países extranjeros del caso (las cifras colombianas de exportación por países adolecen de graves fallas, las de importación excluyen oro y presentan amplios subregistros para ciertos países); b) a partir de lo anterior se hallaron las cifras relativas *no respecto al total de exportaciones o importaciones colombianas sino respecto al total parcial de los países considerados*, que representan la gran proporción dentro del total general.

* Para el año 1855, los cálculos relativos se hicieron en base a cifras colombianas FOB, CIF en dólares respecto al total parcial y no respecto al general. Son meros indicativos.

na por productos colombianos, principalmente café⁽¹⁵⁾. Al impulso que les dio en la post-guerra (años 20s) la expansión de la economía norteamericana, las exportaciones colombianas aumentaron velozmente, no sólo en cuanto a su monto físico, sino también en cuanto a su poder de compra. Ello arrastraría consigo igualmente el valor real de las importaciones durante la década 1920-30 (Véase a este respecto el cuadro N° 3). Como lo dice un norteamericano de la época: "Debido en gran parte al estímulo de la guerra mundial... el comercio exterior de Colombia aumentó con la misma rapidez. El valor promedio anual de su comercio entre 1880 y 1905 era (según datos del Commerce Yearbook de U. S.A.) aproximadamente de US\$ 23 millones. En 1913, después de 10 años de paz de la nación, sólo valía US\$ 61.000.000, pero en 1920 y 1929 llegaba a US\$ 219.000.000 y US\$ 227.000.000 respectivamente". "El comercio norteamericano (con Colombia) pasó de 11.000.000 de dólares en 1910 a 23.000.000 en 1913; superó los 112.000.000 en 1920 y los 153.000.000 en 1929. Este crecimiento... implica... que a nosotros [es decir, a los norteamericanos] nos correspondía una proporción creciente de este comercio total: 37% en 1913, y más del 67% en 1929. La guerra mundial, la ubicación geográfica y nuestra creciente eficiencia industrial fueron factores decisivos en este proceso... Por el momento, nuestro rival más peligroso parecería Inglaterra, pero los ingleses están ahora en retaguardia. Su comercio representa apenas la cuarta parte del de los Estados Unidos..."⁽¹⁶⁾.

3. En tercer lugar, a medida que los nuevos rasgos del capitalismo mundial (monopolio, control de las fuentes de materias primas, exportación de capitales, etc., etc.) se acentuaban con más nitidez, la **entrada de capital extranjero bajo la forma de préstamos o de inversión directa se hacía cada vez más considerable en la balanza de capitales colombiana**. La I guerra mundial es, para el país, el "introito" para los cuantiosos préstamos e inversiones externas de los años 20s⁽¹⁷⁾. Y por otra parte se trataría principalmente de capital nor-

15. El % del café en el total de las exportaciones del país en 1834-35 era menos de 1%. Para 1869-70: 14%. A partir de este momento aumenta rápidamente: 1905: 39%, 1911: 42%, 1913: 54%, 1919: 69%, década 1920-30: el 65-70% (cfr. Urrutia-Arrubla, op. cit., cuadro de p. 209). En esta rápida expansión, el crecimiento de la demanda norteamericana tuvo mucho que ver: "los Estados Unidos han constituido el principal mercado para el café colombiano tipo Manizales". (CEPAL: *Análisis y Proyecciones...*, pág. 32).

16. Fred J. Rippy: *El Capital Norteamericano y la Penetración Imperialista en Colombia*. Editorial Oveja Negra, Medellín, p. 186 y p. 16-17.

17. Según Guillermo Torres García, entre 1923 y 1928 (inclusive) el solo monto de los empréstitos externos concedidos al gobierno (nacional, departamental, municipal) y a la banca fue de US\$ 172.807.740, después de dedu-

CUADRO N° 3

COLOMBIA: EXPORTACIONES-IMPORTACIONES
Y RELACION DE INTERCAMBIO 1835-1929

Período	Exportaciones Promed. anual (miles de US\$) incluyendo oro	Importaciones promedio anual (miles de US\$)	Período	Relación de intercambio ca- fé-Importac., promedio. 1923-25 = 100
1835-1860	5.585	4.915		
1861-1875	18.635	23.732		
1876-1900	17.306	21.282	1881-1900	1.06
1901-1913	18.815	19.346	1901-1913	0.89
1914-1919	42.283	30.250	1914-1919	0.72
1921-1929	88.760	94.927	1921-1929	1.06

Fuente: Los datos para exportaciones e importaciones 1835-1910 se basan en estimativos de Jorge Rodríguez y W. McGreevey, en Urrutia y Arrubla, op. cit., tabla VIII. Desde 1911-1929: Banco República. La relación de intercambio café-importaciones se obtuvo dividiendo los promedios de precios del café e importaciones, en base a datos de W. McGreevey, en Urrutia-Arrubla, op. cit., Cuadro N° 3, pp.212-213. Nótese que el valor anual promedio de nuestras exportaciones e importaciones corrientes permanece prácticamente estacionario desde 1860 hasta los años inmediatamente anteriores a la I guerra. De ahí en adelante aumenta sensiblemente: durante la guerra (en la que las dificultades impuestas por el conflicto a nuestras importaciones mantuvieron el valor promedio de las mismas por debajo del de las exportaciones), pero sobre todo durante los años veintes. Ello es tanto más significativo si se tiene en cuenta la recuperación que experimentó en la década 1920-28 la relación de intercambio entre el café (que representaba entonces la casi totalidad de nuestras exportaciones) y las importaciones.

teamericano: la consolidación de su hegemonía a escala mundial, y más concretamente a escala latinoamericana, así lo permitía: "[Las inversiones —directas y financieras— del capital americano en Colombia] crecieron de 4.000.000 de dólares en 1913 a 30.000.000 en 1920, a 80.000.000 en 1925 y a cerca de 280.000.000 en 1929; la expansión más rápida tuvo lugar en los préstamos oficiales y garantizados por el gobierno... que ascendieron a 171 millones de dólares aproximadamente en septiembre de 1928. Fuera de los préstamos guber-

cidos los descuentos iniciales correspondientes. Cfr.: *Historia de la moneda en Colombia*. Imprenta Banco de la República, Bogotá, 1945, p. 353.

namentales, las mayores inversiones... americanas se concentran (hacia 1929) en la industria del petróleo... Así resulta que Colombia se ha convertido (para la época) en una dependencia económica de los Estados Unidos. Por el momento nuestro rival más grande parecería Inglaterra, pero... sus inversiones que ascendían a 33.000.000 de dólares en 1917 se estancaron una vez terminada la I guerra mundial" (18).

A estas consideraciones entradas de capital norteamericano, hay además que agregar el pago de la indemnización de Panamá (25 millones de dólares) que los EE. UU. hicieron efectiva a Colombia a lo largo de la década del 20 (19). El flujo de capitales extranjeros que el capitalismo mundial volcó en estos años sobre la economía del país tendría, por otra parte, objetivos muy claros: **O bien serviría simplemente de preparación para la entrada de nuevo capital adicional (caso de la indemnización americana), o bien se radicaría en los sectores de más importancia económica y estratégica:** financiación de la red vial necesaria al comercio de exportación e importación (caso de los préstamos gubernamentales y bancarios), control de las fuentes del petróleo (principal inversión extranjera de la época), o aún en otras actividades: minería, empacadoras de carne, industrias agrícolas de exportación (bananeras), plantas eléctricas, redes de telégrafos y teléfonos (20).

El gráfico N° 1 * visualiza de manera sintética los efectos que sobre la balanza de pagos colombiana de post-guerra tendrían las mo-

18. Rippey, Op. Cit., p. 16-17.

19. La indemnización, aprobada finalmente en 1921 después de muchas dilaciones, fue presionada por los intereses de los propios financistas americanos, que veían en ella la llave que les abriría definitivamente las compuertas colombianas: "la toma de Panamá ofendió profundamente al pueblo colombiano... Ni los financistas yanquis, ni los jefes de su industria podían mirar con indiferencia a... Colombia. Necesitaban grandes cantidades de materias primas y buscaban nuevos mercados para productos manufacturados. La producción de las industrias norteamericanas que en 1860 se avaluó en 2.000.000 de dólares, ascendió a más de 24.000.000 en 1914. Este valor llegaría a 44.000.000 en 1921. Por otra parte, la guerra estaba transformando rápidamente a los Estados Unidos en el centro financiero del mundo, mientras Colombia adquiría cada vez mayor importancia económica". Ibid. p. 121-122.

20. Según Rippey, ya varias veces citado, el monto global de las inversiones norteamericanas en Colombia, que para 1929 (inclusive) ascendía a 280 millones de dólares, se distribuía de la siguiente manera: préstamos: 215 millones, petróleo: 45 millones, otras inversiones directas: 20 millones. Op. Cit., p. 213.

* Página 58.

dificaciones atrás señaladas del mundo capitalista, que la primera guerra haría definitivas. Aunque, por razones de coherencia estadística, sólo puede apreciarse allí el movimiento de las diversas variables "externas" a partir del año 1925, ello basta para ofrecer una idea cuantitativa de su evolución durante los años 20s, debido a que las tendencias se mantuvieron durante los mismos. Nótese pues: **1) que tanto el quantum como el poder de compra de las exportaciones ascienden verticalmente hasta 1928.** En 1929, la crisis mundial comenzaría a deteriorar el precio del café por tanto la relación de intercambio con el exterior y el poder de compra de las exportaciones cafeteras, a pesar del aumento adicional en la cantidad física de las mismas; **2) que las entradas de capital (indemnización, préstamos, inversiones directas) aumentan también de manera igualmente vertiginosa hasta 1928;** **3) que aunque la remuneración de "factores del exterior" (intereses y utilidades) + las salidas de capital (amortización de capital externo) aumentan, como es lógico, con las entradas de capital, la entrada neta del mismo crece rápidamente durante estos mismos años (21);** **4) que, en consecuencia, la capacidad para importar del país —y por tanto el quantum importado en bienes y servicios— exhibe un alza tendencial continua hasta la gran crisis.**

21. "Durante el período de mayor actividad en materia de inversiones extranjeras en Colombia (los últimos años de la década 1920-29), las entradas de capital extranjero contribuyeron con alrededor del 27% de la capacidad total de pagos externos del país, en comparación con el 15% (negativo) por concepto de remesas de utilidades y amortización de la deuda". CEPAL, Op. Cit., p. 30.

III - LOS CAMBIOS INTERIORES EXPERIMENTADOS POR LA ECONOMIA COLOMBIANA DURANTE LA DECADA DE LOS VEINTES.

A. Efectos de la expansión cafetera sobre el mercado interno y el volumen de empleo

Hemos señalado antes que los años veintes —y sobre todo su segunda mitad— conocieron a la vez un aumento en el monto físico exportado y una mejora de su poder de compra. Dicho de otra manera: se produjo durante este tiempo un crecimiento de los ingresos provenientes del café —el primer artículo colombiano de exportación para la época— impulsado por dos órdenes de hechos: a) **por un aumento en el precio externo e interno del grano:** el precio externo del café colombiano tipo medio en New York (con base en 1923) tuvo el siguiente comportamiento: 1923: 100, 1924: 130, 1925: 148, 1926: 149, 1927: 130, 1928: 143, para caer luego con la crisis: 1929: 90. Por su parte, el precio interno (del café pilado en Girardot, o sea el precio de compra al productor; base 1923) siguió en lo general las tendencias internacionales: 1923: 100, 1924: 135, 1925: 160, 1926: 152, 1927: 138, 1928: 158, 1929: 129. Sin embargo, dada la gran estabilidad del tipo de cambio externo de la época puede considerarse que la expansión nominal de los precios interiores —por tanto: de los ingresos nominales cafeteros— fue muy superior a la simplemente asignable a la influencia externa alcista⁽²²⁾; b) **por un aumento en la cantidad física exportada, y por tanto en la producción y en las siembras.** En efecto, continuando una tendencia que se venía experimentando desde antes, los kgs. netos exportados de café exhiben durante la década 1920-30, y prescindiendo de algunos años de desfavorables coyunturas mundiales, un movimiento alcista: 1920: 85.753.576; 1922: 104.810.075; 1924: 131.617.144;

22. La fuente de las estadísticas citadas es: Banco de la República "XVIII Informe Anual", cuadro XLIII. El crecimiento mayor de los precios interiores del grano con respecto a los externos puede tener teóricamente varios sentidos: i) en presencia de una estabilidad interna del índice *general* de precios hubiere significado un traslado de plusvalía de otros sectores colombianos hacia el sector cafetero; ii) pero, dado el fenómeno inflacionario que caracterizó la época —y que ya estudiaremos— no es más que una contrarrestación de la pérdida de poder adquisitivo (motivada por la inflación) del grupo cafetero; vale decir: los demás sectores económicos trataban de beneficiarse en parte de la bonanza cafetera haciendo subir los precios de sus mercancías. Los cafeteros respondieron defensivamente a ello, obteniendo un aumento adicional para el precio interno de su producto.

1926: 145.784.822; 1928: 157.978.927; 1929: 168.449.201⁽²³⁾. Por su parte, ante el incentivo de los altos precios, el área sembrada crece rápidamente: entre 1925 y 1932 prácticamente se duplica, pasando de 183.445 hectáreas a 356.244 hectáreas⁽²⁴⁾ y debió haber crecido desde antes de 1925 como lo demuestra —además del hecho de que en promedio el cafeto requería entonces un mínimo de 4 años para entrar en plena producción— el veloz incremento de las exportaciones físicas (por tanto de la producción) anteriores a ese año.

Esta bonanza cafetera, cuyos determinantes inmediatos acabamos de señalar, tendría de entrada dos efectos de trascendental importancia para la economía del país, que por el momento indicaremos sólo de pasada, pero que reexaminaremos a su debido tiempo:

Primero, el mercado interno para bienes de consumo, de origen agropecuario o manufacturero, experimentó una dilatación notable. No únicamente a causa del mayor ingreso cafetero, sino también porque la estructura de la producción estaba fuertemente marcada por la explotación familiar del occidente del país que, como vimos antes, le imprimía una elasticidad al mercado mucho mayor que la que hubiere tenido si la producción en la hacienda hubiere sido la predominante. En efecto, era tal el peso de la pequeña propiedad parcelaria que todavía en 1932, y sin prejuzgar la evolución de la misma durante los veintes, las explotaciones menores de 5.000 árboles (o 3 hectáreas) controlaban el 45% de los cafetos y el 60% de la producción total del grano. (Véase cuadro N° 4)⁽²⁵⁾. Y además, el aumento del mercado interior no se localizaba sólo en las zonas productivas del grano sino también, por razones que antes tuvimos ocasión de mostrar, en los demás sectores irrigados por el mismo: en el "sector público" (demanda de sus funcionarios y obreros en la medida en que

23. *Anales de economía y estadística*. República de Colombia, Tomo II, N° 2, abril de 1940; p. 19. Los primeros años de la década presentan cifras reducidas en relación a los años inmediatamente anteriores, a consecuencia de una crisis mundial. Pero, de todas maneras a partir de ahí se produce una recuperación permanente.

24. *Boletín de información estadística sobre el café*, N° 44, 1970. Federación Nal. de Cafeteros, división de investigaciones económicas, p. 28. La comparación entre 1925 y 1932 tiene como puntos de referencia el trabajo de Diego Monsalve (*Colombia Cafetera*) y el censo de 1932, respectivamente.

25. Debe tenerse en cuenta que del incremento en el área sembrada entre 1925 y 1932 el 33% se hizo en Caldas y Antioquia, el 23% en Tolima, el 19% en el Valle del Cauca, es decir que alrededor del 75% del mismo se efectuó en la zona del occidente del país, tradicionalmente zona de pequeña propiedad parcelaria cafetera. Ello constituye un *indicio* de que esta última forma de producción ganó todavía más ventaja durante el período en cuestión.

CUADRO N° 4

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION CAFETERA 1932

1	2	3	4	5	6
Propiedades	N° fincas	% fincas	% cafetos	Propiedades	% producción
Menor 5.000 arb.	129.556	86.75	48.79	Menor 3 hct.	60.0
5.000-20.000 arb.	16.921	11.33	24.67	De 3-12 hct.	31.1
Mayor 20.000 arb.	22.871	1.92	26.54	Mayor 12 hct.	8.9
Total	149.348	100.00	100.00	Total	100.0

Fuente: Las cifras de las columnas 1, 2, 3, 4, 5, provienen directamente del censo de 1932. La columna 6 se basa en las elaboraciones de S. Kalmanovitz (*La Agricultura Colombiana: 1930-1950*. Seprocol, DANE, Bogotá, Junio 1972) que "supuso una productividad igual en las fincas hasta 13 hct., mientras que las extensiones menores de 12 hct. tenían una productividad de menos de 65% que las anteriores. Aunque los supuestos [agrega] son muy drásticos al asumir una productividad igual en todas las pequeñas propiedades del país permiten darle una influencia tal vez excesiva a la producción caldense en el conjunto (censo 1932: Cund., Tol., Ant., 400gr/cafeto, Caldas 732 gr/cafeto, Sant., Norte Santand.: 292, 245 gr/cafeto), el estimativo debe ser juzgado entonces como sobrevaluado". Op. cit., p. 11.

eran sostenidos en buena parte con impuestos al comercio exterior), en los sectores de transporte y de comercialización (demanda de sus obreros, empleados y empresarios), etc.

Segundo: La fuerza de trabajo requerida para la producción y recolección del café (pero también para su trilla, transporte, y comercialización) debió aumentar considerablemente: de ello constituye un indicativo el fuerte incremento ya señalado en la producción, que debió exigir —dada la tecnología estable de la época— un incremento proporcional del insumo de mano de obra: crecimiento del número de campesinos parcelarios, pero también crecimiento en la demanda de mano de obra en las haciendas.

B. La capacidad para importar y la inversión en los sectores no-agrícolas

Por otro lado, las aumentadas divisas provenientes de las mayores exportaciones cafeteras y de las considerables entradas de capital extranjero, permitirían la realización de cuantiosas y crecientes inversiones internas en los sectores productivos no-agrícolas: sobre

todo en el transporte y en la industria, pero también en la minería, las comunicaciones, la energía. En efecto, como en los sectores directamente productivos —a diferencia de lo que ocurre en el sector de "servicios"— la inversión bruta en construcción (IBC) es una función de la inversión bruta en maquinaria y equipo productivo (IBM), resulta que cualquier determinación que afecte a la IBM, afectará también a la IBC y por tanto a la inversión bruta fija total (IBF = IBM + IBC). Ahora bien, como la IBM —en ausencia de un sector interno productor de bienes de equipo— sólo podía efectuarse siempre y cuando pudieran importarse sus elementos constitutivos sin perjudicar el abastecimiento normal de bienes de consumo provenientes del exterior, resulta —y ello prueba lo que ya enunciamos arriba— que el aumento considerable de la Capacidad Para Importar era en realidad una de las condiciones de posibilidad que favorecieron los desusados volúmenes de inversión de la época. La otra condición era la existencia de una necesidad imperiosa (que se manifiesta generalmente a través de una elevada tasa de ganancia esperada) para las inversiones a realizarse. Pero sobre esto último volveremos más adelante. Por el momento debemos destacar los rasgos más esenciales de la IBF no agrícola durante 1925-29. (Véase cuadro N° 5).

Primero: Se notará que del total de la IBF no agrícola del período, el 44% es absorbido por el transporte, y el 25% por la industria. Es decir, que los dos sectores coparon el 69% de la misma.

CUADRO N° 5

INVERSION BRUTA FIJA (IBF) EN LOS SECTORES NO AGRICOLAS (millones \$, 1950)

Años	IBF NA.	IBF transp.	IBF indust.	IBF transp. + indust.	IBF energ. comun.	IBF sect. produc- tivos	IBF vi- vien.	IBF otros serv.	IBF serv. públic.	IBF viv. + serv.
1925	297	132	80	212	27	239	9	20	29	58
1926	415	193	106	299	40	339	22	20	34	76
1927	531	253	128	381	45	426	28	29	48	105
1928	653	305	151	456	56	512	61	39	41	141
1929	540	200	135	335	46	381	71	42	46	159
Subtotal	2436	1803	600	1683	214	1897	191	150	198	539
Prm. anual	487	217	120	337	43	379	38	30	40	108
%	1.00	0.44	0.25	0.69	0.09	0.78				0.22

INVERSION BRUTA EN CONSTRUCCIONES (IBC) EN LOS
SECTORES NO AGRICOLAS (Millones \$, 1950)

Años	IBC NA	IBC transp.	IBC indust.	IBC transp. + indust.	IBC energ. comun. miner.	IBC sect. produc.	IBC viv. + serv.
1925	153	104	9	112	—	112	39
1926	235	158	17	175	—	175	60
1927	279	180	19	199	—	199	81
1928	345	208	22	230	—	230	115
1929	299	148	19	167	—	167	131
Subtotal	1311	798	86	884	—	884	427
Prom. anual	262	160	17	177	—	177	86
%	1.00	0.61	0.06	0.67	0.00	0.67	0.33

INVERSION BRUTA EN MAQUINARIA (IBM) EN LOS
SECTORES NO AGRICOLAS (Millones \$, 1950)

Años	IBM NA	IBM transp.	IBM indust.	IBM transp. + indust.	IBM energ. comun. miner.	IBM sect. produc.	IBM viv. + serv.
1925	144	28	71	100	26	126	19
1926	180	35	89	124	40	164	16
1927	252	73	109	182	46	228	24
1928	308	97	129	226	57	282	26
1929	241	52	116	168	46	214	28
Subtotal	1125	285	514	799	215	1013	112
Prom. anual	225	57	103	160	43	203	22
%	1.00	0.25	0.46	0.71	0.19	0.90	0.10

En base a datos de CEPAL: *Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico: el Desarrollo Económico de Colombia*. Anexo estadístico. Cuadros números-7, 19, 20, 21, 22.

Segundo: Sin embargo, si se desagrega la IBF en dos clases: IBM e IBC, el comportamiento del transporte y de la industria es completamente disímil: el grueso de la IBF de la industria se realiza en maquinaria y equipo, de tal manera que su IBM representa en

promedio para el quinquenio el 46% de la IBM no agrícola, mientras que la IBC del sector sólo representa el despreciable 6% de la IBC no agrícola. Por su parte el sector del transporte efectúa sus inversiones preferencialmente hacia la IBC: ésta alcanza a ser el 61% de la IBC no agrícola entre los años 1925 y 1929, mientras que la IBM en este ramo sólo sería 1/4 de la IBM no agrícola (de todas maneras significativo). Ahora bien, si se tiene en cuenta que el peso de las importaciones de "bienes de capital" en el total de la IBM de la economía alcanzó a significar —siempre para el período de referencia— el 75.9% mientras que el peso de las importaciones de materiales de construcción respecto de la IBC global sólo representó el 3.9%,⁽²⁶⁾ se comprende de suyo que el efecto directo que la IBC tenía sobre el volumen de empleo y sobre la expansión del mercado interno (demanda a otros sectores internos y demanda de bienes de consumo) era muchas veces superior al que pudiese haber tenido la IBM. En este sentido, la IBF realizada en los sectores del transporte y también (cfr. cuadro Nº 5) en los de vivienda urbana, servicios públicos y "otros servicios", que en su conjunto participaron con el 94% de la IBC no agrícola, poseyó una importancia mucho más decisiva que la efectuada en la industria manufacturera o en la minería, comunicaciones y electricidad.

C. Las entradas de capital extranjero, la gran campaña de obras públicas y sus efectos sobre el volumen de empleo y el mercado interior

La gran proporción de las inyecciones de capital externo recibidas durante los años veinte por el país (y sobre todo por el estado) bajo la forma de empréstitos se dedicaría a la realización de grandes campañas de obras públicas. Las efectuadas en el sector de transporte ocuparían el principalísimo lugar: "puede estimarse... que aproximadamente el 50% del aumento en la deuda pública externa ocurrido entre los años 1920 y 1929 se destinó a financiar la construcción de carreteras, ferrocarriles e instalaciones portuarias"⁽²⁷⁾. Aquí, las dos condiciones necesarias y suficientes para una gran ola inversionista: la disponibilidad de divisas (o de su contrapartida real: disponibilidad de equipo rodante importado) y la existencia de una exigencia imperativa para el desarrollo del sector, se presentaban unidas en un mismo movimiento: la financiación externa suministraba las divisas necesarias con destinación específica. Sea. Pero ello constituía al mismo tiempo la prueba de que la ampliación de la red vial

26. Fuente: CEPAL, Op. Cit. Anexo estadístico, en base a los cuadros Nº 19 y 30.

27. CEPAL, Op. Cit. p. 342.

era imprescindible, sobre todo para los fines del capitalismo mundial (es decir de los EE. UU., el país prestamista) que necesitaba de una reducción considerable de los fletes y de un aumento en el volumen del tráfico. El hecho de que la red vial que se había conformado hacia 1929 fuera "esencialmente adecuada a la tarea de evacuar nuestros productos hacia el exterior y de traer del exterior lo que no se producía in situ" es una prueba adicional del carácter inaplazable de esa inversión. Por ello mismo —es decir, a causa de este carácter inaplazable— la tasa de ganancia esperada para las inversiones en transporte debió ser elevadísima incluso para el capital privado (sobre todo tratándose de ferrocarriles). Y sin embargo, desde el punto de vista de los intereses generales del capital, el carácter estatal de las inversiones en este sector y la gestión pública de su actividad eran mucho más convenientes en la medida en que determinaban precios (de fletes) que de hecho constituían un subsidio para los usuarios⁽²⁸⁾.

Resumamos rápidamente las principales vicisitudes experimentadas por la inversión en este sector durante los años veinte (y principalmente durante su segunda mitad): i) La IBF del sector aumenta rápidamente hasta la crisis (con la cual caería bruscamente), constituyendo en promedio para 1925-29 el 44% de la IBF no-agrícola (ver cuadro N° 5) y el 32% de la IBF total: 1925 : 132 mill. de \$ de 1950, 1926 : 193 mill., 1927:253 mill., 1928: 305 mill., 1929: 200 mill.⁽²⁹⁾ ii) En esta gran ola de inversiones, el Estado tendría la mayor iniciativa: el tanto por ciento de la inversión pública respecto de la inversión total del sector representó en promedio el 75%⁽³⁰⁾. iii) Como fruto de ello, el capital (en equipo rodante y en instalaciones) aumentó notablemente (620 mill. \$ de 1950 en 1925, 1.095 mill. en 1929), mientras que la relación producto/capital permaneció prácticamente invariable (0.08 en promedio), lo que constituye un indicio de la pronta maduración de las inversiones hechas y de su impacto inmediato sobre el volumen de carga y de pasajeros transportados⁽³¹⁾.

28. "Hemos de hacer notar la maravillosa intuición que llevó al pueblo colombiano a adueñarse de unos ferrocarriles y a emprender el resto por cuenta del estado... No hay duda de que ello se debió en gran parte, a que aprendimos prontamente cuánto poder representa la propiedad de una empresa particular de transporte en un país en que tan fácilmente se abusa del poder. Hoy los ferrocarriles son casi totalmente del estado, y nuestros estadistas disponen de esa poderosa palanca que son las tarifas para la dirección de los movimientos económicos". Alejandro López, *Problemas colombianos*. Edit. París-América, París 1927, p. 136-137 (subrayados nuestros).

29. CEPAL, Op. Cit., Anexo estadístico, cuadro N° 7.

30. CEPAL, Op. Cit., p. 342.

31. "Por regla general, en todas las construcciones que el país viene hacien-

iv) El grueso de la inversión total sectorial se orientó: primero a ferrocarriles ("el período está marcado por la superstición ferrocarrilera": Ospina Vásquez), luego a caminos, y por último a instalaciones portuarias, como se desprende de la composición % de las inversiones públicas en el transporte para el quinquenio: ferrocarriles: 54%, caminos: 39%, puertos: 7%⁽³²⁾. v) Por último, en promedio para el quinquenio, sólo el 26% de las inversiones se efectuaron en equipo rodante (en su casi totalidad importado), mientras que el 74% restante se realizó en construcciones y mejoras (cuyo valor estaba constituido en su mayor parte por trabajo nacional) y que significaron el 61% de la IBC no agrícola, lo que daría al monto de la inversión realizada —como ya lo hicimos notar atrás— un alto poder multiplicativo sobre el volumen de empleo y la magnitud del mercado interno⁽³³⁾. No obstante, el efecto que tendrían las inversiones efectuadas en la rama del transporte durante este período sobre el mercado interior, no puede simplemente describirse con la palabra "ampliación". Se trata más aún de la **unificación** del mismo, de la consolidación de un **espacio económico nacional**⁽³⁴⁾. Ello se hace tanto más evidente cuando se repasa la situación existente en el período inmediatamente an-

do por su cuenta desde hace décadas de años se ha logrado esto, que parece ideal al respecto: que cada kilómetro construido entre en explotación casi inmediata". Alejandro López: "Vías de transporte", en *Problemas Colombianos*. Ed. París-América, París, 1927, p. 308. Los siguientes índices elaborados por el Banco de la República dan una idea del rápido desarrollo de la "producción" efectuada por el sector durante la década de los años veinte.

INDICES DEL MOVIMIENTO DE CARGA POR FERROCARRILES Y CABLES AEREOS Y POR EL RIO MAGDALENA (1923 = 100)

año	ferro y cables	río Magd.	año	ferr. y cables	río Mag.
1923	100	100	1927	194	206
1924	115	114	1928	209	262
1925	133	133	1929	198	224
1926	167	134	1930	149	155

Fuente: XVIII informe anual del gerente a la junta directiva del Banco de la República, julio 1940-junio 1941. Cuadro XLIII.

32. CEPAL, Op. Cit., Anexo estadísticos, Cuadro N° 44.

33. Las cifras provienen de CEPAL, Op. Cit., p. 342.

34. Tal expansión vial permitió vincular nuevas zonas al mercado y fomentó la división social del trabajo, dando origen a las conocidas economías externas que juegan un papel importante en el desarrollo capitalista". Oscar Rodríguez Salazar: *Efectos de la Gran Depresión sobre la Industria Colombiana*. La Carreta, Medellín, 1973, p. 42.

terior: "Hasta 1920, la distancia comercial de Bogotá a Buenaventura y Cartagena era de unos diez días, con una capacidad transportadora tan pequeña, que cualquier emergencia exterior nos habría puesto en grandes dificultades para cubrir desde Bogotá esas costas y la frontera venezolana; y respecto a la del sur el tiempo era el triple y la capacidad transportadora inferior aún ⁽³⁵⁾". "La falta casi completa de vías de transporte **fácil y barato**... tiende a reducir el mercado al abastecimiento del consumo local (el autor se refería al mercado para productos agrícolas, pero ello era aplicable mutatis mutandis para el caso de la industria fabril), con todas sus consecuencias, viniendo a quedar cada lugar productor en el estado en que se encontraban las ciudades de Europa en la época de la economía cerrada. El productor queda así a dos pasos de la ruina, pues la peor calamidad que podía acaecerle sería una buena cosecha general. El campesino de marras no pedía una buena cosecha para él, sino una mala para sus vecinos... ⁽³⁶⁾". "Puede afirmarse que seis millones de habitantes están agrupados en unos cien centros de producción y consumo, tan aislados unos de otros, que bien puede sobrar arroz en Pasto y carecer de ese grano en Popayán; como puede estar la panela a precio vil en Cocorná y cara en Medellín, por falta de condiciones que establezcan esa a modo de solidaridad comercial que da fluidez a las mercaderías y las hace moverse como en vasos comunicantes ⁽³⁷⁾".

Así pues, la construcción de obras de infraestructura vial a la que el país se dedicó durante los años veinte aceleraría de golpe el proceso de unificación económica nacional y echaría las bases que permitirían a todas las ramas productivas con destino interno contar con un mercado mucho más vasto. Poco importa a este respecto que el objetivo central de esta campaña, financiada por el mundo capitalista dominante —y en primer lugar por los EE. UU.— halla sido el abaratamiento de los fletes para sus productos de importación y de exportación. Las palabras de Marx, referidas a la India de mediados del siglo pasado, poseen —cambiando lo que sea menester— toda su validez para el caso colombiano: "ya sé que la burguesía industrial inglesa trata de cubrir la India con vías férreas con el exclusivo objeto de abaratar el transporte del algodón y de otras materias primas necesarias para sus fábricas. Pero si introducís las máquinas en el sistema de locomoción... no podéis mantener una red de vías férreas en un país enorme, sin organizar en él todos los procesos industriales necesarios para satisfacer las exigencias inmediatas y corrientes del ferrocarril, lo cual implicará la introducción de maqui-

35. Alejandro López. Op. Cit. p. 242.

36. Ibid. p. 126.

37. Ibid. p. 127.

naria (incluso) en otras ramas de la industria que no estén directamente relacionadas con el transporte ferroviario ⁽³⁸⁾".

D. Las inversiones en los sectores de servicios y en vivienda urbana

A este impacto considerable que sobre el mercado interno (de bienes de consumo, pero también de materiales de construcción) y sobre el total del empleo tendrían las inversiones realizadas durante este tiempo en el transporte, hay que sumar el efecto análogo adicional que sobre los mismos tendrían las "inversiones" realizadas en el sector de la vivienda urbana y de los "servicios" (servicios públicos, comercio, finanzas, etc...) que alcanzaron entre 1925-29 la cifra de 539 mill. (\$ de 1950); el 22% de la IBF no agrícola; de los cuales 427 mill. se dedicaron a construcciones (el 33% de la IBC no agrícola). Ahora bien, por una parte, la inversión en el sector de "otros servicios", ante todo en edificios e instalaciones necesarias para la ampliación de las actividades comercial y financiera, depende del ritmo al que éstas se desarrollen. El auge de la misma experimentado durante esta época no podía menos que impulsar la actividad constructora, así como la crisis que se inició en 1929 sería responsable de su posterior contracción. Por otra parte, las inversiones en "servicios públicos" (en obras municipales y en edificaciones) son una función del ritmo de crecimiento de la población y de expansión del aparato estatal, de la misma manera que "la inversión" en vivienda urbana lo es —entre otras cosas— del ritmo de crecimiento de la población urbana (Véase cuadro N° 6).

Se notará que la urbanización se acelera entre 1925-30 en relación a 1918-25: del incremento total en la población, el 38% fue absorbido para el primer período (1918-25) por los centros mayores de 1000 habitantes (población urbana), porcentaje que subiría al 53% para el segundo período (1925-30). En esta aceleración de la urbanización, las principales ciudades (4 ciudades principales, 12 capitales departamentales más, y otros diez centros urbanos de 5.000 o más habitantes) tendrían una responsabilidad crucial: entre 1918-25 absorbieron en conjunto el 20% del incremento total de la población; entre 1925-30 el 30% del mismo. Este avance relativo es superior al de los "otros centros urbanos" menores, que pasaron respectivamente del 18% al 24% en cuanto a la absorción del incremento poblacional total. La urbanización se aceleraba, pues, tanto en los centros mayores como en los menores, pero más en los primeros que en los se-

38. K. Marx: "Futuros Resultados de la Dominación Británica en la India" (julio 1853), en: K. Marx, F. Engels: *Obras escogidas*, T. II, Edit. Progreso, Moscú, 1966, p. 340.

CUADRO N° 6

POBLACION URBANA Y RURAL (miles de personas)

Años	Población total	Población urbana (a)	%	Población rural	%
1918	5.856	1.231	0.21	4.625	0.79
1925	6.724	1.560	0.23	5.164	0.77
1930	7.425	1.934	0.26	5.419	0.73

Años	(1) 4 ciudades principales (b)	%	(2) 12 capitales Deptales.	%	(3) Otras ciudades importantes (c)	%	(1)+(2)+(3)	%	Otros centros urbanos	%
1918	297	0.05	168	0.03	87	0.01	552	0.09	679	0.12
1925	401	0.06	214	0.03	111	0.02	726	0.11	834	0.12
1930	528	0.07	267	0.04	137	0.02	932	0.13	1.002	0.13

Años	Δ población total	%	Δ población urbana	%	Δ población rural	%
1918-25	868	1.00	329	0.38	539	0.62
1925-30	701	1.00	374	0.53	327	0.47

Años	(1) Δ población en 4 ciudades principales	%	(2) Δ población en 12 capitales departamentales	%	(3) Δ población en otras ciudades importantes	%	(4) Δ población en otros centros urbanos	%	(1)+(2)+(3)	%
1928-25	104	0.12	46	0.05	24	0.03	155	0.18	0.20	
1925-30	127	0.18	53	0.08	26	0.04	168	0.24	0.30	

a) Población urbana: centros $\geq$ 1.000 habitantes.

b) Bogotá, Medellín, Barranquilla, Cali.

c) Otras 10 ciudades de 5.000 o más habitantes.

Fuente: CEPAL, op. cit., Anexo estadístico, cuadro N° 17.

gundos⁽³⁹⁾. En ello incidió ante todo la gran campaña de obras públicas que proletarizó una fracción de la población rural desligándola de las faenas agrícolas, así como el auge de la construcción (y secundariamente de la actividad industrial) en las ciudades, que implicaba la existencia de un alto diferencial de salarios entre la ciudad y el campo⁽⁴⁰⁾. Y si bien no había sonado todavía la hora definitiva para los violentos movimientos rural-urbanos que conocería posteriormente el país, la aceleración antes indicada sería responsable de un aumento considerable en la demanda por servicios de vivienda y por obras públicas de infraestructura urbana: "la capital ejerce entre nosotros, lo propio que en todas las naciones del mundo, una intensa atracción sobre las provincias que hoy se observa con caracteres cada vez más definidos. ... Como al crecimiento de la población no ha correspondido el de la zona urbanizada (es decir, dotada de servicios públicos, y ante todo —para Bogotá— de agua) necesariamente se ha producido un desequilibrio, que por lógica de los principios ha traído el desequilibrio entre el valor de la propiedad raíz y el de los otros valores, y el desequilibrio aún más notorio entre el precio de los arrendamientos y la remuneración del trabajo, patrón universal de todos los valores⁽⁴¹⁾". Así pues, la urbanización —en un momento en que era posible para los migrantes encontrar empleo remunerativo en las ciudades— fomentaba la demanda solvente por servicios de vivienda, y ésta aumentaba los alquileres, es decir tanto la renta del solar, como la masa de intereses por el capital-vivienda. El pri-

39. Los 4 centros urbanos principales (Bogotá, Medellín, Barranquilla y Cali) absorbieron 104 mil nuevas personas entre 1918-25 y 127.000 entre 1925-30 (cfr. cuadro N° 6). Ello significa que su participación porcentual en la asimilación total de nueva población pasó del 12% al 18% entre ambos periodos.

40. Esta migración no puede achacarse a la existencia de un excedente demográfico sobre las posibilidades de ocupación agrícola. El hecho de que la queja sobre la "escasez de brazos" se generalizara para la época, y de que los salarios reales aumentaran, invalida la posibilidad de esa explicación: como señalamos atrás, el auge cafetero (que duplicó el área sembrada entre 1925-32) generó un aumento muy considerable en el requerimiento de mano de obra agrícola (aumento del número de campesinos parcelarios por nueva colonización + aumento de la mano de obra en las haciendas), que era más que capaz de absorber el aumento demográfico (como lo prueba el alza del salario real rural). Ni tampoco puede achacarse a la destrucción de la pequeña propiedad parcelaria, que sólo comenzaría a partir de la II post-guerra.

41. Valerio Botero Isaza: *El Problema de la Carestía de las Habitaciones* (la falta de agua impide el desarrollo urbano y contribuye a la carestía de los arrendamientos). Rev. Bco. República, Vol. I, N° 3, enero de 1928. (Se refiere a Bogotá).

mer efecto (la mayor renta del suelo urbano) elevaba el precio de la tierra en las ciudades y favorecía la colocación de capitales especulativos en ella ⁽⁴²⁾. El segundo efecto (la mayor masa de intereses por el capital vivienda) aumentaba la cuota de interés por el arriendo de las edificaciones y por tanto generaba una demanda nueva por viviendas para alquilar (aparte de la demanda de vivienda como bien de consumo durable por las clases pudientes), **que fomentaba a su turno el desarrollo de la actividad edificadora y de materiales de construcción.**

E. La gran inversión fabril de los veintes y sus determinantes.

En el cuadro N° 5 puede apreciarse el comportamiento de la IBF de la industria manufacturera entre 1925-1929, y ante todo, su tendencia creciente durante ese lapso. La industria absorbió en promedio el 25% de la IBF no-agrícola medida a precios constantes. Dicha inversión estaría orientada principalmente hacia la maquinaria (86%) y sólo muy secundariamente hacia la construcción (14%), de tal manera que mientras la primera representó el 40% de la IBM no-agrícola, la segunda sólo alcanzó a ser el 6% de la IBC de los sectores no-agrícolas. Las razones explicativas de tan alto volumen de inversión en este sector pueden resumirse así:

a. Por un lado, el gran aumento en la CPI durante los años que nos ocupan creó, según señalamos ya, una de las condiciones de posibilidad para la realización de tales inversiones, al hacer posible —sin dificultar el abastecimiento normal de bienes importados al país— la conversión del capital dinero en aquella parte del capital productivo formada por el capital fijo necesariamente ⁽⁴³⁾ importado (maquinaria y equipo). Pero el solo aumento de la capacidad para importar no basta para explicar este altísimo nivel de las inversiones industriales. Era así mismo necesario:

42. Esto es especialmente válido para los períodos coyunturales de receso: "Dentro de esta situación coyuntural (coyuntura: febrero de 1928) se observa un hecho que a primera vista aparece paradójico y es la animación en el movimiento de la propiedad raíz, especialmente en las fincas urbanas. La explicación creemos encontrarla en ... que ... muchos tenedores de acciones ... en vista de la depresión ... se apresuran a cambiar la colocación de sus capitales buscando la mayor fijeza que ofrecen las propiedades inmuebles". Rev. Bco. República, Vol. I, N° 4, febr. 1928, p. 91.

43. "Es probable que uno de los factores que contribuyen a este retraso [al retraso del proceso de industrialización en Colombia] haya consistido en una reducida capacidad de pago al exterior, que hiciera difícil dotar al país de los equipos y medios de producción necesarios". CEPAL, Op. Cit. p. 248.

b. La existencia de plusvalía capitalizable que, tal como expusimos más arriba, era generada ante todo —y en volúmenes considerables— por la actividad comercial. Pero debió provenir también del transporte (tan ligado al comercio) y quizá —en mucha menor escala— de la capitalización de las rentas del suelo brotadas de la ganadería y la agricultura cafetera de las haciendas.

c. Por último, era necesario que la tasa de ganancias esperada para estas inversiones fuese superior a la de sus usos alternativos en otros campos. Ello queda asegurado si en primer término se postula un descenso de la tasa marginal de ganancias (y solo muy mitigado en la tasa media) del sector comercial, a causa de la saturación de capital en esta órbita que constituía hasta entonces el primerísimo —y casi único— campo para la inversión de capitales. Esta es precisamente la hipótesis sentada por Luis Ospina Vásquez para explicar la realización de las primeras inversiones industriales a comienzos del siglo en Antioquia ⁽⁴⁴⁾.

Las siguientes observaciones de Alejandro López poseen el mismo sentido: "La competencia comercial que se ha desarrollado en Antioquia, desde el último tercio del siglo pasado ... es algo que carece de analogías. ... la competencia se localizaba, tanto en los precios, como en los términos de pago, triunfando aparentemente —aunque es muy dudoso que a la larga— quienes daban al fiado más cantidad y por más largo tiempo ... Quien anda a la caza de clientela, en semejantes condiciones, es claro que no exige seguridades. ... Tales operaciones son un juego de suerte y azar ⁽⁴⁵⁾". Así pues, la saturación de capitales en el comercio, no sólo había venido disminuyendo tendencialmente los márgenes de comercialización, sino también aumentando los riesgos —mayores plazos y bajos intereses— y por tanto la tasa marginal esperada de ganancias. Esta situación se mantiene y agudiza para el período en que el autor escribe (mitad de los años 20s): la actividad financiera, alimentada en un todo por el comercio y que a su vez destinaba sus préstamos principalmente al comercio (siendo el comerciante un personaje que concede crédito al vendedor y demanda créditos del mercado financiero), no podría menos que reflejar en sus tipos esperados de interés la rentabilidad y el riesgo de las operaciones comerciales: "Hoy —dice a renglón seguido Alejandro López— como hace cincuenta años. ... las deudas por préstamos

44. "En Antioquia se habían formado bastantes capitales apreciables ... que no se sentían ya especialmente atraídos por las colocaciones tradicionales: comercio (y dinero a interés), minería, montaje de haciendas cafeteras, ganaderas o paneleras. Es posible que el radio del comercio se estuviese estrechando, y que se estuviese volviendo menos lucrativo, y la competencia más dura". Op. Cit., p. 310.

45. Alejandro López, Op. Cit., p. 76-77.

de dinero se negocian y aseguran empleando los mismos rudimentarios y deficientes procedimientos. El depósito de una prenda que dé perfecta seguridad no ha entrado aún en el juego ordinario de las finanzas. ... Tal como están las cosas, hoy sólo existen como papeles de inversión que pudieran darse en prenda por préstamos seguros, unos pocos ⁽⁴⁶⁾". **Con respecto a la tasa marginal de ganancias en otros sectores diferentes al comercio, Alejandro López pone de relieve que, a falta de sectores rentables, un gran volumen de capitales se volcaba hacia la inversión en tierras:** "La propiedad territorial va alcanzando precios excesivamente altos, por falta de otros medios de inversión, lo que viene a absorber o a anular las utilidades de otros negocios. Por la misma causa permanecen muchos latifundios individidos y dedicados al cultivo extensivo o espontáneo. ... por la misma razón existen tantos propietarios de tierras y tan pocos agricultores verdaderos. Por falta de un medio de inversión adecuado, el ahorro no prospera cuanto es posible, o se evaporan los ahorros hechos ⁽⁴⁷⁾".

"Tal como están las cosas, hoy solo existen como papeles de inversión que pudieran darse en prenda por préstamos seguros, unos pocos millones de bonos hipotecarios. ..." (claro está: porque están respaldados por las altas rentas del suelo), "... otra pequeña cantidad de millones de \$ en acciones industriales. ..." (signo de que la tasa esperada de beneficios en este sector era alta. Y sin embargo es todavía "pequeña" en 1925-26 —fecha de estos comentarios— porque todavía no había llegado el momento supremo de las grandes inversiones industriales: 1926, 27, 28, 29), "... y unos cuantos millones de acciones ordinarias de la industria bancaria. ... fuera de unos pocos millones en papeles del estado, recientemente muy valorizados, pero que ya se están pensando en recoger con dineros prestados del extranjero ⁽⁴⁸⁾", (los papeles del estado, en la medida en que financiaran las obras de infraestructura, poseyeron una notable rentabilidad. Sin embargo aquí el capital nacional tenía por el momento poco que hacer: las campañas de obras públicas fueron financiadas en su casi totalidad por capital extranjero).

46. Ibid, pág. 78-79.

47. En efecto: la baja tasa marginal de ganancia en sectores alternativos precipita los excedentes de capital hacia la tierra; fuera ella rural, donde "el cultivo extensivo y espontáneo" (y esto es válido ante todo para la ganadería) garantiza una renta segura; fuera ella urbana (cfr. lo dicho en páginas anteriores). El precio de la tierra sube entonces, teniendo como cuota máxima un precio tal que el cociente entre la renta por hectárea y ese precio máximo por hectárea fuere igual al tipo medio de interés. En esto, como en otros campos, la sagacidad de este excelente observador que fue Alejandro López aventaja con mucho la de los modernos comentaristas económicos: la economía es una "ciencia" en retroceso.

48. Ibid, p. 79.

d. Pero el alza relativa de la tasa esperada de ganancias de la inversión en la industria con respecto a la de actividades alternativas no contribuyó sólo a la saturación de capitales en el sector comercial. En segundo término, es posible postular una mejora absoluta en las condiciones de la rentabilidad industrial. El mercado interno para bienes manufacturados de consumo se ampliaba (a causa del impacto de la bonanza cafetera sobre la demanda interna y del efecto similar creado por las campañas de obras públicas), y si bien las importaciones de manufacturas extranjeras crecieron bajo el incentivo de esta ampliación ⁽⁴⁹⁾, debe pensarse que este desenvolvimiento del mercado (aumento en el volumen de la demanda + unificación del mercado nacional a causa de las obras públicas) aumentaba las expectativas de la nascente burguesía industrial, en el sentido de mantener y consolidar las posiciones arancelarias, es decir la protección estatal que venía ofreciéndose ya desde comienzos del siglo. Las presiones del sector industrial al estado debieron recrudecerse en un momento en que los capitales se congelaban por falta de campos de inversión. Un rápido examen de las vicisitudes de la política proteccionista durante las dos primeras décadas del presente siglo —y dejando a un lado la desarrollada por Núñez en el siglo pasado— nos aclarará mejor este último punto:

1) **Período de Reyes (1904-1909):** política proteccionista decidida basada en dos puntos: a) gravámenes diferenciales entre el producto terminado importado y la materia prima importada, b) régimen de subsidios, garantías y ventajas a las industrias.

2) **Período 1910 - 1914,** en el que ejerció el poder el partido republicano (cuya cabeza visible era Carlos E. Restrepo): ataque más de palabra que de hecho a la política proteccionista anterior. Se inicia el desmonte —que se continuará en adelante— de la política de subsidios, ventajas, etc., pero se conserva el gravamen diferencial pro-

49. Valga un ejemplo: el índice de *quantum* de importación de bebidas (que debieron ser ante todo licores) tuvo el siguiente comportamiento: 1922 : 100, 1923 : 167, 1924 : 160, 1925 : 286, 1926 : 280, 1927 : 408, 1928 : 351, 1929 : 307. Y el índice de *quantum* de importación de textiles (que desgraciadamente incluye tanto productos terminados, como hilazas): 1922 : 100, 1923 : 141, 1924 : 131, 1925 : 205, 1926 : 219, 1927 : 403, 1928 : 216, 1929 : 211. Como puede verse además, ambos caen con la crisis (cfr. Oscar Rodríguez Salazar: Op. Cit., en base a datos del anuario general de estadísticas). Una idea aproximada de la magnitud de la concurrencia externa en el caso de textiles la dan las siguientes cifras: según Luis Ospina Vásquez (Op. Cit., p. 418) el valor de la importación de textiles en 1928 fue de 39 millones de \$ (incluyendo productos terminados y materias primas), mientras que (Op. Cit. p. 417) el valor de la producción nacional de textiles para el mismo año sólo fue de 4.580.000\$.

ducto terminado/materias primas, elevando levemente el arancel para estas últimas (ello progresivamente va perdiendo importancia para la industria textil —valga el ejemplo— a medida que ésta depende menos de las hilazas importadas y comienza a hilar algodón, nacional e importado).

3) Después, como señala Ospina V., "la guerra europea de 1914-18 puso en sordina la discusión (entre libre cambio y proteccionismo). Las dificultades del aprovisionamiento de textiles (importados)... dieron cierta ventaja a los que sostenían... que era ventajoso tener industrias radicadas en el país ⁽⁵⁰⁾".

4) "En 1925-26 se volvió a agitar muy activamente el problema de la revisión de la tarifa aduanera. Se la preparó en forma más cuidadosa... y se contaba con mayor colaboración técnica... Se reafirmaba la tesis proteccionista, y el modus operandi no se diferenciaba del ya establecido... El proyecto tuvo una trayectoria larga y complicada. Fue la base para la ley 62 de 1931, que acentuaba sus rasgos proteccionistas, pero cuya concepción estaba bien atrás, en plena "hegemonía conservadora"... ⁽⁵¹⁾. Aún así, la tesis que enunciamos más atrás parece ofrecer una dificultad explicativa, y es la siguiente: mientras el capital existente en maquinaria y equipo industrial pasa de 590 millones (de \$ de 1950) a 880 millones entre 1925 y 1929, o sea, mientras dicho stock aumenta en un 49%, la producción física industrial sólo lo hace en un 19% entre las mismas fechas, con lo cual la relación producción/capital en maquinaria y equipo cae en un 20% ⁽⁵²⁾. Ello puede interpretarse como la generación de una gran capacidad instalada ociosa ⁽⁵³⁾. Y en este caso, la única causa de que

50. Luis Ospina V. Op. Cit., p. 369.

51. Ibid, pág. 386.

52. Véase cuadro N° 7.

53. Esta hipótesis tiene un carácter tanto más plausible si se tiene en cuenta lo siguiente: gracias al abandono de los mercados nacionales por parte de las manufacturas extranjeras que la crisis de los treinta trajo consigo, la industria interna pudo expandir intensamente su producción después de 1932 (el quantum producido, con base en 1925, que era de 119 en 1929, cayó hasta 113 en 1931, pero aumenta a partir de ahí, alcanzando la cifra de 195 en 1936, que es mayor en un 64% a la de 1929) y sin embargo, las restricciones en la capacidad para importar impidieron a partir de 1929 hasta tal punto la IBF industrial, que el capital en maquinaria y equipo productivo del sector era en 1936 ligeramente menor al de 1929. En consecuencia, la expansión industrial efectuada a partir de 1932 se debió haber efectuado mediante el aprovechamiento de la capacidad instalada ociosa, como lo comprobaría el hecho de que la relación producto/capital fijo industrial (Véase cuadro N° 7) pasa de 0.17 en 1929 a 0.30 en 1936.

las grandes inversiones industriales efectuadas en 1925-29 se tradujeran en un aumento de la capacidad no utilizada más que en un aumento de la producción, sólo parece ser la concurrencia externa. Sin embargo, i) como toda inversión presupone un período de maduración más o menos amplio (tiempo de transporte + tiempo de instalación, etc...), no cabe esperar que las inversiones industriales realizadas en 1925-29 pudieran traducirse en aumentos de la producción durante el mismo período, más si se tiene en cuenta que el 69% de la IBM industrial del quinquenio se concentró en los tres últimos años del mismo. ii) La crisis mundial de 1929 que determinó entre 1930-32 una disminución absoluta de la producción manufacturera, aplazó más aún la utilización plena de la capacidad industrial instalada. iii) La baja en la relación producto/capital puede indicar, además de una generación de capacidad inutilizada, el desplazamiento de la manufactura artesanal por la industria fabril, y el surgimiento de unidades productivas con requerimientos de maquinaria por unidad de producto mucho más altos ⁽³³⁾. En este caso, la "capacidad ociosa" con la que respondería la industria después de 1932 sólo debió existir entre 1925-29 como capacidad ociosa a nivel de turnos trabajados, y sobre todo como la posibilidad virtual de incrementar la producción mediante fusiones de empresas que aprovecharon las economías de escala y aumentaron así la productividad.

En resumen, tenemos pues lo siguiente: las inversiones en maquinaria y equipo industrial efectuadas entre 1925-29 estaban destinadas a unidades productiva fabriles, mucho más mecanizadas que las artesanales. En la medida en que la producción fabril creciera a costa de la producción artesanal, la producción manufacturera total (fabril + artesanal) podía no reflejar un crecimiento rápido, con lo que la relación capital en maquinaria/producción manufacturera, debió caer. Si a pesar de ello, las inversiones fabriles en maquinaria se manifestaron hasta 1932 en un aumento de la capacidad instalada no utilizada (como lo prueba irrefutablemente el hecho de que a partir de este año, con un volumen de maquinaria industrial estable, la producción creciera vertiginosamente), ello se debió: Primero: a que las inversiones —concentradas entre 1927-29— no pudieron madurar completamente en el quinquenio 1925-29. Segundo: a que la crisis aplazó aún más esta utilización hasta 1932. Aún así, es probable que la concurrencia externa haya incidido en alguna forma para impedir el aprovechamiento mejor de las instalaciones, por lo menos hasta 1930 (año

33. Que se presentó un desplazamiento de la industria artesanal por la industria fabril, lo prueba el descenso entre 1926 y 1929 del valor agregado artesanal (medido a precios constantes): 1926 : 68 mill. (a precios de 1950), 1927 : 64 mill., 1928 : 62 mill., 1929 : 61 mill. (CEPAL, Anexo estadístico, Op. Cit., Cuadro N° 1).

CUADRO N° 7

CAPITAL, PRODUCCION, VALOR AGREGADO, RELACION
PRODUCTO-CAPITAL EN LA INDUSTRIA 1925-30, 1936

Año	(1) Capital exist. en maquinaria y equipo indust. (mill. \$, 1950)	(2) Índice de capital en maquin. y equipo industrial. 1925=100	(3) Índice de quantum producción industrial. 1925=100	(4) Índice valor agregado fabril 1925=100	(5)=3+2 relación producción capital. 1925=100	Valor e índice de la relación valor agregado a cap. fijo industrial.
1925	590	100	100	100	100	0.21
1926	646	109	111	111	102	0.21
1927	719	122	111	111	91	0.19
1928	808	137	114	114	83	0.18
1929	880	149	119	119	80	0.17
1930	884	150	115	116	77	0.17
1936	852	144	195	196	135	0.30

INDICES DE QUANTUM PRODUCCION POR RAMAS
INDUSTRIALES

Año	Total	Alimentos	Bebidas	Tabaco	Textiles	Calzado Vestuario	Papel pulpa	Cuero	Químicos	Derivados petróleo; Carb.	Cemento, cerámica, vidrio, similares	Otras
1925	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	—
1926	111	115	118	107	108	100	146	100	95	127	133	—
1927	111	115	147	75	121	98	151	98	114	208	181	—
1928	114	120	182	73	74	98	168	98	116	254	281	—
1929	119	124	182	73	90	111	141	111	110	287	288	—
1930	115	135	153	73	100	128	105	128	98	212	138	—
1936	195	167	422	75	300	281	292	281	145	352	395	—

Fuente: CEPAL, op. cit., Anexo estadístico. Cuadros N° 24, 131, 132.

de la crisis). Pero, incluso en este caso, las expectativas de los industriales a propósito de una mayor protección estatal justificaban a sus ojos tasas esperadas de ganancias altas a mediano plazo para sus inversiones (34).

34. Las reflexiones anteriores son especialmente válidas para casi todos los sectores industriales, a excepción de alimentos: en este sector, que para 1925-1929 representaba el 42% del valor agregado total manufacturero (CEPAL, Op. Cit. p. 390), el peso decisivo lo tenían las trilladoras y tostadoras de café, amén de algunas trilladoras de arroz, ingenios azucareros y tostadoras de chocolate. Libre prácticamente de la concurrencia exterior, su producción creció al ritmo de la producción agrícola del país (y sobre todo del café) (Véase cuadro N° 7). Las reflexiones sobre formación de capacidad ociosa entre 1925-29 no valen para este sector, y el aumento de la tasa de ganancias para la inversión en el mismo es evidente cuando se tiene en cuenta la bonanza cafetera del período. En cambio, todo lo dicho antes se aplica con claridad meridiana para el sector de textiles (que debió absorber un gran % de las inversiones realizadas entre 1925-29), cuyo peso relativo en el VA manufacturero creció desde el 12% en 1925-29 al 20% en 1944 (CEPAL, Op. cit., p. 253). Y lo mismo vale para el sector de calzado y vestuario y para el cuero, las químicas (jabón, velas, fósforos y pinturas), el vidrio y similares. En cambio, en el caso del tabaco —que utilizaba materia prima nacional—, las bebidas gaseosas o cervecerías —de altos fletes por mucho peso y escaso valor específico—, cemento y materiales de construcción hechos con materias primas nacionales, y cerámicas, libres relativamente —a causa de las razones anotadas— de la concurrencia externa, las tasas de ganancia esperadas para la inversión deberían subir con la demanda interna hasta 1929, caer con la contracción de la misma hasta 1932 y de ahí en adelante expandirse con la recuperación.

IV - LA INFLACION DE LOS AÑOS VEINTES

A. *La expansión en la demanda interna como motor de la inflación*

La economía colombiana conoció durante los años veintes una tendencia al alza en los precios de todas las mercancías. La razón más inmediata de ello, contrarrestada en mayor o menor grado por circunstancias que examinaremos a su debido tiempo, hay que buscarla **en una expansión muy considerable en el mercado —en la demanda interna.** Expongamos a continuación, antes de presentar los indicadores correspondientes, y de una manera que sintetiza lo ya antes estudiado, los determinantes de esa expansión:

1. El período se caracterizó, como hemos visto ya, por un aumento rápido tanto en el precio como en la cantidad de las exportaciones realizadas por el país. La dependencia comercial —hecha definitiva por la primera guerra mundial— de las exportaciones colombianas frente a la demanda norteamericana, y el rápido crecimiento de la economía de U. S. A. y por tanto de su demanda por café, fueron a este respecto las causas inmediatas de aquella bonanza. Como fruto de la misma, aumentó la demanda interna, primero: por algunos insumos que entraban en los diversos procesos que sufría el grano hasta estar listo para su exportación (herramientas, transporte, empaques, trilla, etc.); y segundo: por bienes de consumo corrientes (agrícolas y manufacturados) comprados por la mano de obra cafetera. El impacto directo sobre el mercado de bienes de consumo corrientes hubo de ser tanto mayor cuanto que la pequeña propiedad parcelaria cafetera (más “democrática” en la distribución del ingreso) era la forma predominante de producción. Pero el impacto total no se radicó sólo en las zonas cafeteras sino que irradió indirectamente sus efectos a toda la economía.

2. Por otro lado, la necesidad experimentada por el capitalismo mundial (y ante todo por los EE. UU.) y por las clases dominantes del país —especialmente por su fracción comercial— en el sentido de abaratar los fletes para el tráfico de exportación/importación (necesidad que se encarga de hacer evidente el aumento del volumen del grano a transportar, y el aumento en la demanda por mercaderías extranjeras y nacionales creada por la buena situación cafetera), esa necesidad —decíamos— fomentaría la realización de grandes inversiones en el transporte, financiadas por el capital extranjero. Esta ola de inversiones tuvo notables efectos directos sobre el mercado interior, que vinieron a sumarse a los ya producidos sobre el mismo por la bonanza cafetera: prescindiendo del componente importado de las mismas (equipo rodante, etc.), sumamente bajo y sin capacidad multiplicativa sobre la demanda interna, la necesidad de mate-

riales de construcción de origen local se vio súbitamente acrecentada, y lo mismo aconteció con la de alimentos y manufacturas corrientes creada por los obreros empleados en la construcción de vías férreas, carreteras y obras portuarias. A ello hay que agregar los efectos multiplicativos indirectos sobre el mercado global, que tuvieron su epicentro en esta campaña de inversiones viales. Y todavía más: el aumento de la red de transportes aceleró la disolución de los centros de consumo parcelados y la unificación del mercado nacional.

3. Efectos análogos —siempre en cuanto al mercado— tuvieron las inversiones en construcción realizadas en los sectores no-agrícolas diferentes al transporte, y aún en el propio sector agrícola. De las primeras, es decir, de las inversiones realizadas en sectores no-agrícolas tales como los servicios públicos, vivienda urbana, comercio, finanzas y también en menor proporción —y como complemento de grandes adquisiciones de maquinaria y equipo— en el sector fabril, puede decirse (y ello lo explicamos detalladamente más atrás) que fueron exigidas por el aumento de la población, de la urbanización, de la solvencia de la demanda, y en fin por el mismo desarrollo económico y comercial que venía experimentándose. Las segundas, las realizadas en el sector agrícola, fueron por su parte primordialmente función de la expansión cafetera (construcciones y mejoras indispensables al cultivo).

4. Y por último, durante estos años el **consumo público** de la nación y de los departamentos y municipios, en bienes y servicios, es decir el efectuado por el estado en servicios tales como gastos de recaudación de rentas, dirección, educación y cultura, higiene y beneficencia, defensa, justicia, etc... (se excluyen a este respecto las simples transferencias), aumentó pari-passu —y aún más— con el crecimiento de la población, de la demanda solvente, del desarrollo económico del país, y con el fortalecimiento de un estado que debía cumplir nuevos y variados papeles: esto se comprende de suyo y carece de importancia para los fines de nuestra exposición. Lo que sí es necesario tener en cuenta es el efecto —suplementario con respecto a lo ya antes estudiado —que sobre el mercado nacional tuvieron, de un lado, las nuevas demandas estatales de mercancías, de medios materiales necesarios para la prestación de aquellos servicios, y de otro lado y principalmente (puesto que el grueso del consumo público se disuelve en sueldos y salarios) la demanda adicional por bienes de consumo ejercida por el acrecentado ejército de funcionarios estatales.

El cuadro Nº 8 resume el efecto **directo** que cada uno de los fenómenos antes anotados tuvo sobre el incremento de la demanda monetaria final total del país entre los años 1925 y 1928 (antes de 1925 no es posible la obtención de información estadística comparable): **haciendo abstracción del impacto multiplicativo indirecto sobre el mercado**, el aumento de las exportaciones (demanda externa) ex-

LA DEMANDA MONETARIA FINAL Y ALGUNOS DE SUS COMPONENTES MAS "AUTONOMOS"

Año	INVERSION BRUTA EN CONSTRUCCIONES (millones de \$ corrientes)			(3) Otros no agrícola		
	(1) Demanda monetaria final (millones de \$ corrientes)	Exportaciones (millones de \$ corrientes)	(2) Consumo público en bie- nes y servicios (millones de \$ corrientes)	Total	Agrícola	Transporte
1925	623 (100)	114 (18.3)	37.1 (6.0)	78.9 (12.7)	40.8 (6.5)	25.9 (4.2)
1926	770 (100)	167 (21.7)	37.4 (4.9)	112.3 (14.6)	46.5 (6.0)	44.2 (5.7)
1927	806 (100)	158 (19.6)	66.5 (8.2)	140.5 (17.4)	53.2 (6.6)	56.3 (7.0)
1928	972 (100)	217 (22.3)	82.8 (8.5)	175.1 (18.0)	59.1 (6.1)	69.9 (7.2)
1929	880 (100)	177 (20.1)	73.7 (8.4)	140.6 (16.0)	52.1 (5.9)	43.8 (5.0)

EXPLICACION DEL AUMENTO EN LA DEMANDA MONETARIA FINAL 1925-1928

Período	INCREMENTO DE LA INVERSION B. EN CONSTRUCCIONES			Otros no agrícolas		
	Incremento de demanda monetaria final	Incremento de exportaciones	Incremento del consumo público	Total	Agrícola	Transporte
1925-28	349 (100)	103 (29.5)	45.7 (13.1)	96.2 (27.6)	18.3 (5.2)	44.0 (12.6)

Fuente: En base a CEPAL, Op. cit. Anexo estadístico, Cuadros Nos. 61, 42, 35, 39, 7, 20.

1. Corresponde al $PBI = C + I + G + X - M$, en millones de pesos corrientes.

2. Excluye transferencias. Se inflacionó el consumo público a pesos constantes del Cuadro 42 (CEPAL) por el índice de precios de m² de construcción obtenido en base a los Cuadros 35 y 39.

3. Se refiere principalmente a inversiones en servicios públicos, vivienda urbana, comercio, finanzas y secundariamente, muy secundariamente, a inversiones fabriles.

Recuérdese que tanto la inversión en construcción como el consumo público demandan ante todo productos de origen interno.

plica el 30% del aumento en la demanda monetaria final (interna + externa). El aumento de la inversión en construcción (en su casi totalidad, demanda por productos de origen interno) explica aproximadamente otro 30%, y el aumento en el consumo público (también casi exclusivamente dirigido hacia productos de origen local) explica el 10% (más precisamente: el 13.1%). Nótese la importancia que a este respecto posee la inversión adicional en construcción del sector transporte, así como la realizada en servicios públicos, vivienda urbana, comercio, finanzas y otros sectores urbanos diferentes al transporte. La primera da cuenta del 12.6% y la segunda del 9.8% del incremento de la demanda monetaria final.

B. Indicadores del movimiento alcista de precios

Como resultado de esta rápida expansión en la demanda interior los precios de los bienes de consumo, agrícolas o manufacturados, e incluso los precios de los alquileres, experimentaron graves presiones inflacionistas. Igual cosa hubo de suceder con los precios de algunos productos intermedios y medios de producción de origen interno (v. gr. de los materiales de construcción) ampliamente utilizados por entonces. Sin embargo, el resultado definitivo sobre el nivel de los precios no podía depender enteramente de la magnitud de aquellas presiones inflacionistas vía-demanda, sino también del grado de elasticidad de la oferta o alternativamente de la política de importaciones realizada. Antes de analizar esto último, sin embargo, queremos presentar algunos indicadores fragmentarios sobre el movimiento de los precios de algunos productos durante los años veintes (Véase el cuadro N° 9).

1. Índice de precios de algunos productos agropecuarios en el país: Debe señalarse, ante todo, que este índice, que se basa en cifras recogidas por el Banco de la República, se elaboró ponderando los índices que presenta esta entidad para 15 ciudades importantes del país, por el peso que cada uno de ellas tenía dentro del subtotal de la población de las mismas en 1938 —año de censo nacional⁽³⁵⁾. A su vez los índices de precios para cada una de las ciudades en cuestión fueron establecidos originariamente por el procedimiento de promediar —sin ninguna ponderación— los precios de 15 productos, divi-

35. Esas 15 ciudades: Bogotá, Barranquilla, Bucaramanga, Cali, Cartagena, Cúcuta, Ibagué, Manizales, Medellín, Neiva, Pasto, Pereira, Popayán, Santa Marta y Tunja, poseían en 1938 un total de 1.321.680 Hbs., es decir, el 52% de la población urbana (mayor de 1.000 Hbs.). Por ello el índice general de precios agropecuarios elaborado sobre esta base debe ser considerado como representativo de la *situación urbana* (y no rural) del país.

didados en tres grupos (granos, productos animales y "otros"), cuyas cantidades fueron establecidas arbitrariamente sin atención a la importancia de cada uno dentro de la canasta obrera.

A pesar de las limitaciones de este índice, que por lo mismo no puede ser considerado como un índice de "costo de la vida", algunas tendencias generales saltan a la vista: a) hasta 1926 inclusive, los precios de los productos agropecuarios, considerados en conjunto o por grupos, experimentan aumentos rápidos: 6.7% anual promedio para el conjunto entre 1923-25, 21.46% para 1926; b) en 1927-28, los precios permanecen estancados a alto nivel, acusando incluso un cierto descenso, de tal manera que entre 1925-28 (es decir, incluyendo aquí el año 1926 de altos precios) el aumento anual medio de los precios agropecuarios sólo alcanza a ser el 1.30%. Este estancamiento de precios agropecuarios —por lo menos de los del conjunto que pesa más dentro de la canasta aritmética del Banco de la República— es signo, como veremos luego, de la política de importación de alimentos llevada a cabo por el país, es decir, por las clases dominantes del mismo, durante aquellos dos años. c) A nivel más desagregado, puede verse que es el grupo de "productos animales" (carne, manteca, leche, huevos) el más dinámico en cuanto al alza de precios se refiere: entre 1923 y 1925: 2.84% anual, para acelerarse hasta el 10.06% anual entre 1925 y 1928, es decir en resumen, entre 1923 y 1928: 7.18% anual de inflación. En cambio los grupos de "granos" y "otros" (es decir, panela, azúcar, plátanos, papas, yucas), que sufrieron aumentos rápidos de precios hasta 1926 (del 15.2 y 10.2% anual respectivamente), ven reducirse los mismos en 1927-28, de tal manera que para el período 1923-28 tomado en su conjunto el alza de precios sólo fue del 5.17% y 4.09% anual respectivamente.

Es curioso, por decir lo menos, que el alza anual promedio de precios entre 1923 y 1928 para los productos agropecuarios en el país, obtenida en base a nuestros cálculos (5.5%), difiera de la presentada por otros autores (18.4%) en base a la misma fuente. En realidad ello no se debe, como podría pensarse, a que los últimos utilicen un promedio aritmético en el cálculo del índice nacional, mientras que nosotros utilicemos un promedio ponderado. Sucede algo muy distinto, y algo ejemplarizante de la importancia que posee el remitirse siempre a fuentes primarias: el señor Guillermo Torres García⁽³⁶⁾ toma equivocadamente de la revista N° 78 del Banco de la República las cifras correspondientes a la ciudad de Tunja (de altos y atípicos incrementos de precios) como si fuesen las propias del promedio nacional. Este error lamentable, que la totalidad de los autores posteriores que se ocupan de esta materia⁽³⁷⁾ se limitan a repe-

36. *Historia de la Moneda en Colombia*, Bogotá, 1945, p. 357-59.

37. Véase por ejemplo: Jorge Franco Holguín, *Evolución de las Institucio-*

CUADRO N° 9

1923-32: INDICES DE PRECIOS DE ALGUNOS PRODUCTOS
EN EL PAIS Y TASAS ANUALES PROMEDIO
DE CRECIMIENTO

Año	INDICE DE PRECIOS DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN 15 CIUDADES DEL PAIS (A)					
	(1) Granos: promedio de 1 @ de: arroz, frijoles, harina de trigo, maíz y café	(2) Product. animales: Promed. de 1 @ de carne de res, cerdo y manteca, y de 25 botellas de leche y 100 huevos	(3) Otros Artíc. Agríc. Promed. de 1 @ de: panela, azúcar, plátanos, papas y yucas	(4) Total agropecua. Promedio aritmético de (1)+(2)+(3)	(5) Índice de precios de las transacciones semanales en la feria de ganados de Medellín (b)	(6) Ind. de precios de algunos materiales de const. en Bogotá (Prom. de cotizaciones semanales). (c)
1923	100.0	100.0	100.0	100.0	100	100
1924	105.6	102.1	114.8	106.1	105	109
1925	117.8	105.7	116.6	113.4	116	120
1926	145.7	125.3	130.6	134.9	146	135
1927	121.1	138.0	122.0	127.0	148	151
1928	125.8	135.9	120.5	127.3	152	162
1929	113.1	137.8	121.2	123.9	124	143
1930	96.8	109.9	90.9	99.0	89	112
1931	86.2	89.8	80.5	85.5	67	97
1932	71.3	73.4	55.1	66.5	50	78

TASAS ANUALES PROMEDIO DE CRECIMIENTO
EN LOS PRECIOS

	%	%	%	%	%	%
1923-25	8.91	2.84	8.32	6.70	8.0	10.0
1925-26	27.90	19.64	13.95	21.46	30.0	15.0
1925-28	2.33	10.06	1.30	4.63	12.0	14.0
1923-28	5.17	7.18	4.09	5.45	10.4	12.4
1928-32	-13.64	-15.63	-16.35	-15.19	-25.5	-21.0

a) Cálculos del CIE en base a cifras del Banco de la República (*revista mensual* N° 83, sept. 1934, p. 324). Para calcular el índice general para el país se ponderó cada ciudad de acuerdo a su número de habitantes, según el censo de 1938. Véanse más detalles en el anexo N° 1.

b) Fuente: Banco de la República, *XVIII Informe Anual del Gerente a la Junta Directiva*, Cuadro XLIII.

c) Fuente: Ibid.

tir uno tras otro, ha tenido el efecto de cerrar el paso a la comprensión justa del impacto que la política de importaciones efectuada tuvo entonces en lo referente al control de la inflación y al desarrollo agrícola.

2. **Índice de precios de las transacciones semanales en la feria de ganados de Medellín.** Los precios del ganado en Medellín crecieron a una tasa del 8.0% entre 1923-25; a una del 12% entre 1925-28; y cayeron luego velozmente con la gran crisis mundial. El comportamiento de esta serie es muy semejante al que posee para esos años el grupo de "productos animales" en esa misma ciudad (cfr. anexo N° 1). Ello permite pensar que este último grupo —considerado ahora a nivel nacional— refleja adecuadamente el movimiento experimentado por el precio del ganado en el país. Ahora bien, es precisamente el grupo de "productos animales" el que soporta, como ya lo anotábamos hace poco, alzas de precios más considerables en relación con los productos propiamente agrícolas. Y son precisamente las ciudades que se abastecían de las ganaderías de los Llanos Orientales o del Valle del Magdalena (Bogotá, Girardot, Ibagué, Neiva), de la Costa (Sta. Marta, Medellín) o incluso de Antioquia (Medellín), las que presentan las mayores alzas en los precios del grupo de "productos animales": entre el 8 y el 18% anual para 1923-28 (ver anexo N° 1). En promedio para 15 ciudades, ese grupo experimenta una inflación del 7.18% entre 1923 y 1928 mientras que los grupos agrícolas de alimentos (granos y "otros") tomados en conjunto sólo sufrieron una inflación del 4.63% anual para el mismo período. Ello significa que la relación de precios entre la ganadería y la agricultura favoreció a esta última, constituyéndose así en un aliciente para el desarrollo de la actividad pecuaria en el país. La política de importación de alimentos, que debió ser desfavorable —como antes lo enunciamos— para la agricultura, no lo debió ser en cambio o no lo debió ser tanto para la ganadería.

3. **Índice de precios de algunos materiales de construcción en Bogotá.** El crecimiento de este índice que entre 1923 y 1928 fue del 12.4% en promedio, se acelera entre los dos subperíodos 1923-25, 1925-28, pasando del 10% anual hasta el 14.0% anual. Como es lógico, ello se corresponde con el ritmo febril de la actividad constructora en toda la economía: inversiones en construcción realizadas en los sectores de transporte, servicios públicos, vivienda urbana, comercio, finanzas, y también en la órbita industrial (muy secundaria-mente) y en las ramas agrícolas (construcciones y mejoras agrícolas, donde parte muy considerable de las inversiones no se traducían, sin embargo, en demanda monetaria por materiales de construcción).

nes Financieras en Colombia, CEMLA, Méx. 1966, p. 62; y Oscar Rodríguez Salazar, Op. Cit., p. 43.

4. Por otra parte, aunque no poseamos cifras directas referentes al movimiento de los precios de los arrendamientos en diversas ciudades del país, de los comentarios de los órganos económicos de la época y de ciertos indicadores indirectos —tales como el comportamiento del precio de la propiedad urbana— se infiere que su crecimiento debió ser vertiginoso: "La capital ejerce entre nosotros . . . intensa atracción sobre las provincias, que hoy se observa con caracteres cada vez más definidos . . . Como al crecimiento de la población no ha correspondido el de la zona urbanizada (es decir dotada de servicios públicos, y ante todo de agua) necesariamente se ha producido un desequilibrio . . . entre el valor de la propiedad raíz y el de los otros valores, y el desequilibrio aún más notorio entre el precio de los arrendamientos y la remuneración del trabajo" (38). Este fenómeno queda —indirectamente— confirmado por las cifras del cuadro N° 10.

En efecto, entre 1923 y 1928 el precio unitario promedio de las compraventas de fincas (lotes) urbanos mayores de 1000\$, aumentó a una tasa anual promedio del 11.2%, a la vez que el índice del número de transacciones realizadas aumentó en casi un 90% entre las dos fechas. Después de 1928, la crisis mundial los arrastraría consigo hacia abajo. Son indicativos también a este respecto los comentarios de la revista del Banco de la República en sus notas editoriales: "de la propiedad raíz, que ha alcanzado precios tan elevados, no puede decirse que haya bajado" (RBR. N° 1, nov./1927, p. 4). "Dentro de esta situación de estancamiento (estacional y transitoria) se observa un hecho que a primera vista aparece paradójico y es la animación en el movimiento a la propiedad raíz, especialmente en fincas urbanas. La explicación creemos encontrarla en la demanda que por esta clase de inversiones han creado muchos tenedores de acciones industriales y valores semejantes que, en vista de la depresión de éstos, se apresuran a cambiar la colocación de sus capitales, buscando la mayor fijeza que ofrecen las propiedades inmuebles" (RBR N° 4, feb./1928, p. 91). "Esa situación del mercado ha traído, naturalmente, un alza general en los precios, que si se ha manifestado en todos los valores bursátiles, se ha hecho más evidente que nada en la propiedad raíz, probablemente por la mayor confianza en su estabilidad, elevando los precios, especialmente de fincas urbanas, a niveles que parecían inalcanzables hasta hace poco" (RBR N° 7, may./1928, p. 179); "Tampoco en la propiedad raíz se nota baja" (RBR N° 10,

38. Valerio Botero Isaza, Op. Cit. (texto ya reproducido antes por nosotros). Véanse también a este respecto los siguientes comentarios de Bernardo Vélez: "Existen causas locales que han hecho subir la propiedad raíz en demasía. La demanda de alojamientos y de oficinas y almacenes en algunas ciudades ha traído como consecuencia el alza considerable de los arrendamientos. . ." *Inflación* (sep/1927), artículo aparecido en una campaña económica 1923-1927. Librería de Antonio J. Cano, Medellín, 1930. p. 45.

CUADRO N° 10

MOVIMIENTO DE LA PROPIEDAD RAIZ EN BOGOTÁ
COMPRA-VENTAS DE \$ 1000 o más

Año	Índice del número de transacciones	Índice del valor total de las transacciones	Índice del valor unitario promedio de las transacciones
1923	100.0	100.0	100.0
1924	98.5	90.0	91.7
1925	120.5	119.0	97.4
1926	151.8	164.6	107.9
1927	191.1	248.8	131.2
1928	189.0	290.8	156.2
1929	149.2	171.6	114.0
1930	112.0	131.0	117.6
1931	121.8	116.6	100.7
1932	111.5	102.3	92.5

Fuente: Revista del Banco de la República N° 90, p. 149.

agosto/1928, p. 275); "continúan activas las transacciones en fincas raíces, especialmente en esta ciudad (Bogotá), a precios siempre elevados... Parece que en algunas plazas, como Manizales y Medellín en donde el alza en las fincas urbanas había tomado mayores proporciones [luego el fenómeno no había sido exclusivo de la capital!] empiezan a notarse síntomas de baja" (RBR N° 13, nov./1928, p. 371).

Tal como ya antes lo habíamos hecho notar, el precio de la tierra urbana aumenta: a) **porque aumenta la magnitud de la renta del suelo urbana**, la cual a su turno sólo puede aumentar —y aquí prescindimos de las amortizaciones, intereses y reparaciones del edificio de habitación— porque aumenta el monto de los arrendamientos. El aumento de estos últimos es a su vez resultado del aumento en la demanda, que se produjo durante los años veintes y hasta 1928 inclusive, gracias al aumento en el empleo y en los niveles salariales creados por la campaña de obras públicas y por el ritmo de la inversión realizada (sobre todo en construcciones) en otros sectores urbanos. A ello contribuyó —como tuvimos ocasión de mostrarlo antes— el propio aumento endógeno de la población de las ciudades y la aceleración de la migración rural-urbana promovida por esa misma campaña de obras públicas (proletarización de parte de la población rural), y por el diferencial de salarios entre la ciudad y el campo. Como decía Alejandro López, citado ya repetidamente: "Es evidente que la 'situación' se ha presentado más holgada desde que se inició

la administración del general Ospina... Si eso es verdad, esa prosperidad ha de manifestarse ante todo por un aumento en la demanda, especialmente de la de artículos de primera necesidad; hay más peones que comen y visten más abundantemente y muchos de ellos alquilarán casa, cuando antes vivían arrimados" (39). b) **El precio de la tierra urbana aumenta, igualmente, siempre que disminuya el tipo de interés**, precisamente gracias a que aquél se determina como un cociente entre el volumen de la renta y la tasa atractiva a la que es posible —en las condiciones dadas— colocar el capital en el mercado de dinero (40). Ahora bien, el período comprendido entre julio de 1923 y marzo de 1929, conoció una reducción de 5 puntos en el tipo de redescuento concedido por el Banco de la República a los bancos accionistas (que pasó del 12% al 7%) y algo similar debió haber sucedido en el tipo de interés bancario y entre particulares. Las causas de ello hay que buscarlas a su vez en tres órdenes de hechos: **la saturación de capitales en la órbita comercial**, que movilizaba los mayores volúmenes de capital por entonces (hecho ya estudiado antes por nosotros); **la reorganización del sistema bancario colombiano efectuada a partir de 1923** (hecho que estudiaremos más tarde y a su debido tiempo) y que trajo como consecuencia la regulación del medio circulante y la reducción de las altas primas por riesgo incluídas en los tipos de interés hasta entonces vigentes; y por último, **el aumento de la oferta de fondos prestables a causa de las enormes entradas de capitales extranjeros** (41). "Cuando empezó el Banco de la República... los tipos de interés en Colombia eran muy altos, pues el de los bancos, para las operaciones a tres y seis meses se fijaba en el 12 y 15% durante los plazos y el 15 y el 18 en las demoras; entre particulares las ratas eran aún más elevadas, y los papeles de inversión oficiales y particulares ganaban el 10 y hasta el 12% anuales. Al iniciar el Banco sus operaciones (julio 1923) hubo de fijar, para los redescuentos a los bancos accionistas, el 12%... Poco después de fundado el Banco, bajó el interés al 10%; dos meses más tarde lo fijó en el 9%, y por último, desde el 15 de mayo de este año (1924) rige el 7% en las operaciones con el gobierno y con los bancos accionistas (42)"

39. Op. Cit., p. 258-59 (Subrayados nuestros).

40. "El precio de la tierra puede subir sin que suba la renta... por la simple baja del tipo de interés... El precio de la tierra puede subir porque suba la renta". K. Marx. *El Capital*. T. III, F. C. E., México, 1968, p. 270.

41. "...la buena legislación bancaria..., lo sano de nuestra moneda, y sobre todo el constante aumento del capital extranjero invertido en el país... son circunstancias que tienden a producir una reducción de la tasa de interés en Colombia". 5° Informe Anual del Gerente a la Junta Directiva, Banco de la República, 1927-28, p. 27.

42. 1er. Informe Anual del Gerente a la Junta Directiva, jul/1923-jun/1924, Banco de la República, p. 20-21.

Este último tipo (del 7%) se mantendría hasta 1929, año en el cual el descenso repentino de las reservas metálicas del Banco de la República —que se ceñía a un estricto patrón oro—, causado a su vez por la detención en las entradas de capital extranjero, haría subir el mismo hasta el 8%. Por su parte el interés bancario ya en 1924/25 había caído desde el 12 o 15% antes de 1923 hasta “el 9% en Bogotá y el 10% en el resto del país” (43). Y entre particulares, si bien se cobraban tasas más altas —12% generalmente— se pudo notar también una importante disminución en relación con 1923 (44).

Ambas causas, el aumento de los arrendamientos y la rebaja del tipo de interés, contribuyeron pues seguramente al alza del precio de la tierra urbana, pero sigue de todas maneras en pie el hecho seguro de que los mayores precios de esta última hubieron de reflejar el encarecimiento de los alquileres (y esto es tanto más válido para el período 1924-29, de estabilidad en el tipo).

C. El volumen de empleo y los salarios

Antes de detenernos en el comportamiento experimentado durante los años veinte por el tipo de salarios —complemento indispensable al conocimiento cabal de los movimientos de precios de entonces— es preciso estudiar previamente los principales cambios en el volumen del empleo global: en efecto, la necesidad de mano de obra se acrecentó rápidamente durante esta época. Y ello, tanto en los sectores agrícolas como en las demás ramas de la economía. En el campo, el vertiginoso crecimiento de las exportaciones de café, por tanto, de su cantidad producida y de su área sembrada, determinaron la necesidad de vincular nueva población activa al cultivo del grano (por el momento prescindimos aquí de la influencia, seguramente menor, que otros cultivos y actividades agropecuarias tuvieron sobre los requerimientos de mano de obra). Esto vale tanto para la pequeña propiedad parcelaria como para la gran hacienda cafetera. En el primer caso, se trataba de un aumento en el número de campesinos independientes; en el segundo caso de un aumento en el número de peones, aparceros, etc., contratados por las haciendas. En los sectores no agrícolas, las necesidades de fuerza de trabajo se expandían al unísono con el mayor ritmo de actividad: fuera en la construcción de vías (ferrocarriles, carreteras, puertos), de viviendas, de edificios comerciales, bancarios o industriales, de obras públicas municipales, etc., puesto que como vimos la inversión en construcción aumentó velozmente entre 1923 y 1928; fuera en el sector gobierno que acrecentaba su ejército de funcionarios a la par con sus consumos y nuevas funciones; o en

el sector servicios, o en el comercio y las finanzas que ampliaban sus empleados frente al aumento de su actividad; en la industria fabril (trilladoras de café, materiales de construcción, etc.); en el propio transporte; en los de comunicaciones, energía y la minería.

Desgraciadamente se carece de cifras precisas. Pero algunos indicadores podrán suministrarnos ciertas ideas cuantitativas a este respecto: En el año 1925 Colombia, con una población total de 6.724.000 habitantes, contaba con una fuerza de trabajo (o población económicamente activa: P. E. A.) de 2.505.000 personas, para una tasa de participación global del 37%. Esta fuerza de trabajo estaba distribuida según cálculos de la CEPAL (Véase cuadro N° 11), de la siguiente manera: 68.6% en el sector agropecuario (pues Colombia era un país eminentemente agrícola), y 31.4% en sectores no agropecuarios: 1.6% en la minería (sobre todo en la pequeña minería artesanal); 3.4% en la manufactura, es decir, según la terminología de la CEPAL, en la industria fabril; 7.9% en la industria artesanal; 1.8% en la construcción; y 16.7% en los sectores de servicios, comercio y finanzas, gobierno, transporte, comunicación y energía, es decir, en “otros sectores”. Ahora bien, entre 1925 y 1928, la fuerza de trabajo de la nación aumentó en 140.000 personas, de las cuales el sector agropecuario “absorbió” el 42.4% (59.000 brazos), y los sectores no-agropecuarios el resto, es decir el 57.8% (81.000 brazos). Aceptando que en un período como este —que a juzgar por los comentarios de la época es de “pleno empleo”—, la distribución marginal de la P. E. A. es un buen indicador de la distribución marginal del empleo total, estas cifras ponen de relieve: primero la importancia del sector agrícola (y debió ser ante todo el sector cafetero) en la absorción de nuevos brazos (59.000), fueran ellos campesinos independientes, o peones, arrendatarios o aparceros en las haciendas (45). Segundo: esas mismas cifras señalan claramente el dinamismo mostrado por los sectores no-agrícolas en el ofrecimiento de nuevos empleos: la minería (y principalmente la minería artesanal) absorbió entre aquellas fechas el 7.8% de los nuevos brazos; la manufactura —o industria fabril—, el 10.8%; la construcción el 12.2% y los “otros sectores” (principalmente gobierno, comercio, finanzas,

45. En 1938, según cálculos de S. Kalmanovitz, la P. E. A. agrícola se distribuía de la siguiente manera: obreros y peones: 44%; pequeños propietarios: 29.6% (de los cuales eran cafeteros el 9.8% y no cafeteros el 19.8%); arrendatarios, agregados y colonos: 16.6% y el resto, es decir empleados, empresarios, comerciantes, sirvientes y grandes propietarios, 9.8%. Nótese pues la impotencia que tenía para entonces (y no debió ser muy diferente durante la década de los 20s), el empleo de mano de obra asalariada frente al empleo de arrendatarios y similares. Y nótese también el peso decisivo de la pequeña propiedad. *La Agricultura Colombiana 1930-1950*. Seprocol, DANE, Bogotá, junio-72, policopiado. p. 5.

43. *Segundo Informe Anual...* Jul|1924-jun|1925, B. de la R., p. 14.

44. *Tercer Informe Anual...* Jul|1925-jun|1926, B. de la R., p. 12.

CUADRO N° 11

POBLACION ACTIVA TOTAL Y POR RAMAS (Miles de personas y porcentajes) 1925-1928

Año	M I N E R I A										I N D U S T R I A					"Otros": incluye: transp., comunic., comerc. y finanz., gobiern. y servic.
	Total	Agropecuaria	No Agropecuaria	Total			Artesanal		Manufact.	Artesanal	Construc.					
				Agropecuaria	Propietal	Artesanal										
1925	2505 (100)	1717 (68.6)	788 (31.4)	40 (1.6)	10 (0.4)	30 (1.2)	86 (3.4)	197 (7.9)	46 (1.8)	419 (16.7)						
1926	2551 (100)	1737 (68.0)	814 (32.0)	43 (1.7)	11 (0.4)	32 (1.3)	90 (3.5)	198 (7.8)	52 (2.0)	131 (16.8)						
1927	2596 (100)	1756 (67.6)	840 (32.4)	47 (1.8)	12 (0.5)	35 (1.3)	96 (3.7)	198 (7.6)	62 (2.4)	435 (16.8)						
1928	2645 (100)	1776 (67.2)	869 (32.8)	51 (1.9)	13 (0.5)	38 (1.4)	101 (3.8)	198 (7.5)	63 (2.4)	456 (17.2)						

ABSORCION DEL INCREMENTO TOTAL DE LA PEA ENTRE 1925-28 (Miles y porcentaje)

1925-28	140 (100.0)	59 (42.2)	81 (57.8)	11 (7.8)	3 (2.1)	8 (5.7)	15 (10.8)	1 (0.7)	17 (12.2)	37 (26.4)
---------	-------------	-----------	-----------	----------	---------	---------	-----------	---------	-----------	-----------

En base a CEPAL, Op. cit. Anexo estadístico. Cuadro Nro. 5.

En el sector de construcción "la investigación realizada por CEPAL ha intentado abarcar, además de la edificación misma, la actividad constructora en materia de mejoras agrícolas, transportes y obras públicas". (Nota a Cuadro N° 1) De CEPAL.

servicios, pero también transporte, comunicaciones y energía) el 26.4%. En cambio, la importancia del artesanado urbano es a este respecto despreciable puesto que prácticamente permanece estancado en su número. Es de destacar ante todo el papel cumplido por el sector de la construcción: entre 1925-28 recibe el 12.2% de la nueva fuerza de trabajo total, pero su importancia debió ser un tanto mayor si se hace la comparación con 1923, año a partir del cual se inició la campaña de obras públicas. En efecto, según Alejandro López, entre 1923 y 1926 las obras públicas en construcción absorbieron unos 36.000 obreros adicionales⁴⁶, y como la P. E. A. asignada a construcción en 1926 era en total (para construcción pública y privada) de 52.000 personas, se deduce que a comienzos de 1923 la población activa en este sector debió haber sido muy reducida. De ahí que sea posible postular una mayor rapidez en cuanto a la demanda de brazos del sector entre 1923 y 1926 con relación a 1926-28. Por otra parte, en cuanto al sector de "otros", que absorbe entre las dos fechas el 26.4% (unas 37.000 personas más), y aunque no se dispone de información precisa, es posible postular que la voz cantante la debieron haber llevado el gobierno —que amplió, como vimos antes, sus niveles de consumo y por tanto su personal— así como el comercio y las finanzas. Y por último, no es posible pasar por alto el peso de la industria fabril en la dinámica del empleo ofrecido: La P. E. A. fabril crece en 15.000 personas (el 10.8% del aumento de la P. E. A. total entre 1925-28). Y su tasa de crecimiento (17.4% en el período) fue superior a la de la producción (13.8%). Esto último debe explicarse por el carácter más intensivo en mano de obra de las trilladoras de café y de las fábricas de materiales de construcción que fueron las que más rápidamente crecieron durante estos años⁴⁷.

Está claro, que —dejando por el momento de lado el efecto positivo sobre los salarios atribuible a la elevación del precio de los víveres— esta expansión de las necesidades de mano de obra en toda la economía implicó necesariamente de por sí tensiones alcistas sobre el tipo de salarios. Y esto es igualmente válido, tanto para los

46. "De manera que la masa obrera (del país) sería de aproximadamente 1.800.000 personas. Suponiendo que la intensificación de las obras públicas ocurrida en los últimos dos o tres años hubiera retirado 36.000 obreros, quedaría decir que el gobierno retiró de su empleo ordinario el 2% de la población obrera". Alejandro López. Op. Cit., p. 149.

47. Cfr. CEPAL, Op. Cit., anexo, cuadro 131. Las industrias alimenticias (ante todo trilladoras), las principales del país en cuanto a su valor agregado, aumentaron su producción física en el 20% entre 1925-28. Las de materiales de construcción lo hicieron en el 18% entre ambos años. El resto, como vimos, y con algunas excepciones, acumuló más bien capacidad ociosa.

sectores no agrícolas —en donde la necesidad de mano de obra adicional se traducía en demanda monetaria por fuerza de trabajo— como para el sector rural. Analicemos más detenidamente este último caso. En el café, por ejemplo —y dejamos como se ve a un lado el resto de los cultivos, de importancia secundaria a este respecto— el aumento de la producción no exigía necesariamente la aparición de una demanda monetaria adicional por fuerza de trabajo, desde que la nueva producción podía parcialmente hacerse —y en efecto así ocurrió— por el aumento de las unidades productivas de tipo familiar. Sólo en el caso de la hacienda, el acrecentamiento de la producción exigía la vinculación de nuevos peones, aparceros, arrendatarios, etc., bajo formas de remuneración que implicaban parcialmente (y sobre todo en el caso de los peones y de la mano de obra estacional para la recolección de las cosechas) el uso del dinero. Sólo en este último caso, pues, y de manera parcial, el aumento de la producción cafetera se traducía —imperfectamente— en presiones alcistas sobre los salarios. Y sin embargo, la multiplicación de la pequeña propiedad parcelaria debió haber tenido —en las zonas y sólo en las zonas en que coexistía con la gran hacienda— un efecto positivo sobre el nivel de los salarios, en la medida en que sustraía de la circulación fuerza de trabajo indispensable para los manejos de aquélla. A ello debió sumarse la sustracción de mano de obra agrícola para las campañas de obras públicas.

Poseemos, en primer lugar, algunas series de salarios nominales y reales en sectores no agrícolas, para las ciudades de Bogotá y Medellín (Véase cuadros N° 12 y 13). Se notará, ante todo, que los salarios nominales suben permanentemente entre 1923 y 1928-29. A partir de ahí, caen o permanecen más o menos estables, según que se trate del sector privado, en el cual disminuyen (caso de la fábrica Fenicia de Bogotá o de las industrias de transformación de Medellín), o del sector público, en el cual permanecen sostenidos (caso de los salarios del sector de la construcción pública o de la Alcaldía, en Bogotá) (48).

Por otra parte, si nos fijamos en los salarios reales del sector de construcción pública y de la Alcaldía de Bogotá, y en los de la industria de transformación de Medellín (49), podemos constatar lo siguiente: prescindiendo de los años 1925 y 1926, en los cuales el

48. Ello comprueba, en general, que a causa de la mayor rigidez que el sector público muestra en el cumplimiento de las normas legales, la *elasticidad a la baja* de los salarios nominales es menor en ese sector que en el sector privado.

49. Las cifras correspondientes a la fábrica Fenicia de Bogotá (una sola factoría) son del todo excéntricas con relación al sector de construcción pública de Bogotá (gran captador de mano de obra).

CUADRO N° 12
SALARIOS EN LA CIUDAD DE BOGOTÁ

Año	1) índice de precios de alimentos en Bogotá	2) salarios peones del sector públ. construcción en Bogotá		3) salarios de oficiales del sector públ., construcción en Bogotá		4) salarios de obreros y otros de la Alcaldía de Bogotá		5) salarios de trabajadores no calif. en Fca. Fenicia de Bogotá		6) salario albañil en fábrica Fenicia de Bogotá	
		Índice de salario nominal	Índice de salario real	Índice de salario nominal	Índice de salario real	Índice de salario nominal	Índice de salario real	Índice de salario nominal	Índice de salario real	Índice de salario nominal	Índice de salario real
1923	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1924	113	118	104	102	90	126	112	109	97	119	105
1925	126	115	91	102	81	123	98	103	82	119	95
1926	150	139	93	113	75	138	92	104	69	122	82
1927	151	192	128	149	99	174	116	104	69	141	93
1928	143	196	138	164	114	192	134	127	89	237	166
1929	166	194	117	176	116	214	129	131	79	122	74
1930	140	183	131	168	120	213	152	106	76	104	74
1931	122	192	158	176	144	142	116	94	77	89	73
1932	87	196	225	175	201	138	154	64	74	—	—

1. Rev. Banco de la República No. 76, Febrero 1934. Es un promedio aritmético de 15 artículos alimenticios divididos en tres grupos: granos, productos animales y "otros".
2. Urrutia-Arrubla, Op. Cit., cuadro N° 4, pág. 45. Se basa en salarios diarios promedios para el mes de abril, salvo para 1931 (junio).
3. Idem.
4. Urrutia-Arrubla, Op. Cit., cuadro N° 7A, p. 55. (Se trata de salarios diarios promedios de trabajadores no calificados).
5. Ibid. Cuadro N° 6, p. 47. Se trata de salarios diarios promedios (mes de abril) sin especificar de qué trabajadores se trata.
6. Idem., datos para el mes de diciembre.

alza excepcional de los precios logra superar el aumento de los salarios nominales y reducir con ello el salario real, si prescindimos pues de esos años, el salario real aumenta permanentemente entre 1923-1932. Hasta 1928, este aumento (muy leve) en el salario real obedece al hecho de que los salarios nominales crecen más rápido que los precios.

CUADRO N° 13

SALARIOS DE LAS OBRERAS DE LA INDUSTRIA
DE TRANSFORMACION - MEDELLIN

Año	Indice de pre- cios López para Med.	Indice de pre- cios del Bco. República pa- ra Medellín	Indice de sa- larios reales nominales	Indice de sa- larios reales con precios López	Indice de sa- larios reales con precios Bco Rep.
1923	100	100	100	100	100
1924	105	112	109	104	97
1925	112	105	114	102	109
1926	155	129	123	79	95
1927	151	115	151	100	131
1928	161	119	173	107	145
1929	139	104	165	119	159
1930	97	77	146	151	190
1931	81	66	115	142	174
1932	56	52	98	175	189

Fuente: Urrutia-Arrubla, Op. Cit., Cuadro N° 12, p. 74. Se trata de obreras de fábricas de textiles, cigarrillos y tabacos, y molinos de café.

Desde 1929 hasta 1932 el alza del salario real (más marcada) se debe a que los salarios nominales caen menos rápidamente que los precios o permanecen estables mientras los precios bajan. A partir de 1932 (año que marca el despegue veloz de la industrialización del país, y de un mayor ritmo para la actividad económica en general), el salario real volverá a caer, esta vez a causa de la mayor velocidad de crecimiento de los precios respecto de los salarios nominales, financiando así, a través de la mayor cuota de plusvalía que ello implicó, el rápido ritmo de acumulación de capital de la década de los treinta.

Sea como fuere, un hecho crucial marcará la década de los años veinte, al menos hasta 1928: el rápido crecimiento de los salarios nominales no-agrícolas, con toda seguridad mayor que el de los precios de los bienes no agrícolas⁽⁵⁰⁾. Este crecimiento tuvo que obede-

cer en parte a que el incremento de la demanda no-agrícola de fuerza de trabajo superó al de la oferta, como lo comprueba la leve elevación del salario real (exceptuando 1925-26). Pero, sobre todo, fue motivado por el rápido crecimiento de los precios de las subsistencias. Ello opondría indefectiblemente a la naciente burguesía industrial no-agrícola, así como al sector cafetero (en proceso de capitalización) y al estado mismo (construcción de obras públicas), con la clase terrateniente agrícola, propietarias de tierras dedicadas a la producción para el consumo interno. Y esta oposición —simple oposición y no contradicción antagónica, como lo veremos—, que suscitó todo un “debate agrícola”, se resolvería a favor de los primeros con la política de importación de alimentos implementada durante aquella época.

Por lo que respecta a los salarios agrícolas, carecemos de indicadores cuantitativos precisos (series), en esta materia. Sin embargo, y así lo confirman los comentarios de los observadores económicos de entonces, es posible postular, al menos en lo que a los salarios nominales se refiere, un alza permanente de los mismos durante los años veinte, y hasta la crisis de 1929. En realidad, ello tenía que producirse por dos razones: ante todo, porque el alza en el precio de las subsistencias de origen agropecuario elevaba el precio de reproducción de la fuerza de trabajo de los peones agrícolas. Pero, claro está, no bastaba esta primera razón: puede y suele ocurrir que si la oferta de fuerza de trabajo supera ampliamente a su demanda, el precio de mercado de la misma se sitúe por debajo de su precio de reproducción, o caiga, mientras éste sube. Por ello, era necesario además que el precio comercial de la fuerza de trabajo agrícola subiera *pari-passu* —y posiblemente aún más— que su precio de reproducción. En efecto, la expansión de la producción cafetera (y secundariamente no cafetera) efectuada parcialmente en las haciendas aumentó en estos años la demanda de mano de obra libre (peones) sobre todo en épocas de recolección, mientras que la multiplicación de la pequeña propiedad parcelaria (en café) y la gran campaña de obras públicas y actividad urbana sustraían fuerza de trabajo del mercado o la asimilaban a otras actividades alternativas. Esto —es decir, esta “penuria de mano de obra”— tenía necesariamente que manifestarse en presiones alcistas sobre el tipo nominal de salarios, aunque no, o po-

licas sobre precios de bienes de consumo no-agrícolas, durante el período. Pero el hecho de que el precio de los materiales de construcción (un sector seguramente tan excepcional en el grado de inflación, a causa de la gran expansión de su demanda) se haya quedado atrasado entre 1923-1928 con respecto a los salarios nominales, indica a todas luces que lo mismo debió ocurrirles a otros sectores no-agrícolas (confróntese en este sentido los cuadros N° 12 y 13).

50. Cfr. los comentarios que sobre el particular se hacen en el capítulo II (p. 72) y III (p. 87) del libro de Urrutia-Arrubla, Op. Cit. No hay estadís-

siblemente no tanto (debido al alza del costo de la vida), en alzas en el salario real.

Antes de 1923, el fenómeno todavía no adquiría —a los ojos de los contemporáneos— una gravedad que suscitara preocupaciones: “Tan abundante ha sido la ‘mano de obra’ hasta hace poco —y este autor que escribe en 1926, se refiere al período anterior a 1923— que el empleo de la fuerza mecánica no ha podido reemplazar al brazo barato en ciertos menesteres; y así se ven gentes con inmensos fardos a la espalda, andando por las carreteras paralelas al ferrocarril ⁽⁵¹⁾”. “Uno de los problemas nacionales de más urgente solución y de mayor gravedad en el día —escribe un autor todavía en 1924—, es el del enorme número de personas sin trabajo, que carecen de medios de subsistencia, por falta de un movimiento comercial en los centros de población densa ⁽⁵²⁾”.

Pero, paulatinamente, el efecto de la bonanza cafetera y de las grandes campañas de obras públicas comienza a hacerse sentir: “El café se está perdiendo por falta de brazos!, claman los agricultores. Atribuyen unos la carencia de brazos al gobierno que ha emprendido a un tiempo y precipitadamente numerosas e importantes obras públicas... lo cierto es que los jornales suben, que los brazos escasean, y que el agricultor se encuentra en apuros para beneficiar sus tierras” ⁽⁵³⁾. Y aún, don Alejandro López, que no compartía, con su profundidad característica, estas tesis en algunos de sus aspectos —precisamente en aquellos que achacaban el encarecimiento de los productos agropecuarios al alza de jornales y por tanto a la escasez de brazos— rinde en 1926 testimonio de aquel clamor general: “Esa cuestión es de la mayor actualidad hoy, en Colombia, en donde se viene proclamando la necesidad de que el Estado gaste dineros de los contribuyentes en importar brazos, que hacen falta para la agricultura, por estar empleando ahora en las obras públicas unos 30.000 obreros más que hace unos cuatro años; esto a tiempo que las subsistencias se han encarecido, por motivos, se afirma, de haber sustraído a la labor agrícola y también por haberse malogrado las cosechas por el verano ⁽⁵⁴⁾”. “Los cafeteros han sido los primeros en quejarse de no disponer de brazos suficientes para la recolección de la cosecha; ese respetable gremio ha menester en momentos dados de numerosos brazos que la sociedad ha de mantener listos para cuando ellos los llamen; el resto del tiempo de empleo de ese personal no les interesa en lo más mínimo, confiando en que la comunidad pro-

veerá a ello ⁽⁵⁵⁾”. Todavía en 1928 y aún a comienzos de 1929, la situación parecía ser la misma: “Situación económica del país en el primer trimestre de 1928. Cosechas para el consumo interno: las de tierra caliente de frutos alimenticios se presentaban buenas... las de tierra fría eran buenas. Pero unas y otras se consideraban insuficientes para el consumo a causa de la restricción de cultivos, por el alza de los jornales... Cosechas para la exportación la principal, la del café se presentaba abundante... pero se temía la escasez de brazos para la recolección ⁽⁵⁶⁾”. “Situación económica del país en el segundo trimestre de 1928: ... Es general la queja de la escasez de brazos para el cultivo y especialmente para la recolección del café. Va a ser esa, indudablemente, causa de no pequeña pérdida en la cosecha. Cundinamarca parece ser [como región en la que predominaba la hacienda, por tanto: el empleo de peones en épocas de recolección] el departamento más afectado en este sentido ⁽⁵⁷⁾”. E incluso en abril de 1929: “se está recolectando la cosecha principal [de café] en los departamentos orientales y la de la de mitad de año en los del occidente. Ambas se anuncian bastante abundantes, pero especialmente para la primera se está tropezando con la dificultad de la escasez de brazos. Es de esperar que este factor, que tan adverso ha sido para la industria cafetera, se modifique considerablemente con la disminución de los trabajadores de las obras públicas ⁽⁵⁸⁾”. Se llegó a pensar incluso en el fomento a la inmigración extranjera para subsanar el problema. Ello, no obstante, no se tradujo en nada concreto, a pesar de que el ministerio de industrias, aprovechando las facultades que le concedían las leyes 47/1926, 114/1922 y 100/1923, expidió un decreto reglamentario, alentando la inmigración extranjera (además de la colonización interna) ⁽⁵⁹⁾.

Solamente cambiaría la situación a partir del 2do. semestre de 1929, cuando la suspensión de los empréstitos norteamericanos paralizó bruscamente las obras públicas, y cuando el descenso del precio del café comenzó a hacer sentir sus efectos negativos sobre el mercado interno y sobre toda la actividad económica, reduciéndose así drásticamente el volumen de la demanda de trabajo ⁽⁶⁰⁾.

51. Alejandro López, Op. Cit., p. 150.

52. Bernardo Vélez, “La Baja del Interés”, en Op. Cit., mayo 1924, p. 14.

53. *Fantasías y realidades*, en Op. Cit., p. 29-30. Octubre 1926.

54. Op. Cit., p. 143.

55. Ibid., p. 151. (Subrayados nuestros).

56. Revista del Banco de la República, N° 9, julio de 1928, p. 251.

57. Revista del Banco de la República, N° 12, octubre de 1928, p. 342.

58. Idem. N° 18. Notas editoriales, abril de 1929, p. 109.

59. Idem. N° 7, p. 207 (texto del decreto).

60. Cfr. Idem, N° 22, agosto de 1929, p. 235.

V - EL PROBLEMA AGRICOLA Y LA POLITICA DE IMPORTACIONES

A. *La inelasticidad de la oferta agrícola y sus determinantes*

Las tensiones inflacionarias generadas por la expansión general de la demanda, y ante todo de la demanda de bienes de consumo, se tradujeron, como hemos visto ya, en aumentos pronunciados de los precios de los productos agrícolas, que se hicieron notar con fuerza especial durante 1925 y 1926 (21.46% en este último año). Ello pone de presente la escasa elasticidad-precio de la oferta agrícola de consumo interno para la época. Ahora bien, las causas de esta inelasticidad no son obvias; sin embargo, trataremos a continuación de determinar las más esenciales. Ello contribuirá seguramente a la comprensión de la política agraria implementada entonces desde el Estado; desconfianza total hacia el alza de precios como método de fomento agrícola, importación de alimentos, etc.

1. Deficiencia del sistema de transportes y de una articulación plena del mercado nacional para productos agropecuarios: en efecto, "la falta... de vías de transporte fácil y barato —como muy acertadamente señala don Alejandro López— ...tiende a reducir el mercado al abastecimiento del consumo local⁽⁶¹⁾". En la medida en que las campañas de inversión en el sector del transporte realizadas a partir de 1923 no habían sino subsanado parcialmente este problema, los precios agrícolas en los centros de consumo podían subir indefinidamente sin traducirse en alicientes a la producción agrícola, debido a la ausencia de una capacidad transportadora adicional. O deberían subir hasta un punto tan alto que compensase el alto costo marginal de transporte atribuible a medios de acarreo menos eficaces⁽⁶²⁾. (En el costo del transporte entran, claro está, además de los fletes, las pérdidas promedios por mal manejo y demoras, que son tanto mayores cuanto menores sean la rapidez y calidad del mismo).

Mientras tanto —es decir, mientras la capacidad transportadora aumentara menos que la demanda— el alza de los precios agrícolas

sólo podía traducirse íntegramente en renta del suelo —dados fletes fijos— o en renta del suelo y ganancia de monopolio de las compañías transportadoras, si los fletes aumentaban. En estas condiciones, pues, la inflación de los precios agropecuarios sólo podía favorecer exclusivamente a la clase propietaria del suelo dedicado a la producción para el mercado interno, que se beneficiaba de mayores rentas absolutas sin aumentar un ápice, o aumentando muy lentamente la producción. No es de extrañar entonces, que los representantes más preclaros de la burguesía/terrateniente cafetera —a la vez propietaria de un capital y del suelo⁽⁶³⁾— y de la burguesía industrial en proceso de consolidación, proclamaran que la necesidad número uno, la precondition absoluta y sine qua non del despegue agrícola era la creación de una red vial adecuada: "los transportes fáciles y baratos son el instrumento esencial de la industria agrícola; son su base fundamental⁽⁶⁴⁾". "El abaratamiento de los transportes [es] quizá lo más importante de todo; en las empresas públicas no vacilamos en creer que debería llegar al extremo de transportar sin obtener utilidad ninguna los abonos y maquinarias para la agricultura así como los productos de ésta⁽⁶⁵⁾".

2. A pesar de lo anterior, es preciso reconocer que existían factores adicionales que superpuestos al anterior contribuían a la acentuación de la inelasticidad-precio de la oferta agrícola para el consumo interno. (Dejamos completamente de lado el examen de la agricultura cafetera y de los demás cultivos con destino al mercado mundial). Nos referimos primeramente a dos elementos complementarios e interrelacionados, definitorios del modo de producción imperante en las haciendas ganaderas, cañeras, arroceras, cacaoteras, etc.: a) las relaciones de producción vigentes. b) el estado de las fuerzas productivas existentes: baja productividad de la técnica empleada, en relación con las posibilidades de utilización de técnicas alternativas dado el nivel de costos de las mismas. Para el análisis de cada uno de estos elementos considerados en sí y en su relación, es preciso seguir en detalle el estudio realizado por ese penetrante observador, ya tantas veces mencionado, que fue Alejandro López.

63. Seguramente los hacendados cafeteros seguían, para la época, haciendo uso parcial de formas de renta en trabajo o en especie. Pero que desembolsaban un capital, y un capital importante, lo prueban sus quejas ante el alza de salarios causada por la "escasez de brazos", síntoma ese del grado de extensión alcanzado ya por el uso del trabajo asalariado. La baja del precio internacional del grano y luego el aumento en su demanda mundial acelerarían posteriormente el proceso de capitalización de la agricultura cafetera.

64. Ibid., p. 136.

65. Notas Editoriales, Revista del Bco. de la República, N° 7, mayo de 1928, p. 181.

61. Op. Cit., p. 126.

62. "Tan abundante ha sido la 'mano de obra' hasta hace poco, que el empleo de la fuerza mecánica no ha podido reemplazar al brazo barato en ciertos menesteres; y así se ven [y el autor se refiere a los 2 ó 3 primeros años de la década de los veinte] gentes con inmensos fardos a espaldas, andando por las carreteras paralelas al ferrocarril". Ibid., p. 150. Este sistema de acarreo humano pasó luego a un segundo plano frente al ferrocarril. Pero seguía siendo (al igual que la mula) un sistema alternativo.

"Podría clasificarse todo el personal que en Colombia se emplea en la industria agrícola en tres grupos, a saber: los propietarios de las tierras, los trabajadores manuales y los intermediarios entre los dos grupos anteriores [se refiere a los 'mayordomos o sobrestantes']" (66). Distinción esencial, que pone de presente la ausencia de otra distinción: la que se da entre el propietario del suelo y el capitalista agrícola —encargado de la gestión de la producción—, así como la ausencia de la relación entre ambos: la renta capitalista en dinero. Y aunque seguramente se presenta ahí la diferenciación entre la propiedad del suelo y la gestión de la producción, ésta no asume la forma terrateniente/capitalista, sino esta otra forma alternativa: terrateniente/mayordomo. Prosigue así nuestro autor: "En el caso, harto frecuente en Colombia, del propietario de tierras agrícolas que ha adquirido a simple título de inversionista... el mayordomo, bien sea como jefe directo de los trabajadores o como jefe de los capataces de éstos, adquiere una importancia excepcional, y viene a ser el pivote sobre el cual resulta girando la empresa y toda esa azarandada industria" (P. 163). Dos tesis, absolutamente fundamentales se contienen en el párrafo antes citado, —que nos ponen sobre la pista de una de las principales razones de la inelasticidad de la oferta agrícola de la época: primera, que el propietario del suelo es en este caso, ante todo un rentista ("ha adquirido sus tierras a simple título de inversionista"): predomina en él el espíritu de la propiedad territorial y no el del capitalista industrial, aunque desembolse un capital (67). Y ello, como veremos casi enseguida, a causa de que sus ingresos brotaban menos del capital desembolsado por él y más como "impuesto" (renta de monopolio) cobrado al resto de la sociedad a través del precio de una producción que no requería casi de trabajo social, o como expresión metamorfoseada del trabajo rendido bajo la forma de renta en trabajo o en especie por algunos de sus trabajadores directos. Segunda, que a causa de lo anterior, es decir a causa de ese ausentismo despreocupado de su patrón, la figura del mayordomo adquiere una importancia decisiva: "el mal más grave de

66. Op. Cit., p. 152. En adelante citaremos este autor indicando la página respectiva en el texto mismo y sin hacer uso de llamadas.

67. Porque, en efecto, en las haciendas ganaderas, cañeras y paneleras, arroceras, cacaoteras, etc., se hacía uso, aunque parcial, de peones asalariados (salarios en dinero y en especie), y por tanto de capital variable y aún de cierto monto de capital constante (medios de producción comprados); aunque esta modalidad se presentaba en combinación con formas de renta en trabajo y en especie. Cfr. para el caso de las haciendas paneleras de Boyacá, Cundinamarca y el Valle, S. Kalmanovitz: "La Agricultura en Colombia 1930-1950" ya citado. Y el estudio de Luis B. Ortiz: "Las condiciones de la Vida Rural en el Municipio de Moniquirá, Boyacá" en: *Anales de Economía y Estadística*, T. II, p. 27-55.

que adolece hoy por hoy nuestra industria agrícola... es la impreparación, el empirismo y el espíritu netamente reaccionario y opuesto a toda innovación, del intermediario entre el patrón y el obrero" (P. 159). "El papel del mayordomo es o ínfimo, cuando el empresario está constantemente presente, o es cero cuando éste es un pequeño terrateniente... [pero] en el caso, harto frecuente en Colombia, del propietario de tierras agrícolas, que ha adquirido a simple título de inversionista..., el mayordomo... adquiere una importancia excepcional" (P. 163).

Ahora bien, en el terreno de la organización técnica de la producción, esto no podía manifestarse sino por el recurso a métodos productivos que exigiesen un desembolso mínimo de capital o que tuviesen el carácter de actividades cuasi-naturales sobre el suelo: utilización parcial de trabajo asalariado (favorecida por los bajísimos salarios que imperaron hasta comienzos de los veinte y que sólo comenzaron a aumentar en algo desde 1923 con la disminución de la anterior "abundancia de brazos"); utilización —combinada con la anterior— de aparceros y de formas de renta en trabajo, que excluían casi la necesidad de capital variable, debido a que en estos casos el trabajador directo produce él mismo la cuasi-totalidad de su propio sustento; reticencia a la utilización de insumos agrícolas comprados; predominio del cultivo extensivo (la ganadería es un caso eminente!) en la cual el empleo de trabajo social se reduce al mínimo y la naturaleza trabaja sola. Como dice el autor que venimos comentando: "teniendo los empresarios agrícolas —se refiere a los terratenientes— esta actividad como simplemente secundaria, o dispuestos a sacar de la tierra aquello que ella buenamente dé, sin mayor empeño, y ejerciendo esta actividad por conducto de los intermediarios cuyo perfil hemos diseñado..., el manejo del campesino agrícola asalariado se ha automatizado en términos aceptables para él, para el empresario y para la sociedad, debido principalmente a la abundancia de brazos [se refiere a los primeros años de la década de los 20s], que permite emplearlos con una insignificante remuneración, en espera del esfuerzo que ellos buenamente hagan. Las consecuencias de esto son un alto costo en la producción de la industria agrícola, empleo poco productivo de las tierras y estancamiento de la parte más retrasada y desvalida de la población" (P. 181). "[una] causa, que viene a dar el mismo resultado de mantener la abundancia de brazos, es el recurso empleado por los agricultores [es decir, por los terratenientes] colombianos de replegarse hacia el cultivo extensivo de las tierras, para sacar de éstas productos casi espontáneos o que requieren el menor empleo imaginable de mano de obra... El ideal de muchos es la siembra y el cultivo del cocotero y la generalidad se refugia en la cría y pastoreo de ganados, para lo cual se ha llegado a realizar la adaptación de razas vacunas... que parecen dotadas de la virtud de vivir y procrear con el mínimo cuidado posible por par-

te del hombre... Se le saca así a la tierra algún beneficio; el propietario de ella vive descuidado en la multiplicidad de sus oficios y se rehuye así el problema complejo de los brazos" (P. 180).

En estas condiciones, claro está, el principal componente del precio de los productos agrícolas era la renta, no sólo el trabajo transfigurado arrancado a los productores directos, sino renta de monopolio arrancada vía precios (y dependiendo de la magnitud de la demanda) al resto de la sociedad. Y el principal componente de los ingresos del propietario era así mismo la renta y no, aunque también secundariamente, el beneficio atribuible al capital desembolsado.

Sin embargo, el incremento de la demanda social por productos de origen agrícola experimentado durante los años veinte —por tanto el aumento en los precios de los mismos—, así como la "escasez de brazos" y el aumento en los salarios generados por el crecimiento del nivel del empleo en la economía, habrían estimulado a la larga un cambio en esa situación, aunque no al ritmo necesario para satisfacer los intereses de las demás clases y sectores de clase. En efecto, primero: la inflación de precios agrícolas y el aumento consecuente en las rentas de la tierra, en principio habrían estimulado el aumento en la oferta de tierras nuevas vinculadas al cultivo; por tanto, la competencia agrícola y la baja en el nivel de las rentas. Empero —y esto se sabía entonces muy bien— la incorporación de nuevas tierras al cultivo dependía en muy buena medida de los progresos en la red vial. Segundo: el aumento de la relación precio agrícola/precio no agrícola habría inducido la capitalización de parte de las rentas del suelo en el propio sector rural, y la conversión rápida de los terratenientes en terratenientes capitalistas: la fracción acumulada de la renta agrícola en papeles urbanos, habría virado hacia el sector agrario mismo, de mayor rentabilidad. Pero, hasta dónde habrían debido crecer los precios agrícolas? La burguesía prefería más bien en este caso como mecanismo alternativo la baja del interés del dinero, que indujera una capitalización rápida de la renta en su lugar de origen. Tercero: la escasez de mano de obra en el campo significó de facto un aliciente a la utilización de tecnologías alternativas sustitutivas de mano de obra. Cuando ya se desembolsa algún dinero como capital variable (o constante) aunque sea ínfimo, las condiciones de reproducción de una producción determinada, en nuestro caso la agrícola, ya no le son del todo inmanentes, sino que dependen de todo el contexto económico y tienden a transformarse con él. Por eso, los voceros más lúcidos saludan la "escasez de brazos", contra la opinión general, como la piedra filosofal de la modernización agrícola: "Frase de orden lanzada por los mayordomos de todo el país: 'faltan brazos'. Habitado quien esto escribe a observar por luengos años los métodos de manejo empleados en la industria agrícola, cuando el mayordomo disponía de 'mano de obra' tan fácil y barata, ... no ha dejado de sorprenderle que la sociedad en masa se

haya hecho de tal clamor y lo acoja ... Esa abundancia es la que [hacia] económico el empleo de la azada en lugar del arado, y el hombre de carguío en lugar del asno o de la tracción animal. Como en los EE. UU. y otros países donde el hombre de abajo no es tan 'abundante y barato', el hombre de arriba se ingenia para obtener del 'brazo' los más amplios resultados, y es precisamente ese esfuerzo de dirección del trabajo inferior lo que viene a constituir el capital humano de las naciones civilizadas" (P. 166). "De ahí que al clamor de 'faltan brazos' opongamos enfáticamente este otro: 'faltan conductores del trabajo'" (P. 175).

Empero, el efecto final de la elevación de los salarios rurales como impulsor de un cambio técnico positivo dependía además de la accesibilidad y del sistema de costos de las alternativas tecnológicas más productivas, es decir, **primeramente del conocimiento y difusión de las mismas**: "El programa de fomento agrícola es vasto y complejo. El ha de comprender la difusión de los conocimientos que la ciencia ofrece hoy como base de la agricultura racional, entre los cuales se destacan la selección de semillas, la aplicación de abonos adecuados, el uso de maquinaria eficiente, tarea que ha de estar a cargo de técnicos, que hay que empezar por formar en el país o traer del exterior⁶⁸". "Aparte del café, cuya técnica es bastante conocida, tenemos hoy otras 5 industrias agrícolas que reclaman todo nuestro apoyo: azúcar, algodón, arroz, tabaco y cacao, y aún podría agregarse la del ganado. Para cada uno de esos cultivos podrían importarse una decena de expertos que nos llevasen los conocimientos ya sistemáticamente empleados en países en donde esas industrias están en pleno florecimiento" (P. 192). No ignoraba sin embargo don Alejandro López que no bastaba en absoluto la mera asistencia técnica. Eran necesarias antes las condiciones económicas que crearan la necesidad de la misma: "Habría que producir primero el empresario que demandara los servicios del agrónomo" (P. 205). En segundo lugar, **la utilización de técnicas alternativas más eficaces dependía, como dijimos, y habida cuenta de su productividad diferencial, de la relación entre los costos unitarios en dinero de las mismas y los de las técnicas tradicionales**. Aquí, el problema consistía ante todo en el hecho de que el aumento de salarios rurales no había sido suficientemente alto para inducir esa sustitución tecnológica, tanto más cuanto que quedaba siempre el expediente de la producción extensiva (ante todo ganadera) ahorradora de mano de obra; y además, en que los costos de los abonos, semillas, maquinaria agrícola y combustibles, cargaban su precio con los altos fletes de transporte, amén de obedecer en muchos casos a relaciones de costo de factores existentes en países en los que el precio de la mano de obra era superior. El crédito agrícola,

68. Rev. del Bco. de la República, N° 7. Notas Editoriales, mayo de 1928, p. 181.

por su parte, seguía siendo todavía —a pesar de la creación del Banco Agrícola Hipotecario— demasiado escaso, y sus intereses —el “costo del capital” agrícola— demasiado altos.

3. Por último, es preciso señalar, como elemento coadyuvante de la inelasticidad de la oferta agrícola interna, la intermediación del capital comercial: “En Colombia, el precio de mercado de una fruta y otros comestibles es el mismo que recibe el cosechero por una docena de esas unidades; lo demás se queda en el camino ... Es el triunfo del intermediario, y es una derrota, también, de la inorganizable demanda y de una industria tan desorganizada en sus ventas cual ninguna otra” (P. 245). En estas condiciones, el aumento de los precios en los centros de consumo sólo daba lugar a un aumento menor en los precios al productor directo, y por tanto a un ali-ciente menor para un eventual aumento de la producción. Una organización apropiada de los canales de comercialización (incluido aquí un almacenamiento adecuado), que era una de las condiciones previas del rápido despegue agrícola, faltaba por completo.

B. La importación de alimentos: solución al impase agrario

Aquí, es decir, en todo lo anteriormente señalado, es donde es preciso buscar el origen de la desconfianza completa experimentada por las demás clases y sectores de clase (diferentes a los grandes propietarios del suelo dedicado a productos de consumo interno), frente a la posibilidad de fomento agrícola vía inflación de precios. Los demás sectores de la clase dominante (incluyendo ahí el poderoso gremio cafetero) comprendían que el despegue agrícola colombiano tenía entonces otras precondiciones, compatibles eso sí con el mantenimiento de la gran propiedad: ante todo, el crecimiento de la red vial, el aumento adicional de la demanda, el establecimiento de canales de comercialización adecuados, el crédito abundante y barato, la asistencia técnica, y el abaratamiento de los modernos insumos agrícolas (abonos, maquinarias, combustibles, semillas, etc). En una carta de respuesta al diario “El Relator” de Cali, el ministro de hacienda de la época, don Esteban Jaramillo, expresaba claramente estos puntos de vista (el motivo de la misiva no era otro que la defensa cerrada de “la ley de emergencia” —creada en 1926 e implementada en 1927— por la cual se habían reducido los gravámenes a la importación de alimentos, como el único medio posible a corto y mediano plazo para reducir el precio de las subsistencias): “Bogotá, oct. 1º de 1928. Relator-Cali. ... los hechos han demostrado que la baja del arancel aduanero, para los géneros alimenticios, fue una medida saludable, cuyos resultados han sido establecer un control necesario para el acaparamiento, el trust y el monopolio, y suplir en cada momento las deficiencias de la producción nacional. Si alguna duda pudo tenerse —yo no la tuve nunca —sobre los efectos de esa medida,

la experiencia de un año la ha desvanecido por completo. La industria agrícola no se ha perjudicado y el consumidor ha podido vivir. Que se haga ahora ... el ensayo contrario, y se verá hasta dónde puede subir el precio de los víveres una vez cerrada para siempre la compuerta reguladora de la competencia y sometida la oferta de alimentos a la codicia de los acaparadores y a la deficiente producción del país, en momentos en que aumenta día por día la capacidad de consumo del pueblo. ... El alto precio de las subsistencias quebranta la agricultura, y sobre todo entre nosotros la agricultura dedicada a la producción del café, mucho más que la libertad de comercio para los víveres porque el precio de éstos es el principal regulador de los jornales. Nuestra agricultura necesita una gran protección por parte del Estado, pero si esa protección se hace solamente ... en forma de altos derechos de aduana para los víveres, acabaremos por arruinarla [se refiere, claro está, a la agricultura cafetera]. Lo que la agricultura necesita es: crédito en buenas condiciones; medios de transporte abundantes, rápidos y baratos; maquinaria, abonos y semillas a muy bajo costo; concurso técnico; sistemas de regadío apropiados, todo lo cual ha sido objeto por mi parte de la más honda y constante preocupación. Si algún renglón especial de nuestra agricultura necesitase otra protección, sería mil veces preferible el sistema de primas para la producción (69)”.

En 1926, el congreso de la república aprobó la ley 3ª (del 25 de agosto) por la cual se revestía temporalmente al presidente de la república de facultades extraordinarias para suprimir o reducir los derechos de aduana de los víveres, así como los demás derechos complementarios. La presidencia —según se estipulaba en el texto de la misma ley— podía hacer uso de ella hasta el 19 de julio de 1927 (70). El 7 de junio de 1927, días antes del vencimiento del plazo estipulado por el congreso, y después de un debate público en el que salieron a relucir las resistencias del sector terrateniente afectado, el gobierno expidió el decreto ley N° 952 (71). (La Sociedad de Agricultores de Colombia, en buena medida controlada por los cafeteros, había se plegado finalmente al espíritu de la ley 3ª de 1926, a través de una proposición aprobada por ella el 24 de mayo de 1927).

Con la ley 3ª o “ley de emergencia” —o como decía Esteban Jaramillo: “no de emergencia sino de salud pública”— y por tanto, con el decreto 952, los terratenientes/capitalistas cafeteros, la burguesía industrial urbana y el Estado mismo, promotor de obras públicas y representante del interés general de la clase burguesa en proceso de consolidación, deciden reprimir de una vez la inflación de

69. Revista del Bco. de la República, N° 12, octubre de 1928, p. 347-48.

70. Diario Oficial, N° 20281, 27 de agosto de 1926, p. 389.

71. Diario Oficial, N° 20516, 11 de junio de 1927, p. 354.

precios agrícolas y poner coto al alza de las rentas del suelo en el sector agrícola de productos de consumo interno⁽⁷²⁾. Gracias a ese decreto que abarataba los gravámenes arancelarios, consulares y complementarios para las compras de alimentos en el exterior⁽⁷³⁾, las importaciones de los mismos pudieron aumentar y abaratare drásticamente, como puede apreciarse en el cuadro N° 15: el índice del quantum de importación de productos alimenticios de primera necesidad permanece más o menos estancado entre 1923 y 1925, período en el cual los precios de los productos agropecuarios sólo crecen al 6.7% anual en promedio (cfr. cuadro N° 9 de atrás). En

72. Se ha querido ver en el tipo de organización estatal inmediatamente anterior a 1930 los caracteres de estado de los terratenientes. Mientras que sólo a partir de ahí, es decir a partir del advenimiento al poder del partido liberal (Olaya y luego López), el Estado estaría al servicio de los intereses de la naciente burguesía industrial. Esta distinción se corresponde además con esta otra: conservadores=terratenientes/liberales=burguesía industrial. (Cfr. entre otros: Francisco Posada: *Colombia: Violencia y Subdesarrollo*, U. N. 1969, p. 90 y ss). Sin pretender emitir un juicio definitivo sobre materia tan difícil, queremos sin embargo señalar que las cosas no son tan sencillas. La mera consideración de la política económica seguida durante los gobiernos conservadores del general Ospina (1922-26) y Abadía Méndez (1926-30): creación de un aparato financiero adecuado, creación de la infraestructura vial, ley de emergencia, etc., basta para evitar las tentaciones de una conceptualización tan estricta como esa. Y, por otra parte, que la ley de emergencia imponía a un sector terrateniente los intereses generales de las clases dominantes, es ni más ni menos lo que expresan las siguientes declaraciones del ministro conservador Esteban Jaramillo: "En el debate parlamentario que se avecina los partidarios de la ley, no de emergencia sino de salud pública, aduciremos para sostenerla hechos y números de una evidencia que se toca. Con ellos esperamos convencer a los que defienden el proteccionismo agrario como tesis económica; pero no confiamos en el consentimiento de los que sólo defienden sus intereses. Al interés particular en pugna con el interés público no se le convence: se le ordena en nombre de la república y por autoridad de la ley". Revista Banco de la República, N° 12, octubre de 1928, p. 348.

73. La rebaja decretada en los derechos arancelarios por kilogramo, fue como sigue: *Arroz*: de \$ 0.02 a \$ 0.01; *azúcar naseabado*: de \$ 0.08 a \$ 0.02; *azúcar centrifugado*: de \$ 0.08 a \$ 0.03; *azúcar refinado*: de \$ 0.02 a \$ 0.05; *trigo*: de \$ 0.03 a \$ 0.01; *harina de trigo*: de \$ 0.08 a \$ 0.03; *maíz*: de \$ 0.04 a \$ 0.01; *frijoles y lentejas*: de \$ 0.04 a \$ 0.01; *cereales triturados*, etc.: de \$ 0.04 a \$ 0.01; *mantequilla de cerdo*: de \$ 0.10 a \$ 0.05; *carnes saladas*: de \$ 0.10 a \$ 0.0. Tomado del *Diario Colombia*: "El Nuevo Arancel Aduanero Propuesto por el Comité de Expertos al Ejecutivo como Medida de Emergencia", junio 9 de 1927, p. 2 y 3. Consúltense además: *Diario Oficial* N° 20516, 11 de junio de 1927.

CUADRO N° 15

IMPORTACIONES DE ARTICULOS ALIMENTICIOS DE PRIMERA NECESIDAD Y SU RELACION CON LAS IMPORTACIONES TOTALES

1923 - 1929

Año	IMPORTACIONES TOTALES			IMPORTACION DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS DE PRIMERA NECESIDAD			Porcentaje de la importación de alimentos en el valor de la Import. total
	Valor CIF (mil. de \$ corr.)	Quantum (mil ton.)	Índice de quantum	Valor CIF (mil. de \$)	Quantum (mil ton.)	Índice de quantum	
1923	67.208	209	100	3.586	43.7	100	5.34%
1924	62.251	236	113	4.228	48.6	111	6.79%
1925	97.203	339	162	5.552	51.3	117	5.71%
1926	123.974	429	205	9.573	87.1	199	7.72%
1927	139.166	534	256	8.617	83.8	192	6.19%
1928	162.381	673	322	16.028	154.0	352	9.87%
1929	141.541	650	311	14.885	152.1	348	10.52%

Fuente: XVIII informe anual presentado por el gerente a la Junta Directiva (Banco de la República). Cuadro XLII.

1926, año de grave inflación de precios en los víveres (21.46%), el quantum importado pasa de 117 a 199: pero como no había entrado todavía en vigencia el decreto 952, el índice de valor unitario de los alimentos importados todavía crece de 132 a 134, lo que significa que el aumento en las compras al exterior sólo sirve para compensar el defecto de la producción nacional pero no para contener la escalada de los precios. Durante 1927 y 1928, la rebaja de los aranceles permite a la vez un aumento en la cantidad importada de alimentos y una rebaja en su valor unitario: el índice del quantum importado pasa de 199 a 192 en 1927 y a 352 en 1928; el de valor unitario cae de 134 a 125 y a 127 en esos mismos años. La inflación de precios agropecuarios puede así ser controlada a pesar de la permanencia de las mismas presiones alcistas vía-demanda.

Quisiéramos destacar, por último, que las medidas alternativas propuestas desde el Estado para el fomento de la agricultura de consumo interno, a saber: extensión de la red vial y rebaja de fletes, crédito agropecuario abundante y poco oneroso, creación de canales de comercialización adecuados, asistencia técnica y abaratamiento de los insumos agrícolas modernos, amén del convencimiento firme de que un aumento adicional de la demanda era todavía una precondition para un rápido desarrollo agrícola, que esas medidas —decíamos— eran compatibles con el mantenimiento de la gran propiedad territorial. Es por ello por lo que no aparece en esta época ningún propósito serio de tocar la propiedad latifundista existente. El desarrollo agrícola —se sabía— tenía otras precondiciones basadas todas en la gran propiedad, y diferentes a la repartición del suelo ya apropiado en parcelas familiares. Pero se habla eso sí de colonización, es decir de la deportación de familias campesinas hasta lugares generalmente alejados (baldíos nacionales) ó, a veces —pero sólo como concesión— del asentamiento de las mismas en áreas cercanas a los centros de consumo. Ello tenía dos sentidos: primero, el de subsanar los problemas sociales (luchas campesinas) que se venían presentando desde 1917 y 1918 en Cundinamarca, Sumapaz y Valle del Cauca ⁽⁷⁴⁾. Se trataba en este caso de aliviar la presión sobre la tierra en las áreas afectadas (y para ello, es decir, para mejor protegerlos, era preciso establecer la comprabilidad o expropiabilidad de los latifundios en producción). Segundo —y esta ilusión no se tradujo en hechos significativos, debido al alto costo social de la colonización de tierras lejanas—, el de aumentar la producción agrícola esperando fomentar la pequeña propiedad sin enfrentarse al latifundio: porque se trataba

74. Cfr. Pierre Gilhodes: *Las Luchas Agrarias en Colombia*, Ed. Tigre de Papel, Bogotá, p. 32-34. La presión campesina —recordemos— agudizada desde 1929 y durante la década de los treinta, y la necesidad consecuente por parte del Estado de neutralizarla, suministrarían después la base para la ley 200 de 1936.

de la colonización de baldíos nacionales, es decir, de tierras no-tituladas. Estos dos sentidos: el primero imperioso y real, el segundo illusorio, son los de la ley 47/1926 y de su decreto reglamentario 839 de 1928 ⁽⁷⁵⁾, y son también los de las leyes 74/1926 y 89/1927 (adicional y reformativa de la anterior) ⁽⁷⁶⁾. Y sin embargo es esa última ley (la ley 74/1926) o mejor, sus artículos 33 y 34 —que como señalamos (nota 76), sólo abrían al Estado la puerta para resolver actuales y eventuales problemas de orden público— lo que un autor de la talla científica de Darío Mesa, saluda como “el júbilo y la fuerza de la nueva burguesía que ideaba y buscaba reformas en la estructu-

75. La ley 47 de noviembre 10 de 1926 “por la cual se fomenta la colonización de baldíos” establecía en sus artículos 1, 10 y 11, el derecho de los colonos establecidos sobre baldíos (con casa y cultivos permanentes) a reclamar título de propiedad en una extensión no mayor de 20 hectáreas. El gobierno dedicaría hasta la cantidad de 100.000 \$ anuales (!) como auxilio en herramientas y semillas. *Diario Oficial* N° 20346, 13 noviembre/1926, p. 273. En su decreto reglamentario de 1928, que se basaba también en las leyes 114/1922 y 100/1923, se definen entre otras cosas los lugares en los que se fomentaría especialmente la formación de colonias agrícolas; eran ellos: el litoral del Pacífico, la hoya del río San Juan, la cordillera de la Cerbatana, la región de Sumapaz, la de San Juanito entre Cundinamarca y la intendencia del Meta, las comarcas situadas en los confines del departamento del Huila y la comisaría del Caquetá (!), y las demás que estudiara la Comisión de Colonización creada en 1927. Como se ve, se trataba de regiones apartadísimas (o de regiones cercanas a focos de tensión social). Cfr. *Revista del Banco de la República*, N° 7, mayo de 1928, p. 207.

76. La ley 74 de 1926 fundaba un instituto agrícola nacional, establecía la enseñanza agropecuaria en las escuelas rurales primarias y la enseñanza post-escolar en cuestiones agrícolas, creaba granjas experimentales, un vivero nacional y una granja destinada a la propagación de aves de raza, establecía la necesidad de censos ganaderos, de recolección de estadísticas agrícolas y de exposiciones agropecuarias. Asimismo obligaba al ministerio de industrias a ofrecer anualmente no menos de 100.000 hectáreas en baldíos nacionales para la colonización. En su artículo 33 definía que “el gobierno puede comprar las extensiones mayores de 500 hectáreas que estén situadas cerca de los grandes centros de consumo para luego venderlas a precio de costo en pequeños lotes que no pasaran de 50 hectáreas”. Y en su artículo 34, el más drástico —que sólo tiene el sentido de abrir la posibilidad al Estado de normalizar los conflictos campesinos, pero que no preludia una repartición de tierras ya tituladas como camino para aumentar la producción— establece la expropiabilidad de las tierras improductivas o —atención— cultivadas por arrendatarios y cercanas a los centros de consumo, mayores de 1.000 hectáreas, no comprables debido a su excesivo precio o por otra razón. Ello significaba “declarar de utilidad pública la adquisición [no las tierras] de las tierras que se hallen en esas condiciones”. *Diario Oficial*, 1° dic. de 1926, N° 20361, p. 393 ss.

ra agraria que ampliaran el cauce del reciente desarrollo nacional. Era la voz de la nueva burguesía, que impuso en el parlamento la 'ley de agricultura', la ley 74 de 1926, que atribuyó a la tierra una función social y no sólo autorizó al gobierno para expropiar tierras no cultivadas, sino que ordenó ofrecer anualmente a la colonización no menos de cien mil hectáreas de tierras fiscales, en pequeños lotes y previo estudio agronómico⁽⁷⁷⁾. No!, la ley de agricultura de los veinte no se contiene allí, no en los artículos 33 y 34 de la ley 74, y no es una voz jubilosa sino desconfiada, no la del campesino sino la del burgués que sabe que "el régimen capitalista de producción en la agricultura... presupone la expropiación de los obreros agrícolas con respecto a la tierra"; el régimen de agricultura de la época se contiene más bien —aunque no únicamente— en la ley 3 de 1926 y en el decreto 952: "ley de emergencia" en verdad, es decir, ley destinada a apaciguar los graves síntomas actuales de una enfermedad crónica. Sea. Pero el paciente —es decir el latifundio— debía vivir, era imprescindible que viviera, y sus síntomas se sabían posteriormente casi curables.

VI - ASPECTOS MONETARIOS DE LA INFLACION DE LOS VEINTES

A. El manejo monetario durante el período 1923-28

No es posible concluir este estudio sin el análisis, aún sea somero, de los aspectos monetarios involucrados en la inflación experimentada durante la segunda década de este siglo y hasta 1928. Ello nos impone la tarea adicional de examinar la polémica que suscitó entre los diferentes economistas y hombres públicos el manejo monetario de la época ("aumentó la masa monetaria porque aumentaron los precios y las transacciones, o aumentaron los precios porque aumentó la masa monetaria?"), y asimismo, la tarea de realizar una evaluación de esa polémica. Pero antes, es preciso hacer un recuento breve de la situación que heredara el período en materias financieras y monetarias. Y es también indispensable señalar las principales transformaciones institucionales que a este respecto se implementaron durante la década.

1. Las primeras instituciones bancarias de carácter privado sólo aparecen en el país a partir de la segunda mitad, pero sobre todo, a partir del último tercio del siglo pasado. Además de sus operaciones corrientes de depósito, giro y descuento, estaban en general facultadas —bajo pocas restricciones legales— para la emisión de billetes convertibles. Pero sólo en el año 1880 pudo crearse el primer banco nacional ("El Banco Nacional", precisamente) de carácter estrictamente oficial y dotado del derecho exclusivo de emisión. (No obstante seguían circulando billetes de bancos particulares). El Banco se disolvió entre 1894-98. A partir de su fundación, el país entró paulatina pero seguramente en un régimen de papel moneda inconvertible y de curso forzoso, "supervigilado" por un Estado que todavía no estaba al servicio de ninguna burguesía industrial y que hacía uso de enormes y continuadas emisiones para financiar las frecuentes guerras civiles de entonces. A pesar de que el año 1903 marcó el fin de las confrontaciones armadas, a pesar de que en 1909 se creó una junta de conversión encargada de recoger el papel moneda y a pesar de los múltiples proyectos sobre reorganización monetaria y bancaria discutidos en el congreso entre 1910 y 1920, los primeros años de la segunda década del siglo sorprenderían al país bajo un régimen de curso forzoso, a la vez inconvertible y diverso (numerario constituido por múltiples especies monetarias), y en un estado de desorganización bancaria y financiera lamentable⁽⁷⁸⁾.

77. *El Problema Agrario en Colombia, 1920-1960*, Edit. Tigre de Papel, Bogotá, 1972, p. 28.

78. Sobre la historia monetaria del país véanse: Guillermo Torres García, Op. Cit. y Jorge Franco Holguín, Op. Cit.

2. Empero, el cambio de esta situación sería pronto precipitado por la aparición de nuevas realidades internacionales y nacionales, gestadas antes, pero confirmadas definitivamente por la primera guerra mundial: el ascenso del capitalismo norteamericano; el aumento de las compras estadounidenses de café colombiano; por tanto: el crecimiento vertiginoso de la actividad comercial y de la demanda en el interior, y con ellas, la consolidación de una de las condiciones de posibilidad para el desarrollo industrial local; el creciente interés inversionista de los EE. UU. en petróleo pero también en ferrocarriles: y en esto coincidían sus intereses con los de la burguesía comercial e industrial criolla; etc. "Tan pronto como se supo que probablemente sería ratificado el tratado [de indemnización por Panamá, a corroborar por el congreso colombiano, y aprobado finalmente por éste en 1921], los funcionarios públicos de Colombia —a nivel nacional y local— empezaron a tramitar negociaciones con los banqueros yanquis... Pero los banqueros norteamericanos se mostraron reticentes. No era muy atractiva la historia financiera de Colombia y, aunque a partir de 1903 la situación económica había mejorado mucho, el sistema de administración fiscal necesitaba reformas urgentes. En 1923 el presidente Pedro Nel Ospina, que se interesaba tanto en los préstamos como en el petróleo, procedió a eliminar ese obstáculo. Invitó una comisión financiera yanqui para que visitara el país, investigara... e hiciera recomendaciones. En marzo llegó la comisión... Antes de acabar el año, casi todas sus sugerencias se traducían en leyes. Se fundó un Banco Nacional, se adoptó un sistema presupuestal, se reorganizó el gabinete, se creó la Contraloría General de la Nación, se revisó el sistema de ingresos⁷⁹⁾". Esa misión norteamericana no era otra que la "Misión Kemmerer" (Edwin Walter Kemmerer era su director), contratada por el presidente Ospina en cumplimiento de la ley 60/1922.

Con respecto a la organización monetaria y bancaria —único tema al que aquí nos referiremos— las recomendaciones de la misión se plasmaron en las leyes 45/1923 (sobre establecimientos bancarios) y 25/1923 (orgánica del Banco de la República). La primera de ellas sometió a los bancos particulares a una estricta vigilancia estatal en materias tales como posesión de acciones (inversiones), empréstitos, contratos, encajes, etc. Y creó para tal efecto la Superintendencia Bancaria. La segunda, estableció el Banco de la República (semi-estatal, semi-privado) dotado del derecho exclusivo de la emisión de billetes representativos de oro —de peso y ley fijados por el Código Fiscal— y convertibles a su presentación por oro⁸⁰⁾. Las funciones

79. Fred J. Rippey. Op. Cit., p. 144-145.

80. Se podía —y debía— emitir en los siguientes casos: a) ante la entrada

del Banco eran resumidas así por su primer gerente, don Félix Salazar: "Un Banco de esta índole está llamado a realizar principalmente los siguientes fines: 1º unificar el numerario nacional, 2º sanear el medio circulante monetario, 3º dar elasticidad a ese medio circulante, 4º procurar la estabilidad de los cambios internacionales, 5º servir de factor de nivelación de la rata de interés, y 6º servir de lazo de unión y de apoyo a los demás establecimientos bancarios⁸¹⁾".

3. Como las vicisitudes de la política monetaria de la época marchan a la par con el cumplimiento o no de cada una de esas funciones del Banco de la República, examinaremos con algún detalle los resultados de las dos más esenciales: unificación y saneamiento del numerario y aumento de la elasticidad del medio circulante. (De la rebaja del tipo de interés nos hemos ocupado antes, y sobre la política de estabilidad cambiaria haremos algunas observaciones pertinentes a su debido tiempo).

a. Unificación del numerario: "Es sabido que una de las cosas que más embarazo causan al comercio y a los negocios es la falta de unidad en los signos representativos de la moneda, pues la variedad de los instrumentos de cambio se presta fácilmente a errores, especulaciones, repudiación local de algunos de esos signos, dificultades en la contabilidad y molestias de toda clase en las relaciones sociales y comerciales de las distintas secciones [del país]⁸²⁾". En diciembre de 1923, es decir, prácticamente en el momento mismo de entrar en funcionamiento el Banco de la República, existían 40.498.000\$ de numerario total, de los cuales el 54% estaba constituido por papel moneda inconvertible de diversas denominaciones: billetes nacionales, bonos del tesoro, cédulas de tesorería, bonos bancarios y cédulas bancarias. El 40%, por oro amonedado y en barras, y monedas de plata y níquel (amén de otras monedas extranjeras exclusivamente en manos de la Banca). Y sólo el 6% en billetes del Banco de la República. Para 1928 la situación se había ya modificado sustancialmente: las primeras especies sólo representaban ya el 8% del numerario total. Los billetes del Banco de la República el 54% del mis-

(compras) de oro amonedado y en barras; b) ante la entrada de divisas provenientes de exportaciones, empréstitos, etc. (que, dado el patrón oro internacional, era dinero cambiable por oro a su presentación en bancos extranjeros); c) para el descuento de ciertos documentos comerciales y agrícolas; d) para retirar de la circulación antiguas especies fiduciarias (\$ 3.216.000 en cédulas de tesorería). Cfr. Guillermo Torres García, Op. Cit., p. 399. Ello "determinaba el regreso [pero no sólo el regreso] del país al patrón oro clásico". Ibid., p. 344.

81. Primer Informe Anual presentado por el Gerente a la Junta Directiva. Julio de 1923 - Junio de 1924, p. 15.

82. Ibid., p. 15.

mo. Y el oro, la plata, el níquel y las monedas extranjeras, el 38% (Ver cuadro N° 16). Ello se debió tanto al descenso absoluto de las antiguas especies inconvertibles (que bajaron desde 21.749.000\$ en 1923, a 8.673.000\$ en 1928), recogidas y retiradas de la circulación por el Banco, como también al aumento absoluto del numerario en base principalmente a billetes del Banco (y a oro). Con ello se pondría en marcha una de las precondiciones de técnica monetaria para el libre desenvolvimiento de los intercambios comerciales y de los pagos.

b. Aumento de la elasticidad del medio circulante y de los "medios de pago": "Es sabido que ... el medio circulante de un país bien organizado económicamente debe tener la mayor elasticidad posible; es decir, que haya en todo momento la cantidad de moneda necesaria para los cambios, sin que ocurran plétoras ... ni contracciones excesivas ... Es, pues, necesaria una entidad reguladora de la circulación monetaria que ... dé a la circulación signos de cambio en la cantidad que requieran las transacciones, y retire del mercado al llegar el caso, las sumas excedentes⁽⁸³⁾". En el suministro y regulación de la masa monetaria necesaria, como medio de circulación (compra/venta de las diversas mercancías) o como medio de pago (cancelación de saldos de deudas), el Banco de la República incidía mediante la creación o destrucción primarias de moneda, y ello de tres maneras: primero, mediante la emisión (o destrucción) directas de billetes (que se regulaba esencialmente por las variaciones en las disponibilidades de oro y divisas, provenientes de los saldos de la balanza comercial externa y de las entradas netas de capital extranjero). Segundo: mediante la apertura de crédito al Estado y a los particulares: comercio, industria, agricultura, etc. Tercero: mediante el sistema de descuentos y redescuentos (crédito) a la banca privada. Este último sistema aumentaba o disminuía —en unión con las regulaciones sobre encajes y créditos bancarios— la capacidad de expansión secundaria de moneda del resto del sistema bancario⁽⁸⁴⁾. (En esa

83. Ibid, p. 19.

84. Sobre la importancia del descuento y redescuento a los bancos particulares, decía don Félix Salazar: "Es un hecho evidente que la falta de un fuerte apoyo para los bancos del país en las épocas de emergencia y de crisis constituía un perjuicio grave... y envolvía una amenaza permanente: perjuicio, porque aquellos establecimientos se veían con frecuencia imposibilitados para servir al comercio y a la industria nacionales ... precisamente cuando más lo necesitaban, que era en los momentos de éxodo monetario de las cajas de los bancos, motivado por las cosechas y las fuertes exportaciones, y peligro, porque estos vivían amenazados de una suspensión en sus negocios al menor pánico de que fueran víctimas... Dotado el Banco de la República de cuantiosos recursos... puede en todo momento evitar aquel perjuicio y conjurar este peligro, descontando a los bancos, obligaciones a su favor, para que refuerzan sus encajes". Ibid., p. 23.

CUADRO N° 16
NUMERARIO EXISTENTE Y SUS COMPONENTES 1923 - 1932
(Distribución %)

Año (Dic. 31)	(1) Oro amonestado	(2) Oro en barras	(3) Plata y Níquel	(4) Otras mo- nedas extran-	(5) Billetes Bco. República	(6) = 1+2+ 3+4+5 subtotal	(7) Billetes nacionales	(8) Bonos del Tesoro	(9) Otras espe- cies colombian.	Subtotal (10) = 7+8+9	(11) = 6+10 total numerario	(12) Índice de numerario
1923	0.10	0.02	0.29	0.00	0.06	0.46	0.26	0.13	0.16	0.54	1.00	100
1924	0.18	0.01	0.21	0.00	0.32	0.71	0.18	0.05	0.05	0.29	1.00	139
1925	0.19	0.05	0.16	0.00	0.41	0.82	0.14	0.01	0.02	0.18	1.00	178
1926	0.18	0.07	0.14	0.00	0.48	0.88	0.11	0.00	0.01	0.12	1.00	209
1927	0.18	0.08	0.13	0.00	0.51	0.90	0.10	0.00	0.00	0.10	1.00	225
1928	0.17	0.09	0.11	0.00	0.54	0.92	0.08	0.00	0.00	0.08	1.00	257
1929	0.21	0.08	0.14	0.00	0.47	0.90	0.09	0.00	0.00	0.10	1.00	207
1930	0.29	0.00	0.17	0.00	0.41	0.88	0.12	0.00	0.00	0.12	1.00	164
1931	0.16	0.02	0.26	0.00	0.40	0.84	0.15	0.00	0.00	0.16	1.00	127
1932	0.12	0.09	0.25	0.00	0.41	0.86	0.14	0.00	0.00	0.14	1.00	136

1) y 2): Exclusivamente en el Banco de la República (BR) y/o en los bancos particulares (BP).
3): En el BR, BP y en manos del público (Pu) —como moneda fraccionaria. A partir del segundo semestre.
4): En el BR, BP. (La cantidad es casi despreciable).
5): En los BP y Pu.
6): En el BR, BP y Pu.
7): Incluye cédulas de tesorería, bonos bancarios y cédulas bancarias, de vieja data.
8): Hasta 1931: IX informe anual del gerente... Cuadro XXII. Para Dic. 1932: Revista del Banco de la República No. 75, enero 20 de 1934, p. 22.

NOTA: El concepto de numerario existente difiere del concepto de numerario en circulación. Para obtener este último es preciso deducir del primero el oro (moneda y barras) existente en el BR como respaldo de sus billetes. Por lo demás, para obtener los medios de pago en circulación es preciso sumar al numerario circulante los depósitos del público (en el BR y BP) realizables por medio de cheques.

capacidad de emisión secundaria incidían también, claro está, las oscilaciones de los depósitos bancarios del "público", que se producían con las bajas y altas del comercio y los negocios).

La adecuación de este reorganizado sistema bancario frente a las necesidades de circulación de la economía, queda resumida en el cuadro N° 17, que presenta el comportamiento de las principales cuentas del Banco de la República y del resto de la banca: bancos comerciales e hipotecarios. A primera vista se nota que los billetes en circulación —que aumentan en un 96.5% anual (promedio aritmético), entre 1924-1928, y caen a partir de ahí, moviéndose al compás marcado por las disponibilidades de oro y divisas, que se incrementan a una tasa anual media (aritmética) del 82.0% entre 1924-1928 y que caen igualmente desde 1929. Estas últimas, a su turno, dependían estrictamente en su comportamiento de la situación de la balanza de pagos, boyante hasta 1928 (debido a la bonanza cafetera y a las enormes entradas de capital extranjero con destino a las obras públicas), y desastrosa desde 1929 (a causa de la caída en el precio del grano y a la detención del flujo de capital externo, motivados por la crisis). Se comprende de suyo que ello tenía que ser así: **el Banco de la República no podía esterilizar el oro y las divisas provenientes del café o necesarias para las obras públicas**. El aumento de las transacciones comerciales que estas últimas actividades implicaban (compras/ventas de materias primas adicionales, de servicios de transporte, de fuerza de trabajo y de bienes de consumo) y el aumento de los precios —cuyas causas estudiamos ya—, necesariamente hacían subir la demanda por moneda. Después de 1929 y hasta 1932 la situación sería la inversa: reducción en las exportaciones y en las obras públicas —y de manera inducida— en el resto de la actividad económica interna; por tanto y a la vez: reducción en las transacciones y precios y en la demanda por dinero, y reducción en las reservas de oro y divisas. Igual cosa sucede para el resto del sistema bancario, con el comportamiento de la cartera (obligaciones descontables o no por el Banco de la República) y de los depósitos a la vista, que se duplican con creces entre 1923 y 1928, y disminuyen a continuación: esas cuentas se animan con el aumento de la actividad industrial y comercial y con el alza de precios, y se contraen con la paralización (o baja) de las mismas ⁽⁸⁵⁾.

85. En cambio, los depósitos a término (mayor a 30 días) y de ahorro —que son para sus poseedores dinero fuera de la circulación, depósito de valor, disponible para ser utilizado a crédito en otros sectores— aumentan hasta 1928 como consecuencia natural del auge. A partir de ahí siguen aumentando, pero por razones diferentes: son para sus dueños plusvalía no capitalizable o capital antes en funciones, retirado de la órbita industrial o comercial debido al descenso en la escala de producción, que está destinado

CUADRO N° 17

PRINCIPALES CUENTAS EN EL BANCO DE LA REPUBLICA
Y RESTO DEL SISTEMA BANCARIO 1924-1931

Año Dic. 31	BANCO DE LA REPUBLICA (1)				BANCOS COMERCIALES E HIPOTECARIOS (2)		
	Reservas de oro y divisas	Billetes en circulación	Préstamos y descuentos	Obligaciones descontables y no descontabl. en Bco. Rep.	Depósitos en \$ corr. pagade- ros a la vista o antes de 30 días	Depósitos de ahorros en Ctas. Banc. y Bcos. particulares	Indice de los medios de pago (3)
1924	100	100	100	100	100	100	100
1925	198	228	195	109	117	129	120
1926	261	349	352	130	154	191	148
1927	309	409	425	166	177	348	154
1928	428	486	276	224	213	595	176
1929	363	451	469	222	184	815	131
1930	213	289	496	191	128	817	106
1931	138	216	602	167	112	908	91

1. Saldo promedios mensuales. Revista del Banco de la República N° 106, Agosto 20 de 1936, p. 286.
2. Saldo promedios mensuales. Ibid.
3. Situación a Dic. 31 de cada año. Véase cuadro N° 15 de adelante.

Así pues, como resultado de la gestión del nuevo Banco de la República y de la mayor cobertura y eficacia de la banca privada, el volumen de la masa monetaria se adapta sin dificultades a los requerimientos de la economía: los "medios de pago" (concepto este que incluye por un lado las especies monetarias en circulación: que

posiblemente a congelarse en los bancos sin encontrar demandantes. Por su parte, los préstamos y descuentos del Banco de la República crecen hasta 1928, para atender a las operaciones crediticias en expansión de los bancos comerciales (a tipos de redescuento que *en promedio* se mantuvieron al nivel 7% entre 1924-28). A partir de aquel año, paradójicamente, siguen creciendo. Supuestamente la razón estriba en lo siguiente: como la disminución drástica de los depósitos a la vista fue varias veces superior al aumento en los depósitos a término y de ahorros, los bancos comerciales se encontraron en una situación desesperada. El Banco de la República vióse entonces forzado, para someter a la Banca, a ampliar sus cupos de descuento, aunque haciéndolos más caros: 8% en promedio para 1929, 7.5% en promedio para 1930 y 31.

CUADRO N° 18
MEDIOS DE PAGO, INGRESO MONETARIO Y VELOCIDAD DE CIRCULACION 1924-1931

Medios de Pago y sus Componentes		(Miles de pesos corrientes)			
Año Dic. 31	(1) Especies monetarias en circulación	(2) Depósitos del público realizables x cheques	(3) = 1+2 Medios de pago totales	(4) Índice de medios de pago	(5) Ingreso monetario (miles \$)
	Total %	Total %			(6) = 5 ÷ 3 Velocidad de cir- culación de los medios de pago/ingreso
1924	49.326 0.73	18.179 0.27	67.505	100	
1925	56.868 0.70	24.231 0.30	81.099	120	7.68
1926	66.079 0.66	33.601 0.34	99.680	148	7.72
1927	70.200 0.67	33.801 0.33	104.001	154	7.75
1928	79.020 0.66	40.009 0.34	119.029	176	8.17
1929	61.324 0.69	27.180 0.31	88.504	131	9.94
1930	48.842 0.68	22.763 0.32	71.605	106	9.25
1931	42.060 0.78	19.646 0.22	61.706	91	8.77

1. Las especies monetarias en circulación, a diferencia del numerario existente (Cuadro N° 13) excluyen las existencias de oro (acuñado y en barras) en el Banco de la República, y que servían de fundamento a la emisión de sus billetes. Esta columna incluye pues: 1) oro amonedado en los bancos (se excluyen, por razones prácticas y no teóricas, el oro en barras en los bancos). 2) monedas de plata y níquel en el Banco de la República, Bancos particulares y público (en Dic. 1931 están incluidos además los certificados de plata que comenzaron a circular por entonces). 3) billetes del Banco de la República (en los Bancos particulares y en manos del público). 4) billetes nacionales (en manos de esas tres clases de tenedores). 5) Bonos de tesoro, Bonos bancarios, cédulas de tesorería, cédulas bancarias (Idem.) pero sólo hasta 1928. A partir de ahí dejan de considerarse. Además, se excluyen totalmente "otras especies extranjeras" por razones prácticas: poca importancia.

2. Se trata de depósitos a la vista en moneda legal, tanto en los bancos particulares como en el Banco de la República.

5. Se trata de PBI a \$ corrientes, según CEPAL, Op. Cit. Anexo estadístico, Cuadro N° 61.

Fuente: XVIII informe anual del gerente del Banco a la junta directiva. Cuadro XXXVII.

llegaron a estar esencialmente constituidas por los billetes del Banco y por moneda fraccionaria, y por otro los depósitos a la vista en la totalidad del sistema bancario) se elevan en un 76% entre 1924 y 1928; luego se contraerán con la crisis. Pero —véase cuadro N° 15— su aumento es menor que el del ingreso monetario (PBI a \$ corrientes), lo que significa que la velocidad de circulación de los mismos mejora entre aquellos dos años. Este es el mejor síntoma de la eficacia alcanzada por el sistema bancario en su conjunto ⁽⁸⁶⁾. Otro hecho corrobora esta afirmación: el porcentaje representado por los depósitos del "público" realizables por medio de cheques (y por tanto, ahorradores de especies circulantes), en relación al total de los medios de pago aumenta del 27% en 1924 al 34% en 1928; después, la paralización de la actividad económica en general, y comercial en particular, reduciría ese porcentaje hasta el 22% en 1931 (véase igualmente el cuadro N° 15).

B. Fue la expansión monetaria causa del alza de precios?

En las páginas anteriores hemos mantenido, sin polemizar, la tesis de que el aumento de los "medios de pago" —hecho posible, entre otras razones, por el perfeccionamiento implementado en el sistema bancario y de emisión— obedeció de manera subordinada al aumento tanto de las transacciones como de los precios experimentado durante nuestro período de estudio. Pero subsiste a pesar de todo una controversia que no es posible esquivar en ningún estudio sobre la inflación, y mucho menos en éste: **suben los precios porque aumenta la masa monetaria? o aumenta —debe aumentar— la masa monetaria porque aumenta el volumen de la producción y el comercio y/o porque aumentan los precios?** Y en este último caso: por qué aumentan los precios, y cómo —a través de qué mecanismo— se adecúa la masa monetaria a los requerimientos de una economía en expansión y/o en inflación? Problema en verdad inevitable porque ha sido

86. "La velocidad del dinero circulante no depende de su cantidad sino que [dados el volumen de transacciones y el nivel de precios] la cantidad del medio circulante depende de su velocidad (los pagos importantes no se hacen sino que se compensan; y eso abrevia el tiempo)", K. Marx: *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política*. Vol. I, Edit. S. XXI, Argentina, 1971, p. 129, (la nota entre corchetes es nuestra). Ello significa que la velocidad de circulación (V) no es una función de la masa monetaria (M), sino una variable "independiente" que está determinada por la eficacia del sistema de circulación vigente (existencia de los bancos, uso de letras y cheques, etc). Un aumento de V ahorra M, (además V depende de los diferentes tiempos de rotación del capital constante y variable en las diversas ramas de la producción y en el comercio).

planteado desde sus orígenes por la economía política, y porque sigue siendo constantemente replanteado por las diversas corrientes teóricas que dentro de su seno se disputan la hegemonía. En las siguientes líneas enfocaremos primero esta cuestión desde un punto de vista teórico general y luego la abordaremos —en boca de los economistas de entonces— dentro de un terreno más concreto: el de la inflación de los años veintes.

1. Planteamiento general del problema:

“La teoría según la cual el excedente de dinero en relación con la producción de mercancías es causa del alza de precios es tan vieja como la reflexión económica. Recuérdese que en el siglo XVI, en el momento del eflujo de metales preciosos en Europa, Bodino propuso la primera versión de la famosa teoría cuantitativa; según esta teoría, variaciones en la cantidad de dinero determinan variaciones proporcionales de los precios ... En el siglo XVI la teoría expresada por Bodino era correcta ... Pero tiene aún este análisis un sentido en el capitalismo industrial, sea o no el de los monopolios? Cuando se leen ciertos economistas ... eminentes como J. Rueff (de la Academia Francesa) o M. Friedman (consejero de Nixon, no queda la menor duda⁽⁸⁵⁾). No queda tampoco ninguna duda de que esa explicación es la única adecuada para la comprensión de los fenómenos inflacionarios colombianos —fueran ellos remotos o próximos—, a juzgar por las tesis de la casi totalidad de nuestros viejos y “modernos” economistas⁽⁸⁶⁾.

85. Guilles Jourdan, Jackes Valier: “L'Echec des Explications Bourgeoises de l'Inflation” en: *Critiques de l'Economie Politique* N° 1 (l'Inflation), sept.-dic. 1970. E. Maspero, París, p. 37. Aún desde la época romana pueden encontrarse rudimentos de la teoría cuantitativa. Pero ya para fines del siglo XVIII había sido elaborada claramente, por Bodino primero, y luego Cantillón, y especialmente por Hume (*Political Discourses*, 1752). Sobre la historia de esa teoría consúltese J. C. Gilbert: “*The Demand for Money: The Development of an Economic Concept*”; Hansen: “*Teoría Monetaria y Política Fiscal*”, Apéndice A; Chandler: “*Introducción a la Teoría Monetaria*”, cap. II.

86. Entre los economistas de las primeras décadas del siglo pueden encontrarse más hombres de ingenio de lo que pudiera creerse. En cambio, de algunos de los economistas más recientes, viejos y jóvenes, puede decirse que su “modernismo” en cuestiones monetarias (y a veces en otras más) consiste en repetir sin pizca de originalidad las tesis de Bodino, Hume, etc., tomadas de terceras y cuartas manos. Cfr. Guillermo Torres García, Op. Cit., Hernando Agudelo Villa: *Cuatro Etapas de la Inflación en Colombia* (Bogotá, 1967), Alberto Roque Musalem: *Dinámica de la Inflación: la Experiencia de Colombia 1950-67* (Bogotá, 1970) y *tutti quanti*.

Pero examinemos la cosa más de cerca: la teoría cuantitativa pertenece en rigor al campo de la economía neoclásica (marginalismo). Desde este punto de vista, la economía —toda economía— puede dividirse en dos sectores: sector real, en el cual se determinan la producción, el empleo de los factores (capital y trabajo) el ahorro y la inversión “reales”, y los precios relativos de las diversas mercancías: salarios reales, precio real del capital, tipo real de interés, etc. Y sector monetario: en el cual rige la ecuación $MV/T = P$ (M: masa monetaria, V: velocidad de circulación del dinero, T: volumen físico de transacciones, P: nivel general de precios). El nivel de los precios —se piensa— depende en razón de M, ya que T ha quedado determinado en el primer sector y V es un parámetro institucional⁽⁸⁷⁾: La única variable independiente sólo puede ser entonces M. Cada poseedor de mercancías ofrece la suya por otras ajenas necesarias, tratando de maximizar su utilidad. La oferta y la demanda determinan los precios relativos de aquéllas. El sector monetario, al permitir el establecimiento de precios absolutos, es decir, al permitir la “monetización de los precios relativos”, sólo facilita los trueques, evitando a cada cual la búsqueda de otros que requiriesen de las cantidades precisas de las mercancías que necesitase vender y comprar. Así, para esta manera de ver las cosas, carece absolutamente de importancia el que los precios monetarios suban, bajen o permanezcan estacionarios.

Ahora bien, es innegable que la cantidad de dinero —habida cuenta de su velocidad de circulación— es necesariamente igual a la suma de los valores de las mercancías transadas en un período dado (PT). “Esta interdependencia es correcta. ... Pero no se puede deducir [de ello] que M determine a P ó por otra parte lo inverso. M. Friedman cree haberlo hecho empíricamente. Ha establecido en efecto, estadísticamente la correspondencia entre las variaciones de MV y las de PT. No era necesario dedicarse a operaciones estadísticas tan complejas como discutibles para establecer una evidencia tal. ... La prueba debe ser aportada por la razón y no por los hechos”⁽⁸⁸⁾.

87. En la versión de Hume, Thornton, Mill, Marshall (quien sin embargo era ecléctico en este sentido), Newcomb y Fisher, V está determinada en efecto por variables institucionales. Esa versión suele denominarse “versión de las transacciones”. Desde otro punto de vista, “versión de los saldos en efectivo”, compartida por el mismo Marshall, Wicksell, Pigou y por otros más modernos como M. Friedman (“*The Quantitative Theory of Money, a Restatement*”), V está determinado por las preferencias, expectativas de los “individuos y negocios”, por los tipos de interés, etc. Pero en ambos casos P es una variable dependiente. Cfr. J. C. Gilbert, Op. Cit.

88. Guilles Jourdain, Jackes Valier, Op. Cit., p. 38. Diremos de pasada que un buen ajuste estadístico de la forma $A = f(B)$ no prueba que B determine a A. Puede ser que ello sea así, pero no ha sido probado porque 1)

Mientras circulen efectivamente el oro y la plata —y tal era el caso en la época mercantilista, previa al florecimiento del capitalismo industrial, que Bodino estudiaba— la teoría cuantitativa suministra una **explicación descriptiva** (no correcta, pero descriptiva) de los fenómenos monetarios: en esas condiciones el aumento del comercio nacional e internacional (ΔT), implicaba una deflación de precios mientras el medio circulante no aumentara. **Dicho de una manera descriptiva: "bajaban los precios porque no aumentaba la masa circulante".** O mejor dicho: el ΔT exigía una mayor masa de oro, la demanda de oro aumentaba. El "precio" del oro —medido en término de mercancías— aumentaba y permitía que minas ricas y más costosas entraran en producción, lo que es equivalente a decir que aumentaba el valor del oro, en términos de trabajo social. De ahí la deflación de los precios, es decir, de la expresión relativa del valor de las demás mercancías en términos de oro. A la inversa, podría decirse que el aumento de M debido a las grandes entradas de oro americano —en manos de soldados, armadores, etc.— trajo consigo, o causó una **inflación de precios**. Para fines descriptivos ello basta. Pero sería mejor decir que la fácil obtención del oro americano abarató el tiempo social necesario para su producción, por tanto, que abarató su valor y con ello aumentó los precios de las mercancías.

Sin embargo, la explicación descriptiva, en Bodino y en sus versiones más refinadas, pierde toda su fundamentación una vez que aparece en escena el modo capitalista de producción. No encontramos ya simplemente en el mercado individuos poseedores de mercancías; encontramos (en el mercado y fuera de él) individuos divididos en dos clases: obreros, meros propietarios de su fuerza de trabajo; capitalistas, propietarios de los medios de producción y de vida. Ambas clases están ciertamente en relación de compra/venta: los segundos compran a los primeros su fuerza de trabajo; y esta compra es el pilar de toda la producción, es la precondition que pone la fuerza de trabajo a disposición de la clase capitalista, para combinarla con los medios de producción y hacerla producir, no solo productos sino también plusvalía. Pero aquella compra/venta no se hace al contado: "El carácter peculiar de esta mercancía específica, de la fuerza de trabajo, hace que su valor de uso no pase todavía de hecho a manos del comprador al cerrarse el contrato entre éste y el vendedor... Por tan-

A puede determinar a B. 2) ambos pueden depender de una tercera variable C y quedar por ello correlacionadas; 3) la correlación puede ser sencillamente casual. De la misma manera *el mal ajuste estadístico no prueba que B no determina a A*: su influencia indiscutible pudo haber sido contrarrestada por el movimiento de una tercera variable. Para una crítica a ese método econométrico de "prueba" véase Juan Felipe Gaviria, Francisco J. Gómez, Hugo López: "Sobre el Uso de las Funciones de Producción en el Análisis del Desempleo" en: *Contribución al Estudio del Desempleo en Colombia*.

to ... en los países en que impera el régimen de producción capitalista, la fuerza de trabajo no se paga nunca hasta que ya ha funcionado durante el plazo señalado en el contrato de compra, vgr. al final de cada semana. Es decir, que el obrero **adelanta** en todas partes al capitalista el valor de uso de la fuerza de trabajo y el comprador la consume, la utiliza antes de habérsela pagado al obrero, siendo por tanto éste el que abre crédito al capitalista⁽⁸⁹⁾". Dicho de otra manera: "es evidente que una tal compra implica una contrapartida. Esta no puede ... ser más que un derecho sobre la producción futura⁽⁹⁰⁾". El dinero sólo funciona aquí como medio de pago, y es a causa de ello, es decir a causa de que toda la producción reposa sobre la base de este crédito a corto plazo siempre renovado, que al **régimen capitalista de producción y circulación no le es ni mucho menos indiferente —como lo quisiera la economía neoclásica— el hecho de que los precios monetarios de las (otras) mercancías suban o bajen.** Una reducción permanente de precios —en la que es siempre la regla que los salarios nominales se atrasen en su caída respecto de los precios de las demás mercancías— aumenta el poder adquisitivo de ese derecho, aumenta los salarios reales y **ceteris-paribus** disminuye los beneficios. La permanencia exclusiva de la circulación metálica está puesta entonces en entredicho, porque encierra siempre el peligro de una deflación general de precios: Un aumento mucho más rápido de la producción y el comercio frente a la producción de oro (y este es un hecho indiscutible) **eleva el valor de reproducción del oro (el costo social del oro adicional) hasta límites insospechados,** y presionaría por ello mismo una caída tendencial de todos los precios. Señalemos de pasada que ello implicaría la asignación de una fracción creciente del trabajo social a la obtención del medio circulante, elevando con ello los **faux frais** de la circulación hasta niveles inaguantables para el capital. Por todo lo anterior se hace necesaria —y ello discurre a la par con el desarrollo de la producción capitalista— la implementación de un sistema monetario que goce de una amplia elasticidad, de la que carece la circulación metálica: **ese sistema es el sistema bancario y de crédito, y el régimen de papel moneda (convertible o no)⁽⁹¹⁾.** El signo del valor (el papel moneda) reemplaza entonces al dinero metálico⁽⁹²⁾. En estas nuevas circuns-

89. K. Marx, *El Capital*, T. I., p. 126-27.

90. Guilles Jourdain, Jackes Valier, Op. Cit., p. 40.

91. "De tres modos se economiza el dinero por medio del crédito. a) haciendo que desaparezca, en una gran parte de las transacciones [deudas que se saldan]. b) acelerando la circulación de los medios circulantes... c) sustituyendo el dinero-oro por el papel moneda" (K. Marx Op. Cit., T. III, p. 414).

92. Este reemplazo no puede, a pesar de todo, sino ser parcial: ante todo porque el oro se revela irremplazable como dinero mundial mientras exis-

tancias todo se trastoca, y en especial se trastocan las tesis cuantitativistas. Partamos de la hipótesis de que todo el capital industrial está centralizado en una gran empresa (un conjunto de empresas) con el fin de prescindir de las transacciones intersectoriales (compras y ventas de medios de producción). Y dejemos de lado igualmente la existencia del Estado, de los comerciantes, etc., aquí sólo existen tres agentes: los capitalistas industriales, los capitalistas bancarios y la clase obrera. Entonces, salta a la vista lo que quedaba obscurecido dentro de la simple circulación metálica estudiada por Bodino y Hume: que **“la moneda es creada por los bancos, ante la demanda de las empresas para permitirles comprar la fuerza de trabajo. Una nota de buen sentido lo confirma: los capitalistas no utilizan ahorro para adelantar [adelanto respecto al momento de su recuperación] el capital variable que les será reembolsable con la venta de las mercancías, como lo hacen para el [capital] constante. El adelanto del capital variable es a corto plazo. Basta para efectuarlo endeudarse a corto plazo. Es esto lo que permite la [existencia de la] moneda, que es simultáneamente deuda de las empresas capitalistas frente a los bancos y reclamación [dette] de los bancos contra aquéllas. La moneda es pues creada ante la demanda de las empresas, por tanto es función de P y T⁽⁹³⁾”**. ¿Sería necesario agregar que la moneda, mera creación de los bancos sin poder intrínseco de compra, sólo adquiere este último en manos de los trabajadores —cuya fuerza de trabajo permitió comprar— y confrontada a las mercancías producidas por

tan estados nacionales. Y segundo, en ciertas épocas de crisis (a nivel nacional o internacional), *“al desarrollarse el sistema de crédito, la producción capitalista tiende a suprimir continuamente este límite metálico, a la par material y fantástico de la riqueza y de su movimiento, pero rompiéndose sin cesar la cabeza contra él”*. Ibid., p. 537. (Subrayados nuestros).

93. Guilles Jourdain, Jacques Valier, Op. Cit., p. 43. Si prescindimos del supuesto de que todas las empresas industriales forman una sola, aparecen entonces las transacciones entre ellas. a) con respecto a las compras-ventas de capital constante circulante, el dinero sólo se requiere para saldar deudas. En este caso se hace también uso del crédito bancario: *la moneda se crea entonces por los bancos (apertura de depósitos sobre los que se puede girar con cheques) frente a la demanda de las empresas —en función de P y T— y luego se destruye cuando la venta de las mercancías permite a las empresas cancelar ese crédito*. b) y con respecto al capital fijo, puede decirse que, a medida que se van vendiendo las mercancías, las provisiones para depreciación del capital fijo encerrado en ellas salen fuera de la circulación: se congelan en los bancos como depósitos a término, se destruyen como dinero, se descargan de su poder de compra, hasta que se haga necesario reponer en especie el capital fijo ya totalmente depreciado. Entonces se re-crean otra vez como dinero y como capital. *Aquí, la aparición o desaparición de este dinero es también dependiente de la demanda por las empresas*.

estos, y que, dejando de lado los beneficios, se desprende de este poder una vez ha retornado a manos de las empresas y luego de los bancos? No sobra asimismo señalar que la moneda es emitida por los bancos ciertamente ante los requerimientos estrictos de las empresas, pero también del comercio y del Estado.

Cerremos por el momento esta controversia, recordando las siguientes observaciones de K. Marx: “Las mercancías son cambiadas realmente por dinero, transformadas en dinero real, sólo después de haber sido transformadas previamente de modo ideal en dinero, vale decir, después de haber recibido la **determinación del precio**, [y son cambiadas entonces] como precios. Los precios son por consiguiente el supuesto de la circulación del dinero, de tal modo que la realización de ésta se presenta como resultado de ellos”. “Es claro que los precios no son altos o bajos porque circula mucho dinero, sino que circula mucho o poco dinero porque los precios son altos o bajos⁽⁹⁴⁾”.

2. La polémica monetaria de los años veintes.

Que la inflación de precios experimentada durante la segunda década de este siglo, puede atribuirse a un aumento “desmedido” de los medios de pago, y por tanto al mal manejo monetario por parte de las autoridades correspondientes, es una tesis que tuvo en su época partidarios. Y los tiene igualmente en autores posteriores. Pero tuvo también sus críticos. Prosigamos con algún detenimiento la discusión que a este respecto sostuvo don Alejandro López con Carlos Uribe E.⁽⁹⁵⁾: “La obra del doctor Uribe E. trata de la carestía de la vida desde un punto de vista monetario, y el ilustrado escritor no vacila en afirmar que hay una inflación ocasionada por el exceso de moneda” (P. 257). “Dice el autor comentando que si en un país el índice de precios sube es o porque se han aumentado los poderes de compra [expresión ésta que Uribe E. asimila a las especies monetarias en circulación] indebidamente, o porque no se han reducido de manera proporcional a las mermas que se hayan observado en la producción. De este principio se deduce, en lógica rigurosa e incontrovertible, **que siempre que hay alza en el costo de la vida, el fenómeno es monetario y denuncia una política emisora equivocada**” (P. 257)⁽⁹⁶⁾.

94. *Elementos Fundamentales para la Crítica de la Economía Política*. Vol. I, Edit. S. XXI, Argentina, 1971; p. 127 y 129.

95. Alejandro López, Op. Cit., que en adelante citaremos sin llamadas. La obra de Uribe E. es *“La Carestía de la Vida”*.

96. Formulada así, esta declaración parece exagerada aún a los partidarios de la teoría cuantitativa, como lo revelan las siguientes palabras de un autor más moderno: “Los argumentos que se esgrimen con el objeto de explicar el proceso inflacionario experimentado por el país son de diversa índole y grado. Los llamados no monetaristas extremos niegan rotundamente cualquier

"La argumentación del doctor Uribe E. puede presentarse en la forma siguiente, sin desfigurarla: toda alza del costo general de la vida revela una inflación [monetaria], sea por un aumento de moneda en actual circulación o por un aumento 'de los créditos que se otorgan'; es así que en Colombia han aumentado considerablemente los costos de la vida, luego hay un exceso de moneda" (P. 258). Hasta aquí la argumentación de Uribe E., que no difiere en absoluto de la presentada por Guillermo Torres García, para explicar las tendencias alcistas de precios entre 1920/23 y 1928: "aumentando, como hemos visto, el numerario circulante, este factor acarreo una disminución del poder adquisitivo interno de la moneda, con lo cual se produjo un alza general de precios" (97). En cambio, es totalmente diferente la posición de don Alejandro López: "Es evidente que la 'situación' se ha presentado más holgada desde que se inició la administración del general Ospina; los negocios se han activado, la gente sin empleo, o parcialmente empleada ... ha disminuido, los salarios de los peones han aumentado de modo real, no nominalmente, y el aumento en los consumos permite afirmar este hecho como palpable: **la demanda ha aumentado** ... El café exportado que en 1916 valió \$ 16.000.000, al exportarlo en 1925 se le calculó un valor de \$ 66.579.916, o sea más de 400% respecto a 1916... Esto [¡muchísima atención!] es lo que hemos apellidado aumento de poder de compra en este ensayo, empleando la expresión en el sentido que le da la prensa europea, y que en ningún caso podría merecer el calificativo de **indebido** que repetidamente emplea el doctor Uribe E. en sus escritos" (P. 260). La causa del alza de precios, es pues, en este caso, **el aumento en la demanda**, desencadenado *prima facie* por el incremento de las exportaciones de café y el auge de las obras públicas, y no el exceso de moneda, aunque el aumento de esta última

participación de la cantidad de dinero sobre los precios; las variaciones en éstos dependen de los costos de producción. En el otro extremo se ubican los exclusivamente monetaristas, quienes arguyen que ... las variables que afectan los costos no agregan nada a la explicación de la inflación". (Alberto R. Musalem, Op. Cit., p. 2). (¿Cómo si la alternativa fuera inflación por exceso de moneda o inflación por costos! La inflación por costos es ciertamente posible. Pero es también posible la inflación vía-demanda, que no es ni mucho menos, como lo veremos, idéntica a la inflación por "exceso de moneda"). Este "extremadamente" ecléctico autor, no vacila en concluir sin embargo, y después de una "investigación empírica" —es decir, económicamente miope: "única vía posible para confrontar las diversas hipótesis sustentadas" (p. 2)—, que "de acuerdo con los resultados obtenidos en el presente trabajo, no es posible adoptar ninguna de las posiciones extremas. Sin embargo es posible concluir que la inflación colombiana ha exhibido mayores características de inflación monetaria que de costos". (Op. Cit., p. 64).

97. Op. Cit., p. 356.

fuera condición necesaria para ello. Pero continuemos, "Una cosa es sostener por ejemplo que 'si se hubieran comprobado mermas apreciables en la cantidad de productos, los **poderes de compra** [como vimos: masa monetaria] **han debido seguir el mismo descenso bajo una administración bancaria inteligente**', y otra cosa es estar de gerente del Banco de la República despachando esta clase de fórmulas, pues para bajar el poder de compra a la población habría que destruir café, dejar en los EE. UU. la indemnización americana y restringir el crédito de modo extraordinario ... Rebajar el poder de compra para ponerlo al tanto de una producción que nadie ha medido es cuestión tan grave, que estamos seguros de que el ilustrado escritor no la adoptaría pues equivaldría a esto: puesto que la producción agrícola anda a la zaga, pongamos a todo el país a medio vapor, mientras aquélla se pone a la par con su demanda. En el presente ensayo nos hemos esforzado por mostrar que no ha ocurrido menor producción, sino que la producción de víveres no anda paralela con la del café para exportar [!]; por consiguiente, es preciso hacer presión sobre la industria agrícola de víveres... para lo cual cuenta hoy con la base que siempre le faltó: una gran demanda" (P. 258-261).

Varias conclusiones esenciales —estén ellas explícitas o implícitas— se desprenden del texto que acabamos de citar in extenso o de los anteriores:

- a) Que —para formular la cosa en una primera aproximación, susceptible de ser mejorada y profundizada— la causa de la inflación en el período es la confluencia de una demanda acrecentada con una oferta inelástica de víveres (caso de la inflación de precios agropecuarios).
- b) Que la bonanza cafetera y la expansión de las obras públicas fueron (a través de sus efectos sobre el empleo, los salarios reales y sus secuelas multiplicativas sobre el resto de la actividad económica) los responsables originales de ese incremento en la demanda.
- c) Que el aumento de las exportaciones se tradujo en una mayor demanda por moneda y por tanto en un mayor volumen de dinero en circulación. Pero lo inverso no es cierto: un mayor volumen de moneda no genera un mayor volumen de exportaciones, ni se ve cómo pueda generar entonces mayores ingresos cafeteros, ni por ende, cómo pueda dar lugar a una mayor demanda de bienes por ese sector.

Cierto que el aumento de los medios de pago puede tanto preceder como acompañar en el tiempo, a la expansión en la demanda interna motivada por un mayor valor exportado. En el primer caso, cuando sube repentinamente el precio del grano en el exterior, las divisas aumentadas se cambian por un mayor volumen de billetes en \$ o se convierten en mayores depósitos bancarios en moneda le-

gal —sobre los que se puede girar; dan lugar a un aumento en *M* antes de que puedan generar un aumento en la demanda, antes de que aumenten *P* y *T*. Después, ese mayor volumen de dinero (en \$), que va a parar a manos de pequeños caficultores, de hacendados, de comerciantes, etc., se traduce en aumentos en la demanda por bienes y en aumento de precios. En el segundo caso, cuando la buena situación del mercado mundial se sostiene, aumentan las siembras, se contratan más peones tal vez con más altos salarios, se compran más materias primas, se transporta hasta los puertos una cantidad mayor de grano, etc. Y todo ello requiere dinero, crédito. Aquí la expansión monetaria precede a la llegada de las divisas y discurre paralela al aumento en *T* y *P*, como su condición necesaria. Luego, cuando se reciban los pagos del exterior, se cancelarán los créditos. Pero, sea que lo preceda o discorra a la par con él, el aumento de *M* no es causa del aumento en la demanda, aunque es una de sus condiciones necesarias. Por ello mismo, tampoco es causa del aumento en *T* (esto es evidente), ni del alza de los precios (menos evidente).

d) Que igualmente, las entradas de capital externo, al posibilitar un mayor volumen de inversiones viales y de obras públicas, al impulsar a la larga por tanto a la vez el empleo y la demanda por medios de producción y de consumo, hacían imprescindible, al mismo tiempo que permitían, el aumento de los medios de pago. En este caso es claro, primero que las divisas recién llegadas al Banco de la República o a la Banca aumentan su capacidad de emisión. Segundo que esta capacidad sólo se convierte en un hecho, es decir, que las contrapartidas en \$ o en depósitos sólo salen a la circulación, sólo comienzan a existir como tales, ante la demanda de las compañías constructoras, y para financiar de un lado importaciones (la mitad de los \$ emitidos —pongamos por caso— vuelven a cambiarse paulatinamente por divisas, destruyéndose de nuevo como dinero, y éstas últimas se van cambiando por equipos importados; el resto de las mismas queda disponible para la ampliación de ramas complementarias al transporte). Y de otro lado para financiar un determinado volumen de compras internas (de materiales y mano de obra) a precios ya dados. Si los precios aumentan después a causa del aumento en la demanda —que no a causa del aumento o del exceso de moneda!—, ello exigirá una mayor cantidad de dinero, que se emitirá no ya como contrapartida en \$ de las divisas sino como resultado de la apertura de nuevos créditos bancarios.

e) Que, por tanto, no estaba en las manos de las autoridades monetarias (“de una administración bancaria inteligente”) el contener el aumento de los medios de pago, experimentado entre 1923 y 1928. “Otra cosa es estar de gerente del Banco de la República despachando esa clase de fórmulas”: ciertamente, aquellos individuos que por sus funciones (gerente del Banco, Ministro de Hacienda y Crédito Público) se veían obligados a comprender el verdadero carácter subor-

dinado de la oferta monetaria, no podían compartir la teoría del “exceso de dinero”: “Como se ve —decía don Félix Salazar en 1925— el numerario existente ha aumentado en el curso de dos años [1923-1924, 1924/25], lo que podría hacer pensar que la circulación se ha inflado quizá en forma inconveniente... Pero ello se explica satisfactoriamente por dos razones elementales, a saber: porque la circulación monetaria anterior a la creación del Banco era muy deficiente, sobre todo en determinadas épocas y lugares, y porque es notorio que de entonces acá han aumentado los negocios, crecido las industrias y desarrolládose el comercio... Por otra parte, el aumento considerable de los ingresos fiscales de la nación en los últimos tres años... sin contar el aumento de los departamentales y municipales, y la inversión hecha por el gobierno de ingentes cantidades de dinero en la ejecución de obras públicas, han contribuido indudablemente a aumentar en una cifra considerable la circulación monetaria⁽⁹⁸⁾”. Y Esteban Jaramillo, un ecléctico en cuanto a su concepción de las causas de la inflación⁽⁹⁹⁾, hacía notar por su parte en 1928 la absoluta impotencia de los “responsables monetarios” o mejor dicho, el carácter totalmente automático de la oferta de dinero: “El Banco [el de la República] emite billetes, no solamente para darlos prestados a otros bancos y al gobierno, sino para compras de oro y de giros sobre el exterior. Dentro de la política del Banco de procurar la estabilidad del cambio, esas compras son absolutamente necesarias, pues si no se hicieran, los saldos favorables de la balanza comercial y las cantidades provenientes de empréstitos en el exterior de entidades públicas y privadas, harían bajar el cambio en forma altamente perjudicial para esas mismas entidades y para los exportadores, y si la baja se acentuara hasta el punto de hacer posible la importación de oro [porque siendo el \$ y el dólar definidos y convertibles en oro, una baja del precio en \$ del dólar por debajo de su paridad hace que los propietarios de la divisa obtengan más oro en el exterior que en el país. El oro fluiría pues siempre que esa diferencia compensara los costos de transporte], la entrada de éste al país, produciría junto con los inconvenientes de toda circulación metálica los mismos efectos de la inflación monetaria a que diera lugar la emisión de billetes del Banco de la República⁽¹⁰⁰⁾”.

98. Segundo Informe Anual del Gerente..., p. 11-12.

99. “Cómo esperar —decía en su memoria al Congreso en 1928— que no suban los precios de las cosas, cuando a esa inflación monetaria [primera explicación del alza de precios] se agrega [habla el ecléctico] por una parte la mayor capacidad de consumo en el pueblo, por causa de los altos salarios y de los negocios más lucrativos, y por otra, una oferta deficiente de alojamientos y de géneros alimenticios [segunda explicación]?”. Citado por Guillermo Torres García, *Op. Cit.*, p. 361-62.

100. *Ibid.*, p. 364-65. Después de escuchar estas declaraciones de Esteban Jaramillo, causan asombro estas otras de Franco Holguín: “El fenómeno de

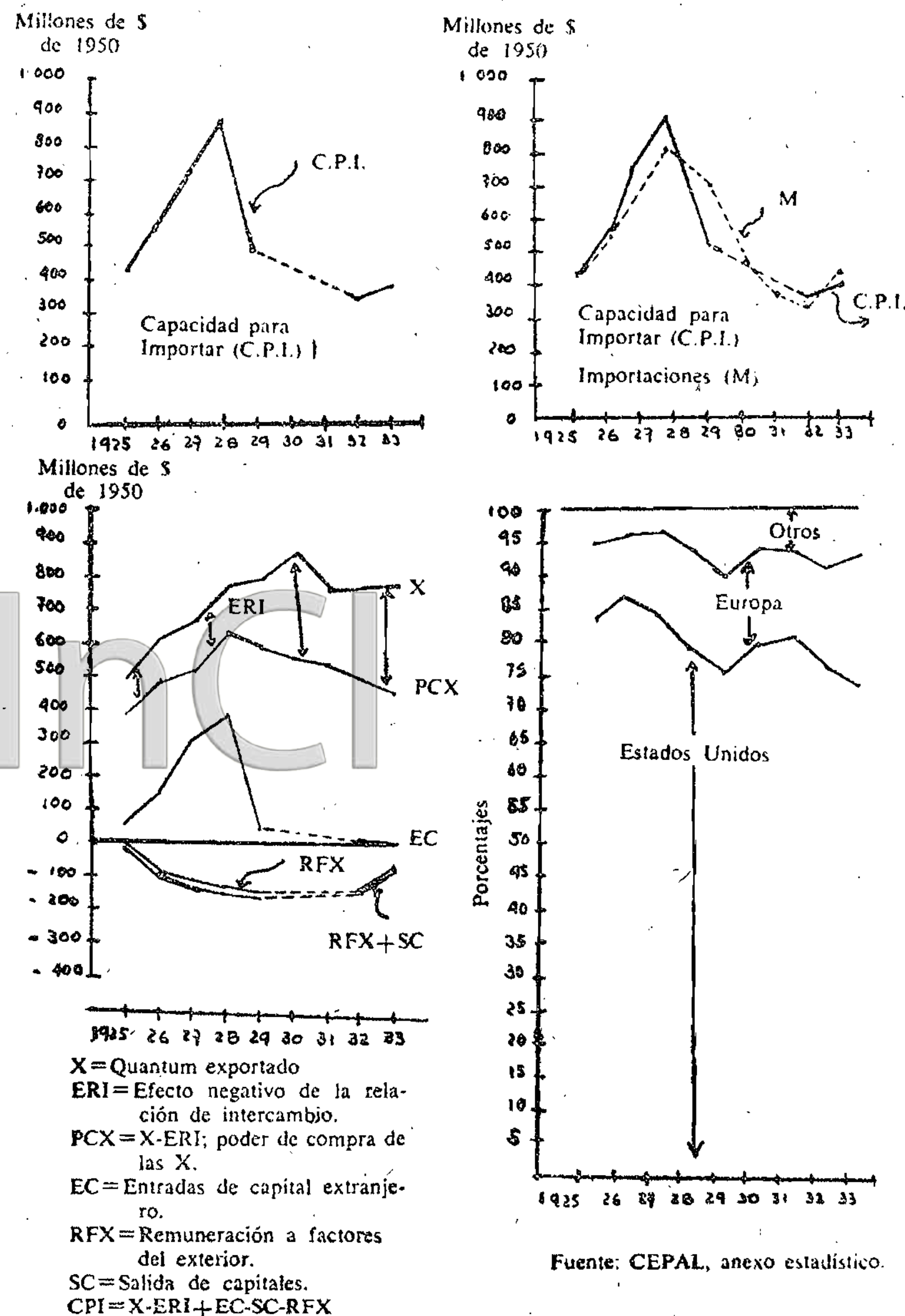
f) Y por último, que la tesis según la cual el alza de precios obedecía al aumento de la masa monetaria tenía una función distractiva. Alejar la mirada del verdadero problema, la inelasticidad de la oferta agrícola, para ofuscarla con este fantasma: "Todo se debe a los errores de los responsables del manejo monetario (101)".

En otras épocas —pero también seguramente durante los años veinte— esa tesis habría de cumplir, y cumple, otras especialísimas funciones de ocultamiento y pantalla: la de ocultar a los ojos de la clase obrera que la pugna entre los capitalistas industriales/terratenientes (rurales o urbanos/comerciantes/cafeteros, por la repartición de la plusvalía, se resuelve siempre a costa suya, mediante reducciones en su salario real.

mayor importancia en nuestro campo [es decir, en el campo monetario] durante ese período fue el crecimiento de las reservas internacionales y el rápido incremento del medio circulante. En realidad es prácticamente imposible ver como el Banco hubiera podido seguir una política distinta, ya que la ideología [!!] monetaria ortodoxa le impedía actuar con decisión para evitar la inflación que se venía gestando ... La política del Banco hubiera debido ser de restricción interna [de la masa de dinero] para evitar las repercusiones secundarias de la afluencia de divisas". Op. Cit., p. 66. No obstante, nos enteramos a renglón seguido —y contradictoriamente— que esa "ideología" distaba mucho de ser un simple engendro mental: "Los sistemas vigentes en la época no permitían una política autónoma. La dependencia de la economía colombiana tenía entonces un doble sentido, que residía tanto en el comercio exterior como en el sistema internacional del patrón oro dentro del cual esa política autónoma era prácticamente irrealizable". Ibid., p. 66.

101. O bien se culpa al gobierno de turno —para mejor hacer oposición, es decir para mejor capturar los votos de los descontentos— por sus enormes "emisiones inflacionarias" con destino a los gastos públicos. Sea. Pero tampoco en este caso es el aumento del dinero el que crea la demanda por bienes, ni el que causa la subsiguiente inflación de precios. Es a la inversa: el aumento en la demanda por bienes (los necesarios para que el Estado cumpla las crecientes funciones que se le encomiendan) y/o el aumento de precios (que amenaza con disminuir la participación del Estado en el total real de bienes y servicios disponibles), es lo que aumenta la demanda de dinero por parte del Estado.

GRAFICO Nº 1



ANEXO N° 1

INDICE DE PRECIOS DE ALGUNOS ARTICULOS ALIMENTICIOS
EN 15 CIUDADES Y PROMEDIO PARA EL PAIS

Ciudad	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	Factor de ponderación
<i>Bogotá</i>	100.	113	126	150	151	143	166	144	122	87	0.250
Grupo 1	100.	104	122	158	138	121	127	116	107	75	
Grupo 2	100.	109	115	143	185	169	180	162	127	98	
Grupo 3	100.	126	140	149	131	140	190	143	133	88	
<i>B/quilla.</i>	100.	120	122	136	116	129	119	93	80	68	0.115
Grupo 1	100.	118	121	121	91	123	109	93	82	81	
Grupo 2	100.	109	125	120	110	127	134	104	88	71	
Grupo 3	100.	134	121	168	148	136	113	83	69	52	
<i>B/manga.</i>	100.	96	101	121	111	109	122	93	72	54	0.039
Grupo 1	100.	91	113	155	124	132	118	84	79	62	
Grupo 2	100.	92	92	105	108	105	132	109	79	61	
Grupo 3	100.	106	98	102	100	89	115	87	57	39	
<i>Cali</i>	100.	101	100	114	111	106	94	69	58	47	0.077
Grupo 1	100.	113	121	158	120	132	107	89	69	67	
Grupo 2	100.	90	79	98	107	101	104	68	57	49	
Grupo 3	100.	101	101	85	105	86	71	52	48	26	
<i>Cartagena</i>	100.	90	102	115	98	91	79	67	61	56	0.064
Grupo 1	100.	92	105	126	99	87	83	66	62	65	
Grupo 2	100.	89	102	125	109	113	98	86	77	64	
Grupo 3	100.	89	99	94	86	72	55	50	43	39	
<i>Cúcuta</i>	100.	98	92	111	114	116	110	100	86	67	0.043
Grupo 1	100.	99	99	107	101	122	103	87	83	71	
Grupo 2	100.	89	87	109	112	119	124	110	95	79	
Grupo 3	100.	108	88	118	129	107	104	102	81	82	
<i>Ibagué</i>	100.	109	136	202	151	179	163	123	106	80	0.047
Grupo 1	100.	99	119	210	138	150	144	134	111	81	
Grupo 2	100.	101	115	145	144	144	139	105	85	72	
Grupo 3	100.	128	173	251	170	245	205	130	123	87	
<i>Manizales</i>	100.	101	110	114	106	107	91	69	57	48	0.065
Grupo 1	100.	113	124	139	136	136	100	90	75	66	
Grupo 2	100.	88	89	106	103	101	111	73	59	50	
Grupo 3	100.	101	118	98	78	89	62	44	38	29	
<i>Medellín</i>	100.	111	104	128	113	118	103	76	66	52	0.127
Grupo 1	100.	112	125	163	112	131	106	87	76	62	
Grupo 2	100.	113	103	140	147	149	131	91	80	68	
Grupo 3	100.	108	85	80	80	75	72	50	41	26	
<i>Neiva</i>	100.	107	133	179	187	176	159	110	87	68	0.026
Grupo 1	100.	99	113	178	176	222	170	118	100	82	
Grupo 2	100.	107	114	139	137	143	148	85	70	61	
Grupo 3	100.	114	173	219	248	164	160	128	91	61	

Ciudad	1923	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	Factor de ponderación
<i>Pasto</i>	100.	99	107	112	145	109	108	93	91	75	0.038
Grupo 1	100.	105	122	119	138	102	104	92	82	67	
Grupo 2	100.	92	93	100	160	125	129	109	94	80	
Grupo 3	100.	99	106	118	136	100	92	78	97	75	
<i>Pereira</i>	100.	101	92	110	119	123	85	67	55	46	0.046
Grupo 1	100.	87	93	103	101	104	72	67	56	54	
Grupo 2	100.	92	94	106	109	112	101	71	52	46	
Grupo 3	100.	123	88	121	148	154	81	62	58	37	
<i>Popayán</i>	100.	100	107	104	105	109	102	66	62	53	0.023
Grupo 1	100.	116	123	115	101	107	96	64	63	61	
Grupo 2	100.	97	105	109	127	120	127	86	78	64	
Grupo 3	100.	88	93	87	88	101	84	48	45	34	
<i>Sta. Marta</i>	100.	116	112	129	111	133	115	95	86	74	0.025
Grupo 1	100.	104	104	104	85	113	100	84	83	87	
Grupo 2	100.	115	118	122	113	146	119	108	88	88	
Grupo 3	100.	129	112	162	134	139	126	92	86	58	
<i>Tunja</i>	100.	111	131	156	164	192	208	167	131	98	0.015
Grupo 1	100.	103	124	177	194	204	204	173	164	132	
Grupo 2	100.	119	143	139	152	167	194	147	112	85	
Grupo 3	100.	111	125	152	146	204	226	180	116	77	
<i>Total Nacional</i>	100.0	106.1	113.4	134.9	127.0	127.3	123.9	99.0	85.5	66.5	1.000
Grupo 1	100.0	105.6	117.8	145.7	121.1	125.8	131.1	96.8	86.2	71.3	
Grupo 2	100.0	102.1	105.7	125.3	138.0	135.9	137.8	109.9	89.8	73.4	
Grupo 3	100.0	114.8	116.6	130.6	122.0	120.5	120.5	90.9	80.5	55.1	

Fuente: Revista del Banco de la República N° 83, Septiembre 1934, p. 324.

Metodología: Para cada ciudad está conformado de 5 productos, a saber: *Grupo 1* (*granos*): 1 @ de arroz, 1 @ de frijoles, 1 @ de harina de trigo, 1 @ de maíz, 1 @ de café. *Grupo 2* (*productos animales*): 1 @ de carne de res, 1 @ de carne de cerdo, 1 @ de manteca, 2.5 botellas de leche, 100 huevos. *Grupo 3* (*otros artículos*): 1 @ de panela, 1 @ de azúcar, 1 @ de plátanos, 1 @ de papas, 1 @ de yuca. Y el índice de precios de cada grupo es a su vez un promedio aritmético de los índices de los productos de que está compuesto. Para hallar el índice nacional, total y por grupos, se aplicó a cada ciudad un factor de ponderación (última columna) equivalente al porcentaje representado por la población de la misma en el total de las 15 ciudades, y para el año de 1938 (de censo nacional) asumiendo que ese porcentaje no difería mucho del lapso 1923-32. El Total Nacional representa, pues, un promedio ponderado y no un promedio aritmético.

LIBRERIA ABY LERNER

Queremos ofrecerle la más completa y actualizada selección de títulos, especialmente sobre ciencias humanas, literatura y temas colombianos.

Centro Comercial Veracruz,

Carrera 51 N° 51-47. Local 105

TELEFONO: 31 48 48

MEDELLIN

**IDEOLOGIA
Y SOCIEDAD**

Revista trimestral

12

CONTENIDO:

Nelson Farina: Crítica de la ideología educativa en Colombia.

Víctor Manuel Moncayo: Sobre el Derecho en las formaciones sociales capitalistas

Germán Colmenares: El papel de la historia regional en el análisis de las formaciones sociales

Jorge Orlando Melo: Colombia 1880-1930: La República conservadora.

Suscripción por 4 números, correo aéreo: Colombia normal \$ 100.00, Colombia apoyo \$ 200.00, América Latina US\$ 6.00, Otros países US\$ 8.00, Apoyo Exterior US\$ 15.00.

Cheques bancarios o giro postal a nombre de **EMILIO PRADILLA COBOS**, por correo aéreo certificado.

IDEOLOGIA Y SOCIEDAD. Apartado aéreo: 51181.
Bogotá 2 D. E. - Colombia

CUADERNOS COLOMBIANOS

JOEL OTERO ALVAREZ

**plutón: análisis de un
nombre**

INTRODUCCION

*“Racimos lleva la vid; cuernos el cabrón;
jugoso es el vino; leña son los sarmientos;
vino puede dar también la mesa de madera.
Una profunda mirada en la naturaleza,
y cata ahí un milagro. Creed tan sólo!”
Mefistófeles*

(Fausto, Goethe.)

En el Cratilo de Platón, Sócrates interpreta como riqueza el nombre de Plutón, mientras Hades, su homólogo, significaría en principio el invisible. Finalmente dando un nuevo paso señala: “El nombre de Hades... lejos de ser derivado de invisibles (Aidés) indica mucho mejor el conocimiento de todas las cosas bellas (Eidé-Nai); de ahí ha sacado el legislador la denominación de Hades”. No es casual pues que Poe, dichoso erudito de lo más recóndito, denomine así al personaje animal de su relato. Aunque para vislumbrarlo ello nos ha conducido a nuevos enigmas: Un dios con dos nombres; dos gatos con uno. Enigmas que habrán de sernos harto significativos si por otra parte recordamos que el alcohólico precisamente mantiene su unidad en tanto en cuanto oscila entre dos estados antagónicos, a punto de naufragar en la nada. Y no es vano entonces confirmar que es ese desajuste, ese desequilibrio del estar a punto de transmutarse, aquello que viene a integrar los sentidos que nos cuenta Platón tienen los nombres del dios. Porque ¿no es pues exceso la riqueza, defecto la invisibilidad, y plenitud de lo más inaprehensible el saber acerca de lo bello? ¿No es ahí donde se topa el denominador común?

Transmutación a punto de deshacerse en absoluto aquietamiento, de tanto estar tironeada por dos llamados contrapuestos; uno ofrece como meta el pleno desdoblamiento; el otro abogará por la refundición en lo primordial. Jano mirando con un rostro hacia la histeria mientras atisba con el otro las regiones opacas de la melancolía, el alcohólico será entonces un paralizado del cambio que promueve, un ser envacuecido de tanto voraz, y cuando está por resignarse a

su inadecuación definitiva resulta a su pesar, en verdad sin saberlo, unificado por tantas paradojas que imponen sus fracasos. Y puesto que nada tendrá que perder ya en un mundo que permaneciendo intransformable, en la medida de su deseo al menos, se niega a devolverle su propia imagen, parodiará con burla cruel la dignidad fallida —nunca fracasada— del revolucionario o del artista, aún en el caso casi inconcebible de Poe, donde el revolucionario y el artista se reúnen en uno, al tiempo que el alcohólico, gústenos o no, toma sitio primordial entre los dos, impidiendo para siempre la síntesis.

Y cuando ese ser insólito de triple condición emprende la obra de su propio retrato, a más de la venganza que toma sobre un mundo excluyente de tanta autosuficiencia, estará cuajando, desde diversa perspectiva, la realización de este íntimo deseo, inseparable del anterior: La génesis de sí: forma inaudita, última y primera, donde conduce transgresoramente la transmutación.

Porque, ¿qué si nó es el Gato Negro? ¿No es pues la historia de una serie ininterrumpida de acciones donde se busca trastocar lo establecido? Ciertamente. Pero algo más podrá a su vez decirse: Habrá que contar siempre con que toda acción ahí se genera hacia afuera, sin mutar al sujeto que la desata buscando su propia alteración: Acción del personaje sobre el gato; sobre la mujer; acción del autor sobre sus personajes; sobre el texto que crea a cambio de autoproducirse; acción del alcohol que transgrede al ingestor para alcanzar la cima de esta curiosa jerarquía. Por otra parte, también esa imposibilidad habrá de aparecer exteriorizada como inevitable resultante con lo cual —he aquí la paradoja dando la clave de la reproducción de los ciclos— impondrá el absurdo reinicio del intento: Piénsese en la inmutabilidad de la mujer; en la quietud de la imagen de Plutón simplificada burdamente sobre la pared; en la sórdida imagen que redondea finalmente un resultado: imagen inmóvil que sucede —¿cómo no?— a la agitada e incontrolable actividad del protagonista.

Siempre pues algo persiste quieto, inmodificable, y fuerza de nuevo, como hemos dicho, a reemprender los ci-

clos. Siempre un centro estático impondrá un movimiento, tanto como impedirá un cambio (aquí el rostro que mira la neurosis ve trocarse la histeria en obsesión). Embeleso narcisístico que la violencia de la ingestión no logra trascender. El alcohol se cruza pues en el lugar temido y liberador donde la verdad estaba a punto de emerger en toda su plenitud, repudiándola en cambio hasta el último plano.

1. PLUTON — DIONISOS

*“Hades (Plutón) y Dionisos son idénticos”.
Heráclito.*

El dios Plutón, tal cual el gato negro, nace dos veces: parido por Rea primero; vomitado por Cronos luego. Esta identidad no se interrumpe allí. Dionisos, en efecto, no escapará tampoco al originario desdoblamiento: Muerta Semele seis meses después de llevarle dentro, será trasladado por Vulcano hasta su padre Zeus quien le cose a su muslo; pasados tres meses re-nace. Este origen duplo le liga y predestina al reino de lo embriagante. Descubrirá el vino de tanto jugar a descifrar su génesis: se trata de una tímida plantica que siembra primero en un huesecillo de pájaro. Un rápido crecimiento le obliga a transplantarle a un hueso de león y aún, posteriormente, acondicionarle al fémur de un asno. (De ahí —se dice— que la alegría, la audacia y la estupidez, condensan la evolución de las conductas que el alcohol impone al bebedor en la medida de su ingestión). No digamos más, por lo pronto, sobre el tema del origen duplo. Limitémosnos simplemente a resaltar la presencia de una acción (ascenso) y de un personaje emisario (Vulcano).

Personificación de la más brutal virilidad —bravo toro y lujurioso macho cabrío— la versión asiática a cambio de la órfica, le representa como “un joven imberbe, de formas delicadas y cara virginal encuadrada en lindos bucles de color rubio”. El traje es igualmente femenino. Antes de ser nuevamente afeminado por los griegos, fue el “Backos” vi-

ril de largas barbas, tal cual el dios toro que perseguía lascivo el ejército de admiradoras embriagadas en sus jugos. Más primitivamente aún, se le representaba enmascarando un árbol, a lo cual se añade que portaba muchas veces un falo ("para señalar su carácter fecundo y generador"). Las fiestas campestres, verdaderas "faloforias", centraban su culto grotesco sobre el falo, entre maníacos canturreos, danzas y bufonadas, originadas por la ingestión del vino. El dios fue finalmente despedazado por los Titanes; su corazón, palpitante aún, llevado por Atena (Vulcano el emisario primordial es así transmutado) a Zeus, quien ingiriéndolo lo renació a la vida.

Sigamos la pista a Atena, sobre quien recae el primer trastrueque. En algún lugar leemos en efecto lo siguiente: "El amo del Olimpos ordenó a Hefaios (Vulcano) que le diese un hachazo ahí donde le dolía (la cabeza). Obedeció Hefaios, salió por la brecha una joven enteramente armada: Atena". Como se ve, desde un cierto punto para acá todo tiene un marcado sabor especular. Por ende la inversión de los contenidos, válida los mismos: Heridas de muerte que desatan la vida; masculinidad que goza realizando funciones femeninas, etc.

Volvamos ahora a El Gato Negro (licencia que nos permite la volubilidad de nuestros personajes). Dice allí: "Entonces, llevado por su intervención (de la esposa, quien no acierta a descifrar su papel oscilante entre Zeus y Atena) a una rabia más que demoniaca, me zafé de su abrazo y le hundí el hacha en la cabeza". Por esa herida surgirá Plutón en la imagen final.

Todos los disfraces han caído abruptamente, después del violento espectáculo. Detrás de Zeus, una mujer que muere; Atena es apenas el doble narcísico del dios: Donde fantaseaba generar un nuevo ser, tan sólo obtiene el retrato de Plutón (Zeus subterráneo). Vulcano ha perdido ese tono bondadoso, servicial. Es un asesino. Develada la imagen, el resto parece cosa de la policía. Sigamos nosotros el camino inverso para abandonar progresivamente el mundo

de los espejos si es que logramos descifrar, aún fuere parcialmente, el embrollo.

Hasta el momento tenemos dos dioses igualados (Plutón-Dionisos): un trastrueque (Vulcano-Atena); dos imágenes contrapuestas (Atena-Zeus; gato-mujer). Sobre estas últimas veníamos trabajando. La anterior será tema obligado de posteriores análisis. Sigamos la dirección que ofrece la primera.

Dionisos no sólo es idéntico a Plutón como dice Heráclito; lo es por ser esencialmente desdoblado, por supuesto. Pero además porque ellos encarnan el destino de todo ingestor; la sabiduría mítica condensa en ellos —sabiduría que Poe reencuentra y actualiza— el drama del alcohólico. Idéntico desdoblamiento regirá su ingreso en el infierno del alcohol: calificará el mito del origen por una parte, tanto como impedirá un anclaje al pretender dar respuesta a la pregunta por la diferencia de los sexos. Ser oscilante entonces, el alcohólico será una suerte de rebelde de la bisexualidad (femeniza al padre para masculinizarse; faliza a la madre para recuperar al padre y en el juego de tantas paradojas transgresoras, sucumbe). Parido por otra parte doblemente, para ser consecuente con todo lo anterior, primero como expulsión del falo de la madre, sin habersele permitido aún su trastrueque en niño, es devorado por su padre (alcohólico ya!) y superando el fracaso excremental, torna irremediabilmente infantil en la deposición paterna. La convicción de este doble parto, si bien le permitirá justificar la bisexualidad, le obliga por otro lado a mantener inevitablemente disociadas ambas tendencias. Tan sólo, acorde con el modelo drogómano que el alcohol le propicia, conseguirá alternar en el tiempo (los partos vistos así imponen una sucesión necesaria) la dominancia de una u otra alternativa, de acuerdo con el desequilibrio que la ingestión o el cese de su efecto, vendrán a imponerle⁽¹⁾. Veamos entonces el proceso que mueve los ciclos.

1. A propósito de la temática del tiempo en el alcohólico, ver Deleuze, *Dialéctica del Sentido*.

2. HERA

...*"Cuando triste
y del cielo arrojado yo llegara
al confín de la tierra, por capricho
de una madre crüel y vanidosa
que viéndome de pies estropeado
ocultarme quería".*

Hefaistos

(La Iliada. Homero).

No nos es nuevo el tema del papel que la figura femenina representa en el montaje alcohólico. Nada más apropiado por otra parte para ilustrarlo que la figura de Hera de cuyos caprichos no logra liberarse el propio Zeus, pese a su inmenso poder y su doble carácter de esposo y hermano de la diosa. Nuestro interés en este aparte más que en la especificidad de la hija de Cronos, se centra en la influencia casi siempre funesta que ella genera en algunos caracteres masculinos de la mitología.

En esta perspectiva encontramos que la relación existente entre el dios del vino (Dionisos) y el dios del fuego (Vulcano), siendo menos directa que la analizada en el numeral anterior (Dionisos-Plutón), es posible hasta donde sabemos, a partir de la conexión con una tercera figura femenina, casi siempre hostil. Al menos Hera lo es ⁽²⁾. Comenzando porque siendo la madre de Vulcano le arroja desde el Olimpo avergonzada de su deformidad (era cojitranco, como Mefistófeles). Aunque otra versión, para justificar de alguna forma su carácter ígneo, atribuye a Zeus la hostilidad (éste le arroja desde el cielo como a sus rayos por interceder en defensa de Hera). De hecho, el carácter ambiguo e incompleto de las versiones, que crea tanta dificultad a los mitógrafos, obedece al mismo carácter dual de los dioses anteriormente mencionados.

2. Aún a riesgo de repetir historias de sobra conocidas se nos impone hacerlo para beneficio de nuestra construcción.

Dionisos a su vez será un perseguido de la diosa por ser resultante de la infidelidad de Zeus. Y es Hera quien los reúne de nuevo en esa historia donde Dionisos debe empujar a Vulcano para reconciliarle con ella. Vulcano asciendo ahora, desandando su caída, hacia una deseternización de la madre. (La había fijado en una silla de su propia invención). Fuese como fuere, tenemos duplicada ahora la versión de un mismo suceso, el nacimiento de Vulcano. La primera de ellas es claramente la inversa de aquella que explica la génesis de Atena. En efecto, también acá es Hera quien intenta autoengendrarse a Vulcano. Y por tanto coincide en este orden de cosas con la pareja esposa-gato. En cambio, la otra nos coloca ante la inminencia de la segunda trama. Arrojado por Zeus, repite el camino doble de Dionisos, en cuanto hace a su génesis. Pero si bien Vulcano vive a su vez la expulsión paterna, el carácter castratorio de la misma le garantiza la salida de su hechizante paraíso. Al regresar hallará a Hera; no a un Zeus glotón y femenino. No sucederá así a Dionisos (ni al alcohólico) quienes por el contrario ingresan en el ciclo repetitivo que les hará girar en feedback desde la ingestión hasta la deposición paternas y de ésta a aquella, ininterrumpidamente.

Entre los dioses y el alcohólico, surgen ahora los héroes. Saltemos hasta ellos ⁽³⁾.

Si Vulcano y Dionisos se integran en la historia de la silla que inmoviliza a Hera, Teseo y Heracles harán otro tanto en una historia perfectamente inversa: Plutón (no por casualidad, por supuesto) tenía a su vez inmovilizado de idéntica manera a Teseo (junto con Pirotoo) en el Hades, por pretender apropiarse de Proserpina. Con la ayuda

3. Pero sin olvidarnos de llevar con nosotros El Gato Negro. Para lo cual nada más indicado que reunirlo con la historia aquella del rey Ikarios, primero a quien Dionisos enseñara, agradeciendo su hospitalidad, los misterios del vino. Los habitantes del país, al recibir idéntico regalo de Ikarios, le asesinaron creyéndose envenenados por el desconocido líquido. Como atenuante del evidente parricidio, la hija del rey se ahorcará del árbol bajo el cual, sepultado, yacía el preciado cadáver. Árbol que robaba el alimento paterno con sus raíces y que queremos equiparar, para obtener el enganche, con aquel del cual pende Plutón en el Gato Negro.

de ésta, sin embargo, Heracles logra recuperarlo. No así a Pirotoo, sombra de Teseo, restos de alcohol que promoviera la confusión indispensable para su nacimiento, ahora veladamente repetido. En efecto, Egeo, su padre, le concibe embriagado. El desdoblamiento en aquella ocasión también es manifiesto; al menos en cuanto hace a la paternidad: Neptuno podría ser su padre tanto como Egeo.

En cuanto hace a Heracles, ocurre igual cosa: Hijo en apariencia de Anfitrión, en realidad lo es de Zeus quien así se disfraza para seducir a Alcmena solitaria.

Sus muertes los contrastan, quizá para que sean más claramente uno solo. Al ascenso desde el fuego de Heracles hacia Zeus se opone el final aún más triste de Teseo, empujado por Licomedes al vacío en una escena similar a aquella donde muere Egeo. Un descenso contrapuesto a una elevación, tal cual acaeciera ya con Vulcano y Dionisos, preludian el desborde final en la igualdad bifuncional del falo. Pero faltan varios eslabones antes de llegar allá.

Representantes de la virilidad, enfrentados a las más agresivas figuras (monstruos, fieras, gigantes...) y siempre vencedores, presentan dificultades ingentes en sus relaciones con la figura femenina.

Teseo, se sabe, estuvo a punto de ser envenenado por su madrastra Medeia y Egeo a duras penas logró impedirlo a tiempo. Posteriormente abandona a Ariadne una vez da cuenta del Minotauro, tal cual abandonó a la madre para ir en pos del reconocimiento paterno. Otro olvido lamentable acarrea el suicidio del progenitor: mantiene las negras velas a su navío, con lo cual el padre le cree muerto en el combate con el monstruo. Como si una lógica tajante vengara el reencuentro del hijo con el padre, a costa de la exclusión de la "mala mujer", imposibilitándolo ahora a partir de la impotencia del hijo para apropiarse de la "mujer bondadosa" (4).

4. Que son por lo demás dos símbolos de típica significación, aquellos que cierran ambas secuencias: la espada del padre, reconocida por éste en su hijo y las negras velas con las cuales el hijo reniega de su triunfo ante el padre. Falo y muerte de nuevo, en un ensamble que todo parece, menos ser indiferente para la selección mitológica que fabrica la estructura alcohólica.

Pensemos ahora en Heracles.

Nacido apenas, debe dar cuenta de dos serpientes que malignamente ha colocado Hera en su cuna. Fuera de que sus trabajo debe realizarlos forzado —él, la fuerza encarnada!— por las artimañas de quien no perdona no ser su progenitora. Heracles sobrepasa todas las pruebas pero le vence la más tierna, el amor. Una túnica —con la venenosa sangre del centauro Nessos, enviada por su esposa para recuperarlo al embrujo de Iole— desata su muerte. Es Zeus quien le libra —como a Dionisos— del fuego al cual se ha inmolado, elevándolo en una nube. Será acaso excesivo ver en este ascenso el camino que conduce hacia la paterna deglución?

Pero nos preocupa ahora recoger lo que hace a la figura femenina. Si bien decíamos al principio que el denominador común del ensamble Dionisos-Vulcano era el carácter hostil de la diosa madre, sucede algo diverso en cuanto a la figura femenina que integra a Teseo y Heracles en una misma historia. Acá, como sabemos, la hostilidad es de la figura masculina, evidentemente paterna (Plutón). Pero la actitud de Proserpina es casi tan maternal como la de Rea con Zeus cuando enfrentó a Cronos. Pareciera pues inevitable establecer una ley de alternancia que rigiese a dos tipos de mujer, claramente contrapuestos en los casos tratados hasta ahora: Una figura bondadosa con el hijo a costa de una conflagración más o menos velada contra el padre, sucede a una figura hostil —repudiada del esposo de alguna manera— cuya ira recae sobre el descendiente. En realidad, si ello no deja de ser válido desde la perspectiva del hijo, para la figura femenina más que una alternancia el desdoblamiento buscará el contraste con una imagen a la cual oponerse, y que evidentemente procede del portador de la ley.

Sólo Vulcano nos permite ver integrada esta imagen pues en su caso el padre está definitivamente ausente. Allí, por así decirlo, la madre no es simplemente la imagen impuesta por el padre. Necesariamente sola ante su propio experimento accede a una evidenciación que en el resto de los casos se encubre sagazmente. Así, por ende, delata en las

otras la posibilidad de integrar en idéntico fantasma funciones contrapuestas: La "mujer bondadosa" no se resignará a la disociación de la "mala mujer" e impulsará al héroe, al dios, tras la huella de su imagen contraria. De esta manera les obliga a sucumbir asignándoles su propio destino imaginario. Esa mujer, en fin, sólo querrá saber de su imagen especular y todo ser masculino entrará en sus proyectos únicamente como su instrumento: tanto porque sea portador del falo cuanto porque represente el falo mismo. Es este embeleso narcisístico aquello que el alcohólico no logrará descifrar para superarlo en definitiva, ni tampoco asumirlo plenamente para hacerlo su destino. Simplemente oscilará manipulado por ese modelo, sin cuajar su propia realidad en un remolino que lo fantasmaliza. Por eso ella será inevitablemente su perseguidora. Sea porque la piense fálica (con lo cual él mismo estará a punto de sucumbir al verse repetido en —al tiempo que excluido de— la imagen materna; mientras por otra parte, masculinizándola, cae él del lado femenino, indefenso ante la voracidad paterna) sea porque, para evitarlo, la imagine no fálica amenazando entonces con desaparecerla, pues ella trocará irremediabilmente en tumba y clamará por la refundición simbiótica.

Esta fantasmática femenina que engolosina al alcohólico admitiría desarrollos tantos que bien valdrían otro ensayo. El interés de este trabajo sin embargo es apenas dejar apuntados los trazos esenciales y resaltar los mínimos elementos que garanticen la validez de la construcción. Vayamos por tanto sin más justificaciones en pos de la significación del fantasma paterno.

3. PROMETEO

"Hará padre (Zeus) saltar en pedazos esa áspera cumbre con la fulmínea llama en medio del estampido del trueno, y sus despojos cubrirán tu cuerpo y te estrecharán con pesados y roqueros brazos. Después de largo espacio de tiempo volverás a la luz; pero el can alado de Zeus, el águila carnífera, vendrá a tí, convidado importuno, todos los días, y voraz te arrancará la carne a pedazos y se cebará en el negro manjar de tus hígados. Y no esperes el fin de este suplicio hasta que un dios se preste a sustituirte en tus trabajos, y quiera bajar a la oscura morada de Hades y a las caliginosas profundidades del Tártaro".

Hermes.

(Prometeo Encadenado. Esquilo).

En franca rebelión contra el padre de los dioses, Prometeo roba el fuego para beneficio de los hombres. Lo trae en un bastón hueco. De la condena que el dios le impone habrá de liberarlo Heracles eliminando con su arco el buitre voraz. En la interpretación freudiana, la problemática de la masculinidad es afianzada al enganchar esta leyenda con otra del liberador. Se trata del mito de la destrucción de la Hidra de Lerna: "Heracles, el héroe cultural —nos dice— la destruye cortándole las cabezas, pero éstas vuelven a crecer y sólo logra dominar al monstruo después de haberle quemado con fuego la cabeza inmortal". Y añade luego: "Un dragón acuático, dominado por el fuego. He aquí algo que no da sentido. Pero sí lo tiene, como en tantos sueños, la inversión del contenido manifiesto. En tal caso la hidra es una hoguera; las cabezas de serpientes son sus llamas y como prueba de su índole libidinal, presenta igual que el hígado

de Prometeo el fenómeno de la regeneración, de la integridad restablecida luego de su intentada destrucción. Ahora bien, Heracles extingue este incendio... con agua, la cabeza inmortal es sin duda el propio falo y su destrucción representa la castración. Pero Heracles es el liberador de Prometeo, el que mata el ave cebada en su hígado. Acaso no se habría de aceptar una relación más profunda entre ambos mitos?"

Con su visión fenomenológica, por otra parte, Bachelard nos ha dado nuevas pistas al definir el alcohol como agua de fuego (agua-ardiente); calificativo que a su vez es posible desentrañar en el cuento de Poe, si es que, por ejemplo, queremos recordar la presencia del fuego destructor que remata la violencia iniciada por el primero.

El mito de Prometeo presenta, a partir de la transgresión y el consecuente castigo, claras vinculaciones con el alcohol y sus resultados. Símbolo fálico paterno, el buitre —es evidente— roe canibal el aposento de los deseos, el hígado, tal cual el alcohol. Por otra parte, es de nuevo Vulcano quien, ahora a la inversa, conduce al violador hacia el castigo. Lo importante es que con ello se obliga a Zeus a un desdoblamiento (dios y ave) indispensable para la posterior liberación del transgresor.

Dos problemas surgen, si bien se ve, en este punto. Uno: cómo se resuelve la trilogía Zeus-Aguila-Prometeo en la pareja ingestor-alcohol? El alcohólico —habrá que decirlo?— nunca se tragó al padre. Allí donde se le interioriza como metáfora constitutiva, allí donde se le encarna, el ingestor lo devuelve, lo repudia. Y aunque existe una doble tendencia contrapuesta en la ingestión como tal, su voraz intensificación pareciera darse para tener mayor oportunidad de invalidarlo en el desafío, de mantenerlo de alguna manera excluido. Si a pesar de todo se le interioriza artificiosamente y en forma temporal, si no se opta por una plena indiferencia, ya no es por él, es por su falo. O más bien, por el enigma que ese pene, hecho ahora pura ley, le plantea respecto a su génesis. Y ante todo su previa y fantasmática presencia en el estuche materno (para rememorar leyendas mencionadas

previamente pero no ajenas a la construcción presente) que debió a su vez llenar, aún fuese brevemente en su paso —veloz o retardado según la problemática materna— hacia el mundo externo. Su presencia allí implicó la ausencia de quien ingresara con dirección francamente inversa; su ausencia definitiva de ahí contrastará con la temporal visita que a aquel, sin embargo, habrá de permitírsele. Imposibilitado por tanto para ignorarlo, le expulsa al menos para salvarse de la ausencia de ese espacio que ha pasado a significarle el mundo todo. Mientras compensatoria y alternativamente, el ritual ingestor le permite repetir incansable ese paso con el cual, igualado abruptamente con la madre, calienta las entrañas y juega a una comunión que le está prohibida.

En el alcohol pues el falo paterno ha sido anonimizado en el previo paso segmentador. Veamos cómo se opera este resultado, al tiempo que respondemos a la segunda inquietud.

Dos: Cómo ensamblar los resultados a los cuales nos conduce el análisis de Prometeo con aquellos obtenidos precedentemente? Ya no es ello difícil, conociendo como conocemos los recursos del alcohólico. Cada vez más centrado por la dominación de su drama, en su afán por controlar y detener los ciclos interminables a los cuales se halla sometido, repetirá a la inversa aquello que el padre hizo a su vez con él para renacerle: ingerirá el falo paterno. Sólo que, a cambio de un reforzamiento viril, obtiene la amenaza de un parto que le feminiza y, fracasando en su realización, la permanencia en la dominación que le corroe. El ciclo pues, no sólo se repite interminablemente, sino que, a medida que progresa, extrae una plusvalía mayor, si es lícito llamar así al incremento de los fracasos.

Por último, que haya sido precisamente Prometeo quien nos permitió algunos adelantos en esta última dirección no debe confundirnos. En realidad el triángulo que crea junto con Zeus y Heracles es simplemente el último eslabón, hasta el momento, de la cadena que parte de ese otro triángulo primordial constituido por Cronos-Plutón-Zeus, donde el vic-

timario, la víctima y el liberador repiten de una u otra manera idénticas temáticas.

4. EL DEMONIO

*"Entonces forzoso será que en ello
intervenga la bruja".*

Mefistófeles.

Quizá la imagen más acabada del demonio del alcohólico nos la trae el texto de Freud "Una neurosis demoníaca en el siglo XVII". Para comenzar se dice ahí que "el R. P. Provincial informa que el hermano Crisóstomo (Cristóbal Haitzmann) había estado en repetidas ocasiones poseso del demonio, que pretendía seducirlo a un nuevo pacto, pero que esto únicamente ocurrió cuando había bebido del vino en demasía, mas siempre la gracia de Dios le había permitido rechazar las tentaciones". Adelantándonos unas hojas, encontramos la descripción de un diablo muy particular; a más de estar provisto de "un gran pene que termina en serpiente", presenta a su vez uno o dos pares de senos. Freud ve aquí dos posibles interpretaciones. Una de ellas se obtendría pensando la imagen como una proyección de la actitud femenina frente al padre y otra tendría una explicación de origen tierno: el cariño infantil "desplazado de la madre al padre, señalando así una poderosa fijación materna anterior, que a la vez es responsable de una parte de la hostilidad contra el padre. Los grandes senos son el atributo sexual positivo de la madre, ya en una época en que el niño aún no conoce el carácter negativo de la mujer, la falta de pene".

Una imagen condensa la pareja primaria asignándole indistintamente un carácter bisexual indiferenciado, aunque habría que decir que si bien la condición fálica de la madre queda plenamente justificada ello es a costa de algo que se silencia detrás de tanta exhuberancia: la castración del padre. En efecto, la presencia de caracteres femeninos en el padre se sucede a la posición femenina del pequeño Edipo y

se justifica entonces como proyección de la misma sobre el progenitor. Es por este procedimiento por el cual es posible descifrar la combinatoria como resultado de una pura inversión de funciones (padre femenino, madre masculina) condensadas al tiempo que encubiertas en la curiosa representación. El padre castrado así sería reemplazado por la madre fálica, mientras la madre, en el vacío que entonces deja —y aquí ya aparece la clave de su carácter abandonico— sería sustituida, ahora sí, por un padre alimentador.

Con todo lo cual, a pesar de haber logrado invertir en buena parte el peso insoportable del universo fantasmático, el esfuerzo y el gasto realizados cobrarán su cuota cuando el naufrago creía salir a flote. En efecto, la temática psicótica, cada vez más próxima, le obliga a hundirse de nuevo, como ante la vista de un monstruo marino⁽⁵⁾. El deseo de negarla es en verdad notorio en el intento desesperado de ocultársela a los ojos, recurriendo a la refundición de los objetos para escapar a la amenaza disociativa. En realidad la fantasmática objetal que busca integrar en Uno condensado, con los objetos primordiales, es tan sólo posible sobre la base de previas disociaciones. Los falos disgregados, ingeridos, expulsados, rondan el aquelarre del ahora petrificado objeto unitario a punto de reventarse en el caos.

Insoportable imagen que desata el vómito. La flaccidez sucede a la erección; la evacuación de residuos al ímpetu de los jugos de la vida y el alcohólico encuentra en esta duplicidad funcional del falo y en este abandono total de sí la real equivalencia de su cuerpo, su verdadera imagen, y desemboca en ella al parecer definitivamente⁽⁶⁾.

5. ¿No es como Hipólito perseguido por ese monstruo enviado por Neptuno a solicitud del padre? Tesco halló en efecto la maligna carta encocada en la mano del cadáver de Fedra, donde se acusaba al hijo de un incesto que en realidad repudiaba tanto como lo deseaba la perversa madre. Ahorcada, ella ya no necesitará un gato en su cabeza. Mujer y gato al tiempo, se inmoviliza en la venganza.

6. A propósito repetimos aquí la canción de Brander en "El bodegón de Auerbach en Leipzig" Fausto, I parte):

*"En un agujero de la despensa había un ratón;
sustentábase sólo de lardo y manteca,*

EPILOGO

Desemboca. Ni más ni menos. Al pie de la letra. Es decir, se recoge sobre sí para taponar su boca con el falo en el empeño de autoconcebirse, de automutarse⁽⁷⁾. Ya hemos visto, en parte, cómo llega el alcohólico hasta esta imagen que le devuelve el espíritu último de su deseo. Digamos aún algo más.

En primer lugar, que la simultánea dominancia de la bisexualidad por una parte y de la tendencia tanática por otra determina la obsesión de la transmutación. Mutación en mujer (o en hombre, si se trata de una alcohólica). Transforma-

*y había echado una tripita
lo mismo que el doctor Lutero.
La cocinera le puso rejalgar
y entonces sintióse tan estrecho en el mundo
cual si tuviera amor en el cuerpo.*

*Corre de aquí para allí, sale disparado,
bebe con afán en todos los charcos,
roe, araña toda la casa; de nada sirve su furor,
da muchos brincos de angustia,
pero pronto se cansa el pobre animalito
cual si tuviera amor en el cuerpo.*

*Corre azorado a la cocina en pleno día;
cae junto al hogar, sacude las patitas
y quédase tendido que da compasión.
Ríese aún entonces la envenenadora.
¡Ay! Está ya en las últimas,
cual si tuviera amor en el cuerpo".*

Y Altmayer remata para no dejar duda alguna: "Miren al barrigón de cabeza pelada! La desgracia le vuelve afable y tierno. En el hinchado ratón ve su perfecto retrato al natural".

7. Pareciera que el alcohólico careciera de Yo y fuese eso lo que así buscara. En realidad ha perdido su lugar. A menudo lo asimila al Superyo y ahí entonces se diluye; en otras se derrite en ello (Cravreul observa idéntico oscilar entre el Yo ideal y el Ideal del Yo. Ver "La palabra del alcohólico"). Muchas veces, por otra parte, persigue la imagen en el mundo exterior, aunque es más exacto decir, hacer del mundo su retrato. Nunca estable, sin hallar reposo en una equivalencia que le resulta imposible, no alcanza a concebirse unitario en la transmutación y se pierde huyendo de sí, temiendo terminar autodevorado.

ción en cadáver⁽⁸⁾. El alcohol entonces es algo que se ofrece para introducir un cambio, para alternar un orden. Especie de Cero para nombrar la Nada⁽⁹⁾, con la esperanza de montar sobre él un desajuste primordial, creyendo conseguir así que la armonía se instaure en los otros niveles. Con él, el ingestor busca redondear el mito (del origen) no para reconciliarse con la entonces neutralizada bisexualidad, sino para lograr inclinar definitivamente la balanza hacia uno de los lados. Sólo que su empleo introduce una absurda matemática cuyas series, cuyas operaciones, cuyas leyes, el alcohólico desconoce. Se trata para él más bien de una suerte de código a descifrar⁽¹⁰⁾.

Si el alcohol es el Cero donde se abriría la posibilidad de eternizar una serie, un algo posible, sabemos que el alcohólico no consigue colocarse en el lugar del Uno. O mejor, el Uno, a su vez, pretende ser Dos, o Tres (masculino + femenino; niño + excremento + pene, etc). La serie se empana apenas iniciada. Pero de ahí surgen brazos que delatan, en la imposibilidad del ensamble con los otros elementos de la serie, el abismo que separa cada unidad (el alcohólico, digámoslo, no se traga los vacíos, pues quiere una matemática sin perforaciones). Esos brazos nos permiten ver el punto donde la perspectiva bisexual (hacer Uno Dos y la perspectiva tanática (hacer Cero Uno) se cruzan y se evitan. Dialéctica sui generis que mueve al alcohólico sin permitirle el reposo, indefinidamente, cada vez más próximo, sin que se dé completamente, de ser ensamblado por detrás al mundo máquico de la psicosis, de tanto huir engañando el

8. Esta demanda está perfectamente ilustrada por Poe en "El Gato Negro". La imagen del animal muerto superpuesto sobre el cuerpo femenino está en la cima de esta dilucidación, para aludir apenas a lo más evidente.

9. Con lo cual, dada su diversidad con aquello que nombra, podría a su vez ser Dos. Ver Green "El objeto (a) de J. Lacan y la teoría freudiana", a propósito de un texto de J. A. Miller (La sutura).

10. No era Poe, a propósito, ajeno a este tipo de desciframientos; por otra parte, es frecuente encontrar en el pasado de los alcohólicos el recurso a claves que presuponen la génesis de una lengua solitaria e incommunicable, que taponan el lenguaje y lo amenaza con invadirlo de silencio, si no logra descifrarsele.

ensamble oral con los fantasmas primordiales, a través de esa farsa que es la ingestión del líquido embriagante. Jano, quien perdió la vista en uno de sus rostros (habrá que decir, el edípico?) optará, entre tantas, por esa pose —pantomima de síntesis—: la cerrazón del cuerpo sobre sí, imagen donde el Dos y el Cero aparecieran a su vez, en el colmo del absurdo, igualadas, unificadas imaginariamente⁽¹¹⁾. Y será, por supuesto, también la imagen que más repudie.

No dejemos, para terminar, sin aclarar un último punto. La masculinidad asumida sin atenuantes es el punto donde fracasa el alcohólico (es Vulcano el gancho que se escapa, cuando ha sido dejada atrás la posibilidad de su mutación en Atena. Y con ello Heracles no podrá ser liberador, pues todo masculino se torna amenazante de tanto que se anhela. No existe lugar donde lo femenino esté más ausente que allí donde se crea la leyenda prometeica. Acaso ese sea el desierto rocoso donde se castiga a Prometeo). ¿No es pues por este intersticio por donde el don Juan⁽¹²⁾, el homosexual, el narciso y el espíritu mismo, en más de una ocasión, encuentran las salidas hacia ese cálculo infinitesimal que es la combinatoria alcohólica, encerrándose así en los laberintos de la pura apertura?

11. Atiéndase a los siguientes acertijos:

a) Un gato tuerto es a la vez cero, uno y dos, al tiempo que no es ninguno de los tres. En tanto el ojo que conserva se torna desde entonces puro espejo (la duplicidad de la imagen ha sido resuelta. Ello es lo que encanta a la mujer en el cuento de Poe). b) Un gato es un gato. Mas un gato tuerto no es sencillamente un gato tuerto: existe ahí una asimetría que hace imposible desde entonces decir que un gato sea simplemente un gato; pues si un gato tuerto no deja por ello de ser gato, un gato a secas ya no podrá serlo tan simplemente.

O sea, si $1 - N = 1$, ya $1 = 1$ resultará excesivo (como si se dijera que $1 = 1 + N$). Si por otra parte $N = 1$, única forma de trascender los límites de la unidad, llegamos a los dos absurdos alcohólicos $0 = 1$ y $1 = 2$, partiendo del aserto fundamental, donde el alcohólico es más veraz, si se quiere, que las matemáticas mismas; a saber: $1 \neq 1$.

12. Este, por ejemplo, se abalanza, mientras el alcohólico se recoge. Y a su vez, encuentra lo inverso de lo que busca. Véasele así: múltiples objetos para ninguna relación, como no sea con el unitario fantasma primordial saturado de falos excesivos. Busca su negativo; recibe a Medusa. Y es, igualmente, tal cual el alcohólico, contrario a Perseo.

CUADERNOS COLOMBIANOS

INC

lecturas.

LA INTEGRACION AL MERCADO MUNDIAL 1845-1930

- Tulio Halperin Donghi: *Hispanoamérica después de la Independencia*. Consecuencias sociales y económicas de la emancipación. Editorial Paidós, Buenos Aires, 1972.
- Roberto Cortés Conde: *Hispanoamérica: La Apertura al Comercio Mundial, 1850-1930*. Editorial Paidós, Buenos Aires, 1974.
- William Paul Mc Greevy: *Historia Económica de Colombia. 1845-1930*. Ediciones Tercer Mundo, 1975.
- Roberto Cortés Conde y Ezequiel Gallo: *La formación de la Argentina Moderna*. Editorial Paidós, Buenos Aires, 1973 *.

El transfondo histórico de la dependencia latinoamericana se sustenta teóricamente, casi siempre, en las condiciones bajo las cuales los países del área se inscribieron en la división internacional del trabajo y en las características que asumió su vinculación al mercado mundial durante la segunda mitad del siglo XIX y las primeras tres décadas del siglo XX.

El énfasis, sin embargo, se coloca más en el desarrollo del capitalismo a escala internacional que en las condiciones internas preexistentes. De ahí que, usualmente, se subraye el papel de los desequilibrios del sector exportador, o la incidencia negativa de la especialización en un producto de exportación. Este enfoque, esencialmente correcto en cuanto punto de partida analítico, conduce a menudo a olvidar que las características particulares que conformaron el proceso de integración a la economía mundial fueron más el resultado de las condiciones de la economía interna, que el resultado de la acción de fuerzas externas. Dicho de otro modo, el desarrollo del mercado mundial permitió el desarrollo de la economía interna bajo las condiciones impuestas por éste. En efecto, lo que se desarrolló no fue sólo el sector exportador, sino que éste indujo modificaciones sustanciales de la economía interna, modificaciones que sólo parcialmente dependían del mercado mundial y que en lo fundamental se sustentaban sobre las condiciones productivas del sector exportador, que a su vez se modelaban según su relación con el resto de la economía interna.

De hecho, la “capacidad diversificante”⁽¹⁾ del sector exporta-

* Los dos primeros y el último de los textos aquí reseñados corresponden a los volúmenes 17, 18 y 19 de la colección *Biblioteca América Latina Serie Menor*, que publica la editorial Argentina Paidós.

1. El término lo tomamos prestado de Osvaldo Sunkel y Pedro Paz: *El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo*, Ed. Siglo XXI,

dor dependía de la magnitud de la acumulación de capital susceptible de transferencia a otras actividades, de la tecnología, esto es, de las cantidades relativas de recursos productivos (tierra, trabajo y capital) necesarios en el sector de exportación y consiguientemente de la cantidad de empleo tanto directo como indirecto generado por éste, de las condiciones de distribución de los ingresos, etc., elementos éstos que determinarían un aspecto fundamental para la diversificación: la amplitud del mercado nacional necesaria para sustentar actividades nuevas en el orden interno.

Pero a su vez, tanto los elementos condicionantes de la capacidad de diversificación como los límites mismos de expansión del sector exportador dependían también de factores esencialmente internos: de la disponibilidad de capital existente en la economía, de la capacidad de los demás sectores para proveer la fuerza de trabajo al sector exportador en expansión y de la amplitud de la frontera agrícola tanto para el producto de exportación como para bienes alimenticios, de la flexibilidad de los demás sectores para responder a las demandas generadas en el sector de exportación y, finalmente, de la capacidad de transformación del estado. Por supuesto, estos elementos fueron diferentes en cada país. Las fuentes de provisión de capital, por ejemplo, marcan diferencias esenciales entre los países de América Latina. Cortés Conde examina los casos de Perú, Cuba, Chile, México y Argentina. En el caso del Perú la provisión de capital provendría de la deuda pública externa, mientras que el proceso de comercialización del guano pasaba a manos de concesionarios ingleses. Resultaba así que el capital acumulable se transfería al exterior en pago de la deuda o a título de las actividades comerciales. En Cuba, la producción de azúcar se financiaba directamente con capital extranjero, lo mismo que la producción minera de Chile. México recorrió inicialmente la etapa de la deuda pública, pero cuando el mercado se había ampliado y se había consolidado una infraestructura de transportes y comunicaciones, fluyeron entonces los capitales extranjeros privados. El flujo de capitales extranjeros a la Argentina (véase Cortés Conde y Gallo, págs. 43 y ss.) se vinculó a fondos públicos, transportes y cédulas hipotecarias. El caso colombiano fue distinto: el sector tabacalero era relativamente reducido y no requería grandes dosis de capital. La vinculación del capital extranjero se haría tardíamente en el período del café, sobre todo a los ferrocarriles y a la comercialización externa de café (ver McGreevy, págs. 251 y ss.). El papel diferente que jugó el capital extranjero articularía también de manera diferente a las burguesías con los mecanismos financieros externos y susci-

1973. Parte cuarta, Cap. II. Se alude con él, a la capacidad de transformación que puede inducir el sector exportador sobre el resto de la economía doméstica.

taría conflictos de distinta naturaleza (este aspecto es tangencialmente tratado para cada país en Cortés Conde).

En buena parte, la escogencia misma del sector de exportación estuvo determinada por la dotación de factores productivos. El caso de Argentina ilustra bien este punto: "Escaso de capital y de mano de obra, con tierras abundantes, el río de La Plata se orientó hacia la producción ganadera extensiva. Este mismo hecho, que explica el fracaso de la agricultura en esa época (la falta de población por un lado y de transportes por otro), resultó en que la producción se ajustó a los recursos ya existentes..." (Cortés Conde, pág. 15). El Perú, escaso de mano de obra movilizable hacia la explotación del guano, hubo de recurrir a la importación masiva de mano de obra (coolies chinos).

Anotemos, igualmente, que el papel del estado en esta época es menos desdeñable, ciertamente, que lo que el tratamiento convencional le asegura: La "generación del 80" en Argentina (véase Conde y Gallo, págs. 81 y ss) los reformadores del 50 en Colombia, la época del porfiriato en México, hacen ver la importancia de las modificaciones institucionales para el desarrollo de la economía. Independientemente de las consecuencias de las políticas reformadoras, sus propósitos eran bien claros: movilizar los recursos disponibles (capital, mano de obra a través de la liberación de esclavos, tierras a través de la desamortización y venta de baldíos, etc.) con una mentalidad distinta, orientándolos hacia su explotación económica y no ya sobre la base de su significación social.

Ahora bien, estos elementos implicarían grados de extensión diferentes de la diversificación en las actividades de la economía doméstica. Sin embargo, lo característico es que de la amplitud alcanzada por el sector interno vendría a depender la debilidad o la fortaleza de la economía doméstica frente a las fluctuaciones de la coyuntura internacional. Más claramente, la amplitud del sector interno vendría a definir el grado de autonomía o dependencia de los países frente al mercado mundial. La vinculación a la economía mundial hubo de esperar mucho más tiempo que lo que los grupos sociales y económicos gestores de la independencia inicialmente creyeron. No se trataba solamente de esperar el surgimiento de una coyuntura internacional favorable, hecho que empezaría a manifestarse a partir de 1820, cuando en particular la expansión de la economía británica se sustentaba sobre la importación de bienes alimenticios, de cuya provisión se encargaría en buena parte hispanoamérica⁽²⁾. Se trataba de un hecho más esencial: las limitaciones impuestas por los procesos que la guerra de independencia había generado. La

2. En Cortés Conde y Gallo, Cap. II, se examinan con precisión las características centrales de la coyuntura internacional a mediados del siglo XIX.

independencia, si bien se quiso como un simple cambio de guardia en el poder del estado, no resultó así: la independencia, como bien lo puntualiza Halperin, fue un hecho político pero fue también y fundamentalmente un hecho militar: "Hispanoamérica llegó a la independencia a través de la guerra y ésta, de una manera u otra, dejó su huella en la vasta región" (3); en la destrucción de riqueza material, en la militarización del aparato administrativo que implicaba un hasta cierto punto independiente poderío político del ejército y sus jefes, en la movilización de un vasto contingente de hombres que para fortalecer el ejército se sustrajeron de las actividades productivas, y sobre todo en el rompimiento de las jerarquías sociales propias de la vida colonial. Este último punto es ante todo ilustrado por el acceso al poder político de las capas mestizas, hecho al que la guerra había dado lugar y que había de conducir, en las dos décadas posteriores a la independencia, a un conservatismo temeroso, fruto de la reacción de las castas criollas.

En el plano puramente económico, las consecuencias son aún más definitivas: la ruptura de los circuitos comerciales tradicionales, sobre todo de los vinculados al mercado peninsular, la expansión desordenada del consumo de productos industriales importados que dejaría en un crónico desequilibrio la balanza comercial, y aún más incisivamente, el vertiginoso descenso de los de por sí precarios niveles de acumulación logrados en la economía colonial, y ello por el surgimiento de un consumo suntuario que no se correspondía con los niveles de riqueza existente, por la fuga de capitales ante los riesgos inherentes a la inestabilidad política, por el gasto de la parte más importante del metálico existente en compras de productos importados de uso militar, en fin, por la incontrolada exportación de oro y plata frente a una producción minera en decadencia (4).

Todo ello no podría expresarse más que en el retroceso de la actividad económica y en un período de estancamiento que habría de durar hasta por lo menos mediados del siglo. La verdadera ruptura

3. T. Halperin, pág. 15.

4. El ensayo de Halperin, en este aspecto de las consecuencias económicas y sociales de las guerras de independencia, es francamente notable. Una lectura cuidadosa puede hacer ver lo erróneo de los puntos de vista tradicionales (a los que por lo demás Mc Greevy no puede escapar), según los cuales la independencia no cambió nada y dejó intactas tanto las estructuras sociales como las relaciones económicas legadas por la colonia. Tal enfoque, al que adhieren casi todos los textos de historia nacional, se sustenta más sobre el examen de los propósitos de los gestores de la independencia que sobre los resultados objetivos de la guerra; tal vez deba subrayarse más las implicaciones del hecho militar mismo que los propósitos ideológicos explícitos de las aristocracias criollas.

con el pasado colonial debió esperar entonces hasta 1850, no por el gusto de la aristocracia criolla, sino por las imposibilidades resultantes del ambiente económico y social post-independiente (5).

A la economía neogranadina le correspondió efectuar el rompimiento a través de las exportaciones de tabaco. El sensible crecimiento del sector externo (las exportaciones se incrementaron en más del 18% anual en los años siguientes a 1845) tuvo impactos que son ya bien conocidos: desplazamiento de mano de obra del sector de subsistencia hacia el sector de exportación, crecimiento de las importaciones de manufacturas y ruina consiguiente del sector artesanal, expansión de la frontera agrícola y encarecimiento de las tierras, particularmente de las ubicadas en el área de cultivo del producto de exportación, desarrollo de la ganadería y consolidación de la navegación por el Magdalena (6). Pese a que fue un desarrollo de corta du-

5. Mc Greevy, quien a pesar de su presunto rigor empírico no puede escapar a las interpretaciones convencionales, anota: "En los años que siguieron a la independencia, la explotación rigurosa dio paso a un período de estancamiento causado por la actitud vacilante de los dirigentes políticos y por su descuido de no patrocinar mejoras internas o medidas económicas conducentes al desarrollo. En consecuencia, el cambio económico prosiguió a un ritmo imperceptible hasta 1850" (pág. 23).

6. En nuestra opinión, el texto de Mc Greevy no va más allá de constatar empíricamente aspectos que investigadores más agudos habían percibido ya, aunque menos ostentosamente. El pretendido carácter analítico de la obra, que su traductor anuncia, consiste sólo en una tediosa teorización formalista, en la construcción de "modelos" de contenido económico precario. Salvo algunos capítulos ligeramente novedosos en interpretación (como, por ejemplo, el de los transportes), el resto se corresponde bien con el espíritu de la "historia cuantitativa": la constatación empírica de lo obvio. Cuando este autor pretende "interpretar" cae en francas trivialidades. Tómese como ejemplo la discusión a propósito de la expansión del café (parte III). Luego de una inocua discusión de las tesis de Safford, Hagen, López Toro y Ospina Vásquez sobre el papel de los antioqueños en el desarrollo económico nacional, concluye que "la mayoría de las investigaciones que han sido consideradas en este capítulo estudian el problema de la transición al crecimiento en Colombia como un fenómeno provocado por cambios autónomos en la psicología de los antioqueños o en la destreza empresarial de los comerciantes y de las élites en las principales ciudades del país. Sin duda, estas variables constituyen excelentes medidas de la receptibilidad de la economía y la sociedad doméstica a las posibilidades del desarrollo económico. La perspicacia de las élites locales, la disposición de los comerciantes antioqueños a invertir en la actividad manufacturera y las experiencias adquiridas por estos grupos en la minería fueron elementos que desempeñaron papeles destacados en la transición, pero qué habría sido de sus esfuerzos de haber faltado la expansión

ración (el ciclo del tabaco duró escasos veinte años), las consecuencias pesaron sensiblemente sobre la economía nacional. No solamente se registró un cambio en las características del estado, requisito previo a las tentativas de expansión del sector exportador, también los niveles de acumulación debieron reponerse aunque no significativamente, interesa subrayar sobre todo el establecimiento de la navegación por el Magdalena, que además de la ostensible rebaja en los costos de transporte produciría una consecuencia todavía más fundamental: el comienzo de la unificación de zonas del país hasta ahora desvinculadas. La crisis de las exportaciones de tabaco —a la que se agregaron las frustradas tentativas de otros productos como el añil y la quina— arrastró consigo a toda la economía nacional⁽⁷⁾. Es la crisis económica, social y política que ha de terminar en lo político con la Regeneración y en lo económico con la expansión de las exportaciones de café, las que por su conformación particular traerían sobre el orden económico interno consecuencias diferentes de las que trajo el tabaco.

Un capítulo de interés del texto de Mc Greevy es el IX, en el que se hace una comparación entre el tabaco y el café desde el punto de vista de su impacto sobre la economía. Se subrayan allí, 1. las diferencias en cuanto a la distribución del ingreso, mucho más concentrado en el tabaco que en el café; 2. las diferencias en la infraestructura necesaria para la comercialización del producto y consiguientemente la relación del sector exportador con los centros urbanos; 3. la importancia del ferrocarril, surgido gracias al café, para el fomento de la industria textil.

Por lo demás, casi ninguno de los países latinoamericanos tuvo un desarrollo estable. Todos ellos hubieron de enfrentar crisis derivadas bien de la coyuntura internacional, bien del agotamiento del recurso de exportación. La característica en el plano político es siempre la de una conmoción social generada por la frustración de las ex-

sin precedentes ocasionada por el auge de las exportaciones de café?" (pág. 219. Los subrayados son nuestros).

7. En Mc Greevy, cap. VII, puede verse una descripción de los impactos de las exportaciones de tabaco y algunas anotaciones sobre las causas de la crisis. El desafortunado método seguido por el autor para evaluar los efectos netos de las políticas librecambistas, le permite sin embargo poner de relieve un punto importante. Sugiere que si bien el librecambio trajo consigo consecuencias negativas para algunos sectores como el artesanal, otros sectores pudieron permitir desarrollos mayores que lo que la economía perdió con el retroceso de aquéllos. De cualquier modo, pone en cuestión la tesis convencional de que el librecambio condujo a la ruina a la economía nacional considerada como un todo.

pectativas que el desarrollo hacia afuera provocaba en el orden interno⁽⁸⁾.

Quizás uno de los aspectos más importantes que descuida la bibliografía histórica de este período es el de los transportes. La expansión de los sectores económicos estuvo ligada indisolublemente a la posibilidad de asentar una infraestructura que permitiera vincular la producción interna al mar, es decir, al mercado mundial⁽⁹⁾. Para el desarrollo futuro de los países, su importancia no fue menos decisiva. Como anota Cortés Conde: "Aunque, de por sí, el solo hecho del crecimiento de las exportaciones no importó en todos los casos la superación del atraso y que esta etapa de 'crecimiento hacia afuera' ha legado problemas nada fáciles, no se puede ignorar tampoco que en muchos casos dejó contribuciones más perdurables: una importante red de transportes, obras básicas de infraestructura y, aunque no siempre, un mercado interno, figuran entre ellas"⁽⁹⁾.

El análisis que hace Mc Greevy del desarrollo del sistema de transportes hace soportable el resto del libro. Es indudable que las exportaciones de tabaco alentaron la navegación, así como las de café permitieron el desarrollo de los ferrocarriles. Por supuesto, el establecimiento de una relación de causalidad entre exportaciones y transporte no queda resuelta en un coeficiente de correlación. Lo novedoso consiste en subrayar los efectos del descenso de las tarifas de transporte sobre la industria nacional. Aunque Mc Greevy no es explícito al respecto, sugiere que el verdadero libre cambio se realizó cuando el "proteccionismo natural" derivado de las dificultades del transporte fue superado por un significativo descenso de los costos. Del mismo modo, el ferrocarril permitió poner el café en los mercados mundiales en condiciones competitivas. Pero más allá de estos impactos más o menos inmediatos hubo una consecuencia más esencial: el desarrollo del sistema de transportes permitió —lo que sería más visible en la década de los años veinte— la integración de las regiones económicas dispersas en un mercado interno más o menos unificado, que a la postre sería el soporte del desarrollo industrial de los años treinta.

Los aspectos básicos de los textos reseñados aquí sugieren que las condiciones internas de la economía jugaron un papel de capital importancia en el período de la vinculación al mercado mundial. Se-

8. En el texto de Cortés Conde se subrayan, para los países examinados, las diferentes etapas de desarrollo y períodos de crisis, y tangencialmente los efectos sobre el orden político. El último capítulo de Cortés Conde y Gallo examina con alguna amplitud las relaciones entre economía y política para el caso de Argentina.

9. Cortés Conde, pág. 203.

guramente, un poco de imaginación haría ver la necesidad de replantear los caminos de la investigación histórica, de reformular no pocas de las líneas de interpretación convencionales y, sobre todo, la urgencia de establecer para el análisis histórico relaciones más significativas que las hasta ahora conocidas.

Jesús Antonio Bejarano

CUADERNOS COLOMBIANOS

Tarifa para suscripciones

Colombia, Correo Nacional	\$ 200.00
Exterior, Correo Aéreo	US \$ 10.00

OFERTA VALIDA HASTA OCTUBRE DE 1975

Los cheques o giros deben enviarse a nombre de:

Distribuidora de Libros LA CARRETA
Apartado Aéreo 51968, Medellín (Colombia)

LETRAS LIBRERIA

Le brindamos a usted libros de las más
importantes editoriales a los precios
más bajos del mercado.

CALI, calle 8 N° 4-66. Tel: 894 986. Apdo. Aéreo 8327

TORRE DE BABEL

Librería - Editorial

Calle 17 N° 6-57 Interior 1

Teléfono: 34 70 36

BOGOTA



EDITORIAL LA OVEJA NEGRA

NOVEDADES

El pensamiento económico de Carlos Marx, de Karl Kautsky, 2ª edición, \$ 70.00.

El dieciocho brumario de Luis Bonaparte, de Carlos Marx, \$ 30.00.

Ludwig Feuerbach y el fin de la filosofía clásica alemana, de Federico Engels, \$ 17.00.

Ideología y aparatos ideológicos de Estado, de Louis Althusser, 2ª edición, \$ 25.00.

1974: Crisis estructural del capitalismo, de Paul Sweezy, Fidel Castro y otros, \$ 35.00.

Contribución a la crítica de la economía política, de Carlos Marx, 3ª edición, \$ 40.00.

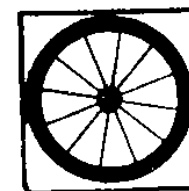
DISTRIBUIMOS

Ediciones en lenguas extranjeras de Pekín y sus revistas en español.

Fondo del Instituto Cubano del Libro.

Dirección: Carrera 50 Nro. 52-08 Oficina 201

Teléfono: 45 16 48 - Apartado Aéreo 51022 Medellín



LA CARRETA

Distribuidora de Libros

LISTA DE PRECIOS - ABRIL DE 1975

LIBROS DE BOLSILLO DE LA CARRETA

1. Jean Baby. **Principios Fundamentales de Economía Política** \$ 30.00
2. Carlos Marx. **La Miseria de la Filosofía** \$ 30.00
3. Mao Tse-tung. **Cinco Tesis Filosóficas**
4. Oscar Rodríguez S. **Efectos de la Gran Depresión sobre la Industria Colombiana** \$ 30.00
5. Bernardo García. **Anticurrie. Crítica a las Teorías de Desarrollo Capitalista en Colombia**
6. Mario Arrubla. **Estudios sobre el Subdesarrollo Colombiano** \$ 40.00
7. Pierre Gilhodés. **Las Luchas Agrarias en Colombia** \$ 20.00
8. Jorge Villegas. **Petróleo Colombiano, Ganancia Gringa** \$ 35.00
9. Estanislao Zuleta. **Comentarios a la "Introducción General a la Crítica de la Economía Política" de Carlos Marx** \$ 35.00

LIBROS DE LA CARRETA

1. Daniel Pecaút. **Política y Sindicalismo en Colombia** \$ 80.00
2. Juan Friede. **Los Chibchas bajo la Dominación Española** \$ 80.00
3. Alvaro Tirado. **Introducción a la Historia Económica de Colombia** \$ 90.00

EN PREPARACION

Miguel Urrutia, Albert Berry. **La Distribución del Ingreso en Colombia**

REVISTAS

Cuadernos Colombianos N° 1 (agotado), N° 2 \$ 40.00, N° 3 (agotado), N° 4 \$ 40.00, N° 5 \$ 50.00.

OTROS TITULOS

- | | |
|---|----------|
| Clausewitz. De la Guerra, T. I. | \$ 30.00 |
| Clausewitz. De la Guerra, T. II. | 30.00 |
| Le Fil Du Temps. El Marxismo y la Cuestión Agraria | 60.00 |
| Dos Santos. La Crisis Norteamericana y la América Latina | 30.00 |
| Gilio. La Guerrilla Tupamara | 30.00 |
| Mandel. Respuesta Socialista al Desafío Americano | 30.00 |
| Palacios. El Populismo en Colombia | 20.00 |
| Sweezy. La Transición al Socialismo | 30.00 |
| Trotsky. Acerca de la Revolución Socialista | 35.00 |
| Varios. Crisis Universitaria Colombiana 1971 | 40.00 |

Libros de la Carreta

Mario Arrubla

ESTUDIOS

SOBRE EL SUBDESARROLLO COLOMBIANO

Octava edición

La octava edición de los tres ensayos que forman este volumen indica el interés con que ha sido recibido y es estudiado el trabajo de Mario Arrubla.

En *La Operación Colombia o el Capitalismo Utópico* el autor discute la viabilidad de las estrategias desarrollistas formuladas por Currie y que de tiempo en tiempo retoma la burguesía con la ilusión de lograr un pleno desarrollo capitalista del país. *El Esquema Histórico de las formas de Dependencia* muestra los distintos modos como los países dependientes se ven inscritos en relaciones coloniales que determinan su historia. *El Análisis Estructural de la Economía Colombiana* estudia la manera como el neocolonialismo conforma la economía, caracteriza y señala sus intereses a las clases colombianas. La *Introducción* plantea preguntas al conjunto de ensayos e indica nuevos caminos a la investigación.