

La dinámica de la acumulación y del empleo en la industria textil colombiana durante los 70: de la promoción de exportaciones al contrabando

Eva Paus*

"El fantasma del Che Guevara no me asusta, pero le tengo respeto al espíritu de Karl Marx que también ronda sobre nosotros. Predijo que la profundización del capital destruiría más empleos de los que crearía su ampliación. Se equivocó en el caso de Europa en el siglo XIX pero no necesariamente se habrá equivocado en el de Asia en el siglo XX"¹.

Y podríamos agregar: en el de Colombia tampoco.

I. Introducción

En 1967 el gobierno colombiano adoptó una serie de medidas que modificaron las reglas del esquema de acumulación, cambiando el énfasis de sustitución de importaciones por el de promoción de exporta-

ciones. Se esperaba que la implementación de un sistema de devaluación gradual (crawling peg), en combinación con una serie de incentivos a través de crédito e impuestos, estimulara la exportación de bienes no tradicionales y que ello permitiría eliminar la tradicional escasez de divisas. Cerrando la brecha de divisas se generaría, a su vez, un nuevo estímulo al crecimiento mediante el avance del proceso de sustitución de importaciones en las industrias de bienes de exportación.

Así como no hay duda de que la expedición del Decreto 444 obedeció a consideraciones de la balanza de pagos, es claro que la promoción de exportaciones --de ser exitosa-- se basaría en la producción de bienes

* Investigadora visitante de FEDESARROLLO entre julio de 1981 y diciembre de 1982. Este documento es parte de una investigación realizada para obtener el título de Ph.D. de la Universidad de Pittsburgh. La autora agradece los comentarios y la colaboración del Dr. Gabriel Misas y del equipo de FEDESARROLLO. Igualmente agradece la traducción del original en inglés realizada por Sonia Weil Wolfe y revisada por Carlos Caballero Argáez.

¹ Arthur Lewis. "Summary: The Causes of Unemployment in Less Developed Countries and some Research Topics". *International Labor Review* 101 (mayo 1970) 5.553.

intensivos en mano de obra. De esta manera no solamente se obtendrían divisas sino que también se contribuiría a la solución del problema de desempleo².

Dentro del espectro de teorías económicas del comercio internacional no se encuentra ningún modelo analítico que no postule la intensidad de la mano de obra en las exportaciones manufacturadas de los países en vía de desarrollo —con base en la distinta dotación y remuneración de factores (específicamente de mano de obra) en los países desarrollados y en vía de desarrollo³. La evidencia empírica de la mayoría de los estudios confirma la hipótesis sobre exportaciones manufacturadas intensivas en mano de obra por parte de los países en desarrollo⁴. Con base en un análisis de las exportaciones colombianas en 1970 y 1973,

Thoumi⁵ concluye que los sectores de exportación eran más intensivos en mano de obra que aquéllos en los cuales se compite o no con las importaciones. Dentro de este contexto la intención de este artículo es la de analizar el comportamiento de la industria textil durante la última década, con particular énfasis en la dinámica del empleo generado por la producción desarrollada para los mercados internos y externos.

En 1964 la CEPAL caracterizó la industria textil colombiana como la más eficiente y moderna en toda América Latina, con unos niveles de productividad que se acercaban a los de los países europeos⁶. Si a ello se suma la tradicional importancia de la industria textil dentro del sector manufacturero⁷, y su capacidad para generar empleo, se entiende por qué los textiles eran el sector que podría beneficiarse del impulso hacia los mercados internacionales y generar nuevas oportunidades de empleo. Hoy en día se sabe que estas perspectivas favorables se cumplieron en la realidad únicamente en la primera mitad de la década. En los últimos años la situación ha cambiado y ya son frecuentes titulares de los periódicos como por ejemplo, "la crisis de la industria textil", "el futuro textil

² La generación de nuevo empleo mediante la promoción de las exportaciones —aún considerándose un beneficio derivado en lugar de una prioridad principal— no se descuida en las declaraciones oficiales. El plan de desarrollo "Para Cerrar la Brecha" dice: "La política de promoción de exportaciones se dirigirá principalmente a fomentar la producción de bienes intensivos en el uso de mano de obra y que generen un mayor valor agregado nacional..., de esta manera se integran también los objetivos de generación de empleo y de impulso al sector exportador".

³ Diferentes teorías, cómo la del modelo Heckscher-Ohlin o la hipótesis del ciclo del producto o la propuesta de la internacionalización de la producción llegan a la misma conclusión en este respecto, aunque existen grandes diferencias entre sus premisas y su entendimiento de la lógica interna del comercio internacional.

⁴ Véanse por ejemplo los resultados del proyecto NBER: Anne Krueger et als (eds). *Trade and Employment in Developing Countries*. National Bureau of Economic Research. Chicago London: University of Chicago Press, 1981.

⁵ Francisco E. Thoumi. "International Trade Strategies, Employment, and Income Distribution in Colombia". En Anne Krueger op. cit.

⁶ CEPAL. *La industria Textil en América Latina III. Colombia*. Nueva York: Naciones Unidas, 1964.

⁷ Dentro de la industria manufacturera la producción textil comprende el 13o/o de la producción bruta en 1964, el 14.9o/o en 1973 y el 10.2o/o en 1980. En cuanto a empleo, las cifras para esos años 15.5o/o, 17.3o/o y 13.9o/o respectivamente.

es una carrera contra reloj", "para 1983 no habrá industria textil", lo cual evidencia que las condiciones de esta industria se han modificado.

En la segunda mitad de los setenta la tasa de crecimiento de las exportaciones disminuyó y en 1981 se dió una caída en términos absolutos. La producción real ha estado decreciendo desde 1979 y sólo se recuperó ligeramente durante el último año; el contrabando de textiles ha capturado una creciente participación del mercado; y, una industria que en un tiempo creaba puestos de trabajo se caracteriza, ahora, por una ola de despidos masivos.

El cambio drástico en la posición competitiva de la industria textil durante los últimos cinco a diez años se debe a una red compleja de factores que se analiza en este trabajo. El factor clave en la explicación de lo ocurrido es la evolución interna del precio de textiles el cual, a su vez, es influenciado por los precios de las materias primas, por el comportamiento monopólico de las más grandes empresas, y por el lento crecimiento de la productividad. La sobreproducción de textiles en el mercado mundial del ramo, con su secuela de competencia violenta —en términos de precios, principalmente— así como la revolución tecnológica experimentada por la industria durante la última década— ignorada demasiado tiempo por muchos empresarios textiles colombianos —son elementos importantes de la crisis que deben considerarse no solamente dentro del análisis del pasado sino también en el pronóstico sobre el futuro. Una disminución de los precios de textiles es absolutamente crucial pa-

ra que la industria recupere algún día su competitividad. Como se estudiará en detalle más adelante, cualquier medida dirigida a reactivar este sector tiene que tomar en cuenta tres fenómenos. Primero, que la actual recesión de la industria textil se debe a problemas estructurales y coyunturales que es necesario tratar por separado. Segundo, que mientras la recesión afecta a casi la totalidad de la industria a través de la depresión de las ventas la parte estructural de la crisis no se extiende a toda la industria textil sino que se centra en un grupo específico pero importante de empresas textiles. Tercero, que la actual crisis en el sector textil es una crisis doble y comprende un conjunto de problemas con dos elementos distintos: la falta de competitividad, de un lado, y los despidos masivos, del otro. La mayoría de las declaraciones sobre la crisis textilera se refieren casi que con exclusividad a la necesidad de recobrar la competitividad, así se descuide el empleo o se considere como un efecto derivado de la renovada dinámica de la producción textil. Sin embargo, debe quedar muy claro que una solución a la primera parte del problema está lejos de constituir una respuesta automática a la segunda.

II. Características Generales de la Industria

Aunque la fabricación de textiles en Colombia es tan antigua como el mismo país solamente a principios del Siglo XX se inició su producción a escala industrial⁸. Sucesivas etapas

⁸ Para una discusión detallada véanse, por ejemplo: Roger Brew: "El Nacimiento de la Industria Textil en el Occidente Colombiano". Co-

CUADRO I
PARTICIPACION DE LAS DISTINTAS RAMAS
EN LA PRODUCCION TOTAL DE TEXTILES
 (%)

	Producción total			Valor agregado		
	1970	1975	1980	1970	1975	1980
Hilandería y acabado	20.3	27.8	33.8	24.2	32.6	34.7
Tejidos de punto	18.4	16.6	14.0	18.7	17.2	12.3
Manufacturas de algodón	42.0	37.4	33.9	38.5	33.7	36.5
Manufacturas de lana	7.0	4.5	3.2	6.7	5.1	3.7
Manufacturas de fibras sintéticas y artificiales	9.0	10.1	10.7	9.2	8.6	9.5

Fuente: Cálculos con base en DANE. *Industria Manufacturera*. Los diferentes subgrupos corresponden a CIIU-2, 3211, 3213, 3216, 3217 y 3218.

del proceso de sustitución de importaciones de telas de algodón (primero la de telas de algodón, luego la de fibras de algodón y finalmente la de algodón mismo) concluyeron al final de la década de los cincuenta. A mediados de la década siguiente habría de empezar a aumentar rápidamente la producción de nylon y polyester. De esta forma, la industria textil en el país ha podido autoabastecerse desde la década pasada con importaciones muy pequeñas consistentes en fibra larga de algodón, lana, fibras acrílicas y productos químicos especiales⁹.

yuntura Económica Volumen IX, No. 4 (Dic. 1979); "Historia de la Industria en Colombia" *Revista Trimestral Andí*, 11, 1970; Santiago Montenegro. "La Industria Textil en Colombia: 1900-1945". *Desarrollo y Sociedad* 8 (Mayo de 1982); Luis Ospina Vásquez, *Industria y Protección en Colombia 1810-1930*. Bogotá: Editorial Santafé, 1955.

⁹ *Las importaciones más importantes son de maquinaria textil que se adquiere, casi en su totalidad, en el exterior.*

Dentro del sector textil (definido aquí como el total del CIIU-321) las actividades de hilandería, acabado, tejidos y manufacturas de algodón son las más importantes, como puede observarse en el Cuadro I. Debido a que estos datos están basados en la encuesta manufacturera del DANE¹⁰, que clasifica a las empresas de acuerdo a la actividad que participe con la mayor producción dentro de la total, los datos no reflejan exactamente el desarrollo en los distintos sectores textiles pero sí indican relaciones y tendencias. Este cuadro subestima el incremento relativo en tejido de punto vis-à-vis tejido plano. Según un análisis de mercado realizado por Enka de Colombia, el tejido de punto absorbió el 27.1% de los insumos

¹⁰ Por ejemplo, la producción total de una empresa como Fabricato, en su mayoría fibras y telas de algodón y también otros productos, está clasificada bajo el CIIU-3216, manufacturas de algodón.

en 1976 y el 31.4% en 1980; el tejido plano absorbió el resto.

El algodón fue la fibra predominante durante mucho tiempo perdiendo su importancia relativa en los setenta. En 1950 presentaba el 75.3% dentro del consumo total de fibras, en 1960 el 76.3%¹¹ y en 1980 aproximadamente el 50%¹². El algodón y sus mezclas es dominante en el tejido plano; las fibras sintéticas y artificiales en el tejido de punto¹³. El relativo retroceso de los tejidos de algodón y el aumento de los de fibras artificiales y sintéticas son un reflejo de lo que ha ocurrido a nivel mundial. En 1900, el algodón constituía el 81% de todas las fibras utilizadas (el resto era lana), pero en 1975 sólo se representaba el 49% y las fibras celulósicas y sintéticas el 45%¹⁴.

La producción textil en el país se encuentra altamente concentrada no solamente en lo que se refiere al mercado, sino también en términos geográficos. Antioquia ha sido y conti-

núa siendo el centro textil del país con el 66.5% de la producción en 1980, seguido por Bogotá (15.7%), el Valle del Cauca (5.8%) y el Atlántico (3.9%). Antioquia se caracteriza, además, por la presencia en su territorio de las grandes empresas productoras de fibras y tejidos de algodón que se encuentran integradas verticalmente en su totalidad. Bogotá, por el contrario, se caracteriza por el predominio de pequeñas empresas más que todo en la producción de tejido de punto con base en fibras artificiales y sintéticas¹⁵.

La concentración en la producción de textiles era ya un hecho en 1945. El proceso de absorción (centralización) y las quiebras durante los veinte y treinta le otorgó a Coltejer, a Fabricato y a TejiCondor posiciones dominantes dentro del sector¹⁶. En 1968 la mayoría de los productos textiles exhibían tasas de concentración muy altas; especialmente en hilados y tejidos de algodón. Dos empresas representaban el 82% de la producción de tejidos de algodón¹⁷.

Lo que se registra durante la década de los setenta es un proceso simultáneo de persistencia de la concentración y reducción y aumento relativo de la misma dependencia del punto de referencia que se escoja. El Cuadro II muestra el aumento de la participación de pequeñas empresas

¹¹ Véase CEPAL. op. cit. p. 85.

¹² La cifra del 50o/o está basada en estudios de Monómeros Colombo-Venezolanos y Celanese Colombiana.

¹³ Con base en los datos de producción del DANE. *Industria Manufacturera* se encuentra que para telas de tejido plano de relación de telas de algodón a telas de fibras sintéticas y artificiales decayó del 3.7 en 1970 a 1.2 en 1980 mientras que en tejido de punto la relación aumentó de 0.06 a 0.4 entre esos años. En el sector de textiles de algodón (hilados y tejidos de algodón) en 1980 los insumos de fibras era en un 77.8o/o fibras naturales y en un 20.3o/o fibras sintéticas. Véase "Industria de Textiles de Algodón", en IFI. *Nuevas alternativas industriales para Colombia*. Bogotá, julio 1982.

¹⁴ Véase Naciones Unidas, *Fibres and Textiles. Dimensions of Corporate Marketing Structure* Washington, 1981, p. 32.

¹⁵ Véase: SENA, Regional Bogotá, *Investigación del Sector Textil en Bogotá*, 1978, Mimeo, Bogotá, 1979.

¹⁶ Para una descripción de este proceso véase Montenegro op. cit.

¹⁷ Gabriel Misas. "Concentración en la Industria Colombiana." *DANE. Boletín Mensual de Estadística* 22 (Sept. 1973).

CUADRO II

INDUSTRIA TEXTIL: TAMAÑO DE LAS COMPAÑÍAS*

	Producto Bruto		Valor Agregado		Empleo		Remuneración Salarial	
	1971	1979	1971	1979	1971	1979	1971	1979
0-24	1.2	1.8	0.9	1.3	2.3	3.2	1.0	1.7
25-49	1.9	3.2	1.5	2.5	4.1	6.0	1.8	2.9
50-99	4.8	3.8	3.4	3.1	7.7	6.9	4.2	3.8
100-199	5.9	6.8	4.6	5.2	8.2	11.2	5.5	7.1
200+	86.2	84.4	89.6	87.9	77.6	72.7	87.5	84.5

* Medido en términos de empleo.

Fuente: Calculado con base en DANE. *Industria Manufacturera*.

(0-49 empleados) en la producción textil, en el valor agregado, en el empleo, y en los salarios, que coinciden con la disminución relativa de aquellas empresas con más de 200 empleados. Esta tendencia se ve confirmada por el hecho de que las dos firmas textiles más grandes representaban el 37.9% de la producción total textil en 1979 mostrando una baja con respecto al 40% que controlaban en 1971 y refleja muy claramente la relación entre el crecimiento más dinámico de las pequeñas empresas y el avance de las fibras sintéticas, de un lado, y de otro, el crecimiento más lento de los tejidos de algodón en las dos empresas más grandes.

Existen otros dos factores que hacen más complejo el análisis de la concentración. Primero, si se mide la concentración sobre el valor agregado y no sobre la producción, las dos firmas más grandes aumentaron su participación del 41.6% en 1971 a 42.3% en 1979, un indicativo de su alta integración vertical. Segundo,

Coltejer y Fabricato son conglomerados con entidades dentro y fuera del sector textil¹⁸. Y resulta que si se le suma a la producción de Coltejer y Fabricato la de las cinco compañías textiles importantes de las cuales las dos son dueñas, la participación en la producción textil de los conglomerados permaneció constante en 46% entre 1971 y 1979. Pero, en términos de valor agregado, aumentó para los mismos años de 48.1% a 51%.

La inversión extranjera en la industria textil se mantuvo relativamente estable durante los setenta. En 1971 se identificaron 15 compañías con una participación extranjera significativa. Este número se redujo a 13 en 1979 debido a que Coltejer adquirió en su totalidad a Polímeros y Fabricato a Pantex. La participación en la producción total textil de aquellas compañías con un

¹⁸ Véase, por ejemplo, Julio Silva Colmenares. *Los verdaderos dueños del país*. Bogotá, 1977.

componente importante de inversión extranjera en su propiedad, fluctúa entre el 12 y el 15%¹⁹. La mayoría del capital extranjero está concentrado en aquellas empresas productoras de polyester y nylon, o de tejidos que utilizan estos insumos. Esto no es sorprendente porque: a) el sector de fibras sintéticas ha sido mucho más dinámico que el de algodón —como ya se vió— y b) la producción de fibras sintéticas requiere otra tecnología, que es aportada por las multinacionales químicas. Finalmente, debe anotarse que en algunas de las grandes empresas, en las cuales no hay participación extranjera, existen contratos de asistencia técnica con compañías del exterior.

III. Exportaciones y Empleo

La expansión de la producción textil durante las décadas del cincuenta y del sesenta se puede atribuir, casi exclusivamente, a la culminación de las últimas etapas de la sustitución de importaciones y al crecimiento de la demanda interna por textiles por cuanto las exportaciones fueron inexistentes o insignificantes. Sorprendentemente Colombia exportó a finales de la Segunda Guerra Mundial varios millones de metros de telas de algodón pero con posterioridad a la guerra estas exportaciones fueron desplazadas por la fuerte renovación de la producción textil en los países industriales²⁰. Las exportaciones

aparecieron nuevamente durante los setenta, pero en una escala menor, y las efectuaron Coltejer y Fabricato principalmente. Y no fue sino hasta principios de la década de los setenta cuando las exportaciones empezaron a crecer, esta vez a una tasa mayor que todas las anteriores (que fue del 45% anual promedio en términos reales entre 1970 y 1974; ver Cuadros III y IV). La recesión mundial de 1974/75 trajo consigo una baja en las exportaciones textiles colombianas en 1975. Desde ese año las exportaciones no han vuelto a experimentar el crecimiento que registraron en la primera mitad de la década.

Como porcentaje de la producción las exportaciones aumentaron en 2.8% en 1970 a 14.6% en 1976, decayendo y manteniendo una participación porcentual del 11% desde entonces. Si se compara la industria colombiana con la de Corea del Sur, cuyas exportaciones constituyen aproximadamente el 35% de la producción, o con el cultivo de flores colombianas que absorbe alrededor del 90% de la producción, no es posible calificarla como una industria de exportación. Sin embargo, el hecho que hubiera aumentado sus exportaciones en US\$80 millones entre 1970 y 1974 y cuadruplicado su participación en las exportaciones, indica que este sector habría poseído todo el potencial de una industria exportadora. Dentro de las exportaciones manufactureras, los textiles todavía tienen una participación importante como que fueron de 14.3% en 1974 y de 10.2% en 1981.

Cabe anotar, con todo, que son únicamente unas pocas empresas las que exportan. Para estas firmas la actividad de exportar representa entre

¹⁹ Los datos citados por Juan Ignacio Arango. "Inversión extranjera en la industria manufacturera colombiana". *BME* 302/3 (Sept./Oct. 1976) son excesivamente altos, porque consideran todas las empresas con inversión extranjera en su capital como empresas extranjeras e incluyen a Coltejer por cuanto Polímeros tenía capital extranjero en ese momento.

²⁰ Véase Montenegro op. cit. p. 154.

CUADRO III
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE TEXTILES
(US\$)

	Exportaciones	Variación Anual	Importaciones	Variación Anual	Balanza Comercial	Cambio Anual
1967	7.201.305		6.365.561		835.744	
1968	9.362.137	(30.0)	4.606.291	(-27.6)	4.755.846	(469.1)
1969	12.630.200	(34.9)	4.995.683	(8.5)	7.634.517	(60.5)
1970	12.662.146	(0.3)	6.185.223	(23.8)	6.476.923	(-15.2)
1971	19.073.384	(50.6)	6.439.343	(4.1)	12.634.041	(95.1)
1972	31.546.328	(65.4)	8.908.184	(38.3)	22.638.144	(79.2)
1973	55.068.010	(24.6)	16.759.204	(88.1)	38.308.806	(69.3)
1974	94.501.000	(71.6)	21.868.000	(30.5)	72.633.000	(89.6)
1975	69.983.000	(-25.9)	18.596.000	(-15.0)	51.387.000	(-29.3)
1976	95.115.150	(35.9)	21.369.624	(14.9)	73.745.526	(43.5)
1977	86.552.480	(-9.0)	24.616.849	(15.2)	61.935.631	(-16.0)
1978	98.555.962	(13.9)	36.835.171	(49.6)	61.720.791	(-0.4)
1979	117.578.649	(19.3)	48.629.957	(32.0)	68.948.692	(11.7)
1980	139.022.442	(18.2)	56.375.180	(15.9)	82.647.262	(19.9)
1981	111.948.760	(-19.5)	53.845.890	(-4.5)	58.102.870	(-29.7)

Fuente: DANE, *Anuario de Comercio Exterior*.

el 20 y 30% de su producción. Antes de entrar a la discusión de por qué las exportaciones textiles florecieron en la primera mitad de la década, estancándose en la segunda mitad, hay que analizar los efectos de las exportaciones sobre el empleo durante el período del auge. En razón de que la producción textil está predominantemente orientada a abastecer el mercado interno es difícil calcular el efecto que tuvieron las exportaciones sobre la creación de empleo en su momento estelar. A pesar de ello tres distintas aproximaciones muestran inequívocamente los poderosos efectos positivos sobre el empleo de las exportaciones de textiles entre 1970 y 1974:

1. Las cuatro empresas exportadoras más grandes (que eran simultánea-

CUADRO IV
EXPORTACIONES, PRODUCCION
Y EMPLEO EN LA INDUSTRIA
TEXTIL
(Variación Anual %)

	Exportaciones	Producción	Empleo
1971	36.6	9.1	5.1
1972	72.1	6.8	7.7
1973	53.9	3.5	7.4
1974	16.9	-14.4	2.5
1975	1.6	- 8.0	1.1
1976	26.5	8.1	-0.3
1977	-12.5	20.6	3.5
1978	1.9	7.0	-2.4
1979	12.9	- 5.5	-2.9

Fuente: Calculado con base en DANE, *Industria Manufacturera y Anuario de Comercio Exterior*.

Las cifras de exportaciones (producción) se deflactaron por el índice de precios al por mayor de E.U. (Colombia).

mente las cuatro empresas más grandes de la industria) absorbieron 1.422 trabajadores nuevos entre 1971 y 1973, equivalentes al 90% de la generación de empleo del subsector al cual pertenecen: manufacturas de algodón. El empleo de toda la industria aumentó en 9.896 en esos tres años, siendo las 13 mayores empresas exportadoras de textiles las responsables del 30% de este incremento.

2. Si se parte del supuesto de que aquellos bienes que se exportaron no se habrían podido vender en el mercado interno, y si se toman los requerimientos del empleo directo e indirecto de la industria textil en 1974 como base para el cálculo, el incremento de las exportaciones entre 1970 y 1974 responde por la creación de 3.681 empleos directos y 2.022 indirectos²¹.
3. Berry, Soligo y Díaz-Alejandro²² señalan la importancia de las diferencias en intensidad de mano de obra dentro de un mismo sector industrial y sostienen que son primordialmente las empresas grandes las que exportan y que su producción es más intensiva en mano de obra que la del promedio de la industria, por lo cual la ge-

neración de empleo es menor a la esperada. Y, aún cuando se ha encontrado alguna evidencia selectiva de esta hipótesis en el estudio de Burdach, así como fuerte sustentación en los datos presentados por Echavarría y Perry²³, ella es menos definitiva para el sector textil. Al comparar la intensidad de la mano de obra (medida como empleo/valor agregado) con el promedio de todo el sector, con base en una muestra de las 14 empresas exportadoras más grandes de textiles en 1971, se encuentra que la mitad de ellas están por encima del promedio y la mitad por debajo (entre estas últimas se encuentran las tres exportadoras más grandes). Pero, si se compara la intensidad de la mano de obra de las empresas individualmente con la del sub-sector respectivo al cual ellas pertenecen, nueve firmas están por encima del promedio y solamente cinco por debajo (entre ellas solamente una de las empresas exportadoras grandes). Así, a tiempo que no queda duda de que el auge de las exportaciones sí implicó el aumento del empleo, sería inútil especular cuántos empleos se hubieran generado si las exportaciones hubieran seguido creciendo al mismo ritmo durante la última mitad de la década de los setenta. En estas circunstancias resulta oportuno analizar por qué esto último no ocurrió.

²¹ Una cifra ponderada del empleo requerido ha sido calculada con base en las cifras presentadas por Juan José Echavarría S. *Criterio para una Política Selectiva de Promoción de las Exportaciones*. Informe Parcial. FEDESARROLLO, Febrero de 1978. No hay razón para creer que los requerimientos de empleo por unidad de producción en la industria textil cambiaron significativamente entre 1970 y 1974.

²² Albert Berry y Ronald Soligo (eds.), *Economic Policy and Income Distribution in Colombia* Boulder: Westview Press, 1980.

²³ Thilo Burdach, *Export foerderung in der Kolumbianischen Industrie*. Institut fuer Iberoamerika-Kunde. Schriftenreihe 25. Tuebingen und Basel: Horst Erdmann Verlag, 1976, Guillermo Perry y Juan Echavarría. "Aranceles y Subsidios a las Exportaciones: Análisis de su estructura sectorial y de su impacto sobre la apertura de la industria colombiana." *Coyuntura Económica Andina* (Julio 1981).

IV. Auge y decadencia de las exportaciones durante los setenta: devaluación insuficiente y elevación excesiva de precios.

Los incentivos a las exportaciones adoptadas en 1967 (CAT y Plan Vallejo modificado) y la canalización del crédito por parte de PROEXPO a tasas inferiores a las del mercado (Resolución 59 de 1973) tenían como objetivo hacer rentable las exportaciones. Las minidevaluaciones graduales remplazaron los movimientos esporádicos y abruptos de la tasa de cambio en épocas anteriores. Estas, las minidevaluaciones, deberían mantener el peso más alineado con las monedas extranjeras, y por consiguiente, la competitividad de las exportaciones.

Un productor textil (o cualquier otro productor), confrontado con la

decisión de escoger entre vender su producto en el país o en el exterior, comparará, necesariamente, la rentabilidad de las dos alternativas. Una aproximación a la rentabilidad relativa de exportar en lugar de vender en el mercado doméstico está dada por la tasa de cambio real (TCR). Tomando en cuenta la tasa de devaluación y la evolución de los precios en el exterior y en el mercado interno, la TCR compara el ingreso de las ventas de un exportador una vez sus ganancias en dólares han sido convertidos a pesos, con los pesos que obtendría de vender el mismo producto en el país.

El Cuadro V, que muestra la evolución de la TCR durante la última década, indica que para el sector industrial en general ella se elevó hasta 1972 decayendo entre este último año y 1974, aumentó nuevamente en

CUADRO V
TASA DE CAMBIO REAL Y REAL EFECTIVA DURANTE LOS SETENTA

	Tasa de Cambio Real				Tasa de Cambio Real Efectiva	
	Textiles	Indice	Industria	Indice	Textiles	Indice
1970	18.44	100.0	18.44	100.0	23.01	100.0
1971	17.46	99.7	18.58	100.8	21.83	94.9
1972	17.52	95.0	18.61	100.9	21.94	95.2
1973	16.78	91.0	17.44	94.6	21.11	91.7
1974	16.91	91.7	16.95	91.9	21.27	94.4
1975	13.46	73.0	18.34	99.5	14.73	67.7
1976	12.21	66.2	17.75	96.3	13.44	61.8
1977	12.74	69.1	16.37	88.8	14.84	67.7
1978	12.42	67.4	16.18	87.7	15.26	69.0
1979	10.68	57.9	15.31	80.0	13.20	59.6

Fuente: Tasa de Cambio real = Tasa de cambio nominal por índice de precios E.U. (Base 1970 = 100)

índice de precios Colombia (Base 1970 = 100)

El cálculo de la tasa de cambio real efectiva se basa en el método utilizado por David Morawetz.

Tasa de cambio real efectiva = tasa de cambio real x (1 + s)

(s) incluye el subsidio implícito del CAT y del Crédito de PROEXPO.

1975 y, con posterioridad, registró una caída continua. La implicación de este fenómeno es la de una revaluación del peso en términos reales (como el resultado del manejo de la bonanza cafetera) a partir de 1976. Para la industria textil el cuadro es aún más desalentador. La tasa real de cambio decayó durante toda la década de los setenta pero se mantuvo a un nivel aceptable hasta 1974; de ahí en adelante su descenso fue drástico al alcanzar 57.9% en 1979, comparado con 80% para el promedio de la industria manufacturera. Los subsidios a las exportaciones sólo compensaron una pequeña parte de la revaluación como se puede observar en el Cuadro V. Los subsidios implícitos en los distintos incentivos a las exportaciones no incluyen el Plan Vallejo y están basados en el crédito de Proexpo, para el cual eran elegibles los exportadores de textiles en forma más teórica que efectiva (i.e el 80% del valor exportado a la respectiva tasa de interés cada año) dadas las cuantías realmente otorgadas. Sin embargo, en la práctica los textileros tampoco utilizaron el Plan Vallejo, excepto para la importación de maquinaria textil. Por tanto la omisión de este subsidio implícito no es significativa. El crédito de Proexpo como tal, autorizado con base en la Resolución 59, constituyó entre un 50 y un 60% del valor exportado²⁴. Sin embargo, como al mismo tiempo Proexpo otorgó créditos extraordinarios (siendo el mayor de \$1.500 millones en 1975), el subsi-

dio implícito en las operaciones de Proexpo con las textileras, calculado en la forma en la cual se hace en este trabajo, resulta aceptable. Para la mayoría de los productos textiles el CAT fue del 15% entre 1967 y 1974, de 5% en 1975 y 1976, de 5% en 1977 y de 12% desde 1978 hasta septiembre de 1982 cuando se elevó nuevamente al 15%.

Es claro que las medidas cambiantes que se adoptaron fueron insuficientes para compensar el creciente diferencial entre la inflación interna y la externa lo cual perjudicó a los exportadores y agravó la dificultad de los productores colombianos para competir en los mercados extranjeros. Pero sería erróneo culpar solamente a la insuficiencia de la devaluación de la falta de competitividad de los textiles colombianos. Más bien, comparando el comportamiento de la tasa real de cambio para la industria en general con la de los textiles en particular éstos últimos resultan en una situación peor en razón de la evolución de los precios internos y externos. Tomando 1970 como año base, el índice de precios al por mayor de textiles en 1979 llegó a 628 en Colombia, a 157.4 en los Estados Unidos y a 135.9 en la República Federal de Alemania (véase el Cuadro VI). Siendo la tasa de inflación en Colombia dos o tres veces más alta que en los otros dos países era de esperarse que los precios de los textiles colombianos aumentaron más rápidamente. Pero no tanto. Porque si se comparan los índices de precios al por mayor de los textiles en Colombia y en Estados Unidos se observa que los primeros crecieron más rápido que el promedio industrial (ver Cuadro VI) con excepción

²⁴ Véase José Alberto Pérez Toro, "Textiles y Comercio Exterior," *Incomex. Comercio Exterior* 13 (Nov. 1981) 11. La participación de la industria textil en el total del crédito de Proexpo canalizado a la industria manufacturera (solo Res. 59) varió entre un 32.4o/o en 1973 y 24.1o/o en 1980.

CUADRO VI
INDICE DE PRECIOS NOMINAL (IPNT) Y REAL (IPRT)
AL POR MAYOR DE TEXTILES
(1970 = 100)

	Colombia		Estados Unidos		República Federal Alemana
	IPNT	IPRT	IPNT	IPRT	IPNT
1970	100.0	1.00	100.0	1.00	100.0
1971	115.6	1.04	101.3	0.98	100.5
1972	132.3	1.05	106.0	0.99	103.9
1973	169.3	1.09	120.2	1.05	118.1
1974	271.8	1.26	176.4	1.26	128.6
1975	295.4	1.12	128.6	0.82	124.1
1976	392.6	1.21	138.2	0.83	130.9
1977	415.0	1.04	143.8	0.81	132.6
1978	469.0	1.02	149.0	0.78	131.3
1979	628.0	1.05	157.4	0.73	135.9
1980	775.9	1.02	N.D.	N.D.	143.1
1981	939.1	0.98	N.D.	N.D.	N.D.

Fuente: Colombia y Estados Unidos *Revista del Banco de la República*.
 RFA Textil – und Bekleidungs-gewerkschaft der BRD.

Indice de precios real de textiles = Índice de precios nominal de textiles
 Índice de precios nominal de la industria manufacturera.

de 1981, mientras que en los Estados Unidos el aumento de los precios textiles fue inferior al del promedio de los bienes industriales.

En estas condiciones, la pérdida de competitividad de los textiles no puede atribuirse con exclusividad a la revaluación del peso sino, también, a los incrementos elevados en los precios de textiles. Hasta 1973/74, en una situación de auge económico en Colombia y en el mundo entero, los exportadores colombianos no tuvieron problemas en vender sus productos en el exterior. 1975, por su parte, no fue solamente un año de recesión en el cual bajaron los precios de textiles drásticamente en los Estados

Unidos mientras seguían aumentando en Colombia²⁵, sino que marcó también el inicio de un período de violenta competencia de precios en el mercado mundial debido a la creciente sobreproducción de textiles a escala internacional y a la cada vez mayor capacidad instalada sobrante, especialmente en la producción de fi-

²⁵ Aunque la tasa de devaluación fue de 18.7o/o —o exactamente el doble de la tasa promedio entre 1970 y 1974— la caída en el índice de precios de E.U. para los textiles, conjuntamente con un aumento en el colombiano, condujo a la baja en la TCR. La disminución en el CAT del 15o/o al 5o/o en los mismos años explican la aún más drástica caída en la tasa real de cambio. Nótese que la devaluación de 18.7o/o fue suficiente para la industria en general manteniendo la paridad del peso frente al dólar.

bras sintéticas y artificiales²⁶. Entre 1971 y 1974 la tasa real de crecimiento promedio anual de las importaciones mundiales de fibras, tejidos y confecciones fue de 1.8%; entre 1974 y 1977 aumentó a 8.6%²⁷. Es exactamente en esos años cuando los países industrializados adoptan medidas más y más proteccionistas en lo que respecta a las importaciones de textiles.

Con la caída en la tasa de cambio real y de la tasa efectiva real para los textiles, la pregunta natural que surge es la de por qué los productores colombianos exportaron —ya que es obvio que hubiera sido más rentable vender en el mercado doméstico especialmente a partir de 1974. Durante el auge de las exportaciones las utilidades obtenidas por este concepto fueron aproximadamente iguales a las generadas en las ventas en el mercado interno en la mayoría de las compañías. Esto tiene sentido dada la relativa inestabilidad de la tasa de cambio real y el clima económico internacional. Sin embargo, de ahí en adelante, la existencia de mercados segmentados permitió (y al mismo tiempo forzó) a los exportadores a vender con precios diferenciales en el mercado nacional y en el extranjero. Un mercado interno cautivo le facilitaba a los productores fijar precios más altos que los internacionales y un mercado mundial competitivo los obligaba a la venta en el exterior a precios inferiores a los domésticos. Con base en una encuesta

que interrogaba acerca de la rentabilidad de exportar en contraste con la de vender en el país, y que incluyó a las textileras exportadoras más grandes, se encontró que con posterioridad a 1974 solamente en una empresa se dio el caso de que las exportaciones fueran ligeramente más rentables que la venta en el mercado doméstico. Para todas las demás las exportaciones fueron mucho menos rentables y algunas de ellas llegaron inclusive a registrar pérdidas en 1981.

El hecho de que en la segunda mitad de la década las exportaciones fueran menos rentables pero que, con todo y eso, se llevaran a cabo indica que dados los precios internos de textiles el mercado nacional estaba saturado (y que una parte del mismo se desviara hacia el contrabando como se verá más adelante). En estas condiciones era razonable desde el punto de vista del productor textil vender en los mercados extranjeros con utilidad menor pero todavía positiva. De todas formas, otros beneficios se derivaban de exportar así ellos sean difíciles de cuantificar en términos de utilidades. El más importante era la obtención del crédito de Proexpo, no solamente por el subsidio en su tasa de interés sino, también, porque el volumen de crédito para capital de trabajo proveniente de otras fuentes internas era muy limitado. Las exportaciones textiles más importantes han sido los hilados y los tejidos de algodón (ver el Cuadro VII). Es interesante anotar que los hilados de algodón no perdieron su importancia dentro del total de las exportaciones (alrededor de 30% durante la década) a pesar de que el precio de las exportaciones aumen-

²⁶ Véase por ejemplo: Naciones Unidas 1981 op. cit. p. 104.

²⁷ Véase: Juan José Echavarría. "La evolución de las exportaciones colombianas y sus determinantes, un análisis empírico". *Revista del Banco de la República*. Agosto 1980, p. 1129.

CUADRO VII

EXPORTACIONES IMPORTANTES DE TEXTILES
(% del Total)

	1970	1973	1976	1980
Telas de algodón	59.2	43.8	43.2	27.5
Hilados de algodón	29.4	30.7	33.0	29.4
Telas impregnadas	negl.	1.9	4.8	6.1
Ropa de mesa y cama	negl.	2.7	3.8	10.7
Terciopelos	negl.	negl.	2.1	10.8
Resto	11.4	20.9	13.1	15.5

Fuente: Calculado con base en DANE, *Anuario de Comercio Exterior*.

negl. : negligible.

tó mucho más rápidamente que los precios domésticos con posterioridad a 1977 (ver Cuadro VII). La explicación radica en que las cifras de algodón colombianas gozan de una excelente reputación en el exterior debido a su calidad. Al mismo tiempo, como las fibras de algodón sufren un procesamiento mínimo —cardada y peinada— pueden ser utilizadas en mezclas con otras fibras en el proceso del tejido y, por lo tanto, su uso tiene un valor especial.

En contraste, los tejidos de algodón, la mayoría de ellos crudos, representaron más de la mitad de las exportaciones textiles en 1970 pero su participación cayó a 27.5% en 1980. La estrategia de precios diferenciados para las exportaciones y para el mercado nacional, seguida después de 1974, evitó probablemente una aún mayor pérdida en su importancia relativa. En tales circunstancias las declaraciones del presidente de una de las textileras más importantes del país parecen algo

irónicas y equívocas: “En general el producto que se elabora hoy en las grandes textileras es una mercancía que se clasifica dentro de las especificaciones de las normas técnicas más exigentes de calidad a escala mundial dentro de la gama de precios a que son vendidas. En esos aspectos me cabe el orgullo de afirmar que las telas de la industria nacional son afamadas a escala mundial”²⁸.

No se puede afirmar que los precios más altos fijados en el mercado nacional subsidiaron las exportaciones; los dos mercados tienen un grado relativo de independencia y son precisamente sus diferentes estructuras (oligopolio y protección vs competencia) las que dan pie para que se cobren precios diferentes y se obtengan distintas tasas de rentabilidad.

La desagregación de las exportaciones de textiles también señala que la pérdida de competitividad no fue

²⁸ El Tiempo, Oct. 30, 1982, 9-10 C.

permanente. Los tejidos impregnados, la ropa de cama, de mesa, los terciopelos y las panas, cuyas exportaciones eran insignificantes en 1970 progresaron rápidamente de tal forma que el conjunto de sus exportaciones representó el 27.6% del total en 1980.

Finalmente hay que referirse al mito de que las medidas proteccionistas adoptadas por los Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea, CEE, han limitado el crecimiento de las exportaciones textiles colombianas. Con respecto al destino de las exportaciones colombianas (véase Cuadro IX), los Estados Unidos perdieron el primer lugar (que ocupaban en 1970) y su importancia relativa decayó durante toda la década. En contraste, la CEE se convirtió en el cliente más importante de las exportaciones colombianas en el exterior. Pero, dentro del total de las importaciones totales de textiles de la CEE la participación colombiana es insignificante, 3.4% en 1976 y 2% en 1979²⁹. Mientras que la CEE es el principal mercado extranjero para las fibras colombianas de algodón y los tejidos, debe anotarse que el dinámico crecimiento de las exportaciones textiles colombianas durante la década de los setenta, mencionado antes, tuvo como destino fundamentalmente los países de América Latina (incluyendo los países del Pacto Andino, Centro América y el Caribe). Es más, desde la revaluación del dólar frente a las monedas europeas en 1980 se ha afectado la posición competitiva de

los exportadores textiles colombianos en los mercados europeos, factor que los ha llevado a buscar nuevas alternativas de exportación.

El comercio textil colombiano con los Estados Unidos se ha llevado a cabo con base en acuerdos bilaterales desde 1965 (y a partir de 1975 dentro del marco del Acuerdo Multifibras adoptado en 1973). A comienzos de 1976 algunos países miembros de la CEE impusieron controles a las importaciones (los Países Bajos, Italia y el Reino Unido), ejemplo que siguió el resto de la CEE en 1978. Sin embargo, Colombia utilizó únicamente la mitad de la cuota que le asignaron los Estados Unidos (véase Cuadro X). Con respecto a la CEE las exportaciones de hilados y fibras fue muy alta pero no alcanzó para completar el 100% de los cupos; las de tejidos variaron entre el 35 y 63% de utilización.

Consecuentemente, uno de los argumentos de este trabajo es el de que la restricción de las cuotas de importación no impone límites al crecimiento de las exportaciones colombianas. Por el contrario, si no hubiera sido por la existencia de acuerdos bilaterales entre la CEE y los países en vía de desarrollo Colombia probablemente no hubiera podido exportar tejidos de algodón al mercado europeo en los últimos años. En noviembre de 1980 la yarda cuadrada de tela valía US\$1.76 en el Brasil, US\$1.53 en la India, US\$1.48 en Taiwan, US\$1.37 en Corea, US\$1.29 en Pakistán y US\$2.69 en Colombia³⁰. Con diferenciales de precios Colombia podía exportar telas única-

²⁹ En contraste Hong Kong explicó el 6.80/o en 1976 y el 4.80/o en 1979, y los Estados Unidos, el 36.60/o en ambos años. Véase Pérez Toro, op. cit.

³⁰ Pérez Toro, op. cit. p. 13.

CUADRO VIII

INDICE DE PRECIOS DE PRODUCTOS TEXTILES SELECCIONADOS
Producción Interna (P) y Exportaciones (E)

(1970 = 100)

	Hilados de Algodón		Telas de Algodón		Telas de fibras sintéticas	Telas de fibras artificiales
	P	E	P	E	P	P
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	109.8	108.1	112.7	112.2	109.1	113.9
1972	130.0	127.2	133.9	124.8	118.1	123.0
1973	162.3	177.1	178.0	166.6	140.7	135.4
1974	233.4	343.4	269.8	265.7	197.1	187.2
1975	276.9	280.7	297.4	235.0	198.7	205.4
1976	398.3	329.1	384.6	312.1	232.2	244.5
1977	519.8	547.4	481.8	357.7	259.8	293.0
1978	636.4	815.8	611.3	383.3	308.6	352.9
1979	804.4	1106.1	863.8	473.2	397.1	396.4
1980	1000.3	1426.0	977.0	567.4	462.7	419.5
1981	1332.9	1585.2	1245.2	739.7	573.2	447.6

Fuente: Banco de la República, no publicado.

CUADRO IX

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES TEXTILES COLOMBIANAS
(% del total)

	Estados Unidos	Europa Occidental	América Latina*	Pacto Andino	América Central	Resto del Mundo
1970	30.7	13.2	6.0	3.4	18.5	27.2
1973	20.4	36.5	2.3	4.9	14.6	21.3
1976	22.2	46.6	2.8	7.2	9.7	11.6
1980	17.3	40.7	6.1	13.8	18.1	4.0

Fuente: Calculado con base en DANE. *Anuario de Comercio Exterior*.

* Excluye Pacto Andino, América Central y Caribe.

Para 1976 y 1980 las exportaciones son la suma de productos cuyo valor individual exportado era superior a US\$ 100.000.

CUADRO X

UTILIZACION DE CUOTAS TEXTILES ASIGNADAS
1. Según convenios con Estados Unidos y Puerto Rico
(%)

	Julio 75-76	Julio 76-77	Julio 77-78	Julio 78-79	Julio 79-80	Julio 80-81	Julio 81-82
Fibras e hilados	27.3	44.9	11.5	0.4	23.6	0.9	3.2
Telas	45.4	56.1	38.6	42.9	37.9	43.9	42.2

2. Según convenios con la Comunidad Económica Europea
(%)

	1978	1979	1980	1981	1982*
Fibras e Hilados	82.1	98.5	82.9	28.5	18.1
Telas	24.7	63.2	51.1	18.2	16.6

* Enero – Julio.

Fuente: Incomex.

mente porque aquellos países con precios menores ya habían llenado su cuota y los importadores europeos se veían en la obligación de importar de quienes vendían más caro.

V. La Demanda Interna y el Contrabando

Hasta ahora solamente se ha tratado extensivamente el aspecto de las exportaciones del sector textil que —aunque importante— comprende únicamente una participación pequeña del total de la producción; la mayor parte de la misma está destinada al consumo doméstico razón por la cual la dinámica de éste ha tenido una influencia decisiva sobre el desarrollo de la producción (y viceversa).

Dos factores principales determinan la demanda interna de textiles:

el crecimiento del ingreso real y la evolución del precio de los textiles. En el estudio de la CEPAL ya mencionado la alta sensibilidad de la demanda textil con respecto tanto al ingreso como a la variación de los precios quedó establecida para la década de los cincuenta. El consumo per-cápita de textiles entre 1950 y 1960 creció en un 27% en gran parte debido a la elevación del ingreso real. Cepal calculó una elasticidad ingreso de la demanda por textiles de 1.53 y una elasticidad precio de 1.34³¹. Por falta de información directa so-

³¹ Las cifras de las elasticidades deben tomarse con cierto cuidado porque fueron calculadas independientemente unas de las otras en lugar de conjuntamente. El índice del Consumo per cápita pasó de 100 en 1954 a 121.1 en 1955 y a 128.4 en 1960.

bre la demanda textil y el consumo, el análisis se centra aquí en el consumo aparente. Durante los sesenta el consumo real de textiles creció hasta 1963, decayó hasta 1967, y se empezó a recuperar en 1968, siendo el nivel en este año 5.8% mayor que el de diez años antes y el ingreso real un 22% más alto. El Cuadro XI muestra el deplorable crecimiento del consumo real per-cápita durante la década de los setenta, al menos en su parte destinada a la producción nacional. Durante la recesión de 1974/75 el consumo cayó drásticamente y lo hizo nuevamente después de 1978³². Al mismo tiempo, el ingreso real per-cápita aumentó durante toda la década, con excepción de 1975.

La discrepancia entre el crecimiento del ingreso y el estancamiento del consumo se explica por varias razones: 1) Los aumentos de precio real de los textiles resultaron en un efecto sustitución doble de parte de los consumidores: la del consumo de textiles por otros bienes y la del consumo de productos nacionales por los textiles importados ilegalmente, 2) La evolución del ingreso real en un plano más desagregado indica que el incremento en el ingreso real per-cápita no fue uniforme en todos los estratos de ingreso lo que modificó el efecto ingreso en el consumo.

Analizando econométricamente los cambios en el consumo real per-cápita para la última década se obtienen los siguientes resultados:

³² La cifra para 1978 es definitivamente muy alta. Está basada en el DANE (*Industria Manufacturera*) y para ese año muestra un aumento de la producción dos veces mayor a la indicada por la muestra del DANE o el índice de producción física del Banco de la República.

$$\begin{aligned} \Delta \log \text{CRPC} = & 0.02 + 2.42 \Delta \log \text{IRPC} \\ & (89.3) \\ & - 0.64 \Delta \log \text{IPT} + 0.38 \Delta \log \text{SS} \\ & (5.22) \quad (6.85) \end{aligned}$$

$$R^2 = 0.78$$

todas las variables son significativas en un intervalo del 99%.

CRPC: consumo real per cápita
 IRPC: ingreso nacional real per cápita
 IPT: índice de precios de textiles
 SS: participación de los sueldos y salarios en el ingreso nacional
 Δ : cambio anual

La extremadamente alta elasticidad ingreso (2.42) lleva a pensar que el consumo de textiles hubiera debido ser mayor. Sin embargo, el efecto ingreso positivo fue contrarrestado por el negativo efecto precio. Aunque la elasticidad precio es mucho menor, (-.64), los incrementos en los precios de los textiles fueron mucho más altos que los aumentos en el ingreso, neutralizando así el efecto positivo sobre el consumo ejercido por este último. En una proyección sobre la demanda futura de textiles, la Cepal demostró en 1964 una increíble visión del futuro, previniendo enfáticamente sobre la posible influencia negativa de los incrementos exagerados de precios:

“Sin embargo, aunque se cumpla el crecimiento previsto para el ingreso, la previsión del consumo puede frustrarse por la influencia de otros factores entre las cuales resultaría la importancia de los precios. Dada la alta elasticidad —precio del consumo de textiles, un alza de los precios se traduciría necesariamente en una contracción de la demanda

que podría compensar, y hasta superar, el incremento determinado por el aumento del ingreso³³.

Diez años más tarde esta profecía se convertiría en realidad. Sin embargo, el argumento es más complejo. En primer lugar, la teoría económica dice que un incremento en el precio relativo de un bien trae consigo la disminución de la demanda de dicho bien. En contraste con los sesenta, los incrementos en los precios de textiles fueron superiores al promedio industrial de la última década, con aumentos especialmente elevados en 1974, 1976 y 1979. Infortunadamente, es imposible cuantificar el impacto negativo de este fenómeno sobre la demanda.

En segundo lugar, si existen productos textiles alternativos a menor precio parte del efecto ingreso en vez de ser contrarrestado por el efecto precio es dirigido al bien sustituto. La disponibilidad de productos sustitutos a menor precio tiene poco que ver con la frecuentemente mencionada política de liberación de importaciones. Las importaciones legales de textiles nunca fueron mayores al 3 o al 4% de producto nacional. Sin embargo, el crecimiento de la industria de confecciones durante la segunda mitad de la década —aún en aquellos años cuando la producción textil estaba en descenso— es un indicio de que el contrabando de textiles estaba supliendo una parte creciente de la demanda nacional.

La necesidad de repatriar los dólares provenientes del narcotráfico y el hecho de que el dólar negro estu-

viera por debajo del cambio oficial desde 1975³⁴ fue suficiente para inducir las importaciones ilegales. Dentro de este marco, las diferencias de precios internos y externos de los textiles hicieron de estos un candidato de primer orden para llevar a cabo un negocio lucrativo. Pérez Toro (op. cit.) ofrece algunos ejemplos de las diferenciales en los precios entre los textiles disponibles en el país y los importados por Plan Vallejo: "En el caso del algodón índigo de 1.15 metros de ancho la diferencia entre el precio nacional y el de bienes importados por Plan Vallejo es del orden del 91%. Para tela de algodón índigo de 1.50 metros de ancho es del orden de 81%. Para tela de algodón corduroy de los distintos anchos, esta diferencia es aproximadamente del 104 y 130%, respectivamente". Obviamente en el caso de importaciones ilegales los diferenciales de precios son aún mayores, debido a que el *contrabandista* no paga ninguna clase de impuestos.

El argumento que se esgrime frecuentemente de que los productos del contrabando consisten primordialmente en textiles de menor calidad y sobrantes de estación puede ser o no cierto³⁵ y no es contundente en

³⁴ Para una excelente discusión de los determinantes del contrabando véase: Miguel Urrutia "Una política nueva para combatir el contrabando". *Coyuntura Económica* Vol. XII, No. 1 (Mayo 1982).

³⁵ Véase por ejemplo *Balance e Informes 1980, Coltejer* p. 12: "El contrabando de textiles se ha visto estimulado por la vigencia de precios notoriamente subsidiados de la producción extranjera, amén del hecho de que una elevada proporción de la que es traída a Colombia consiste en mercancías ya desechadas en sus lugares de origen, bien por problemas de capitalidad o por efecto de las temporadas estacionales y que por lo tanto se adquiere a favorables precios de saldo".

³³ CEPAL, op. cit. p. 91.

CUADRO XI

LA INDUSTRIA TEXTIL EN LA DECADA DE LOS 70
(1970 = 100)

Años	CRTPC	IRPC	IPNT	IPRT
1970	100.0	100.0	100.0	1.0
1971	105.4	103.1	115.6	1.04
1972	108.7	107.4	132.3	1.05
1973	108.4	118.0	169.3	1.09
1974	88.2	124.9	271.8	1.26
1975	80.6	123.2	295.4	1.12
1976	84.7	130.2	392.6	1.21
1977	102.7	139.7	415.0	1.04
1978	108.5	146.5	469.0	1.02
1979	100.8	148.3	628.0	1.05
1980	94.9	152.1	775.9	1.02

CRTPC: Consumo real per cápita de textiles.

IRPC: Ingreso real per cápita.

IPNT: Índice de precios nominal de textiles

IPRT: Índice de precios real de textiles

Fuente: Calculado con base en cifras del DANE y Banco de la República.

vista de las diferencias de precios comentadas. Es difícil calcular un estimativo exacto del tamaño del contrabando; existe, con todo, acuerdo alrededor de dos puntos: 1) que el contrabando ha venido en aumento desde 1975, y 2) que en la actualidad el contrabando abastece entre el 20 y el 25% del mercado nacional. El IFI (op. cit.) estima que las importaciones ilegales representaron el 6.3% del consumo nacional en 1978, el 18% en 1979, el 19% en 1980 y el 20.1% en 1981. Y Fabricato, en su último informe a los accionistas, comenta que, en relación a los últimos cinco años, "del aumento en el consumo nacional, estimado en 108 millones m², el contrabando ha cubierto 111.8 millones".

Hasta el momento se ha discutido el impacto negativo de la evolución de los precios de textiles sobre el consumo nacional y la producción. Un factor adicional igualmente importante en el análisis del comportamiento del consumo de textiles tiene que ver con el desempeño de los ingresos y los salarios durante la década. El elevado crecimiento del ingreso real per-cápita y la alta elasticidad-ingreso son, al fin y al cabo, indicadores agregados que ocultan las diferencias en el crecimiento del ingreso del consumo.

De acuerdo con la teoría económica y con estudios empíricos, la propensión marginal y promedio a consumir bienes no duraderos varía

dependiendo de los estratos de ingresos, siendo más alta para los grupos con menor ingreso que para aquellos de ingresos elevados. Por consiguiente, si el ingreso real de quienes devengan ingresos bajos o medianos aumenta el impacto sobre la demanda de esos bienes será mucho mayor que si se dá el caso de un incremento en la concentración del ingreso en favor de los grupos de altos ingresos. Analizando el gasto familiar en vestuario se encuentra que la participación de los grupos de ingreso mediano y bajo dentro del consumo de confecciones es mucho más alto que su participación en el ingreso nacional confirmando, así, la propensión promedio más alta a consumir en estos grupos. La propensión promedio a consumir (PPC) varió de 11.14% para quienes devengaban entre \$18.000 y \$30.000 en 1972 a 4.5% para quienes percibían ingresos anuales mayores a \$240.000. Los resultados de la regresión han demostrado la importancia de la participación de los ingresos y los salarios dentro del ingreso nacional en la determinación del consumo. Esta participación cayó de 46.5% en 1970 a 39.1% en 1977 y aumentó luego lentamente para alcanzar 43.5% en 1980. Una manera alternativa de estudiar este mismo desarrollo es la de observar el comportamiento del salario promedio anual en la industria. El salario real promedio anual de los obreros (en pesos de 1970) sólo recuperó su capacidad de compra en 1979 mientras el nivel del ingreso real de los empleados se mantenía por debajo del vigente en 1970.

Pero no hay que tener únicamente en cuenta el efecto negativo sobre el consumo que resulta de la

caída del ingreso real de los grupos que tienen una alta propensión a consumir textiles (confecciones) sino también el bajo nivel de ingreso de un trabajador promedio en términos absolutos. Mientras que un obrero necesita trabajar más de un día para comprar un par de pantalones para su hijo, este último no tendrá ninguna dificultad para escoger, en las horas de la mañana, el par que usará ese día.

IV. Precios, Costos y Utilidades

Los elevados precios de los productos textiles son el factor primordial en la explicación del estancamiento del consumo, del auge del contrabando y de la caída de las exportaciones. La reactivación de la industria textil en el corto-mediano y largo plazo tiene por tanto que basarse en una estrategia de reducción de precios, de tal forma que el sector vuelva a ser competitivo. Para ver como se puede rebajar los precios es necesario analizar la evolución de los costos y de sus principales determinantes durante la década.

A lo largo de este artículo se ha discutido cómo los precios internos no solamente han aumentado más rápidamente que los externos sino cómo, también, han sido más elevados en términos absolutos. Esto es válido para las manufacturas de algodón y para los textiles de fibras artificiales y sintéticas a pesar de que los aumentos de precios en el caso de los últimos fueron mucho menores que en el de los primeros (véase Cuadro VIII). Los precios domésticos más altos pueden atribuirse a la protección al sector textil. El Cuadro XII muestra las tarifas nominales para los

CUADRO XII

ARANCELES NOMINALES POR CAPITULOS NABANDINA, PROMEDIOS

	Julio 1971	Dic. 1974	1979-I	1979-II	Mayo 1982
50 Seda	64.54	57.27	47.27	39.09	35.00
51 Textiles sint.	36.89	39.70	39.75	38.25	37.03
52 Textiles met.	160.00	73.33	68.33	68.33	68.33
53 Lana	51.14	46.96	43.67	43.67	53.13
54 Lino	81.92	46.10	44.50	44.50	42.72
55 Algodón	38.25	41.81	47.50	47.50	48.50
56 Textiles sint.	35.15	34.76	36.43	36.43	38.22
57 Demás	65.50	39.55	37.50	37.50	34.31
58 Alfombras	112.33	84.82	81.43	81.43	84.28
59 Guatas, filtros	66.48	49.67	53.04	53.04	51.56
60 Géneros de punto	163.20	83.85	78.27	78.27	77.59
62 Otros	185.00	77.43	78.10	78.10	80.41

Fuente: 1971, 1982 Luis Jorge Garay, por publicarse.

1974, Luis Jorge Garay, Análisis de la Estructura Arancelaria de Colombia vigente en diciembre, 1974. Anexo Estadístico I. Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, junio de 1975.

1979, Gonzalo Giraldo Echeverri. "Estructura de la protección arancelaria y para-arancelaria en Colombia después de las reformas de 1979", *Revista de Planeación y Desarrollo*. XI (mayo-agosto, 1979)2.

diferentes subproductos de la industria durante la década. Aunque las distintas reformas arancelarias modificaron la protección nominal, de ninguna manera se puede afirmar que el sector estuvo desprotegido. Los cambios más drásticos se pueden detectar en la distribución de las posiciones de los textiles de acuerdo a los regímenes de importación; mientras el 92.3% de todas las posiciones arancelarias para los textiles se encontraban bajo licencia previa en 1974, un 39% lo hacían en mayo de 1982. Sin embargo, como se anotó anteriormente, aunque la mayoría de los ítems se encontraban bajo importación libre, las importaciones nunca llegaron a registrar una participación alta dentro de la producción. Además, los artículos importantes (en términos de producción) estaban ba-

jo licencia previa en 1982. Y, si se recuerdan las diferencias en los precios citadas por Pérez Toro, es claro que en todos los casos ellas eran mayores a la protección otorgada a los textiles de algodón, 48%. Sin embargo, como la mayoría de las importaciones han estado entrando al país ilegalmente, es difícil comprender cómo una protección aún más elevada podría cumplir su objetivo de frenar las importaciones.

1. Consumo Intermedio

Analizando la evolución de los diferentes componentes del valor de la producción bruta textil durante los setenta (véase Cuadro XIII), se encuentra que la participación del consumo intermedio mostró una tenden-

CUADRO XIII

EVOLUCION DE LOS COMPONENTES DE COSTO EN LA INDUSTRIA TEXTIL

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Producción Bruta	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Consumo intermedio	54.4	50.8	50.7	54.0	57.7	57.3	54.5	51.8	48.9	47.7	49.9
Materia prima	49.0	45.5	44.7	48.3	52.8	51.9	49.1	46.0	42.5	41.7	43.1
Energía eléctrica	0.8	0.8	0.8	0.7	0.7	0.9	0.9	1.0	1.2	1.1	1.2
Gastos industriales	4.6	4.5	5.2	4.9	4.2	4.5	4.5	4.8	5.2	4.9	5.6
Valor agregado	45.6	49.2	49.3	46.0	42.3	42.7	45.5	48.2	51.1	52.3	49.1
Sueldos y salarios	20.6	18.3	19.1	22.5	15.5	17.3	15.4	16.0	18.2	17.4	18.7
Gastos Generales	9.3	10.2	11.6	12.2	13.5	16.2	14.9	18.1	19.4	18.2	19.4
Utilidad bruta	15.7	20.7	18.6	11.3	13.3	19.2	15.2	14.1	23.5	26.7	11.0

Fuente: Calculado con base en DANE. *Industria Manufacturera.*

cia al alza durante la primera mitad y a la baja durante la segunda. Tanto el consumo de energía eléctrica como los gastos industriales³⁶ registran un aumento pequeño pero, como su participación es relativamente pequeña, no se discutirán aquí en detalle. La mayor parte del consumo intermedio se compone de materias primas, que consisten, a su vez, de algodón crudo, fibras sintéticas y artificiales y lana. Aquí únicamente se trata lo referente al algodón, por considerar que es el insumo más importante para discusión ya que ha sido el dominante, registrando aumentos de precios superiores a los demás³⁷.

Los empresarios textiles compran el algodón a las asociaciones de algodoneros a través de un intermediario, Diagonal. Los aumentos de los precios en las compras anuales (ver Cuadro XIV) están en línea con los del sector textil y han sido especialmente altos en los últimos años. A partir de la cosecha de Costa-Meta 1974/75 los precios domésticos se vincularon con los internacionales de acuerdo con las cotizaciones en Liverpool. Así, la relación entre el precio doméstico y el de exportación inició su elevación de tal manera que en los últimos años Diagonal se veía en el caso de pagar pre-

cios algunas veces superiores a los del mercado internacional. El problema se agudizó en 1981 cuando los precios internacionales cayeron dramáticamente llegando a unos niveles que los algodoneros colombianos no podían aceptar sin sufrir grandes pérdidas. Hoy en día el sector algodonero enfrenta difíciles problemas estructurales; uno de los más importantes es el del virtual estancamiento de la productividad que se ve acompañado por el alza en los precios de los insumos.

Para la industria textil es importante, obviamente, comprar de nuevo el algodón doméstico a precios inferiores que los internacionales. Es crucial recordar que existen importantes conexiones entre los distintos sectores industriales y agrícolas de tal forma que cualesquiera medidas de reactivación deben estar engranadas con toda la cadena (en este caso algodón-textiles-confecciones) y no en forma desordenada a uno y/o otro elemento de la misma.

2. Valor Agregado: Remuneración Salarial

La participación del valor agregado dentro del valor de la producción alcanzó su más bajo punto durante la recesión de 1974/75, aumentando de ahí en adelante y cayendo nuevamente con la recesión en 1980. La remuneración salarial siguió un patrón similar y, a pesar de haberse elevado después de 1976, nunca volvió a recuperar la importancia que tuviera en 1970. A un nivel más detallado se encuentra la misma tendencia en las manufacturas de algodón y, especialmente, en los tejidos de fibras sintéticas. En el caso del tejido

³⁶ Los gastos industriales comprenden accesorios y repuestos de duración de menos de 1 año, combustibles y lubricantes consumidos, pagos por trabajos industriales realizados por otros establecimientos, pagos a trabajadores de domicilio, pagos por trabajos de mantenimiento ejecutados por otros establecimientos, valor compra de materias primas y productos vendidos sin transformación.

³⁷ Un estudio detallado de la evolución de las fibras sintéticas lo está realizando actualmente en FEDESARROLLO la investigadora Sonia Weil.

CUADRO XIV

CARACTERISTICAS DEL SECTOR ALGODONERO

	Indice de precios ¹	Precio Interno Precio de Exportación ²	Indice de productivi- dad ³	
			Costa-Meta	Tolima
1970	100.0	0.94	90	97
1971	115.5	0.88	100	100
1972	128.0	0.83	118	102
1973	154.1	0.52	90	80
1974	249.0	0.72	112	103
1975	283.9	0.89	99	106
1976	475.0	0.87	96	97
1977	594.1	1.11	88	74*
1978	512.4	0.92	66*	87
1979	717.4	1.07	91	113
1980	928.9	1.02	111	92

* Estos años se consideran atípicos en el cultivo de algodón.

¹ El índice de precio fue calculado con base en un promedio ponderado del precio/tonelada pagado por DIAGONAL en cada año (1970 = 100).

² Eduardo Sarmiento Palacio. *Bases de Política Económica para el Desarrollo de las Exportaciones Agrícolas*, FEDESARROLLO, enero 1982, p. 89.

de punto la participación de la remuneración salarial fue sorprendentemente estable, alrededor del 20% durante la década, y, en hilatura, acabados y tejidos de lana aumentó.

La remuneración promedio para la industria textil en general ha aumentado menos rápido que en la industria manufacturera, con la consecuencia de que la brecha que existió al principio de la década entre el salario promedio entre la primera y la segunda, se cerró a finales de los setenta. Tomando 1970 como año base, el índice de la remuneración sa-

larial promedio por empleado (incluyendo prestaciones sociales) alcanzó 706.6 para la industria textil en 1980 y 776.7 para el promedio del sector industrial. A lo largo de este ensayo se han discutido los aspectos globales de la industria textil haciendo énfasis en las diferencias dentro de la misma industria cuando ellas han sido relevantes. Este es definitivamente el caso en el área de la remuneración laboral, en la cual existen amplias diferencias dependiendo del tamaño de la empresa (en términos de empleo) y de la estructura organizacional de los trabajadores (sin-

dicalizado, no sindicalizado, con o sin convención de trabajo)³⁸.

1) Hay una diferencia marcada de salarios promedio entre las compañías con menos de 220 trabajadores y las que emplean más de 200. Esta brecha se cerró ligeramente entre 1971 y 1979 (véase Cuadro XV) pero en 1979 el salario promedio en las empresas con más de 200 empleados era todavía 2.2 veces mayor que en aquellas que empleaban menos de 25 trabajadores.

2) A pesar de los salarios promedio más altos en las empresas grandes, la participación de la remuneración salarial en el valor agregado fue mucho menor en ellas que en las compañías pequeñas. Esto se explica por el hecho de que las empresas grandes gozan de mayores economías de escala y son menos intensivas en mano de obra.

3) La participación de las prestaciones sociales en la remuneración salarial total aumentó sustancialmente durante el período de 8 años, siendo significativamente mayor en las compañías con más de 200 empleados.

Con base en una muestra de 83 empresas textiles en 1980 se obtiene más información: de las 83 compañías seleccionadas, 70 tenían un promedio salarial entre uno y dos salarios mínimos, una tenía un promedio salarial por debajo del mínimo, y 12 mostraban un salario pro-

medio entre dos y tres salarios mínimos (de las cuales 10 tenían sindicato). Tomando el número total de los trabajadores comprendidos en las 83 empresas como punto de referencia, 3.1% devengó menos del salario mínimo, 51.6% entre uno y dos salarios mínimos, 45.2% más de dos salarios mínimos (la mayoría de los últimos en empresas con sindicatos). Aun cuando es importante tener presente este conjunto de diferencias, aquí se argumenta que la evolución de los sueldos y salarios en el nivel agregado no es el principal causante del incremento de precios de los textiles (como se afirma frecuentemente) no sin dejar de reconocer que ello pueda ser así en algunos casos individuales. Pero, en 1974 y 1979, años que registraron los más altos incrementos en el índice de precios al por mayor de los textiles, la participación de la remuneración salarial dentro del valor de la producción bruta descendió con respecto al año anterior.

Frecuentemente se sostiene que a nivel internacional los salarios colombianos en la industria textil son muy altos (tanto comparativa como relativamente) y que esto ha contribuido a la falta de competitividad de los textiles colombianos. El Cuadro XVI, que compara el costo de la mano de obra en la industria textil en distintos países, señala que en 1981 los salarios por hora en Colombia eran bastante menores a los de los países industrializados y menores, también, a los de otros países latinoamericanos. Con respecto a los exportadores grandes de Asia oriental, el salario colombiano, ha sido, sin embargo, entre un 24 y un 33% más alto. Con base en estos hechos, el ar-

³⁸ Para una excelente y detallada discusión de la estructura organizacional textil obrera véase Rocío Londoño. "Sindicalismo en la industria textil" (por publicarse) FEDESARROLLO, noviembre, 1982.

CUADRO XV

1. REMUNERACION LABORAL
PROMEDIO SEGUN TAMAÑO
DE LAS COMPAÑIAS(En pesos de 1970, incluye prestaciones
sociales)

Empleo	1971	1979
10-24	12.347	16.981
25-49	12.425	15.200
50-99	15.281	17.364
100-199	18.729	20.144
200+	31.645	36.614
Total	28.083	31.535

2. PARTICIPACION DE LAS
PRESTACIONES SOCIALES
DENTRO DEL SUELDO TOTAL

Empleo	1971	1979
0-24	17.8	23.7
25-49	20.9	24.5
50-99	21.4	26.2
100-199	26.1	27.5
200+	29.8	37.9
Total	29.5	36.1

3. PARTICIPACION
REMUNERACION DENTRO
DEL VALOR AGREGADO

Empleo	1971	1979
0-24	43.3	43.6
25-49	44.6	38.8
50-99	45.8	41.1
100-199	44.5	45.7
200+	36.2	32.0
Total	37.1	33.3

Fuente: Calculado con base en DANE. *Industria Manufacturera*.

gumento de "salarios más altos" difícilmente puede esgrimirse. Al no comparar únicamente el salario por hora como tal sino, más bien, el costo de la mano de obra por unidad de

producción, el cuadro podría cambiar sustancialmente. Pero, aún en ese caso, el punto crucial a analizar sería el del bajo crecimiento de la productividad, en lugar de los "altos salarios", punto que se discutirá en detalle más adelante.

3. Valor Agregado: Excedente y Utilidades

Teóricamente, el valor agregado se compone de los salarios pagados y del excedente social de tal forma que cuando la participación de la remuneración salarial desciende la participación del excedente se eleva. El excedente en sí mismo es apropiado por tres agentes: el gobierno (en la forma de impuestos), los banqueros (en la forma de pago de intereses), y los empresarios (en la forma de utilidades y provisiones de depreciación). Para el propietario de una empresa todos los componentes del excedente —con excepción de utilidades— son consideradas como costos.

El excedente total como porcentaje de la producción bruta osciló entre 42 y 52% durante la década, siendo el nivel de 1980 superior al de 1970 (para apreciar el comportamiento de los distintos subsectores de la industria textil véase el Cuadro XVII). Pero la composición del excedente ha cambiado: los "gastos generales" han doblado su participación dentro del valor de la producción y prácticamente lo han doblado dentro del excedente total³⁹. Los ítems más

³⁹ De acuerdo con la clasificación del DANE los gastos generales incluyen arrendamientos, alquiler de maquinaria y equipo, servicios profesionales, interés sobre créditos, seguros, agua, correo, teléfono, publicidad y propaganda, depreciación, pago de regalías, impuestos indirectos y "otros".

CUADRO XVI

**CUADRO COMPARATIVO DE
COSTOS DE MANO DE OBRA EN LA
INDUSTRIA TEXTIL PARA
DIFERENTES PAISES (VERANO
1981)
(Todos los datos en US\$/Hora, incluye
prest. soc. donde las hay)**

País	1981 Costos
Suecia	9.55
Bélgica	9.34
Italia	7.23
Canadá	6.64
Estados Unidos	7.03
Japón	4.90
Venezuela	5.63
México	3.06
Chile	2.57
Argentina	2.03
Brasil (Sao Paulo)	2.39
Colombia	1.76
Hong Kong	1.42
Corea del Sur	1.35
Taiwán	1.32

Fuente: Werner International, Textile Horizons, Dic. 1981.

importantes clasificados bajo "gastos generales" son los pagos de intereses, la depreciación, y los impuestos indirectos. El Cuadro XVIII señala que entre estos factores el pago de intereses ha experimentado el mayor incremento en importancia relativa. Como porcentaje del excedente este rubro alcanzó un máximo de 19.5% en 1974 y luego descendió lentamente antes de aumentar dramáticamente, otra vez, en 1980 (en 1981 el porcentaje no habría sido inferior). El mayor peso de los pagos de intereses es un reflejo de las elevadas tasas de interés prevalecientes en el

mercado de capitales y del mayor nivel de financiamiento industrial con recursos externos a las empresas, como se verá más adelante.

Las utilidades brutas dentro de la producción y de los excedentes experimentaron su peor descenso en los años 1973 y 1980. Sin embargo, el concepto de utilidad bruta no permite inferir nada con respecto a la tasa de utilidad, bien si ha sido muy alta o si se ha seguido una estrategia de fijación de precios oligopólicamente.

Si se comparan los márgenes de utilidad en la industria textil con los de otros sectores se encuentra que estos no son ni excepcionalmente altos o bajos sino que más bien se sitúan en la zona intermedia (véase Cuadro XIX). Sin embargo, si se contrastan con los de la industria textil estadounidense, los colombianos son, en promedio, más elevados (el doble o más). Lo que es especialmente notorio es la extrema estabilidad de los márgenes de utilidad en los Estados Unidos (entre 2 y 3.6%) mientras que en el caso de Colombia hay un mayor grado de fluctuación.

Con base en una muestra de 26 compañías textiles (sociedades anónimas) se puede afirmar que en la gran mayoría de ellas se registró una disminución en los márgenes de utilidad a partir de 1979 o 1980. El espectro en 1981 era extremadamente amplio, variando desde -28% a 21.4% lo cual señala que la recesión no ha afectado a todas las empresas con igual intensidad.

En un ambiente más o menos competitivo sería de esperar que los

CUADRO XVII

PARTICIPACION DEL EXCEDENTE DENTRO DEL VALOR DE LA PRODUCCION BRUTA*

Año	321	3211	3213	3216	3217	3218
1970	25.0	39.0	26.2	20.6	20.1	20.7
1971	30.9	35.0	25.3	29.8	21.5	43.5
1972	30.2	36.9	29.9	27.3	16.6	28.5
1973	23.5	35.8	28.5	25.3	18.0	33.4
1974	26.8	36.5	26.2	21.7	25.5	26.7
1975	25.4	33.9	35.1	20.5	21.1	21.6
1976	30.1	33.3	21.9	34.9	23.8	21.2
1977	42.2	29.6	22.9	39.8	25.2	28.4
1978	42.9	36.6	22.8	37.3	28.3	25.6
1979	34.9	35.6	23.9	39.8	27.7	37.3
1980	30.4	30.6	24.5	35.7	31.3	20.4

* Para especificación de los subgrupos véase Cuadro I.

Fuente: Calculado con base en DANE, *Industria Manufacturera*.

CUADRO XVIII

DISTRIBUCION DEL EXCEDENTE EN LA INDUSTRIA TEXTIL

	Utilidades brutas	Intereses pagados	Depreciación	Impuestos indirectos
1970	62.8	8.7	10.0	2.0
1971	67.0	7.7	7.3	7.3
1972	61.5	10.9	9.5	2.8
1973	48.1	17.4	11.2	3.1
1974	49.6	19.5	10.8	2.6
1975	54.2	18.3	12.5	2.8
1976	50.5	15.0	10.3	7.8
1977	43.8	13.9	8.2	14.8
1978	54.8	10.2	7.7	11.7
1979	59.5	9.7	7.9	10.5
1980	36.2	20.0	7.2	7.3

El porcentaje que falta para sumar a 100o/o lo forman los otros factores de "gastos generales" (véase nota de pie de página 32).

Fuente: Calculado de DANE. *Industria Manufacturera*.

CUADRO XIX

MARGENES DE GANANCIA EN LA INDUSTRIA COLOMBIANA

	Alimentos	Bebidas	Tabaco	Textiles y Vestido	Imprenta	Madera	Minerales no-metálicos	Metales Básicos	Maquinaria y equipo	Comercio	Agricultura
1970	8.0	11.2	7.8	12.4	11.0	11.1	19.9	11.1	5.4	2.1	15.0
1971	4.8	11.7	6.5	11.9	11.7	8.8	19.7	4.1	5.2	2.9	14.2
1972	6.4	12.0	6.2	9.5	10.5	7.8	18.9	11.4	5.0	2.5	17.4
1973	6.3	10.7	5.3	9.7	10.2	8.5	18.6	10.6	5.4	2.6	14.3
1974	8.2	9.2	4.9	7.3	10.2	15.1	19.2	13.0	6.0	3.3	8.5
1975	6.4	10.2	4.0	3.1	8.3	9.3	14.0	11.4	3.9	2.5	7.8
1976	5.7	8.8	7.5	6.4	8.5	7.2	12.6	10.5	4.4	2.2	8.6
1977	6.2	8.8	8.2	6.6	11.3	9.1	9.4	5.9	6.7	1.9	5.4
1978	8.7	10.8	8.3	7.3	12.1	11.2	11.6	8.7	5.6	2.1	24.0
1979	4.8	10.1	7.6	7.4	11.2	11.7	16.5	7.5	2.1	1.4	19.9

* Utilidades después de impuestos/ventas (incluye solamente sociedades anónimas).

Fuente: Superintendencia de Sociedades. *La Sociedad Anónima, Evaluación Financiera en la década del Setenta*. 2 tomos, Bogotá, 1981.

CUADRO XX

**DETERMINANTES DE LOS AUMENTOS EN LOS PRECIOS
TEXTILES
1970 - 1980**

	ΔIPT	$\alpha_1 \Delta IPA$	$\alpha_2 \Delta IPFA$	$\alpha_3 \Delta S+S$	$\alpha_4 \Delta R$
1971	15.6	4.93	1.09	1.17	8.41
1972	14.4	3.38	0.63	3.55	6.84
1973	28.0	6.86	8.87	2.17	10.1
1974	60.5	22.77	5.27	3.49	28.97
1975	8.7	5.09	11.49	1.8	-10.2
1976	32.9	23.13	2.92	4.3	2.6
1977	5.7	8.08	0.76	4.54	-7.7
1978	13.0	-4.10	0.52	7.19	9.39
1979	33.9	11.68	0.11	4.02	18.09
1980	23.6	8.90	0.0	6.36	8.34

$$\Delta IPT = \alpha_1 \Delta IPA + \alpha_2 \Delta IPFA + \alpha_3 \Delta (S + S) + \alpha_4 \Delta R$$

IPT:	Indice de precios de textiles.
IPA:	Indice de precios de algodón
IPFA:	Indice de precios de fibras artificiales
S + S:	Sueldos y salarios (Incl. prest.)
R:	Resto

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3, \alpha_4$: Peso de cada factor en el valor de la producción del respectivo año (se supone que la relación algodón - fibras artificiales es 70/30).

precios hubieran seguido la evolución de la demanda y que las utilidades hubieran fluctuado ampliamente. Pero, por otra parte, en una industria concentrada que goza de la protección de su mercado doméstico, las empresas tienen más libertad para fijar sus propios precios y para tratar de mantener estables los márgenes de utilidad ("mark-up" sobre costos).

Se ha visto que ambas condiciones, protección y concentración, están presentes en el caso de la industria textil colombiana. Inductivamente se mostrará que la fijación oligopólica sí jugó un papel importante en la determinación de los precios. El

Cuadro XX arroja una aproximación de la incidencia de los diferentes factores en la determinación de los aumentos en el índice de precios al por mayor de los textiles. Los dos elementos más importantes en la composición de costos de la industria textil son las materias primas y los salarios.

Suponiendo que las materias primas consisten en algodón en un 70% y de otras fibras en 30% (fibras artificiales) y ponderando los aumentos de precios de estos insumos y salarios por la participación respectiva de cada elemento dentro del valor anual de la producción, es posible

calcular el aumento de precio que cada elemento por sí sólo hubiera causado, *ceteris paribus* (c.p.). Por ejemplo, en 1971 el aumento en los precios de materias primas hubiera llevado a un aumento en los precios de los textiles del 6.02% c.p. y el aumentos de salarios del 1.17% c.p. Sin embargo, la suma de ambos explica menos de la mitad del alza de los textiles en ese año: 15.6%.

El análisis del Cuadro XX ilustra los puntos siguientes:

1. Los aumentos en sueldos y salarios solamente explican un pequeño porcentaje de la elevación de precios del producto final con excepción de 1977 y 1978, años en los cuales fueron sustancialmente mayores. La elevación de esos años tienen que analizarse dentro del contexto del clima económico general de ese momento (e.g. la huelga general en septiembre de 1977).
2. Los incrementos en el precio del algodón inciden mucho más y, en 1976, dan cuenta de las dos terceras partes del alza en el precio de los textiles.
3. En siete de diez años el "resto" fue responsable de 35% del aumento de precios en los textiles. El "resto" agrupa todos los demás factores mencionados antes, desde energía eléctrica sobre gastos industriales hasta el excedente con sus diferentes componentes.

Así, mientras el "resto" comprende más de las utilidades se puede, de todas maneras, afirmar que la intención de mantener el margen de utili-

dad (o de evitar que cayera fuertemente) jugó un papel en la determinación de las alzas en los precios de los textiles. 1974, 1976 y 1979 fueron años en los cuales el índice de precios al por mayor aumentó en más del 30%. Ya se ha comentado que el aumento de 1976 se debió primordialmente a los más altos precios del algodón. Sin embargo, 1974 y 1979 se caracterizaron por una constelación muy similar de factores. Ambos años marcaron el comienzo de una recesión; la producción real cayó drásticamente, se acumularon inventarios rápidamente, el precio "real" de los textiles creció (véase Cuadro XXI) y el "resto" correspondió a la mitad del incremento en precios. De esta manera los altos precios en estos años no pueden explicarse sino en función de la deliberada decisión de elevar precios para contrarrestar la adversa situación del mercado. Y, en contraste con lo sucedido en 1979, el incremento de precios en 1974 no fue suficiente para mantener los márgenes de utilidad.

En síntesis, es posible construir el siguiente esquema: en épocas de expansión económica los márgenes de utilidad son relativamente estables (aunque su nivel fue menor en el período de 1976-78 que entre 1970 y 1973); frente a una recesión se intenta compensar la baja en la demanda con alza en los precios pero, como esta estrategia no puede continuarse durante más de un año, las utilidades empiezan a resentirse porque la demanda sigue decayendo (en parte debido a los aumentos en los precios en el año anterior).

Obviamente este es un cuadro muy agregado que no reconoce dife-

CUADRO XXI

**CAMBIOS EN PRODUCCION, PRECIOS E
INVENTARIOS EN LA INDUSTRIA TEXTIL**
(Variación anual porcentual)

	Producción	IPNT	IPRT	Inventario
1971	9.1	15.6	1.04	15.7
1972	6.8	14.4	1.05	9.1
1973	3.5	28.0	1.09	30.2
1974	-14.4	60.5	1.26	56.6
1975	- 8.0	8.7	1.12	15.7
1976	20.6	5.7	1.04	29.0
1978	7.0	13.0	1.02	5.9
1979	- 5.5	33.9	1.05	36.2
1980	- 4.7	23.6	1.02	N.D.

Fuente: Calculado con base en cifras de DANE, *Industria Manufacturera* y Revista del Banco de la República.

IPNT: Índice de precios de los textiles.

IPRT: Índice de precios de los textiles/índice de precios industriales.

rencias entre las empresas. Además, hay que explicar por qué en una industria concentrada, en la cual las empresas más grandes son los líderes en los precios, las compañías pequeñas no tratan de vender a precios más bajos y de capturar así parte del mercado. Esto ocurrió parcialmente, como puede comprobarse en la mayor importancia relativa de las empresas pequeñas frente a las grandes. Como el total de los ingresos de las ventas es el producto de cantidad por precio, una rebaja en el segundo (o una relación menos rápida) se justifica desde el punto de vista del productor únicamente si las ventas son lo suficientemente mayores como para compensarlo. La capacidad instalada impone, sin embargo, un límite a cuanto se puede producir que puede frustrar cualquier deseo

de rebajar los precios. Esta restricción existió en la realidad según se ha podido comprobar en el caso de varias empresas.

Dos comentarios finales con respecto al incremento de precios. Primero, nótese que el precio real de los textiles disminuyó en la segunda mitad de la década de los setenta (con la excepción de 1979 debido a los factores que ya se mencionaron) alcanzando 0.98 en 1981. La hipótesis es la de que la aparición y el auge del contrabando de textiles en este período sirvieron para evitar una elevación todavía mayor de los precios y hacerles más acordes con las de la industria en general. Segundo, hasta este momento no se ha mencionado la evolución de la productividad en la

CUADRO XXII

ANÁLISIS DE LA SITUACION FINANCIERA DE LAS COMPAÑIAS TEXTILES*

	Total Sector		Muestra de 26 Compañías			
	Indice de Liquidez	Indice de endeudamiento	1977	1978	1981	
1970	2.19	39.4	Indice de liquidez			
1971	1.96	41.7	I	1.90	1.60	1.41
1972	1.81	45.9	II	1.94	1.71	1.41
1973	1.79	50.5	III	1.76	1.95	1.24
1974	1.72	57.0	Promedio	1.89	1.68	1.38
1975	1.85	60.8	Razón Acida			
1976	2.01	61.0	I	1.08	0.82	0.73
1977	1.82	60.2	II	0.85	0.97	0.86
1978	1.89	59.5	III	0.99	1.27	0.73
1979	1.61	66.2	Promedio	1.09	0.93	0.76
			Indice de Endeudamiento			
			I	0.62	0.67	0.80
			II	0.42	0.51	0.68
			III	0.80	0.66	0.65
			Promedio	0.60	0.61	0.76

Fuente: Superintendencia de Sociedades. *La Sociedad Anónima, Evolución Financiera en la Década del setenta*. 2 tomos, Bogotá, 1981.

* Sociedades Anónimas únicamente.

I Compañías con más de 200 empleados.

II Compañías entre 1.000 y 2.000 empleados.

III Compañías con menos de 100 empleados.

industria textil porque ella se discutirá con más detalle más adelante. Los aumentos en la productividad son necesarios pero no constituyen una condición suficiente para reducir precios; son una condición necesaria si se supone que dentro de las reglas del juego de una economía capitalista es difícil reducir la participación de los salarios o el margen de utilidad con el fin de reducir los precios pero no es suficiente debido a que un incremento en la productividad no se traduce, automáticamente, en menores precios, ya que puede ser apropiado bien por la mano de obra, bien por el capital, o bien por ambos. De

todas maneras, la ausencia de un crecimiento significativo de la productividad en el sector textil en la década de los setenta es un elemento adicional —e importante— no para explicar la elevación de los precios sino la rigidez existente para que hubieran descendido.

VII. La Situación Financiera del Sector Textil

El análisis de la evolución de la situación financiera se centra en el conjunto del sector textil y en una muestra de 26 empresas con el fin de detectar comportamientos diferentes

según tamaño de las empresas. Una restricción que se debe tener en cuenta es que la información se refiere exclusivamente a sociedades anónimas (véase Cuadro XXIII). Además, el énfasis se hace en aquellos indicadores que señalen algo sobre la situación de endeudamiento y liquidez del sector.

La capacidad de una empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo se mide por el índice de liquidez (activos corrientes/pasivos corrientes). Mientras éste fue más satisfactorio para la industria textil durante la década, al iniciarse la recesión de 1979 comenzó a deteriorarse reflejando así el incremento en las obligaciones de corto plazo y la caída de las ventas. Aún cuando la totalidad de las empresas se vieron afectadas por igual, aquellas con más de 1.000 empleados registraron un aumento en el endeudamiento entre 1977 y 1979. Dejando de considerar los inventarios dentro de los activos corrientes (por la consideración fundamental de que éstos son de menor liquidez) la razón ácida señaló la misma tendencia a la baja en todas las empresas. La cifra de 0.76 para 1981 refleja el fuerte impacto de la recesión y la enorme acumulación de inventarios.

El índice de endeudamiento (obligaciones de corto y mediano plazo/activos totales) muestra un aumento dramático durante la década de los setenta, como que se dobla entre 1970 y 1981. En este caso el cuadro para las distintas compañías señala diferencias. Las empresas con más de 2.000 empleados registraron un crecimiento en el endeudamiento entre 1977 y 1981 y un preocupante nivel (0.8) en este último año que implica, a la hora de la verdad, que el 80% de los activos eran de propiedad de los acreedores. Las empresas medianas tenían un nivel menor en 1977 (0.42%) pero, con posterioridad a este año, siguieron la misma tendencia de las grandes sin llegar a similar grado de endeudamiento. Es bien interesante anotar que el grado de endeudamiento de las empresas con menos de 1.000 empleados era alto en 1977 (0.80) pero que éste descendió y se mantuvo en 0.65 de ahí en adelante (o sea que con ellas se retrata una imagen exactamente opuesta de la de las grandes empresas). El incremento en endeudamiento durante los setenta no es un fenómeno específico de los textiles sino, como se sabe, algo generalizado a toda la industria manufacturera. En gran parte la falta de capitalización se puede explicar por la diferente

RENTABILIDAD DE LA ACCION

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Coltejer	19.3	27.3	19.2	19.1	14.5	11.8	11.7	27.1
Fabricato	18.3	28.7	21.8	18.8	15.2	12.5	19.8	16.7
Tejicóndor	18.1	33.5	25.2	15.4	15.8	11.9	20.3	22.8
Unica	21.7	26.9	22.2	21.5	19.1	16.8	16.8	21.9

Rentabilidad = dividendo promedio/precio promedio de la acción.

Fuente: Bolsa de Bogotá. *Manual de Mercado Bursátil*.

CUADRO XXIII
PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA TEXTIL

	Producción real/ empleo total Colombia	Valor agregado Empleo Total Colombia	Producto Real/ Empleo Total			Producto Real/ Empleo Total República Fe- deral Alemana
			3211	3213	3216	
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	103.8	112.2	94.8	95.3	103.3	109.4
1972	102.9	111.4	97.0	95.6	101.0	118.1
1973	99.1	100.1	88.0	96.0	100.7	124.3
1974	82.7	76.2	75.0	73.0	83.9	129.9
1975	75.2	70.5	66.2	73.2	73.4	138.2
1976	81.6	81.6	62.7	72.9	92.0	156.0
1977	95.1	100.6	80.3	83.7	106.7	158.9
1978	103.2	115.8	88.7	85.3	109.0	163.4
1979	99.4	114.0	78.0	88.9	110.2	174.2
1980	100.7	105.8	78.8	95.9	109.0	176.1

Fuente: Para Colombia: Calculado con base en DANE. *Industria Manufacturera.*

Para RFA: *Gewekschaft textil and Bekleidung, RFA.*

3211: Hilandería y acabado.

3213: Tejido de punto.

32.16: Tejidos de algodón.

rentabilidad de las acciones frente a los activos financieros ya que las primeras estaban en una clara desventaja debido a las tasas de interés pre-valectantes en el mercado de capitales.

Mientras en 1981 el nivel de endeudamiento es alto para todas las empresas textiles los problemas financieros son más graves en el caso de las empresas grandes. Tal cosa puede atribuirse primordialmente a los cuantiosos gastos de inversión que efectuaron estas últimas a partir de 1978/79. Obviamente estos costos fueron tremendamente onerosos ya que las inversiones se emprendieron en una época en la cual tanto el mercado interno como el

externo se encontraban deprimidos. Además, mientras las empresas líderes de la industria (las grandes) iniciaban procesos de innovación tecnológica las otras (las medianas y pequeñas) lo habían hecho con anterioridad. Por lo tanto es posible que la reducción en el índice de endeudamiento de las pequeñas empresas fuera un reflejo de la incidencia de los altos costos financieros hasta 1977 y de una mejor liquidez después de este año.

VIII. Progreso tecnológico, productividad y empleo

El tema de la productividad es tan crucial que requiere tratamiento por aparte y con suficiente detalle.

La productividad debe medirse en términos físicos; por ejemplo, en toneladas de producción por huso por día o en metros cuadrados tejido por telar por día. Pero, con todo y que esta información es agregada, y debería adicionarse con especificaciones de acuerdo con las características de la producción, no está disponible para el conjunto del sector ni en Colombia ni en otros países. Por ello es necesario utilizar el valor agregado sobre el empleo, o la producción sobre el empleo, para llegar a una aproximación a la productividad teniendo claridad, eso sí, de las limitaciones de estos indicadores.

El Cuadro XXIII incluye la evolución de la productividad para la industria textil colombiana, y sus subsectores más importantes, y para la industria textil de Alemania Federal durante los años setenta. La diferencia entre el comportamiento de la productividad en los dos países (La R.F.A. tomada como representante de los países desarrollados) es absolutamente increíble. Mientras en Colombia la productividad se redujo entre 1971 y 1975, para elevarse posteriormente de una manera oscilante hasta alcanzar el mismo nivel de 1970 en 1980, en la República Federal de Alemania aumentó persistentemente a lo largo de toda la década y en 1980 era superior en un 76% a la de 1970. Si se mide la productividad como valor agregado sobre empleo, el cuadro es menos deprimente, pero no mucho más favorable. A un nivel más desagregado también se detallan amplias diferencias. El hilado y el acabado llevan la peor parte, seguidos por el tejido de punto; en 1980 ninguno de ellos había recobrado el nivel de productividad de 1970. En contraste, la producción de

manufacturas de algodón mejoró entre 1975 y 1979 situándose por encima del promedio de la industria colombiana pero todavía por debajo del de la República Federal Alemana.

A continuación se intenta dar respuesta a las siguientes preguntas: Cuáles fueron los factores que hicieron posible el crecimiento espectacular de la productividad en otros países; por qué el desempeño de la productividad fue tan desastroso en Colombia; y si hubo diferencias de productividad entre los distintos tipos de empresa.

La productividad de la mano de obra puede mejorarse de distintas maneras: intensificando el día laboral, combinando diferentes elementos en el proceso productivo (los factores que comúnmente se resumen bajo el concepto de "eficiencia X"), y por medio de innovaciones tecnológicas. El énfasis se coloca aquí sobre el proceso tecnológico por cuanto ésta es la fuente más importante y continua de la elevación de la productividad, y porque la información de los primeros dos sistemas prácticamente no existe.

1. Innovaciones tecnológicas

Como se mencionó anteriormente, durante la segunda mitad de la década de los setenta se observó un rápido incremento en el comercio internacional de textiles. Este fenómeno debe considerarse como una consecuencia directa de:

- a) El incremento en la productividad originado en la producción de nuevas tecnologías que permitieron a

su vez, un volumen mayor de producción.

- b) La obtención de niveles excesivos de capacidad instalada, especialmente en la producción de fibras sintéticas y artificiales, y
- c) El intento por parte de los países en vía de desarrollo de crecer económicamente siguiendo una estrategia de promoción de exportaciones dentro de la cual los bienes obvios para exportar eran los textiles.

La tecnología en la industria textil en todas las etapas del proceso de producción experimentó cambios dramáticos durante los últimos 15 años. Por ejemplo, en hilatura el proceso abierto (open-end) incorpora lo que convencionalmente eran tres procesos y es entre tres y seis veces más veloz que la hilatura de anillo (ring-spinning); en tejeduría el remplazo de telares con lanzadera por telares sin lanzadera y, más recientemente, la sustitución de este último por telares "airjet", o de agua, han multiplicado las velocidades. Además, cómo los telares nuevos tienen un ancho mayor que el de los antiguos, en uno de los nuevos puede tejerse la cantidad que antes requería dos o tres telares.

Hay que resaltar que los cambios en tecnología están prioritariamente destinados a la obtención de mayores velocidades y a la integración de procesos múltiples en etapas individuales y que estos cambios van de la mano con el avance de las fibras artificiales y sintéticas y con la mayor producción relativa de tejido de punto frente al tejido plano. Por una parte la mayor velocidad demanda fibras con

características muy especiales, de tal manera que estas últimas estén en capacidad de resistir la fuerza y la tensión de las máquinas (las fibras naturales no cumplen muy bien estos requerimientos). Por otra parte, el nivel de productividad de las máquinas de tejido de punto es todavía ocho veces más alto que el de los telares con lanzadera más rápidos⁴⁰.

Un estudio de las Naciones Unidas sobre la estructura de mercado señaló las conexiones estrechas entre la industria química, los productores de textiles y los productores de maquinaria textil reforzando el hecho de que la industria textil es el vértice menos poderoso en este triángulo y de que la cooperación cercana entre los productores de maquinaria y las compañías de fibras químicas determinan tanto la dinámica de las innovaciones tecnológicas como la composición de fibras de los insumos.

Las causas de la masiva introducción de tecnología nueva en la industria textil de los países desarrollados se resumen adecuadamente en el reporte de Naciones Unidas (1981: 1970/71): "El progreso realizado por los países en vía de desarrollo en el mercado mundial de textiles puede atribuirse en alguna medida a los bajos salarios consecuencia de la falta de sindicatos fuertes. Sin embargo, innovaciones que se combinan con racionalización de los métodos de producción incrementan la productividad en los países desarrollados a tal punto que las desventajas competitivas de niveles de salarios más altos son parcial o totalmente neu-

⁴⁰ Para una discusión sobre cambios tecnológicos véase por ejemplo Naciones Unidas, op. cit.

tralizados... Estados Unidos registra, en promedio, la productividad más elevada, en la República Federal de Alemania la productividad es un 75% de la de los Estados Unidos, en Francia un 57% y en el Reino Unido menos de un 50%... El principal factor subyacente tras la modernización y la concentración en Europa Occidental es el de los altos salarios (por cuanto la fuerza laboral europea se encuentra totalmente sindicalizada), que son un tercio más altos que los de Estados Unidos.

Los precios mundiales de los textiles tenían que crecer muy lentamente en razón del rápido incremento de la productividad, de un lado, y de una competencia feroz, de otro. Y los países en vía de desarrollo que no solamente estuvieron en capacidad de competir sino que avanzaron fueron, a su turno, aquellos cuya producción se caracteriza por la combinación de incrementos grandes de productividad y de bajos salarios obteniendo así una ventaja doble (léase Corea del Sur).

2. Productividad en la industria textil colombiana

La triste evolución de la productividad en la industria textil colombiana es atribuible en buena parte a la tardanza en introducir innovaciones tecnológicas, especialmente en las empresas grandes. Si se analiza la evolución del parque industrial textil durante los años setenta se observa que los avances se han llevado a cabo en maquinaria de tejido de punto (circular, Raschel, Tricot). El aumento en el número de telares y de husos no indica nada, sin embargo, con respecto a sus características, o si esta

expansión corresponde a telares con o sin lanzadera.

El Cuadro XXIV provee información general sobre las inversiones en la industria textil. La primera columna muestra las importaciones de maquinaria textil, indicador que constituye una buena aproximación a la inversión total por cuanto la maquinaria se importa en su mayoría. Durante la recesión de 1974/75 las importaciones cayeron; crecieron rápidamente en 1976/77 y nuevamente lo hicieron en 1980/81. Pero, mientras la inversión en el sector textil como porcentaje total de la inversión en el sector manufacturero fue superior, en la mayoría de los años, a la participación correspondiente del sector en la producción total, ella ha venido disminuyendo. Finalmente, si se considera la participación de las tres grandes empresas en la inversión total del sector textil se detecta que ésta fue mucho menor que su respectiva participación en la producción (alrededor de 40%). Y que no fue sino hasta 1977 cuando esta participación volvió a crecer drásticamente siendo mayor el 50% en 1980.

Los grandes aumentos en la inversión realizados por las tres empresas de mayor tamaño con posterioridad a 1977 se reflejaron en un aumento en su productividad entre 1977 y 1981 (ver cifras a continuación) en por lo menos dos de ellas:

La mayor parte de estas inversiones se destinó a remplazar maquinaria ya existente (considérese, por ejemplo, la nueva planta de acabados de Coltejer, "Echavarría", cuyas especificaciones incorporan los desarrollos tecnológicos más recientes.

**AUMENTOS DE PRODUCTIVIDAD EN LAS 3 EMPRESAS
TEXTILES DE MAYOR TAMAÑO**
(En término físico, 1970 = 100)

	Hilandería			Tejeduría		
	1974	1977	1981	1974	1977	1981
1.	96.0	89.0	90.0	72.0	83.0	72.0
2.	110.8	103.3	118.0	83.7	87.3	93.0
3.	94.8	96.4	104.2	99.8	106.4	113.9

(El número no refleja en ningún caso, una jerarquía de las compañías).

Con todo, en ninguna de las tres empresas en consideración los telares de proceso abierto o los telares sin lanzadera comprendían más del 10% de la respectiva maquinaria en hiladura o tejeduría en 1981. Ello indicaría que el proceso de renovación está apenas iniciándose en estas empresas y que todavía falta mucho trecho por recorrer. Simultáneamente habría que anotar que no todas las fábricas muestran un mismo grado de retraso tecnológico.

Con base en una muestra de 41 empresas textiles (que constituían el 72% de la producción textil) se analizaron la producción y productividad de los distintos subconjuntos para el período 1971 - 1979 con los siguientes resultados. En la industria textil en conjunto la producción bruta creció 6.23 veces en términos nominales. 17 firmas de la muestra registraron un crecimiento superior al del promedio sectorial; de estas 8 aumentaron su producción más de diez veces. Estas 8 son empresas medianas y pequeñas. La productividad promedio de la industria textil aumentó 5.52 veces en el período en consideración (en términos nominales). Las 8 empresas cuya producción creció más aceleradamente fueron también las que registraron

mayores incrementos en la productividad (7.18), seguidas por las dos compañías más grandes de la industria (5.91) a pesar de que estas últimas se caracterizaban por tener los niveles más altos de productividad. Los aumentos en productividad en esas 8 empresas fueron el resultado de varios factores: innovación tecnológica, especialización en la manufactura de unos pocos productos y, en algunas, de la producción de tejido de punto con base en fibras sintéticas y artificiales, siendo difícil establecer la incidencia de cada factor. El bajo ritmo de la inversión de las tres empresas de mayor tamaño hasta 1977 y, consecuentemente, la alta participación del resto del sector dentro de la inversión, señala la importancia relativa de ésta desde muchos años antes de 1977. Sin embargo, de la consideración de tamaño no se desprende nada con respecto a la calidad: es la correlación entre crecimiento rápido de la productividad y tamaño lo que permite inferir que las empresas grandes han debido actualizarse mucho más pronto en materia de cambio tecnológico.

Podría afirmarse que, en general el desempeño de las compañías productoras de tejido de punto medianamente la utilización de fibras sintéticas,

CUADRO XXIV

INVERSIONES EN MAQUINARIA EN LA INDUSTRIA TEXTIL

	Importaciones de maquinaria tex- til ¹	Inversiones en maquinaria in- dustria textil/ industria manu- facturera ²	Inversiones en maquinaria textil de las tres Cías. más grandes como % del total ³
1970	17.565.663	18.1	N.D.
1971	22.640.367	20.1	N.D.
1972	30.309.429	23.3	N.D.
1973	33.014.417	20.4	22.8
1974	26.090.929	19.9	24.1
1975	16.042.388*	14.0	10.2
1976	25.567.174	12.2	11.0
1977	40.494.746	9.3	32.1
1978	46.592.156	17.1	41.7
1979	50.140.215	16.7	43.0
1980	58.803.356	16.7	55.4
1981	82.780.683	N.D.	N.D.

N.D. No disponible.

* Registro Banco de la República.

¹ En US\$ corrientes calculado de DANE. Anuario de Comercio Exterior.

² Calculado de DANE. *Industria Manufacturera*

³ Encuesta FEDESARROLLO, DANE, *Industria Manufacturera*.

y que siguen estrategias agresivas de mercadeo (la mayoría de ellas localizadas en Bogotá) ha sido mejor, en términos de producción y de productividad, que el de las empresas que usan el algodón y no se han renovado tecnológicamente. Desde luego ésta sería una visión muy general; el hecho es, con todo, que la "crisis" de la industria textil no es un fenómeno tan general y que los problemas peculiares de un grupo de empresas (incluyendo las más grandes) se refieren a unas empresas específicas y no al conjunto de la industria.

La pregunta, entonces, es la de cómo explicar que una industria

como la colombiana, que en los años sesenta era considerada una de las más modernas y eficientes de América Latina, hubiera perdido el tren del progreso tecnológico en una época en la cual el cambio tecnológico ha sido tan acelerado? Igualmente, cómo explicar que unas compañías que en los años treinta lograron introducir los más modernos equipos disponibles⁴¹ no se hubieran modernizado tecnológicamente cincuenta años más tarde? La respuesta a estos interrogantes es necesariamente compleja. Una relativamente moderna industria textil en los años sesenta ex-

⁴¹ Véase Montenegro op. cit.

pandió su producción rápidamente y sin dificultades aprovechando el auge interno y externo de finales de los años sesenta y principios de los setenta. Pero la existencia de un mercado interno cautivo, y el éxito parcial de elevar precios para compensar las caídas de la demanda, perdieron su relevancia con el aumento del contrabando, fenómeno que ha ido capturando una cada vez mayor participación del mercado doméstico. En ese momento hubiera debido ser absolutamente evidente para todos y cada uno de los productores que era necesario hacer algo para mejorar la competitividad de la producción textil nacional.

No quiere lo anterior decir que el "empresario racional", respetado tanto por los economistas teóricos, se hubiera convertido en una ficción en el caso de los productores textiles colombianos. Seguramente ocurrió que un conjunto de circunstancias específicas les facilitaron comportarse por muchos años en la forma en que lo hicieron. Desde una perspectiva diferente, varias empresas especialmente las grandes— sí se comportaron muy racionalmente, diversificando sus inversiones hacia otros sectores en una situación de estancamiento de la demanda y de altas tasas de interés, entre otros, hacia las instituciones financieras. Es importante detenerse en este punto, así sea brevemente, por dos razones. Primero, porque ello muestra que la tasa de interés no sólo entra como componente de los costos de producción, como se discutió antes, sino que también refleja un costo de oportunidad al indicar la rentabilidad de invertir en el sector financiero. Segundo, porque podría formularse el interro-

gante de si el crédito que las instituciones del gobierno otorgaron con largueza al sector textil se utilizó en la adquisición de propiedades en sectores diferentes al textil.

Muchas empresas —especialmente las antioqueñas— efectuaron inversiones en compañías de reforestación por cuanto ellas eran deducibles de los impuestos. Ejemplos del proceso de diversificación, y en algunos casos de formación de conglomerados en la industria textil, pueden citarse: en 1980, Satexco tenía una participación parcial en otras empresas textiles; Polímeros poseía acciones en compañías textiles, en instituciones financieras, en agricultura y en la más grande compañía de aviación; Fabricato participaba en otras firmas textiles, en instituciones financieras y en el sector metalmecánico; Enka poseía acciones en empresas textiles, en instituciones financieras y en otra industria química; Celanese tenía una participación parcial en otras empresas químicas y en corporaciones financieras; Coltejer era dueña de un gran número de acciones en otras compañías textiles (Polímeros Colombianos, entre otras), en instituciones financieras, en el sector metalmecánico, en agricultura, en la producción de papel; la Compañía de Empaques en el sector financiero y en el textil; Tejidos Unica en otras empresas textiles y en instituciones financieras; Tejicóndor en el sector alimentos, en el sector financiero y en el metalmecánico, etc., etc., etc.

3. Las implicaciones del progreso tecnológico sobre el empleo

El nivel del empleo en una economía capitalista es directamente pro-

porcional a la inversión y a la producción e inversamente proporcional a la relación capital-empleo en el proceso productivo, ceteris paribus. El empleo en la industria textil colombiana alcanzó su más alto nivel en 1977 con 78.162 empleados. En 1978 se redujo en 1.4%, en 1979 en 1.9%, en 1980 en 4.9% y en 1981 en 6.3. La rápida caída del empleo con posterioridad a 1977 se debió, por una parte, a la desaceleración de la producción (recesión) y, por otra, al proceso de renovación tecnológica, especialmente en las grandes empresas, porque:

- a) Los nuevos equipos no son una ampliación del parque de maquinaria existente, sino, frecuentemente el remplazo de la maquinaria vieja.
- b) La nueva tecnología requiere mucho menos utilización de mano de obra para generar la misma producción.

Es de mucha importancia tener en cuenta el hecho de que la industria textil, que fue alguna vez la industria intensiva en mano de obra *por excelencia* ha dejado de serlo y cada día es más y más intensiva en capital, generando menos y menos oportunidades de empleo. La ANDI, en un análisis de una muestra de proyectos industriales encuentra que en 1979 se requería \$7 millones para crear un nuevo empleo en la industria textil (vs. \$ 5.8 millones para el promedio de la industria), en 1980 \$ 15.85 millones (vs. \$ 7.12 millones) y, en 1981, \$ 23.4 millones (vs. \$ 17 millones).

Las consecuencias sobre el desempleo de la introducción masiva de

tecnología se subestiman frecuentemente, o simplemente no se consideran, previendo que el empleo se recuperará una vez la economía vuelva a su trayectoria normal de crecimiento. Sin embargo, como ya se anotó, el proceso de renovación de maquinaria vieja apenas ha comenzado y, como quiera que va a continuar, habrá cada vez más desempleo. Además, las tasas de crecimiento de la producción requeridas para compensar la mayor intensidad de capital son muy altas. En el mejor de los casos el actual nivel de empleo se volverá a registrar en el futuro pero el sector ya no se podrá considerar como ejemplo de una industria masivamente generadora de empleo.

Si las experiencias de otros países se pueden considerar significativas hay que esperar una reducción del empleo en la industria textil. Entre 1973 y 1976 se perdieron 273.000 empleos en la industria textil de países miembros de la CEE: 13.000 en Holanda, 17.000 en Bélgica, 94.000 en Alemania Occidental, 4.000 en Dinamarca, 3.000 en Irlanda, 41.000 en Italia, 60.000 en el Reino Unido y 41.000 en Francia⁴². Una parte de esta caída es atribuible a reducciones de la producción pero otra, e importante, a las constantes renovaciones tecnológicas con aumentos en la productividad. Froebel et. al⁴³ comentan que la caída drástica del empleo en la industria

⁴² Vincent Cable. *World Textile Trade and Production* The Economist Intelligence Unit Ltd., EIU Special Report No. 63, 1979, p. 87.

⁴³ Folker Froebel, Juergen Heinrichs, Otto Kreye. *Die neue Internationale Arbeitsteilung*. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag, 1977.

textil alemana (de 620.000 en 1960 a 342.000 en 1976) fue primordialmente causada por los aumentos en productividad y no por una reducción de la producción.

Es absolutamente ilusorio pensar que la industria textil en Colombia, un país firmemente integrado con el sistema económico internacional, pueda avanzar sin efectuar una sustancial renovación tecnológica. La mejora de la productividad es uno de los requisitos claves para que esta industria sea nuevamente competitiva. Volviendo por un momento al argumento de los "salarios demasiado altos", debe dejarse muy claro que el éxito de los países exportadores del Asia no solamente consistió en combinar alta productividad con bajos salarios sino, también, que las condiciones de vida son aún peores allá que aquí⁴⁴. Las implicaciones de tratar de imponer condiciones similares en Colombia han sido bien sintetizadas por Félix Moreno: "Analicen ustedes en el campo textil cuánto cuesta la mano de obra colombiana frente a la mano de obra coreana o taiwanesa. Nos encontramos ahí con un problema político muy delicado; si nosotros tenemos tanto desempleo o más que Taiwán o Corea, por qué no tenemos una mano de obra tan barata como la de ellos?. Porque ni en Corea ni en Taiwán han tenido el desarrollo político y social que les permita la sindicalización; en esos países hay una dictadura fascista establecida por años, protegida por el capital norteamericano para que permanentemente sea una fuente barata de mano de obra para las empresas transnacionales"⁴⁵.

⁴⁴ Para una buena descripción véase Froebel et. als. op. cit. p. 100.

IX. Conclusiones

"Cuando..., bajaron los precios internacionales de textiles, a la industria de hilados y tejidos de algodón se le planteó la alternativa de desaparecer o luchar por desplazar las importaciones. Si quería sobrepasar ese mercado relativamente estrecho,..., la industria nacional debería entrar a competir en el mercado de géneros de calidades superiores. Este reto que enfrentaba la industria textil implicaba un elemento esencial: la introducción de cambio tecnológico"⁴⁶.

Con todo y que esta cita se refiere a lo que ocurría a finales de los años veinte ella parece igualmente apropiada para la situación vigente cincuenta años más tarde. El cambio tecnológico siempre ha sido un factor decisivo en el proceso de acumulación por lo cual es imposible para la industria textil ignorar este factor dentro del marco competitivo de la actual economía mundial.

El elemento clave en una explicación de la pérdida de competitividad de la industria textil colombiana es el de la elevación de los precios de los textiles ya que éstos no han guardado proporción con la evolución mucho más modesta del precio de los textiles en el mercado internacional. Por eso, lo esencial en el corto y mediano plazo es la reducción de los precios...

Con la industria colombiana y la economía en general atravesando por

⁴⁵ Félix Moreno Posada "La política de importación tecnológica en Colombia" III. Congreso Nacional Textil, Acoltex, Oct. 1981, Medellín.

⁴⁶ Montenegro, op. cit. p. 140.

una de las peores recesiones en décadas, es difícil que un sector particular pueda volver a crecer autónomamente. Por el contrario, una reactivación de la industria textil tiene que estar encuadrada dentro de un proceso de renovación dinámica de la totalidad de la economía. Sin embargo, las compañías textiles pueden comenzar mañana a reducir gradualmente sus precios, otorgando descuentos para rebajar sus enormes inventarios. Esta sería una alternativa en la lucha contra el contrabando, y en el ensayo de capturar el mercado doméstico preferible, a todas luces, a las medidas de restricción de las importaciones.

En el largo plazo, sin embargo, deberían seguirse varias estrategias para asegurar que los menores precios de textiles constituyan una parte integral de la mayor acumulación dinámica en la industria textil.

1. La política de renovación tecnológica debe llevarse a cabo sin demora buscando constantemente mejoras en la productividad. Es importante considerar todo el proceso de la producción como un continuo en el cual los aumentos en la producción en las distintas partes forman un todo coherente, en vez de dejar unos elementos por fuera del proceso de renovación, generando de esta manera un cuello de botella dentro de la cadena. El proceso exige, obviamente, cuantiosos recursos financieros que posiblemente no están al alcance de las compañías afectadas — especialmente en un tiempo de recesión económica. Por tanto va a ser necesario que el gobierno colabore financieramente. Estos créditos, sin embargo, deben con-

dicionarse a: a) su utilización en procesos de modernización y no en otros propósitos y, b) la reducción de los precios de los textiles.

2. El cultivo del algodón debe reactivarse. Las investigaciones de cómo hacerlo y mediante cuáles instrumentos aumentar la productividad deberían iniciarse inmediatamente para que las medidas necesarias se puedan adoptar. La reactivación del cultivo del algodón no solamente es importante para la industria textil, de tal manera que ella pueda gozar del menor precio de uno de sus insumos (en comparación con los internacionales) sino, también, debido a las implicaciones sobre el empleo. El número de personas que se gana la vida cultivando o recolectando algodón es 4 o 5 veces mayor que el empleo en la industria textil.
3. La rebaja de las tasas de interés no es importante únicamente en el caso de la industria textil sino en el de la industria manufacturera en general. Por un lado, ello reduciría los costos de producción y, por otro, igualmente importante; aumentaría la rentabilidad de expandir la producción industrial frente a la de las actividades financieras.
4. Un grupo de empresas, incluyendo las de mayor tamaño, tendrán que diseñar estrategias de mercadeo más agresivas, siendo mucho más flexibles en su producción para poder así satisfacer la variada demanda del consumidor. El argumento de que la dictadura de los creadores de la moda (que demandan estilos diferentes y telas de composición diferente varias veces

al año) se debería derrocar es válido tanto teórica como prácticamente. Sin embargo, es difícil de aplicar en esta sociedad de consumo en la cual los valores de la moda se han universalizado.

5. La tendencia hacia la conglomeración en una economía capitalista es inevitable y no se puede frenar con leyes y controles. Pero lo que sí puede hacer el gobierno es asegurar que cualquier ayuda a la industria textil —cualquiera que sea su forma— no se utilice para seguir ese proceso. Además, vale la pena evaluar si los conglomerados de esta industria no deberían ser forzados a aprovechar su diversificación hacia otros sectores para transferir parte de la liquidez de sus otras actividades a la textil, adoptando esta medida como paso previo a la ayuda estatal.

6. El mercado internacional de textiles es extremadamente competitivo y no va a constituir un motor de crecimiento para la industria textil colombiana en el corto y en el mediano plazo. No obstante hay varias cosas que se pueden hacer. En primer lugar los productores de textiles deben desarrollar una mentalidad exportadora. Lo que implica concientizarse del tipo de productos que se demandan en el mercado internacional y hacer esfuerzos arduos por venderlos. Resulta absolutamente sorprendente que algunas empresas que exportan hasta el 30% de su producción consideran todavía sus exportaciones como residuales. El hecho de que en los últimos dos años las empresas textiles colombianas no hubieran participado en las

ferias internacionales de textiles es, además, un ejemplo de la carencia de una mentalidad de exportar que se percibe en la actualidad. En segundo lugar, a pesar de la fuerte competencia en el mercado mundial, a Colombia le han sido asignadas cuotas de exportación a los Estados Unidos y la CEE que no ha podido llenar pero que, por lo menos, podría satisfacer en el futuro. En tercer lugar debe examinarse en detalle la posibilidad de introducir nuevos mercados; los del Caribe y la América Latina podrían constituir una alternativa. Los subsidios gubernamentales a las exportaciones deberían orientarse prioritariamente a apoyar las ventas externas de estos productos. Finalmente, una más rápida devaluación aumentará la competitividad de las exportaciones textiles. Pero esto es una arma de doble filo por cuanto en el corto y en el mediano plazo habrá necesidad de importar una gran cantidad de maquinaria y de equipos nuevos que obviamente resultarán más costosos si el ritmo de la devaluación se acelera. Valdría la pena contemplar la posibilidad de establecer tasas de cambio diferenciales para las exportaciones de textiles y las importaciones de maquinaria— por lo menos en el corto plazo.

7. En cuanto al estímulo de la demanda interna de textiles tres factores son importantes: a) El contrabando no disminuirá si las condiciones que lo hacen rentable no se modifican, siendo una crucial la diferencia entre los precios internos y externos de los textiles, b) La redistribución del ingreso, o el

aumento sustancial en el ingreso real de aquellos grupos cuya propensión al gasto en bienes de consumo no duraderos forma la base para el crecimiento del consumo masivo de textiles (y no solamente de textiles) y c) Precios relativos más bajos y más flexibles de parte de los productores textiles aumentarían la demanda de textiles nacionales por parte de los confeccionistas que, hasta el momento, han venido importando una parte sustancial de sus insumos.

8. El gobierno y algunos sindicatos textiles tienen que dejar de lado la ilusión de que al menos en el corto y mediano plazo (y muy probablemente en el largo plazo también) una reactivación de la industria textil que se sustente en el incremento de productividad es compatible con mantener el nivel del empleo en el sector. Tener claro el conflicto que existe entre la reorganización de la industria y el mantenimiento del empleo (olviéndose de cualquier aumento) es la primera condición para encontrar una solución, por cuanto ello obliga a atender la cuestión del desempleo como un asunto pendiente cuyo tratamiento re-

quiere políticas específicas. En tiempos de crisis económica en los cuales un puesto de trabajo se considera un privilegio y no un derecho, los sindicatos textiles se encuentran en una posición difícil. En el largo plazo la reducción del número de horas trabajadas por semana, y la introducción de seguro de desempleo, contribuirán a resolver el problema creando más empleos y aliviando a los desempleados. Sin embargo, como tales metas no se pueden lograr en forma inmediata, ni dentro de un sector individual, otras políticas especiales son necesarias en el corto plazo.

La industria textil en Colombia no desaparecerá si los cambios que se requiere empiezan a introducirse desde ayer mismo, si se reducen los precios, si los productores textiles reaccionan prontamente, si el gobierno interviene para ayudar —pero a base de imponer condiciones. Si las reglas que se fijen no se cumplen, por ejemplo la rebaja de los precios, se deberán imponer controles de precios o dejar que el privilegio de producir se transfiera de unos empresarios insensibles hacia el Estado.