

# Relaciones entre Pequeña y Gran Empresa en Colombia

Gabriel Misas

Se presenta el primer capítulo del estudio sobre "Relaciones entre pequeña y gran empresa en Colombia". Como punto de partida se plantea que tales relaciones deben analizarse usando los conceptos de "industria", "sector" y "acumulación de capital", para categorizar las empresas y sus interrelaciones.

Después de definir la pequeña y mediana firma, se analizan sus relaciones con las grandes, observando dos tipos: alianza-subordinación y dominación-subordinación que se fortalecen según los grados de concentración por producto.

Más aún, existen productos en el conjunto industrial observado que, por diferentes razones (tarifas, monto de inversión, insumos requeridos por los procesos técnicos, propaganda, mercadeo y tamaño de planta), disfrutan de un mercado no competitivo. Es decir, se produce una diferenciación en el comportamiento de la pequeña y mediana industria frente al oligopolio, según sea competitivo el mercado o no.

La expansión industrial oligopolista, con la introducción de nuevos productos y con la diversificación de los existentes, ha impulsado la sustitución de importaciones de materias primas por la producción local que, siendo más costosa, impulsa el alza de los precios y facilita la obtención de beneficios oligopolistas. Según sea la tendencia de la proporción de materias primas importadas se observan otras diferencias en las formas de subordinación, siendo la subcontratación una de las más notorias, con tres elementos sobresalientes: localización en determinadas actividades, predominio de las pequeñas y medianas firmas y su complementariedad.

El autor señala los elementos metodológicos que deben guiar la investigación sobre las relaciones entre las firmas oligopólicas y las demás.

## 1. ACUMULACION DE CAPITAL Y TAMAÑO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS

El proceso de acumulación de capital engendra permanentemente limitaciones y barreras a su propia reproducción. El proceso de acumulación es un proceso contradictorio y sólo las modificaciones a que se ve sometido permiten superar las contradicciones que va generando para localizarlas a un nuevo nivel. Si en el proceso de acumulación no se modificaran las condiciones técnicas de producción, esto es, si no variara la relación entre capital variable y capital constante, en otros términos si no se modificara la composición técnica del capital, la expansión del sistema conllevaría, debido al agotamiento de la oferta disponible de mano de obra que implicaría, un incremento en los salarios reales y como consecuencia una disminución en la tasa de ganancia y por ende en el mismo ritmo de acumulación de capital. En consecuencia se hace necesario un nuevo modo de acumulación. "Cada nuevo modo de acumulación nace de la imposibilidad para el capital de negociar la contradicción global a la valorización bajo las mismas condiciones técnicas" <sup>1/</sup>, entonces se hace necesario el desarrollo de nuevas técnicas, la incorporación del progreso técnico y una nueva organización del trabajo que tienda a economizar este último. El nuevo modo de acumulación se impone a la totalidad del capital: "sólo una fracción de él es afectado, las otras fracciones continúan reprodu-

ciéndose, en diversos momentos y lugares, en las condiciones del modo anterior" dando lugar de una parte a la difusión desigual del progreso técnico y por la otra, a la medida que en unos sectores se pasa de una acumulación en forma extensiva a una en forma intensiva (elevación de la composición técnica del capital), se genera una población relativa excedente <sup>2/</sup>, lo cual va a permitir seguir valorizando el capital en ciertas ramas de la producción de una manera extensiva, resolviéndose de esta forma la contradicción que conlleva el proceso de acumulación sin necesidad de modificar la composición técnica del capital en todas las ramas de la producción.

El desarrollo de sectores productivos caracterizados por su acumulación intensiva crean las condiciones objetivas para la permanencia y expansión subordinada de las pequeñas y medianas unidades de producción, al crear las bases que les permite valorizar el capital en las condiciones de acumulación extensiva.

En resumen, para que la contradicción a que da lugar el modo de acumulación extensivo pueda ser resuelta, sin que se modifique su composición técnica, se requiere: 1) la existencia de una población excedente (ejército de reserva), 2) que la capacidad de negociación de la clase obrera, o por lo menos de la fracción empleada bajo condiciones de acumulación extensiva sea reducida.

## 1.1 Acerca de la Definición de Pequeña y Mediana Industria

Existe profunda confusión cuando se habla en términos de pequeña y mediana industria pues no se sabe si se refiere a industrias en sentido estricto, esto es "la agrupación consciente o inconsciente de un conjunto de productores elaborando el mismo conjunto de bienes a partir de un conjunto similar de insumos y utilizando procesos similares de producción"<sup>3/</sup>, o si por el contrario se refiere a un conjunto de empresas o unidades de producción que tienen ciertas características comunes en cuanto a tamaño y pertenecen a diferentes industrias. En el primer caso, no existen unas industrias pequeñas versus otras grandes, como máximo se puede hablar de que en unas industrias el tamaño promedio <sup>4/</sup> de las unidades de producción es superior a las existentes en otras ramas de la producción <sup>5/</sup>. En el segundo caso, tampoco puede hablarse de industrias medianas y pequeñas pues son conjuntos que agrupan unidades de producción pertenecientes a diferentes industrias.

Es necesario plantear en otros términos el análisis. El objetivo debe ser estudiar los conjuntos formados por las pequeñas y medianas unidades de producción y estudiar las relaciones que establecen entre sí, así como las existentes con el conjunto de las firmas de mayor tamaño. En otras palabras se trata de analizar las relaciones que establecen entre sí las distintas industrias, te-

niendo en cuenta en cada una de ellas los diferentes subconjuntos conformados por las unidades de producción según el tamaño. Es un análisis tanto intra-industrial (relaciones entre los diferentes conjuntos de unidades de producción al interior de una misma industria) como entre diversas industrias.

## 1.2 Pequeña y Mediana Unidad de Producción

Una gran unidad de producción no es la sumatoria de varias unidades (o muchas) de menor tamaño, o viceversa, una pequeña no es una grande en miniatura. El paso de un tamaño a otro, por ejemplo de pequeña a mediana o grande, implica cambios cualitativos importantes al interior de la estructura de la firma, implica una profundización de la División Social del Trabajo (DST) al interior de la unidad de producción. Razón por la cual hemos elegido como elemento central para caracterizar el tamaño de la firma el grado de DST al interior de la unidad de producción.

En este sentido es posible diferenciar la gran unidad de producción (gran firma) como aquella donde se presenta una clara diferenciación entre los trabajadores directos y el trabajo de dirección, donde se presenta una jerarquización de las funciones, donde se cuenta con una organización burocrática (sentido estricto). Al contrario en la pequeña firma la división técnica y la división so-

cial del trabajo es escasa y prácticamente nula en las de menor tamaño 6/.

A partir de cierto tamaño es imposible crecer sin una división técnica y social del trabajo. Sólo hasta un cierto punto es posible hablar de manufactura extendida, al pasar de ciertos límites los cambios cuantitativos conllevan cambios cualitativos en la organización de la firma.

Una de las características de la pequeña firma (firmas de tamaño inferior) es la ausencia de un sistema complejo de máquinas. El grado de cooperación al interior de la firma es reducido, se puede hablar de cooperación simple en sentido estricto.

### **1.3 Características de las Pequeñas y Medianas Unidades de Producción**

- Producción hecha a máquina pero donde no existe un sistema complejo de maquinaria.
- Escasa División Social del Trabajo (DST) al interior de la unidad de producción, con el incremento del número de obreros se incrementa la DST al interior de la unidad de producción y se pasa paulatinamente de una cooperación simple a un cierto grado de cooperación compleja.
- El trabajo de dirección, especialmente en las más pequeñas, no se diferencia claramente del de supervisión y en algunos casos del trabajo directo mismo. Normalmente la propiedad, la dirección y la supervisión se

encuentran en las mismas manos.

- Casi nula la incorporación de Progreso técnico (PT), sólo la división del trabajo hace posible algún progreso.
- Dado el escaso volumen de incorporación de P T, la inexistencia de un sistema complejo de maquinaria, el escaso grado de cooperación compleja existente, la ausencia de una profunda división social del trabajo al interior de la unidad de producción; el volumen de empleo por unidad de producto es relativamente elevado. En otras palabras la composición técnica del capital es inferior (por ende sucede igual con la composición orgánica de capital) a la existente para las plantas de mayor tamaño pertenecientes a la misma industria.
- La característica de este conjunto es hacer extensiva su acumulación de capital.

### **1.4 Otros indicadores del grado de la D.T. al interior de la Unidad de Producción**

El volumen de producción, el empleo y el monto de los activos son otros de los indicadores del tamaño de las firmas. En algunos sectores 7/ el empleo per-se no es un indicador adecuado. Se presenta igualmente otra dificultad entre tamaño de la firma y tipo de industria. Una firma puede ser pequeña con respecto a lo dominante en una industria pero grande frente a la totalidad del sector industrial. Por ejemplo en nues-

tro medio una firma textil de 150 trabajadores es una pequeña firma frente a las tres grandes de la industria textil aunque por lo indicadores antes mencionados no puede considerarse como una firma pequeña dentro del conjunto de la industria nacional. En estos casos es necesario trabajar en base a dos niveles de análisis uno al interior de la industria específica y otro a nivel del sector manufacturero como totalidad. En el primero se analizaría la diferenciación intraindustrial o más específicamente la desigual difusión del P T , al interior de cada una de las industrias y el segundo caso la desigual incorporación del P T entre las diferentes industrias que conforman el sector manufacturero.

### 1.5 Tamaño de la Unidad de Producción, DST y Acumulación de Capital

Dado que el proceso de acumulación de capital no es uniforme entre los diferentes sectores, se "impone una jerarquía entre los niveles de desarrollo técnico entre los diferentes sectores". La especificidad de cada uno de los modos de acumulación da lugar a una difusión desigual de P T entre los diferentes sectores. De las características que asuma la articulación de los diferentes modos de acumulación de capital van a depender las características del proceso de crecimiento y el peso específico de cada uno de los sectores dentro de dicho proceso.

El desarrollo de un sector con procesos de acumulación de capital inten-

sivos, sector que tiene como base las grandes unidades de producción (firmas), va a condicionar (determinar) la permanencia y expansión del sector de acumulación extensivo, donde lo dominante son las pequeñas y medianas unidades de producción<sup>8/</sup>. Entre los sectores se establece un conjunto de relaciones asimétricas donde la dominancia corresponde al sector de acumulación intensivo. Para determinar este conjunto de relaciones, objeto central de este trabajo, partimos de los conceptos de **Sector** y de **Industria**. El primero definido "como un medio metodológico para reagrupar los capitales o firmas que se encuentran en condiciones similares de acceso a la ganancia"<sup>9/</sup>, y el segundo como el "reagrupamiento consciente o inconsciente de productores que elaboran un mismo producto (reproducible) o productos similares"<sup>10/</sup>. De donde se desprende que el Sector es un conjunto formado por diferentes Industrias, donde una de sus características es que la pertenencia, por parte de una industria, a un sector no implica que no pueda pertenecer igualmente a otro<sup>11/</sup>; en otras palabras una industria cualquiera puede estar sometida a procesos de acumulación diferentes según el tamaño de las unidades de producción.

De lo anterior se desprenden dos tipos de relaciones entre sectores diferentes de acumulación:

- Relaciones intra-industriales.
- Relaciones inter-industriales.

**Relaciones intra-industriales.** Conjunto que abarca las relaciones que se establecen al interior de una misma industria, entre las unidades de producción (subconjuntos) situados en diferentes sectores de acumulación <sup>12/</sup>.

**Relaciones inter-industriales.** Conjunto que comprende las relaciones que se establecen entre una industria específica, situada en una forma determinada de acumulación (acceso a la ganancia) y el resto del sector industrial.

Para nuestro propósito sólo estudiaremos las relaciones inter-industriales que se establecen entre subconjuntos de industrias pertenecientes a **Sectores** diferentes, esto es a formas distintas de acumulación y las relaciones intra-industriales que se establecen entre los subconjuntos de una misma industria situados en forma diferente en cuanto su acceso a la ganancia.

## 1.6 Relaciones intra-industriales.

La simultaneidad dentro de una industria, en consecuencia produciendo el mismo bien o conjunto de bienes, de firmas en diferentes sectores de acumulación da lugar al establecimiento de relaciones de Alianza-Subordinación (A-S) entre las firmas de desigual productividad. Una de las características de estas relaciones intra-industriales es la existencia de diferencias más o menos sustanciales en productividad (valor agregado por trabajador) entre las unidades de producción (subconjuntos) si-

tuados en los diferentes sectores de acumulación; diferencias que han dado base a la teoría del dualismo tecnológico. Teoría que no logra sobrepasar el estadio empírico de constatar las diferencias en productividad entre las diferentes industrias y al interior de las industrias entre firmas de desigual tamaño. No logra explicar las razones de este dualismo o en otros términos de explicar por qué la difusión desigual del P T , entre las distintas industrias y al interior de las industrias según el tamaño de las unidades de producción. La razón central de esta incapacidad de explicar por qué esta difusión desigual de los frutos de P T , radica en la incapacidad de comprender que todo "cambio profundo en las técnicas de producción es la traducción, en el sistema productivo, de la transformación en las modalidades de acumulación" <sup>13/</sup>. Toda innovación tecnológica además del desarrollo de las fuerzas productivas que representa es un cambio en la relación entre capital constante y capital variable, en otros términos es una modificación en la composición técnica del capital asociado a cambios en las modalidades de acumulación de capital.

Entendemos por relaciones A-S, las relaciones implícitas que se establecen entre grandes y pequeñas firmas que hacen parte de una misma industria mediante las cuales las firmas más grandes adoptan políticas (actitudes, etc.) que no excluyen del mercado las firmas de menor tamaño (ni precios de exclusión, ni bloqueo de abastecimiento, etc.)

y estas últimas adoptan conductas de seguimiento de los patrones establecidos por las firmas de mayor tamaño (respecto a áreas de mercado, seguimiento en precios, etc.). La relación de dominancia está expresada en las grandes firmas por sus políticas de alianza <sup>14/</sup> con las firmas pequeñas y a su vez éstas se subordinan a los términos de la alianza.

Otros de los factores que juegan en favor de las pequeñas firmas son las existencias de industrias:

1. Donde no se presentan economías de escala o si se presentan son de escasa importancia.
2. Con barreras a la entrada reducidas y en las cuales las salidas de unos son compensadas por las entradas de otros pequeños productores, de manera que siempre existe un grupo de pequeños productores que permanecen al margen de las firmas oligopolistas.

Como lo habríamos señalado en la primera parte de este capítulo en algunas industrias, altamente concentradas, la magnitud del tamaño de las unidades de producción más reducidas ( en términos relativos, con respecto a las dominantes en la respectiva industria) distan mucho de poder ser definidas como pequeñas y medianas unidades de producción.

Aunque se presentan diferencias sustanciales en cuanto al volumen de empleo y los niveles de producción, la característica fundamental es que unas y otras (unidades de producción) hacen parte del mismo sector de acumulación, del sector intensivo. Es el caso de la industria textil, azúcar y productos siderúrgicos.

Aunque no se puede hablar en sentido estricto del establecimiento de relaciones de A-S entre este conjunto de unidades, sí es importante estudiar las características que toma el proceso de acumulación en estas industrias y analizar sus efectos sobre el proceso de incorporación de innovaciones tecnológicas.

Se asume como cierta una relación directa entre incorporación de P T y el tamaño de planta. Sin embargo, tal relación no es necesariamente cierta, es un resultado de las características y modalidades que toma la acumulación de capital para sobreponerse a los factores que tienden a disminuir la tasa de ganancia.

En el caso de la industria textil colombiana se observa una relación inversa entre la incorporación del P T y el tamaño de las plantas, consecuencia de las características diferentes de la acumulación de capital en las firmas, según su tamaño. Las firmas grandes con un dominio casi completo sobre el mercado (las cuatro firmas de mayor volumen de producción representan más del

80 % de la misma), con barreras absolutas a la entrada de productos provenientes del exterior optaron por una acumulación "extensiva" para lo cual se valieron de la incorporación de maquinaria de segunda mano, en estas condiciones las innovaciones tecnológicas incorporadas en la maquinaria ha sido reducida.

La acumulación de capital en el sector textil colombiano se ha llevado a cabo en lo fundamental (especialmente cierto en los últimos quince años) en base a maquinaria y equipo usado, equipo que actualmente en muchos casos es obsoleto y en otros se está acercando a los límites de la obsolescencia.

Existen telares con sesenta y más años de uso y es difícil encontrar alguno que tenga menos de diez años. Telares que se caracterizan por: anchura promedio de 42" ( $\pm 120$  cm.) de las telas producidas, menor número de tramas por m<sup>2</sup> (menor peso de la tela), menor velocidad del telar (metros producidos por hora de trabajo), mayor cantidad de mano de obra directa como indirecta (es necesario preparar las canillas y cambiar las lanzaderas), costos mayores de mantenimiento, mayor extensión de los salones para volúmenes de producción inferiores.

Frente a estas características la incorporación de Progreso Técnico (P T) ha dado lugar a telares con las siguientes características <sup>15/</sup>: anchura hasta 390 cms. (posibilidad de graduar y obtener

diversas telas en el mismo telar), telas hasta 750 grm/m<sup>2</sup> (más tramas), un tejedor puede manejar hasta 24 telares frente a 5 de los más antiguos, mayor velocidad, no utilizan lanzaderas, etc.

Diferentes han sido las características de la acumulación de capital en las firmas más "pequeñas" que se vieron de una parte obligadas a consumir hilazas provenientes de las firmas que competían con ellos en el producto final y de otra parte relegadas a una pequeña fracción del mercado que era necesario mantener en base a calidad y precio <sup>16/</sup>, en este último caso se opta por una acumulación intensiva de capital, lo cual les ha permitido incorporar las innovaciones tecnológicas que se van produciendo. Actualmente el "gap" tecnológico entre las firmas textiles pequeñas y medianas se amplía con respecto a las grandes, lo cual no tendría nada de particular si no fuera porque las firmas grandes son las que presentan el retraso tecnológico.

## 1.7 Relaciones inter-industriales

A) **Complementariedad** : El desarrollo de ciertas industrias exige la producción de bienes para los cuales no se presentan economías de escala, al menos para los volúmenes de demanda existentes en países como Colombia, por lo cual, las firmas oligopolistas prefieren establecer contratos con firmas de menor tamaño para la elaboración de este tipo de bienes que comprometerse directamente en su producción.



La expansión de ciertas industrias de punta tales como montaje de automotores, producción de maquinaria eléctrica, electrodomésticos y otras, ha dado lugar al surgimiento y consolidación de pequeñas firmas que giran en torno a grandes oligopolios <sup>17/</sup> dando lugar a relaciones de Dominación-Subordinación (D-S):

**Dominación-Subordinación:** El carácter oligopolista de la producción, especialmente, en lo que concierne a la producción de insumos, da lugar a una relación de Dominación-Subordinación de las firmas pequeñas con respecto a los oligopolios productores de sus insumos. Igual relación se establece entre pequeñas y grandes firmas en el caso de la complementación.

Relación de Dominación-Subordinación originada en el desigual poder de negociación que enfrenta a los oligopolios productores de insumos con una amplia gama de sus demandantes. Expresiones principales de esta relación son:

- Cambio brusco de precio y calidades de los insumos.
- Volúmenes de pedidos mínimos, superiores en muchos de los casos a las necesidades de los demandantes más pequeños.
- Forma de pago y descuento.

Relación que da lugar a incrementos en los costos de producción de las firmas subordinadas. Incrementos que no

necesariamente pueden ser traspasados a los demandantes, como en el caso de las firmas oligopólicas, dando lugar a transferencias de ganancias de las firmas más pequeñas (subordinadas) hacia los oligopolios dominantes.

Las relaciones de Dominación-Subordinación juegan un papel determinante en la permanencia de las pequeñas firmas, especialmente cuando éstas últimas compiten con firmas de mayor tamaño (simultáneamente problemas de A-S).

Dentro de las estrategias alternativas en este último caso se presentan:

1. El oligopolio no practica precios de exclusión; en consecuencia los mayores costos de producción de las firmas más pequeñas pueden dar lugar a:
  - Incremento en los precios del oligopolio y de las firmas más pequeñas, en función de la capacidad de mercado para soportar mayores precios <sup>18/</sup>.
  - Permanencia de los precios dando lugar a bajas en el nivel de la ganancia de las firmas de menor tamaño que pueden, en ciertos casos conllevar la salida de estas firmas o de parte de ellas.
2. Los oligopolios practican los precios de exclusión dando lugar a la salida de las firmas de menor tamaño.

**B) Independencia.** Normalmente, en caso de no competencia con firmas de mayor tamaño, las pequeñas firmas se concentran en las industrias consideradas como tradicionales en oposición a las denominadas de punta, que cuentan con menores ritmos de crecimiento con escasa incorporación de innovaciones tecnológicas y donde no parece existir economías de escala de importancia.

La producción de bienes salarios es un caso especial de independencia. Aunque formalmente un bien determinado, por ejemplo camisas, sea producido por unidades de producción de diferente tamaño y situadas en sectores de acumulación diferentes y donde a primera vista pudiera pensarse que se está ante una clara relación de A-S, sin embargo, dada la fragmentación del mercado en función de los niveles de ingreso, se tiene que la producción de cada uno de los subconjuntos que conforman la industria (en nuestro caso las camisas) tienen segmentos de demanda diferentes, sus mercados no se intersectan. En el fondo se trata de productos diferentes.

Estas industrias se caracterizan por predominar en ellas técnicas cuasi-inmediatas de producción, esto es, entre el operario y el objeto de trabajo sólo se interponen instrumentos simples.

En cierto sentido se puede hablar de altas barreras a la entrada de produc-

tores de gran tamaño a estas industrias. Ninguna gran industria con costos fijos elevados, normalmente con una fuerza de trabajo organizada, va a entrar a competir en industrias en las cuales no se presentan rendimientos de escala y predominan las técnicas cuasi-inmediatas de producción. Por el contrario, las firmas grandes tienden a salirse de la producción de bienes en los cuales no se presentan economías de escala y demandan gran intensidad de mano de obra (baja composición técnica de capital), salida que da lugar a la consolidación y expansión del dualismo mediante el surgimiento y expansión de pequeñas firmas que toman a su cargo el vacío producido en el mercado por este retiro. Expresión de estas salidas, o de la nunca entrada, es la subcontratación.

La complementariedad como la independencia entre firmas de diverso tamaño, por especialización en la producción y no difusión del P T de manera uniforme en todas las industrias, son tendencias contrarrestantes a la desaparición de las firmas de menor tamaño. Contratendencia lo suficientemente fuerte como para que dentro de la expansión industrial, parte minoritaria pero positiva, sea realizada por las unidades de producción más pequeñas y con menor productividad.

De las condiciones de operación de las pequeñas y medianas unidades de producción que se han explicitado, se desprenden los factores esenciales que

dan lugar a la persistencia y desarrollo del "dualismo" dentro de la estructura industrial. En términos amplios, este fenómeno se asocia al patrón de acumulación de las grandes firmas oligopólicas y a las condiciones de asimilación tecnológica al interior de una estructura caracterizada por la concentración de la producción y del capital.

## 2. PEQUEÑAS Y MEDIANAS UNIDADES DE PRODUCCION Y EL MERCADO INTERIOR

El desarrollo de relaciones capitalistas de producción (descomposición de formas pre-capitalistas) crea las condiciones para la expansión del mercado interior, parte del cual va a ser abastecido por las unidades de menor tamaño. Como todos los procesos complejos es un proceso contradictorio. Simultáneamente se presentan fuerzas que tienden a ampliar dicha participación en el mercado y otras por el contrario a disminuirla.

Para examinar este conjunto de acciones recíprocas estudiaremos las características que presenta el sector de acumulación extensivo, según que las unidades de producción elaboren bienes de consumo final o bienes de consumo productivo, bienes intermedios que sirven de insumos en posteriores procesos productivos:

- Consumo final. El sector de acumulación **intensivo** se caracteriza por un patrón de expansión oligopólico,

donde priman la introducción de nuevos productos y la diferenciación de los existentes. "Donde la mejor manera de impedir la saturación del mercado y mantener una demanda continua y creciente es el lanzamiento continuo de productos nuevos que hagan pasar de moda los productos para los cuales el mercado está próximo a ser saturado y reemplazarlos por productos diferentes, más sofisticados pero sirviendo a los mismos usos" 19/

El patrón de expansión en base a formas oligopólicas y a la internacionalización del capital conlleva la asignación de recursos hacia la formación de una oferta que crea, y amplía los mercados a través de nuevas formas de consumo. La expansión de la oferta se produce modelando el perfil de la demanda, el cual se monta sobre una distribución de ingresos altamente concentrada.

El grupo de industrias que jalonan el crecimiento del sector se caracteriza por la producción de bienes de precio elevado o con una alta elasticidad-ingreso para los niveles medios y elevados del mismo que son a su vez los que presentan mayores ritmos de crecimiento. En estas condiciones, la concentración de los ingresos favorecen la diversificación como camino de expansión.

Otro de los factores que influyen en el crecimiento de la demanda es la

profundización de la división social del trabajo. Al interior del sector industrial el surgimiento y consolidación de la producción de bienes intermedios y de algunos de capital, que se inicia hacia finales de la década del cincuenta, permite que las demandas de consumo productivo, derivadas de la expansión de la producción de bienes de consumo durable y no durable, sean satisfechas parcialmente al interior del sector industrial, ampliándose de esta forma el mercado interno y creando nuevas demandas derivadas que conllevan impulsos adicionales para el desarrollo industrial.

A medida que crece el nivel de ingreso real se presenta un desplazamiento de la demanda hacia los bienes producidos por las grandes unidades de producción (sector de acumulación intensivo), bienes que presentan una mayor incorporación de tecnología, en muchos casos amparada por patentes, con diseños que se modifican continuamente dependiendo del patrón de consumo que se trata de implantar y sustentados en base a marcas ampliamente conocidas, resultado de elevados gastos en publicidad y mercadeo. El patrón de acumulación de capital conlleva una concentración del ingreso en los niveles superiores del mismo, determinando que la demanda por bienes no sea homogénea, sino fragmentada. Donde los perceptores de altos ingresos van a deman-

dar los bienes producidos por las unidades de mayor tamaño, y los de menor nivel de ingresos aquellos bienes producidos por las pequeñas y medianas unidades de producción.

Aunque para algunas industrias específicas se presenta un desplazamiento de la demanda de los bienes producidos por las pequeñas unidades de producción hacia las firmas de mayor tamaño, la tendencia general es que el abastecimiento de los bienes-salario (*Wage goods*) se lleva a cabo fundamentalmente por parte de las unidades de producción situadas en el sector extensivo. En consecuencia, la expansión de la acumulación de capital en forma intensiva obra en un doble sentido para la expansión en forma extensiva. De una parte crea una superpoblación relativa lo que permite seguir valorizando el capital<sup>1</sup> al sector extensivo, sin modificaciones en la composición técnica del mismo y por otra aumenta la demanda por bienes-salarios debido a la profundización de la D.S.T.

Consumo intermedio. Sobre el consumo intermedio igualmente la acumulación intensiva se convierte en un medio para desarrollar la acumulación extensiva. La producción de partes, piezas y la realización de ciertos servicios (reparación, montaje) claramente extensivos<sup>2 1/</sup> en unidades de producción sometidas a

formas intensivas de acumulación de capital incide desfavorablemente sobre los costos de producción y por ende en la valorización del capital. Razón por la cual estas actividades son dejadas por las grandes unidades de producción y se convierte en campo específico de unidades de menor tamaño. Expresión de este fenómeno son el florecimiento de la sub-contratación, tanto a nivel nacional como internacional, y la expansión de las pequeñas unidades de producción en la elaboración de partes y piezas.

### 3. RELACIONES DE A-S Y D-S EN LA INDUSTRIA COLOMBIANA

La difusión desigual del PT dentro del marco de internacionalización oligopolista, ha dado lugar a una polarización de ramas de la producción (industrias). Grandes firmas oligopolistas con escasa o nula competencia de firmas de menor tamaño dominan ciertas industrias dando lugar a menudo, y como efectos derivados sobre otras industrias, a relaciones de D-S, de otra parte, se presentan industrias donde predominan firmas de tamaño inferior en mercados atomizados y con escasa o nula competencia de firmas de mayor tamaño, independencia que no excluye la existencia de relaciones de D-S vía insumos o subcontratación. Como elemento subordinado dentro del conjunto productivo se presenta el caso de industrias donde firmas de tamaño diferente (esto es, situadas en diferentes sectores de

acumulación), elaboran de manera simultánea el mismo bien o conjunto de bienes dando lugar a relaciones de A-S.

La explicación de las relaciones de A-S existentes en la industria colombiana se hará a partir del estudio del conjunto de bienes que en 1970 representaron algo más del 50 o/o de la producción industrial, para luego generalizarla al resto del sector industrial 22/.

Antes de entrar a estudiar este conjunto de bienes es necesario retomar las definiciones de carácter general, dadas anteriormente, acerca de la Alianza-Subordinación (A-S) y Dominación-Subordinación (D-S), y volverlas operacionales para su utilización en el análisis.

Se presentan relaciones de A-S cuando pequeñas y/o medianas firmas elaboran bienes que simultáneamente son producidos por firmas de gran tamaño y su aporte a la producción es de por lo menos el 10 o/o de la producción total de estos bienes.

Se presentan relaciones de D-S:

- **Vía insumos**, cuando la producción de sus insumos principales es realizada bajo formas oligopolísticas alta y medianamente concentradas. En los casos donde la producción de insumos es realizada bajo formas elevadas de concentración y a su vez es utilizado por un número re-

ducido de firmas oligopolistas (ejemplo: Cordónel Nylon para llantas) no consideramos que se presenten relaciones de D-S sino relaciones bilaterales entre oligopolios.

- **Vía subcontratación**, cuando firmas de tamaño inferior se dedican a producir partes, piezas o a ejecutar trabajos para grandes firmas oligopolistas y esta actividad representa una parte sustancial de su cifra de negocios (de su producción).

### 3.1 Grado de Concentración: relaciones de A-D y D-S

Conjunto que representa un poco más del 50 % de la producción industrial de 1970, y está conformado por 37 productos, de los cuales 23 son de consumo (68 % del valor de la producción del conjunto, ver cuadro No. 1 y 14 intermedios. La producción se realiza fundamentalmente bajo condiciones no competitivas<sup>23</sup>/. La producción en grado A y B alcanza \$ 16.713 millones lo que representa el 74 % (excluido café) de la producción del conjunto. Se nota un mayor grado de concentración en la producción de bienes intermedios; la totalidad del valor de la producción de estos bienes (7.248 millones) se efectuó bajo altos grados de concentración (A y B).

En general dentro del conjunto de 37 elementos las relaciones A-S y/o D-S tan solo se presenta en un número reducido de casos. Las grandes firmas oli-

gopolistas situadas en este conjunto presentan elevadas barreras a la entrada de nuevos productores, barreras infranqueables para productores de tamaño inferior como es el caso de: Cerveza, cigarrillos, detergentes, llantas, gasolina, fungicidas, abonos, cartón corrugado, papel, ensamble de automóviles, envases de hojalata, cables para uso eléctrico, neveras, donde no se presenta la existencia de pequeñas firmas.

### 3.2 Características dominantes de las Industrias donde se presentan relaciones de A-S y/o D-S

Aceites para cocina (A-S); jabones para lavar (A-S y D-S), alimentos balanceados para animales (A-S); bebidas gaseosas (A-S), camisetas (D-S); medias de nylon (A-S), vestidos de paño para hombre (A-S) y (D-S), calzado de cuero (D-S).

Este subconjunto de industrias se caracteriza por las débiles barreras a la entrada de nuevos productores. La gama de posibilidades de elección de tecnología es amplia. En general los procesos centrales de producción en estas industrias consisten en mezclar y envasar (alimentos concentrados, aceite, jabones y bebidas gaseosas) o procesos inherentes a la confección (camisetas, vestidos de paño, calzado), estos últimos intensivos en mano de obra a cualquier nivel de tamaño de planta.

Al interior de cada uno de estos bienes se presenta una amplia diferenciación de productos. En general las plan-

BIENES	Tipo de bien	Cantidad Producida	Valor (millones de \$)	Grado de Concent. *	Tipo de Relación Dominante
Leche Pasteurizada	C	403.208 L(mls)	860	D---	
Leche en polvo	C	5.687 Tons.	165	A	
Aceites para cocina 1/	C	64.381 "	752	C	A-S
Mantecas compuestas para cocina	C	46.134 "	373	B	
Arroz Trillado 2/	C	309.133 "	841	D	
Café Trillado 3/	C	317.916 "	3.935	D	
Pan de trigo	C	70.651 "	451	D	
Azúcar 4/	C	515.532 "	1.164	B	
Chocolate 5/	C	44.403 "	572	A	
Jabones para lavar 6/	C	78.854 "	403	B	A-S D-S
Alimentos balanceados 7/	I	482.798 "	826	A	A-S
Cerveza tipo Pilsen	C	705.839 L(mls)	2.285	A	
Bebidas gaseosas no alcohólicas	C	700.309 "	867	A	D-S A-S
Cigarrillos 8/	C	10.778 MI "	956	A	
Camisas 9/	C	8.636 N "	131	C	D-S-
Paños de lana 10/	C	6.934 N "	441	A	
Medias de nylon para mujer	C	22.607 RR"	167	B	A-S
Vestidos de paño para hombre	C	622 N "	237	C	A-S D-S
Calzado de cuero para hombre	C	2.239 PR"	196	D	D-S
Detergentes en polvo	C	29.027 Tons.	281	A	
Llantas de caucho 11/	I	1.012 N(mls)	551	A	
Gasolina 12/	I	1'262.943 G "	994	A	
Insecticidas - fungicidas	I	V	363	B-	
Cartón NEP y acanalado	I	79.038 Tons.	253	A	
Papel y cartulina 15/	I	V	491	A	
Barnices 16/	I	7.867 G(mls)	484	A	
Farmacéuticos de uso humano	C	V	1.582	C-	
Ensamble de automóviles 17/	C	13 N "	1.541	A	
Barras y varillas de hierro y acero 18/	I	149.035 Tons.	563	A	
Cemento gris y blanco	I	2'393.839 Tons.	731	B---	
Aguardiente y ron	C	28.398 L(mls)	963	B----	
Abonos y fertilizantes químicos 19/	I	334.772 Tons.	442	A	
Envases de hojalata 20/	I	106.326 N(mls)	164	A	
Tejidos planos de algodón	I	136.006 M "	633	A	
Neveras de uso doméstico	C	49 N "	185	A	
Cables de uso eléctrico 21/	I	V "	263	A	
<b>TOTAL</b>			<b>26.596</b>		

FUENTE: Construído en base a Tabulados DANE-SEPROCOL 1970

- C: Bienes cuyo destino principal es el consumo.
- I: Bienes cuyo destino principal es bienes intermedios.
- : Industrial altamente incluídos; en consecuencia al grado real de concentración es mayor que el indicado.
- : Existencia de mercados regionales, a nivel regional el grado de concentración es mayor que el indicado.
- : Firmas estatales.

Llamadas:

- 1/ Incluye: Aceite de coco refinado, semillas de planta refinada, de semillas de algodón refinado, de ajonjolí refinado, de maíz refinado, de soya refinado, de semillas oleaginosas N.E.P. refinado, mezcaldos para la mesa y la cocina.
- 2/ Incluye: Arroz trillado pilado y arroz trillado pulido.
- 3/ Incluye: Café trillado excelso, café trillado y café molido.
- 4/ Incluye: Azúcar cruda, sulfitada y refinada.
- 5/ Incluye: Chocolate en pasta amargo, en pasta dulce y en polvo.
- 6/ Incluye: Jabones en pasta y en polvo para lavar.
- 7/ Incluye: Alimentos balanceados para ganado, para aves y para perros y gatos.
- 8/ Incluye: Cigarrillos sin y con filtro.
- 9/ Incluye: Camisas de fibras artificiales y sintéticas y camisas de tejidos plano de algodón para hombre.
- 10/ Incluye: Lana peinada, cardada y mixta.
- 11/ Incluye: Llantas de caucho para automóviles, buses y camiones y para maquinaria agrícola y de ingeniería.
- 12/ Incluye: Gasolina aviación, Diesel Oil A.C.P.M., gasolina motor y blanca C.L.D., Kerosene y Fuel Oil A.C.P.C.
- 13/ Incluye: Insecticidas en polvo para uso animal, insecticidas líquidos para uso animal, garrapaticidas y otros anti-parásitos para uso externo, insecticidas y fungicidas en polvo para uso vegetal, insecticidas y fungicidas líquidos para uso vegetal, matamalezas y herbicidas, insecticidas en polvo para uso doméstico.
- 14/ Incluye: Cajas de cartón acanalado y liso.
- 15/ Incluye: Papel Kraft, Cartulina brístol, papel bond, cartulina NEP, papel corrugado medio-bogus, papel periódico, papel celofán y papel sulfito.
- 16/ Incluye: Pinturas anticorrosivas, pinturas horneables, lacas para autom-óviles, lacas NEP, pinturas de aceite, pinturas de agua excepto al temple y esmalte.
- 17/ Incluye: Automóviles, Jeeps, Microbuses, chasis para automóviles y vehículos similares, camiones y similares, y autobuses.
- 18/ Incluye: Barras y varillas de hierro y acero de sección cuadrada, barras y varillas de hierro o acero laminadas en frío deformadas o estiradas, ángulos y perfiles de hierro o acero laminados en frío o varillas de hierro o acero de sección circular laminadas en caliente, varillas y barras de hierro o acero de sección cuadrada, hexagonal, etc., laminados en caliente, barras y varillas de hierro y acero, laminadas en caliente, deformadas o estiradas, ángulos y perfiles de hierro o acero laminado en caliente y barras y varillas o acero de sección circular laminadas en frío.
- 19/ Incluye: Abonos y fertilizantes fosfatados y abonos y fertilizantes complejos o mixtos.
- 20/ Incluye: Envases de hojalata hasta y más de 1.000 c.c.
- 21/ Incluye: Cables aislados para conducción subterránea.

\* Para la interpretación de las convenciones léase la Nota No. 23.

tas más grandes (salvo gaseosas) tienden a producir bienes con mayor precio que las plantas de tamaño inferior, especialmente en el caso de bienes de consumo. En el caso de las bebidas gaseosas se presenta un precio uniforme y una amplia variedad de jarabes. Las firmas de menor tamaño presentan vínculos de carácter legal con las grandes firmas productoras de jarabes <sup>24/</sup> .

### 3.3 Rendimiento de escala: costos unitarios y precios

Sin un conocimiento detallado de estos elementos nos limitaremos a es-

bozar algunos elementos de comportamiento a nivel lógico y apoyados por la evidencia empírica existente.

En los casos de las industrias de confección y calzado podemos asumir que no existen grandes diferencias en productividad entre plantas de diferente tamaño. La subcontratación y el trabajo a domicilio tenderían a comprobarlo. Frente a los mayores salarios pagados por las industrias grandes está el menor precio pagado por insumos y la utilización de subcontratación y trabajos a domicilio de manera a reducir sus costos unitarios. Del lado de la oferta, las

CUADRO No. 2

#### CONTRIBUCION DE LAS FIRMAS DE TAMAÑO INFERIOR A LA PRODUCCION 1970

(Valor en %)

	0 - 10 %	10 - 30 %	30 - 50 %	50 % y más
Jabones		24		
Vestidos de paño	9 1/			
Camisas				52
Calzado de cuero			40	
Aceites para cocina		17		
Medias de nylon		20	42	

FUENTE: Construído de Tabulados DANE.

1/ La cifra real debe ser mayor.



grandes firmas tienden a producir bienes con precios y calidades superiores a las de las firmas de tamaño inferior y a introducir nuevos productos de manera a evitar la saturación en los mercados. (ver cuadro 2)

Los menores precios para los bienes elaborados por las firmas de tamaño inferior son válidos en jabón para lavar, camisas de algodón, calzado de cuero para hombre, aceite de cocina, medias de nylon para mujer y no se cumple para vestidos de paño para hombre en el caso de los bienes de consumo. De esta manera las relaciones de A-S se presentan bajo una gran variedad de situaciones: desde casi independencia, cuando las firmas de tamaño inferior se dedican a la elaboración de bienes de calidades y precios sustancialmente inferiores a los elaborados por las grandes firmas, hasta el estricto seguimiento en cuanto a precios, mercados y aún modelos cuando las firmas se dedican a la elaboración del mismo tipo de bienes para el mismo mercado <sup>25/</sup>.

Esto explica la gran variabilidad de precios para los bienes que simultáneamente provienen de firmas de todos los tamaños. La entrada para productores de bienes de alto precio puede implicar elevados costos de ventas para vencer la lealtad de marcas de las grandes firmas ya establecidas, aunque el resto de barreras a la entrada sean débiles. Las relaciones D-S pueden dar lugar, especialmente en el caso donde simultáneamente se presenten relaciones de

A-S, a la desaparición de firmas en función del comportamiento de las grandes firmas como en la sección anterior fue considerado.

#### **4. MERCADOS NO COMPETITIVOS (MNC) DENTRO DEL CONJUNTO**

Dentro del conjunto de 37 industrias en 28 de ellas, la producción es realizada bajo forma mediana y altamente concentrada <sup>26/</sup> (grado de concentración A y B).

##### **4.1 Bienes intermedios del subconjunto**

Las 14 industrias productoras de bienes intermedios pertenecientes al conjunto, pertenecen igualmente al subconjunto que agrupa los bienes producidos bajo forma altamente concentrada. Dentro de este subconjunto la producción de llantas, gasolina, insecticidas y fungicidas, abonos y fertilizantes químicos, cajas de cartón, cartón corrugado, papel, barnices, envases de hojalata y cables de uso eléctrico, se caracteriza por:

- i) Altas barreras a la entrada de nuevos productos, lo cual implica que el tamaño óptimo de la planta tienda a ser relativamente elevado frente a la magnitud de la demanda.
- ii) Alta intensidad de capital por trabajador (salvo fungicidas que el proceso existente en Colombia se reduce a la mezcla).

- iii Predominio de firmas multinacionales oligopolistas (salvo en gasolina).
  - iv La tecnología y/o las marcas utilizadas están sujetas a pago de regalías, patentes y/o asistencia técnica extranjera.
  - v Los principales insumos para la producción de estos bienes (50 % o más) son importados <sup>277</sup> (salvo en gasolina y en menor proporción en papel y cartón).
  - vi Cierta lealtad de marcas en: llantas, insecticidas, fungicidas y barnices, que elevan las barreras a la entrada. En los dos últimos las barreras consideradas en la primera característica no son fuertes pero la lealtad de marcas sí hacen muy fuerte la entrada.
  - vii Cierta volumen de exportaciones en el marco de los acuerdos subregionales. (ver cuadro 3).
- Diferenciándose, en ciertos aspectos de los productos anteriores, pero haciendo parte del sub-conjunto considerado encontramos: barras y varillas de hierro y acero, cemento, tejidos planos de algodón y alimentos balanceados para animales.
- En general tienen características similares al grupo anterior salvo: poca importancia de la inversión extranjera (excepto en alimentos para animales); se utilizan en mínima proporción insu-

C U A D R O No. 3

**ESTRUCTURA DE LAS INDUSTRIAS DEL GRUPO DE LAS 37**  
(Excluido café)

	Industrias Número	Producción (millones de \$)	o/o
Bienes de consumo	22	15.413	68
Bienes intermedios	14	7.248	32
Total	36	22.661	100

  

	Producción según AUB	Grado de concentración A y B AUB/total respectivo
Bienes intermedios	7.248	100 o/o
Bienes de consumo	11.945	77 o/o
Total	19.193	85 o/o

**Fuente:** Construído a partir del cuadro No. 1

mos importados, no se utilizan tecnologías sujetas a marcas y patentes. En el caso de alimentos concentrados se presentan fenómenos de A-S, único caso dentro del grupo de bienes intermedios.

## 4.2 Bienes de Consumo

De las 23 industrias productoras de bienes de consumo, 15 se encuentran dentro del subconjunto de MNC y representan el 68 o/o (excluyendo café) de la producción del conjunto y el 77 o/o de la producción de bienes de consumo.

1. De las 15 industrias, 10 pertenecen al grupo A de concentración (\$8.875 millones y 58 o/o de los bienes de consumo total del conjunto) y 5 pertenecen al grupo B (\$3.070 millones con 20 o/o).

2. Industrias pertenecientes al grupo de concentración A: Leche en polvo, chocolate, detergentes, cerveza, gaseosas, cigarrillos, paños de lana, productos farmacéuticos, ensamble de automotores <sup>28/</sup>, neveras de uso doméstico.

a- Barreras a la entrada:

- Provenientes del tamaño óptimo de planta dado el desarrollo de las firmas oligopolistas: cervezas, cigarrillos, paños de lana, neveras y ensamble de automotores.
- Provenientes de los costos en ventas: leche en polvo, chocolate,

detergentes, cerveza, bebidas gaseosas, cigarrillos y productos farmacéuticos (frente a los médicos).

- Control de tecnología (marcas y patentes). Productos farmacéuticos y automotores.

- Limitaciones legales, ensamblaje de automotores.

b. Inversión extranjera. Es preponderante en leche en polvo, detergentes, productos farmacéuticos, ensamble de automotores y en menor medida en neveras.

c. Insumos importados: detergentes, paños de lana, productos farmacéuticos, ensamble de automotores <sup>29/</sup>

d. En cada una de las industrias las firmas dominantes producen una gran diferenciación (precios, calidad, tipos, etc.). <sup>30/</sup>

e. Un somero <sup>31/</sup> análisis de ingresos revela elasticidad de ingreso superior a la unidad.

Para tramos elevados de ingreso: paños de lana, automotores, neveras. Para tramos medios de ingresos: cerveza, paños de lana y neveras de uso doméstico. Para tramos bajos de ingreso: chocolate, leche en polvo, detergentes, productos farmacéuticos, cerveza.

Lo que nos permite deducir que el incremento en la producción (dinamicidad) de este subconjunto depende del ritmo de crecimiento del ingreso en los estratos altos y medios.

De esta manera el patrón de producción-consumo tiende a centrar su dinamicidad en los estratos de mayor ingreso <sup>32/</sup> que son a su vez los que mayores ritmos de crecimiento presentan. Posteriormente volveremos sobre estos aspectos.

3. Industrias pertenecientes al grupo de concentración B: manteca, azúcar, jabón, medias de nylon y aguardiente-ron.

a- Barreras a la entrada. Aparte del aguardiente-ron, monopolio estatal y por ende con barreras fuertes de carácter legal a la entrada de nuevos productores y el azúcar por la necesidad de tierras para la siembra de caña, en las demás industrias se presentan facilidades de entrada a nuevos productores de manera que coexisten, dentro de un grado medio de concentración, firmas de diversos tamaños, dando lugar a relaciones de A-S <sup>33/</sup>.

b- Predominan las firmas nacionales: la inversión extranjera es inexistente o muy reducida.

c- La tecnología utilizada no exige elevados montos de capital por trabajador. Se presenta una amplia va-

riedad de combinaciones de factores.

d- Tecnología simple no se presentan ni regalías, ni patentes, etc.

e- Lo fundamental de los insumos son nacionales (salvo en jabón) y representan tres de los cinco casos en la transformación de insumos agrícolas.

f- A medida que se incrementa el ingreso se tiende a substituir manteca por aceite; panela por azúcar; aguardiente por otras bebidas y jabón para lavar por detergentes.

Lo cual nos permite inferir el valor de la elasticidad ingreso ( $E_y$ ) de estos bienes <sup>34/</sup>

Manteca: baja e incluso negativa para los tramos medio y alto del ingreso.

Azúcar: Alta para los niveles bajos de ingreso y baja para los niveles medios y altos de ingreso.

Aguardiente-ron: alta para los niveles bajos de ingreso y tiende a disminuir a medida que se incrementa el ingreso.

Jabón: baja e incluso negativa para los tramos medio y alto del ingreso.

En consecuencia en estas industrias la falta o escasa dinamicidad (salvo en azúcar donde el mercado exterior ha sido fuente de gran dinamismo de esta

industria) ha estado fundamentalmente condicionada por el escaso ritmo de crecimiento de los ingresos en los tramos más bajos y la expansión de los tramos medios y alto del ingreso donde muy posiblemente la elasticidad ingreso (Ey) para los bienes considerados sea muy baja e incluso negativa.

Relaciones de A-S: se presentan en manteca, jabón y medias nylon. Las características generales de esta industria pueden ser resumidas en: diferenciación de productos y diferenciación de precios según tamaño, tendiendo a ser mayores a medida que aumenta el tamaño de planta, debido a la mayor calidad (real o supuesta) de los bienes elaborados por las firmas de mayor tamaño. Las firmas oligopolistas tienden a evitar la saturación de sus mercados mediante la innovación e introducción de nuevos productos. En nuestro caso se demuestra con la existencia de multiproductos en cada una de las firmas mayores. Dada la baja elasticidad de ingreso de estos productos <sup>35/</sup> para los niveles medios y altos de ingresos, las firmas oligopolistas que elaboran estos bienes tienden, a conservar su tasa de expansión:

- i Introducir nuevos productos con alta elasticidad ingreso en los tramos medios y altos.
- ii Producir los bienes de que se trata en esta sección diferenciándolos de los similares por precio y calidad, de manera a producir bienes con alta elasticidad ingreso para los tramos

más dinámicos del mismo y con baja elasticidad precio, de manera a aprovechar la expansión generada por el crecimiento del ingreso, especialmente en ciertos tramos y trasladar los mayores costos a los consumidores de manera a elevar o por lo menos a mantener su tasa de rentabilidad <sup>36/</sup>.

Esto explica por qué grandes firmas (por lo demás dinámicas) aparecen en sectores poco dinámicos.

## 5. MERCADOS COMPETITIVOS DENTRO DEL CONJUNTO (MC)

Agrupación 7 productos o industrias, todas de bienes de consumo, por valor de \$ 3.468 millones, lo que representa el 15 o/o de la producción del conjunto (excluido café) y el 23 o/o con relación a los bienes de consumo que comprende: leche pasteurizada, aceites de cocina, arroz trillado, pan de trigo, vestidos de paño para hombre, calzado de cuero y camisas de algodón para hombre.

- i Cuatro de estas industrias se dedican a la elaboración de alimentos y 3 a la industria de la confección.
- ii No se presentan fuertes barreras a la entrada de nuevos productores, ni lealtad de marcas, etc.
- iii Las plantas se encuentran difundidas. No se presentan grados elevados de localización <sup>37/</sup>

- iv Salvo la trilla de arroz, las demás industrias son más intensivas en mano de obra que las industrias de consumo pertenecientes a los mercados no competitivos.
- v La inversión extranjera es casi inexistente salvo en leche pasteurizada (grupo Nestlé).
- vi En camisas, calzado de cuero, pan, arroz trillado y leche pasteurizada predominan firmas de tamaño inferior (50 % o más). En aceite de cocina 83 % es realizado por grandes firmas y 91 % en el caso de vestidos de paño. En este último caso sin desconocer la importancia de las grandes firmas se presenta una subestimación de la producción de las firmas de inferior tamaño (muchas de ellas artesanales).
- vii Predominan los insumos de origen nacional salvo en pan.
- viii Los precios de un mismo bien tienden a ser mayores a medida que el tamaño de la unidad de producción aumenta, confirmando lo dicho anteriormente <sup>38/</sup>
- ix Salvo en leche pasteurizada, arroz trillado y pan, en las demás industrias se presentan relaciones de A-S o/y D-S.

Relaciones de A-S y/o D-S se presenta en: aceites de cocina, vestidos de paño calzado de cuero y camisas de algodón.

El subconjunto formado por prendas de vestir se caracteriza por la elevada concentración existente en sus principales insumos (paño, cuero y telas de algodón) dando lugar al establecimiento de relaciones D-S entre las firmas de tamaño inferior y los oligopolios productores de materias primas. Situación que se refleja en el mayor precio que pagan las firmas de tamaño inferior por sus insumos.

Las relaciones de A-S tienden a ser en casi todos los casos débiles <sup>39/</sup> dada la especificación de la producción según tramos de ingreso, (reflejada en la amplia gama de precios existentes para un mismo tipo de bien), de manera que, en sentido estricto, la competencia entre firmas de diversos tamaños es mucho menor que la que resulta de un primer examen de las cifras sobre concentración <sup>40/</sup>, lo cual explica la permanencia de las pequeñas firmas y su eventual expansión dedicadas a la producción de bienes de bajo precio para tramos bajos de ingreso (Wage goods) y de un número reducido de grandes firmas, que producen bienes con alto precio y alta elasticidad-ingreso para los tramos medio y alto que son los de más rápida expansión.

El análisis de este subconjunto de industrias dedicadas a la elaboración de prendas de vestir nos da idea del comportamiento de las grandes firmas en el resto del sector industrial y las razones por las cuales es compatible el crecimiento acelerado de las grandes

firmas, en la producción de bienes de consumo (sin exportaciones), sin la eliminación de las firmas de menor tamaño y con la ausencia de un consumo de masas 41

## 6. INTRODUCCION DE NUEVOS PRODUCTOS Y DIVERSIFICACION DE LOS EXISTENTES

Como habíamos señalado en la introducción, el camino de expansión oligopolista pasa por la introducción de nuevos productos y la diversificación de los existentes. A partir de 1958 se pueden considerar como nuevos productos, pertenecientes al conjunto de los 37 a. alimentos balanceados para animales, papel y cartulina, detergentes en polvo, ensamble de autos, abonos y fertilizantes químicos, envases de hojalata, insecticidas y fungicidas, neveras de uso doméstico, cables para uso eléctrico, barras y varillas de hierro y acero y productos farmacéuticos. Conjuntos de productos que en 1970 alcanzaron a \$ 6.701 millones y representaron el 30 o/o del valor del conjunto de los 37, cifra realmente elevada. En menos de 15 años este subconjunto de mercancías entró a participar en el conjunto de las 37 industrias de mayor producción, al lado de cervezas, cemento, molinería, etc., establecidas desde los inicios del proceso de industrialización.

Características de estas industrias:

- i En 7 de los casos, se trata de la producción de bienes intermedios y 4 de bienes de consumo.
- ii Las once industrias presentan elevados grados (A) de concentración.
- iii Las empresas multinacionales son las firmas dominantes (salvo en neveras y varillas de hierro y acero).
- iv La intensidad de capital y/o el control de "Know How" por firmas multinacionales presenta barreras elevadas a la entrada de nuevos productores (salvo neveras).
- v Los insumos importados representan más del 50 o/o del total de insumos (salvo papel y cartulina y barras y varillas de hierro y acero).
- vi El patrón producción-utilización de los bienes de consumo pertenecientes a este subconjunto (detergentes, ensamble de autos, neveras y productos farmacéuticos) presupone (E y) mayores que la unidad en los estratos medios y altos de ingreso, especialmente en el caso de neveras y autos que cuentan con precios unitarios elevados. Estos bienes son consumidos en su gran mayoría en los tramos medios y altos de ingreso. En el caso de los bienes de consumo se hace más evidente que la introducción de nuevos bienes conlleva su diversificación.

Cada uno de estos bienes aparece en el mercado en diversidad de formas y modelos y por ende con diversidad de precios. Normalmente se encuentra que una misma firma elabora el mismo bien o conjunto de bienes bajo distintos modelos y formas a diferentes niveles de precio.

La elevada participación de estas industrias dentro del conjunto de las 37, nos da idea de la gran importancia jugada por la introducción de nuevos productos (industrias) en el proceso de expansión industrial 42/

## **7. A-S, D-S Y DESARROLLO OLIGOPOLISTA EN LA PRODUCCION DE INSUMOS**

El proceso de expansión industrial en el marco de la internacionalización-oligopolio internacional que tiene su base en la introducción de nuevos productos y la diferenciación de los mismos 43/, ha dado lugar a una modificación en el tipo de insumos industriales utilizados.

Una de las características de las industrias nuevas es la gran importancia de los insumos importados. En estas condiciones la introducción de nuevos productos conlleva un incremento, *ceteris paribus*, en el volumen de importaciones e inclusive el inicio de las importaciones de ciertos bienes que sirven de insumos a los nuevos productos. Cuando el volumen de producción del pro-

ducto o productos nuevos que utilizan un determinado insumo alcanza cierto nivel la demanda por el insumo en cuestión es lo suficientemente amplia y creciente que permite la instalación de una planta para la producción de este o estos insumos 44/. Es probable que en una primera etapa, que puede prolongarse por varios años, el volumen de la demanda sea inferior al que exige la utilización óptima de la planta instalada y en consecuencia implique una subutilización considerable de la capacidad instalada y precios mayores a los vigentes en el mercado internacional.

El carácter oligopolista (e inclusive monopolista) bajo el que surge y se expande la producción de los principales insumos, de la industria manufacturera permite que los mayores costos de producción no se traduzcan en bajas tasas de rentabilidad, sino en mayores precios y en la obtención de beneficios oligopolistas. (ver cuadro 4).

Simultáneamente con la existencia de firmas oligopolistas altamente concentradas en la producción de insumos, existe igualmente un número reducido de firmas oligopolistas, que utilizan parte importante de estos insumos 45/ dando lugar a la formación de oligopolios bilaterales como relación dominante entre industrias y las relaciones de D-S como secundarias (en el fondo son las dos caras de la misma moneda). Oligopolios bilaterales que han dado lugar a la creación de condiciones bajo las cuales:



CUADRO No. 4

PRINCIPALES INSUMOS IMPORTADOS EN 1970 (1)

(Valor en millones de \$ según tamaño de empresa)

INSUMOS	Valor según tamaño empresa				Nacio- nal	Impor- tado	Grado de Concentr.
	Número de personas			total			
	20	20-100	100 o más				
Caucho en bruto	1	5	108	114	16	98	
Asbesto	2	2	78	82	4	78	
Azúcar sulfitado	6	17	69	92	92	—	B
Azúcar refinada	24	34	144	202	202	—	B
Paños de lana mixtos	2	4	55	61	61	—	A
Papel Kraft	6	80	34	120	63	57	(A)
Cartón acanalado corrugado	—	7	67	74	71	3	A
Tacos de papel múltiple	2	13	82	97	90	7	A
Acido nítrico	—	1	23	24	24	—	A
Acido sulfúrico	2	2	17	21	21	—	A
Soda-sosa	1	5	91	97	96	1	A
Acido fosfórico	—	1	38	39	1	38	
Carbonato de sodio	—	2	22	24	24	—	A
Cloruro de potasio	2	16	15	33	1	32	A
Carburo de calcio	1	9	11	21	21	—	A
Amoníaco anhidro	—	1	65	66	66	—	A
Negro de humo	1	1	40	42	41	1	A
Poliestireno	6	45	52	103	31	72	A
Cloruro de polivinilo	9	9	40	58	44	14	A
Caucho sintético	1	9	89	99	28	71	
Parafina	16	35	15	66	20	46	
Cemento gris	12	32	95	139	139	—	B—
Lingotes de hierro colado	1	8	1	10	10	—	A
Barras-varillas hierro y acero	1	2	7	10	4	6	
Hojalata	3	49	174	326	80	246	
Envases hojalata 1.000 c <sup>3</sup>	1	17	20	38	38	—	A
Envases hojalata 1.000 c <sup>3</sup>	1	3	55	59	59	—	A
Tapas corona	—	9	106	115	115	—	A
TOTAL	101	419	1.713	2.232	1.462	770	

FUENTE: Tabulados DANE 1970

1/ Se eligieron los insumos de origen industrial excluyéndose aquellos que son totalmente importados o que se utilizaron por un valor menor a 10 millones de pesos o que no están claramente especificados como acontece entre otros con: ácidos, partes y piezas para automotores.

- i Las firmas pequeñas pagan precios substancialmente más elevados por los insumos que las firmas de mayor tamaño.
- ii Los incrementos en los precios de los insumos son fácilmente negociables entre los productores y los utilizadores dada la posibilidad, en virtud de su carácter oligopolista bilateral, de trasladarlos a los consumidores del bien final.
- iii El carácter oligopolista de la expansión industrial ha dado lugar a que en muchos casos la producción de insumos para determinadas industrias sean elaborados por firmas subsidiarias de las empresas dominantes en estas industrias.

Tres casos pueden ser considerados para medir los efectos del creciente proceso de concentración sobre la permanencia de las pequeñas firmas no oligopolistas <sup>46/</sup>.

1. Industrias donde se presentan relaciones A-S, esto es, coexisten firmas oligopolistas con pequeñas firmas no oligopolistas. Coexistencia que implica que por razones de rentabilidad los oligopolistas se han abstenido de practicar precios de exclusión. En este caso los incrementos en precios de los insumos, que afectan en mayor proporción a las pequeñas firmas, dan pie para que los oligopolios generalicen el alza de precios a toda la rama (industria) en base a

los mayores costos de las firmas más pequeñas, obteniendo así un incremento en su tasa de rentabilidad y manteniendo la tasa de ganancias de las pequeñas firmas subordinadas.

- 2. Industrias atomísticas dedicadas a la producción de partes, piezas y a la realización de trabajos con destino a firmas oligopolistas (ejemplo: ensamble de autos) y compuestas por gran número de pequeñas y medianas unidades de producción. Es de interés para las firmas oligopolistas la permanencia de estas firmas complementarias (ver sección de subcontratación), en consecuencia ante incrementos en sus costos las firmas oligopolistas tienden a incrementar el precio de sus compras de manera a mantener la tasa de ganancia de las firmas complementarias <sup>47/</sup>. Tasa de ganancia por lo demás determinada por las firmas dominantes.
- 3. Industrias independientes, esto es, se dedican a la elaboración de bienes no producidos por las industrias bajo condiciones oligopolistas en mercados ampliamente competitivos y donde predominan las firmas de tamaño inferior. Ante incrementos en el precio de los insumos, las firmas subordinadas, de manera a mantener su nivel de rentabilidad pueden optar por:

- Incremento en los precios de sus productos, en consecuencia trasladados a los consumidores de los mayores costos, si la estructura del mercado lo permite y/o disminuciones en salarios <sup>48/</sup>. Si estos movimientos contrarrestantes, a la caída de la tasa de ganancia, no son lo suficientemente fuertes se está en presencia de traslados de ganancias entre industrias y lo más importante de firmas de tamaño inferior hacia firmas oligopolistas <sup>49/</sup>.

Lo que ha implicado:

- i Tensiones sectoriales que tienden a generalizar al conjunto de la economía los incrementos en precios sobrevenidos en determinados sectores, y
- ii El traslado, en ciertos casos de ganancias desde las firmas de menor tamaño hacia las grandes firmas proveedoras de materias primas <sup>50/</sup>

### 7.1 Participación de insumos importados

El desarrollo de este conjunto de industrias en el período 1960-1969 no dió lugar a un proceso uniforme de sustitución de insumos importados por insumos nacionales. En el proceso general de la participación de insumos importados (PII) dentro del total de insumos, unas industrias vieron reducir

considerablemente esta participación; por el contrario otras la vieron incrementar. El grupo de industrias en las cuales se incrementa esta participación contribuyeron entre 1960-1969 con el 60 o/o de la expansión de la producción del conjunto considerado, correspondiendo el resto a industrias donde dicha participación disminuyó. (ver cuadro 5).

La participación de insumos importados dentro del total de insumos disminuye <sup>51/</sup> en las siguientes industrias debido a la sustitución de:

- 281 <sup>52/</sup> Ciertos tipos de papel
- 301 Negro de humo y cordón de nylon.
- 351-353 Hojalata (parcial), tubos de hierro y esmaltes.
- 354 Hierro en ángulos, varillas, aluminio en discos, tuercas y tornillos.
- 273 Muebles para equipos, partes y piezas, parlantes, elementos de hierro y acero, cables para uso eléctrico.
- 374 PVC, materiales plásticos, alambre de cobre, alambre de aluminio
- 375 Bulvos para bombillas, artefactos para bombillas, balastos.

C U A D R O No. 5

**INDUSTRIAS CON MAS DE \$ 60 MILLONES DE PRODUCCION  
Y CON UNA PARTICIPACION DE INSUMOS EXTRANJEROS  
DENTRO DEL TOTAL DE INSUMOS  
IGUAL O SUPERIOR AL 40 % EN (1969)**

Industria CIU	Producción Bruta (millones de \$)		Participación porcentual de insumos importados dentro del total de insumos	
	1960	1969	1960	1969
281	249	1.183	83.0	45
201 2/	221	848	81.2	41
311 2/	121	2.179	66.1	65
313 2/	487	1.949	58.8	59
314 3/	161	840	44.7	53
315 3/	85	352	75.0	67
344 3/	—	82	—	42
351 2/	69	421	91.1	51
353 2/	15	91	80.0	50
354 3/	17	88	75.0	56
355 2/	56	284	43.3	50
357	18	211	20.0	56
369	—	81	—	53
372 2/	66	308	81.1	43
373 2/	23	184	75.0	30 1/
374 2/	33	249	100.0	62
375 2/	14	83	100.0	42
376 2/	58	392	58.6	48
381 3/	13	82	83.3	57
383 2/	35	1.095	85.5	67
385	103	301	70.4	43
386 2/	40	126	81.3	80
398	128	933	79.7	46
T O T A L	2.012	12.367	69.2	56.2

1/ Se incluyó por la importancia del efecto sustitución entre 1960 y 1969.

2/ Industrias donde en 1969 predominaba la inversión extranjera.

3/ Industria donde en 1969, sin ser predominante, se encontraba el capital extranjero en algunas de las firmas principales.

**FUENTE:** Tabulados DANE

- 376 Urea, pinturas, aluminio en discos, accesorios para baterías, balastos, láminas de hierro y acero.
- 381 Láminas, ángulos, perfiles, tornillería.
- 385 Repuestos, pinturas.
- 398 PVC, urea, material plástico, polietileno, propileno, poliestireno, compuestos vinílicos, colorantes para plásticos, plastificantes, resinas acrílicas.

La participación de insumos importados (PII) dentro del total de insumos se mantiene o se incrementa en las siguientes industrias: 311, 313, 314, 315, 344, 355, 357, 369, 383, 396 debido a la introducción de nuevos productos y la sustitución de ciertas importaciones (en sentido estricto un nuevo producto) ha demandado cambios en la estructura de estas industrias, cambios que han implicado las importaciones de nuevos insumos para realizar los nuevos bienes. Tal proceso se nota claramente en química básica (311) donde la introducción de nuevos productos de la petroquímica y otros han implicado una profunda transformación de la industria química. Igualmente el ensamblaje de automotores, que empieza a desarrollarse a partir de 1968, ha implicado un volumen creciente de importaciones. En jabón la creciente producción de detergentes ha implica-

do un aumento en las importaciones de alquilato detergente y por ende un aumento en la PII. En el campo de la metal-mecánica se tiene fundamentalmente la introducción de nuevos productos así: cables de acero, varillas y láminas de aluminio y otras piezas de aluminio, que han dado lugar a disminuciones de PII en otras industrias, ha implicado un incremento el PII para las industrias productoras de estos bienes (344, 355, 357) quienes iniciaron la importación de lingotes de aluminio para producir insumos para otras industrias.

Las industrias donde PII se incrementa son: química, metales no ferrosos, ensambles de automotores, artículos de aluminio, fundición y caldería, maquinaria no especificada y reparación de aviones <sup>53/</sup> los que se caracterizan por ser industrias nuevas, industrias que se han desarrollado a partir de 1950 <sup>54/</sup> en las cuales se han producido cambios en la estructura productiva que las han llevado a introducirse al campo de la elaboración de nuevos productos, fundamentalmente, a la elaboración de insumos que se venían importando. Iniciándose así, un nuevo ciclo de sustitución de importaciones mediante la importación de ciertos insumos para producir los nuevos bienes, ejemplo: se dejan de importar polímeros para producirlos a base de monómeros importados o llantas para importar sus insumos y producirlas localmente, insumos que posteriormente empiezan a ser producidos e incluso exporta-

dos. Esta dinámica del proceso de expansión industrial explica el por qué el proceso de industrialización (substitución de importaciones si se desea) no conlleva una disminución generalizada a todas las industrias del coeficiente insumos importados.

## 7.2 Nuevas industrias y nuevos productos

Dentro de este conjunto podemos considerar como nuevas industrias <sup>55/</sup> a: 311, 344, 351, 353, 354, 355, 357, 372, 369, 373, 374, 375, 376, 381, 383 y 398 (plásticos). Nuevos productos son introducidos (sin cambiar el carácter de la industria) en: 281, 301, 313, 314 y 315; productos de conllevan la diferenciación con los existentes. Sólo en las industrias de reparación (385 y 386) de automotores y aviones no se presentan cambios cualitativos. El surgimiento de nuevas industrias, la introducción de nuevos productos y la diferenciación de los productos existentes fue un proceso acelerado que permitió a este conjunto pasar del 16.7 % de la producción industrial en 1960 al 28.0 % en 1974.

Este conjunto de industrias (excluidas 385 y 386 donde no se presentaron cambios cualitativos en el período) se caracterizan por ser industrias con elevadas barreras a la entrada de nuevos productores, representadas no sólo por el tamaño óptimo de planta que minimiza costos, el monto de capital necesario para establecer una planta de ta-

maño óptimo, los elevados costos en ventas que es necesario incurrir para imponer el producto en mercados altamente diferenciados, como son las de bienes de consumo sino también, y es una de las características fundamentales de estas industrias, por los elevados gastos e investigación y desarrollo que es necesario realizar para introducir un nuevo producto al mercado. Dando lugar de esta manera a la consolidación de industria con elevados grados de concentración y ligadas al proceso de internacionalización de la producción-oligopolio internacional, bajo la forma de industrias con alta participación del capital extranjero ya sea como inversionistas o como proveedores de la tecnología.

De las 23 industrias consideradas: 10 con el 56 % de la producción del conjunto se dedican a la elaboración de bienes de consumo, 11 a la producción de bienes intermedios con el 40 % de la producción y 2 a la elaboración de bienes de capital <sup>56/</sup> con aproximadamente el 4 % de la producción. Dentro de los bienes de consumo la mayor expansión se presenta en los artículos radio-eléctricos (373); electromecánicos (373) y automotores (383). Industrias caracterizadas por los elevados precios unitarios de los bienes producidos y su alta elasticidad ingreso en los tramos elevados del mismo. En el caso de: cuchillería (353), aparatos radio-eléctricos (372), electromecánicos (373), bombillas (375), auto móviles (383), drogas (313) y ja-

bón (314) se nota una alta diferenciación del producto sustentada en amplias campañas de publicidad y ventas <sup>57/</sup>

En general la base de crecimiento de las nuevas industrias está sustentada por la producción de bienes con alta elasticidad ingreso o/y ahorradores de mano de obra. En nuestro caso, parte importante de las nuevas industrias productoras de bienes intermedios (petroquímica, metálicas) están asociadas a la producción de insumos para la elaboración de bienes de consumo de alta elasticidad ingreso tales como prendas de vestir en base a fibras sintéticas, electrodomésticos, automóviles, etc. El desarrollo de estas industrias donde predominan las grandes firmas ha estado ligado a la expansión de firmas de tamaño inferior en otras industrias.

En general de estas 21 industrias (excluimos 385 y 386) solo en 4 de ellas <sup>58/</sup> se presenta simultáneamente la producción de un mismo bien en firmas de tamaño diferente; por el contrario en gran parte del resto de industrias del conjunto, concretamente en: artículos de hojalata (351), menajes y baterías de cocina (354), artículos de aluminio (355), fundición y calderería (357), maquinaria no especificada (369), aparatos radio-eléctricos (372), electro-mecánicos (373) y automotores (383) se ha originado un rápido proceso de subcontratación con firmas de menor tamaño pertenecientes en general a otras industrias para la elaboración de partes, piezas y/o ejecución de trabajos.

### 7.3 Precios en la nuevas industrias

Precios internacionales: Las políticas de industrialización bajo la concepción de la protección a la industria naciente, ha implicado que el surgimiento de una industria cualquiera no esté limitado por su relación de precios relativos con respecto a los precios internacionales. Los precios de las nuevas industrias e inclusive muchas de aquellas industrias consideradas como maduras pueden ser sistemáticamente mayores a los vigentes en el mercado mundial, sin que su permanencia se vea afectada debido a la protección que los ampara <sup>59/</sup>. La decisión de montar una nueva industria o introducir un nuevo producto depende principalmente del volumen de demanda existente y del ritmo de su expansión. Cuando el volumen de demanda es lo suficientemente grande que permita el montaje de una planta (bajo condiciones de protección) rentablemente se inicia la producción de éste o éstos bienes.

Iniciada la producción de un bien determinado bajo la noción amplia de sustitución de importaciones se asegura más o menos automáticamente la provisión de divisas para importar sus insumos <sup>60/</sup>, lo cual ha implicado que los bienes que tradicionalmente en época de escasez de divisas, veían limitar sus importaciones por considerarlas como no necesarias, fueron aquellas con las cuales se iniciara a partir de 1960 el establecimiento de nuevas industrias. Producción por lo demás con un alto

contenido de insumos importados tales como electrodomésticos, aparatos radioeléctricos y automotores.

Frente a las políticas de protección adoptadas por los países subdesarrollados para estimular su proceso de industrialización, las compañías multinacionales han optado, con el objeto de no perder los mercados que abastecían mediante exportaciones desde los países del centro, por establecer plantas en los países subdesarrollados. Esto explica en parte el acelerado crecimiento en los últimos 10 años de las inversiones de las compañías multinacionales en la industria de los países de la periferia.

Normalmente el precio de los bienes elaborados en las industrias altamente protegidas es muy superior al existente en el mercado internacional. Estos mayores precios son causados entre otros por: costos unitarios elevados debido a que la demanda no es siempre lo suficientemente amplia para aprovechar los rendimientos de escala que presentan este tipo de industrias; precios de los insumos nacionales superiores a los vigentes en el mercado internacional; baja productividad de la mano de obra y sin duda el factor más importante el poder oligopólico (aun monopólico) de que gozan las firmas dominantes pertenecientes a estas industrias. En resumen, las diferencias en los precios internacionales no solo reflejan mayores costos sino, y es lo fundamental, la existencia de rentas oligopolistas.

Esta muestra de productos que cubre algunos bienes elaborados por industrias pertenecientes a las metálicas básicas, productos metálicos, química y ensamble de automotores, representa adecuadamente las nuevas industrias dedicadas a la elaboración de insumos. Industrias caracterizadas por los altos grados de concentración y el predominio de la inversión extranjera. De las 15 firmas dedicadas a la producción de estos bienes, 11 son de capital extranjero <sup>61</sup> / y 4 de capital nacional.

Los precios de los bienes elaborados localmente son superiores a los vigentes en el mercado internacional. En 6 de los 26 casos los precios de los bienes nacionales superan en menos de 10 % el precio de los bienes importados, en el resto de los casos, las diferencias son mucho mayores, sobrepasando el 400 % en el caso de los automóviles. Los principales factores para que esto suceda son: 1) el tamaño de la producción nacional de productos de acero, PVC, hilazas de nylon, automotores, es muy inferior al requerido por una planta de tamaño óptimo, dando lugar en consecuencia a mayores costos unitarios; y 2) la producción de estos bienes se realiza en forma oligopolista altamente concentrada. (ver cuadro 6).

## **8. LA SUBCONTRATACION**

Dentro de la estructura de la subcontratación dos elementos sobresalen: su localización en determinadas actividades y el predominio de las peque-



ñas y medianas firmas. El 60 o/o del valor de los trabajos efectuados a terceros se realizó en cuatro grupos industriales: textil-vestuario, metálicas, molinería y productos lácteos. Al interior del proceso de subcontratación se presentan diferencias cualitativas importantes, según que el subcontratante sea una gran firma o se trate de firmas de tamaño inferior. En el caso de las firmas grandes la parte correspondiente a subcontratación es ínfima dentro del valor general de su producción y consiste normalmente en la realización de trabajos para los cuales las firmas de tamaño inferior carecen del equipo necesario (ejemplo: prensas de gran capacidad; hornos especiales, etc.), dando lugar a la formación de un poder de negociación de carácter oligopolista en las grandes firmas (que cuentan con el equipo correspondiente y están en disponibilidad de realizar el trabajo) frente a las firmas de tamaño inferior demandantes de sus servicios. Por el contrario, en las firmas de tamaño inferior en la mayor parte de los casos, una parte significativa de su producción corresponde a subcontratación. Frente a un número reducido de firmas contratistas se presenta un amplio número de firmas subcontratantes con escaso poder de negociación, en mercados ampliamente competitivos y con débiles barreras a la entrada de nuevos productores, situación que da bases objetivas para el establecimiento de relaciones de Dominación-Subordinación vía subcontratación (ver cuadro 6).

La subcontratación aparece con especial fuerza en la pasteurización, trilla de arroz y café en el sector de alimentos; acabado, teñido, estampado de textiles y confección de ropa exterior en el renglón de vestuarios; productos farmacéuticos; fabricación de elementos estructurales metálicos, piezas y partes dentro de la metal-mecánica, piezas para automotores comprendiendo partes para la carrocería.

Las características dominantes del conjunto de industrias que se dedican a la subcontratación son: los procesos de producción son casi inmediatos, en consecuencia intensivos en mano de obra y que no requieren mucho capital por trabajador; no se presentan economías de escala <sup>62/</sup> por el contrario la incorporación de estos procesos en plantas grandes conllevaría a deseconomías de escala (en el sentido de la elevación de los costos unitarios de producción), dado que el nivel de salario de las grandes firmas es superior al existente en el conjunto de las pequeñas firmas y su incorporación no daría lugar a incrementos en productividad ni al conjunto de la firma ni al interior de su actividad considerada una vez trasladada a una entidad más grande.

Si bien en estas actividades predominan los procesos mecánicos de producción no se presentan procesos automáticos. Los ritmos de incorporación de innovaciones tecnológicas son reducidos; predominan las pequeñas firmas <sup>63/</sup> . La adopción de muchas de las

C U A D R O No. 6

COMPARACION DE LOS PRECIOS DE  
IMPORTACION Y NACIONALES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS SELECCIONADOS

	Importes CIF B/quilla	Manufacturas nales. FOB Fábrica	Nombre de la Fábrica	FOB Fábrica CIF B/quilla	Tarifa Aduana %
<b>Acero</b>	<b>(Pesos/tonelada)</b>				
Varilla alambre de 1/4 de diámetro	3.149	3.480	Paz del Río	1.10	30
Barras de 3/8 de diámetro	3.176	3.240	Paz del Río	1.02	30
Barras de 3/4 de diámetro	2.719	3.100	Paz del Río	1.14	30
Acero "U" y vigas	2.902	3.960	Paz del Río	1.36	
Alambre brillante calibre 9	3.085	3.740	Paz del Río	1.20	
Alambre galvanizado calibre 8	3.436	4.490	Paz del Río	1.30	40
Alambre de puas galvanizado	3.795	4.980	Paz del Río	1.30	
Lámina en caliente calibre 16	3.158	3.760	Paz del Río	1.19	20
Hojalata electrolítica (170 lb.)	4.400	5.390	Empr. Siderúrgica	1.22	15
<b>Aluminio</b>	<b>(Peso/Kg.)</b>				
Lámina de 0.0089mm x 500760mm de ancho	27.06	33.90	Al. Reynolds	1.25	40
	<b>(Pesos/pie línea)</b>				
Láminas corrugadas de 4mm de grueso, 6 pies de largo y 32 pulgadas de ancho	5.65	6.34	Al. Reynolds	1.12	40
Tubería de riego tipo 150, 2 pulgadas de diámetro	4.33	4.56	Al. Reynolds	1.05	35
Tubería de riego tipo 150					

nuevas innovaciones tecnológicas que se producen en su respectivo campo implicaría una modificación de la estructura de las firmas subcontratistas (más capital por trabajador, mayor volumen de producción, etc.) incluídas sus relaciones con las firmas contratantes. Dada la imposibilidad de estas transformaciones, las innovaciones (innovaciones en el sentido de incrementos en productividad) proviene fundamentalmente del proceso de aprendizaje (learning by doing).

Lo anterior no da cuenta completa del proceso de subcontratación. Es necesario considerar el conjunto de productores que elaboran partes y piezas y que no entran en la categoría restringida de la elaboración de trabajos ejecutados a terceros.

Los ejemplos de la industria automotriz son ilustrativos al respecto. De acuerdo al análisis de los proveedores de las firmas ensambladoras tenemos: 64/

CUADRO No. 7  
TRABAJOS ELABORADOS A TERCEROS 1970

Tamaño	No. de Firmas	o/o	Valor de trabajos efectuados a terceros (millones de \$)	o/o
<b>Total</b>	<b>665</b>	<b>100</b>	<b>328</b>	<b>100</b>
A- 20 trabajadores	344	51	46	14
B - 20 a 99	251	38	146	45
C - 100 o más	70	11	136	41

Fuente: Tabulados DANE

- De los insumos de procedencia nacional las pequeñas y medianas firmas elaboran entre otros: líquido para frenos, bujerías, elementos de caucho (excluído llantas), tornillería, filtros, boceles, partes para frenos, silletería, cristalería, partes y piezas de plástico, radiadores, tanques de gasolina, manguera en plástico y caucho.
- Las firmas grandes proveen la pintura, baterías, llantas, partes forjadas especiales y amortiguadores

Del grupo primero de firmas una parte importante de ellas (las de menor volumen de producción) se dedican fundamentalmente, de manera casi exclusiva a la producción de mercancías con destino a la ensambladora (firma

contratante) dando lugar al establecimiento de relaciones D-S. Procesos similares de subcontratación que dan lugar a relaciones de D-S se presentan en otras ramas de la metalmecánica, como son la construcción de maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica y otros productos metálicos y en la industria de la confección, para no hacer referencia sino a las principales. El patrón de producción consumo que privilegia el crecimiento de industrias productoras de mercancías que cuentan con una alta elasticidad ingreso (para los tramos medios y altos) como son entre otros: el ensamble de automotores, la fabricación de electrodomésticos, equipos de radio y T.V. y/o cuentan con posibilidades de exportación debido a los menores costos, resultado de una baja remuneración al trabajo como es el caso de la industria de la confección; ha dado lugar al desarrollo de grandes firmas dedicadas a la elaboración de estos bienes, simultáneamente con el impulso a pequeñas y medianas firmas que les producen partes, piezas o les realizan ciertas tareas mediante subcontratación.

La importancia del fenómeno de complementariedad, que se presenta entre firmas de tamaño inferior y grandes firmas, radica en que tiene lugar en las industrias más dinámicas y no en industrias marginales. En consecuencia el desarrollo de los sectores más dinámicos conlleva en menor medida la expansión <sup>65/</sup> y por ende la permanencia de las firmas de tamaño inferior y el

desarrollo del sector de acumulación extensivo.

La expansión industrial bajo condiciones oligopolistas, con su tendencia a una cada vez mayor concentración de la producción, encuentra un límite interno, en el sentido de no lograr abarcar todas las ramas del sector industrial. Se puede hablar de fuertes barreras a la entrada para grandes firmas (oligopolios) en ciertas industrias <sup>66/</sup>. Estas industrias "dejadas" de lado en el proceso de concentración oligopolista pueden ser divididas en dos grupos: 1) independencia, esto es, producen bienes que ni sirven de insumos para las industrias bajo condiciones oligopolistas, ni producen bienes que compitan con los producidos por las industrias oligopolistas <sup>67/</sup> y 2) complementarias, las que se dedican a la elaboración de partes, piezas y/o ejecutan trabajos para industrias oligopólicas.

La existencia de industrias complementarias formadas por firmas de tamaño inferior, permite a las firmas oligopolistas obtener ciertos insumos (partes, piezas u otros) a un costo inferior al que incurrirían si se dedicaran directamente a su elaboración. Teniendo en cuenta que bajo condiciones oligopolistas reducciones de costos no se traducen en reducciones de precio sino por el contrario (coeteris paribus) en incremento en la tasa de ganancia, los oligopolios tienen el máximo interés en descargarse de aquellas actividades que mediante subcontratación pueden obtener a costos inferiores <sup>68/</sup>

El desigual poder de negociación entre el oligopolio y las firmas subcontratantes da lugar a que sus relaciones se establezcan en el marco de relaciones de dominación-subordinación (D-S). En resumen, los efectos principales de este conjunto de relaciones D-S pueden sintetizarse en:

- Permanencia y expansión de las formas de acumulación extensiva.
- Expansión del empleo a niveles de salarios inferiores a los vigentes en

las industrias donde predominan firmas grandes.

- Traspaso de ganancias de las industrias complementarias a las industrias dominantes vía precios <sup>69/</sup>
- La disminución de costos por incrementos en productividad o subcontratación no se traducen en disminución de precios sino en incrementos en las tasas de rentabilidad de las firmas oligopolistas.

## NOTAS

- 1/ Vladimir Andreff. "Profits et Structures du Capitalisme mondiale" Calman-Levy, 1977, pag. 95
- 2/ Es el caso, entre otros, de los procesos de disolución-conservación de los modos precapitalistas de producción en el campo cuando se introducen relaciones capitalistas de producción.
- 3/ Ver: Palloix.
- 4/ Tamaño que puede ser medido por el volumen de empleo, de producción o los activos existentes.
- 5/ Lo cual no es óbice para que unas industrias muy particulares, con tamaño de planta muy reducidas, en las cuales se puede hablar de pequeña industria en sentido estricto.
- 6/ Características propias de la artesanía.
- 7/ Ej: Petroquímica, Química, Plásticos.
- 8/ "La acumulación intensiva se convierte en un medio para desarrollar la acumulación extensiva" Andreff. Op.Cit.
- 9/ Ibid, Pág. 104
- 10/ Definición construída en base a la definición dada por Borelly. Nuestra defi-

- nición es menos restrictiva que la dada por este autor y utilizada por Palloix.
- 11/ Si Ri E.A. puede igualmente Ri E.B.
- 12/ Hemos partido de la existencia de dos modos de acumulación, uno intensivo y otro extensivo, donde la unión de las unidades de producción sometidas a cada uno de ellos lo llamaremos Sector a y b respectivamente.
- 13/ V. Andreff, op cit. Pág. 97
- 14/ Es claro que la relación A-S no es el resultado de actitudes subjetivas o deseadas de las contrapartes sino el resultado objetivo de la adaptación a las condiciones impuestas por la economía en su conjunto.
- 15/ Tomamos como ejemplo las máquinas Sulzer posteriores a 1970.
- 16/ Finalmente es posible que el hecho de ser pequeña y haber llegado al mercado relativamente tarde les permitió evitar inmivilizar grandes stocks de maquinaria al hacer las innovaciones.
- 17/ A menudo el volumen de ventas de las pequeñas firmas a su principal cliente es casi igual al volumen de su producción.

3/ Es posible suponer incrementos en la tasa de beneficios de los oligopolios y conservación de la tasa de beneficios de los pequeños productores.

9/ A Gorz citado por G. Misas, "Contribución al Estudio del Grado de Concentración en la Industria Colombiana" 2a. edición tiempo presente - Bogotá, 1975, Pág. 70

0/ Lo cual no excluye el surgimiento de una artesanía de lujo para abastecer la demanda de algunos bienes consumidos por el del grupo de mayores ingresos. Unidades de producción que no analizaremos por estar por fuera de los marcos de este estudio.

1/ Intensivos en mano de obra y donde no se presentan economías de escala.

2/ La definición de industria como la "agrupación consciente o inconsciente de productores que obtienen el mismo conjunto de productos a partir de procesos de producción comparables" no se ajusta plenamente a la información estadística existente. Para obviar esta dificultad y aprovechar plenamente la definición de industria ya considerada, hemos optado por elegir como industria la desagregación del censo industrial a tres dígitos (CIU, revisión 1): acompañado de un análisis a nivel de los principales productores según tamaño de los productos. Después de un estudio detallado hemos definido al tamaño de la firma según el nivel de empleo. Criterio que da cuenta, en la mayor parte de los casos, de la función que determina el tamaño de la firma y para el cual existe información adecuada. Hemos dividido las firmas de la industria manufacturera en tres grupos: pequeñas firmas que generan menos de 20 empleos, medianas las que generan entre 20 empleos y menos de 100 y grandes las que emplean 100 o más personas. Para los pocos casos en los cuales el criterio de empleo no es

suficiente (ejemplo: petroquímica) recurrimos al volumen de producción y al monto del capital para determinar el tamaño.

23/ Cuando el número de productores de un determinado bien disminuye, su interdependencia aumenta. Esta interrelación entre las firmas es lo que se conoce como "interdependencia oligopolista". Entre la amplia gama de situaciones de mercado, desde competencia perfecta a monopolio puro, hemos realizado una clasificación tripartita del censo industrial, según el grado de interdependencia oligopolista. Interdependencia expresada según el aporte de las 4 firmas más grandes al producto de su respectiva industria.

#### Clasificación según grado de concentración

Símbolo	Participación	Grado de concentración
A	Del 75 al 100 % del producto fue suministrado por las cuatro firmas más grandes.	Oligopolio altamente concentrado.
B	Del 50 al 75 % del producto.	Oligop. moderada- mente concentrado.
C	Del 25 al 50 % del producto.	Oligop. ligeramente concentrado.
D	Del 0 al 25 % del producto.	Atomismo.

Para un análisis detallado ver: G. Misas "Contribución al Estudio del Grado de Concentración en la Industria Colombiana" BM-DANE, No. 226, septiembre, 1973. Reimpreso en Ediciones Tiempo Presente, Bogotá, 1975

24/ Parece existir una preferencia por una determinada bebida gaseosa (Coca-cola) debido a la propaganda selectiva, entre la población urbana perteneciente a los

- tramos de mayor ingreso, aunque tenga el mismo precio que las otras gaseosas.
- 25/ Situaciones enmarcadas dentro de las relaciones de D-S vía insumos.
- 26/ En este capítulo hemos tomado el producto como elemento de análisis por ser el que más se adecúa al concepto de industria que nos sirve de referencia. A nivel de producto sólo se dispone de datos sobre el número de unidades producidas y el valor de la producción. Para la información acerca de empleo, valor agregado, etc., es necesario trabajar con la CIIU en sus diversas desagregaciones.
- 27/ Importaciones realizadas más o menos de la casa matriz.
- 28/ Toda la estructura de la producción automotriz la consideramos dentro del conjunto de industrias productoras de bienes de consumo durable.
- 29/ Conocida la estructura del consumo podemos aventurarnos a establecer tentativamente la elasticidad ingreso.
- 30/ Se presenta una gran correlación entre industrias donde lo dominante son firmas extranjeras y el volumen de importación de insumos.
- 31/ Los costos en publicidad son elevados, salvo en paños de lana.
- 32/ Como hipótesis a explotar: Qué pasaría con los ritmos del crecimiento del sector industrial con una distribución drástica de ingresos?
- 33/ Manteca, medias de nylon y jabón. En este último caso se presentan simultáneamente relaciones de D-S vía insumos
- 34/ Medias de nylon debe presentar una baja elasticidad ingreso a cualquier nivel de ingreso debido a la influencia de la moda.
- 35/ E incluso negativo en ciertos casos.
- 36/ Cuando esto no es posible las grandes firmas abandonan los sectores menos dinámicos ejemplo: Carvajal que deja la tipografía tradicional por la industria editorial en gran escala.
- 37/ Salvo ligeramente Pereira y B/quilla en el caso de camisería y Medellín en vestidos de paño para hombre.
- 38/ Lo cual no excluye la existencia de una artesanía de lujo para satisfacer la demanda, en algunos bienes, de los niveles más altos del ingreso.
- 39/ En ciertos casos se podría hablar de independencia.
- 40/ A nivel regional, por cambio en el patrón de consumo, etc., es posible, en ciertas tramas de la demanda, la competencia entre las firmas locales de tamaño inferior y las grandes con mercado nacional.
- 41/ Lo cual puede ser enunciado como: "industrias de punta para mercado de punta".
- 42/ En el conjunto complementario al de las 37 (esto es, el resto del sector industrial), se presenta igualmente con fuerza la introducción de nuevos productos.
- 43/ Productos caracterizados por ser ahorradores de mano de obra y/o ser destinados a ser consumidos en los tramos elevados de ingreso.
- 44/ Planta que muy posiblemente utilizará en gran medida insumos importados. Un ejemplo de esta forma de expansión es la industria de llantas, industria nueva en el quinquenio 45-50 y en la cual, hasta 1966, la participación de los insumos importados alcanza un 80o/o del total de insumos. El crecimiento en la producción de llantas implicó un incremento en la demanda de insumos tal que para algunos de ellos (negro de humo, cordón nylon; caucho sintético, etc.) se posibilitó el montaje de plantas para su producción. Más detalles sobre llantas y química, que ilustran este proceso, se encuentran en las monografías sobre industria química y de caucho elaboradas por Gabriel Misas y Alberto Corchuelo respectivamente.

- te. Ver BM-DANE No. 272 y No. 271.
- 45/ Entre los muchos ejemplos tenemos: 3 firmas consumen el 62 o/o del Acido sulfúrico; 2 el 65 o/o de los paños, 3 el 57 o/o del azúcar utilizado como insumo, 3 el 70 o/o de la soda cáustica, 1 el 91 o/o del amoníaco, etc.
- 46/ Teóricamente existen, otras alternativas al interior de cada uno de los casos; pero como no se trata de analizar lo posible, sino lo posible realizado (lo real) hemos optado por el estudio de un número más reducido de alternativas
- 47/ Mayores costos que serán trasladados a los consumidores de los bienes elaborados por los oligopolios.
- 48/ Partimos de que las firmas de tamaño inferior no adoptan, masivamente innovaciones tecnológicas que les permitan aumentar la productividad a mediano y corto plazo. Las disminuciones se dan fundamentalmente en el salario real
- 49/ En el caso de incrementos generalizados de precios, las pequeñas firmas pueden aprovechar la coyuntura para incrementar los suyos y mantener su tasa de rentabilidad.
- 50/ Pudiendo llegar a la desaparición de las firmas, desaparición que no se traduce en las estadísticas debido a que las salidas de unos son compensadas por las entradas de otros.
- 51/ Más de 10 puntos en el período. Cuando la disminución es inferior a 10 puntos consideramos que la participación se mantiene, de manera a evitar distorsiones por modificaciones en el precio.
- 52/ Clasificación de la industria manufacturera según CIIU (revisión 1).
- 53/ - 311, 313, 314, 315, 344, 355, 357, 369, 383 y 386 respectivamente.
- 54/ El cambio de la estructura productiva de la química le da este carácter.
- 55/ Industrias creadas a partir de 1950. En algunos casos existían en el sentido estadístico desde antes, pero a partir de este año la introducción de nuevos bienes y nuevos procesos productivos las hacen cualitativamente diferentes, dando lugar, en sentido estricto a una nueva industria. Tal es el caso entre otros de 311 y 398.
- 56/ No todos los bienes producidos por estas dos industrias son bienes de capital e igualmente en las otras industrias productoras de bienes intermedios se producen algunos bienes de capital. Al clasificar una industria como bienes de capital nos referimos a que la producción principal corresponde a este tipo de bienes. Cuando se trata de analizar el sector productor de bienes de capital este procedimiento no es suficiente, es necesario descender a nivel de producto.
- 57/ Las tres excepciones: imprenta (281), menajes y baterías de cocina (354) e industrias diversas (398) se caracterizan por su bajo grado de concentración, bajo o nulo contenido de inversiones extranjeras, baja elasticidad ingreso para los tramos altos.
- 58/ Se puede hablar de relaciones A-S únicamente en: Imprentas (281); jabón (314), artículos de aluminio (355) y menajes, baterías de cocina (354). En algunos casos (354, 355) se presentan simultáneamente relaciones A-S y D-S vía subcontratación.
- 59/ El grado de protección se calcula de manera que el precio CIF de la mercancía importada, más los derechos de Aduana, más el costo del transporte sean superiores al precio FOB fábrica del bien producido localmente. En el caso de ser menor se prohíbe su importación o se le sujeta a cupos, etc.
- 60/ Una vez establecida una planta para producir un bien determinado, autorizada por el gobierno en una primera instancia, generando un cierto volumen de empleo directo, pedidos a otros sectores industriales, etc., es muy difícil



- no suministrarle las divisas necesarias para importar sus insumos y obligaría a cesar actividades bajo el argumento de que en época de escasez de divisas ese tipo de bienes se dejaba de importar.
- 61/ Una firma es extranjera cuando el 40 % ó más del capital pagado pertenece a inversionistas extranjeros.
- 62/ Por lo menos para los volúmenes de producción imperantes en estos renglones en Colombia no es posible introducir innovaciones tecnológicas (en el caso de que las haya) que den lugar a economías de escala.
- 63/ En unos pocos casos sucede lo contrario: grandes firmas, marginalmente, ejecutan trabajos para otras firmas de menor tamaño.
- 64/ Un estudio detallado de este fenómeno se hace en C. González "La Industria Automotriz en Colombia" BM-DANE e "Industria Automotriz", Revista de Planeación y Desarrollo Volumen IX, No. 1, Enero-marzo 1977.
- 65/ Expansión en un doble sentido: crecimiento de las pequeñas y medianas firmas y el surgimiento de nuevas firmas de tamaño inferior.
- 66/ Industrias intensivas en mano de obra, donde no se presentan economías de escala.
- 67/ Lo que no excluye que utilicen insumos provenientes de industrias oligopolistas y simultáneamente se presenten relaciones D-S.
- 68/ Como ejemplo de este fenómeno en nuestro medio, está el caso de Chrysler que establece una entidad especial para financiar la construcción y expansión de firmas de tamaño inferior para que le produzcan partes y piezas.
- 69/ De hecho en el proceso de negociación los oligopolios le fijan el margen de beneficios a las firmas complementarias.