

## **EL PLAN DE DESARROLLO Y LAS DOS CRISIS DE LA ECONOMIA COLOMBIANA**

**SALOMON KALMANOVITZ**

El plan "Cambio con Equidad" de la administración Betancur enfrenta una situación de crisis muy intensa de la economía colombiana: por un lado, contagio de la recesión internacional, o sea faltantes de demanda en particular externa y, por otro, evidencias de una crisis de rentabilidad que se perfila con nitidez creciente a partir de 1970.

La crisis de rentabilidad puede definirse en términos de una tasa de ganancia decreciente en la medida en que aumenta la dotación de capital de la economía y constituye un rasgo estructural que opera en los últimos tres lustros, no importa que se registraran auges y recesos de la economía durante el lapso contemplado. A esta crisis de carácter estructural se superpone, a partir de 1979, una deflación bastante intensa, explicada en lo fundamental por un creciente déficit comercial externo del país. En lo que sigue haré, primero, una exposición de los rasgos esenciales de la pérdida de rentabilidad de la producción manufacturera en el país, y segundo, un análisis de las medidas que contempla el plan del Gobierno para salvar los dos tipos de crisis. Una descripción de la recesión a lo que podríamos llamar la crisis coyuntural de la economía nacional ya ha sido expuesta en dos trabajos anteriores que elaboré para el CINEP<sup>1</sup>, donde se planteaba que existían problemas estructurales en la economía pero no se inspeccionaban detenidamente. Esto se hará a continuación y mostrará un cuadro bastante sorprendente sobre la evolución de largo plazo de la economía colombiana. Buena parte de la evidencia estadística para apoyar el

análisis es extraída de un documento de Planeación Nacional, titulado "El Sector Industrial en el Plan de Desarrollo". Es de destacar que a partir de 1974, con la reforma al régimen de impuestos, el correspondiente a las ventas tergiversó la estructura del valor agregado industrial, inflándolo en proporción al promedio de impuestos que recaen sobre los productos industriales. De esta manera, no se percibía con claridad la pérdida de dinamismo de la producción industrial, ni la pérdida de productividad y tampoco una rentabilidad en rápido descenso a partir de 1970. Estos elementos afloran ahora, una vez despejados los impuestos al valor agregado de su estructura, aunque queda la duda de que la nueva contabilidad esté generando confusiones estadísticas que habrá que analizar con más detalle en el futuro.

### La crisis de rentabilidad

Los síntomas de rentabilidad decreciente en la economía colombiana se podían apreciar desde el fin de los años 60, pero se expresaron con mayor fuerza con la apertura de la economía durante el último lustro. A nivel de apariencia, las grandes empresas oligopolísticas sufrieron procesos de deficiente administración, descapitalización, un creciente endeudamiento con la banca nacional y extranjera y cambio de propietarios, siendo concentrados por un puñado de grupos financieros. Se dice que estas empresas son presas del gigantismo, la especulación, la obsolescencia tecnológica, los impuestos y las prestaciones sociales de sus trabajadores, aunque como se verá, el problema es más profundo y se expresa a todos estos niveles. La apertura de la economía hizo mucho más evidente el problema de la rentabilidad decreciente al imponer la competencia de los "paraísos asiáticos" del capitalismo (Corea, Taiwan, Hong Kong), caracterizados por la desnuda esclavitud salarial y la productividad más alta del mundo, conduciendo a la pérdida de mercados externos y a la penetración importadora por los costos más bajos de otros países. El mismo proceso de liberación financiera aceleró los procesos de desordenada integración horizon-

---

<sup>1</sup> Salomón Kalmanovitz. "La Recesión Colombiana y la Política Económica", Documentos Ocasionales No. 10, CINEP, Bogotá, abril de 1983; "Reactivación y Empleo", *Controversia*, No. 111, agosto de 1983.

tal de los pulpos financieros que se cebaron sobre industrias en decadencia, a la vez que los aumentos desproporcionados de los costos financieros endurecían mucho más la situación de rentabilidad decreciente industrial.

La crisis de rentabilidad es, según un estudio de Anwar Shaikh, generalizada a Estados Unidos, Europa y se presenta también en el Japón<sup>2</sup>. Se origina en la creciente mecanización de la industria en su afán de reducir costos unitarios, pero resulta en una producción cada vez menor de plusvalía por unidad de capital, de tal manera que desciende la tasa media de ganancias para todo el sistema. Ante esta situación, aumentos de la demanda agregada terminan erosionando el nivel de precios y no afectan para nada la rentabilidad, generando la situación de estanflación consabida. La derecha académica internacional ha identificado implícitamente que el capitalismo atraviesa por una crisis de rentabilidad, al afirmar que la reflación de la demanda no conduce más a aumentar la producción (que depende en lo fundamental de la rentabilidad esperada de los ensanches de capital) sino a presionar hacia arriba el nivel de precios porque el problema no es de carencia de demanda sino de ganancia a la baja. La pérdida de rentabilidad, según ellos, se debe, en términos generales, a que la intervención estatal le ha quitado espacio y aire al capital privado: espacio, por medio de las inversiones estatales y la manipulación administrativa del mercado de capitales, y aire, al poner a tributar al capital para financiar el gasto público. La intervención estatal conduce de nuevo, según ellos, a ocultar las verdaderas oportunidades siempre rentables que el libre y maravilloso mercado tiene que ofrecer a los que verdaderamente tienen fe en él. Por tal razón, tanto Friedman como los ofertistas de Reagan pregonan la rebaja de impuestos al capital, el retiro del Estado de la producción, el desmantelamiento de los servicios sociales (o sea una rebaja de los salarios, en su componente social), la proliferación de la libre competencia.

---

<sup>2</sup> Anwar Shaikh. "The Current World Economic Crisis: Causes and Implications". Mimeo, borrador 2, Nueva York, marzo de 1983.

La virtud de la competencia a nivel de los capitales es que extermina al capital ineficiente, depura al capital de sus segmentos menos rentables, contribuyendo así a elevar la tasa media de ganancias. A nivel de los sindicatos, la competencia tiene la virtud aún mayor de aumentar el grado de explotación de los trabajadores, permitiendo un margen adicional para restaurar la ganancia a costa de los salarios.

Para el caso colombiano, la percepción era un tanto distinta para los neoliberales quienes afirmaban que la ineficiencia no era un problema de rentabilidad sino de pérdida de oportunidades para todas nuestras producciones, en el supuestamente ilimitado mercado mundial capitalista. Es evidente que el proceso de descenso de la ganancia vivido por la industria se aceleró con las políticas comerciales y financieras de nuestros neoliberales, pero queda por ver si políticas contrarias pueden confrontar el problema de fondo que afecta a la producción nacional.

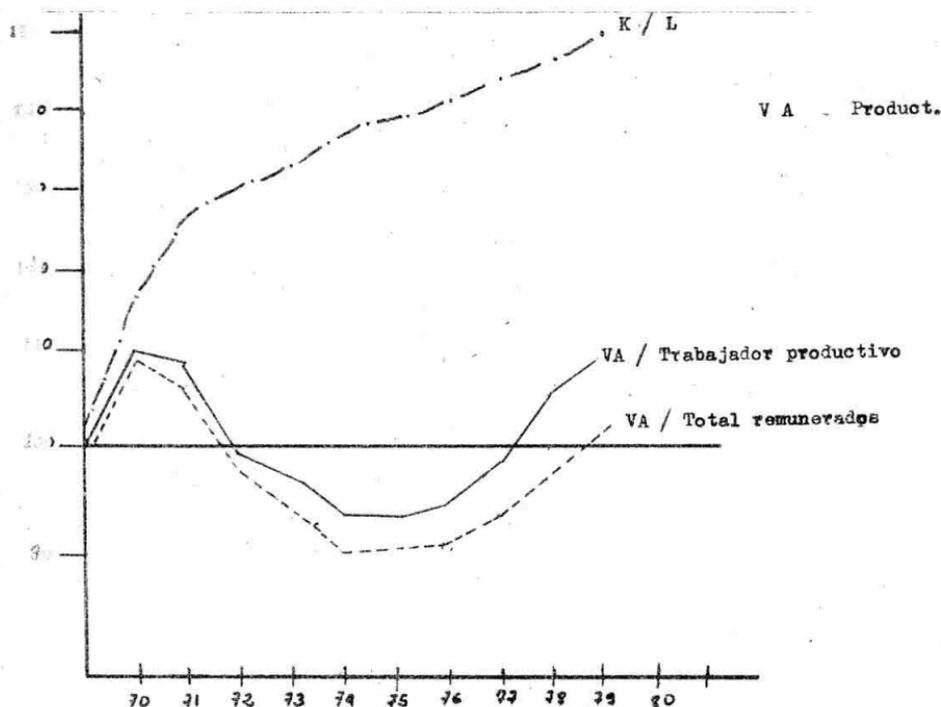
Pero veamos ahora con algún detenimiento a lo que nos referimos cuando hablamos de la crisis de rentabilidad de la industria colombiana, inspeccionando en primer término la transformación de la estructura del valor agregado industrial durante la década pasada.

### **Estructura del valor agregado industrial**

El aumento y generalización del impuesto a las ventas introducido en 1974 condujo a un aumento en el precio de venta del producto industrial y a una contracción de las ventas que se superimpuso a la recesión de 1975-76. La participación del impuesto a las ventas se elevó del 1.5% del valor agregado a rondar el 16% en 1977 a 1980. Si se excluyen los impuestos indirectos del valor agregado industrial se obtienen las siguientes series de índices de productividad por trabajador remunerado, dotación de capital por trabajador, proyectados en el Gráfico 1.

# GRAFICO 1

## INDICES DEL VALOR AGREGADO Y DOTACION DE CAPITAL PER CAPITA



FUENTE: Planeación Nacional. "El sector Industrial en el Plan de Desarrollo".

Aquí aparece nítidamente lo que apenas se insinuaba en las series sin desagregar de las estadísticas industriales: la productividad de la industria permaneció estancada durante la década, al tiempo que aumentaba la dotación de capital por trabajador en forma sostenida, lo que significa a su vez, una rentabilidad agudamente decreciente. La productividad en la década del 60 aumentó un 46%, medida en la misma forma de valor agregado generado por cada trabajador. En la década del 70 el valor agregado per cápita, incluyendo impuestos indirectos, aumentó un 19%. Pero si

de este valor se extraen los impuestos indirectos, que obviamente no son ingresos para los capitalistas, el crecimiento de la productividad fue de 2.8%; y si se toma el promedio de la década, que incluye una pérdida de productividad entre 1973 y 1978, el resultado es más deplorable aún.

Se computaron dos índices de productividad: uno tomando tan sólo los obreros empleados directamente en la producción y otro tomando a éstos y los empleados de las empresas manufactureras, lo que arroja una pérdida de productividad mayor para el conjunto que tan sólo para los de la producción. Esto insinúa mayores costos unitarios de administración y puede resultar de mayor esfuerzo de ventas (con malos resultados), o de una mala administración.

El hecho de que se esté aumentando la dotación de capital por trabajador y aumente el valor agregado menos que proporcionalmente por cada trabajador más maquinizado no es fácil de entender. Puede ser resultado de muchos factores: a) mayores costos de energía para mover la nueva maquinaria, que entre otras cosas resulta ser una de las variables explicativas claves en el movimiento de precios industriales, según estudio de Ricardo Chica<sup>3</sup>; b) plantas montadas que no alcanzaban economías de escala y a utilizar sólo parcialmente el nuevo capital; c) como lo aduce Planeación Nacional, que se adquirió mucha maquinaria de segunda mano con rendimientos menores a los de la nueva; d) que se iniciaron fases de industrialización más intensivas en capital y se esté dando el fenómeno percibido teóricamente por Marx de la tendencia decreciente de la tasa de ganancias, es decir, que el capital contiene menos trabajo vivo, productor de plusvalía, y por lo tanto la cuota de ganancia desciende; más capital está produciendo la misma plusvalía.

El hecho de que la productividad se mantuviera estancada durante la década es también perceptible en las estadísticas sobre producción bruta por trabajador pero con mucho menor intensidad

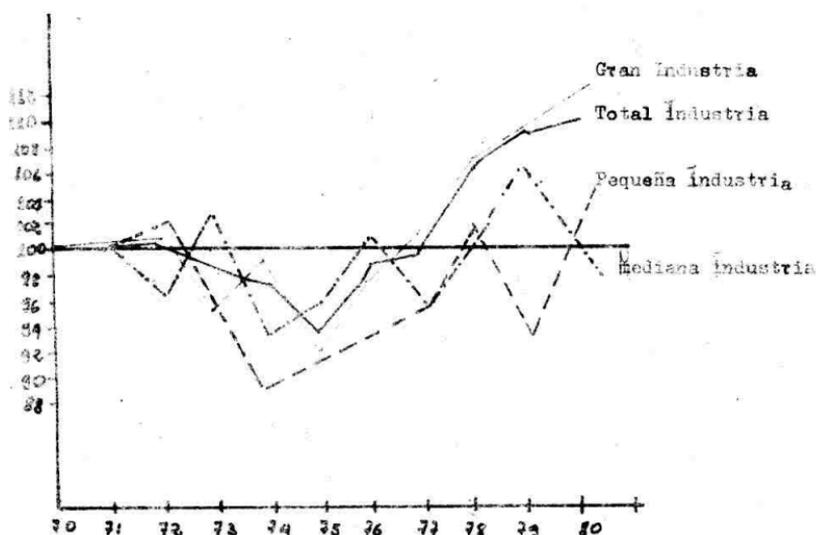
---

<sup>3</sup> Ricardo Chica. "La Dinámica de los Precios en la Industria Manufacturera Colombiana 1958-1980", *Revista de Planeación y Desarrollo*, Vol. XV, No. 1, enero-abril, 1983, Bogotá.

de lo que muestra el valor agregado per cápita, deducidos los insumos indirectos. En el Gráfico 2 se aprecia la caída de productividad hasta 1977 y cómo el alza del precio de energía afecta en particular el año de 1974 (los combustibles y la energía hacen parte del consumo intermedio industrial y de la producción bruta; este rubro no está incluido en el valor agregado).

## GRAFICO 2

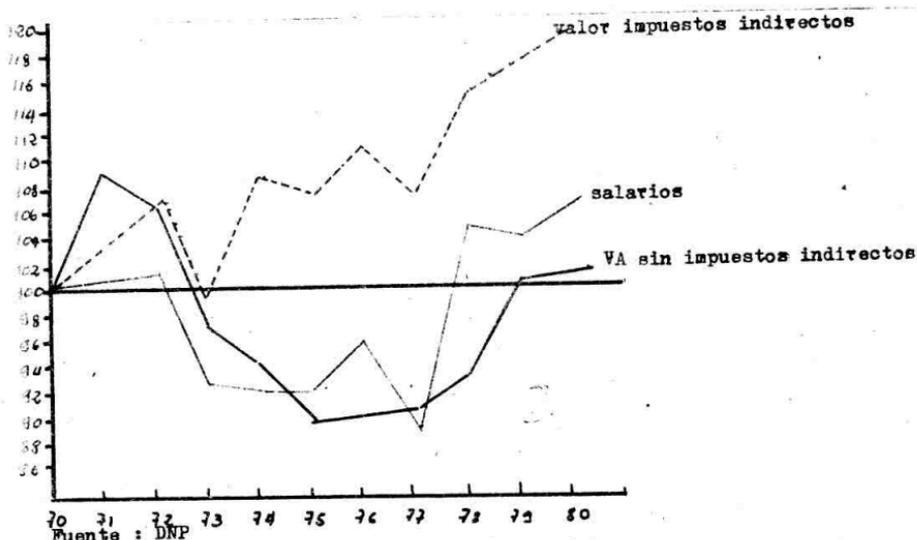
### INDICE PRODUCCION REAL PER CAPITA



En el mismo gráfico puede apreciarse que la pequeña y mediana industria están más afectadas todavía en su productividad que la gran industria (más de 200 empleados), lo cual insinúa que las hipótesis darwinianas sobre la lenta extinción de la gran empresa oligopolística en el país, presa del gigantismo y desadaptada frente a un medio cambiante, requiere de pruebas mucho más estrictas de las que se han enarbolado para justificar el lema de "lo pequeño es bello" y para fomentar la micro-empresa.

## GRAFICO 3

### INDICE VALOR AGREGADO PER CAPITA



**FUENTE: DNP.**

En el Gráfico 3 se aprecia nuevamente la evolución del valor agregado por trabajador (ahora es el conjunto de personal remunerado), con y sin impuesto a las ventas, para destacar, por un lado, cómo estadísticamente estaba obscurecida la pérdida de productividad industrial y, por otro, cómo los salarios reales (éstos incluyen prestaciones sociales) evolucionaron de tal manera que permitieron por un tiempo, hasta 1978, que su protuberante descenso compensara en parte a los capitalistas por la pérdida de su productividad, pero cómo a partir de ese año hicieron más apremiante la situación de rentabilidad al recuperar los niveles perdidos en años anteriores.

En el Cuadro 1 se muestra la participación de los salarios, utilidades y gastos generales (éste incluye interés por préstamos recibidos, depreciación y otros gastos) en el valor agregado limpio de impuestos a las ventas y se destacan los siguientes hechos:

1. La participación de los salarios desciende entre 1970-78 entre 2 y 3 puntos porcentuales, se recupera 4 puntos en 1978 y retorna al nivel inicial de 1970 al final de la década, o sea que sólo fue una fuente de disturbios para la rentabilidad del capital en 1978.

**C U A D R O    1**  
**COMPOSICION VALOR AGREGADO INDUSTRIAL**  
**SIN IMPUESTOS INDIRECTOS**

	Salarios	Utilidades	Total	Gastos Generales		
				Interés	Otros	Depreciación
70	35.9	40.8	23.2	4.5	6.4	12.3
71	34.0	42.1	23.8	5.1	6.6	12.1
72	34.6	30.7	25.5	5.9	7.1	12.5
73	34.4	37.2	28.3	7.0	8.1	13.2
74	31.2	40.6	27.8	7.5	7.6	12.7
75	33.2	36.9	20.4	8.9	7.3	13.2
76	33.8	35.3	29.7	8.7	8.2	12.8
77	34.3	29.3	33.9	9.2	10.8	13.9
78	38.2	20.3	38.0	8.8	15.5	13.7
79	35.2	29.8	32.5	8.6	11.7	12.0
80	35.1	25.1	38.7	10.2	16.3	12.2

2. La participación de las utilidades en el valor agregado baja de un casi 41% en 1970 al 25% en 1980. La participación inicial es sumamente elevada según los patrones internacionales del capitalismo e indica un extraordinario grado de explotación. En Estados Unidos, por ejemplo, es de alrededor del 20% y los

salarios participan con un 60% del valor agregado. En todo caso, el descenso es vertiginoso y no lo explica para nada la evolución salarial; por el contrario, el descenso de la participación de los salarios hasta 1977 le dió campo a las utilidades y a los otros elementos del valor, y a pesar de eso, en ese momento, las utilidades habían perdido 10 puntos en su participación.

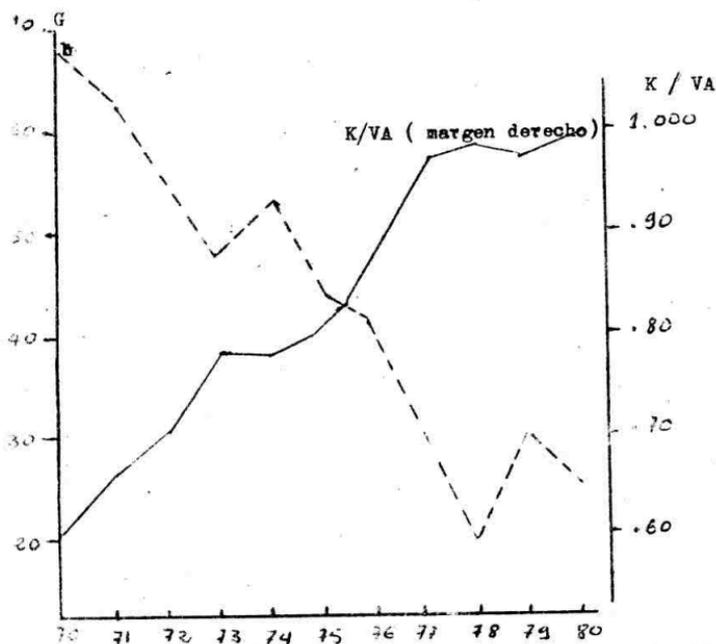
3. El rubro de gastos generales aumenta su participación del 23.2% en 1970 al 38.7% en 1980 que es casi exactamente la pérdida de participación de las utilidades. Dentro de los gastos generales, los intereses liberados por sucesivas reformas financieras aumentaron su participación en el valor agregado en casi 6 puntos porcentuales. Todavía en 1979 los intereses reales no se habían disparado hasta los niveles alcanzados en 1982 y el presente año, así que este estrangulamiento de la ganancia por el interés se debió hacer más tenaz en los últimos 2 años. La depreciación dentro del valor agregado se mantiene a niveles estables y no parece tener efectos sobre las utilidades. Falta entonces por explicar los 9 puntos que perdieron las utilidades en el valor agregado y no es claro cuál haya sido el rubro dentro de "otros" que explique un aumento tan importante en su participación. "Otros" incluye gastos de representación que seguramente subieron con la reforma tributaria de 1974 pero el aumento fuerte de este rubro se da en 1977 y 1978; incluye también impuestos de industria y comercio, gastos de venta (que pudieron ascender con fuerza). No es muy claro, entonces cómo se distribuyeron esos 9 puntos que se perdieron para las utilidades. En todo caso, el aumento del rubro de "gastos" en el valor agregado está señalando la pérdida de productividad de la industria en dos sentidos: una depreciación del capital físico que no contribuye a aumentar, en grado similar a su desgaste, el valor agregado generado, y gastos de administración que tampoco repercuten en aumentar las ventas y la realización del valor.

El resultado de todos éstos elementos se puede graficar en términos de una tasa de ganancias calculada con base en el acervo de capital (estimado por Planeación) frente a las utilidades derivadas de los datos de valor agregado. El "capital" es más que el acervo de capital pues incluye la nómina y los gastos en materias primas e inventarios que es preciso mantener para dar curso a un

nivel normal de producción, o sea que la curva de ganancias que aparece en el Gráfico 4 es una aproximación alargada a la verdadera tasa de ganancias. El gráfico permite apreciar que la tasa como tal perdió casi dos terceras partes, al bajar del 68% en 1970 al 26% en 1980. Entre tanto, el cálculo de la dotación de capital muestra que por cada peso de valor agregado se requerían en 1970 \$ 0.60 de acervo de capital, mientras que en 1980 por cada peso de valor agregado se utiliza un stock de capital también de 1 peso. Nuevamente, si las estadísticas no están demasiado disparatadas, hay evidencia de la tendencia señalada por el viejo Marx de una tasa de ganancias fuertemente decreciente a lo largo de la década, explicada en buena parte por una mayor composición de capital que no tuvo mayor efecto en aumentar la productividad y el valor agregado por unidad de capital empleado.

#### G R A F I C O 4

**TASA DE GANANCIA Y RELACION ACERVO DE CAPITAL - VALOR AGREGADO (sin impuestos)**



De la tendencia decreciente de la tasa de ganancias se pueden derivar ciertas explicaciones sobre la suerte de buena parte de las empresas del país, que al no arrojar buenas utilidades fueron descuidadas en su administración, no se les hicieron muchas inyecciones de capital accionario (aunque sí aumentaron su capital físico), éste fue reemplazado por el endeudamiento externo de las empresas y fueron campo propicio para operaciones especulativas; su valor en libros y su rentabilidad real propiciaban su venta por parte de sus dueños, y la avidez de los grupos financieros por el control de más y más empresas les hacía pasar por alto el problema estructural de su rentabilidad. Asimismo, el alza de los tipos de interés contribuyó a comprimir todavía más una rentabilidad a la baja por rendimientos decrecientes del capital físico empleado. Para rematar, la intensificación de la competencia internacional penetrando en el mercado interno llevó a múltiples empresas a la quiebra y a los concordatos, tendencia que se intensificó todavía más con la deflación de la demanda agregada que comenzó a experimentar la economía toda a partir de 1979.

En síntesis, la industrialización colombiana venía acusando una rentabilidad decreciente, por lo menos desde 1970, y a esta situación estructural se sobreimpusieron a partir de 1979, faltantes crecientes de demanda, primero con relación a las exportaciones (también sustitución de la producción interna por importaciones), para después manifestarse como contracción también de los ingresos y la demanda interna. Niveles de costos más altos que la media internacional, agudizados por la sobrevaluación del peso, explican ambos esta pérdida de productividad. El Estado capitalista enfrenta pues una doble crisis de sus más importantes representados que intenta solucionar con una parafernalia de medidas que pasamos a examinar enseguida.

### **Los planes contra las crisis**

La administración Betancur reconoce que la crisis que afecta al capitalismo mundial y también al colombiano es de estructura. En la misma presentación del plan "Cambio con Equidad", el Presidente Betancur anota que la crisis actual se debe a cambios tecnológicos que "parecen producir crisis cíclicas en el funcionamiento

total de la economía" (p. VII), tomando el caso de la industria automotriz en Estados Unidos como típico: la automatización y robotización impulsadas por el Japón y los paraísos asiáticos resulta en menores costos de producción, menores precios de venta de sus productos frente a los norteamericanos que se ven afectados en esta forma por una rentabilidad muy baja o decreciente y aún negativa. Sin embargo, si se trata de que es precisamente el cambio técnico el que genera una rentabilidad decreciente, podríamos explicar el fenómeno en términos de que el rezago técnico es necesario en la economía más afectada en su rentabilidad: la acumulación de capital en general se hace más lenta que en las otras economías y así mismo no cuenta con la posibilidad de introducir parte de las innovaciones que le permiten al Japón, por un tiempo, obtener ganancias diferenciales mientras no se generalicen los nuevos métodos de producción. Pero una vez que éstos se generalicen, el problema de la rentabilidad decreciente va a aparecer todavía con mayor fuerza que en el pasado en todas partes. Si esta interpretación es cierta, "ponerse al día" tecnológicamente es acelerar el aumento de la composición orgánica del capital y por ende generalizar la caída tendencial de la tasa de ganancias. Pero esto no significa que conservar el rezago tecnológico sea una solución, porque, por el contrario, la competencia de las economías con composición orgánica más alta del capital saca del mercado a los productores más atrasados.

El capitalismo ha encontrado salidas para sus crisis a lo largo de la historia pero éstas no han sido fáciles y en algunos casos ha requerido una reestructuración brutal de las relaciones políticas, sociales y económicas: el fascismo, las guerras, el aumento desmesurado del grado de explotación del trabajo, la destrucción masiva de capital, etc. La "ingeniería económica" o los médicos de la economía son ambos mitos keynesianos que se ven crecientemente desacreditados por contradicciones del capitalismo que no tienen resolución inmediata. Las medidas que contempla el plan "Cambio con Equidad" son paños tibios para esta crisis estructural: procurar acelerar el cambio técnico y, en particular, impulsar la tecnología de los microprocesadores; que las empresas adquieran maquinaria de primera y no de segunda mano; detener la desordenada integración horizontal de los grandes grupos financiero-industriales;

detener su creciente endeudamiento externo por una más "sana" capitalización a través de la emisión de acciones; reducir el nivel de tributación del capital; por último, creación de microempresas, pequeñas y medianas empresas que permitan evadir algunas de las causas aparentes que condujeron a la rentabilidad decreciente; fuerza de trabajo sindicalizada y límites a la jornada de trabajo (que como se vió no tiene que ver con el problema, pero que contribuiría, por medio del mayor grado de explotación, a compensarlo).

Se arguye frecuentemente que el endeudamiento externo de las empresas fue promovido, primero, por las políticas tributarias que penalizaban la inversión en capital accionario y exoneraban los intereses de los préstamos contraídos por ellas y, más adelante, por la liberación del mercado financiero que trepó los intereses sin medida. De esta manera, se debilitó el capital accionario de las empresas y éstas cayeron en manos de sus acreedores. El Gobierno Betancur, a partir de este análisis, eliminó la doble tributación para las sociedades anónimas que se abrieran y consiguieran más capital accionario, financiándolo en algunos casos, por medio de préstamos gubernamentales con intereses subsidiados. El Gobierno se propone además implementar una reforma financiera que haga más difícil que los grupos bancarios entren a controlar el capital accionario de tantas sociedades. Pero si en verdad el problema de las empresas era el de una rentabilidad decreciente, lo que explica la retirada de capital accionario y el recurso a captar préstamos para seguir operando —proceso que pudo ser acelerado por la legislación tributaria— medidas que intenten subsanar lo segundo mientras continúa presentándose la vena rota de la rentabilidad no harán nada serio en la transformación de la situación de crisis.

El impulso al cambio técnico y a la modernización administrativa de las empresas puede jugar un papel en hacer algo más competitivas a las industrias locales frente a la industria de los paraísos asiáticos. Pero la inserción de la tecnología en la producción es un complejo fenómeno que tiene que combinar una fuerte acumulación de capital (que arroje fondos suficientes para adquisición de nueva maquinaria y que permita rotar más rápidamente el stock de capital, acompañada de una alta capacidad administrativa e ingenieril, de investigación dentro y fuera de las empresas para el diseño de productos y la generación de tecnología "apropiada", elementos

todos que reposan en la misma esfera privada, con excepción de la universidad pública que antes que fomentada continua sin reponerse del todo de las apaleadas neoliberales y en la atrofia que el Gobierno conservador rehusa revertir. Aún así, como se ha afirmado atrás, el cambio tecnológico que viene ocurriendo en el capitalismo maduro explica en buena parte una creciente composición orgánica del capital y una generación menor de plusvalía por unidad de capital.

Lo que podría ser una transformación del panorama industrial sería la proliferación de microempresas empleando una tecnología elemental, mano de obra muy barata, al tiempo que estarían asociadas a grandes monopolios que ensamblarían las partes elaboradas por ellas y harían las partes imbricadas y los procesos de transformación más complejos. Sin embargo, el radio de acción de las microempresas está restringido a una parte de la división fabril del trabajo y no puede extenderse a la gran mayoría de las partes y piezas que requieren de maquinado y estricto control de la producción. Son aplicables a la confección, ensamblaje de piezas y procesos en general que exigen mucho trabajo vivo. Por otra parte, es aparente que las medianas empresas que no están sindicalizadas en el país han incrementado su participación en el mercado a costa de las grandes empresas oligopolísticas y éstas están clamando por reformas que rebajen sustancialmente los costos de la mano de obra, en lo que tiene que ver con las cesantías y las jubilaciones. Pero con todo, y de acuerdo al cuadro de productividad mostrado en el Gráfico 2, la pequeña y mediana empresas andaban ambas sufriendo del mismo proceso de pérdida de productividad que la gran empresa, con la diferencia de que su situación es más deplorable aún; la gran empresa, en fin de cuentas, se defiende mejor en la utilización de ingeniería, administración, asesoría técnica y dotación de maquinaria que las empresas más pequeñas. Esto está insinuando que un cambio en la estructura industrial del país, tal como lo avizora Carvajal y Cía. Ltda., es decir, plantas industriales pequeñas diseminadas en ciudades pequeñas e intermedias, que utilizan mano de obra muy barata, compensarían la tendencia decreciente de la tasa de ganancias por medio de un mayor grado de explotación del trabajo, pero no alejaría del todo el fantasma que ronda a la industria desde los años

70, es decir una productividad decreciente que acompaña a un mayor acervo de capital y reduce paulatinamente la rentabilidad del mismo.

Pero, en verdad, el diagnóstico del plan "Cambio con Equidad" afirma que la causa fundamental de la crisis económica está "en la falta de dinamismo de la demanda agregada externa e interna y en la desmotivación (sic) de la oferta" (p. 14). Hablar de desmotivación en la producción es sólo tocar tangencialmente un problema crónico de rentabilidad y parecería insinuar que la baja de la demanda se ha vuelto también un problema de oferta. Como se ha visto atrás, el diagnóstico aquí ofrecido es que a una rentabilidad decreciente durante toda la década se superimpone en los últimos 4 años una muy fuerte deflación de la demanda agregada. Por ello, el plan se preocupa por los problemas financieros, administrativos y técnicos de la industria, pero no los considera como críticos y ofrece medidas de corte tributario que no pueden cambiar un problema de estructura. Así mismo, la parte del plan dirigida a fomentar la reestructuración industrial con base en la microempresa es marginal en términos de actividades y financiación dentro del conjunto del plan. Mucha más atención le brinda a los problemas de demanda que sí considera neurálgicos. Aquí ya ha llevado una política de protección y represión al contrabando para restringir la competencia externa sobre el mercado interior y ha devaluado parcialmente, por medio del aumento del CAT, para aumentar el precio de venta que reciben los exportadores por sus ventas en el exterior. Igualmente, la política de devaluación real, ya no tan gradual, busca que en un lapso de 2 o 3 años se elimine la revaluación del peso generada por las rentas de exportación del pasado y por la política de dinero caro. En el mismo sentido, la política de compras oficiales está buscando rebajar las importaciones que hace el Gobierno y sustituirlas por producción nacional, aunque aquí el financiamiento externo que busca el mismo Gobierno va en contravía a su política de compras a la industria local.

Pero aún así, la orientación del Gobierno en política económica no se separa mucho del liberalismo económico. El análisis de la industria parte de que su anterior desarrollo protegido condujo a una mala asignación de recursos y a una "transferencia del resto

de la economía hacia la naciente industria... acentuó pugnas intersectoriales... (y una) dicotomía entre agricultura e industria" (p. 90). Lo apropiado, según el pensamiento conservador del Gobierno, sería un crecimiento industrial que acompañara armónicamente a los incrementos de la riqueza media del país. Pero en los últimos años se aprecia una pérdida de dinamismo que se justifica por la recesión internacional, la baja de las exportaciones industriales, explicadas a su vez por el proteccionismo en el mundo capitalista y a la revaluación del peso. Una vez corregidos los desequilibrios internacionales y que el peso obtenga una paridad acorde con una mayor participación de la industria en los mercados interno y externo, el Gobierno se compromete a volver a disminuir la protección y seguir buscando una mayor competitividad de todas las actividades económicas del país dentro del concierto capitalista internacional. En particular, el Gobierno hace gala de un intransigente no intervencionismo en la producción que se manifiesta en la evasión a la nacionalización de varios grandes grupos financieros y empresas monopolistas que prefirió salvar para el capital privado antes que ocuparlos en forma muy barata por el capital público. Son los casos del Banco Nacional, el Banco de Bogotá, Acerías Paz del Río, Aces, la gran industria textil y muchos más. Lo mismo se aprecia con relación a la política industrial: El IFI sigue su marcha hacia convertirse en un banco de fomento para la industria y no como un pilar del capitalismo de Estado. En últimas, el encuentro del Gobierno nacional de Betancur con sus antecesores neoliberales se condensa en su política que busca, en palabras del documento "El sector Industrial en el Plan de Desarrollo", "crear un clima favorable a la industrialización" o sea "una ruta racional y eficiente para garantizar efectivamente esa industrialización" (p. 2). Las fuerzas libres del mercado serán suavemente intervenidas por la acción estatal mientras dura la coyuntura recesiva internacional y no hace nada, aún en los momentos más críticos, para intervenir directamente la producción. Más adelante, cuando la recuperación del capitalismo así lo permita, las fuerzas libres del mercado serán las exclusivas encargadas de orientar el desarrollo eficiente de la acumulación de capital. Aquí es inconcebible que esa misma libre acumulación de capital vaya creando en su interior las condiciones de su propia negación: rentabilidad decreciente y crisis que castiguen con inusitada fuerza a toda la población.