

COMERCIO EXTERIOR

RESEÑA INTRODUCTORIA

A pesar de muchas dificultades, sin ser la menor la naturaleza quebrada de su topografía, haciendo las comunicaciones extremadamente difíciles, el comercio en Colombia ha mostrado un crecimiento estable desde la liberación del país del dominio español. La población ha aumentado constantemente de 1.686.000 habitantes en 1834, a 5.472.000 habitantes en 1912. También ha habido un aumento satisfactorio en las exportaciones e importaciones *per cápita*.

Durante el período comprendido entre 1834 y 1854, con una población promedio de 2.000.000 de habitantes, las exportaciones tuvieron un promedio de apenas \$1.30 *per cápita* y las importaciones \$2.05 *per cápita*, mostrando un balance desfavorable del comercio frente a una muy baja producción. Entre 1854 y 1868, con una población promedio cercana a los 2.250.000 habitantes, las exportaciones tuvieron un promedio de \$4 *per cápita* y las importaciones \$3.25 *per cápita*, mostrando un incremento de las exportaciones sobre las importaciones y proporcionando al país un balance favorable en el comercio. Entre 1869 y 1904, con una población posible de 3.000.000 de habitantes, las exportaciones habían aumentado a \$5.43 *per cápita* y las importaciones a \$3.21. Desde entonces la expansión ha sido más rápida. Con una población cercana a los 5.500.000 habitantes, las exportaciones aumentaron a \$6.90 *per cápita* y las importaciones a \$4 *per cápita*. Es durante este último período que el comercio ha experimentado su mayor expansión. Las importaciones se duplicaron y las exportaciones triplicaron su valor, tal como se muestra en la Tabla de la página 421.

Incluso durante los años de la guerra (1914-1918) Colombia se mantuvo muy bien y no sufrió tanto como algunos de sus vecinos latinoamericanos, aunque se experimentó un gran efecto después del ingreso de los Estados Unidos al conflicto en 1917. En 1905 las importaciones y las exportaciones tenían un valor casi equivalente, pero en 1918 las exportaciones habían superado las importaciones hasta en 14.694.555 dólares colombianos -el total de las exportaciones fue de 37.728.559 dólares y el total de las

exportaciones fue de 22.034.004 dólares-, dando al país el mayor balance en su historia comercial (Dólar colombiano = \$0.9733 dólar estadounidense).

Las exportaciones para 1919 (cuyas cifras definitivas no están disponibles aún) se esperaba que ascendieran a un total de 60.000.000 de dólares colombianos, siendo el origen de esta cifra sin precedentes la gran cosecha cafetera: se despacharon 1.300.000 sacos, en lugar del alto promedio anterior de 900.000 sacos, y a precios cercanos al doble del promedio de los altos precios anteriores. Los cueros también inflaron este gran total de las exportaciones, pues se había acumulado una gran cantidad de ellos durante 1917 y 1918 debido a la dificultad para su transporte. Se vendieron en 1919 a precios promedio de 53 centavos por libra, mientras que el precio alto anterior había sido de 28 centavos.

También se calcula que las cifras oficiales para 1919 mostrarán que las importaciones han tenido un alto valor (aunque no un tonelaje mayor), casi que arrasando con el balance comercial previo de Colombia. Todas estas importaciones fueron compradas principalmente a los Estados Unidos durante un período de altos precios para toda clase de mercancías, incluso fueron mayores que los precios durante los años de guerra.

Las grandes ventajas de esta situación como consecuencia de la gran cosecha de café de 1919 y de los altos precios obtenidos fue la influencia de oro proveniente de los Estados Unidos; en la retención de su propia producción de oro, que antiguamente se exportaba; en el consecuente aumento de medio circulante a cerca de \$40.000.000 (incluidas toda clase de monedas) y, por último, y no por ello menos importante, en la estimulación del interés de los Estados Unidos por el país, trayendo por consiguiente un mejor conocimiento acerca de Colombia y sus recursos naturales que resulta en un mejor entendimiento, más créditos liberales, inversión de capital, y préstamos para proyectos de servicios públicos muy necesarios. Otro factor importante es el interés de las compañías petroleras en el desarrollo del petróleo colombiano que redundará en nueva riqueza para el país y llevará a hacer inversiones en otras empresas que merecen desarrollarse.

CONDICIONES QUE AFECTAN EL ESTABLECIMIENTO DE RELACIONES MÁS CERCANAS CON LOS ESTADOS UNIDOS

Como resultado de la guerra, América Latina ha llegado a pensar más y más que el desarrollo futuro depende de la ayuda de los Estados Unidos y de la Gran Bretaña, y que los hombres de negocios colombianos están mirando a los Estados Unidos en busca de capital y ayuda en muchas áreas. En general, sin embargo, parecería que antes de lograr relaciones más cercanas deben hacerse algunos cambios con respecto a la legislación y procedimientos administrativos en Colombia con el objeto de llegar a una similitud de métodos en los dos países y, al mismo tiempo, estimular los negocios en el país.

COMERCIO EXTERIOR

En cuanto a esta conexión, debe mencionarse el ejemplo de las leyes aduaneras existentes.

Ellas son consideradas anticuadas por muchas personas y tienen el efecto a largo plazo de castigar los negocios y el comercio. Los estudiosos del tema sienten que debe trabajarse en pro de un medio adecuado de tributación interna, de modo que los impuestos a las importaciones puedan ponerse sobre una base *ad valorem*, y que el gobierno pueda liberarse de su dependencia en estos tributos, que constituyen cerca del 80 por ciento de los ingresos del país. También se escuchan sugerencias en el sentido de aprobar leyes para eliminar el sistema actual para liberar las mercancías de las aduanas y entregarlas al tenedor de la factura consular independientemente del manifiesto de carga, y de esta manera hacer posible el envío directo de las mercancías a su destinatario final.

También, bajo el sistema actual, la posesión de los documentos internos de embarque no da necesariamente al comprador extranjero, o a quien lo financia, el control sobre la mercancía de exportación desde Colombia a menos que tenga el manifiesto de carga para su transporte marítimo.

Otro obstáculo para el comercio son las leyes existentes (Código Napoleónico) que cubre las hipotecas o hipotecas mobiliarias, que no dan a la entidad crediticia protección total a menos que esté en posesión del título. También ayudaría un conocimiento más amplio de los sistemas bancarios extranjeros, así como de los requisitos que deben cumplir los colombianos, que llevará a un mejor entendimiento y al logro de acuerdos.

CRECIMIENTO DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El crecimiento lento, pero constante del comercio internacional se muestra en la Tabla que aparece a continuación.

(DÓLAR COLOMBIANO = \$0.9733)

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
	<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>		<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>
1832.....	1.236.850	1,454.142	1909.....	16.040.198	12.117.927
1842.....	2.386.967	3.423.288	1910.....	17.786.806	17.385.039
1855.....	3.393.251	4.168.468	1911.....	22.375.899	18.108.863
1865.....	6.772.017	7.897.206	1912.....	32.221.746	23.964.623
1870.....	8.247.817	5.759.018	1913.....	34.315.251	28.535.779
1880.....	15.836.943	12.121.480	1914.....	32.632.884	20.979.228
1885.....	14.171.241	6.879.531	1915.....	31.579.131	17.840.619
1895.....	15.088.316	11.523.222	1916.....	36.006.821	29.660.206
1905.....	12.314.916	12.281.720	1917.....	36.739.881	24.758.844
1908.....	14.998.744	13,513,891	1918.....	37.728.559	22.034.004

NOTA: Una Tabla completa, año por año, del comercio internacional de Colombia desde 1834, puede consultarse en el "Informe del Ministro de Hacienda" para 1918, pp. clxxxiv y clxxxv.

ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EN UN AÑO NORMAL

En un año moderno antes de la guerra, 1911, las principales exportaciones fueron las siguientes:

ARTÍCULOS	KILOS	VALOR	ARTÍCULOS	KILOS	VALOR
		<i>Dólares colombianos</i>			<i>Dólares colombianos</i>
CAFÉ.....	37.899.968	9.475.448	BANANO.....	109.785.748	2.172.000
ORO.....	10.574	3.751.632	TABACO.....	3.911.012	332.935
CUERO.....	4.449.475	1.779.790	SOMBREROS.....	93.874	1.088.821
CAUCHO.....	576.760	900.886	PLATINO ¹	2.554	345.896
TAGUA.....	10.989.605	739.419			

¹ Aumento considerable en el valor desde 1911.

Las exportaciones totales para 1911 ascendieron a 22.375.900 dólares colombianos, de los cuales los Estados Unidos recibieron mercancías por un valor de 12.248.995 dólares, Gran Bretaña por 4.596.138 dólares, Alemania por 1.910.354 dólares, España por 119.655 dólares, Francia por 769.189 dólares, Panamá por 42.977 dólares, y los demás países por 2.688.591 dólares.

Las importaciones ascendieron a 18.108.863 dólares colombianos, tal como aparece a continuación:

	DÓLARES COLOMBIANOS
GRAN BRETAÑA.....	5.838.790
ESTADOS UNIDOS.....	5.404.976
ALEMANIA.....	3.242.635
FRANCIA.....	1.718.748
ESPAÑA.....	397.733
PANAMÁ.....	31.791
OTROS PAÍSES.....	1.474.191
TOTAL.....	18.108.864

El análisis de las exportaciones antes de la guerra muestra que más de las dos terceras partes del café se envió a los Estados Unidos; el resto fue enviado a Inglaterra, Alemania y Francia, siendo Inglaterra la que recibió la mayor cantidad. Casi el 50% del oro, la plata y el platino se exportó a los Estados Unidos. En segundo lugar está Gran Bretaña y Francia en el tercer lugar. Los cueros se exportaron principalmente a los Estados Unidos, así como el banano, los sombreros, el caucho, las maderas, las

COMERCIO EXTERIOR

plantas medicinales y las hierbas. Alemania tuvo el primer lugar, como mercado, de los materiales colombianos para curtiembre, tabaco y marfil vegetal.

Las proporciones de las importaciones hacia Colombia desde países extranjeros se ilustrarán con los siguientes datos obtenidos a partir de los rubros y los retornos obtenidos en 1911, en su condición de año normal previo a la guerra.

El principal rubro de importaciones en Colombia es el de los textiles, de los que se importaron la suma total de 8.025.856 dólares colombianos durante 1911, proviniendo de diferentes países, como aparece a continuación:

	DÓLARES COLOMBIANOS
GRAN BRETAÑA.....	4.202.734
ALEMANIA.....	1.194.529
ESTADOS UNIDOS.....	1.089.945
FRANCIA.....	897.993
ESPAÑA.....	98.643
PANAMÁ.....	6.940
OTROS PAÍSES.....	535.072

Los productos alimenticios ascendieron a 2.191.009 dólares desde los siguientes países de origen:

	DÓLARES COLOMBIANOS
ESTADOS UNIDOS.....	1.078.387
ALEMANIA.....	540.132
GRAN BRETAÑA.....	181.324
FRANCIA.....	62.221
ESPAÑA.....	46.029
PANAMÁ.....	4.418
OTROS PAÍSES.....	277.598

El siguiente rubro importante es el de los metales, ascendió a 2.004.081 dólares, suministrados por las siguientes naciones:

	DÓLARES COLOMBIANOS
ESTADOS UNIDOS.....	679.628
GRAN BRETAÑA.....	652.501
ALEMANIA.....	487.204
FRANCIA.....	92.039
ESPAÑA.....	5.793
OTROS PAÍSES.....	87.916

COLOMBIA: MANUAL COMERCIAL E INDUSTRIAL

El siguiente rubro de consideración es el de locomotoras y equipo ferroviario, del que se importaron bienes por 726.048 dólares en 1911:

	DÓLARES COLOMBIANOS
ESTADOS UNIDOS.....	441.113
GRAN BRETAÑA.....	151.110
ALEMANIA.....	60.810
FRANCIA.....	8.890
OTROS PAÍSES.....	64.125

Otro rubro importante es el de las drogas y medicinas, que ascendió a 762.209 dólares en 1911:

	DÓLARES COLOMBIANOS
ESTADOS UNIDOS.....	327.832
FRANCIA.....	154.005
ALEMANIA.....	127.912
GRAN BRETAÑA.....	109.011
OTROS PAÍSES.....	43.449

En la clase denominada “Artes y oficios”, se importó mercancía por la suma de 702.856 dólares, y de los Estados Unidos provinieron bienes por 518.486 dólares. Los vinos y licores ascendieron a la suma de 628.595 dólares, de los cuales provenían 42.059 dólares de los Estados Unidos, 196.058 dólares de Francia y 78.232 dólares de Inglaterra. Alemania lideró el envío de vajillas y vidrio, seguida muy de cerca por los Estados Unidos. La importación de productos de papel ascendió a 453.701 dólares; de esta suma, 190.191 dólares corresponden a los Estados Unidos, mientras que Alemania está en el segundo lugar. La mitad de la maquinaria eléctrica y los equipos fue suministrada por los Estados Unidos.

CONDICIONES COMERCIALES ANTES DE LA GUERRA¹

Los métodos comerciales y de negocios en Colombia tienen muy pocas diferencias con aquéllos de la mayoría de los demás países latinoamericanos. La especialización no se ha adelantado aún, con la posible excepción del comercio de artículos de ferretería. Los comerciantes son los importadores mayoristas, los comerciantes al por menor, y los exportadores, todo bajo el mismo techo y en conjunto. Muchas de las firmas están usualmente constituidas por extranjeros establecidos en el país,

¹ Algunas partes de esta sección se basan en afirmaciones que aparecen en el libro *Colombia*, de Phanor J. Eder.

COMERCIO EXTERIOR

o son parientes de comerciantes extranjeros; entre ellos, los alemanes eran notorios antes de la guerra. Otro elemento numeroso e importante es el de los sirios, que son muy fuertes en la costa Caribe e incluso están invadiendo el interior en centros tales como Girardot, Honda, etc.

Con frecuencia los colombianos que se involucran en el comercio tienen éxito, van a los Estados Unidos y a Europa, donde se integran en el negocio como comisionistas generales para exportaciones e importaciones, o compran por su propia cuenta para sus sucursales en Colombia. Estos hombres se las arreglan para obtener una buena participación en los negocios colombianos. Las compañías colombianas establecidas en Nueva York han sido muy exitosas durante la guerra y se han convertido en un poderoso factor del comercio colombiano, pues tienen sucursales en todos los centros comerciales del país; incluso se involucran en negocios de transporte para facilitar sus negocios.

A excepción del banano de Santa Marta y de algunos productos especiales, casi todas las exportaciones del país van a las casas comisionistas de los Estados Unidos y Europa. Antes de la guerra, Nueva York, Londres y Hamburgo, en su orden, eran los principales mercados. Incluso una buena parte del oro, la plata y el platino iban a las mismas casas.

Las casas comisionistas que reciben y venden la mayor parte de las exportaciones colombianas también controlan una buena parte de las compras hechas por el país en el extranjero. Pocos mayoristas o productores han tenido éxito al establecer sucursales en Colombia, debido a las grandes distancias entre los diferentes centros comerciales del país, las dificultades de intercomunicación, etc. El volumen total de los negocios en cualquier línea no es suficiente para pagar los costos adicionales. Por esta misma razón, las casas comisionistas han controlado la mayoría de los negocios con Colombia, y el importador colombiano promedio prefiere entenderse con una o dos casas comisionistas confiables a través de las que puede hacer sus pedidos para diferentes clases de bienes, y ser atendidos a través de una o dos cuentas, simplificando así sus negocios y haciendo posible elegir entre una amplia variedad de mercados.

Desde la guerra ha habido en Colombia una marcada tendencia hacia una mayor especialización, y los comerciantes se están empeñando en contactar a los mayoristas y a los productores de ciertas líneas para las cuales hay demanda.

Las tiendas de prendas de vestir para hombre son algunas de las innovaciones comerciales, así como las sombrererías, los almacenes de calzado exclusivo, etc. Los almacenes de mayor tamaño se han especializado en textiles y, por supuesto, los textiles baratos de algodón representan hasta el 75 por ciento de sus inventarios.

Normalmente estos productores y mayoristas mantenían agentes en Colombia que estaban localizados en los diferentes centros de mayor actividad comercial. Estos agentes eran elegidos entre los comerciantes locales o entre los extranjeros ya establecidos en el país, quienes combinaban diversas líneas, además de manejar sus propios negocios, de modo que no estaban en posición de proporcionar la mejor atención a ninguna de las líneas que se les habían confiado.

Aunque antes de la guerra los Estados Unidos era el mayor comprador de productos colombianos, y el mayor proveedor de mercancía, se le dio poca atención al comercio colombiano por fuera de las casas comisionistas directamente interesadas en los negocios del país. Los productores estadounidenses rechazaban las agencias con frecuencia o exigían un pedido mayor de mercancía. En general, no se otorgaban créditos cuantiosos, no se permitía el transporte de animales vivos y no se hacían los envíos en consignación.

Antes de la guerra, las casas europeas tenían mayor aprecio por el comercio colombiano que los estadounidenses. No había muchos europeos establecidos en el país que estuvieran involucrados en el comercio -en contraste con los estadounidenses que eran prácticamente inexistentes-. Las casas europeas eran más generosas con los créditos, otorgaban seis e incluso nueve meses, y algunas veces hasta un año, o un plazo mínimo de 90 días. Las muestras se envían sin costo. Los europeos tenían un mejor conocimiento de las condiciones en Colombia, su preparación para el comercio extranjero era mucho mejor, prestaban más atención a los detalles del empaque, cobro, facturación, etc. y cooperaban mucho más. Los comerciantes colombianos tenían más bases para quejarse ante los productores norteamericanos y los exportadores, y preferían hacer negocios con Europa. Es significativo que la mayoría de las casas comisionistas en Nueva York, que lideran el comercio con Colombia, están constituidas por extranjeros -alemanes, antillanos, colombianos u otros americanos de origen español-.

CONDICIONES DESPUÉS DE LA GUERRA

Los comerciantes y los negociantes colombianos, acostumbrados a las relaciones con Europa de tiempo atrás, fallaron en su apreciación sobre el significado total de la situación económica de Europa después del armisticio. Ellos esperaban confiadamente que Inglaterra, Francia e incluso Alemania empezaran a hacer exportaciones, al igual que antes de la guerra, y durante 1919 se abstuvieron de comprar durante varios meses, esperando que sus antiguos proveedores europeos hicieran cotizaciones. Las compras durante la guerra se hicieron sobre todo en los Estados Unidos, aunque Gran Bretaña se

COMERCIO EXTERIOR

las arreglaba para mantener un comercio suficiente con Colombia, a pesar de la falta de tonelaje y de las restricciones al comercio en general. Sin embargo, aunque los comerciantes colombianos estaban interesados en muchos de los productos norteamericanos, preferían las antiguas líneas y costumbres; observaban con cuidado ambos mercados hasta que hubiera alguna reacción en el mercado local, pero la demanda activa por mercancía los obligó a hacer grandes pedidos a los Estados Unidos en 1919, de cara a un mercado especulativo y creciente. A excepción de los textiles (y se importaron más que nunca de los Estados Unidos), las principales compras por parte de Colombia, después del armisticio, se hicieron a los Estados Unidos.

Fue durante este tiempo de demanda activa en Colombia, luego de la reacción de los comerciantes colombianos que, en mayo de 1919, se dieron cuenta de la importancia y el valor de la cercanía a los mercados de Nueva York. No había tiempo que perder frente a los envíos desde Europa que tomaban seis meses, mientras que los envíos desde los Estados Unidos podían asegurarse en cuatro o seis semanas. Además, todos los saldos de la cosecha cafetera estaban en Nueva York, lo que facilitaba las operaciones financieras.

Los colombianos estaban tan seguros de que los envíos desde Europa se volverían a hacer inmediatamente, luego del cese de hostilidades, que muchos comerciantes cancelaron por cable sus pedidos con precios de guerra al enterarse del armisticio, y esperaban que los precios cayeran de una vez. El público en general también esperaba que los precios cayeran después de la guerra. Las compras de bienes adquiridos durante la guerra eran muy lentas (afectó, además, la cancelación por parte de los importadores), y los textiles se ofrecieron a precios muy bajos para acabar los inventarios. El recibo de notificaciones desde Nueva York, a través de telegramas, que informaban acerca de rebajas considerables en los precios de varias líneas de productos complicó aún más la situación, con el resultado de que las casas más antiguas y los comerciantes más conservadores no hicieron sus pedidos usuales para la época de la primavera, y las compras en Colombia o en casas colombianas se convirtió en un tema de especulación. Sin embargo, algunos pocos comerciantes perspicaces de la costa y de Medellín, entendiendo lo fundamental de la situación, hicieron grandes compras con los precios bajos inducidos por las cancelaciones en Nueva York, y más adelante obtuvieron una gran ganancia cuando el mercado colombiano reaccionó en mayo y en junio debido a la situación cafetera.

Luego de la reacción del mercado en mayo, los compradores del interior se desplazaron a la costa y a Medellín para comprar mercancías a cualquier precio; los inventarios se agotaron pronto, y los comerciantes se apuraron a hacer pedidos a Nueva York -en

COLOMBIA: MANUAL COMERCIAL E INDUSTRIAL

muchos casos sin poder obtener la totalidad del surtido o la calidad requerida-, y en la mayoría de los casos se vieron forzados a aceptar menores cantidades de las que esperaban comprar para la demanda que existía en ese momento en el país. La necesidad debía suplirse con la demanda inmediata en Colombia para el comercio interior, pero en esto los comerciantes se vieron afectados debido a los lentos despachos, la falta de servicio marítimo de transporte de carga y, peor aún, las dificultades de transporte en el país durante esta agitada temporada.

Durante la guerra, los comerciantes colombianos encontraron que había muchos artículos denominados “especialidades norteamericanas” que se vendían muy bien en Colombia, y ellos estaban particularmente ansiosos por escoger nuevas líneas y nuevos artículos para comerciar. Las siguientes líneas se encuentran entre estas “especialidades norteamericanas” que tienen gran demanda:

RELOJES	ALAMBRE, DE PÚAS Y REDONDO
UTENSILIOS DE COCINA	CUBIERTOS
CONDIMENTOS	HERRAMIENTAS DE ZAPATERÍA
DROGAS Y QUÍMICOS PESADOS	MOLINOS DE MAÍZ
EQUIPO DE OFICINA (ARCHIVADORES, ARMARIOS, ETC.)	ARTÍCULOS ELÉCTRICOS
VITRINAS Y MATERIALES PARA VITRINAS	ROPA Y ACCESORIOS PARA CABALLEROS
ACEITES LUBRICANTES Y GRASAS	ARTÍCULOS DE FERRETERÍA Y CONSTRUCCIÓN - ACCESORIOS
ELECTRODOMÉSTICOS	

ESTADÍSTICAS DEL COMERCIO EN 1918

A continuación aparece, de modo resumido, el comercio extranjero de Colombia para 1918 (no están aún disponibles los ingresos de 1919):

CLASES DE COMERCIO	KILOS	VALOR
IMPORTACIONES:		<i>Dólares colombianos</i>
A TRAVÉS DE LAS ADUANAS.....	54.247.137	19.900.905
EN PAQUETES.....	390.739	2.133.099
TOTAL.....	54.637.876	22.034.004
EXPORTACIONES.....	¹ 234.702.2394	¹ 37.728.5593

¹ Se incluyen en estas cifras 9.492 kilos, por un valor de 98.611 dólares, que se exportaron en paquetes postales.

Es evidente, según la Tabla anterior, que el saldo a favor de las exportaciones ascendió a 15.694.556 dólares. Las exportaciones de 1918 pueden resumirse así:

COMERCIO EXTERIOR

POR GRUPOS			POR PAÍSES DE DESTINO		
GRUPOS	VALOR ¹	PORCENTAJE	PAÍSES	VALOR	PORCENTAJE
	<i>Dólares colombianos</i>			<i>Dólares colombianos</i>	
ANIMALES VIVOS.....	1.432.184	3.80	ANTILLAS HOLANDESA..	122.717	0.32
PRODUCTOS ANIMALES.....	3.090.378	8.19	FRANCIA.....	778.364	1.47
PRODUCTOS MINERALES.....	5.740.752	15.21	GRAN BRETAÑA.....	284.728	82.52
PRODUCTOS VEGETALES ²	25.784.369	68.34	ITALIA.....	21.443	2.06
PRODUCTOS MANUFACTURADOS.	1.524.527	4.04	PANAMÁ.....	1.649.769	.75
VARIOS.....	22.148	.06	ESPAÑA.....	554.764	.06
DINERO.....	35.589	.10	ESTADOS UNIDOS.....	31.134.005	4.38
PAQUETES POR CORREO.....	98.612	.26	OTROS PAÍSES.....	3.182.769	8.44
TOTAL.....	37.728.559	100.00	TOTAL.....	37.728.559	100.00

¹ Valores basados en precios obtenidos en el mercado exterior.

² Principalmente el café.

La Tabla que aparece a continuación muestra el peso y el valor de las importaciones hechas a Colombia, así como los impuestos recaudados, durante los últimos nueve años sobre los que hay estadísticas disponibles:

AÑOS	KILOS	VALOR	IMPUESTOS RECAUDADOS
		<i>Dólares colombianos</i>	<i>Dólares colombianos</i>
1910.....	90.721.516	17.385.040	7.431.657
1911.....	116.087.811	18.108.863	7.704.677
1912.....	135.819.367	23.964.623	9.322.860
1913.....	158.774.092	28.535.780	12.635.185
1914.....	127.752.061	20.979.229	9.554.386
1915.....	104.983.208	17.840.350	7.400.481
1916.....	115.215.155	29.660.206	11.387.212
1917.....	99.743.409	24.758.845	7.978.896
1918.....	54.637.876	22.034.004	4.880.002

La Tabla anterior muestra el año tope de 1913, antes de la guerra, durante el cual se importaron a Colombia 158.774 toneladas métricas de mercancía, por un valor total de más de 28.000.000 de dólares. Las importaciones disminuyeron gradualmente durante los años de guerra de 1914, 1915 y 1916, hasta el ingreso de los Estados Unidos a la guerra, pues luego las importaciones colombianas se redujeron a casi

COLOMBIA: MANUAL COMERCIAL E INDUSTRIAL

una tercera parte en 1918. El gobierno recibió sólo cerca de la tercera parte de sus ingresos ordinarios por concepto de importaciones, y esto precipitó una crisis financiera. Se puede ver fácilmente que los altos precios pagados por las importaciones afectaron los retornos. En 1913, 158.774 toneladas métricas fueron tasadas en 28.535.779 dólares, mientras que en 1918 sólo se contabilizaron 54.637 toneladas por un valor de 22.034.004 dólares. A partir de estos datos parecería que el sistema *ad valorem* podría dar las respuestas que necesita el gobierno. La principal dificultad radica en la falta de valuadores experimentados y el temor de que este sistema de paso al fraude.

Las importaciones durante 1918, clasificadas por clases, fueron las siguientes:

Clases	Valor	Porcentaje	Clases	Valor	Porcentaje
	<i>Dólares colombianos</i>			<i>Dólares colombianos</i>	
ACEITES Y GRASAS.....	213,838	0.97	ELECTRICIDAD.....	275,382	1.25
PRODUCTOS ALIMENTICIOS.....	881,511	4.00	EXPLOSIVOS, ETC.....	130,588	.59
COMBUSTIBLES.....	915,282	4.15	INSTRUMENTOS MUSICALES.....	77,662	.35
ANIMALES.....	14,952	.07	FERROVIARIOS.....	707,726	3.21
AGRICULTURA, MINERÍA, ETC.....	854,966	3.88	MADERAS Y PRODUCTOS DE MADERA...	124,074	.56
ARTES, OFICIOS Y PROFESIONES....	240,186	1.09	METALES Y PRODUCTOS DE METAL.....	2,320,769	10.53
ARMAS Y MUNICIONES.....	68,148	.31	PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL.....	710,691	3.23
PINTURAS, BARNICES, ETC.....	192,884	.88	JABONES Y PERFUMERÍA.....	101,057	.46
VINOS Y LICORES.....	294,116	1.33	PLANTAS Y SEMILLAS.....	6,454	.03
VIDRIO, CRISTAL Y VAJILLAS.....	506,321	2.30	TEXTILES.....	9,587,893	43.52
CAUCHO, CELULOIDE, ETC.....	78,169	.35	TABACO Y PRODUCTOS DE TABACO.....	193,492	.88
CONCHA, HUESO, ETC.....	42,904	.20	VARIOS.....	35,573	.16
CUERO Y PRODUCTOS DE CUERO...	332,235	1.51	IMPORTACIONES - PAQUETES POSTALES	2,133,099	9.68
DROGAS Y MEDICINAS.....	994,032	4.51	TOTAL.....	22,034,004	100.0

Como puede apreciarse, las importaciones en paquetes postales constituyeron cerca del 10 por ciento del total de las importaciones; estaban formadas sobre todo por telas lujosas, ropa para hombre y para mujer, etc. El mayor porcentaje estuvo en los textiles siendo más del 43 por ciento del total de las importaciones. En años anteriores este porcentaje había sido más alto, y a veces llegó a ser hasta el 60 por ciento.

El siguiente es un resumen de las importaciones en 1918, según los países de origen:

COMERCIO EXTERIOR

PAÍSES	VALOR	PORCENTAJE	PAÍSES	VALOR	PORCENTAJE
	<i>Dólares colombianos</i>			<i>Dólares colombianos</i>	
CUBA.....	35.592	0.16	PANAMÁ.....	482.181	2.19
ANTILLAS HOLANDESAS...	45.862	.21	ESTADOS UNIDOS.....	330.480	1.50
FRANCIA.....	195.203	.88	OTROS PAÍSES.....	1.814.871	8.24
GRAN BRETAÑA.....	12.497.707	56.72	TOTAL.....	22.034.004	100.0
ITALIA.....	697.472	3.17			
PAÍSES BAJOS.....	5.934.636	26.93			

POSICIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS EN EL COMERCIO COLOMBIANO

Del total de las exportaciones, que ascendieron a 37.728.559 dólares colombianos, los Estados Unidos recibieron en 1918 exportaciones por 31.134.004, equivalentes al 82.52 por ciento. El total de las importaciones, fué de 22.034.004 dólares colombianos, de este total los Estados Unidos participaron con por un valor de 12.497.707 dólares, fue el equivalente al 56.72 por ciento. Del total de las importaciones, los Estados Unidos suministraron el 56 por ciento en 1917, y el 53 por ciento en 1916. Los Estados Unidos recibieron el 92 por ciento de todas las exportaciones en 1916 y el 89 $\frac{2}{3}$ por ciento en 1917.

El principal rubro que entra en competencia con los Estados Unidos en el comercio es el de los textiles baratos de algodón provenientes de Inglaterra, que suministró 2.857.956 kilos de estos artículos en 1918, avaluados en 5.033.570 dólares colombianos -que representan casi la totalidad de los envíos de Gran Bretaña hacia Colombia-.