25 OCT. 1988

ISSN 0120 - 3576

VOLUMEN XVIII No. 3
SEPTIEMBRE, 1988

E. 3



FEDESARROLLO

FEDESARROLLO
BIBLIOTECA

coyuntura económica

ANALISIS Y PERSPECTIVAS DE LA ECONOMIA COLOMBIANA



DIRECTOR EJECUTIVO
José Antonio Ocampo G.

EDITORES COYUNTURA ECONOMICA
Eduardo Lora T.
Leonardo Villar G.

SECRETARIO GENERAL
Luis Ignacio Aguilar Z.

INVESTIGADORES
María Elisa Bernal B.
Rosario Córdoba G.
Catalina Crane A.
Ricardo Chica A.
María Errazuriz C.
Darío Fajardo M.
Cristina Lanzetta M.
José Leibovich G.
Carlos Gerardo Molina O.
Luz Marina Monroy A.
María Margarita Uricoechea I.
María del Pilar Esguerra U.

ASISTENTES DE INVESTIGACION
Tránsito Porras G.
María Stella Hidalgo P.
Sandra Zuluaga M.

INVESTIGADORES ASOCIADOS
Francisco Cajiao Restrepo
Hernando Gómez Buendía
Roberto Junguito Bonnet
Edgard Moncayo Jiménez
Tomás Uribe Mosquera
Jorge Vivas Reyna
Luis Alberto Zuleta Jaramillo

DIRECTORA DE PUBLICACIONES
María del Pilar Medina V.

ENCUESTA DE OPINION EMPRESARIAL
Catalina Crane A.
Germán Mancera M.

DIRECTORA DE LA BIBLIOTECA
Lucía Fenney Pérez M.

CONSEJO DIRECTIVO

Germán Botero de los Ríos
Jorge Cárdenas Gutiérrez
José Alejandro Cortés Osorio
Henry Eder Caicedo
Alvaro Hernán Mejía Pabón
José Vicente Mogollón Vélez
Juan Gonzalo Restrepo Londoño
Oliverio Phillips Michelsen
Jorge Mejía Salazar
Carlos Caballero Argáez
Javier Ramírez Soto
Carlos Antonio Espinosa Soto
Sara Ordóñez de Montoya
Rodrigo Botero Montoya
Hernando Gómez Otálora
Francisco Ortega Acosta
Roberto Junguito Bonnet
Jaime Carvajal Sinisterra
Miguel Urrutia Montoya
Benjamín Martínez Moriones
Alejandro Figueroa Jaramillo
Rodrigo Escobar Navia
Guillermo Perry Rubio

Tarifa Postal Reducida
Resolución No. 0041 del 16 de enero de 1987
Permiso No. 468

25 OCT. 1988

E. 3

FEDESARROLLO
BIBLIOTECA

coyuntura económica

VOLUMEN XVIII
No. 3
SEPTIEMBRE, 1988

Coyuntura Económica es una publicación de la
Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo, FEDESARROLLO
Calle 78 No. 9-91 - Teléfonos: 211 80 18 - 211 81 25 - 211 82 67
211 67 34 - 211 67 14
Apartado Aéreo No. 75074 - Bogotá, D.E., Colombia
Licencia del Ministerio de Gobierno No. 000374

Composición: Gráficas Ambar - Teléfonos: 295 58 07 - 263 62 71
Impresor: Editorial Presencia, Calle 23 No. 24-20 - Teléfono: 269 21 88, Bogotá

Esta Revista está impresa en papel Propalcote mate de 90 gramos
manufacturado con fibra de caña de azúcar

coyuntura económica

Editorial 3

Análisis Coyuntural
- Actividad Productiva 11
- Sector Externo 30
- Finanzas Públicas 46
- Situación Monetaria y Financiera 51
- Comportamiento de los precios 64

Informe de Investigación
- Orígenes macroeconómicos del comercio no registrado entre Colombia y Venezuela, *Rosario Córdoba G.* 71

Informes Especiales
- La economía ilegal en Colombia: tamaño, evolución, características e impacto económico, *Hernando José Gómez* 93
- La reforma tributaria, las empresas y su estructura financiera, *Guillermo A. Orozco H.* 115
- La ganadería en la costa atlántica colombiana, 1870-1950, *Eduardo Posada C.* 143

Comentarios
- La economía de la cocaína, algunos estimativos para 1988, *Carlos Caballero A.* 179
- Efectos de la violencia en la producción agropecuaria, *Jesús Antonio Bejarano A.* 185

Editorial

De acuerdo con los indicadores más recientes, el dinamismo que traía la actividad productiva en 1986 y 1987 parece haberse agotado en el presente año. El "compás de alerta" que abrió *Coyuntura Económica* en su entrega de junio pasado, al observar una notoria discrepancia entre los distintos indicadores disponibles en ese momento, se resolvió aparentemente en forma negativa. Varios de los principales sectores de actividad han empezado a crecer en forma más lenta y algunos, incluso, presentan señales de estancamiento o de abierta recesión. Si bien el Producto Interno Bruto de 1988 será superior en cerca del 4% al del año anterior, ello se explicará en mayor grado por los altos niveles de producción con que se comenzó el año, gracias al dinamismo de la actividad económica a lo largo de 1987, que por un crecimiento adicional a lo largo de 1988.

La pérdida de dinamismo de la economía se manifiesta claramente en el desempeño de la industria manufacturera, el comercio al por menor y la construcción de vivienda. En el caso de la industria, la evolución de las cifras del DANE refleja un notorio estancamiento entre el último trimestre de 1987 y el mes de mayo del presente año (última cifra disponible), incluso cuando se aislan los ciclos puramente estacionales que típicamente se producen en cada año. La producción industrial de bienes de consumo, además, revela una tendencia decreciente en ese período, hasta el punto que su nivel promedio entre enero y mayo de 1988 fue ligeramente inferior al correspondiente a los mismos meses del año anterior. Sólo la producción de vehículos y, en mucho menor grado, la de bienes intermedios siguieron manifestando un dinamismo importante durante los primeros meses de 1988. En el caso de los vehículos, sin embargo, de acuerdo con información proveniente de las empresas productoras, ese dinamismo terminó hacia el segundo trimestre del año, cuando empezaron a acumularse inventarios excesivos en manos de los concesionarios.

En lo que se refiere a la construcción de vivienda, el auge de los dos últimos años ha dado paso a una grave recesión, que se manifiesta en una caída de casi 13% en el área aprobada para construcción entre los primeros semestres de 1987 y 1988 y en una fuerte contracción del valor real de los préstamos de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda para el sector. Por su parte, aunque los índices de ventas del comercio minorista que elabora el DANE mostraron un notable dinamismo hasta el mes de marzo, su evolución en los meses posteriores sugiere que también en este sector se ha iniciado una fase de estancamiento en el período más reciente. Ello, por demás, permite entender el notorio deterioro que desde finales del año pasado se venía observando en los indicadores sobre la actividad comercial generados por la Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO y FENALCO.

Como consecuencia de la pérdida de dinamismo de las distintas actividades urbanas, el crecimiento del empleo se ha hecho más lento desde finales de 1987, conduciendo con ello a que la desocupación laboral haya interrumpido drásticamente la tendencia descendente de los dos años anteriores. De hecho, la tasa de desempleo de junio pasado para las cuatro grandes ciudades del país (11.7%) fue sólo ligeramente inferior a la del mismo mes del año anterior (12.2%).

* * *

No existe una razón única que permita explicar la desaceleración de la actividad económica en 1988. En el caso de la construcción, los elementos explicativos fundamentales se relacionan con las condiciones de oferta de insumos y, en grado aún más importante, con las restricciones crediticias generadas por las deficiencias de liquidez de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda. En los casos de las actividades industriales y comerciales, en cambio, el deterioro parece estar más relacionado con una notoria pérdida de dinamismo de la demanda agregada en la economía, la cual está explicada a su vez por factores de diverso tipo.

En primer lugar, el fuerte incremento en los precios relativos de los alimentos y la aceleración de la inflación durante el primer semestre de 1988 permiten explicar una importante caída en la capacidad de compra de la mayor parte de la población y, en particular, de los asalariados. En segundo término, los ingresos reales de los productores cafeteros se han reducido en este año como consecuencia de la tendencia descendente del precio interno real del café, la cual no ha sido compensada por aumentos en la producción física del grano, como había ocurrido en 1987. En tercer lugar, el crecimiento excesivo de las importaciones —por encima de lo necesario para alimentar la demanda de insumos del aparato productivo nacional— ha contribuido también a reducir la demanda efectiva por bienes de producción doméstica y continuará haciéndolo en el futuro, a menos que se revierta rápidamente el proceso de liberación en el que se ha embarcado incautamente al país. En cuarto lugar, a juzgar por los movimientos de divisas registrados como servicios no financieros en el Banco de la República, los flujos netos de divisas ilegales hacia el país manifestaron una notoria reversión

en el primer semestre de 1988, posiblemente en respuesta a las medidas de control tributario que se anunciaron al final de 1987 y se desmontaron tan sólo en abril del presente año. Finalmente, pero no por ello menos importante, la demanda agregada se vió afectada negativamente durante los primeros ocho meses de 1988 por la política monetaria excesivamente oontraccionista y por los altos niveles de las tasas de interés.

* * *

En efecto, la situación monetaria y financiera del país durante el período enero-agosto del presente año estuvo dominada por los niveles demasiado altos de los tipos de interés y por una grave restricción en la liquidez del sistema financiero y de la economía en general. En parte, estos fenómenos se presentaron como consecuencia de sucesos que estaban por fuera del control de las autoridades monetarias, tales como el aumento en la preferencia del público por efectivo. Sin embargo, en lugar de contrarrestar estos sucesos, las políticas que se siguieron tendieron en general a reforzarlos, llevando la situación a niveles realmente críticos. Sólo desde finales de agosto, las autoridades han empezado a responder a esa situación, adoptando medidas de control administrativo de las tasas de interés y moderando el grado de restricción monetaria, tal como lo venía proponiendo FEDESARROLLO desde hacía varios meses. Aún así, esas medidas siguen siendo demasiado tímidas. Los topes máximos fijados para las tasas de interés son superiores en casi tres puntos porcentuales a las tasas vigentes hace un año. Además, pese a las reducciones en los encajes, las autoridades mantienen metas de crecimiento monetario para el año completo que, al situarse entre 26.5% y 28%, deben ser calificadas de excesivamente bajas, ya que el crecimiento del ingreso nominal de la economía se ubicará bien por encima del 30% en el presente año. Con esas metas, es probable que se sigan manifestando excesos de demanda en el mercado monetario y se mantengan las presiones al alza sobre las tasas de interés, haciendo difícil mantenerlas controladas mediante mecanismos puramente administrativos.

* * *

La política monetaria contraccionista ha sido justificada en medios oficiales como parte de un plan dirigido a combatir el proceso de aceleración de la inflación del primer semestre del año. En algunos medios, incluso, se ha intentado mostrar la desaceleración reciente de la inflación como un logro de dicha política contraccionista. Los argumentos utilizados, sin embargo, resultan poco convincentes. Así como la aceleración de la inflación hasta mediados del año tuvo su origen fundamentalmente en las restricciones existentes en la oferta de alimentos, la desaceleración que se viene observando en el segundo semestre se relaciona estrechamente con el incremento en esa oferta, generado por un saludable cambio en la política de importación de alimentos, por la mayor oferta de carne y por la recolección de unas cosechas abundantes de productos agrícolas que tienen un peso importante en la canasta familiar.

Por supuesto, la importancia primordial de las condiciones de la oferta

de alimentos en la explicación de los ciclos recientes del ritmo de inflación no debe hacer perder de vista la importancia que también tienen los demás productos de la canasta familiar. Los precios de esos productos han mostrado una tendencia a acelerar sus ritmos de crecimiento en forma más o menos continua desde 1987, tendencia que no se ha visto desvirtuada en el período más reciente pese a las deficiencias de demanda y a la política monetaria contraccionista. Así, esta política ha sido poco eficiente para el logro de su objetivo, a pesar de las graves implicaciones que, como ya se anotó, ha tenido sobre las tasas de interés y sobre los niveles de liquidez real del sistema financiero.

* * *

El crecimiento excesivo de las importaciones, como ya se mencionó, ha sido uno de los factores causantes de la reducción de los niveles de demanda agregada por la producción interna. Sin embargo, sus efectos perversos no se han limitado a eso. En el plano externo ha generado un notorio deterioro del balance comercial del país, el cual pasó de ser superavitario en más de US$450 millones en el primer semestre de 1987 a serlo en sólo US$162 millones en el mismo período de 1988. Además, el desempeño reciente de las importaciones no sólo resulta preocupante por su crecimiento global sino por los cambios que se observan en su composición, ya que las cifras muestran una reversión de varias tendencias favorables que se habían observado en 1987. En particular, en ese año las importaciones oficiales se mantenían prácticamente estancadas y el crecimiento global respondía fundamentalmente a mayores compras externas de insumos y de bienes de capital por parte del sector privado, lo cual resultaba ciertamente saludable para alimentar el aparato productivo nacional. En el primer semestre de 1988, en cambio, se observó un aumento desmesurado —de 61%— en las importaciones oficiales, el cual sólo puede explicarse en forma muy parcial por el incremento en las compras externas de alimentos y de combustibles que tuvieron que llevar a cabo algunas entidades oficiales. En cuando a las importaciones del sector privado, entre tanto, las cifras recientes muestran una preocupante caída en las correspondientes a bienes de capital, al tiempo que las de bienes de consumo duradero muestran un fuerte aumento, que resulta imposible de justificar en las condiciones actuales del país.

El desempeño de las exportaciones durante el primer semestre de 1988 estuvo afectado negativamente por la caída en el precio externo de los hidrocarburos, por el estancamiento en las cantidades exportadas de este tipo de bienes —debido en buena medida a los atentados a los oleoductos— y por el menor valor de las exportaciones de café. Lo que resulta particularmente notable, sin embargo, es que pese a todos estos efectos perversos, las ventas externas del país crecieron en un monto no despreciable (3.7% en dólares) con respecto al mismo semestre de 1987. Con esto se sigue demostrando la gran solidez que viene adquiriendo el sector externo colombiano desde mediados de la presente década, gracias a la diversificación de la estructura exportadora. A ella han contribuido de

manera importante las grandes inversiones en el sector minero, pero también, en alto grado, los logros alcanzados por la política de devaluación real del peso llevada a cabo entre 1983 y 1986. Teniendo en cuenta los beneficios de esta experiencia, sería deseable que las autoridades no limitaran sus objetivos a mantener la tasa de cambio real estable, como lo han hecho a lo largo del actual gobierno, sino que continuaran con un proceso de devaluación real que permitiera ganar dos o tres puntos porcentuales adicionales por año. Con ello se lograría consolidar aún más la solidez de las perspectivas externas, lo cual resultaría particularmente ventajoso en las condiciones actuales de incertidumbre sobre los montos de crédito externo que podrá obtener el país en los próximos años.

En las negociaciones en curso con la banca comercial extranjera, los bancos han sido renuentes a otorgar el préstamo sindicado por US$1.850 millones solicitado por el país con el objeto de cubrir las amortizaciones programadas para 1989 y 1990 sobre su deuda con esos mismos bancos. Esta renuencia a refinanciar las amortizaciones por la vía de un crédito "voluntario" está demostrando el agotamiento de la estrategia actual de negociación, consistente en cumplir fielmente con todas las obligaciones externas, en la esperanza de recibir por ello un tratamiento preferencial en el otorgamiento de nuevos créditos. Las autoridades no deben permitir que se sigan dilatando las negociaciones para la obtención del mencionado préstamo sindicado, ya que en tales circunstancias es claramente preferible entrar en un proceso de restructuración formal de la deuda.

De hecho, las condiciones actuales resultan particularmente apropiadas para llevar adelante dicho proceso. Colombia cuenta con altos niveles de reservas internacionales y con sólidas perspectivas comerciales. Por otra parte, teniendo en cuenta las experiencias recientes de otros países latinoamericanos, la adopción de un esquema de restructuración formal puede contribuir a mejorar las condiciones financieras con que se encuentra contratada la deuda externa colombiana. En el proceso de negociación correspondiente, además, el país puede aprovechar en beneficio propio los altos porcentajes de descuento con que se está transando actualmente la deuda colombiana en los mercados financieros internacionales.

Por supuesto, la adopción de una estrategia de restructuración formal de la deuda podría tener costos importantes en términos de la disponibilidad y de las condiciones financieras de las líneas de crédito de corto plazo para financiación de las importaciones. Así mismo, introduciría el riesgo de retaliaciones a través de un menor otorgamiento de créditos frescos por parte de la banca multilateral y bilateral. Por estas razones, en caso de ser adoptada esa estrategia, el país no sólo deberá perseguir la restructuración de las amortizaciones sino también de una parte sustancial de los intereses adecuados a la banca comercial.

Uno de los obstáculos más importantes que han enfrentado las autoridades para entrar en el esquema de restructuración formal de la deuda se relaciona con las dificultades que ello conllevaría para el manejo de las fi-

nanzas al interior del sector público. Bajo el esquema de préstamos "voluntarios", aunque el monto bruto de los préstamos sea igual al de las amortizaciones (y se trate, así, de una refinanciación desde el punto de vista del sector público en su conjunto), las entidades que reciben los créditos no son necesariamente las mismas que pagan las amortizaciones. Por ello, además de refinanciar las amortizaciones, la banca extranjera sirve implícitamente como intermediaria financiera entre unas y otras, otorgando en préstamo a las primeras los recursos que amortizan las segundas. Bajo el esquema de restructuración formal de la deuda, la banca extranjera dejaría de cumplir este rol de intermediación y se requeriría por ello la creación explícita de un mecanismo sustituto al interior del sector público, el cual se encargaría de recibir las amortizaciones programadas de las distintas entidades y de utilizar los recursos correspondientes para otorgar préstamos a las entidades que los requieren, de acuerdo con las prioridades de inversión del Plan de Desarrollo del Gobierno. Sólo de esa manera se evitaría que los beneficios de la restructuración de la deuda fueran capitalizados exclusivamente por las entidades que recibieron préstamos externos en el pasado. Aunque la creación del mecanismo de intermediación interna mencionado no carece de complicaciones, ella no debe seguir siendo el obstáculo para una restructuración de la deuda externa en condiciones que resulten convenientes al país.

Análisis Coyuntural

UN BUEN COLOMBIANO
SIEMPRE PIENSA EN COLOMBIA!



PRIMERO COLOMBIA
SEGUNDO COLOMBIA
SIEMPRE COLOMBIA!

Análisis Coyuntural

I Actividad productiva

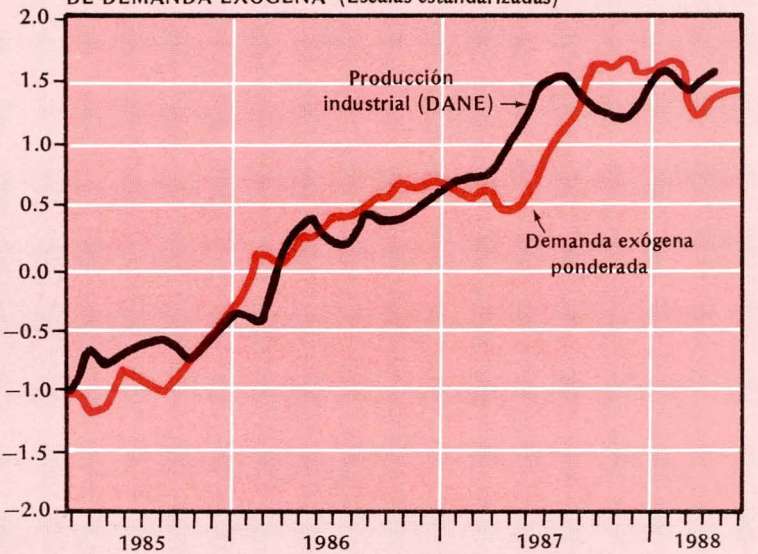
En la entrega de junio pasado de *Coyuntura Económica* se detectó una notoria discrepancia entre la evolución de los distintos indicadores disponibles en ese momento sobre la actividad productiva en el primer trimestre del año. Mientras las tasas anuales de crecimiento de los índices cuantitativos del DANE manifestaban un comportamiento muy favorable de la industria y del comercio, en la Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO se observaba un fuerte deterioro de las expectativas y de la percepción general de los empresarios sobre su situación económica. Las cifras más recientes del DANE sobre la actividad productiva sugieren que el pesimismo que se detectaba en la *Encuesta de Opinión* de FEDESARROLLO era ciertamente justificado. La economía parece haber entrado en una fase de desaceleración de su crecimiento, que obliga a pensar que el desempeño del Producto Interno Bruto en el año completo se acercará al límite bajo del rango —entre 4.0% y 4.8%— que se había proyectado en la entrega anterior de *Coyuntura Económica*. Se plantean con ello serios interrogantes sobre la conveniencia de mantener los lineamientos de la política económica que ha venido siguiendo el gobierno nacional.

A. Actividad Industrial

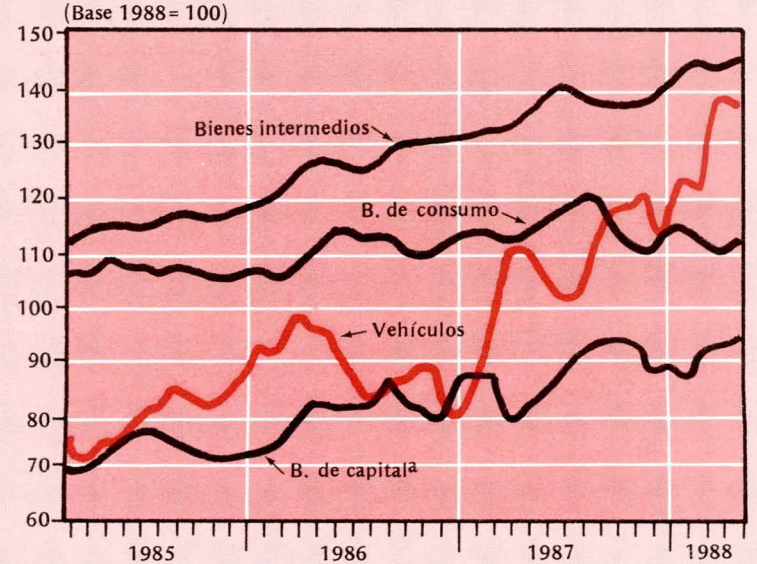
La tasa de crecimiento anual de la actividad industrial entre los cinco primeros meses de 1987 y el mismo período de 1988 es relativamente alta, al alcanzar 5.25%, de acuerdo con las cifras de la muestra mensual manufacturera del DANE. El comportamiento mes a mes de la serie desestacionalizada de esas mismas cifras del DANE denota, sin embargo, un estancamiento en el ritmo de actividad desde los últimos meses de 1987, el cual es particularmente notorio desde el mes de febrero del presente año. Como se aprecia en el Gráfico 1-A, la tasa de crecimiento que se

GRAFICO 1
INDICADORES DEL COMPORTAMIENTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL Y DE LA DEMANDA
Mayo 1985 – Mayo 1988

A. PRODUCCION INDUSTRIAL SEGUN DANE E INDICADOR DE DEMANDA EXOGENA (Escalas estandarizadas)



B. INDICES DE PRODUCCION INDUSTRIAL SEGUN TIPOS DE PRODUCTOS (Base 1988 = 100)



[a] Excluye equipo de transporte.

Fuente: Para los índices de producción industrial: DANE, Muestra Mensual Manufacturera y cálculos de FEDESARROLLO. Series suavizadas y desestacionalizadas. Para la serie de "demanda exógena ponderada", ver metodología presentada en *Coyuntura Económica*, Vol. XVIII, No. 4, diciembre, 1987, pp. 58-63.

manifiesta al comparar los primeros meses de 1987 y 1988 no resulta de un incremento importante en el ritmo de actividad industrial en el período reciente, sino del mantenimiento del nivel de producción que ya se había alcanzado hacia mediados de 1987, después del gran dinamismo que se observó en la primera mitad de dicho año.

En la parte B del Gráfico 1 se presenta la evolución de la actividad industrial desagregada según tipos de productos. Como se puede apreciar allí, el estancamiento en el nivel global de actividad industrial desde los últimos meses de 1987 corresponde con una reducción no despreciable en la producción de bienes de consumo a partir de septiembre. De hecho, el crecimiento que venía mostrando la producción de estos bienes hasta el tercer trimestre de 1987 se revirtió totalmente en los meses siguientes, llevando a que su nivel promedio durante los primeros cinco meses de 1988 fuera ligeramente inferior (en 0.4%) al del mismo período del año anterior.

Simultáneamente con el estancamiento en el nivel global de la producción industrial, y con la caída en la de bienes de consumo, la producción de bienes de capital, excluido equipo de transporte, manifestó también un notorio estancamiento desde el último trimestre de 1987. Ese estancamiento es particularmente preocupante cuando se toma en cuenta la fuerte contracción que se había observado en dicha producción de bienes de capital en 1984 y 1985, contracción que, como se aprecia en el Gráfico I-B, no se había revertido completamente en los años más recientes. De hecho, de acuerdo con las cifras de la Muestra Mensual Manufacturera del DANE, el nivel promedio de producción de bienes de capital, excluido el equipo de transporte, en los cinco primeros meses de 1988 era inferior en casi 5% al que se observaba ocho años antes, en 1980 (nótese que los índices presentados en el Gráfico 1-B tienen base 1980 = 100).

Los únicos sectores industriales que mantienen un ritmo de crecimiento positivo durante los últimos meses de 1987 y los primeros de 1988 son los productores de bienes intermedios y de vehículos y equipo de transporte. En el primer caso, el dinamismo ha sido persistente a lo largo de los cuatro últimos años, gracias probablemente al proceso de sustitución de importaciones inducido por la política de control a las compras externas y por la devaluación real del peso. Incluso en estos sectores productores de bienes intermedios, sin embargo, se manifiesta un relativo estancamiento a partir de febrero del presente año, de acuerdo con la serie presentada en el Gráfico I-B.

En lo que se refiere a la producción de vehículos, en cambio el dinamismo particularmente fuerte que se manifestó durante 1987 parece mantenerse en los primeros cinco meses de 1988, durante los cuales esa producción fue superior en 28.6% a la de los mismos meses de 1987 y, en una proporción similar, a la que se tenía al comenzar la presente década. Este impresionante dinamismo de la producción de vehículos durante 1987 y los primeros meses de 1988 —que como se verá, también se manifiesta en los índices de ventas de

FEDESARROLLO

este tipo de bienes en el sector comercio— puede estar reflejando en parte una demanda represada en los años anteriores por problemas de oferta. En parte también, puede ser el efecto de fenómenos de otro tipo, como una redistribución regresiva del ingreso, la inversión improductiva de capitales repatriados del exterior o simplemente una muy alta elasticidad frente al crecimiento en el ingreso nacional de los últimos años. En cualquier caso, sin embargo, parece improbable que ese gran dinamismo se mantenga por mucho tiempo. De hecho, existen indicios de que ya llegó a su fin, pues hacia mediados del año se estaban manifestando grandes acumulaciones de inventarios indeseados de vehículos en manos de los concesionarios.

El estancamiento de la mayor parte de las actividades industriales durante 1988 se refleja claramente en un deterioro de las expectativas de los empresarios sobre la situación económica, tal como ellas son captadas por la Encuesta de Opinión de FEDESARROLLO (ver Gráfico 2). Esta encuesta muestra también que las causas de dicho estancamiento deben buscarse fundamentalmente en problemas de demanda efectiva por bienes industriales. De hecho, la situación de demanda reportada por los empresarios, que venía mejorando de manera casi continua desde el segundo semestre de 1985 —con sólo un deterioro pasajero a comienzos de 1987— se estancó desde noviembre del último año y mostró un ligero deterioro entre abril y julio de 1988. Consistentemente con esto, el número de empresarios que afirman haber aumentado sus existencias y haber visto reducido su nivel de pedidos aumentó drásticamente desde finales de 1987, tal como se aprecia en la parte B del Gráfico 2.

Por otra parte, la existencia de problemas crecientes de demanda para la producción industrial se refleja en las Encuestas de Opinión Industrial que realiza la ANDI. De hecho, aunque en esas encuestas el problema de demanda resulta menos importante que el de incrementos en los precios de las materias primas y de los insumos, su importancia relativa aumenta rápidamente a lo largo del año, pasando de ser citado sólo por un 8.9% de los industriales en el mes de enero a serlo por un 16.5% de ellos en el mes de junio[1].

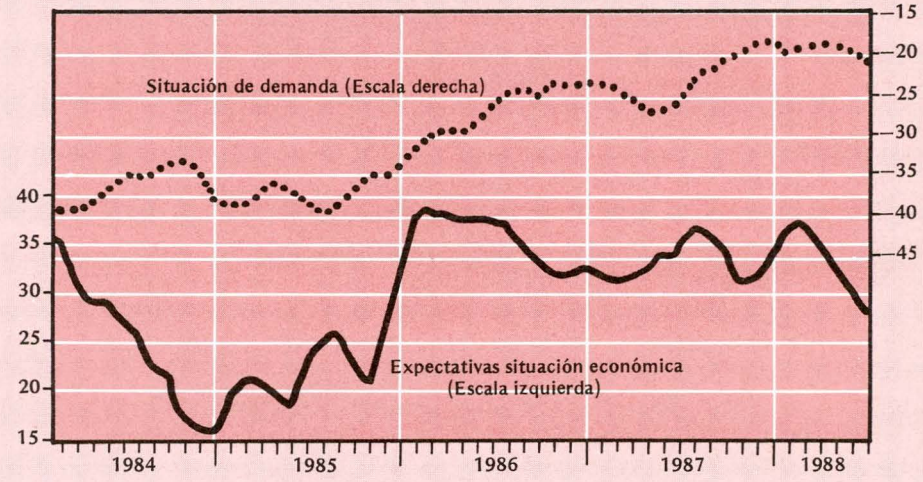
No es posible dar una explicación única satisfactoria sobre las razones para el estancamiento de la demanda efectiva por productos industriales desde finales de 1987. En parte, ese estancamiento parece estar asociado con el comportamiento de algunas variables representativas de la demanda exógena en la economía, y en particular, con las relacionadas con el sector externo. Adicionalmente, sin embargo, la aceleración de la inflación debe haber tenido un efecto importante al reducir el poder adquisitivo de sectores importantes de la población y especialmente de los asalariados. A la vez, la política monetaria excesivamente contraccionista, con los consiguientes altos niveles de las tasas de interés, tuvo seguramente un efecto importante de reducción del gasto y de la demanda efectiva.

---

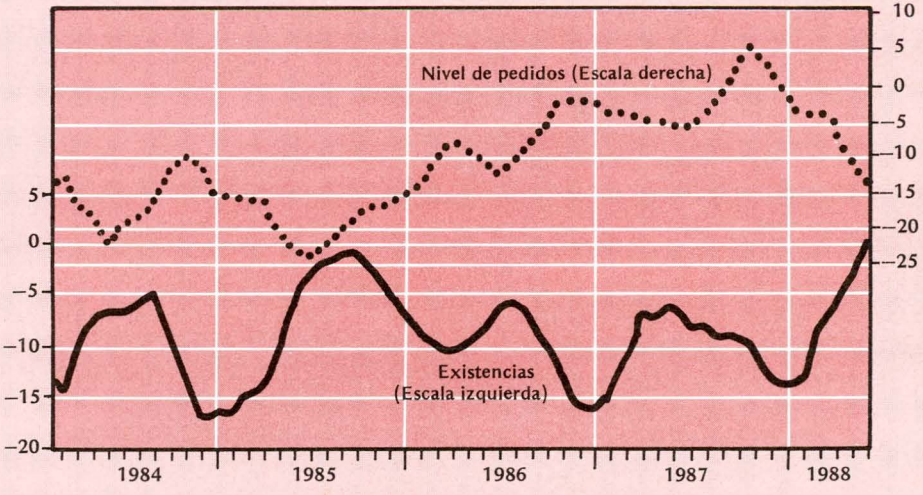
[1] Ver Asociación Nacional de Industriales (ANDI), "Comportamiento de la Industria durante el primer semestre de 1988" *Mimeo,* Vicepresidencia de Asuntos Económicos, Medellín agosto, 1988.

GRAFICO 2
INDICADORES DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL
SEGUN LA ENCUESTA DE OPINION EMPRESARIAL
(Balances)
Enero 1984 – Julio 1988

A. EXPECTATIVAS DE SITUACION ECONOMICA Y SITUACION DE DEMANDA



B. NIVEL DE PEDIDOS Y EXISTENCIAS



Fuente: Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO. Series suavizadas.

En lo que se refiere a las variables representativas de la demanda exógena, su estancamiento se refleja claramente en el indicador ponderado que construye *Coyuntura Económica,* cuya evolución se presenta en el Gráfico 1-A, conjuntamente con la de la producción industrial. Ese indicador manifiesta, de hecho, un claro estancamiento en los últimos meses de 1987 y en los primeros de 1988, mostrando después, entre marzo y junio del presente año, un deterioro no despreciable. Tal como ha sido expuesto en entregas anteriores de *Coyuntura Económica*[2], el citado indicador resume la evolución de las distintas inyecciones (fuentes) y filtraciones de demanda exógena, cuyos comportamientos particulares se presentan en el Gráfico 3. Con base en este último gráfico, es posible observar que si bien las razones del estancamiento de la demanda a finales de 1987 pudieron estar relacionadas con una reducción del gasto público, ello no fue así durante el primer semestre de 1988, cuando ese gasto recuperó el patrón de crecimiento de los dos años anteriores. De hecho, las variables que explican el estancamiento de la demanda exógena en los primeros seis meses de 1988 son las relacionadas con el sector externo. Dentro de ellas se incluye el valor en pesos constantes de la cosecha cafetera, de las exportaciones menores y de los ingresos por servicios no financieros de la balanza cambiaria, así como, por el lado de las filtraciones y con signo negativo, el componente "exógeno" de las importaciones (esto es, de la parte de las importaciones cuyo comportamiento no puede ser explicado por el desempeño del PIB). Todas estas variables relacionadas con el sector externo contribuyeron a reducir los niveles de demanda por productos industriales durante la primera mitad de 1988. En el caso de las exportaciones menores, la reducción tuvo probablemente un carácter temporal, como se argumentará más adelante en el capítulo sobre el sector externo. Las reducciones en el valor de la cosecha cafetera —inducida por los menores precios internos reales del grano— y en el valor de los ingresos cambiarios por servicios no financieros, pueden tener en cambio un carácter más permanente, que siga contribuyendo a deteriorar la demanda efectiva en el futuro. Así mismo, el crecimiento excesivo de las importaciones —claramente por encima de lo necesario para mantener constante el cociente entre éstas y el PIB— ha contribuido también de manera importante a reducir la demanda efectiva por la producción industrial doméstica, y seguirá haciéndolo en el futuro, a menos que se descontinúe rápidamente el proceso de liberación de importaciones en el que se ha embarcado incautamente al país.

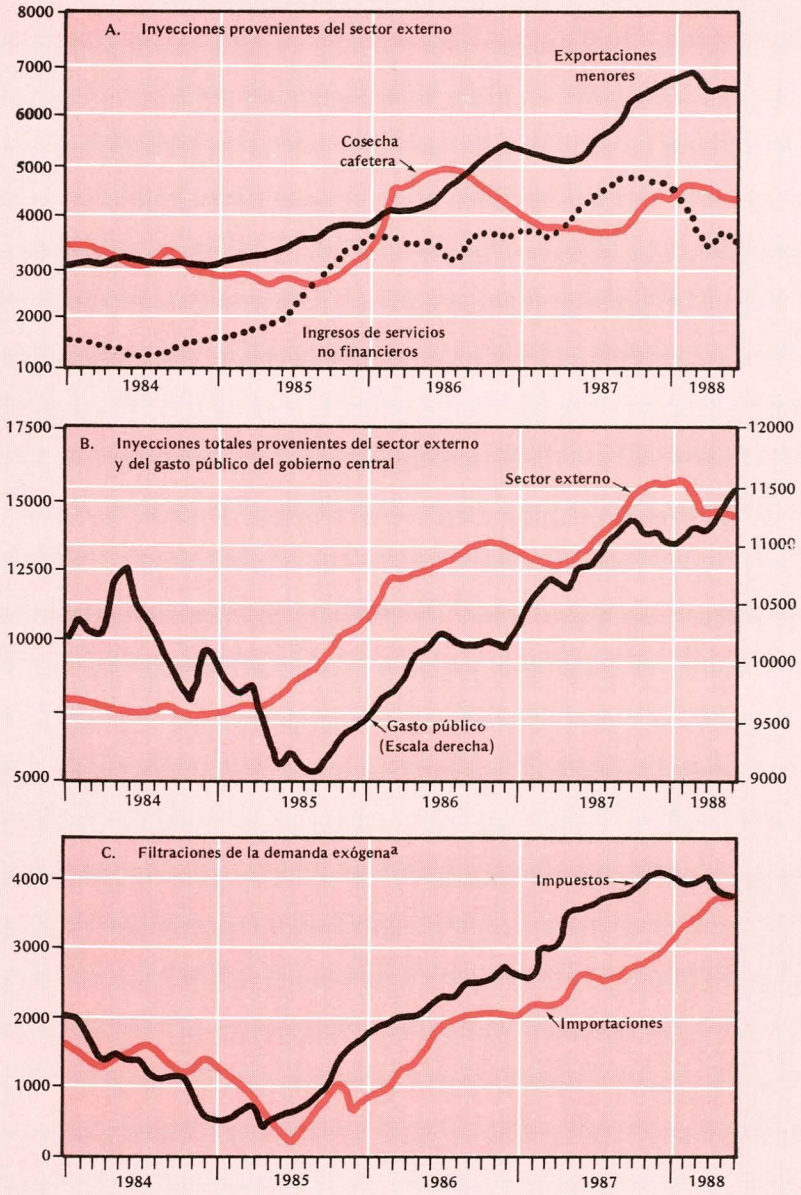
B. Actividad del comercio

En el caso del comercio, en forma aún más pronunciada que en el de la industria, se presenta una fuerte discrepancia entre la favorable impresión que dejan, por un lado, las altas tasas de crecimiento de las ventas al comparar los primeros meses de 1987 y 1988, y la imagen claramente negativa que arroja, por el otro lado, el deterioro en los indicadores provenientes de la Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO y FENALCO.

---

[2] Ver en particular *Coyuntura Económica,* Vol. XVII, No. 4, diciembre, 1987, pp. 58 a 63.

GRAFICO 3
INYECCIONES Y FILTRACIONES DE LA DEMANDA AGREGADA EXOGENA
(Millones de pesos de 1978)



[a] Magnitudes de las importaciones y de los impuestos no explicados por la evolución del PIB.

Fuentes: Banco de la República, Federación Nacional de Cafeteros, DANE, Tesorería General de la Nación y cálculos de FEDESARROLLO. Las series correspondientes a exportaciones menores y a ingresos de servicios no financieros son suavizadas con promedios móviles de seis meses y desestacionalizadas. El valor de la cosecha cafetera se calcula con el precio interno mensual y con promedios móviles de 12 meses de la producción física. Las series correspondientes a gasto público, impuestos e importaciones son suavizadas con promedios móviles de 12 meses.

Tal como se aprecia en el Cuadro 1, las tasas anuales de crecimiento de las ventas son ciertamente favorables cuando se comparan los primeros meses de 1987 y 1988. El índice de ventas al por menor del DANE para los cinco primeros meses de 1988 resulta superior en 8.2% al del mismo período del año anterior cuando se excluyen los vehículos. Las ventas de vehículos, entre tanto, aumentan en más de 18%, haciendo que el índice total de ventas muestre un crecimiento del 10%, claramente satisfactorio desde todo punto de vista.

Por otra parte, a diferencia de lo que sucede con la actividad industrial, los altos ritmos anuales de crecimiento de las ventas del comercio, cuando se comparan los primeros meses de 1987 y 1988, no pueden ser explicados exclusivamente con base en lo sucedido a lo largo de 1987. Por el contrario, la serie mensual desestacionalizada de ventas del comercio muestra un comportamiento particularmente dinámico en el último trimestre de 1987 y en el primero de 1988, tal como se aprecia en la parte A del Gráfico 4. No obstante en ese mismo gráfico se puede observar la pérdida de dinamismo de las ventas del comercio en los meses de abril y mayo (última cifra disponible) del presente año, en los cuales el índice desestacionalizado y suavizado de esas ventas presenta una caída no despreciable. Si bien esta última caída sólo alcanza a revertir muy parcialmente el fuerte crecimiento de los meses anteriores, ella puede estar mostrando el comienzo de una tendencia más permanente al estancamiento de las ventas de comercio. Dicha caída, además, resulta particularmente preocupante cuando se tiene en cuenta que los indicadores de

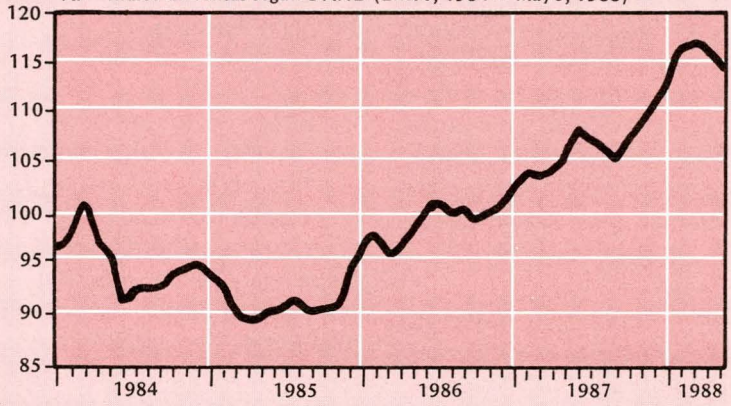
CUADRO 1
TASAS DE CRECIMIENTO DEL INDICE DE VENTAS DEL COMERCIO POR SECTORES
(%)

	1987/86	1988/87		
		enero-marzo	abril-mayo	enero-mayo
Alimentos y bebidas	3.7	10.7	—1.0	5.9
Vestuario y calzado	10.5	15.0	—1.9	7.3
Textiles y cacharrería	0.3	15.2	10.4	13.2
Farmacias	3.3	9.3	7.8	8.7
Muebles y electrodomésticos	11.1	6.2	11.6	8.6
Materiales de construcción	3.1	3.1	4.7	3.9
Mercancías no clasificadas	4.7	11.3	1.9	7.4
Total sin vehículos	5.5	10.9	4.2	8.2
Vehículos y repuestos	25.2	23.6	12.5	18.4
Total	8.0	13.1	5.6	10.0

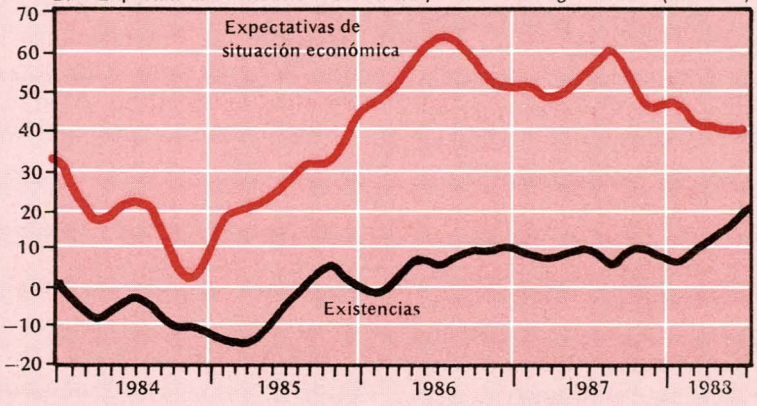
Fuente: DANE.

GRAFICO 4
INDICADORES DEL COMERCIO
Enero, 1984 – Julio, 1988
(Series suavizadas y desestacionalizadas)

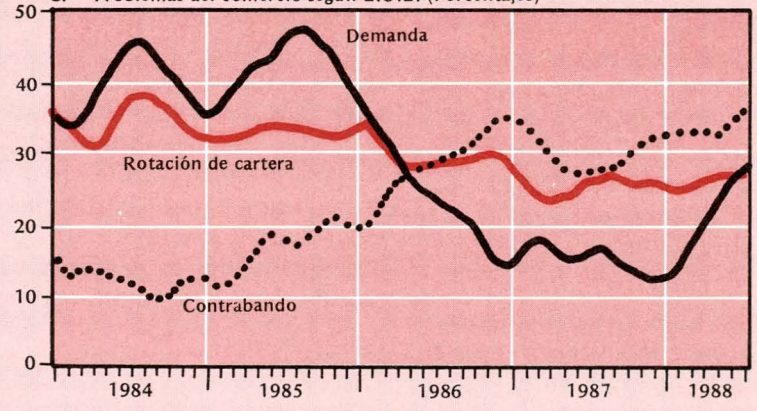
A. Indice de ventas según DANE (Enero, 1984 – Mayo, 1988)



B. Expectativas de situación económica y existencias según E.O.E. (Balances)



C. Problemas del comercio según E.O.E. (Porcentajes)



Fuentes: DANE y Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO-FENALCO.

la Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO y FENALCO, que se presentan en las partes B y C del Gráfico 4, manifiestan desde comienzos del año un franco deterioro. En efecto, esos indicadores muestran una drástica caída en las expectativas de situación económica de los empresarios del sector y reflejan un notorio incremento en los niveles de existencias y en la importancia de problemas de demanda para las empresas comerciales.

Por otra parte, el relativo deterioro en el grado de dinamismo del comercio se refleja también en el Cuadro 1, al comparar las tasas de crecimiento entre 1987 y 1988 para los períodos enero-marzo, por un lado, y abril-mayo por el otro. Mientras las ventas de vehículos mostraban un crecimiento anual de 23.6% en el período enero-marzo, esa tasa se había reducido a 12.5% para el período abril-mayo. Simultáneamente, para las ventas del comercio sin vehículos, la tasa anual de crecimiento pasó de 10.9% en el período enero-marzo a sólo 4.2% en el período abril-mayo. Además, lo que resulta aún más preocupante, las tasas de crecimiento de las ventas de aquellos sectores más relacionados con el consumo de productos básicos —como alimentos, bebidas, vestuario y calzado— pasaron de ser sorprendentemente altas en el período enero-marzo, cuando se ubicaron entre 10% y 15%, a ser negativas en el período abril-mayo.

El drástico cambio en las tendencias que denotan las cifras sobre ventas al por menor del comercio en el segundo trimestre del año podría reflejar en parte problemas estadísticos que harían sobrestimar el crecimiento del primer trimestre. De ser así, ello ayudaría a explicar las contradicciones que aparentemente se presentan entre dichas cifras y los resultados de la Encuesta de Opinión Empresarial de FEDESARROLLO y FENALCO para el mismo período.

La aparente inconsistencia entre un crecimiento tan alto del comercio en el primer trimestre —cuando la industria estaba estancada y, como se verá, el sector de la construcción se encontraba en franca recesión— también podría responder parcialmente a los problemas estadísticos mencionados. No obstante, es importante destacar que de acuerdo con los trabajos que se han realizado en FEDESARROLLO sobre los determinantes de las ventas del comercio minorista[3], ellas dependen de factores diferentes de los que afectan la actividad en otros sectores, lo cual permite entender que mantengan su dinamismo cuando esos otros sectores lo han perdido. En particular, dichos trabajos permitieron identificar el comportamiento del fondo salarial y el del precio relativo de los alimentos como los principales determinantes de las ventas minoristas. Durante el primer trimestre del presente año, el crecimiento de los salarios nominales del sector público, de la industria y del comercio fue en general superior a la inflación; lo cual, unido al crecimiento en el empleo, pudo haber otorgado al fondo salarial el dinamismo necesario para mantener un favorable desempeño de las ventas del comercio. Durante el segundo trimestre del

[3] Eduardo Lora y José Antonio Ocampo (coordinadores), *El sector comercio en Colombia: Estructura y comportamiento,* FEDESARROLLO-FENALCO, Bogotá, septiembre 1988.

año, en cambio, como se analizará más adelante, la continuación del proceso de aceleración de la inflación y de aumento en los precios relativos de los alimentos se empezó a manifestar de manera más clara en menores salarios reales y en un menor poder de compra del fondo salarial, lo cual puede explicar en buena medida la pérdida de dinamismo de las ventas del comercio al por menor.

C. Construcción

Tal como se ha venido comentando en entregas anteriores de *Coyuntura Económica,* el sector de la construcción enfrenta graves problemas desde 1987, año durante el cual fue afectado negativamente por la contracción de la inversión pública. Durante ese año, el dinamismo de la construcción privada logró contrarrestar en una medida importante la menor construcción del sector público. No obstante, desde el segundo semestre de 1987 la misma construcción privada empezó a mostrar signos de debilitamiento que condujeron al sector a una fase de recesión que se mantiene durante 1988.

Las causas del deterioro en la actividad de construcción privada desde mediados de 1987 estuvieron relacionados en parte con problemas de oferta de insumos —los cuales explican el incremento de 34.6% en los costos de la construcción entre los primeros semestres de 1987 y 1988— y, en una medida aún más importante, con problemas crediticios. Estos últimos surgieron inicialmente de obstáculos generados por la reforma del sistema UPAC llevada a cabo en abril de 1987, obstáculos estos que sólo fueron removidos mediante nuevos ajustes al sistema durante el presente año. Los problemas crediticios para la construcción, sin embargo, se profundizaron durante 1988, debido a las restricciones de liquidez que tuvieron que enfrentar las Corporaciones de Ahorro y Vivienda como consecuencia de los desórdenes monetarios que han caracterizado este año, sobre los cuales se comentará en una sección posterior.

La magnitud de la recesión en el sector se puede apreciar fácilmente en las cifras del Cuadro 2. El área autorizada para construcción según licencias aprobadas entre enero y junio de 1988 fue inferior en 2.1% a la correspondiente al mismo período de 1987. En Bogotá, ciudad donde se había concentrado de manera particularmente fuerte el dinamismo de los dos años anteriores, la reducción fue del 11.3%. Además, aunque las licencias aprobadas para construcción total en las ciudades diferentes a Bogotá crecieron en 7.3%, las correspondientes a vivienda lo hicieron en sólo 2.1%.

La existencia de problemas en la oferta de crédito para construcción también se puede apreciar claramente en el mismo Cuadro, donde se presentan las cifras sobre préstamos nuevos para el sector, calculados como incrementos en los saldos de esos créditos entre enero y junio de 1987 y 1988. En términos nominales, los créditos desembolsados en el primer semestre de 1988 sólo superaron a los flujos correspondientes de 1987 en 20.4%, lo cual, dado el crecimiento de 34.6% en los costos de la construcción, representa una contracción real de 10.5%. Aún más

CUADRO 2
INDICADORES DEL SECTOR DE LA CONSTRUCCION
1987 – 1988
Enero - Junio

	1987	1988	Variación o/o
I. Licencias aprobadas de construcción en miles de metros cuadrados			
A. Bogotá	2192	1944	–11.3
B. Resto del país	2178	2336	7.3
C. Total nacional	4370	4280	–2.1
II. Licencias aprobadas de construcción de vivienda en miles de metros cuadrados			
A. Bogotá	1883	1400	–25.7
B. Resto del país	1657	1692	2.1
C. Total nacional	3540	3092	–12.7
III. Valor nominal del flujo neto de crédito en millones de pesos corrientes			
A. Préstamos solicitados	107855	95904	–11.1
B. Préstamos aprobados	170013	52205	–69.3
C. Préstamos entregados	62507	75283	20.4
IV. Indice de costos de la construcción (base diciembre de 1980 = 100)	363.63	489.58	34.6
V. Valor real del flujo neto de créditos en millones de pesos de 1980			
A. Préstamos solicitados	29661	19589	–34.0
B. Préstamos aprobados	46754	10663	–77.2
C. Préstamos entregados	17190	15377	–10.5

Fuentes: DANE, ICPC e ICAVI.

preocupante que la reducción real en los préstamos entregados, sin embargo, es la contracción aún mayor de los flujos correspondientes de préstamos solicitados y aprobados. Incluso en términos nominales, esos flujos se reducen en 11.1o/o y en 69.3o/o, lo que representa caídas reales de 34.0o/o y de 77.2o/o, respectivamente. Resulta fácil prever, en estas condiciones, que el desembolso de créditos mantenga su pobre desempeño en el segundo semestre de 1988, incluso si las condiciones de liquidez de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda empiezan a mejorar como consecuencia del cambio en la política monetaria que, como se analizará más adelante, parecen revelar las medidas recientes en materia de encajes y de control de las tasas de interés.

D. Sector agropecuario

1. Desempeño de la producción agropecuaria

Por contraste con el deterioro en el ritmo de producción en las activida-

des urbanas, las cifras disponibles sobre el sector agropecuario no cafetero sugieren que en 1988 se mantendrá e incluso se superará el dinamismo del año anterior. Además, pese a que 1987 fue un año sobresaliente por los niveles particularmente altos de producción de café —de 13 millones de sacos— esa producción volverá a crecer o por lo menos se mantendrá estable durante 1988. Así, aunque la tasa de crecimiento de la producción agropecuaria en su conjunto se reducirá de la cifra récord de 5.8% alcanzada en el año pasado, ello no debe interpretarse como signo de deterioro en el ritmo de actividad del sector.

La producción acumulada de café hasta el mes de agosto de 1988 alcanza los 8.5 millones de sacos, cuando en el mismo período de 1987 fue de 7.5 millones. El incremento de 13% que denotan estas cifras, sin embargo, sobrestima ampliamente el que se proyecta para el conjunto de los años civiles de 1987 y 1988, debido a que la cosecha recolectada en el último trimestre del primero de ellos fue atípicamente alta. Las proyecciones existentes sobre la cosecha de los últimos meses de 1988 permiten esperar que la producción en el año completo se ubique alrededor de 13.4 millones, lo cual implicaría una tasa de crecimiento cercana al 3%.

En cuanto a la agricultura no cafetera, las cifras disponibles permiten esperar un crecimiento del orden del 4.0% para 1988, algo superior al de 1987, que fue de 3.6%. Ese comportamiento surgiría de un incremento cercano al 4.5% en la producción de los cultivos anuales y permanentes y de 3.6% en la de los cultivos semestrales. En el caso de los cultivos anuales y permanentes, el crecimiento esperado es generalizado a todos los productos, con excepción de las cañas de azúcar y de panela, cuya producción se mantendrá probablemente estancada, de acuerdo con las proyecciones del Ministerio de Agricultura presentadas en el Cuadro 3. Para los cultivos semestrales, en cambio, el crecimiento promedio, proyectado en 3.6% para el año completo, esconde comportamientos muy disímiles entre los distintos productos y entre las dos cosechas del año. Entre los cultivos que crecen en el año completo, de acuerdo con el Cuadro 4, se destacan el algodón,

CUADRO 3

AGRICULTURA NO CAFETERA
Cultivos anuales permanentes y tasas anuales de crecimiento

	Area sembrada 88/87	Producción[a] 88/87*
TOTAL ANUALES PERMANENTES	4.1	4.5
Caña de azúcar	0.0	0.0
Caña de panela	−0.7	−0.7
Cacao	13.4	7.5
Palma	7.1	14.8
Plátano	5.4	6.6
Banano	0.6	4.5
Yuca	1.1	4.9
Ñame	10.8	18.7
Fique	1.2	1.6
Tabaco negro	12.8	20.7
Frutales	12.4	11.6

* Cifras preliminares.

[a] Las cifras acumuladas corresponden a valores en precios constantes de 1975.

Fuente: Ministerio de Agricultura y cálculos de FEDESARROLLO.

CUADRO 4

AGRICULTURA NO CAFETERA
Cultivos transitorios
tasas anuales de crecimiento

	Area sembrada		Hectáreas Financ. Var. acum. a julio 31/88		Producción[a]		
	88/87A	88/87B	88/87A	88/87B	88/87A	88/87B*	88/87*
CULTIVOSTRANSIT.	6.8	1.6	12.1	22.9	3.0	4.1	3.6
Ajonjolí	−29.7	−19.5	−47.0	308.2	−23.0	−15.7	−21.3
Algodón	43.6	16.1	48.8	12.3	31.0	−2.1	16.0
Arroz	−12.1	2.8	−8.2	38.4	−14.5	2.5	−4.3
Cebada	25.6	16.8	53.2	2.7	32.9	−27.9	−13.0
Fríjol	9.6	−1.4	83.8	260.4	17.1	14.8	15.9[b]
Maíz	2.9	1.3	−11.7	42.5	1.8	3.0	2.4
Maní	28.1	11.3	−17.6	22.5	18.3	0.0	8.6
Papa	8.0	9.2	20.1	51.3	11.2	11.0	11.1
Sorgo	13.4	−12.1	25.8	12.6	6.9	−15.1	−3.2
Soya	−11.8	−19.1	−10.9	−87.3	−25.6	−13.0	−21.1
Tabaco rubio	−4.6	−15.9	−91.2	−26.5	−9.8	−9.9	−9.9
Trigo	15.9	0.0	14.2	42.5	16.6	−14.1	−8.1
Hortalizas	4.5	4.9	17.0	24.9	−4.0	10.0	2.6

* Cifras preliminares.

[a] Las cifras acumuladas corresponden a valores en precios constantes de 1975.

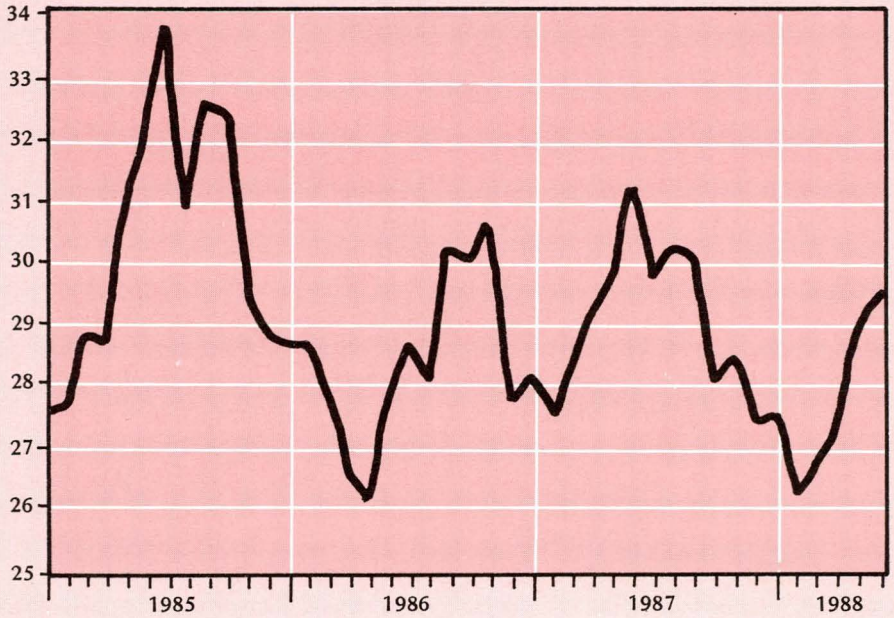
[b] El crecimiento de la producción de algodón para el semestre B de 1988 se ajustó hacia abajo en un 8% con respecto a la proyección del Ministerio de Agricultura.

Fuente: Ministerio de Agricultura, FFAP y cálculos FEDESARROLLO.

el fríjol y la papa. El crecimiento del algodón, sin embargo, se concentró íntegramente en el primer semestre del año, ya que la cosecha del segundo semestre se encuentra afectada negativamente por razones climáticas. Entre los cultivos que decrecen, por su parte, son notorios los casos del arroz, la cebada, el trigo, la soya, el sorgo y el tabaco rubio. En el caso del arroz, la reducción en las cifras anuales —estimada en 4.3% en el Cuadro 4— surge íntegramente de lo sucedido en la cosecha recogida durante el primer semestre del año, ya que las expectativas para el segundo semestre son de crecimiento positivo, gracias a las mayores siembras que indujo el aumento en el precio de este producto.

Pasando al sector pecuario, el hecho más destacado en lo corrido de 1988 es el incremento en el degüello de ganado bovino —con el consiguiente aumento en la oferta de carne— que resulta del inicio de la fase de liquidación de hembras en el ciclo ganadero. De hecho, el incremento en el degüello de hembras que se aprecia en el Gráfico 5 permitió aumentar las cifras de degüello total en 5.7% entre los primeros seis meses de 1987 y los mismos meses de 1988. Al mismo

GRAFICO 5
PARTICIPACION DE HEMBRAS EN EL DEGUELLO DE GANADO BOVINO
(%)
Enero, 1985 – Junio, 1988



Fuente: DANE y cálculos de CEGA.

tiempo, aunque la oferta de leche manifestó problemas en el primer semestre del año, debido a las sequías y posiblemente a una reducción en el contrabando —los cuales llevaron a aumentos de precios que obligaron a suspender la libertad acordada en el Convenio Lechero de mediados de 1987—, las perspectivas para el segundo semestre son favorables a un incremento en su producción.

Pese a lo anterior, las perspectivas de crecimiento del valor agregado por el sector pecuario en 1988 son claramente menos favorables que las de 1987. De hecho, se estima que éste crecerá en 1988 entre 3% y 4%, cuando el año anterior lo hizo en más de 6%. La razón para ello, sin embargo, no se encuentra en un menor dinamismo de la oferta interna de alimentos por parte del sector, sino en un menor crecimiento de los inventarios de ganado en pie y en una caída importante de las exportaciones de carne, debida fundamentalmente a la menor demanda por parte del Perú, país al cual se realizaron grandes ventas en 1987.

2. Política agropecuaria y precios relativos de los alimentos

Lo sucedido durante 1987 y el primer semestre de 1988 demostró plenamente que un crecimiento alto de la producción agropecuaria sin café —tomada en forma agregada— no es suficiente para garantizar el abastecimiento interno de alimentos. Las grandes disparidades entre las tasas de crecimiento de distintos productos, unidas a un dinamismo de las ex-

portaciones agropecuarias no cafeteras que las hizo crecer a ritmos muy superiores a los de la producción[4], permiten explicar la aparente paradoja de un desabastecimiento interno de alimentos coincidente con un desempeño favorable de la actividad productiva del sector. Durante 1987 y los primeros meses de 1988, ese desabastecimiento interno fue reforzado, tal como lo ha analizado *Coyuntura Económica* en repetidas ocasiones, por una política oficial de restricción a las importaciones, la cual condujo a las presiones sobre los precios que generaron la gran mayor parte de la aceleración inflacionaria en dicho período.

La política oficial vigente hasta el primer trimestre del presente año estaba sustentada en el criterio según el cual se debía fomentar el crecimiento agropecuario mediante mecanismos que incrementaran los precios relativos del sector. Los precios relativos de los alimentos al consumidor, de hecho, aumentaron drásticamente hasta el mes de junio, tal como se aprecia en el Gráfico 6. Durante el segundo y el tercer trimestre se viene manifestando un drástico viraje en la política agropecuaria, con el cual las importaciones de alimentos vuelven a adquirir su función básica de garantizar el abastecimiento interno y de evitar incrementos excesivos en los precios al consumidor. Unida con la mayor producción de varios alimentos de particular importancia en la canasta familiar, como la papa y la carne, esta nueva política ya está manifestándose en una reducción de los precios relativos de los alimentos al consumidor en los meses de julio y agosto.

Simultáneamente con las mayores importaciones de alimentos, las autoridades han empezado recientemente a adoptar políticas selectivas de fomento integral al cultivo de varios productos —notablemente el maíz—[5]. Para ello se instauraron precios de sustentación para productos que no los tenían y se incrementaron significativamente para aquellos en que ya existían, al tiempo que se asignaron mayores cuantías de recursos de crédito. La efectividad de estas políticas para incrementar la rentabilidad de los cultivos y promover la producción sin recurrir a aumentos en los precios al consumidor de los alimentos es, sin embargo, algo que sólo podrá evaluarse cuando se hayan observado sus resultados.

E. Evolución del empleo y de los salarios reales

1. Empleo y desempleo

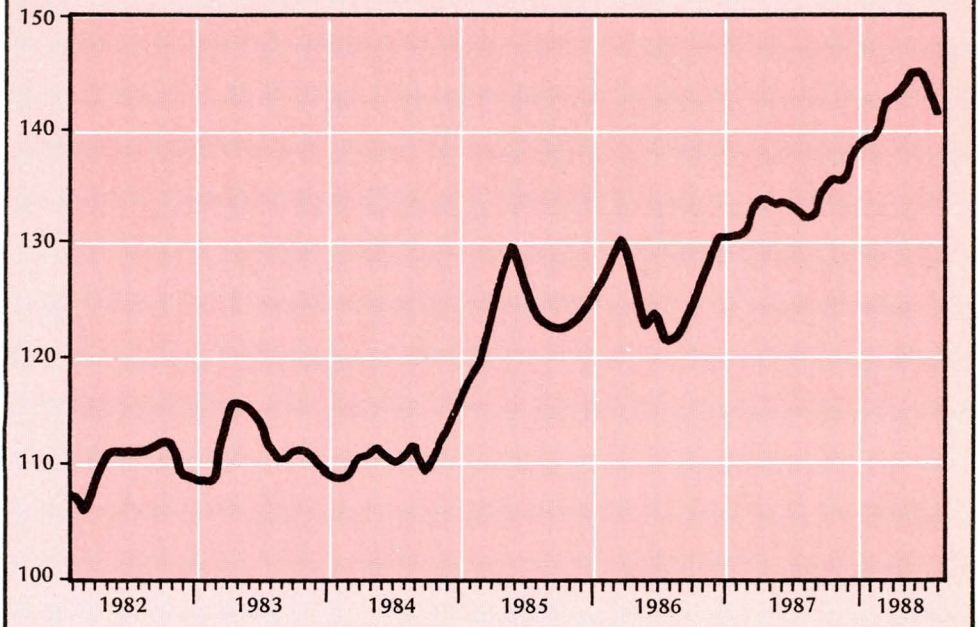
La desaceleración en el ritmo de crecimiento económico en 1988 analizada en las subsecciones anteriores se manifiesta a nivel de los indicadores de empleo y desempleo. Pese a que ellos siguen mejorando, lo hacen a ritmos inferiores a los que venían manifestando entre 1986 y 1987.

De acuerdo con las cifras del DANE para las cuatro principales ciudades del país, la tasa de desempleo en el

[4] Como se verá más adelante, el crecimiento de los registros de exportaciones agropecuarias diferentes de café fue de 25.2o/o en dólares entre los primeros semestres de 1987 y 1988. Entre 1986 y 1987 ese crecimiento había sido superior al 11o/o.

[5] Los ocho productos incluyen el arroz, el sorgo, el maíz, el trigo, la cebada, el fríjol, la soya, el ajonjolí y la yuca.

GRAFICO 6
PRECIOS RELATIVOS DE LOS ALIMENTOS AL CONSUMIDOR
(Indice Base 1982= 100)



Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

mes de junio fue de 11.7%, inferior a la de 12.6% de marzo, pero superior a la de 10% observada en diciembre del año pasado. Estas oscilaciones, sin embargo, esconden problemas estacionales que oscurecen el análisis de las tendencias. Para clasificar estas últimas resulta más conveniente comprar las cifras de cada mes con respecto a las de mismo mes del año anterior o, alternativamente, recurrir al análisis de series desestacionalizadas mediante procedimientos estadísticos.

El primer tipo de comparaciones se puede hacer con ayuda del Cuadro 5, donde se aprecia que tanto en marzo como en junio de 1988, las tasas de desempleo eran inferiores y las tasas de ocupación eran superiores a las de los mismos meses de 1987. No obstante, en las cifras de ese cuadro también se observa fácilmente que la mejoría en los indicadores entre 1987 y 1988 es menos pronunciada que la observada, para cada mes, entre 1986 y 1987.

El segundo método de análisis de las cifras, utilizando las series desestacionalizadas, se puede realizar con referencia al Gráfico 7. Allí se observa que la tasa de ocupación desestacionalizada mantuvo una tendencia creciente hasta junio de 1988 (última cifra disponible); pero, confirmando la pérdida de dinamismo de la actividad económica, ese crecimiento fue considerablemente más lento desde junio de 1987 de lo que había sido en los dos años precedentes. Por su parte, la serie desestacionalizada de las tasas de desempleo presentó osci-

CUADRO 5

EVOLUCION DE LAS TASAS DE PARTICIPACION, OCUPACION Y DESEMPLEO EN LAS CUATRO PRINCIPALES CIUDADES
(Porcentajes)

	Tasa de participación (PEA/PET)	Tasa de ocupación (E/PET)	Tasa de desempleo (D/PEA)
Cifras a diciembre			
1985	56.4	49.1	13.0
1986	58.1	50.8	12.5
1987	57.9	52.0	10.0
Cifras a marzo			
1986	56.2	48.1	14.3
1987	58.1	50.4	13.4
1988	58.2	50.8	12.6
Cifras a junio			
1986	57.4	48.8	15.0
1987	58.3	51.2	12.2
1988	59.0	52.1	11.7

Notación:
PEA: Población económicamente activa.
PET: Población en edad de trabajar.
E: Población empleada.
D: Población desempleada.
Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

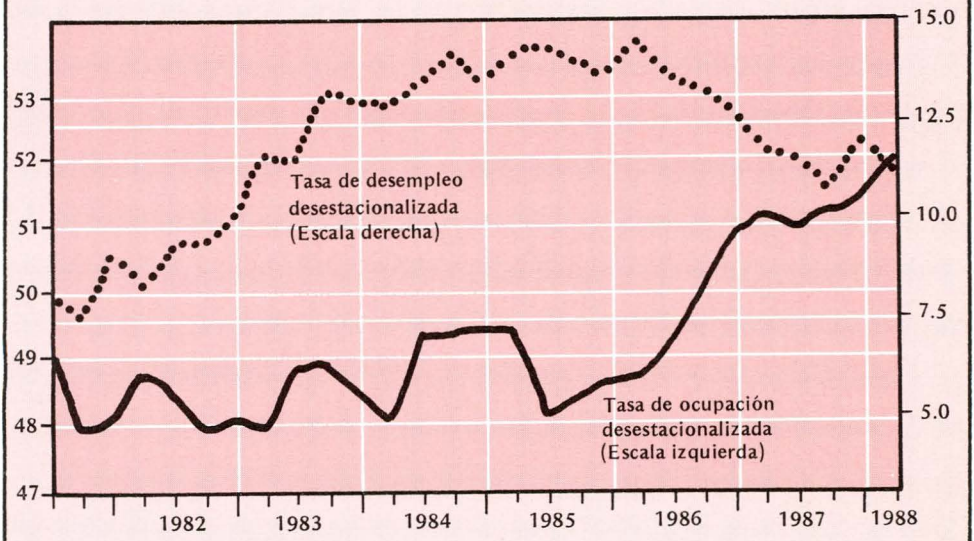
laciones en el período reciente, que posiblemente respondieron a problemas estadísticos en la medición de la población económicamente activa. Se destaca, sin embargo, que en junio del presente año esa tasa se mantenía en niveles sólo ligeramente inferiores a los que ya se habían alcanzado en septiembre del año pasado. La rápida tendencia a la declinación del desempleo que se manifestó entre mediados de 1986 y 1987 parece pues, haberse interrumpido en el período más reciente, tal como había sido previsto por *Coyuntura Económica* desde comienzos del año[6].

2. Evolución de los salarios reales

Como complemento al análisis de las cifras sobre empleo y sobre actividad productiva, resulta de interés observar el comportamiento de los salarios reales en los distintos sectores. Como se puede apreciar en el Cuadro 6, los sectores que se rigen por el mínimo legal vieron reducidos sus salarios reales en el primer semestre de 1988, lo cual es atribuible al proceso de aceleración de la inflación que se

[6] Ver *Coyuntura Económica*, Vol. XVIII, No. 1, marzo, 1988.

GRAFICO 7
TASAS DE OCUPACION Y DESEMPLEO DESESTACIONALIZADAS
CUATRO GRANDES CIUDADES



Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

CUADRO 6

TASAS DE CRECIMIENTO DE LOS SALARIOS REALES
1987.1 – 1988.2
(Variaciones porcentuales del salario real promedio de cada trimestre con respecto al del mismo trimestre del año anterior)

	1987				1988	
	I	II	III	IV	I	II
Salario mínimo legal	1.6	−0.3	−3.3	−2.5	−0.6	−2.8
Salarios obreros industriales	2.2	−1.4	−3.4	−1.4	−0.0	−0.5[a]
Salarios empleados industriales	−0.8	−0.5	−2.0	0.2	3.4	0.1
Salarios empleados comercio	5.3	9.6	3.6	1.8	4.5	−0.6[a]
Salarios obreros construcción	18.3	16.3	12.3	11.3	−1.8	−4.7
Jornales agrícolas	4.1	3.1	1.8	7.2	6.3	n.d.
Jornales ganaderos	5.2	4.6	2.8	6.6	6.4	n.d.

[a] Se compara abril-mayo de 1988 con abril-mayo de 1987.
Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

observó en ese período, ya que el aumento nominal del 25% fue decretado al comenzar el año con base en lo que había sido el crecimiento de los precios a lo largo del año anterior. De manera similar, los salarios reales de los obreros industriales mostraron una ligera reducción en el primer semestre de 1988 con respecto al mismo período del año anterior.

De mayor interés en relación con el análisis de la actividad productiva sectorial resulta, sin embargo, lo sucedido con los salarios reales en el comercio, la construcción y los sectores agropecuarios. Tal como se ha argumentado en entregas anteriores de *Coyuntura Económica*, la evolución de los salarios reales en esos sectores —en los cuales los salarios nominales no se fijan en general mediante mecanismos institucionales— refleja en buena medida el comportamiento de la producción y de la demanda por trabajo. Por ello, las caídas en los salarios reales de los obreros de la construcción durante los dos primeros trimestres de 1988 y en los salarios reales de los empleados del comercio durante el segundo trimestre —con respecto a los mismos períodos de 1987— resultan claramente consistentes con el análisis sobre la actividad productiva de esos sectores desarrollado en las subsecciones precedentes de este capítulo. Así mismo, el mantenimiento de un alto ritmo de crecimiento de los jornales agropecuarios, al menos hasta el primer trimestre del año (última cifra disponible), parece confirmar la idea planteada anteriormente sobre el mantenimiento de la dinámica de este sector.

II Sector externo

A. Balanza comercial

Tal como se tenía previsto, el balance comercial del primer semestre de 1988 muestra un deterioro considerable con respecto al del mismo período del año anterior, pese a lo cual sigue siendo superavitario en US$ 162.4 millones (Cuadro 7). Las razones para el deterioro se ubican en un crecimiento excesivo de las importaciones y en una contracción del valor de las ventas externas de café y de hidrocarburos, la cual contrarresta casi totalmente el gran dinamismo de las otras exportaciones.

1. Exportaciones

El valor total de las exportaciones realizadas por el país en el primer semestre del presente año es sólo ligeramente superior, en 2.7%, al del mismo período de 1987. Este estancamiento relativo se explica exclusivamente por el negativo comportamiento del valor de las ventas externas de café y de hidrocarburos. En cambio, el valor en dólares de las exportaciones de ferroníquel se duplica con creces, el de las de carbón aumenta en 45% y el de las menores lo hace en casi 31%. Entre tanto,

CUADRO 7

BALANZA COMERCIAL
Enero – Junio
(Millones de dólares)

	1987	1988	1988/87 o/o
I. Exportaciones totales	2348.5	2412.4	2.72
A. Café	899.1	837.3	−6.87
B. Combustibles	725.9	599.4	−17.43
1. Petróleo y fuel oil	580.0	443.1	−23.59
2. Carbón	90.8	131.6	44.93
3. Otros	55.1	24.7	−55.26
C. Ferroníquel	28.9	68.9	138.41
D. Resto exportaciones	694.6	906.8	30.55
II. Compras de oro	172.0	201.7	17.27
III. Importaciones totales	2066.8	2451.7	18.62
A. Combustibles	48.2	91.5	89.83
B. Resto importaciones	2018.6	2360.2	16.92
IV. Balance comercial	453.7	162.4	−64.21

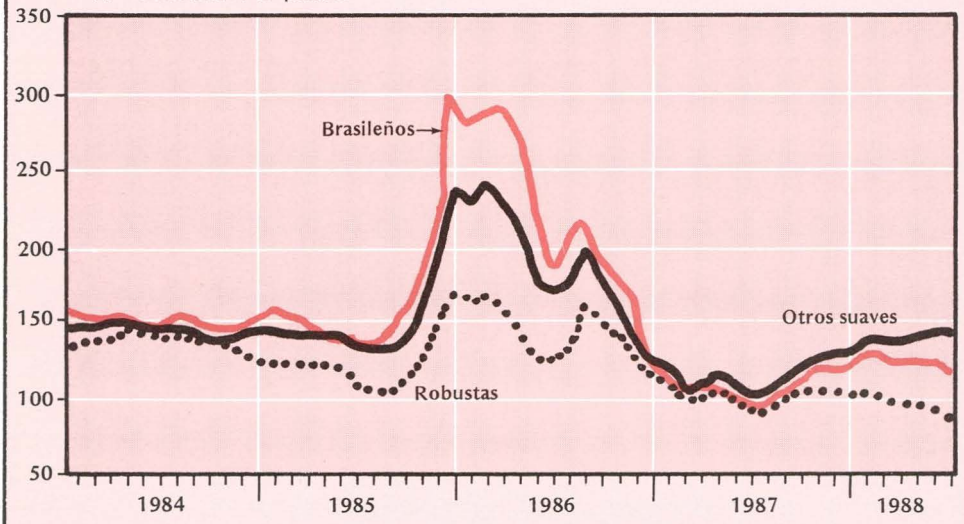
Fuente: Importaciones y exportaciones según manifiestos de aduana del DANE. Compras de oro según Balanza Cambiaria del Banco de la República.

el valor de las compras de oro por parte del Banco de la República (que se puede asimilar a las exportaciones desde el punto de vista de la balanza de pagos), aumenta en 17.3o/o, revirtiendo en buena medida la contracción que esas compras había manifestado durante 1987.

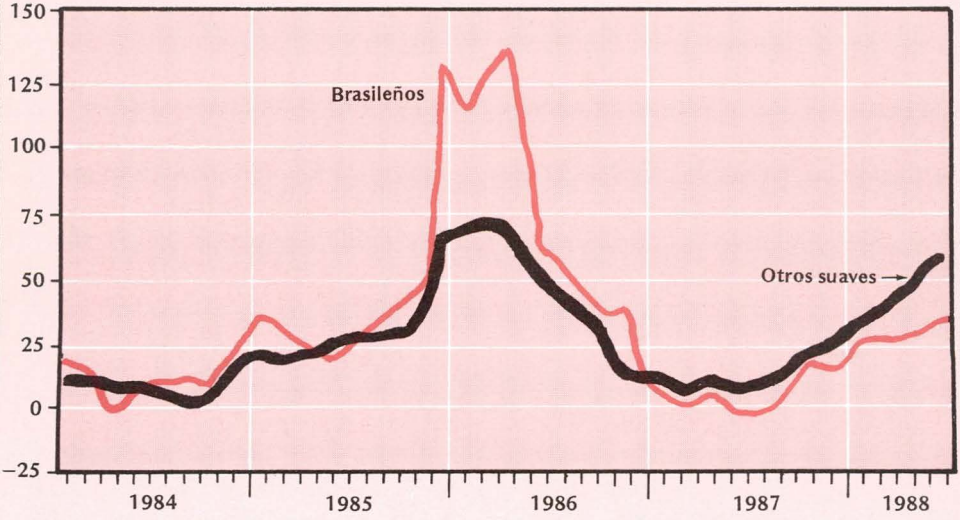
La reducción en los ingresos por ventas de café entre los primeros semestres de 1987 refleja la caída de casi 13o/o en las exportaciones físicas del grano, caída ésta que no alcanzó a ser compensada por el incremento en el precio promedio del café colombiano inducido por la reanudación del sistema de cuotas en el Marco del Pacto Cafetero. De hecho, la respuesta de los precios a la reintroducción de ese sistema desde finales de 1987 fue bien distinta de la que se esperaba. En lugar de incrementar los precios de los distintos tipos de café en magnitudes similares, las cuotas generaron una tendencia a ampliar en magnitudes muy importantes los márgenes existentes entre esos precios, siendo incapaces de producir una tendencia positiva para los cafés de calidades más bajas. En efecto, como se aprecia en el Gráfico 8, parte A, los precios de los cafés robustas no sólo aumentaron en forma significativa con la reintroducción de las cuotas, sino que mantuvieron una tendencia decreciente a lo largo de 1988, pese a recortes sucesivos en di-

GRAFICO 8
INDICADORES DE PRECIOS INTERNACIONALES DEL CAFE SEGUN CALIDADES
Enero, 1984 — Agosto, 1988

A. Indicadores de precios



B. Márgenes de brasileños y otros suaves sobre robustas



Fuente: Federación Nacional de Cafeteros y cálculos de FEDESARROLLO.

chas cuotas. Así, el aumento en los precios del café colombiano que se detecta al comparar los primeros semestres de 1987 y 1988 surgió exclusivamente de los mayores márgenes existentes entre ellos y los precios de los otros cafés suaves, por un lado, y entre los de estos últimos y los precios de los cafés arábigos brasileños y robustas por el otro. El incremento en estos últimos márgenes a lo largo de 1988 se puede apreciar claramente en la parte B del Gráfico 8. Desafortunadamente, sin embargo, no existe un indicador disponible para ilustrar los mayores márgenes que también se presentaron entre los café colombianos y los otros suaves. Se cree que ellos pasaron de ser cercanos a dos o tres centavos de dólar en 1987 a representar más de diez centavos en el período reciente. Por supuesto, las tendencias dispares en los comportamientos de los precios de los distintos tipos de café a partir de la reintroducción de las cuotas reflejan la existencia de graves problemas en la distribución por calidades de esas cuotas y en los mecanismos con que ellas se ajustan frente a la evolución de los precios. La necesidad de introducir reformas al Pacto Cafetero, dirigidas a corregir esos problemas, se encuentra por ello a la orden del día[7].

En cuanto a los ingresos por exportaciones de petróleo y fuel-oil, la contracción por casi US$137 millones que se observa en el Cuadro 7 entre los primeros semestres de 1987 y 1988, debe explicarse fundamentalmente por la caída en los precios internacionales, a la cual se unió el estancamiento en el proceso de crecimiento de las exportaciones físicas que se venía observando en los años precedentes. De hecho, debido a los cuellos de botella en el transporte de petróleo crudo y a los atentados guerrilleros a los oleoductos, las exportaciones físicas de petróleo y fuel-oil no crecieron durante el primer semestre de 1988 cuando, por el contrario, se redujeron en 3.2% y 0.8%, respectivamente, con respecto al mismo período del año anterior.

Debido a la sustituibilidad que existe a nivel de la demanda mundial entre el petróleo y el carbón, la reducción en el precio del primero acarreó una reducción, también muy notoria, en el precio de venta del segundo (del 21.4%, entre los primeros semestres de 1987 y 1988). No obstante, el crecimiento de 85% en el volumen de carbón exportado por Colombia entre esos mismos períodos contrarrestó plenamente el deterioro de los precios y permitió un aumento de casi 45%, equivalente a algo más de US$40 millones semestrales, en el valor de esas exportaciones.

El valor de las exportaciones de ferroníquel se incrementó también en US$40 millones entre los primeros seis meses de 1987 y 1988, al pasar de US$28.9 millones a US$68.9 millones. En este caso, sin embargo, por contraste con el del carbón, el crecimiento fue explicado íntegramente por aumentos en el precio internacional del producto y no por mayores exportaciones físicas, las cuales, por el contrario, se redujeron

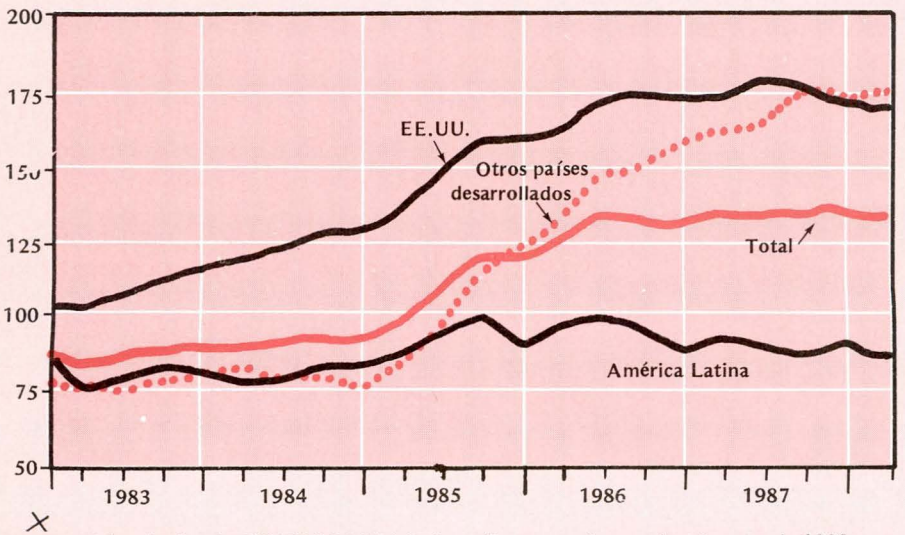
[7] Un análisis detallado sobre este tema se puede encontrar en Alberto Ararat y Jens Mesa, "Evolución de la Economía Cafetera durante el período octubre/1987-junio/1988", en *Ensayos sobre economía cafetera,* No. 1, Bogotá, Federación Nacional de Cafeteros, 1988.

en 6.2% entre los períodos mencionados.

En cuanto a las exportaciones menores, el impresionante dinamismo que denota la tasa de crecimiento de más de 30% (en dólares) entre los primeros semestres de 1987 y 1988, manifiesta la solidez de la respuesta de esas exportaciones al mantenimiento de una tasa de cambio real competitiva frente a los países desarrollados (ver Gráfico 9), aunque en parte también refleja la recuperación de mercados regionales de América Latina. De hecho, las cifras discriminadas sobre la evolución de los registros de exportaciones menores según países de destino, muestran que el mayor dinamismo se manifestó en las dirigidas a los países desarrollados, y más particularmente al Japón y a la Comunidad Económica Europea. La participación de estos últimos en el total pasó de 16.0% en el primer semestre de 1987 a 21.2% en el mismo período del presente año (Cuadro 8). Ello no debe oscurecer, sin embargo, que también las exportaciones menores a los países latinoamericanos miembros de la ALADI manifestaron un comportamiento muy satisfactorio, pese a caídas muy importantes en las ventas a países como Ecuador, Perú, Argentina y Brasil. Ese comportamiento satisfactorio se debió fundamentalmente a la notable recuperación de mercados de Venezuela y Chile, países a los cuales se incrementaron las ventas en 48.1% y 93.7%, respectivamente.

En cuanto a los productos específicos en los cuales se manifestó el dina-

GRAFICO 9
TASAS DE CAMBIO REALES PONDERADAS SEGUN DESTINO DE LAS EXPORTACIONES MENORES
Indices, base 1980= 100



Fuente: FMI, cálculos de FEDESARROLLO. Las cifras para el segundo trimestre de 1988 corresponden a mayo.

CUADRO 8

EXPORTACIONES MENORES POR MERCADOS[a]

Enero – Junio

(Millones de US$)

	1987	1988	Participación 1987 %	Participación 1988 %	Variación 88/87 %
I. Países desarrollados					
A. Estados Unidos	329.540	398.151	40.16	40.20	20.82
B. Canadá	11.080	9.279	1.35	0.94	–16.25
C. Japón	31.000	49.810	3.78	5.03	60.68
D. Comunidad Económica Europea	100.371	160.520	12.23	16.21	59.93
II. Aladi	199.169	226.998	24.27	22.92	13.97
A. Grupo Andino	170.520	187.866	20.78	18.97	10.17
1. Venezuela	85.198	126.200	10.38	12.74	48.13
2. Ecuador	32.081	21.886	3.91	2.21	–31.78
3. Perú	52.369	38.884	6.38	3.93	–25.75
4. Bolivia	0.872	0.896	0.11	0.09	2.75
B. Resto Aladi	28.649	39.132	3.49	3.95	35.59
1. Argentina	3.506	2.445	0.43	0.25	–30.26
2. Brasil	6.382	3.803	0.78	0.38	–40.41
3. Chile	14.323	27.749	1.75	2.80	93.74
4. México	4.172	4.605	0.51	0.47	10.38
5. Paraguay	0.043	0.176	0.01	0.02	309.30
6. Uruguay	0.224	0.354	0.03	0.04	58.04
III. Demás países	149.332	145.548	18.20	14.70	–2.53
Total	820.492	990.306	100.00	100.00	20.70

[a] Excluye café, hidrocarburos, carbón y ferroníquel.

Fuente: Incomex.

mismo de las exportaciones menores, las cifras del Cuadro 9 reflejan dos fenómenos de particular relevancia, que implican cambios de importancia en las tendencias que se traían en 1987. En primer lugar, se observa que –dejando de lado las exportaciones mineras–, los mayores ritmos de crecimiento se manifestaron en las exportaciones agropecuarias, cuyo valor en el primer semestre de 1988 fue superior en más de 25% al del mismo período del año anterior. La tasa de crecimiento de este tipo de exportaciones había sido de 11% entre 1986 y 1987[8], de tal forma que la observada en el período más reciente implicó una importante aceleración. Esta aceleración, además,

[8] Ver Cristina Lanzetta, "La economía mundial y el desempeño del comercio exterior colombiano", *Coyuntura Económica,* Vol. XVIII, No. 1, marzo, 1988, Cuadro 8.

CUADRO 9

REGISTROS DE EXPORTACIONES DIFERENTES DE CAFE E HIDROCARBUROS

Enero – Julio

	1987 Valor (US$ millones)	1988 Valor (US$ millones)	Variación 88/87 Volumen %	Precio Implícito %	Valor %
I. AGROPECUARIAS	355.94	445.67	–	–	25.21
Banano	140.54	165.73	6.85	10.37	17.92
Flores	98.68	117.40	11.62	6.59	18.97
Azúcar	14.72	21.85	73.18	–14.26	48.49
Algodón	26.74	50.98	54.84	23.12	90.65
Tabaco negro	14.74	17.17	31.23	–11.25	16.47
Cacao en grano	6.83	14.38	128.41	–7.82	110.55
Crustáceos y moluscos congelados	27.38	27.72	3.92	–2.44	1.38
Carne de bovino	12.20	5.73	–58.45	13.10	–53.01
Hortalizas y frutas	6.52	6.50	3.74	–3.82	–0.23
Demás productos	7.60	18.18	–	–	139.32
II. MINERAS	235.14	392.60	–	–	66.96
Carbón	155.86	240.92	54.68	–0.07	54.58
Ferroníquel	40.17	91.37	–20.75	187.05	127.48
Platino	0.05	8.15	–	60.20	–
Piedras preciosas	31.84	49.30	–5.39	63.63	54.81
Demás productos	7.22	2.87	–	–	–60.29
III. INDUSTRIALES	563.32	628.52	–	–	11.58
Alimentos y bebidas	40.83	39.13	–1.62	–2.59	–4.16
Hilados y tejidos	58.64	53.44	–7.68	–1.29	–8.87
Confecciones	76.45	115.69	56.13	–3.08	51.32
Madera y sus manufacturas	14.73	6.82	–56.59	6.64	–53.71
Cuero y sus manufacturas	64.62	69.60	28.40	–16.11	7.71
Artes gráficas	59.40	63.92	–6.83	15.49	7.60
Industria química	114.5	137.29	–	–	19.91
Cemento	30.97	33.38	–4.60	12.98	7.78
Otros minerales no metálicos	14.22	13.48	–	–	–5.16
Metalmecánico	62.96	59.15	4.37	–9.98	–6.05
Otras industrias manufactureras	26.00	36.62	–	–	40.86
IV. TOTAL	1154.40	1466.79	–	–	27.06

Fuente: INCOMEX.

fue particularmente notable por cuanto el crecimiento reciente surgió más del dinamismo del volumen exportado que del comportamiento de los precios externos, varios de los cuales manifestaron, por el contrario, reducciones no despreciables. En efecto, el índice de quantum de las exportaciones agropecuarias aumentó en 21.7% entre los primeros semestres de 1987 y 1988, mientras el de precios lo hizo en menos de 6%.

El segundo fenómeno que se destaca en el Cuadro 9 es que si bien el crecimiento de las exportaciones industriales fue satisfactorio, al alcanzar 11.6% entre los primeros semestres de 1987 y 1988, no lo fue con el mismo grado de dinamismo que se había manifestado entre 1986 y 1987, cuando ellas crecieron en 20.4%[9]. Además resulta preocupante constatar que el crecimiento reciente de las exportaciones industriales estuvo particularmente concentrado en algunos subsectores —como el de confecciones, que creció en 51.3%, o el de industria química, que lo hizo en 20%—. Otros subsectores —como alimentos y bebidas, hilados y tejidos, madera y metalmecánico— mostraron reducciones absolutas en el valor de sus exportaciones, que contrastan abiertamente con las tendencias positivas que traían en los años inmediatamente precedentes.

Dado el alto ritmo anual de crecimiento del conjunto de las exportaciones menores que se observa al comparar las cifras de manifiestos de aduana de los primeros semestres de 1987 y 1988 —de 30.5%, como ya se había mencionado—, puede resultar sorprendente la afirmación hecha en el análisis de actividad productiva de la primera sección de este capítulo, según la cual uno de los factores que estarían contribuyendo a deteriorar los niveles de demanda agregada durante el presente año sería el comportamiento de esas exportaciones menores. La explicación de esta aparente paradoja, sin embargo, se puede obtener en el Cuadro 10. Si bien los ritmos de crecimiento de las exportaciones menores según manifiestos de aduana, son de 38.5% y 20.2%, respectivamente, al comparar los primeros dos trimestres de 1988 con los mismos períodos de 1987, los valores exportados en esos dos trimestres de 1988 son inferiores a los del último trimestre del año anterior. Aparentemente, por lo tanto, las exportaciones menores crecieron muy rápidamente *a lo largo* de 1987 para después decrecer, y estancarse durante los dos primeros trimestres de 1988 en niveles inferiores a los de finales del año anterior. En la medida en que este comportamiento observado en la serie trimestral de las exportaciones según manifiestos de aduanas estuviera reflejando una tendencia hacia el futuro, las cifras denotarían una situación claramente preocupante. No obstante, las cifras sobre registros de exportaciones menores ante el INCOMEX, que también se presentan en el Cuadro 10, sugieren que dicho estancamiento en los manifiestos de aduana debe tener un carácter puramente temporal. De hecho, esos registros no sólo muestran altas tasas de crecimiento entre los dos primeros trimestres de 1988 y los mismos períodos de 1987, sino que no muestran ningún estancamiento con respecto a los últimos trimestres de ese último año. Por el

[9] *Ibid.*

CUADRO 10

COMPORTAMIENTO TRIMESTRAL DE LAS EXPORTACIONES MENORES 1986 – 1988 (US$ millones)

Trimestre	1986	1987	1988	Variación 1987/86 o/o	Variación 1988/87 o/o
A. Manifiestos					
I	304.7	323.5	447.9	6.19	38.45
II	300.0	381.8	458.9	27.26	20.19
III	393.1	429.0		9.12	
IV	402.6	529.4		31.50	
Total	1400.4	1663.7		18.80	
B. Registros					
I	244.6	345.9	451.3	41.40	30.48
II	346.3	474.6	539.0	37.07	13.57
III	352.7	383.2		8.67	
IV	379.3	432.9		14.13	
Total	1322.9	1636.7		23.72	

[a] Excluye exportaciones de café, combustibles, carbón y ferroníquel.
Fuente: DANE e INCOMEX.

contrario, los registros de exportaciones menores sugieren claramente que el dinamismo se mantiene y que las exportaciones menores que efectivamente se realicen —dando lugar a manifiestos de aduana— van a seguir creciendo rápidamente en lo que resta del presente año.

2. Importaciones

Como se anotó anteriormente, la razón principal para el deterioro del balance comercial entre los primeros semestres de 1987 y 1988, fue el crecimiento excesivo en el valor de las importaciones (ver Cuadro 7). Incluso cuando se descuenta el incremento en las compras externas de combustibles el aumento de casi US$350 millones en el resto de las importaciones, equivalente a un 16.9o/o, resulta ciertamente preocupante, máxime cuando ese aumento es aún mayor cuando se le mide en términos de registros aprobados por el INCOMEX —de 17.8o/o según el Cuadro 11—. Crecimientos de estas proporciones son claramente excesivos para ser justificados en términos de requerimientos del aparato productivo nacional convirtiéndose, por el contrario, en amenaza para la estabilidad de la balanza de pagos en el mediano plazo y para el propio dinamismo de la producción.

Adicionalmente, el comportamiento de las importaciones en el primer semestre de 1988 no sólo resulta preocupante por su crecimiento global sino por los cambios que se observan

CUADRO 11

IMPORTACIONES TOTALES SEGUN USO O DESTINO ECONOMICO Y CARACTER DEL IMPORTADOR

Enero – Junio
(Millones de dólares)

	Oficiales			Privadas			Totales		
	1987	1988	Variación o/o	1987	1988	Variación o/o	1987	1988	Variación o/o
I. BIENES DE CONSUMO	27.6	70.1	154.2	251.6	281.7	12.0	279.2	351.8	26.0
1. No duradero	3.5	30.0	753.7	152.8	148.8	−2.6	156.3	178.8	14.4
2. Duradero	24.1	40.0	66.4	98.9	133.0	34.5	122.9	173.0	40.8
II. MATERIAS PRIMAS Y PRODUCTOS INTERMEDIOS	149.7	213.1	42.4	1074.5	1307.5	21.7	1224.2	1520.6	24.2
1. Combustibles	24.4	65.3	167.5	14.2	29.6	108.6	38.6	94.9	145.9
2. Para agricultura	10.1	10.6	5.1	81.7	139.0	70.3	91.8	149.7	63.1
3. Para industria	115.1	137.1	19.1	978.7	1138.9	16.4	1093.8	1276.0	16.7
III. BIENES DE CAPITAL	142.8	231.8	62.3	816.6	781.6	−4.3	959.4	1013.4	5.6
1. Materiales de construcción	14.7	18.7	27.2	26.5	45.7	72.4	41.2	64.4	56.3
2. Para agricultura	0.9	0.1	−90.1	40.4	30.6	−24.2	41.3	30.7	−25.7
3. Para industria	92.0	167.1	81.6	568.3	477.2	−16.0	660.3	644.3	−2.4
4. Equipo de transporte	35.2	46.0	30.6	181.4	228.0	25.7	216.6	274.0	26.5
IV. DIVERSOS	3.1	5.2	64.3	6.6	21.5	228.4	9.7	26.7	175.3
TOTAL IMPORTACIONES	323.2	520.2	61.0	2149.3	2392.3	11.3	2472.5	2912.5	17.8

Fuente: INCOMEX.

en su composición. De hecho, las cifras recientes muestran una reversión de varias tendencias favorables que se habían observado en 1987. En particular, en ese año las importaciones oficiales aparecían prácticamente estancadas y el crecimiento global respondía fundamentalmente a mayores compras externas de insumos y de bienes de capital por parte del sector privado, lo cual resultaba ciertamente saludable para alimentar el aparato productivo nacional. En el primer semestre de 1988, en cambio, se observó un aumento desmesurado —de 61%— en las importaciones oficiales, al tiempo que las importaciones del sector privado manifestaron un desplazamiento de bienes de capital hacia bienes de consumo duradero, el cual resulta imposible de justificar en las condiciones actuales del país.

Entre los primeros semestres de 1987 y 1988, las importaciones privadas de bienes de capital mostraron una reducción de 4.3% y las dirigidas a la agricultura y a la industria cayeron en 24.2% y 16.0%, respectivamente, reflejando una preocupante reversión de la dinámica de inversión que se había presentado en los dos años anteriores. Las importaciones de bienes de consumo duradero del sector privado, en cambio, mostraron un crecimiento de casi 35%.

Por otra parte, el incremento por cerca de US$200 millones en los registros aprobados para importaciones oficiales sólo puede ser justificado marginalmente por las necesarias compras externas de alimentos dirigidas a combatir la aceleración de la inflación. De hecho, esas compras de alimentos permiten entender el incremento de US$26.5 millones en las importaciones oficiales de bienes de consumo no duradero y parte de los US$23.0 millones en que se incrementaron las importaciones oficiales de materias primas para la agricultura y la industria (donde se clasifican por ejemplo las compras externas de cereales). Las mayores necesidades de importación de combustibles, por otro lado, permiten entender un incremento en esas compras de algo más de US$40 millones. Sin embargo, el incremento de más de US$100 millones en las compras oficiales de bienes de consumo duradero y de bienes de capital resulta más difícil de explicar. En una medida muy importante, este incremento refleja las mayores compras de carácter militar realizadas por el gobierno, las cuales no responden a las prioridades de gasto social que se habían planteado en el Plan de Desarrollo y tampoco se puede justificar con base en la situación de violencia interna que vive el país, ya que están más dirigidas a la compra de armamento para guerras convencionales de defensa, frente a supuestas agresiones externas, que a la adquisición del equipo necesario para actividades militares relacionadas con el orden público interno.

B. Evolución de la balanza cambiaria

El deterioro en el balance comercial comentado en la sección anterior se refleja a nivel de las operaciones cambiarias realizadas entre enero y agosto del presente año. Sin embargo, el deterioro en ese balance a nivel de las operaciones con divisas —de un 17.9% de acuerdo con el Cuadro 12— resultó menos marcado que a nivel de las transacciones de bienes efectivamente realizadas —de 64.2%,

CUADRO 12

BALANZA CAMBIARIA
Enero – Agosto
(Millones de dólares y porcentajes)

	1987	1988	Variación (o/o)
I. BALANCE COMERCIAL	485.0	398.3	−17.9
A. Exportaciones de bienes	2194.8	2420.7	10.3
1. Café	972.3	908.1	−6.6
2. Petróleo, carbón y ferroníquel	273.7	394.2	44.0
4. Otros	948.8	1118.4	17.9
B. Compras de oro	241.5	272.6	12.9
C. Importaciones de bienes	1951.3	2295.0	17.6
II. BALANCE DE SERVICIOS Y TRANSFERENCIAS	−154.9	−330.1	113.1
A. Servicios de capital	−670.1	−669.9	−0.0
1. Intereses (neto)	−571.5	−580.7	1.6
2. Utilidades y dividendos	−98.6	−89.2	−9.5
B. Servicios no financieros netos	220.1	−53.6	−
C. Transferencias	235.8	318.7	35.2
D. Capital petróleo, minero y pagos para refinación[a]	59.3	74.7	26.0
III. BALANCE DE TRANSACCIONES CORRIENTES	330.1	68.2	−79.3
IV. FINANCIACION	−454.0	389.1	−
A. Inversión extranjera neta	27.2	18.8	−30.9
B. Endeudamiento público neto	−434.4	457.9	−
C. Endeudamiento privado neto	−41.8	17.3	−
D. Endeudamiento Bco. República	−5.0	−104.9	−
V. OTROS MOVIMIENTOS DE DIVISAS	63.9	9.0	−
VI. CAMBIO RESERVAS BRUTAS	−60.0	466.3	−

[a] Incluye divisas vendidas por filiales extranjeras para sus gastos domésticos, compras de petróleo para refinación y gas natural.

Fuente: Banco de la República, cifras preliminares.

de acuerdo con el Cuadro 8—, debido a que la reducción en el valor de las exportaciones de petróleo no se reflejó íntegramente en menores reintegros de divisas por ese concepto. Así, el balance entre reintegros y giros de divisas por operaciones comerciales se mantuvo superavitario en casi US$400 millones durante los primeros ocho meses de 1988.

El superávit comercial de la balanza cambiaria estuvo contrarrestado en su mayor parte por un déficit de US$ 330 millones en el balance de servicios y transferencias. Ello explica que el resultado neto de transacciones corrientes con divisas haya sido superavitario en sólo US$68.2 millones entre enero y agosto de 1988, cuando en el mismo período del año anterior lo era en US$330.1 millones (ver Cuadro 12). La razón para este fuerte deterioro debe ubicarse fundamentalmente en lo sucedido con los flujos netos de divisas clasificados en el rubro de servicios no financieros, donde, como es bien sabido, tienen mucha influencia las operaciones ilegales de exportación e importación de bienes (contrabando) y de capitales. Dichos flujos netos, de hecho, pasaron de ser positivos en US$220 millones a ser negativos en casi US$ 54 millones entre los períodos enero-agosto de 1987 y 1988. Las cifras trimestrales correspondientes, que se presentan en el Cuadro 13, muestran además que la reversión en la tendencia positiva que traían esos flujos se produjo drásticamente entre el último trimestre de 1987 y el primero del presente año, cuando pasaron de representar US$117.3 millones a ser negativas en US$34.1 millones. Esta reversión puede haber estado relacionada en parte con los flujos ilegales de capital que indujeron a comienzos del año las medidas de control tributario sobre los depósitos en el sistema financiero nacional, medidas estas que sólo se desmontaron en el mes de abril.

Pese al deterioro por más de US$260 millones en el balance de transacciones corrientes de divisas, que se manifiesta al comparar las cifras de los ocho primeros meses de 1988 con las del mismo período de 1987, el comportamiento de las reservas internacionales es mucho más favorable en el presente año, cuando se observa un incremento de US$466 millones que contrasta con la caída de US$60 millones entre enero y agosto del año anterior. La razón de este drástico contraste se ubica en lo sucedido con los flujos de endeudamiento público neto, los cuales, como se aprecia en el Cuadro 13, manifestaron una mejoría por casi US$900 millones al comparar los primeros ocho meses de 1987 y 1988, gracias fundamentalmente al desembolso del crédito Concorde en este último año.

C. Negociaciones sobre la deuda externa y perspectivas de la balanza de pagos en el mediano plazo

El desembolso del crédito Concorde a mediados del presente año ha impedido que Colombia vuelva a ser exportador neto de capitales en 1988, como lo fue en 1987. Sin embargo, no existe aún una garantía de que ello siga siendo así en el futuro, debido a la renuencia de los bancos comerciales extranjeros a prestar al país los US$1.850 millones solicitados mediante un préstamo sindicado. Unidos con los US$200 millones que ya han sido negociados por aparte

CUADRO 13

INGRESOS NETOS DE LA BALANZA DE SERVICIOS NO FINANCIEROS
(US$ millones)

Trimestre	1984	1985	1986	1987	1988
I	−115.00	−59.50	−8.68	71.40	−34.10
II	−102.70	−95.80	−29.42	93.10	−28.67
III	−155.50	−17.80	29.00	78.20	9.17[a]
IV	−77.20	−28.40	33.80	117.30	
TOTAL	−450.40	−201.50	24.70	360.00	

[a] Cifra correspondiente a los meses de julio y agosto de 1988.
Fuente: Banco de la República, Balanzas Cambiarias.

con algunos bancos, esos recursos apenas cubrirían las amortizaciones por US$2.050 millones que se tienen programadas para 1989 y 1990 con la banca comercial.

En caso en que se mantenga la renuencia de los bancos a refinanciar dichas amortizaciones mediante el mecanismo de créditos "voluntarios", el país se verá abocado a entrar en un proceso formal de restructuración de su deuda. Paradójicamente ello demostraría lo errado de la estrategia adoptada hasta el momento, consistente en cumplir fielmente con todas las obligaciones externas, en la esperanza de recibir un tratamiento preferencial en el otorgamiento de nuevos créditos. De hecho, Colombia no ha tenido mayor acceso a recursos de crédito neto de la banca comercial que muchos de los países que restructuraron sus deudas desde el comienzo de la crisis de la deuda, en 1982. Además, las condiciones financieras de préstamos como el Jumbo o el Concorde o incluso las solicitadas para el nuevo préstamo sindicado, han sido menos ventajosas en términos de plazos, tasas de interés y comisiones a las de las negociaciones logradas por otros países latinoamericanos en el mismo período. Esto se aprecia fácilmente con ayuda del Cuadro 14. Mientras en la cuarta ronda de restructuraciones latinoamericanas, llevada a cabo entre 1986 y 1987, los plazos otorgados fueron en promedio de 17 años, en el crédito Jumbo el plazo fue de sólo 8.2 años, en el Concorde de 10.1 años e incluso en el crédito solicitado recientemente por US$1.850 millones, los plazos buscados estarían apenas en 14 ó 15 años. Así mismo, aunque las condiciones en términos de períodos de gracia, de tasas de interés y de comisiones han venido mejorando para Colombia a lo largo de los últimos años, ellas lo han hecho en forma más lenta que las condiciones otorgadas a otros países latinoamericanos en las rondas consecutivas de restructuraciones. Los márgenes sobre la tasa Libor buscados por Colombia en el crédito de US$1.850 millones, por ejemplo, al ubicarse entre 0.88 y

CUADRO 14

COMPARACION DE LAS CONDICIONES DE LOS PRESTAMOS CONTRATADOS CON LA BANCA COMERCIAL Y LAS RESTRUCTURACIONES DE LA DEUDA

	Plazo (años)[a]	Período de gracia (años)	Margen sobre Libor o/o	Comisiones o/o
A. Colombia				
1979-82 (promedio ponderado)	10.1	5.4	0.68	n.d.
1983 - Préstamo de $210 millones para el gobierno nacional	5.1	2.1	1.63	1.00[c]
1985 - Jumbo	8.2	2.7	1.44[b]	0.75[c]
1988 - Concorde	10.1	5.1	0.94	0.63[c]
1988 - Crédito de US$1850 millones (condiciones buscadas)	14-15	5-6	0.88-0.94	n.d.
B. Restructuraciones latinoamericanas				
1982/83 - Primera ronda	7.3	n.d.	2.09	1.18
1983/84 - Segunda ronda	9.6	n.d.	1.66	0.75
1984/85 - Tercera ronda	12.9	n.d.	1.20	0.03
1986/87 - Cuarta ronda	17.0	n.d.	0.85	0.00

a Desde la fecha de la firma del contrato.
b Promedio ponderado de 1.5o/o durante 4 años y 1.38o/o con posterioridad.
c Comisiones de préstamo y desembolso.

Fuentes: Eduardo Lora y José Antonio Ocampo, "Colombia y la deuda externa: De la moratoria de los treinta a la encrucijada de los ochenta", Bogotá, Tercer Mundo Editores y FEDESARROLLO, 1988, p. 137. Las condiciones del crédito de US$1.850 millones se tomaron de la Contraloría General de la República, "Informe Financiero", junio, 1988.

0.94o/o, son menos favorables a los de 0.85o/o obtenidos en promedio por dicho países en la cuarta ronda de restructuraciones.

En las condiciones actuales, una restructuración permitiría eventualmente mejorar las condiciones financieras de la deuda colombiana con la banca comercial. Ello, además, sería particularmente cierto en la medida en que el país lograra aprovechar en su beneficio parte del descuento con que se está transando su deuda en los mercados financieros externos, que de acuerdo con noticias de prensa ya supera el 40o/o de su valor nominal[10], cuando hasta agosto del año pasado se encontraba por debajo del 20o/o[11]. Más importante aún, sin embargo, es anotar que con una restructuración, el país podría obtener recursos de crédito neto superiores a los que está

[10] *El Tiempo,* septiembre 9, 1988.

[11] Ver José Antonio Ocampo y Eduardo Lora, *Colombia y la deuda externa: De la moratoria de los treinta a la encrucijada de los ochenta,* Bogotá, Tercer Mundo Editores y FEDESARROLLO, 1988, Capítulo 3, Cuadro 8.

solicitando a la banca internacional, en la medida en que parte de los pagos de intereses programados para los próximos años entraran en el paquete de recursos por refinanciar. Incluso si el gobierno no desea incrementar sus niveles de endeudamiento neto por encima de los planes que se tienen bajo el esquema de créditos "voluntarios", en un esquema de restructuración formal de la deuda la refinanciación parcial de los intereses sería deseable como medida precautelativa. Con esa refinanciación, en efecto, se obtendrían automáticamente recursos de crédito neto y se podrían compensar las eventuales reducciones en los flujos de crédito de corto plazo para importaciones, o en los flujos de crédito de la banca multilateral y bilateral, que pudieran presentarse como retaliación frente a la adopción de ese tipo de esquema.

Por otra parte, la alternativa de la restructuración de la deuda externa podría tener ventajas desde el punto de vista del manejo de la política económica interna en la medida en que otorgaría al país una mayor independencia frente a las presiones de organismos multilaterales de crédito por abrir la economía en direcciones que no resultan deseables. En particular, las presiones que ha enfrentado el país para que liberalice sus importaciones y para que desmonte sus sistemas de fomento a ciertas actividades podrían ser sorteadas con mayor libertad y mayor poder de negociación si se recurre al mecanismo de la restructuración.

Por supuesto, la confrontación con la banca internacional que probablemente conllevaría la decisión de restructurar la deuda externa también implicaría costos importantes, como la ya mencionada eventualidad de una reducción en los flujos de crédito de corto plazo o en los préstamos de la banca multilateral y bilateral. Las condiciones actuales del país sin embargo, permitirían minimizar esos costos, gracias a los altos niveles de reservas internacionales y a las favorables perspectivas de mediano plazo de la Balanza de Pagos, las cuales por demás se podrían fortalecer con una política gradual de devaluación real y con una reversión del proceso de liberación de importaciones. Dilatar la decisión de restructurar, en cambio, haría cada vez más grandes los costos de adoptarla.

Como es bien sabido, uno de los obstáculos más importantes que han enfrentado las autoridades para entrar en el esquema de restructuración de la deuda se relaciona con los problemas que ello conllevaría para el manejo de las finanzas al interior del sector público. Ese esquema requeriría la creación de un mecanismo de intermediación financiera encaminado a transferir recursos de las entidades que hoy se encuentran endeudadas hacia las que requieren financiamiento en el futuro cercano. Más que dilatar la decisión de la restructuración por este motivo, sin embargo, las autoridades deberían agilizar la creación de ese mecanismo para evitar que restricciones institucionales internas se conviertan en la causa de una política exterior ineficiente.

FEDESARROLLO
BIBLIOTECA

III Finanzas públicas

Las cifras preliminares disponibles permiten estimar un déficit del sector público consolidado de $111.100 millones en el primer semestre de 1988 (Cuadro 15)[12]. Este déficit es superior en casi un 50% al observado en el mismo período del año anterior. Sin embargo, su magnitud es relativamente baja cuando se tiene en cuenta que representa menos de una tercera parte del déficit proyectado en el programa macroeconómico para el año completo, el cual es del orden de $350.000 millones (equivalente al 3% del PIB). Además, se destaca que el déficit consolidado observado en el primer semestre obedeció íntegramente a lo sucedido con las finanzas del Gobierno Central y con las del Fondo Nacional del Café, ya que las del resto del sector público descentralizado se mantuvieron prácticamente equilibradas, mostrando incluso un pequeño superávit.

A. Situación financiera del Gobierno Central

De acuerdo con las cifras publicadas por la Contraloría General de la República, el déficit de operaciones efectivas del Gobierno Central en el primer semestre del año se acercó a los $90.000 millones, superando ampliamente al del mismo período de 1987. Las razones para este incremento se ubican en un crecimiento relativamente bajo de los ingresos (de 25.2% nominal) y en un crecimiento particularmente alto de los gastos corrientes (de 48.3% nominal cuando se excluyen los pagos de intereses). Estos fenómenos contrarrestan plenamente el muy lento crecimiento de los pagos de inversión, que de acuerdo con el Cuadro 15 fue de sólo 2.9%.

El comportamiento de los ingresos y de los gastos en el primer semestre de 1988, sin embargo, no refleja lo que puede esperarse de ellos para el año completo, debido a la presencia de problemas específicos que merecen ser analizados en mayor detalle.

1. Ingresos del Gobierno Central

En el caso de los ingresos, el relativamente bajo crecimiento del primer semestre se origina en parte en la existencia de retrasos en los recaudos de la Tesorería, debido al traslado a los bancos de los procesos de recolección de los impuestos de renta y de ventas, y a cambios en los calendarios. De hecho, las cifras de ingresos de Tesorería acumuladas hasta agosto manifiestan ya una tasa anual de crecimiento de 33.4%, considerablemente superior a la observada en los primeros seis meses (25.2%), tal como se aprecia en el Cuadro 16. Ese crecimiento, aproximadamente igual

[12] Para el Gobierno Central y el Fondo Nacional del Café se utilizaron cifras de la Contraloría General de la República, "La coyuntura fiscal del primer semestre de 1988", *Informe Financiero,* julio de 1988. Para el resto del sector público, las cifras fueron tomadas del Programa de Seguimiento Financiero de Planeación Nacional. En todos los casos, esas cifras fueron ajustadas por FEDESARROLLO para evitar incluir operaciones de crédito por encima de la línea del déficit.

CUADRO 15

BALANCE DE OPERACIONES EFECTIVAS DEL SECTOR PUBLICO CONSOLIDADO

(Miles de millones de pesos)

	Enero – Junio		
	1987	1988	Variación o/o
I. INGRESOS	984.1	1278.2	29.9
A. Gobierno Nacional Central	388.1	485.7	25.2
B. Sector descentralizado sin FNC	581.8	758.5	30.4
C. Fondo Nacional del café[a]	14.2	34.0	139.4
II. PAGOS CORRIENTES EXCLUYENDO INTERESES	667.2	889.6	33.3
A. Gobierno nacional Central[b]	271.9	403.3	48.3
B. Sector descentralizado sin FNC	349.3	441.8	26.5
C. Fondo Nacional del Café[c]	46.0	44.5	–3.3
III. PAGOS DE INTERESES	138.8	180.3	29.9
A. Gobierno Nacional Central[d]	56.9	74.2	30.4
B. Sector descentralizado sin FNC	81.9	106.1	29.5
C. Fondo Nacional del Café	n.d.	n.d.	n.d.
IV. PAGOS DE INVERSION	252.8	319.4	26.4
A. Gobierno Nacional Central	94.6	97.3	2.9
B. Sector descentralizado sin FNC	157.8	210.1	33.1
C. Fondo Nacional del Café	0.4	12.0	–
V. SUPERAVIT (+) O DEFICIT (–)	–74.7	–111.1	48.8
A. Gobierno Nacional Central	–35.3	–89.1	152.6
B. Sector descentralizado sin FNC	–7.2	0.5	–
C. Fondo Nacional del Café	–32.2	–22.5	–30.1

[a] Ingresos netos de compras de café.
[b] Incluye compras de equipo militar no registradas en las cifras de Tesorería.
[c] Incluye pagos de intereses y transferencias.
[d] Incluye intereses sobre TAN.

Fuentes: Las cifras sobre el Gobierno Central y el Fondo Nacional del Café son tomadas de la Contraloría General de la Nación, "La Coyuntura Fiscal del Primer Semestre de 1988", *Informe Financiero,* julio de 1988. Las del Sector Público Descentralizado corresponden a cifras provisionales del Programa de Seguimiento Financiero del DNP-UIP. Todos los balances fueron ajustados por FEDESARROLLO, trasladando hacia abajo de la línea del déficit operaciones de financiamiento que en las fuentes originales estaban clasificadas por encima.

al del ingreso nominal de la economía, resulta particularmente satisfactorio cuando se tiene en cuenta que en los primeros meses de 1987 se obtuvieron ingresos extraordinarios por la amnistía tributaria (estimados en cerca de $21.000 millones) y por transferencias hacia el Gobierno Nacional de recursos de Ecopetrol y del Fondo Nacional del Café (equivalentes a más de $25.000 millones), los cuales no tienen contrapartida en 1988.

2. Gastos corrientes del Gobierno Central

El crecimiento anormalmente alto de los gastos corrientes del Gobierno Central en el primer semestre de

CUADRO 16

BALANCE DE TESORERIA DEL GOBIERNO CENTRAL
(Miles de millones de pesos y porcentajes)

	Enero-Junio			Enero-Agosto		
	1987	1988	Variación %	1987	1988	Variación %
I. INGRESOS CORRIENTES NETOS	388.1	485.6	25.14	554.3	739.6	33.43
II. GASTOS CORRIENTES	309.2	446.3	44.37	423.6	600.2	41.69
A. Funcionamiento	268.9	390.4	45.20	374.7	533.6	42.41
1. Servicios personales	69.0	100.6	45.85	96.4	137.0	42.12
2. Gastos generales y otros	14.8	20.3	37.43	20.5	30.4	48.29
3. Transferencia	185.1	269.5	45.58	257.8	366.2	42.05
B. Intereses de la deuda	40.3	55.9	38.77	48.9	66.6	36.20
III. AHORRO (I–II)	78.9	39.3	−50.16	130.7	139.4	6.66
IV. INVERSION	94.6	97.3	2.92	126.2	157.2	24.56
A. Pagos directos de Tesorería	73.1	97.3	33.12	n.d.	n.d.	n.d.
B. Resto[a]	21.5	0.0	—	n.d.	n.d.	n.d.
V. SUPERAVIT (+) O DEFICIT (–)	−15.6	−58.0	—	4.5	−17.8	—

[a] Incluye inversión indirecta en el sector eléctrico y transferencia para pago de deuda del sector descentralizado.
Fuente: Tesorería General de la República.

1988, que como se anotó anteriormente, contribuyó de manera decisiva al incremento en su déficit de operaciones efectivas, debe explicarse fundamentalmente por tres elementos.

En primer lugar, el crecimiento general de los salarios gubernamentales y la restructuración de la planta de personal de algunas entidades (como la Registraduría, Planeación Nacional, el Ministerio de Defensa y el de Justicia), permiten entender un incremento considerable en el valor de las nóminas, el cual se refleja en un aumento de 45.9% en los gastos clasificados como servicios personales entre los primeros semestres de 1987 y 1988. Ese incremento es algo inferior, del 42.1%, cuando se comparan las cifras acumuladas entre enero y agosto de cada año (Cuadro 16).

En segundo lugar, una parte importante del aumento en los gastos corrientes del Gobierno Nacional registrados en las cifras sobre operaciones efectivas del Cuadro 15 corresponde a las mayores adquisiciones de equipo militar. Desafortunadamente, sin embargo, la información disponible no permite cuantificar de manera más precisa el valor de estas adquisiciones, máxime cuando parte de ellas no son registradas contablemente como gastos de la Tesorería General de la Nación, al ser realizadas al margen de esta entidad mediante operaciones en moneda extranjera manejadas directamente por las Fuerzas Armadas del país.

En tercer lugar, pero no menos importante, el aumento en los gastos corrientes no financieros del Gobierno Nacional responde en buena medida a las mayores transferencias realizadas por éste hacia los municipios, de acuerdo con la Ley de Descentralización de 1986. Ello se puede apreciar claramente en las cifras sobre pagos de Tesorería que se presentan en el Cuadro 16. Del incremento de $121.500 millones que se observa en los pagos corrientes diferentes de intereses, entre los primeros semestres de 1987 y 1988, las transferencias explican $84.400 millones, al haber crecido en un porcentaje superior al 45%. La tasa de crecimiento de esas transferencias entre las cifras acumuladas hasta agosto de los mismos años, además, se mantiene en un nivel similar, de 42.0% y, lo que es aún más significativo, la meta planteada por el Gobierno para el año completo es de un incremento superior al 65%[13].

3. Gastos de inversión del Gobierno Central

Como ya se mencionó, la tasa de crecimiento de los pagos de inversión del Gobierno Central entre los primeros semestre de 1987 y 1988 fue de sólo 2.9% nominal, lo cual implica una drástica contracción de esos pagos en términos reales. Esta cifra, sin embargo, puede resultar engañosa, ya que oculta un crecimiento mucho más alto, del orden de 33% nominal, en los pagos *directos* de inversión de Tesorería. Este último es oscurecido en la cifra global por cuanto los pagos de inversión *indirecta* del Gobierno Nacional en el Sector Descentralizado, que no son otra cosa que transferencias para pago de deuda externa, pasaron de ser $21.458 millones en el primer semestre de 1987 a ser nulas en el mismo período de 1988 (ver Cuadro 16). Así, los pagos de inversión del Gobierno Nacional que realmente constituyen demanda efectiva por bienes y servicios, y contribuyen a la formación de capital físico y social en el país, no tuvieron en el primer semestre del presente año un comportamiento tan desfavorable como el lento crecimiento que la cifra total de inversión pudiera sugerir.

Por otra parte, sin embargo, lo que resulta muy preocupante es observar que la gran mayor parte de los pagos de inversión realizados durante el primer semestre de 1988 correspondieron a apropiaciones presupuestales de años anteriores y no a las del presupuesto vigente. Los retrasos en la ejecución del presupuesto de inversión en los primeros seis meses de 1988 fueron anormalmente altos, como se puede deducir fácilmente de las cifras del Cuadro 17. Pese a un crecimiento de casi 52% en las apropiaciones entre los primeros semestres de 1987 y 1988, los acuerdos correspondientes se redujeron en 10.7%, los giros en 8.0% y los pagos efectivos sobre dichas apropiaciones en 40.5%. La explicación de este fenómeno se encuentra en las grandes dificultades que experimentó la aprobación de las adiciones presupuestales por parte del Consejo de Estado, que a su vez estuvieron vinculadas con las demoras que se presentaron para el desembolso del crédito Concorde. Por esta razón, la ma-

[13] DNP, ***Comportamiento de la economía colombiana en 1988 y evaluación del programa macroeconómico,*** Documento DNP-2394-UPG-UIP, septiembre 15 de 1988.

CUADRO 17

APROPIACION Y EJECUCION DEL PRESUPUESTO DE INVERSION
(Miles de millones de pesos y porcentajes)

	Apropiaciones	Acuerdos	Giros	Pagos
Acumulado Enero-Mayo				
1987	231.1	52.6	44.6	33.9
1988	196.0	40.0	34.3	21.4
Variación %	−15.2	−24.0	−23.1	−36.9
Acumulado Enero - Junio				
1987	231.1	63.2	57.9	44.8
1988	350.8	56.5	53.3	26.7
Variación %	51.8	−10.7	−8.0	−40.5
Acumulado Enero - Julio				
1987	281.0	75.7	62.8	59.3
1988	350.8	69.0	62.0	39.9
Variación %	24.8	−8.9	−1.3	−32.8
Acumulado Enero - Agosto				
1987	n.d.	n.d.	n.d.	69.8
1988	n.d.	n.d.	n.d.	70.1
Variación %	n.d.	n.d.	n.d.	0.4

Fuentes: Contraloría General de la República. Informe Financiero, varios números. Las cifras de agosto sobre pagos son tomadas de la Tesorería.

yor parte de dichas adiciones presupuestales sólo pudieron realizarse en el mes de junio, mes durante el cual las apropiaciones pasaron de ser $196.048 millones a ser $350.809 millones. Con base en este gran crecimiento de las apropiaciones en el mes de junio, es de esperar que los indicadores de ejecución presupuestal mejoren rápidamente a lo largo del segundo semestre. De hecho, las cifras sobre pagos de inversión realizados sobre la vigencia actual hasta el mes de agosto ya denotan un crecimiento positivo, de 0.4%, que a pesar de ser ínfimo, contrasta con la reducción de 40.5% que se observaba en las cifras acumuladas hasta junio (ver Cuadro 17). Además, las cifras sobre pagos totales de inversión, incluyendo aquellos sobre vigencias anteriores, pasaron de mostrar la mencionada tasa de crecimiento de 2.9% entre los períodos enero-junio de 1987 y 1988, a mostrar una tasa de crecimiento de 24.6% entre los períodos enero-agosto de esos dos años, de acuerdo con las cifras del Cuadro 16.

B. Situación financiera del sector público descentralizado

Las cifras sobre el Sector Público Descentralizado (sin Fondo Nacional del Café) presentadas en el Cuadro 15

corresponden a las entidades del sector público sobre las cuales Planeación Nacional mantiene su Programa de Seguimiento Financiero. Sin embargo, los balances presentados en el Cuadro difieren de los producidos directamente por Planeación Nacional, ya que estos últimos fueron ajustados por FEDESARROLLO con el objeto de excluir *todas* las operaciones de crédito de los rubros clasificados por encima de la línea del déficit. De acuerdo con estas cifras ajustadas, las finanzas del sector público descentralizado, excluido el Fondo Nacional del Café, estuvieron virtualmente equilibradas durante el primer semestre de 1988.

Estos resultados, sin embargo, esconden la presencia de situaciones claramente deficitarias en la mayor parte de las entidades del sector, las cuales fueron contrarrestadas de manera casi exclusiva por el superávit de cerca de $50.000 millones en las finanzas de Ecopetrol. Las entidades más deficitarias, entre tanto, fueron Carbocol, con un déficit de $17.500 millones, las del sector eléctrico, con $23.600 millones, y el Metro de Medellín, con $12.700 millones.

Volviendo sobre las cifras agregadas para el Sector Público Descentralizado (excluido el FNC), resulta interesante constatar, en el Cuadro 15, que el virtual equilibrio observado en el primer semestre de 1988 —el cual implicó una mejoría, en términos financieros, frente al pequeño déficit que se observaba en el mismo período de 1987— se hizo posible gracias, fundamentalmente, a un crecimiento de los ingresos (de 30.4%) superior al de los gastos corrientes no financieros (de 26.5%). Los pagos de inversión, entre tanto, mostraron un crecimiento de 33.1%, que si bien es superior al de los ingresos y denota un incremento en términos reales, está muy por debajo del que se tenía proyectado en el Programa Macroeconómico a comienzos del año, el cual era del orden de 43%. El retraso en la ejecución de los planes de inversión de las entidades descentralizadas que denota la comparación entre estas tasas de crecimiento puede haber estado vinculado, como en el caso del Gobierno Central, con las demoras que se presentaron en la contratación y desembolsos del crédito Concorde. Es de esperar, por lo tanto, que en el segundo semestre se manifieste una aceleración importante en el ritmo de ejecución de esas inversiones. Esa aceleración será indispensable, por demás, para evitar que las tendencias recesivas de la situación de demanda agregada en la economía que se han manifestado en el período reciente, tiendan a profundizarse en el futuro cercano.

IV Situación Monetaria y financiera

A. Política monetaria y control de las tasas de interés

En los primeros ocho meses de 1988, la situación monetaria y financiera del país estuvo dominada por los niveles excesivamente altos de las tasas de interés y por una grave restricción en la liquidez del sistema financiero y de la economía en general. En par-

te, estos fenómenos se presentaron como consecuencia de sucesos que estaban por fuera del control de las autoridades monetarias. Pero las políticas que se siguieron, en lugar de compensar los efectos de tales acontecimientos, tendieron a reforzarlos, llevando la situación a niveles realmente críticos. Sólo desde finales de agosto, las autoridades han empezado a responder en forma algo tímida a esa situación mediante las medidas de control administrativo de las tasas de interés y de menor restricción monetaria.

Con una tasa anual de inflación cercana al 30%, y un ritmo de crecimiento del ingreso nominal que debe haber oscilado alrededor del 35%, los medios de pago crecieron en julio y agosto a tasas anuales inferiores al 25% y la oferta monetaria ampliada a ritmos cercanos apenas al 22% (ver Cuadro 18). La drástica contracción de la oferta real de dinero y de los indicadores de liquidez de la economía que estas cifras implican ha sido justificada por las autoridades como parte de una estrategia antiinflacionaria, dirigida a combatir la aceleración en el ritmo de crecimiento de los precios del primer semestre del año. Esa estrategia, sin embargo, tal como lo ha venido repitiendo FEDESARROLLO, no sólo resulta altamente ineficiente para combatir un proceso de aceleración de la inflación originado fundamentalmente en problemas específicos de un sector, como es el de alimentos, sino que implica grandes costos en términos del desempeño de la actividad productiva real. De hecho, la falta de liquidez de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda ha estado íntimamente vinculada con la recesión que, como ya se comentó, vive este año el sector de la construcción. Además, aunque es más difícil de evaluar, la iliquidez general del sistema financiero, con las altas tasas de interés que ha conllevado, puede haber tenido una influencia considerable en la desaceleración del ritmo de crecimiento de otros sectores como el industrial o el

CUADRO 18

INDICADORES MONETARIOS

Tasas anuales de crecimiento de los saldos a fin de período

	Diciembre		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto
	1986/85	1987/86	1988/87	1988/87	1988/87	1988/87	1988/87	1988/87	1988/87	1988/87
A. Base Monetaria	28.2	31.5	40.8	36.0	47.2	38.4	33.7	33.2	32.9	27.2
B. Liquidez secundaria	13.0	35.9	22.1	20.5	0.5	10.2	10.0	20.7	12.2	18.4
C. Medios de pago (M1)	22.8	32.9	33.0	29.8	28.1	26.4	24.3	28.4	24.7	23.8
1. Efectivo	18.5	32.1	42.3	45.9	50.1	35.9	28.5	37.2	35.9	29.8
2. Cuentas corrientes	25.8	33.5	29.0	23.1	19.1	22.3	22.5	24.5	20.0	21.3
D. Cuasidineros[a]	29.6	27.4	24.3	23.3	21.5	22.6	21.9	21.0	20.3	21.3
E. Oferta monetaria ampliada (M2)	26.9	29.5	27.4	25.6	23.8	24.0	22.7	23.6	21.9	22.2

Fuente: Banco de la República y cálculos de FEDESARROLLO.

comercial, en el período más reciente.

No existe duda, por otra parte, que la iliquidez del sistema y las altas tasas de interés han afectado negativamente el proceso de recuperación del sector financiero que se venía observando en los dos últimos años. De hecho, la cadena de quiebras y de intervenciones de entidades financieras que se presentó hacia mediados del año —la cual hizo recordar los inicios de la gran crisis financiera de 1982— no estuvo desligada de la existencia de unas tasas de interés que llegaron a ubicarse en agosto por encima de los más altos niveles alcanzados en los últimos cinco años (Gráfico 10).

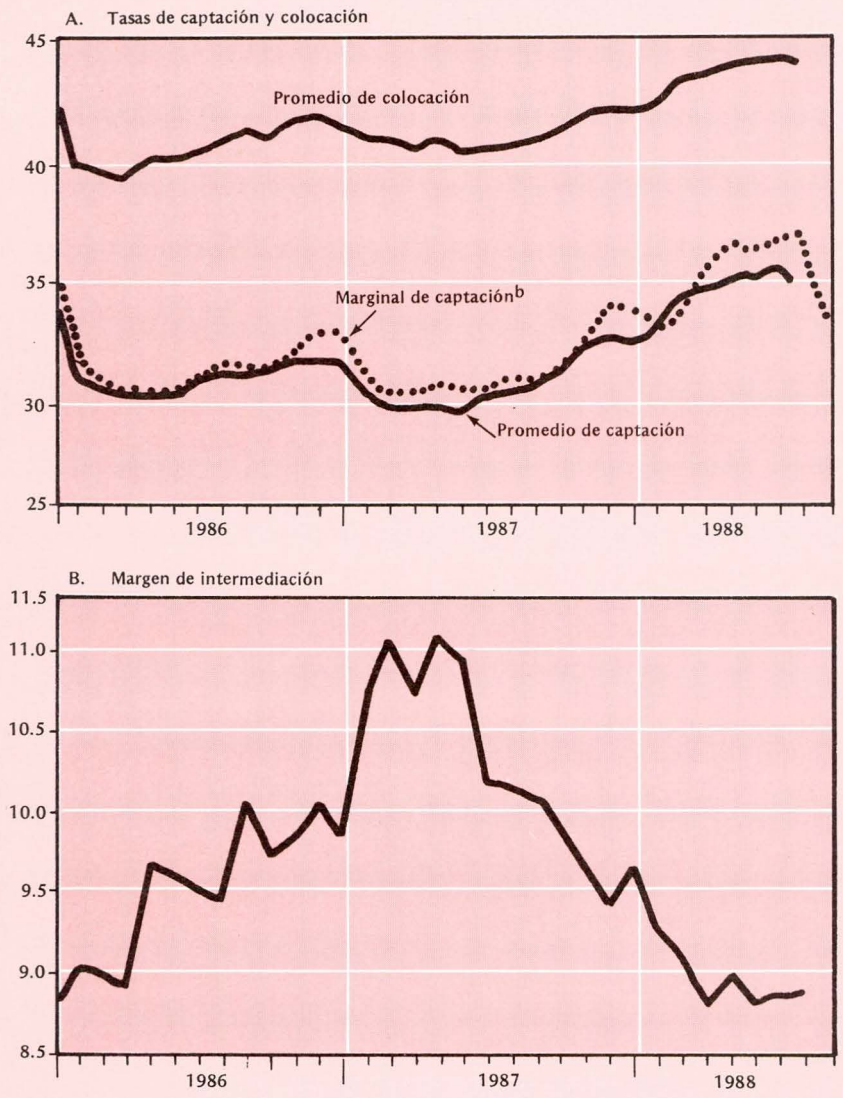
Es posible identificar al menos tres mecanismos a través de los cuales unas tasas de interés excesivamente altas afectan negativamente al sistema financiero. El primero de ellos surge de la incapacidad de las entidades del sector para trasladar plenamente el aumento de las tasas de captación a mayores tasas activas o de colocación. En efecto, aunque a lo largo de 1988 las tasas de colocación manifestaron una tendencia fuertemente creciente, el margen entre ellas y las tasas pasivas de captación (esto es, el margen de intermediación) se redujo considerablemente, tal como se aprecia en el Gráfico 10.

Un segundo mecanismo que también reduce los márgenes de utilidad para el sistema financiero, pero que no es captado por el margen de intermediación del Gráfico 10, es el que se produce por cuanto las altas tasas de interés desincentivan la demanda por parte del público de cuentas corrientes y cuentas de ahorro y de UPAC. Cuando aumentan las tasas de interés de otros activos financieros (básicamente de los Certificados de Depósito a Término), se eleva el costo de oportunidad de mantener depósitos en cuentas corrientes y lo mismo sucede con el costo de oportunidad de mantener depósitos en cuentas de ahorro o de UPAC, cuyas tasas de interés se encuentran controladas y pierden por ello competitividad relativa[14]. Este, como se verá más adelante, es uno de los elementos que permiten explicar la pérdida de importancia relativa de estos tipos de depósitos en la composición de los activos financieros del público durante 1988. Esa pérdida de importancia, a su vez, implica para las entidades financieras la necesidad de recurrir a fuentes más costosas de recursos (como los CDTs), reduciendo con ello sus márgenes de utilidad

El tercer mecanismo a través del cual las altas tasas de interés afectan negativamente al sistema financiero se relaciona con el aumento que ellas implican sobre el riesgo implícito en cada operación de crédito. La recuperación de cartera se hace más difícil en condiciones como las que regían antes de las recientes medidas de control, cuando las tasas de interés activas se ubicaban en un promedio cercano al 45% efectivo y en niveles superiores al 50% efectivo para muchas operaciones de crédito.

[14] Con el objeto de contrarrestar este efecto el gobierno autorizó un aumento en la tasa de corrección monetaria de los depósitos en UPAC del 22% en que estaba a un 24% a partir de julio (Decreto 1319 de junio 7 de 1988). A pesar de ello, la desventaja relativa de las tasas efectivas de interés pagadas por el sistema frente a las de los Certificados de Depósito a Término del resto del sistema financiero se mantuvo en niveles excesivos.

GRAFICO 10
TASAS DE INTERESES EFECTIVAS Y MARGENES DE INTERMEDIACION
Enero, 1986 — Agosto, 1988[a]



a La cifra de agosto de 1988 corresponde únicamente a la primera semana, excepto en el caso de la tasa marginal de captación, la cual corresponde al promedio hasta agosto 24.

b Tasa efectiva de los CDT's a 90 días de Corporaciones Financieras Privadas. La cifra de septiembre corresponde a la máxima autorizada, de 33.5o/o.

Fuentes: Banco de la República y Superintendencia Bancaria.

En algunos medios se ha argumentado que tasas de interés activas del orden de magnitud mencionado no deberían ser tan preocupantes, ya que la aceleración de la inflación observada durante el primer semestre del año hizo que ellas no fueran altas en términos reales. Este argumento, sin

embargo, carece de fundamento al menos por dos razones principales. En primer lugar, porque incluso si se considerara una tasa de inflación del 30%, como la vigente en términos del índice de precios al consumidor a mediados del año, las tasas de interés activas reales serían superiores al 10% en promedio y en muchos casos al 15%, cifras estas que pueden ser consideradas altas con cualquier punto de referencia, sea éste un patrón internacional o una tasa normal de rendimiento real de la inversión en actividades productivas. En segundo lugar, el argumento resulta aún menos serio cuando se tiene en cuenta que la tasa de inflación de 30% no es la relevante para este tipo de cálculos. En efecto, ella corresponde al crecimiento de los precios de una canasta familiar, en la que tienen un fuerte peso los alimentos, y no al crecimiento de los precios de la mayor parte de los bienes generados por las actividades productivas que utilizan créditos con tasas de interés de mercado. El ritmo de inflación correspondiente a los productos distintos a los alimentos, en cambio, ha estado por debajo del 25% a lo largo de los ocho primeros meses de 1988. Si las tasas de interés activas reales vigentes a mediados del año se calculan con referencia a ese ritmo de crecimiento de los precios, se encuentra que ellas superaron el 15% en promedio y en muchos casos al 20%. Por supuesto, una tasa de rentabilidad de estos órdenes de magnitud es muy difícil de obtener en actividades productivas y cualquier crédito otorgado sobre esa base incurre necesariamente en un grave riesgo de no ser recuperado. La situación es aún más grave en la actualidad, por cuanto la Reforma Tributaria de 1986 abolió la deducibilidad total que previamente existía de los costos financieros de las empresas para fines tributarios.

En las condiciones descritas, la necesidad de reducir las tasas de interés y de aumentar el grado de liquidez del sistema financiero se había hecho imperativa, tal como lo planteara *Coyuntura Económica* en su entrega de junio pasado. En agosto 24, las autoridades adoptaron medidas en esa dirección, reduciendo las tasas de interés de captación y colocación en cerca de cuatro puntos porcentuales mediante controles administrativos y expandiendo la oferta monetaria mediante una disminución de dos puntos en el porcentaje de encaje legal que los establecimientos bancarios debían mantener sobre depósitos a la vista y a menos de treinta días[15]. Sin embargo, estas medidas fueron tímidas. Las tasas máximas de interés para captación se ubicaron en niveles superiores en casi tres puntos porcentuales a las vigentes en agosto de 1987 (ver Gráfico 10) y la expansión monetaria buscada con los menores encajes fue de sólo $20.000 millones, equivalentes a menos de un 2% de los medios de pago en circulación en el momento en que se tomó la medida. En septiembre 15, una nueva resolución de la Junta Monetaria autorizó reducir temporalmente, hasta el mes de noviembre, los encajes bancarios en cuatro puntos adicionales, buscando expandir en otros $40.000 millones la oferta de dinero. Aún así, las me-

[15] Los porcentajes de encaje se redujeron de 44% al 42% sobre depósitos del público en general y de 65% al 63% sobre los depósitos de entidades del sector público, de acuerdo con la Resolución No. 57 de agosto 24 de 1988.

tas de expansión monetaria que mantiene el gobierno deben ser calificadas de excesivamente bajas, al situarse entre 26.5% y 28%, cuando el crecimiento del ingreso nominal de la economía se ubicará probablemente muy por encima del 30% en el presente año.

El hecho de que las últimas medidas de reducción de los encajes hayan sido diseñadas explícitamente con carácter temporal sugiere que las autoridades aún insisten en el empeño —que también mostraron en los dos años anteriores— de reducir el crecimiento que estacionalmente presentan los medios de pago al final de cada año. Tal como ha sido comentado en entregas anteriores de *Coyuntura Económica*, ese crecimiento estacional de los medios de pago surge esencialmente de los factores que determinan la demanda de dinero (pago de primas, vacaciones, compras navideñas, etc.) y no de la oferta monetaria. Por ello, persistir en el intento de reducirlo no sólo resulta poco efectivo para el logro de sus propósitos sino que, al generar excesos de demanda en el mercado monetario, puede conducir a presiones al alza sobre las tasas de interés que hagan muy difícil mantenerlas controladas mediante mecanismos puramente administrativos.

B. Fuentes de crecimiento de la base y de la oferta monetaria hasta el mes de agosto

A diferencia de lo que había venido sucediendo a lo largo de los siete primeros meses del año, durante los cuales las tasas anuales de expansión de la base monetaria habían sido superiores al 33%, en el mes de agosto esa tasa fue de sólo 27.2% (ver Cuadro 18). Este lento crecimiento puede parecer paradójico cuando se observa que el valor en pesos de las reservas internacionales aumentó en casi un 39% y el crédito doméstico del Banco de la República lo hizo en un 66.5% (Cuadro 19). Esta paradoja, sin embargo, se explica por cuanto los pasivos no monetarios crecieron también a ritmos muy altos, superiores al 65%. De hecho, el crecimiento de las reservas internacionales y del crédito del Banco de la República al sector público, entre agosto de 1987 y 1988, estuvo compensado por gigantescas colocaciones de la Tesorería en Títulos Canjeables, por casi $210.000 millones, dirigidas en buena medida a esterilizar los efectos monetarios del crédito Concorde, así como por un crecimiento importante (cercano a $54.000 millones) de las colocaciones en el FODEX por parte de ECOPETROL. Por contraste, como se verá más adelante, las Operaciones de Mercado Abierto no cumplieron un rol contraccionista de la base monetaria en el último año.

Por su parte, el crédito neto del Banco de la República al sector financiero fue claramente expansionista en términos de la base monetaria. Ello, sin embargo, tendió sencillamente a contrarrestar el papel contraccionista que dicho sector cumplió a nivel de los medios de pago y de la oferta monetaria ampliada, debido al lento crecimiento de la liquidez secundaria y de los cuasidineros. En efecto, el crédito neto del Banco de la República al sector financiero se incrementó en casi $56.000 millones entre agosto de 1987 y 1988, explicando una porción importante del aumento total en la base monetaria, el cual fue cer-

CUADRO 19

FUENTES DE LA BASE Y DE LA OFERTA MONETARIA
Fin de agosto
Miles de millones de pesos y porcentajes

	1987	1988	1988/1987 (%)
I. BASE MONETARIA (A+B+C+D−E)	512.6	652.0	27.2
A. Reservas internacionales	797.4	1105.3	38.6
B. Crédito doméstico	342.1	569.8	66.5
1. Al sector público	268.9	446.7	66.1
a. A Tesorería	208.6	344.6	65.2
b. Acuerdos de pago del FODEX	65.4	119.4	82.5
c. Resto	−5.0	−17.3	242.7
3. Al sector financiero	82.8	138.6	67.4
a. A bancos	50.5	71.3	41.2
b. Al FAVI	−69.2	−50.1	−27.7
c. Resto	101.6	117.5	15.6
5. Al sector privado no financiero	−9.6	−15.6	62.0
C. Moneda de Tesorería	12.2	19.7	61.8
D. Otros Activos Netos	−6.5	2.2	−134.2
E. Pasivos no monetarios	632.6	1045.0	65.2
1. Títulos del Bco. República	351.0	641.3	82.7
2. Obligaciones externas de largo plazo	109.7	140.5	28.2
3. Obligaciones con el sector privado	91.7	116.9	27.4
4. Otros	80.2	146.3	82.4
II. LIQUIDEZ SECUNDARIA	326.0	386.0	18.4
III. MULTIPLICADOR MONETARIO	1.64	1.59	−2.7
IV. MEDIOS DE PAGO (I+II)	838.6	1038.0	23.8
V. CUASIDINEROS	1579.5	1916.0	21.3
VI. OFERTA MONETARIA AMPLIADA (IV+V)	2418.1	2954.0	22.2

Fuente: Banco de la República.

cano a $140.000 millones. No obstante, ese incremento en el crédito primario neto al sector financiero se produjo básicamente como consecuencia de las necesidades de liquidez enfrentadas por las entidades del sector, debido al crecimiento excesivamente lento de las colocaciones del público en cuentas corrientes y en depósitos de ahorro y en UPAC. Este fenómeno se relaciona íntimamente con el proceso de sustitución de cuentas corrientes y de cuasidineros por efectivo, llevado a cabo por el público a lo largo del presente año, tal como se analiza en la siguiente subsección.

C. Preferencia por efectivo y composición del portafolio de los agentes económicos

Uno de los elementos que han caracterizado el desempeño de la situa-

ción monetaria y financiera a lo largo de 1988 ha sido el cambio en la composición del portafolio de los agentes económicos con respecto a años anteriores. En particular, dos fenómenos han tenido gran relevancia: la mayor preferencia por efectivo frente a depósitos en cuenta corriente y la menor demanda por cuasidineros en relación con la de medios de pago.

1. Relación de efectivo a depósitos en cuenta corriente

En cuanto a la preferencia por efectivo, la parte A del Grafico 11 permite apreciar cómo la relación entre éste y los depósitos en cuenta corriente se mantuvo durante todos los meses, entre enero y agosto de 1988, por encima de lo que había sido en los mismos meses del año anterior. Aunque entre diciembre de 1987 y enero del presente año dicha relación se redujo de manera importante, siguiendo el comportamiento estacional típico de la demanda de efectivo, la reducción fue mucho menor a la que se observara un año antes. La razón para esa menor reducción estuvo íntimamente vinculada con las medidas de control tributario sobre los depósitos del público en el sistema financiero, que fueron anunciadas a finales de 1987. Este efecto se mantuvo hasta el mes de abril, cuando dichas medidas fueron desmontadas. A partir de ese mes, de hecho, la relación de efectivo a depósitos en cuenta corriente se acercó considerablemente a la de los meses correspondientes de 1987. Sin embargo, como se aprecia en el Gráfico 11, esa relación siguió siendo superior en los meses siguientes del año en curso, denotando la persistencia de una mayor preferencia por efectivo que ya no puede ser explicada por las mencionadas medidas de control tributario.

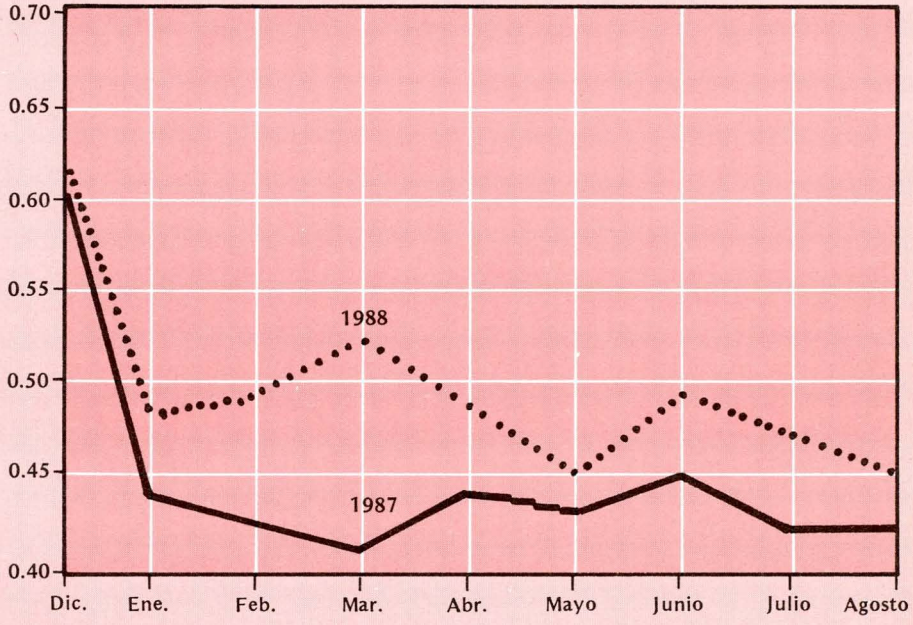
Posiblemente, la mayor preferencia por efectivo con respecto a cuentas corrientes que se mantuvo después de abril es explicable en parte por el proceso de aprendizaje que durante los primeros meses del año tuvo el público en el uso de efectivo para efectuar transacciones que antes se realizaban con cheque. Adicionalmente, sin embargo, varios elementos pueden haber contribuido a mantener un grado de utilización de los depósitos en cuenta corriente inferior al que se acostumbraba en años anteriores. En primer lugar, las altas tasas de interés vigentes en el presente año no sólo debieron reducir la demanda de dinero sino que posiblemente redujeron en mayor grado la demanda de cuentas corrientes que la de efectivo, en la medida en que aquellas tienen un mayor grado de sustitución con los depósitos a término que producen intereses. Por otra parte, el incremento en la utilización de tarjetas de crédito como medio de pago aparentemente desplazó parcialmente la utilización de cuentas corrientes para ese propósito, al menos hasta mediados del año, cuando las autoridades se vieron obligadas a adoptar medidas restrictivas sobre el uso de esas tarjetas[16]. Además, es posible que la incertidumbre generada por la creación de un seguro de depósito haya reducido también, marginalmente, la demanda de cuenta corrientes y estimulado la utilización de efectivo.

Como se mencionó anteriormente, la menor utilización de cuentas corrien-

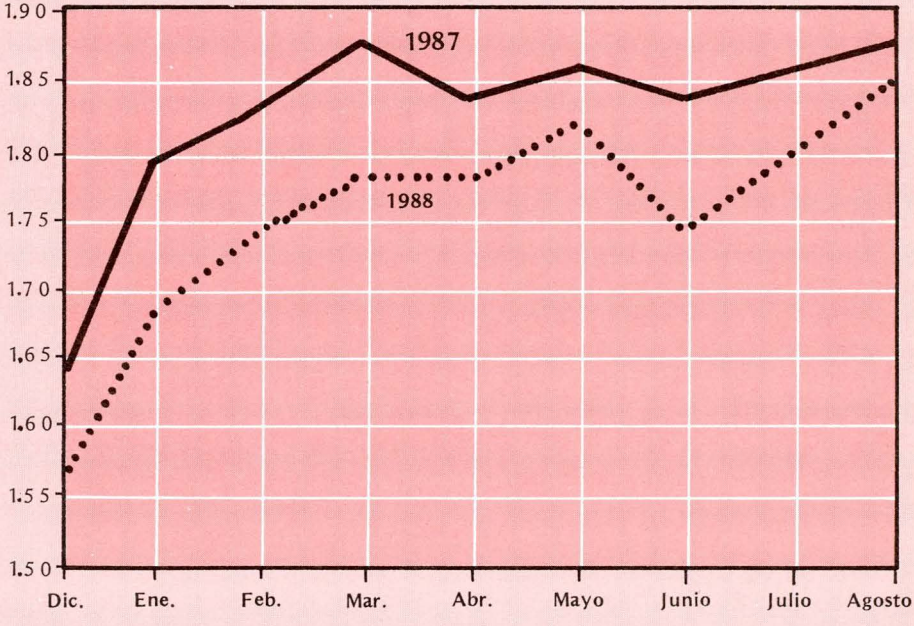
[16] Resoluciones de la Junta Monetaria Nos. 48 y 51 de julio 6 y agosto 3 de 1988, respectivamente.

GRAFICO 11
INDICADORES DE LA COMPOSICION DE LA OFERTA MONETARIA

A. Efectivo/Cuentas corrientes



B. Cuasidineros/M1



Fuente: Banco de la República y cálculos de FEDESARROLLO.

tes por parte del público conlleva un grave perjuicio para el sistema bancario, en la medida en que lo obliga a recurrir a fuentes más costosas de recursos financieros, a través por ejemplo de mayores emisiones de certificados de Depósito a Término. Adicionalmente, la sustitución de cuentas corrientes por efectivo observada a lo largo de 1988 hace más difícil el proceso de control monetario para las autoridades, al reducir el grado de certeza que ellas tienen acerca del resultado de sus políticas sobre la cantidad de dinero en circulación. No obstante, las medidas adoptadas de restricción al uso de tarjetas de crédito, el control de las tasas de interés y la normalización de la situación de incertidumbre que existía sobre el seguro de depósitos permiten esperar que la relación de efectivo a depósitos en cuenta corriente continúe normalizándose en lo que resta del año.

2. Relación de cuasidineros a medios de pago

La relación entre los cuasidineros y los medios de pago se ha mantenido en todos los meses de 1988 considerablemente por debajo de lo que era en 1987 (ver parte B del Gráfico 11). Ello obedece a que los depósitos en las Corporaciones de Ahorro y Vivienda (CAV) y los depósitos de ahorro bancario, que conforman dichos cuasidineros, mostraron tasas de crecimiento nominales de apenas 20.4% y 9.3% entre agosto de 1987 y el mismo mes de 1988, aún inferiores a los de M1, tal como se aprecia en el Cuadro 20.

En parte, el lento crecimiento de los depósitos de las CAV que se manifiesta al comparar las cifras de agosto de los dos últimos años puede explicarse por los retiros masivos que realizaron algunas entidades públicas —especialmente Ecopetrol— a finales de 1987. En buena medida, sin embargo, el lento crecimiento de los cuasidineros en general respondió a un proceso de sustitución en el portafolio de los agentes económicos privados en favor del efectivo, por un lado, y de los Certificados de Depósito a Término, por el otro. Las cifras del Cuadro 20 son ilustrativas de este proceso, al mostrar una tasa de crecimiento anual del efectivo y de los CDTs de 29.8% y 28.5%, respectivamente, claramente por encima de las correspondientes a los cuasidineros. Las razones que explican la sustitución de cuasidineros por efectivo son probablemente similares a las mencionadas en la subsección anterior para explicar la sustitución de los depósitos en cuentas corrientes por efectivo. La sustitución por CDTs, por su parte, es fácilmente explicable por la pérdida de competitividad relativa de los intereses pagados por las CAV y por las cuentas de ahorro bancario que implicó el aumento en las demás tasas de interés.

Es interesante destacar, haciendo referencia al Cuadro 20, que el lento crecimiento de los depósitos de ahorro y de los depósitos en las CAV no puede ser explicado por la competencia de papeles oficiales, como se ha sugerido en algunos medios. Por el contrario, la captación de recursos financieros por parte del sector público a través de TAN, Títulos Cafeteros y papeles del sector eléctrico mostraba una tasa de crecimiento en año completo de sólo 11.7% en el mes de agosto. En año corrido, además, esa tasa de crecimiento era de sólo 5.8%, cuando para el mismo

CUADRO 20

EVOLUCION DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS FINANCIEROS
Fin de agosto
(Miles de millones de pesos y porcentajes)

	Saldos fin de agosto		Variaciones porcentuales		
			En año corrido		En año completo
	1987	1988	1987	1988	1988/87
I. EFECTIVO EN PODER DEL PUBLICO	247.6	321.4	−21.3	−22.6	29.8
II. SISTEMA FINANCIERO	2367.5	2859.0	23.7	16.8	20.8
A. Depósitos en cuenta corriente	591.0	716.6	24.7	13.2	21.3
B. Depósitos de ahorro	280.9	307.1	9.3	−7.2	9.3
C. Certificados de depósito a término	559.0	718.3	19.4	20.0	28.5
D. Depósitos CAV	739.7	890.7	31.5	31.2	20.4
E. Captación Cías. de financ. comercial	117.3	146.7	17.3	17.8	25.1
F. Cédulas hipotecarias	79.7	79.7	54.9	−1.6	0.1
III. SECTOR PUBLICO	216.1	241.4	27.2	5.8	11.7
A. Títulos de Ahorro Nacional	147.3	159.1	14.3	4.4	8.0
B. Títulos Cafeteros	56.7	60.4	96.7	−0.3	6.5
C. Certificados Eléctricos Valorizales y T.E.R.	12.2	21.9	−0.6	44.8	79.7
IV. BANCO DE LA REPUBLICA	351.0	641.3	3.2	83.8	82.7
A. Certificados de Cambio	35.1	23.6	0.7	20.1	−32.7
B. Operaciones de mercado abierto	176.382	176.579	—	7.1	0.1
1. Títulos de Participación	100.228	112.286	25.1	−11.2	12.0
2. Títulos Canjeables	76.154	64.293	—	67.6	−15.6
C. Otras operaciones con Títulos de Banco de la República	139.554	441.182	—	168.3	216.1
1. Contrapartidas de operaciones en M/E	28.131	297.748	—	599.0	958.4
2. TREC y TREN	104.067	132.833	—	14.9	27.6
3. Otras	7.356	10.601	—	69.5	44.1

[a] Incluye Títulos Canjeables en manos del público en general, de reaseguradoras, de Fedecafé y de Corporaciones Financieras.
Fuente: Banco de la República.

mes de 1987 alcanzaba un 27.2o/o. Por su parte, la captación de recursos por parte del Banco de la República mediante Certificados de Cambio y Operaciones de Mercado Abierto era inferior en agosto último, incluso en términos nominales, a la observada en el mismo mes del año anterior. De hecho, el fuerte crecimiento que muestran las captaciones totales con Títulos del Banco de la República en el Cuadro 20 responde de manera exclusiva a las mayores colocaciones que ha realizado en estos Títulos el propio sector público y en particular, a las colocaciones de Ecopetrol en TREN y a las de la Tesorería en Títulos Canjeables, estas últimas dirigidas a esterilizar los efectos monetarios del desembolso del crédito Concorde y de otros créditos externos. Ni las Operaciones de Mercado

Abierto ni el financiamiento interno no monetario del déficit fiscal pueden considerarse, por lo tanto, como factores causantes de las restricciones de liquidez observadas a lo largo de 1988 en el sistema financiero.

D. Comportamiento del crédito del sistema financiero

En el Cuadro 21 se presentan las cifras sobre el comportamiento de las colocaciones del sistema financiero hasta el mes de agosto. Como se puede apreciar, la tasa de crecimiento en año completo de las colocaciones totales fue de 28% y la de las correspondientes a créditos (cartera) fue de 29.2%. Estas tasas, inferiores a las de crecimiento del ingreso nominal de la economía en el mismo período, reflejan por sí mismas una relativa contracción del crédito. Sin embargo, la contracción puede haber sido considerablemente mayor de lo que reflejan esas cifras sobre saldos de las colocaciones y de la cartera vigente, ya que ellas no sólo muestran el desempeño de los préstamos otorgados sino también el de su recuperación. En la medida en que la recuperación de cartera se haya hecho más difícil a lo largo de 1988, como es de esperar, la restricción del crédito no se manifestaría tanto en un menor crecimiento de los saldos vigentes, sino en un deterioro de la calidad de la cartera. Desafortunadamente no se

CUADRO 21

COLOCACIONES DE LOS PRINCIPALES INTERMEDIARIOS FINANCIEROS
Fin de agosto
(Miles de millones de pesos y porcentajes)

	Saldos fin de agosto		Variaciones porcentuales		
			En año corrido		En año completo
	1987	1988	1987	1988	1988/87
I. BANCOS COMERCIALES	1135.9	1463.8	24.7	17.6	28.9
A. Cartera	1034.1	1313.0	21.5	14.6	27.0
B. Otras colocaciones	101.8	150.8	70.2	52.1	48.1
II. CORPORACIONES DE AHORRO Y VIVIENDA	673.5	814.7	26.5	21.3	21.0
A. Cartera	628.6	785.6	18.0	17.0	25.0
B. Otras colocaciones	44.9	29.1	—	—	−35.2
III. CORPORACIONES FINANCIERAS	207.2	297.3	19.2	23.5	43.5
A. Cartera	191.9	281.6	20.2	25.4	46.8
B. Otras colocaciones	15.3	15.7	8.0	−2.3	2.5
IV. COMPAÑIAS DE FINANCIAMIENTO COMERCIAL	116.1	153.3	24.9	22.4	32.0
A. Cartera	93.6	137.7	21.7	25.3	47.1
B. Otras colocaciones	22.5	15.7	39.8	2.2	−30.4
V. TOTAL (I+ II+ III+ IV)	2132.6	2729.1	24.7	19.6	28.0
A. Cartera	1948.1	2517.8	20.3	17.0	29.2
B. Otras colocaciones	184.5	211.2	104.8	61.9	14.5

Fuente: Banco de la República.

dispone aún de cifras apropiadas para juzgar la magnitud de este fenómeno a nivel del conjunto del sistema financiero. Para el sistema bancario, sin embargo, la cartera vencida creció en 36.5o/o entre agosto de 1987 y 1988 cuando en el año anterior lo había hecho en sólo 14.5o/o, de acuerdo con información elaborada por la Asociación Bancaria.

Resulta interesante observar las diferencias en el comportamiento de los saldos de la cartera vigente que se observan a nivel de los distintos tipos de intermediarios financieros. En primer lugar, se destaca en el Cuadro 21 el crecimiento particularmente alto de la cartera de las Corporaciones Financieras (46.8o/o), el cual obedeció probablemente a que estas entidades, conjuntamente con las Compañías de Financiamiento Comercial, no se vieron afectadas por la reducción relativa en la demanda por cuentas corrientes y por depósitos en UPAC, que sí afectó a los bancos y a las Corporaciones de Ahorro y Vivienda.

Por el otro lado, el bajo dinamismo de las colocaciones crediticias de los bancos no sólo se refleja en un crecimiento de su cartera de apenas 27.0o/o en año completo, sino en que su crecimiento a lo largo de los primeros ocho meses de 1988 fue de sólo 14.6o/o, cuando en el mismo período del año anterior había sido de 21.5o/o.

En cuanto a las Corporaciones de Ahorro y Vivienda, el crecimiento de 25o/o en los saldos de la cartera vigente puede parecer relativamente alto, dadas las grandes dificultades que estas entidades han tenido que enfrentar para captar recursos. Debe recordarse, sin embargo, que debido al sistema de contabilización en UPAC, la cartera de las CAV tiene un crecimiento automático, equivalente a la corrección monetaria menos la recuperación de cartera, incluso cuando no se realizan nuevas operaciones de crédito. De hecho, las cifras del Cuadro 2 comentadas anteriormente, al hacer referencia al comportamiento del sector de la construcción, permitieron observar que el monto de los préstamos *nuevos* entregados por las CAV en el primer semestre de 1988 fue superior al de los del primer semestre de 1987 en sólo 20.4o/o y que tanto los préstamos aprobados como los solicitados manifestaron grandes reducciones, incluso en términos nominales, entre esos mismos períodos.

Es necesario concluir, de esta manera, que las restricciones de liquidez enfrentadas por los bancos y por las Corporaciones de Ahorro y Vivienda a lo largo de 1988 se han reflejado en un pobre desempeño del crédito otorgado por esas entidades al resto de la economía. Las medidas recientes sobre encajes y tasas de interés pueden empezar a revertir esa situación. Sin embargo, aún sigue siendo necesaria una mayor irrigación de liquidez en la economía, que se manifieste en un crecimiento de las metas planteadas por el gobierno para el crecimiento monetario. Sólo de esa manera se podrán alimentar satisfactoriamente las necesidades de liquidez del aparato productivo y se podrá garantizar una reducción de las tasas de interés más allá de los topes máximos fijados por las citadas medidas, los cuales, como ya se anotó, siguen siendo excesivamente altos.

V Comportamiento de los precios

Tal como se esperaba, la tasa de inflación de los precios al consumidor empezó a desacelerarse desde mediados del año. En el mes de agosto, incluso, la variación mensual de los precios llegó a ser negativa, permitiendo que la tasa de inflación en año completo bajara del 30.3%, en que se hallaba en junio y julio, a un 29.6%. Para los meses restantes del año se espera que esa tasa se siga reduciendo hasta colocarse alrededor del 27%.

En algunos medios se ha intentado mostrar la desaceleración reciente de la inflación como un logro de la política monetaria contraccionista. Los argumentos utilizados para ello, sin embargo, resultan tan poco convincentes como aquellos que culpaban a una supuesta expansión excesiva de los medios de pago en el período anterior, de la aceleración de la inflación en la primera mitad del año. En efecto, así como esa aceleración había sido explicada fundamentalmente por las restricciones existentes en la oferta de alimentos, la desaceleración de la inflación en el segundo semestre se relaciona estrechamente con el incremento en esa oferta, generado por el cambio en la política de importación de alimentos, por la mayor oferta de carne (que corresponde a la fase de liquidación de hembras en el ciclo ganadero) y por la recolección de unas cosechas abundantes de productos que, como la papa, tienen un peso muy importante en la canasta familiar.

Las cifras sobre la contribución de los distintos grupos de productos al crecimiento anual de los precios, que se presentan en el Cuadro 22, confirman que los productos agropecuarios, procesados y sin procesar, son los que permiten entender tanto la aceleración de la inflación en el primer semestre del año como su desaceleración en el período más reciente. En efecto, de los 6.3 puntos porcentuales en que se aceleró la inflación entre diciembre de 1987 y junio del presente año, 5.3 puntos porcentuales pueden ser atribuidos a los citados productos agropecuarios (los cuales pasaron de contribuir con 14.7 puntos a hacerlo con 20.0 puntos). A su turno, la desaceleración en 0.7 puntos que manifestó la inflación anual entre junio y agosto, al pasar de 30.3% a 29.6%, puede explicarse íntegramente por lo sucedido con esos mismos productos agropecuarios, los cuales redujeron su contribución a la inflación en 1.3 puntos porcentuales (al pasar de 20.0 a 18.7 puntos).

A nivel más desagregado, los productos que explicaron la desaceleración en el ritmo de inflación entre junio y agosto fueron claramente los pecuarios —que continuaron la tendencia que ya traían en el primer semestre hacia un menor ritmo de crecimiento de sus precios— y los agropecuarios sin procesar, los cuales revirtieron parcialmente la fuerte aceleración en el ritmo de crecimiento de sus precios que habían manifestado en el primer

CUADRO 22

CONTRIBUCION DE LOS GRUPOS DE ARTICULOS AL CRECIMIENTO ANUAL DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR
(Porcentajes)

	Diciembre 1983	Diciembre 1984	Diciembre 1985	Diciembre 1986	Diciembre 1987	Junio 1988	Agosto 1988
Agropecuarios sin procesar	2.3	3.7	5.9	4.8	4.6	9.4	8.3
Pecuarios	3.0	1.5	3.9	4.2	4.8	3.3	2.5
Agrícolas procesados	3.3	4.6	4.3	3.4	5.3	7.3	7.9
Subtotal agropecuarios	8.6	9.7	14.0	12.4	14.6	20.0	18.7
Industriales	2.7	3.4	3.5	3.4	3.6	3.8	4.2
Arrendamientos	1.9	1.7	1.8	1.5	1.9	2.1	2.2
Servicios estatales	1.6	1.1	1.6	1.4	1.7	1.7	1.9
Otros servicios	1.8	2.4	1.5	2.1	2.3	2.6	2.8
Subtotal no agropecuarios	8.0	8.5	8.4	8.4	9.4	10.2	11.1
Inflación total	16.6	18.2	22.5	20.9	24.0	30.3	29.6

a Cifras calculadas como el producto de la tasa de inflación de cada grupo por su participación en el IPC total.
Fuente: DANE.

semestre. Los productos agrícolas procesados, en cambio, mantuvieron la tendencia a acelerar el crecimiento de sus precios que traían desde 1987 y que habían mantenido también en el primer semestre del presente año.

Pese a la desaceleración en el ritmo de crecimiento de los precios de los productos agropecuarios observada entre junio y agosto, dicho ritmo seguía siendo excesivo en este último mes, ubicándose claramente por encima del resto de la canasta familiar y contribuyendo a la inflación global en proporciones muy superiores a aquellas en que lo hacía en años anteriores (ver Cuadro 22). Las expectativas de una reducción adicional importante en el ritmo de inflación global para lo que resta del año descansan por ello, en el supuesto de que dicha contribución de los productos agropecuarios al crecimiento de los precios se siga reduciendo en forma significativa, gracias a la reversión en las condiciones de su oferta. La contribución que eventualmente pudiera hacer a este propósito una política de contracción monetaria como la observada en los primeros ocho meses de 1988 sería cuando mucho marginal.

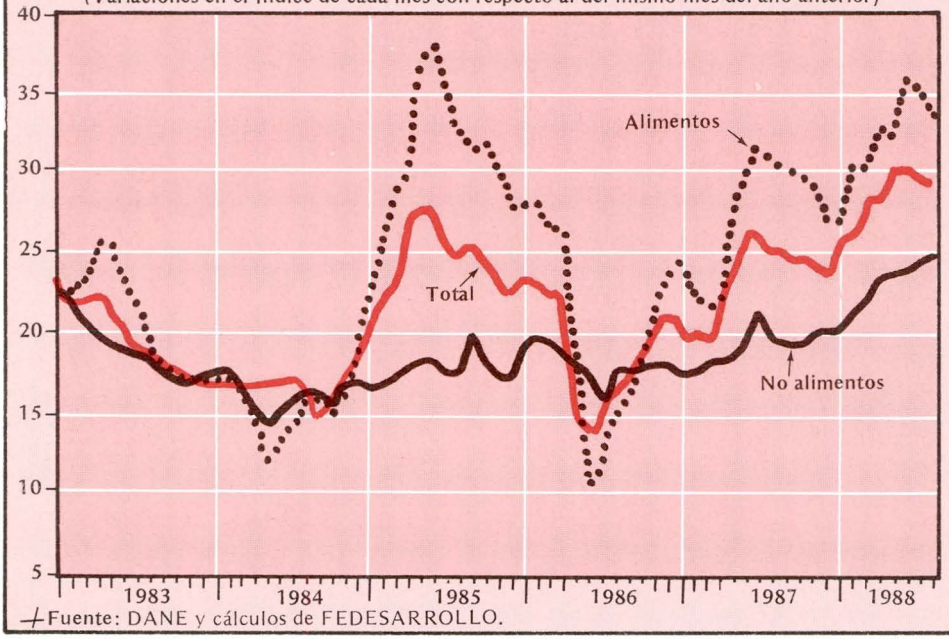
Por supuesto, la importancia primordial de los productos agropecuarios

GRAFICO 12

TASAS DE CRECIMIENTO ANUALES DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

(Enero de 1983 a Agosto de 1988)

(Variaciones en el índice de cada mes con respecto al del mismo mes del año anterior)

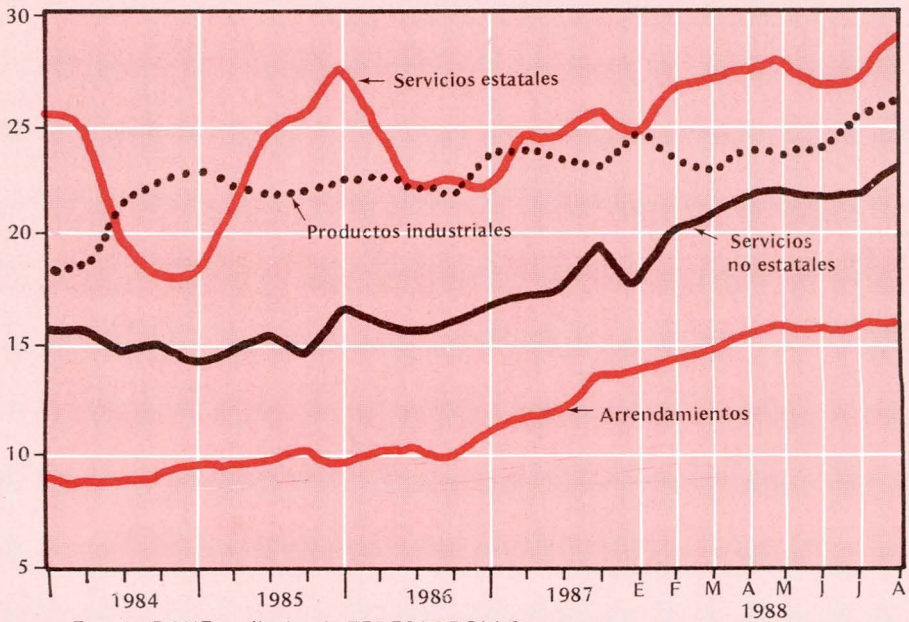


Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

GRAFICO 13

TASAS ANUALES DE INFLACION DE LOS PRODUCTOS NO AGROPECUARIOS

(Variaciones con respecto al mismo período del año anterior)



Fuente: DANE y cálculos de FEDESARROLLO.

en la explicación de los ciclos recientes observados en el ritmo de inflación no debe hacer que se pierda de vista la importancia que también tienen los demás productos de la canasta familiar. Esos productos, de hecho, han tendido a incrementar su contribución a la inflación en forma más o menos continua desde 1987, tal como se aprecia en el Cuadro 22. De contribuir con sólo 8.4 puntos en diciembre de 1986, han pasado a hacerlo en algo más de 11 puntos en agosto del presente año. Esta tendencia, como se comentó en la entrega anterior de *Coyuntura Económica*, surgió fundamentalmente del incremento en los ritmos de crecimiento de los precios de los servicios y de los arrendamientos. En el caso de los productos industriales, la existencia de una tendencia continua en el crecimiento de los precios es mucho menos clara, aunque en los meses de julio y agosto del presente año se observa una aceleración que no deja de ser preocupante, en la medida en que coloca ese crecimiento por encima del 25% anual, tal como se puede observar en el Gráfico 13. Paradójicamente, esta aceleración se presenta precisamente en un período en el cual, como se argumentó en secciones anteriores, la industria enfrenta restricciones de demanda. Ello sugiere que ella debe obedecer fundamentalmente a presiones por el lado de los costos de producción. Para reducir esas presiones, la reducción en los precios relativos de los productos agropecuarios será, nuevamente, un elemento de primordial importancia, no sólo por su efecto directo sobre los costos de los insumos sino por su efecto indirecto a través de los costos laborales.

COLOMBIA Y LA DEUDA EXTERNA



José Antonio Ocampo

Eduardo Lora Torres

De la moratoria de los treinta a la encrucijada de los ochenta

El propósito de este libro radica en ampliar el horizonte de la discusión nacional sobre el problema del endeudamiento y las posibles estrategias de solución.

El libro se compone de los siguientes ensayos: "Cuatro décadas de endeudamiento externo", "Colombia y la crisis de la deuda ¿Un caso de excepción"? y "Deuda externa y crecimiento económico".

$1.950.00 US$12.00

Incluye porte de correo

COEDICION FEDESARROLLO – TERCER MUNDO EDITORES

Adjunto envío cheque No. _____ del Banco _____ por valor de _____

Correspondiente al pago del libro _____

Nombre (letras de imprenta)

Dirección _____ Teléfono _____ Ciudad _____



El mejor café suave del mundo

Federación Nacional de Cafeteros de Colombia

Informes de Investigación

TODOS LOS DIAS CRECE LA BUENA IMPRESION EN NUESTRO PAPEL

- PROPALBOND ®
- PROPALBOND DIRECTIVO®
- PROPALARTE ®
- PROPALFOSFOROS ®
- REPROGRAF ®
- PROPALMIMEO ®
- PROPALBRISTOL ®
- PROPALCOPIA ®
- PROPALEDGER ®
- PROPALFOLDERS ®
- PROPALSOBRES ®
- PROPALFORMAS ®
- PROPALCOTE ®
- PROPALPITILLOS ®
- PROPALPAC
- PROPALINA ®
- PROPALIT ®

* MARCA REGISTRADA



En Propal nos sentimos orgullosos del papel que producimos y nuestros clientes así lo confirman, con el exigente trabajo a que es sometido.

Gracias a la avanzada tecnología y a la materia prima, "fibra de caña de azúcar", en Propal elaboramos una extensa gama de papeles para impresión y escritura, requeridos tanto a nivel nacional como internacional.

PROPAL
Productora de Papeles S.A.

EL PAPEL DE LOS COLOMBIANOS
PREMIO NACIONAL DE LA CALIDAD

Orígenes macroeconómicos del comercio no registrado entre Colombia y Venezuela

Rosario Córdoba Garcés *

I. INTRODUCCION

Antes de la década de los setenta, los flujos comerciales entre Colombia y Venezuela eran reducidos, lo que se explicaba en parte por la similitud de las estructuras productivas en los dos países. Sin embargo, a principios de la década de los setenta se presentaron dos hechos de gran importancia que condujeron al fortalecimiento de las relaciones comerciales bilaterales. Por una parte, Venezuela se vio favorecida por el aumento de los precios internacionales del petróleo, lo que incrementó su ingreso externo en un 300% y la colocó en una posición cambiaria bastante holgada que se prolongó por cerca de una década. Por otra parte, Colombia se convirtió progresivamente en importador neto de combustibles.

Durante este período de auge externo, la política de gasto en Venezuela estuvo encaminada principalmente hacia el fortalecimiento de industrias básicas como siderúrgica, aluminio, potencial hidroeléctrico, etc., que requerían grandes inversiones de capital. Como consecuencia, el sector productor de bienes de consumo se quedó rezagado con respecto al crecimiento del resto de la economía, con lo cual Venezuela se convirtió en un comprador muy importante de bienes de consumo producidos en Colombia, iniciándose así una época de auge comercial entre los dos países.

Esta situación de auge comercial se vio, a la vez, favorecida por el manejo que en Venezuela se dio a las variables macroeconómicas durante los años siguientes al primer shock petrolero, lo cual con el tiempo condujo al desarrollo paralelo del comercio "no registrado" entre los dos países. Así, el hecho de que en Venezuela se mantuviera hasta 1983 la misma tasa de cambio que regía desde principios de los setenta, mientras en Colombia se aplicaba el sistema de minidevaluaciones, condujo a que durante parte de este período el bolívar se revaluara con respecto al peso colombiano, incentivando la actividad exportadora colombiana tanto legal como ilegal hacia el vecino país.

* Este trabajo forma parte de una investigación sobre las Relaciones Macroeconómicas entre Colombia y Venezuela, que en la actualidad realiza FEDESARROLLO con el apoyo financiero de la Fundación Ford. Así mismo, una primera versión de este artículo fue presentada como informe final del Seminario II del Programa de Economía para Graduados (PEG). El contenido de este artículo hace parte de la tesis para optar el título de Master en Economía de la Universidad de los Andes. La autora quisiera agradecer de manera muy especial los valiosos comentarios de Eduardo Lora, asesor de la tesis mencionada.

A finales de 1978, empezaron a sentirse en Venezuela los primeros síntomas de una severa crisis económica. En efecto, a partir de 1979 y hasta 1983, el Producto Nacional Bruto de ese país cayó en casi un 20% y la inflación se aceleró, alcanzando niveles sin precedente del orden del 12% anual. La balanza de pagos, que había logrado una buena recuperación en 1979, a raíz del segundo shock petrolero, se deterioró nuevamente, induciendo en 1982 una aguda crisis del sector externo.

Pese a que esta crisis fue en parte producto de los problemas en el mercado petrolero, lo fue ante todo, del manejo dado por las autoridades a las políticas monetaria y cambiaria durante este período, lo cual condujo a una espectacular fuga de capitales en 1981 y 1982 (Rodríguez, 1985).

Frente a esta crisis externa, las autoridades venezolanas iniciaron en 1983 un programa de ajuste interno y externo, cuyos efectos se extendieron más allá de la frontera, afectando, por una parte, las cuentas externas colombianas y, por la otra, las actividades comerciales y productivas de las regiones fronterizas, cuyo desarrollo se había apoyado en el creciente mercado venezolano. Más aún, los productos en los cuales se había concentrado el comercio fronterizo, básicamente bienes de consumo, empezaron a entrar al país de manera ilegal, dando lugar a la reversión de los flujos de comercio. Productos tales como los alimentos (Cuadro 1), que antes de esta fecha constituían una parte importante de los flujos de comercio registrado hacia el vecino país, empezaron a ingresar a Colombia como comercio no registrado afectando tanto la actividad productora nacional como la del comercio y la evolución de los precios, especialmente en las zonas de frontera.

Este trabajo analiza los factores que han influido en el surgimiento y evolución de este comercio ilegal entre Colombia y Venezuela, concentrándose en el período posterior a las medidas de ajuste adoptadas por el gobierno venezolano. Consta de cuatro secciones, la primera de las cuales es esta introducción. En la segunda, se presenta una descripción detallada de las políticas que han determinado el comportamiento del comercio no registrado en los últimos años. Posteriormente, en la tercera sección se efectúan una serie de ejercicios econométricos dirigidos a explicar la actividad comercial fronteriza. Por último, la cuarta sección sintetiza las conclusiones obtenidas a lo largo del trabajo.

II. EVOLUCION DE LAS POLITICAS QUE HAN DETERMINADO EL COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO NO REGISTRADO EN LOS ULTIMOS AÑOS

El programa de ajuste adoptado por las autoridades venezolanas para hacer frente a los problemas del sector externo se inició en febrero de 1983 con la devaluación del bolívar, la adopción de un sistema cambiario múltiple y una reducción sustancial del gasto público. Posteriormente, durante este mismo año, se adoptaron una serie de medidas adicionales conducentes a contrarrestar el impacto de la devaluación sobre los precios internos de ese país. Estas medidas incluían, entre otras, el control de precios de productos básicos y una ambiciosa estrategia de reactivación del sector agrícola.

No obstante el beneficio que para la economía venezolana representaba la adopción de las anteriores medidas, la conjunción de las mismas afectó el desarrollo de las relaciones comerciales entre los dos países y, como consecuencia de ello, el comportamiento de algunas variables en Colombia. A continuación se hace una descripción de cada una de las medidas que de una manera u otra han incidido sobre la economía de este país.

A. Política cambiaria en Venezuela

1. Evolución de la tasa de cambio

Después de 19 años de tipo de cambio fijo y libre convertibilidad, el 20 de febrero de 1983 se cerró el mercado cambiario de Venezuela, al tiempo que una semana más tar-

CUADRO 1

REVERSION DE LOS FLUJOS DE COMERCIO DE ALIMENTOS
PRODUCTOS QUE SE DEJARON DE EXPORTAR A VENEZUELA
PRODUCTOS QUE SE IMPORTAN ILEGALMENTE
PRODUCTOS CONTROLADOS EN VENEZUELA

Productos que se dejaron exportar	Posibles productos de contrabando provenientes de Venezuela		Productos con precio controlado en Venezuela	
Carne de res deshuesada	Arroz	Banano	Arroz en grano	Crema dental
Carne de res sin deshuesar	Soya	Plátano hartón	Harina de maíz	Papel higiénico
Pescados muertos	Arveja seca	Limón	Harina de trigo	Detergentes
Crustáceos refrigerados	Garbanzo	Aceite vegetal (soya, algodón)	Pastas alimenticias	Demás implementos de aseo personal
Otros crustáceos y moluscos	Lentejas	Aceite animal (pescado)	Carne de res	Panela
Ajos frescos	Maíz duro amarillo	Azúcar sulfitada	Carne de cerdo	Neveras de 11-13 pies
Cebollas	Arracacha	Harina precocida de maíz	Salchichas	Cocinas de uso doméstico
Zanahorias	Habichuelas	Harina de trigo	Mortadela	Lavadoras semi automáticas
Legumbres y hortalizas	Lechugas	Alimentos concentrados	Jamón de cerdo	Cueros crudos
Porotos	Yuca	Avena	Atún	Calzado industrial y escolar
Batatas	Aceitunas	Leche en polvo	Sardinas	Uniformes escolares
Frutas frescas	Cebollas	Pastas alimenticias	Leche en polvo	Televisores 13"
Caña de azúcar	Ajos	Sal	Leche pasteurizada	Lápices de mina negra
Achiote	Alcaparras	Mayonesa	Pollo	Cuadernos
Manteca y grasas de cerdo	Hongos y fríjoles	Purina	Huevos	Productos farmacéuticos
Azúcares remolacha	Guayabas	Legumbres en conserva	Aceite comestible	Servicio de electricidad
Sal	Papaya	Hortalizas en conserva	Margarina	Cauchos
	Margarina	Féculas	Café	Transporte Urbano e interurb
	Espárragos	Carne de res	Azúcar sulfitada	
	Tocino	Carne de pollo	Sal	
	Pescado bagre	Huevos	Compotas	
	Leche	Leche pasteurizada	Leche infantil	
	Queso	Mantequilla	Alimentos concentrados para animales	
			Pan de trigo de 40 gr.	

Fuente: Banco de la República, Fenalco en Colombia. Gaceta Oficial de la República de Venezuela No. 262379.

de se estableció un nuevo sistema, fundamentado en el control de cambios. Dicho sistema, además de poner fin a la fuga de capitales, debía restringir, por una parte, las importaciones y, por la otra, amortiguar el impacto inflacionario que se esperaba como consecuencia de la alteración parcial de la tasa de cambio. Así, a partir de esta fecha, se estableció en Venezuela el subsidio cambiario para productos esenciales y se controlaron parcialmente, mediante cupos, las operaciones en moneda extranjera.

En lo que respecta al subsidio cambiario, se estableció, por una parte, una tasa preferencial de 4.30 bolívares por dólar (nivel único prevaleciente antes de esta fecha), aplicable a las exportaciones de hierro y petróleo, y a las importaciones de bienes básicos; y, por la otra, una tasa preferencial de 6.00 bolívares por dólar, —devaluada en un 40% respecto al tipo de cambio anterior—, para las importaciones de bienes de capital e insumos, y las exportaciones estatales. Para las demás transacciones se estableció un mercado libre en el que la divisa debía fluctuar de acuerdo con las tendencias del mercado. Adicionalmente, en cada industria se limitó, mediante cupos, el volumen de importaciones que podía realizarse a cada una de las tasas preferenciales, teniendo las industrias que recurrir al mercado libre, una vez hubieran copado su cupo.

Pese a las regulaciones anteriores, durante 1983, el 75% de las transacciones continuó realizándose a la paridad antigua, con lo cual la devaluación nominal ponderada en ese año, fue tan sólo de 19.8% (FEDESARROLLO, 1986, p. 70). Esto obligó a que en marzo de 1984, se restructurara nuevamente el sistema cambiario, modificándose las transacciones cubiertas bajo cada uno de los tipos de cambio. La utilización de la tasa más baja se limitó exclusivamente a la amortización de la deuda externa y a las importaciones de un grupo muy reducido de alimentos y farmacéuticos, mientras la tasa de 6.00 bolívares por dólar pasó a aplicarse a las importaciones de hierro y petróleo. Adicionalmente se estableció una tasa de 7.50 para la mayor parte de las importaciones y el pago de intereses de la deuda externa. Entre tanto, el resto de transacciones continuó efectuándose a través del mercado libre.

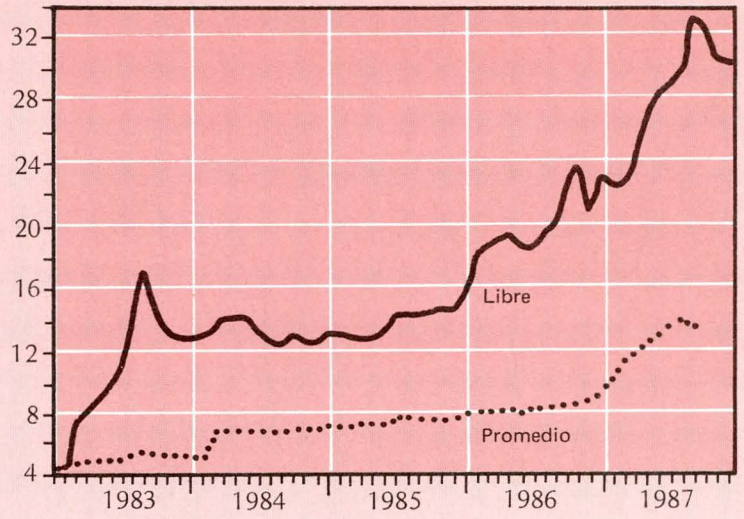
A partir de 1984, la reclasificación de las transacciones y la fijación de cupos de importación se constituyó en un mecanismo de devaluación permanente. Este proceso continuó durante 1984 y 1985, año en el que también se abolió la tasa de cambio petrolero de 6.00 bolívares por dólar. Posteriormente se eliminó la tasa de 4.30, manteniéndose la de 7.50 únicamente para las importaciones necesarias para el buen desempeño de la economía.

En 1986, el objetivo de la política cambiaria era el de atender con mayor fluidez la demanda de divisas asociada al componente importado requerido por el proceso de expansión de la economía que se había iniciado el año anterior. Sin embargo, en junio de ese mismo año, se produjo una caída en los precios del petróleo, induciendo una racionalización del suministro de divisas, lo que originó una mayor presión sobre el tipo de cambio libre, y produjo una ampliación del diferencial entre éste último y la tasa preferencial (Gráfico 1).

Como consecuencia de ello, en diciembre de 1986, se modificó nuevamente el sistema cambiario mediante el Convenio Cambiario No. 1 del 8 de diciembre, estableciéndose que todas las transacciones comerciales —importaciones y exportaciones—, y las transacciones financieras se efectuaran al tipo de cambio de 14.50 bolívares por dólar y a través del mercado controlado de divisas, terminando así, con el estímulo que para los exportadores de productos no tradicionales representaba la posibilidad de vender sus divisas en el mercado libre.

De la anterior regulación, quedaron excluidas, únicamente, las operaciones cambiarias de las industrias petroleras y del hierro, las importaciones de los bienes considerados esenciales y sus servicios, y las transacciones expresamente señaladas en el mencionado convenio, para las cuales se mantuvo

GRAFICO 1
TIPO DE CAMBIO (Bolívares/US$)



Fuente: Coyuntura Económica Andina, Vol. XVIII, No. 2, junio, 1988.

la tasa de 7.50. De esta manera, el mercado libre de la divisa quedó limitado a un número reducido de transacciones.

Al finalizar 1987, se esperaba que las anteriores modificaciones en el mercado cambiario hubieran producido una devaluación nominal promedio del orden del 97%. Sin embargo, el haber reconocido el antiguo tipo de cambio de 7.50 bolívares por dólar para las solicitudes realizadas con anterioridad a la devaluación, hizo que la devaluación se colocara a un nivel considerablemente inferior de sólo 32.1% (Hausmann, 1988).

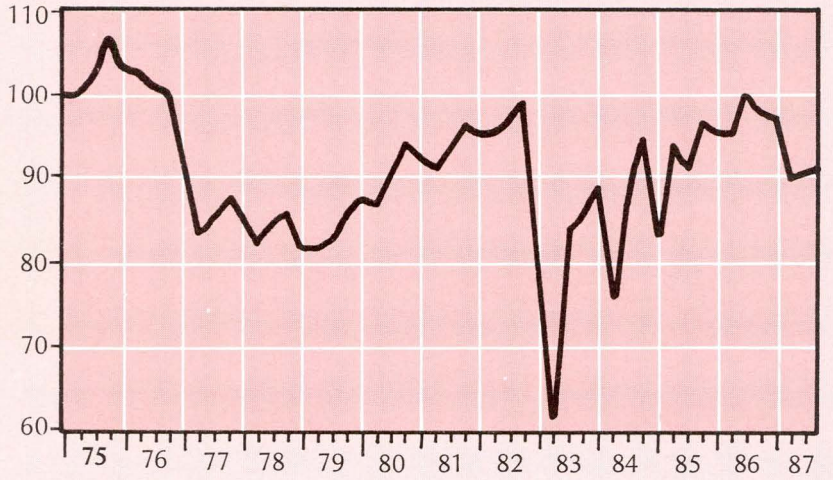
2. Evolución del tipo de cambio real cruzado

A través de la evolución del índice de la tasa de cambio real del peso frente al bolívar es posible observar el efecto que sobre el mismo han tenido la devaluación gradual del peso y las sucesivas devaluaciones de la moneda venezolana, constituyéndose éste en un elemento fundamental para la explicación del colapso del comercio bilateral en 1983 y 1984. Sin embargo, dado el sistema de cambios múltiples existente en Venezuela, es necesario definir un índice de tasa de cambio real diferente para los distintos tipos de transacciones comerciales que se realizan entre los dos países. Por una parte, si se trata de estimar la tasa de cambio relevante para las importaciones colombianas procedentes de Venezuela, es preciso considerar la cotización del bolívar aplicable a las ventas de hidrocarburos, separadamente de la tasa de cambio para las otras importaciones. Por la otra, si se trata del indicador de competitividad relevante para exportaciones registradas en Colombia hacia Venezuela, se debe utilizar el promedio ponderado de los diferentes tipos de cambio vigentes en este último país, teniendo en cuenta el tipo de productos exportados y su respectiva clasificación en el mercado cambiario venezolano. Finalmente, para el cálculo de la tasa de cambio relevante para el comercio no registrado hay que tener en cuenta, desde el punto de vista venezolano, la cotización de la divisa en el mercado libre, y desde el colombiano, su cotización en el mercado negro o paralelo.

GRAFICO 2

INDICE DE LA TASA DE CAMBIO REAL DEL PESO FRENTE AL BOLIVAR

Para el comercio registrado entre Colombia y Venezuela



Fuente: Banco Central de Venezuela, FMI, Banco de la República.

En el Gráfico 2 se aprecia la evolución de la tasa de cambio real del peso frente al bolívar relevante para las exportaciones registradas hacia Venezuela. Cabe anotar, sin embargo, que dada la dificultad que representa para su cálculo, el no conocer el número de transacciones que se efectúa a través del mercado libre venezolano, se optó por utilizar en la estimación, la tasa de cambio nominal promedio para las importaciones totales que calcula el Banco Central de Venezuela. Se supuso además, una ponderación similar a la utilizada por dicha institución, para las importaciones provenientes de Colombia.

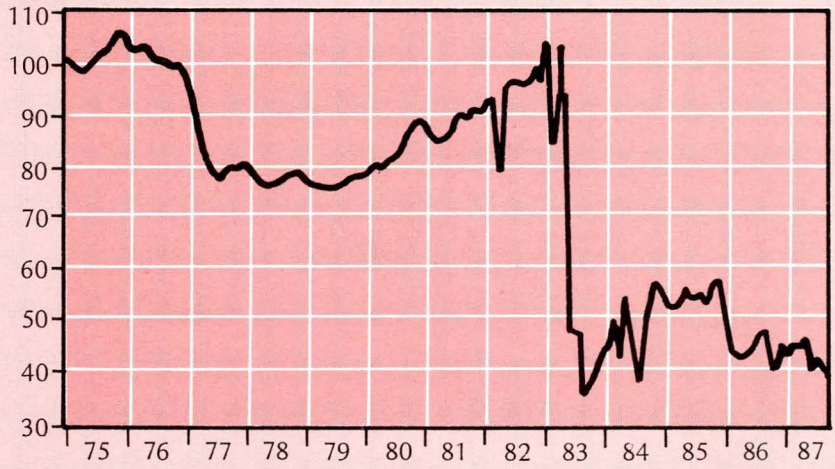
En el Gráfico, se observa una fuerte caída del bolívar con respecto al peso al finalizar el primer trimestre de 1983, la cual se produce como consecuencia de la devaluación venezolana de febrero de ese año. Sin embargo, ante la decisión de las autoridades venezolanas de utilizar las tasas deferenciales como mecanismo para amortiguar el alza de precios de productos básicos, los efectos de dicha devaluación se diluyen, produciéndose una revaluación del bolívar durante el resto del año y el primer trimestre del siguiente. Aunque, en marzo de 1984 a raíz de la nueva restructuración del sistema cambiario venezolano, que consistió en el traslado paulatino de posiciones de una tasa de cambio preferencial a otra, el bolívar cae fuertemente, éste se recupera debido a la demora que se presentó en el proceso de traslado de productos de una tasa a otra. En consecuencia, el efecto de dicho traslado de posiciones sólo se aprecia al finalizar el año. En 1985, se continuó con el proceso de traslado de posiciones. Sin embargo, la devaluación del peso colombiano frente al dólar que en ese año superó el 50%, condujo a una devaluación paralela del peso frente a la moneda venezolana, con lo cual, para ese año se aprecia también una revaluación del bolívar. En 1986 se revierte la tendencia, y se observa por primera vez desde la devaluación venezolana de febrero de 1983, una tendencia consistente a la revaluación del peso, la cual se acentúa al finalizar el año, como consecuencia de las nuevas modificaciones al sistema cambiario venezolano introducidas en diciembre de 1986. Sin embargo en

1987, el hecho de haber reconocido el antiguo tipo de cambio de 7.50 bolívares para todas las modificaciones, hizo que el efecto de éstas sobre la tasa de cambio promedio fuera mucho menor que el esperado. En consecuencia, durante ese año, se produjo nuevamente una ligera revaluación del bolívar frente al peso.

En el gráfico 3 se aprecia la evolución del índice de la tasa de cambio real relevante para el comercio no registrado, calculado con base en las cotizaciones del mercado libre en Venezuela y del paralelo o negro en Colombia. Entre 1975 y mediados de 1979, el peso sufre una importante revaluación frente al bolívar. A partir de entonces y hasta febrero de 1983, se revierte la tendencia, devaluándose progresivamente el peso frente al bolívar. La maxidevaluación de esa última fecha representa un punto de quiebre de las tendencias anteriores, llevando la relación peso-bolívar a un nivel sin precedentes recientes. A partir de entonces varios factores han afectado la evolución de la tasa libre-negra. En 1985, por ejemplo, a pesar del acelerado ritmo de devaluación del peso colombiano frente al dólar se evidencia una muy pequeña devaluación real del peso frente al bolívar, llegando esta cotización a colocarse al finalizar el año, al mismo nivel en el que se encontraba en el año anterior. Posteriormente, durante 1986, el aumento de la divisa en el mercado libre de Venezuela produjo una fuerte caída del bolívar frente al peso, tendencia esta que continuó a todo lo largo de 1987.

El análisis de los gráficos 2 y 3 muestra así, un deterioro de la tasa de cambio real para las transacciones no registradas mucho más pronunciado y de carácter permanente desde 1983, que aquél de la tasa de cambio real para el comercio registrado, el cual cayó sólo de manera temporal y menos aguda. Las estadísticas parecen sugerir por consiguiente, que mientras el deterioro del comercio registrado estuvo determinado, principalmente, por las medidas restrictivas adoptadas por las autoridades venezolanas con posterioridad a la devaluación de 1983, el comercio no registrado e incluso la reversión de los flujos de comercio de este tipo, lo estuvo por la evolución de la tasa de

GRAFICO 3
INDICE DE LA TASA DE CAMBIO REAL DEL PESO FRENTE AL BOLIVAR
Para el comercio no registrado entre Colombia y Venezuela



Fuente: Manual de Estadísticas del FMI, Banco de la República, Estrategia Económica.

cambio relevante para dicho comercio. En una sección posterior se explorará la validez de esta última hipótesis.

B. Política agrícola en Venezuela

La importancia de incluir en este estudio un análisis de la política agrícola en Venezuela radica principalmente en el hecho de que, a través de ella, este país ha logrado adquirir una ventaja comparativa en el campo agrícola, que le ha permitido disminuir su dependencia externa en materia alimentaria, a la vez que ha incentivado la exportación ilegal hacia Colombia de este tipo de productos. Es preciso señalar sin embargo, que el éxito en el logro de esta ventaja comparativa ha sido posible gracias al sistema de subsidios existentes en Venezuela.

La política de desarrollo del sector agrícola se adoptó en 1983 con el propósito de disminuir la dependencia externa de ese país y de aprovechar el potencial de este sector como fuente de crecimiento y de reactivación de la economía. La política consistía básicamente en una serie de cambios a nivel institucional y en el otorgamiento de estímulos y subsidios al sector —estímulos financieros y fiscales, y subsidios de precios y fertilizantes—.

Desde el punto de vista del crédito, se obligó a los bancos comerciales a prestar el 22.5% de sus recursos de crédito para el desarrollo de actividades agroindustriales. De este porcentaje, el 17.5% se dedicaría exclusivamente para la agricultura,, mientras el 5.5% restante se dedicaría a la agroindustria a tasas del 8% y del 12% anual respectivamente (las tasas de interés activas para otras actividades se han mantenido alrededor del 13% en los últimos años). Se fijó además, una tasa del 3% para la pequeña agricultura.

Simultáneamente, se logró una canalización de recursos al sector a través del Instituto de Crédito Agrícola y Pecuario (ICAP), el Banco de Desarrollo Agropecuario y el Fondo de Crédito Agropecuario del Banco Central de Venezuela. Por último, se dispuso de normas para lograr el refinanciamiento de la deuda de más de 20.000 productores, otorgándoles un plazo de 10 años.

Por el lado de los costos de producción, el agricultor venezolano se vio doblemente favorecido. Por una parte, la mayoría de los insumos agrícolas son de producción nacional y tienen un precio de venta subsidiado en un 50%, mientras los importados están amparados por la tasa preferencial más baja. Es quizás esta política de subsidio a los fertilizantes la que más afectó la competitividad de los productos agrícolas venezolanos frente a los colombianos.

En cuanto a precios, al agricultor se le reconoció el aumento en costos que había tenido en los últimos años, y se le dio la oportunidad de obtener una buena rentabilidad. Se colocaron precios mínimos que superaban hasta en un 10% a los anteriores para aquellos productos que se buscaba estimular. Así, en 1984, se incrementaron los precios mínimos del maíz, el sorgo y el arroz en un 70%, la leche en 100% y la carne en 40%.

En el campo institucional, también se hicieron notables reformas. Por una parte se convirtió al Ministerio de Agricultura y Cría en el organismo rector, planificador y ejecutor del desarrollo del campo y del sector público agrícola. Además, se crearon mecanismos de negociación directa entre los agricultores y los industriales y de concertación y consulta permanente con los gremios. Se fijaron cupos para la importación de materias primas agrícolas, condicionados a la adquisición de la cosecha interna, y se encargó a la Empresa Nacional Comercializadora la labor de comprar todos los excedentes de producción y colocarlos en el mercado, aun cuando esto implicara pérdidas. En el más largo plazo la estrategia busca ampliar la frontera agrícola, de modo tal, que al cabo de 10 años el área cultivada sea el doble de la de hoy. Esta medida será complementada con una ampliación de la capacidad de almacenamiento, y la creación de incentivos a la inversión extranje-

ra, para que a través de ella se fomente el uso de nuevas tecnologías que permitan elevar la productividad en el sector.

C. Política de precios administrados en Venezuela

El Sistema de Precios Administrados opera en Venezuela desde 1962, cuando el gobierno de aquel momento resolvió que "era la obligación del Ejecutivo Nacional tomar las medidas necesarias para evitar el alza indiscriminada en los precios de los bienes y servicios". A partir de entonces, se encargó al Ministerio de Fomento la labor de regular los precios de los bienes y servicios de primera necesidad[1].

Desde su puesta en vigencia en 1962, el control de precios sólo ha dejado de operar en una ocasión, entre agosto de 1979 y febrero de 1983, cuando se eliminó parcialmente bajo el argumento de que el mantenimiento de controles eliminaba los márgenes de ganancia y, por lo tanto, distorsionaba el comportamiento del aparato productivo. El resultado fue un incremento del 21.6% en el índice de precios al por menor y del 23% en el de los precios al por mayor durante 1980, cifras muy superiores a las registradas hasta entonces, generalmente de un dígito.

En 1983, a raíz de la devaluación del bolívar y como complemento del nuevo esquema cambiario se restableció nuevamente el control total sobre los precios. Más aún, como medida transitoria, se resolvió congelar en todo el país, por un período de sesenta días, los precios de los bienes y servicios a los niveles vigentes al 18 de febrero de 1983, con el fin de evitar el efecto alcista, que por efectos sicológicos y/o especulativos, era de esperarse de las medidas cambiarias en sí mismas.

Una vez terminados los sesenta días de precios congelados, se puso en vigencia el llamado Sistema de Precios Administrados, regresando a la política de control generalizado de precios. En un principio, el nuevo sistema únicamente permitía alzas en los precios de los productos básicos por aumentos en los costos de producción, los cuales se debían, en su mayoría, a los nuevos costos cambiarios.

No obstante la eficacia relativa de la política cambiaria y del Sistema de Precios Administrados para alcanzar la moderada tasa de inflación de 1983 (6.3% frente a 9.7% en el año anterior), hubo otros factores deflacionarios importantes que contribuyeron a dicho éxito y que es preciso mencionar. Son estos: el debilitamiento y la reducción de la demanda agregada interna; la complementación de la caída de la producción interna con una intensa desacumulación de inventarios creados desde 1982; la atenuación de las alzas de costos de las importaciones mediante un significativo subsidio cambiario, y el virtual estancamiento en las otras presiones de costos, especialmente las salariales, las cuales estuvieron vinculadas a un deterioro del mercado de trabajo y a la desaceleración de la inflación de origen importado.

El control de precios comenzó a volverse insostenible un año después de la devaluación y a finales de 1986 tuvo que ser levantado casi en su totalidad, con lo cual, después de tres años de represión de precios la tasa de inflación se disparó en 1987, alcanzando el 40.3%, lo cual obligó a las autoridades venezolanas a restablecer los controles en mayo de ese año.

En la actualidad, el Ministerio de Fomento publica periódicamente una lista con los bienes y servicios considerados necesarios y a los cuales se les regula el precio (Cuadro 1). Para la fijación o el aumento del precio de cualquiera de los productos que aparecen en la lista, es preciso solicitar una autorización con 60 días hábiles de anticipación, durante los cuales el Ministerio contesta la autorización solicitada, ya sea, aprobándola, negándola o fijando el precio del bien o servicio. Los demás bienes, aunque no están incluidos en la lista de artículos de pri-

[1] Decreto No. 674 del 8 de febrero de 1962.

mera necesidad, también se encuentran regulados, aunque para la fijación o el aumento de su precio sólo se requiere dar parte, con treinta días hábiles de anticipación, a la Dirección General Sectorial de Comercio del Ministerio de Fomento.

D. Política de control al contrabando de exportación en Venezuela

No obstante el desabastecimiento que para Venezuela representa un incremento en el contrabando de exportación, no se observa como consecuencia de ello un crecimiento desproporcionado del nivel de precios en las ciudades de frontera (Cuadro 2), lo cual es atribuible al estricto control de precios de productos básicos descrito anteriormente (Cuadro 1). Sin embargo, con el propósito de reducir este contrabando, y de evitar así la transferencia de subsidios hacia Colombia, las autoridades venezolanas resolvieron en octubre de 1987 adoptar una serie de medidas tendientes a poner fin al flujo ilegal de bienes entre los dos países. Así, mediante el decreto 1975 del 21 de octubre de 1987, se restringió en la zona de frontera la comercialización (la cual quedó sujeta a cupos de acuerdo con las necesidades de consumo de la región), depósito y tenencia de los bienes declarados de primera necesidad y para los cuales se requiere autorización para la fijación o modificación de sus precios; de los derivados de hidrocarburos; y de aquellos cuya exportación esté sujeta a restricciones arancelarias.

A comienzos de 1988, sin embargo y en contraposición con lo estipulado arriba, se autorizó el incremento del precio y de la comercialización de cinco productos básicos en la zona fronteriza. La medida fue tomada con el fin de compensar a los industriales venezolanos por el alza en los costos, evitando así, tener que autorizar alzas en los precios al consumidor al interior del país.

III. IDENTIFICACION Y ESTIMACION DEL COMERCIO NO REGISTRADO

Tanto la política de fomento agropecuario como la del control de precios han hecho posible mantener en Venezuela un nivel relativamente bajo de precios, con lo cual, el efecto inicial que sobre los precios relativos produjo la devaluación de 1983 y las subsiguientes, se ha mantenido a través del

CUADRO 2

CRECIMIENTO DEL INDICE GENERAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR PARA ALGUNAS CIUDADES EN VENEZUELA

Ciudades	Período base = 100	81/80	82/81	83/82	84/83	85/84	86/85	87/86
Caracas	(Año 1968)	16.0	9.7	6.3	12.2	11.4	11.6	40.3*
Maracaibo	(Nov. 1968)	17.7	10.6	6.7	13.9	15.2	11.4	
Valencia	(Año 1971)	13.1	9.4	7.2	12.8	13.2	11.8	
San Cristobal	(Año 1968)	15.3	10.2	6.2	12.6	12.7	12.7	
Puerto La Cruz	(Año 1968)	16.3	8.5	6.1	12.4	14.3	11.5	
Mérida	(Año 1968)	19.9	8.4	4.8	12.7	15.4	11.9	
Valera	(Año 1968)	18.5	12.4	5.7	14.8	14.9	12.3	
Barinas	(Año 1968)	20.9	9.1	8.2	15.6	14.1	11.3	
Barquisimeto	(Año 1970)	13.1	9.8	6.2	10.3	10.8	11.0	

Fuente: Banco Central de Venezuela.

tiempo, estimulando la actividad del comercio ilegal hacia Colombia. En esta sección se pretende identificar, con base en los diferenciales de precios, los productos susceptibles de ser comerciados ilegalmente, y estimar la significancia estadística de las variables que se han identificado como determinantes de este comercio ilegal.

La hipótesis central del argumento del presente trabajo consiste en que los productos que se comercian ilegalmente a través de la frontera son en su mayoría bienes de consumo sustitutos de la producción nacional, que responden rápidamente a cambios en los precios relativos, conduciendo inclusive a la reversión de los flujos de comercio.

A. Productos susceptibles de ser comerciados ilegalmente

En el Cuadro 1 aparecen simultáneamente los productos que se dejaron de importar como consecuencia de la devaluación del bolívar en 1983, los productos que por diferentes motivos se considera que están entrando ilegalmente al país, y los productos que tienen precio controlado en Venezuela. Se observa una coincidencia entre los tres tipos de productos, lo que confirma la incidencia de las políticas cambiaria, agrícola y de precios sobre el comportamiento del comercio no registrado.

En el Cuadro 3 se aprecian las diferencias porcentuales en los precios de Cúcuta y San Antonio a partir de 1983. Desafortunadamente, esta información no está disponible para el período anterior a la devaluación del bolívar en 1983, lo cual permitiría hacer una comparación entre los productos que anteriormente salían del país de contrabando y los que hoy entran.

En 1983 se observan los mayores diferenciales de precios, como consecuencia de la congelación de todos los precios durante sesenta días y de la posterior puesta en vigencia del sistema de precios. En los años siguientes, el diferencial se mantuvo considerablemente alto para el aceite vegetal, la leche en polvo, la carne de pollo, la harina de trigo y los huevos, productos éstos que cuentan con amplios subsidios directos e indirectos en Venezuela, y que además se han identificado como los que más han entrado al país de manera ilegal (FENALCO, 1986; FEDESARROLLO, 1986b, p.59).

B. Determinantes del comercio no registrado entre Colombia y Venezuela

Dada la imposibilidad de cuantificar el comercio no registrado, es necesario para su estimación utilizar como variable proxy del mismo, el índice trimestral de las ventas en Cúcuta y el anual en San Cristóbal (Gráficos 4 y 5), ciudades estas, donde se efectúan la mayoría de las transacciones ilegales. No obstante, es preciso observar que esta variable capta conjuntamente el comercio no registrado de carácter legal e ilegal, entendiéndose por el primero las ventas hechas a los ciudadanos del otro país en la zona de frontera, para su propio consumo. Aunque los determinantes de uno y otro no son necesariamente los mismos, no es factible hacer los ejercicios separados para uno y otro, dada la imposibilidad de distinguir entre el componente legal y el ilegal de este comercio fronterizo.

En el Gráfico 4 se registra el comportamiento de las ventas al por menor en Cúcuta. En éste, se aprecia entre 1981 y 1982 un crecimiento acelerado de las ventas en esta ciudad, que coincide con la revaluación real del bolívar frente al peso colombiano. La fase de expansión, sin embargo, se revirtió en los primeros meses de 1983 a raíz de la devaluación del bolívar (Gráfico 2). En efecto, en 1983 se presentó una reducción en el índice de las ventas cercana al 40% frente al nivel promedio de 1981 y 1982 (eliminada la estacionalidad que se observa en los meses de diciembre).

Por otra parte, en el Gráfico 5 se observa la evolución del índice de las ventas totales y de las ventas de alimentos en San Cristóbal. Entre 1974 y 1978, se observa en ambos casos un crecimiento acelerado, asociado, como veremos con el crecimiento de la

CUADRO 3

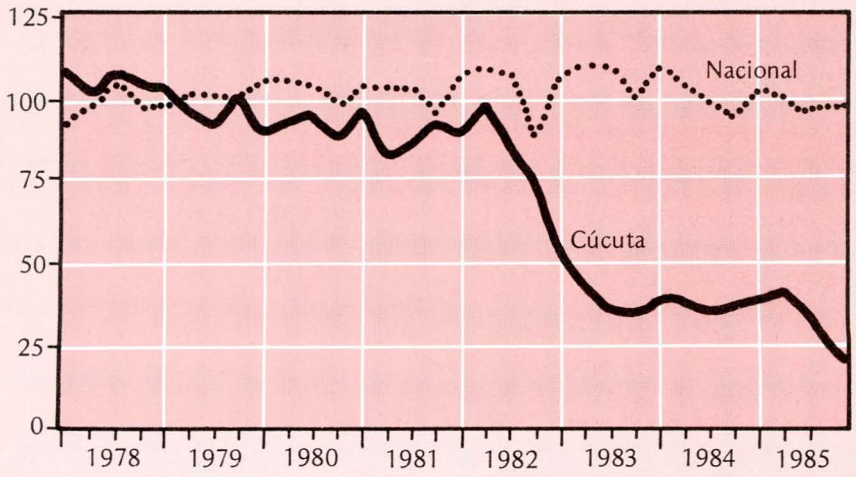
DIFERENCIAS PORCENTUALES ENTRE LOS PRECIOS DE CUCUTA Y SAN ANTONIO

Productos	1983	1984	1985	1986	1987
Aceite	112.9	51.5	58.5	107.2	137.9
Arroz	78.6	n.d.	n.d.	3.1	n.d.
Arveja	23.8	26.2	3.0	10.3	114.7
Azúcar	27.0	60.2	n.d.	20.3	40.6
Caraotas	71.4	4.9	10.6	n.d.	n.d.
Carne de cerdo	78.6	2.9	31.6	22.1	n.d.
Carne de res	68.8	71.3	21.8	32.5	n.d.
Garbanzo	n.d.	n.d.	n.d.	26.9	64.7
Harina de trigo	81.0	71.3	76.0	56.2	11.8
Huevos	65.9	22.6	16.2	54.6	86.6
Leche en polvo	431.8	138.2	162.0	195.7	268.4
Leche líquida	125.1	47.8	6.9	6.4	n.d.
Lenteja	75.8	21.8	13.1	9.1	7.1
Pescado	85.7	10.2	36.9	93.3	88.2
Pollo	114.3	23.8	17.6	56.4	71.0

n.d.: No disponible.
Fuente: FEDESARROLLO con base en los datos del Banco de la República y el IDEMA.

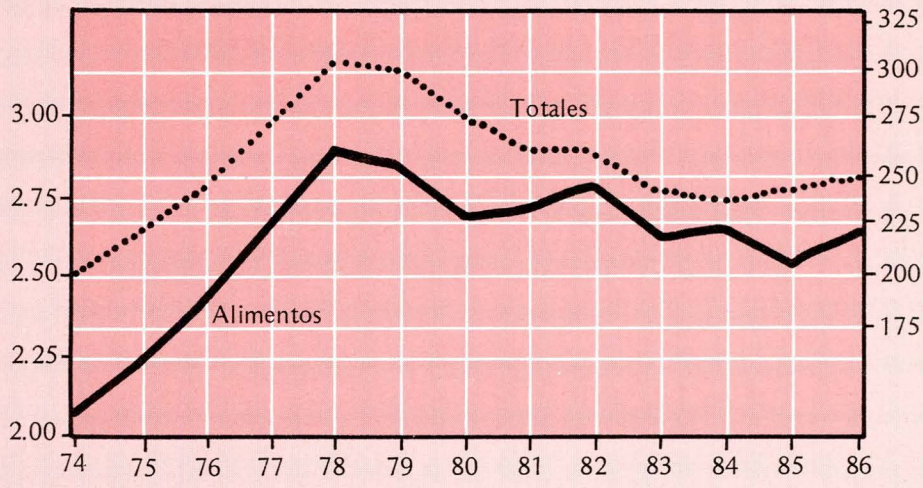
GRAFICO 4

EVOLUCION DE LAS VENTAS AL POR MENOR EN CUCUTA Y A NIVEL NACIONAL



Fuente: Banco de la República.

GRAFICO 5
EVOLUCION DE LAS VENTAS TOTALES
Y DE ALIMENTOS EN SAN CRISTOBAL



Fuente: Banco Central de Venezuela.

economía venezolana durante estos anos. Posteriormente, se aprecia una primera caída entre 1979 y 1982, (más aguda para el caso de alimentos) que coincide con el período de revaluación del bolívar frente al peso. Esta tendencia continúa hasta 1983, cuando se inicia una pequeña recuperación que se prolonga hasta 1986 para el caso de las ventas totales, pero que cae para el de alimentos, produciéndose para este último, una nueva recuperación en 1986.

En cuanto a las variables explicativas de este comercio no registrado, en la teoría se encuentra que el diferencial de precios —o la diferencia negativa o positiva que existe entre el precio interno de un bien exportable o importable y su precio internacional— es el factor determinante del mismo. Este diferencial puede aumentar o disminuir, dependiendo del tipo de cambio efectivo que se utilice para la conversión de los precios a una unidad común. Para el caso específico del comercio no registrado entre Colombia y Venezuela, el tipo de cambio pertinente es aquél que relaciona las cotizaciones de la divisa en el mercado libre de Venezuela y en el mercado negro o paralelo de Colombia.

Ahora bien, si se quiere tener una especificación más completa del comercio no registrado entre los países es preciso incluir el ingreso de cada uno de ellos como variable determinante del mismo. De esta manera, además del efecto que tiene la tasa de cambio efectiva sobre los bienes comerciados se tiene el efecto de las respectivas demandas.

Adicionalmente, podrían incluirse como determinantes de este comercio ilegal, el diferencial cambiario en Venezuela (entre la tasa de cambio libre y la tasa promedio de las importaciones (Gráfico 3), los precios relativos de la agricultura, también en Venezuela, y una variable dicótoma que capte la magnitud del efecto que se produjo como consecuencia de las medidas adoptadas en 1983.

En cuanto al diferencial cambiario, cabe anotar, que éste sólo actúa como determinante en el caso de los flujos de comercio

provenientes de Venezuela, o sea, de aquella porción del comercio que se estima a través de las ventas en San Cristóbal. Es preciso recalcar, además, la dificultad que existe para la medición de dicho diferencial, y el hecho de que éste no sólo actúa de forma directa, sino a través de otras variables en la determinación del comercio ilegal entre los dos países. Por otra parte, la inclusión de los precios relativos de la agricultura en Venezuela permite explicar la incidencia de la política agropecuaria de ese país, sobre la evolución del comercio no registrado. Para propósitos del análisis estos precios están medidos en términos relativos a los precios industriales en Venezuela.

Resumiendo, la forma de la función del comercio no registrado se puede expresar de la siguiente manera:

LVENCOM =	Indicador de las ventas en Cúcuta o en San Cristóbal.
a_0	Factor constante de la regresión
+ a_1 LPIBVE	Ingreso no petrolero de Venezuela
+ a_2 LPIBCO	Ingreso urbano en Colombia (sin incluir el ingreso minero ni el agropecuario)
+ a_3 LTCRUZ	Tasa de cambio cruzada en términos reales
+ a_4 DUMDEV	Variable dicótoma que capta el momento anterior a la devaluación venezolana (adoptando el valor 0) y el posterior (con un valor de 1).
+ a_5 DIFREL	diferencial cambiario en Venezuela (solamente para el caso de las ventas en San Cristóbal)
+ a_6 LPREREL	Precios Relativos de la Agricultura en Venezuela.

La letra L utilizada en la mayoría de las variables significa que se encuentran expresadas en logaritmos, de forma que sus respectivos coeficientes pueden interpretarse como elasticidades. Es importante señalar que los indicadores de ingreso escogidos en los dos países buscan reflejar el comportamiento del ingreso disponible privado, que es el verdadero determinante de la demanda de bienes de consumo, pero para el cual no se dispone de información con la periodicidad requerida por los ejercicios.

C. Resultados de las estimaciones

1. Resultados de las estimaciones para Cúcuta

En el Cuadro 4 se presentan los principales resultados de las estimaciones. La primera regresión incluye las variables mencionadas arriba para el caso de Cúcuta, y se basa en observaciones trimestrales entre el primer trimestre de 1978 y el último de 1985. Los resultados obtenidos son significativos para la mayoría de las variables. Unicamente el coeficiente correspondiente al ingreso venezolano resulta no significativo, lo cual puede interpretarse como evidencia de la falta de integración del mercado nacional de ese país con la región fronteriza de Cúcuta. Por su parte, la variable correspondiente al ingreso colombiano aparece con signo negativo y fuertemente significativo. Este resultado indica que el comercio de Cúcuta no se favorece con la expansión del mercado colombiano sino que, antes bien, dicho aumento tiene un efecto negativo sobre el mismo, dada la atracción que ejerce sobre los bienes que, de otra forma, podrían destinarse al comercio fronterizo con Venezuela. Esta hipótesis sugiere, por consiguiente, que la variable relevante para determinar el volumen del comercio fronterizo es el ingreso relativo entre Venezuela y Colombia, ya que tal variable capta de manera sintética las dos fuerzas de demanda que, conjuntamente, inciden sobre el tamaño de dicho comercio.

Para probar esta hipótesis, la seguna regresión que aparece en el Cuadro citado contiene el ingreso relativo (LPIBRE) como variable explicativa, en lugar de las dos variables separadas que se tenían anteriormente. El coeficiente correspondiente tiene el signo esperado y es altamente significativo, in-

CUADRO 4
ESTIMACIONES DE FUNCIONES EXPLICATIVAS DE LAS VENTAS AL POR MENOR EN CUCUTA

Observaciones Trimestrales

Variables Independientes	Estimación 1 (1978.1 - 1985.4)		Estimación 2 (1978.1 - 1985.4)		Estimación 3 (1978.1 - 1985.4)	
C	22.913	(3.38)***	6.225	(4.939)***	17.3468	(10.77)***
LPIBVE	0.644	(0.58)				
LPIBCO	−1.6661	(−7.48)***				
LPIBRE			1.936	(2.816)**	1.5766	(7.79)***
LTCRUZ	0.225	(3.19)***	0.365	(1.992)**	0.2002	(3.11)***
DUMDEV	−6.621	(−11.77)***	−0.463	(−3.08)***	−0.6035	(−12.84)***
LPREREL			−0.109	(−0.411)		
R2	95.5		93.25		95.65	
Estadístico F	488.9		23.88		653.74	
D.W.	1.72		1.42		1.68	

Fuente: Banco Central de Venezuela, FMI, Banco de la República.
Abreviaturas: LPIBVE, Ingreso Urbano en Venezuela; LPIBCO Ingreso Urbano en Colombia; LPIBRE, Ingreso Relativo de los dos países; LTCRUZ, Tasa de Cambio Cruzada; DUMDEV, Variable Dicótoma; LPREREL, Precio Relativo de la Agricultura.
* Significativo con el 90% de confianza.
** Significativo con el 95% de confianza.
*** Significativo con el 99% de confianza.

cluso más que cualquiera de las dos variables separadas en la regresión anterior. Esto sugiere así, que el volumen del comercio fronterizo depende efectivamente de la forma como evolucionen las demandas relativas entre uno y otro país, más que de lo que ocurra con cada una de ellas separadamente. El coeficiente de esta variable muestra además que la elasticidad es muy elevada, ya que un aumento del 1% del ingreso relativo de Venezuela en comparación con el de Colombia, amplía el comercio fronterizo en 1.6%.

En relación con el papel del tipo de cambio relativo, las dos primeras estimaciones que aparecen en el Cuadro muestran un resultado muy parecido: un aumento del 1% en el tipo de cambio real con respecto a Venezuela eleva el comercio fronterizo en un 0.2%. Aunque esta elasticidad es relativamente moderada, es fuertemente significativa en términos estadísticos. Además, es preciso observar que el bajo nivel de este coeficiente se debe a la inclusión por separado de una variable dicótoma para captar el efecto permanente del establecimiento del nuevo régimen cambiario y del control de importaciones adoptado por el gobierno venezolano en febrero de 1983. De acuerdo con el coeficiente de esta variable, dichas medidas han sido responsables de una disminución permanente del orden del 60% en el comercio fronterizo, una vez aislado el efecto de la devaluación. De esta manera, se llega a la conclusión de que los efectos de las medidas adoptadas en 1983 han sido, en la práctica, de una importancia mucho mayor que la propia devaluación en el desempeño del comercio fronterizo desde ese año.

La tercera regresión se corrió utilizando como variable independiente, además de las anteriores, los precios relativos de la agricultura en Venezuela. Se esperaba que al disminuir esta relación, es decir, al producirse una disminución de los precios agrícolas en Venezuela se produjera, igualmente, una reducción de las ventas en Cúcuta. Sin embargo, esto no fue lo que se obtuvo de la regresión. Por el contrario, el coeficiente de los precios relativos (LPREREL), además de aparecer con el signo contrario

al esperado, no es estadísticamente significativo.

Adicionalmente, el Durbin-Watson obtenido en la estimación no permite aceptar la hipótesis de la no auto-correlación entre los errores de la regresión. En consecuencia, al no poder demostrar mediante este ejercicio la incidencia de la política agrícola en Venezuela sobre el volumen de las ventas en Cúcuta, se resolvió utilizar para el análisis los resultados obtenidos en la estimación 2.

Finalmente, es de interés anotar que las estimaciones efectuadas no sustentaron la hipótesis de que el comercio en Cúcuta se ajuste gradualmente a sus determinantes. En efecto, las estimaciones sugieren, más bien, que dicho comercio tiene una gran capacidad de ajuste en el corto plazo, ya que refleja en el mismo trimestre los efectos de los cambios en sus determinantes.

En el Cuadro 5 se observa la contribución de las diferentes variables a la variación anual de las ventas del comercio total en Cúcuta, calculada con base en los coeficientes obtenidos en la estimación número 2 del Cuadro 4 y las variaciones logarítmicas en cada año. Para 1983 se aprecia una caída total del comercio del 84%, la cual es explicada en un 10% por el efecto que sobre la tasa de cambio cruzada tuvo la devaluación del bolívar, en un 7% por el efecto negativo que sobre las ventas del comercio en Cúcuta ejerce el incremento en el ingreso relativo, y en un 60% por el impacto de todas las medidas de política que se tomaron en ese año, las cuales contribuyeron, aún más, que la misma devaluación al deterioro del comercio fronterizo.

2. Resultados de las estimaciones para San Cristóbal

En el Cuadro 6 se presentan los resultados de las estimaciones para San Cristóbal efectuadas con observaciones anuales entre 1974 y 1986. En este caso, las estimaciones se hicieron utilizando como variable dependiente tanto el índice del comercio total en San Cristóbal como el índice de las ventas de alimentos en esta misma ciudad[2].

[2] Con el ánimo de verificar la hipótesis de la sustituibilidad de los bienes que se comercian en la frontera, este mismo ejercicio se quiso hacer para Cúcuta. Sin embargo, no fue posible, dada la poca confiabilidad del índice de ventas de alimentos para esta ciudad.

CUADRO 5
CONTRIBUCION DE LAS VARIABLES A LA VARIACION DE LAS VENTAS TOTALES EN CUCUTA
(Diferencias Logarítmicas)

Año	Variación observada =A+B+C+D	A. Variación por crec. del ingreso relativo	B. Variación por Tipo de Cambio	C. Variación por políticas en 1983	Variación estimada =A+B+C	D. Variación no explicada
1979	−10.34	1.20	−0.30	0.00	0.90	−−11.24
1980	−7.09	−2.46	1.43	0.00	−1.02	−6.07
1981	−0.26	−0.19	1.33	0.00	1.14	−1.40
1982	−9.66	2.27	1.29	0.00	3.56	−13.21
1983	−84.13	−7.76	−10.80	−60.35	−78.91	−5.23
1984	4.93	−1.90	−2.84	0.00	−4.74	9.67
1985	3.89	0.94	2.69	0.00	3.63	0.26

Fuente: Banco Central de Venezuela, FMI, Banco de la República.

CUADRO 6
ESTIMACIONES DE FUNCIONES EXPLICATIVAS DE LAS VENTAS EN SAN CRISTOBAL

Observaciones Anuales

Variables Independientes	Variable Dependiente Ventas Totales Estimación 1 (1974-1986)		Estimación 2 (1974-1986)		Variable Dependiente Ventas de alimentos Estimación 3 (1974-1986)		Estimación 4 (1974-1986)		Estimación 5 (1974-1986)	
C	9.996	(−9.344)***	−4.003	(−2.52)**	−4.519	(−2.33)**	−9.205	(−3.544)***	−4.841	(2.552)**
LPIBVE	1.012	(11.637)***	1.340	(6.604)***	0.985	(6.333)***	1.416	(6.070)***	1.002	(6.429)***
LPIBCO			−0.346	(−2.245)**						
DIFREL			−0.001	(−1.087)	−0.001	(−1.071)				
LTCRUZ	−0.121	−1.634)	−0.377	(−3.271)**	−0.359	(−2.546)**	−0.363	(−3.139)**	−0.306	(2.298)**
DUMDEV	−0.078	(−1.800)	−0.171	(−2.25)**	−0.212	(−2.341)**	−0.228	(−3.388)**	0.264	(−3.412)***
LPREREL							−0.515	(−2.150)**		
R2	94.78		92.37		88.53		94.46		88.34	
Estadístico F	73.65		30.09		24.15		34.10		31.31	
D.W.	1.48		2.65		1.91		2.71		1.81	

Fuente: Banco Central de Venezuela, FMI, Banco de la República.
Abreviaturas: LPIBVE, Ingreso Urbano en Venezuela; LPIBCO Ingreso Urbano en Colombia; LPIBRE, Ingreso relativo de los dos países; LTCRUZ, Tasa de Cambio Cruzada; DUMDEV, Variable Dicotoma; LPREREL, Precio Relativo de la Agricultura.

* Significativo con el 90% de confianza.
** Significativo con el 95% de confianza.
*** Significativo con el 99% de confianza.

Para la primera estimación y para efectos comparativos con Cúcuta se utilizó como variable dependiente, el índice de las ventas totales del comercio en San Cristóbal. Sólo es significativo estadísticamente y aparece con el signo correcto, el coeficiente correspondiente al ingreso venezolano. Las demás variables explicativas, pese a tener el signo correcto, no son significativas, y el Durbin-Watson obtenido tampoco permite aceptar la hipótesis de la no existencia de autocorrelación, permitiendo concluir únicamente, que el comercio total en esta región está altamente correlacionado con el comportamiento de la economía venezolana.

Dada la poca confiabilidad de los resultados obtenidos en el primer ejercicio al utilizar el índice de las ventas totales, en los siguientes se procedió a utilizar el índice de las ventas de alimentos como variable dependiente. En las dos primeras de estas regresiones (Cuadro 6, estimaciones 2 y 3), no se incluyó la variable de precios relativos de la agricultura en Venezuela.

Los resultados de la segunda estimación muestran que con excepción de la variable DIFREL (diferencial cambiario en Venezuela), todas las variables son estadísticamente significativas. Sin embargo, el signo del ingreso en Colombia aparece con el signo incorrecto, dando evidencia de la poca o ninguna influencia del ingreso colombiano sobre el crecimiento de las ventas del comercio en San Cristóbal. Por otra parte, dado que los signos de las otras tres variables sí son los esperados, se corrió una nueva regresión manteniendo estas tres variables, además del diferencial cambiario en Venezuela (estimación 3). Nuevamente, en este segundo intento, esta última variable aparece como no significativa, lo cual no es sorprendente, ya que como se mencionó antes, el diferencial cambiario no sólo actúa de forma directa, sino a través de otras variables en la determinación del comercio ilegal entre los dos países. En consecuencia, se corrió una cuarta regresión en la que se incluyó, en lugar del diferencial cambiario, el precio relativo de la agricultura en Venezuela. En esta ocasión, los coeficientes de todas las variables utilizadas aparecen con el signo correcto y son estadísticamente significativos. Sin embargo, dado el número limitado de observaciones disponible para correr la regresión (12), el valor del Durbin-Watson que se obtuvo (2.71) denota la presencia de problemas de autocorrelación entre las variables, con lo cual, los resultados se deben tomar con discreción, permitiendo deducir, únicamente, que el comercio no registrado, representado por el índice de las ventas de alimentos en San Cristóbal, está determinado de alguna forma por estas cuatro variables.

Finalmente, con el ánimo de corregir los problemas de colinealidad entre las variables, en la estimación número 5 se suprimió la variable de precios relativos de la agricultura en Venezuela. En ésta, aparecen como variables determinantes, el ingreso venezolano, la tasa de cambio cruzada y la variable dicótoma que capta el efecto permanente de las políticas adoptadas en 1983 sobre el comercio fronterizo. Todos los coeficientes son estadísticamente significativos y tienen el signo esperado, sugiriendo así, que el comercio de alimentos en San Cristóbal sí está, en efecto, determinado por la forma como evolucionan estas variables y confirmando la hipótesis acerca de la sustituibilidad de los bienes que se comercian en la frontera. La elasticidad correspondiente al ingreso es 1, con lo cual, un aumento del 1% en el ingreso hace aumentar las ventas de alimentos también en un 1%.

En cuanto al coeficiente de la variable dicótoma se refiere, se aprecia una caída permanente de 26% del comercio fronterizo como consecuencia de las políticas adoptadas durante 1983. El coeficiente de la tasa de cambio cruzada, por su parte, le atribuye a la revaluación del peso frente al bolívar, un aumento del 30% en las ventas de alimentos en San Cristóbal.

Lo anterior confirma la hipótesis enunciada en la segunda sección, de que el deterioro de la tasa de cambio real para las transac-

ciones no registradas tuvo un efecto mucho más pronunciado y de carácter más permanente desde 1983, que aquel de la tasa de cambio real para el comercio registrado.

Con los resultados de la tercera estimación se hizo un ejercicio similar al efectuado para el caso de Cúcuta, consistente en calcular la contribución de cada una de las variables a la variación total del comercio de alimentos. Los resultados de este ejercicio aparecen en el Cuadro 7. En éste, se observa para 1983, una caída total estimada del comercio del orden del 15%. Sin embargo, a ésta, contribuyeron en un 5%, la caída del ingreso venezolano y en un 26% las medidas de política que se tomaron en ese año. Entre estas últimas es preciso mencionar las medidas de retaliación adoptadas por el gobierno colombiano, como un elemento más, en el deterioro del comercio de San Cristóbal. El único efecto positivo que tuvo el comercio de alimentos en este mismo año, fue el cambio en los precios relativos, el cual contribuyó en un 16% a la ampliación de dicho comercio.

Debido a la limitación de los datos para la realización de los cuatro últimos ejercicios (13 observaciones), los resultados se deben tomar con cautela y sólo como un indicativo de lo que realmente sucede con el comercio no registrado. Sin embargo, es preciso anotar también, que no obstante este reducido número de observaciones, todos los resultados obtenidos en la última estimación, tienen un alto significado estadístico, e inclusive el valor de su respectivo Durbin-Watson permite aceptar la hipótesis de que no existe autocorrelación, a un nivel de confianza del 99%[3].

[3] Las tablas originales del estadístico Durbin-Watson sólo incluían valores para muestras superiores a 15 observaciones y con un número máximo de 5 variables independientes. Sin embargo, éstas fueron posteriormente ampliadas por Savin y White (1977), para ser utilizadas con muestras entre 6 y 200 observaciones y 10 variables independientes. Véase además Johnston (1984).

IV. CONCLUSIONES

Del análisis efectuado a lo largo de este trabajo es posible concluir lo siguiente:

En efecto, el comercio total entre Colombia y Venezuela se deterioró en 1983 como consecuencia de las medidas de ajuste interno y externo adoptadas por el gobierno venezolano en 1983, para hacer frente a la crisis externa que vivía ese país. Al mismo tiempo, como consecuencia de estas medidas se produjo un cambio en la estructura del comercio no registrado entre los dos países, dándose una reversión de los flujos de comercio, especialmente los de alimentos, los cuales desde entonces ingresan al país de manera ilegal.

El impacto que sobre el comercio ilegal tuvieron las políticas mencionadas radica básicamente en el carácter de sustitutos de los bienes que se comercian en la frontera, lo cual los hace altamente sensibles a los movimientos de la tasa de cambio, pudiendo incluso producir la reversión de los flujos de comercio.

Pese al impacto que sobre el comercio no registrado tienen el diferencial cambiario en Venezuela y las políticas agraria y de precios en ese país, los ejercicios efectuados en la tercera sección del trabajo, no permitieron captar la magnitud de dicho impacto. Lo anterior obedeció, en gran parte, al número limitado de observaciones disponible para realizar los ejercicios, y al hecho de que las variables utilizadas no captan los efectos plenamente.

En consecuencia, y a pesar de las limitaciones anotadas, los resultados obtenidos pueden ser utilizados como una aproximación de lo que realmente sucede con el comercio no registrado entre Colombia y Venezuela. Así, los cambios en la política cambiaria de cualquiera de los dos países —que de una u otra forma afecten la evolución de la tasa de cambio cruzada pertinente para este comercio ilegal—, los aumentos o disminuciones en el ingreso de los países, y las medidas de política que involucran el otorga-

CUADRO 7
CONTRIBUCION DE LAS VARIABLES A LA
VARIACION DE LAS VENTAS DE ALIMENTOS EN SAN CRISTOBAL
(Diferencias Logarítmicas)

Año	Variación observada =A+B+C+D	A. Variación por crecimiento de la economía	B. Variación por Tipo de Cambio	C. Variación por políticas en 1983	Variación estimada xA+B+C	D. Variación no explicada
1975	9.20	9.33	−2.98	0.00	6.36	2.84
1976	9.41	9.36	−0.16	0.00	9.23	0.18
1977	11.97	7.29	0.06	0.00	13.20	−1.23
1978	10.29	2.40	2.34	0.00	4.74	5.54
1979	−1.24	0.77	0.47	0.00	1.23	−2.47
1980	−7.86	−1.56	−2.19	0.00	−3.76	−4.10
1981	−6.14	−0.12	−2.03	0.00	−2.15	−3.99
1982	−0.70	1.44	−4.97	0.00	−0.52	−0.18
1983	−7.33	−4.93	16.52	−26.40	−14.81	7.49
1984	−1.74	−1.21	4.34	0.00	3.13	−4.87
1985	2.48	0.60	−4.12	0.00	−3.52	5.99
1986	2.10	3.35	6.24	0.00	9.59	−7.49

Fuente: Banco Central de Venezuela, FMI, Banco de la República.

miento de subsidios sectoriales, inciden necesariamente sobre el comportamiento del comercio no registrado.

REFERENCIAS

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, *Informe Económico,* 1983.

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, *Informe Económico,* 1984.

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, *Informe Económico,* 1986.

FEDESARROLLO (1986a), "Sector Externo", *Coyuntura Económica,* Vol. XVI, No. 3, octubre.

FENALCO (1986), "El contrabando en Colombia". *Mimeo,* octubre.

HAUSMANN, Ricardo (1988), "Venezuela en 1987 y Perspectivas para 1988". *Coyuntura Económica Andina,* Vol. XVIII No. 2, junio.

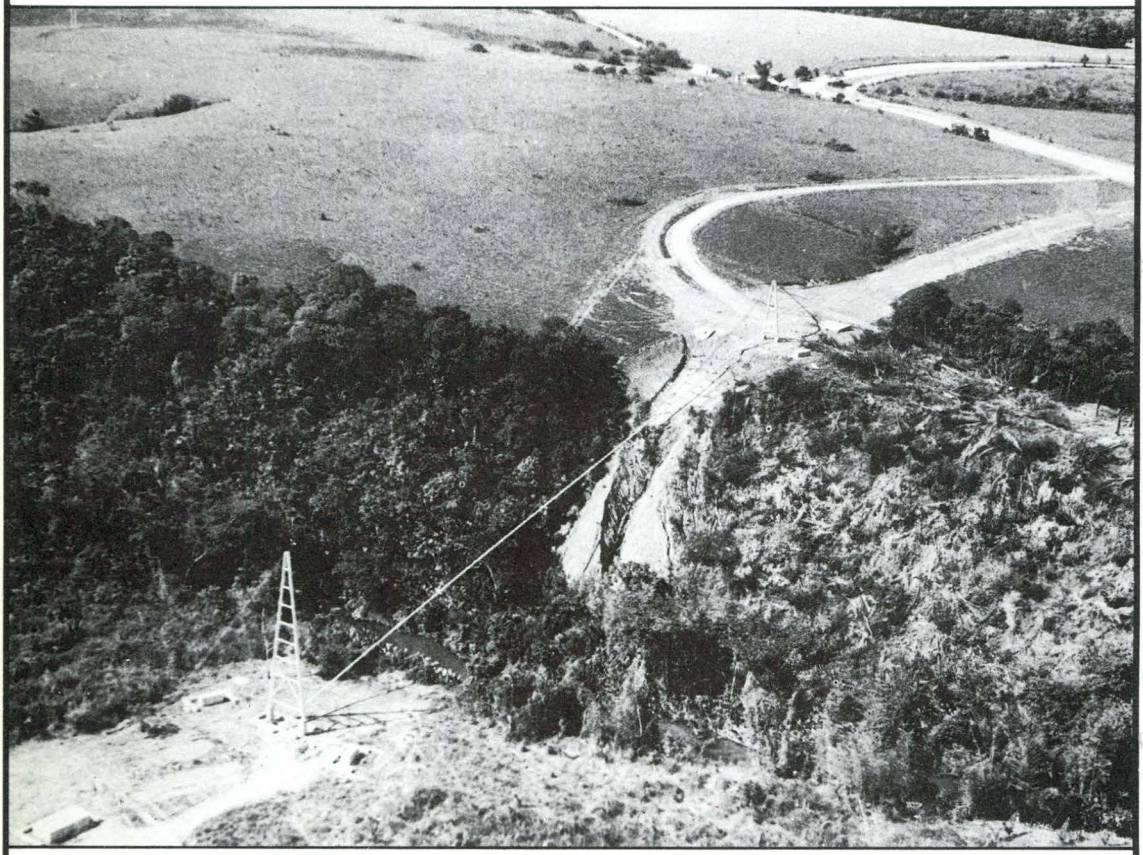
JOHNSTON, J. (1987), *Econometric methods,* McGraw-Hill, 1984.

RODRIGUEZ, Miguel (1985), Auge Petrolero, Estancamiento y Políticas de Ajuste en Venezuela", *Coyuntura Económica,* Vol XV, No. 4, diciembre.

SAVIN, N.E. y WHITE, K.J. (1977); "The Durbin Watson Test for Serial Correlation with Extreme Sample Sizes or many Regressors", *Econométrica,* Vol. 45.

Informes Especiales

TRABAJAMOS DONDE *usted* NO SE IMAGINA



Este año, los geólogos y técnicos de Ecopetrol recorrerán centenares de kilómetros –entre selvas, ríos y llanuras– buscando petróleo. Explorar, para mantener el autoabastecimiento de hidrocarburos, es una necesidad de Colombia.

MINISTERIO DE MINAS Y ENERGIA

ECOPETROL

Empresa Colombiana de Petróleos

La economía ilegal en Colombia: tamaño, evolución, características e impacto económico

*Hernando José Gómez**

En este trabajo se presentan en detalle los principales hallazgos empíricos sobre el tamaño, características y consecuencias económicas del tráfico de narcóticos en Colombia, específicamente cocaína y marihuana.

El estudio será dividido en tres secciones. La primera se ocupa de las características y tamaño de la economía ilegal en Colombia y presenta estimativos del ingreso neto que perciben los residentes por este comercio. En la segunda sección se analizan algunas de las consecuencias que tiene para el resto de la economía la presencia de este tráfico ilegal, se evalúa su impacto sobre algunas variables globales, como el crecimiento industrial y se presentan algunos indicadores del impacto regional del tráfico de drogas. Finalmente, en la tercera sección se presentan las conclusiones.

I. LA ECONOMIA ILEGAL EN COLOMBIA: EL CASO DE LAS DROGAS

Es comúnmente aceptado que Colombia es el más grande productor y exportador de cocaína en el mundo y hasta 1984, lo era también de marihuana. Si bien durante la década de los 70 el tráfico era predominantemente de marihuana, desde comienzos de los 80 la cocaína se convirtió en el narcótico preferido de las clases medias en Estados Unidos y Europa. La cocaína es un negocio más atractivo y rentable que la marihuana para los traficantes. Una razón es que la cocaína tiene un valor por unidad de peso mucho más alto que la marihuana. Así mismo, es más fácil y menos riesgosa de transportar. Por otra parte, la mayor parte de la materia prima para producir cocaína es importada y por ello su proceso final incluye solamente labor de laboratorio, con un bajo requerimiento de mano de obra, aun cuando calificada.

Estimativos sobre el tamaño de la economía ilegal en Colombia son numerosos y varían grandemente. Estos presentan un rango que va de los US$5.000 millones por

* Deseo agradecer los comentarios a una primera versión de este trabajo de Michael Jones, Gustav Ranis y demás miembros del Seminario de Comercio y Desarrollo de la Universidad de Yale. Así mismo, sostuve discusiones provechosas con Sergio Clavijo y Francisco Thoumi. La primera versión de este trabajo fue escrita cuando era "Research Fellow" en la Brookings Institution, cuyo apoyo económico agradezco. Para esta versión agradezco los comentarios de Juan C. Jaramillo, Fernando Montes y Francisco J. Ortega. La entidad a la cual está vinculado el autor no es responsable de ninguna manera de lo consignado en este trabajo.

año según algunos reportes de la prensa[1], a US$2.000 millones según el Congreso Americano y pronunciamientos del Departamento de Estado (State Department, 1985) y a menos de US$1.000 millones según estimativos de algunos investigadores colombianos hacia finales de la década de los setenta (Junguito y Caballero, 1982). En general estos estimativos no especifican si se refieren al valor exportado (ventas brutas) al valor agregado, ganancias, etc. En nuestros cálculos se utiliza como criterio el ingreso neto generado por el tráfico de drogas para colombianos residentes en el país. Este concepto incluye ganancias provenientes del tráfico de narcóticos más los salarios pagados a colombianos involucrados en esta actividad.

Algunos de los problemas para la estimación del tamaño de la economía ilegal son obvios. Así por ejemplo, su naturaleza ilegal hace difícil la recolección de información confiable. Por otra parte, hay muchos estimativos poco rigurosos como aquellos de las misiones del Congreso Americano que sobreestiman grandemente las áreas cultivadas especialmente con marihuana (U.S. House of Representatives, 1984). Las estadísticas más confiables a este respecto son los estimativos anuales del Narcotics Intelligence Estimates (NIE) publicados por National Narcotics Intelligence Consumers Committee (NNICC)[2]. Pero aún estos estimativos son muy aproximados y en el pasado han tendido a sobreestimar el tamaño del tráfico de drogas como lo prueban las posteriores revisiones hacia la baja de los datos iniciales.

El método que se sigue para estimar el tamaño del tráfico de drogas es tomar directamente las publicaciones del NNICC, documentos del Departamento de Estado, reportes del Congreso Americano y algunas fuentes periodísticas. Otro método alternativo e indirecto, comúnmente utilizado es tomar los movimientos del coeficiente de efectivo como un indicador de las transacciones en la economía ilegal y de allí inferir su tamaño. Sin embargo, existen serias dudas que este método sea aplicable a una economía en desarrollo[3]. Por esta razón en este trabajo sólo presentamos los estimativos directos.

A. Marihuana

Desde mediados de los 60 se ha cultivado en forma comercial marihuana en Colombia. Esto ha ocurrido principalmente en las laderas de la Sierra Nevada de Santa Marta que está estratégicamente situada en la costa norte de Colombia. La marihuana colombiana tiene gran acogida entre los consumidores y se le ha denominado "Santa Marta Gold" o "Colombian Gold". Sin embargo, hasta mediados de los 70 el principal exportador de marihuana a los Estados Unidos era México y las operaciones en Colombia no eran muy notorias. Lo anterior cambió debido a la tenaz persecución a los traficantes en México, lo cual convirtió a Colombia en el principal oferente de este producto. El centro de esta actividad continuó siendo la Sierra Nevada de Santa Marta donde se sembraba el 85% de la marihuana del país (Ruiz, 1979).

En el Cuadro 1 se muestra la evolución de las importaciones y producción de marihuana en los Estados Unidos. Las estadísticas anteriores hasta 1981 son poco confiables como lo indica el amplio rango de la oferta estimada de esta planta en los Estados Unidos. En la medida en que la calidad de las estadísticas mejora a través de los años, es claro que estas tienden hacia el rango inferior de los estimativos iniciales. Entre 1977 y 1980 los norteamericanos consumieron

---

[1] Revista TIME, febrero 25, 1985.

[2] The National Narcotics Intelligence Committe. *Narcotics Intelligence Estimate.* Ediciones desde 1978 hasta 1984. Washington D.C.

[3] Ver Gómez (1987). La tesis allí es, que a diferencia de los países desarrollados, el control a la evasión de impuestos en el país es muy deficiente, por lo cual los traficantes no temen realizar sus transacciones en cheque o papeles financieros, por lo tanto el incremento en la demanda por efectivo no debe ser notorio.

CUADRO 1

PRODUCCION DE MARIHUANA E IMPORTACIONES DE LOS ESTADOS UNIDOS

Año	Importado y Producido (Miles de Ton.) (Rango)	Porcentaje de Oferta Total				
		Colombia	México	Jamaica	Estados Unidos	Otros
1977	10.7 - 16.4	52	37	3	8	0
1978	8.8 - 11.9	65	23	6	6	0
1979	10.0 - 13.6	73	12	8	7	0
1980	10.2 - 15.0	75	8	10	7	0
1981	8.0 - 11.4	79	3	9	9	0
1982	8.2 - 10.2	57	6	16	15	6
1983	8.0 - 9.6	59	9	13	14	5
1984	7.8 - 9.2	42	20	14	12	12
1985	7.5 - 8.5	22	35	10	20	13

Fuente: NNICC, "Narcotis Intelligence Estimate" (varios años) y Departamento de Estado (1986), "International Control Strategy Report".

alrededor de 10.0 mil toneladas por año. A partir de dicho año se ha presentado una tendencia decreciente en el consumo llegando a un nivel de 8.0 mil toneladas en 1985. Dicha tendencia decreciente ha sido confirmada por encuestas a hogares y colegios. Aparentemente hay dos principales razones que explican esta tendencia. La primera, es que otras drogas como la cocaína se han vuelto más de moda en la década de los 80. Una segunda razón parece ser un mayor rechazo social al uso de la marihuana.

En el Cuadro 1 se observa que en 1977 Colombia ya era el principal oferente de marihuana, con 52% del total, seguido por México, con 37%. Para 1981 México había prácticamente desaparecido como productor de marihuana y Colombia surtía casi el 80% del mercado. En 1982 una sequía en el área donde se cultiva marihuana en Colombia redujo sustancialmente la producción. Al mismo tiempo, la clase de marihuana sembrada en Colombia dejó de ser tan favorecida por los consumidores, ya que el típico usuario de esta droga se estaba desplazando hacia variedades más potentes de marihuana. Específicamente los tipos "sin semilla", que son producidos en Jamaica y los Estados Unidos, incrementaron su participación en el total de la oferta de 10% a 16% y de 9% a 15% respectivamente.

Los importantes y determinados esfuerzos de las autoridades colombianas para controlar el tráfico de marihuana durante 1984 y 1985, combinados con fumigación aérea de los sembrados con el herbicida glifosfato, redujeron dramáticamente el nivel de producción de marihuana en el país. En 1985 México volvió a ser de nuevo el principal oferente de marihuana en los Estados Unidos con un 35% del total, seguido por la producción doméstica de los Estados Unidos y Colombia, representando cada uno alrededor de una quinta parte del mercado. La producción de los Estados Unidos ha venido creciendo muy rápido en los últi-

CUADRO 2

INDICADORES DEL COMERCIO DE MARIHUANA
1982 – 1985

		1977-81	1982	1983	1984	1985
1.	Hectáreas Cultivadas	n.d.	8.250[a]	9.400	10.000	8.000
2.	Hectáreas Destruidas	n.d.	857	1.048	4.000	6.000
3.	Hectáreas Cosechadas (1)-(2)	7.388 - 9.921	7.393	8.352	6.000	2.000
4.	Producción Efectiva[b] (Tons.)	11.082 - 14.882	11.090	12.528	9.000	3.000
5.	Marihuana Capturada (Tons.)	3.422	3.409	3.934	2.870	1.000
6.	Consumo Interno (Tons.)	150	150	150	150	150
7.	Exportaciones (Tons.) (4)-(5)-(6)	7.500 - 11.300	7.531[a]	8.444	5.980	1.850
8.	Porcentaje de la Oferta en E.U.	75	57	59	42	22
9.	Precio al por mayor por Ton. (US$)[c]	25.000	22.600	20.450	18.500	18.500
10.	Valor de las Exportaciones (7)x(9) (Millones US$)[d]	160 - 250	170.2	172.7	110.6	34.2

a Para este año los estimativos del Departamento de Estado y el NIE no coinciden. Utilicé los estimativos del NIE porque parece que concuerdan más con el resto de la información de la evolución del mercado en dicho año.

b 1.5 toneladas de marihuana por hectárea cultivada. El ciclo de cultivo son 9 meses.

c La información de precios fue obtenida para 1981 y 1984. Los datos para 1982 y 1983 son extrapolaciones. La información para 1985 indica que los precios no variaron durante dicho año.

d Producto de multiplicar las exportaciones por el precio al por mayor por tonelada.

Fuente: De varios documentos del Departamento de Estado y el Drug Enforcement Administration.

mos años, especialmente en la costa oeste y Hawaii[4]. Una proporción grande de los cultivos es realizada bajo techo en operaciones a pequeña escala, lo cual hace muy difícil su control por las autoridades.

En el Cuadro 2 se muestra que el área total cultivada con marihuana en Colombia durante el período 1982-85 nunca ha sido superior a las 10.000 hectáreas. Esto implica que para una productividad máxima de 1.5 toneladas por hectárea el nivel de producción por año no pudo haber sido superior a las 15.000 toneladas. Para este mismo período el Departamento de Estado estima que como máximo 8.500 toneladas fueron exportadas desde Colombia a los Estados Unidos en cualquiera de los años estudiados. Antes de 1982, otros estimativos del Departamento de Estado indican que las exportaciones de marihuana de Colombia a los Estados Unidos pudieron ser de hasta 11.000 toneladas a comienzos de los 80. Sin embargo, estos estimativos aparecen un poco exagerados. Esto es claro para 1982 cuando fuentes más viejas tienden a mostrar estimativos de producción mayores que fuentes más recientes[5].

El precio al por mayor de la marihuana en Colombia ha mostrado una tendencia declinante desde finales de los años 70. Esto ha sucedido como lo comentábamos anteriormente, principalmente por un cambio de gustos del consumidor hacia narcóticos más poderosos y peligrosos, en particular la cocaína, y una pérdida de popularidad del tipo de marihuana producida en Colombia.

[4] Revista FORBES, "Retorno al camino correcto". Reproducido en la Revista SUMMA, julio 18-agosto 17, 1987.

[5] En efecto, en las primeras publicaciones del NNIC se estimaban las exportaciones para 1982 entre 7.000 y 8.000 toneladas. Sin embargo, posteriormente la cifra es reducida a 5.000 toneladas.

Así, el precio ha caído en un 25% desde 1981 hasta 1984, de US$25 dólares por kilogramo a US$18.5 por kilogramo al por mayor en Colombia[6]. También ha ocurrido un recrudecimiento de la producción en México y Jamaica desde comienzos de los 80, después de haber sido erradicada casi por completo en la década anterior. La menor disponibilidad de dicho producto parece haber detenido la caída de los precios en 1985. En importante anotar que aparentemente los colombianos sólo están involucrados en la distribución de la marihuana hasta un nivel mayorista en Colombia. Esto significa que ellos no transportan ni venden marihuana en los Estados Unidos, por lo cual el precio apropiado para estimar su ingreso es el precio al por mayor en Colombia. Este no es el caso de la cocaína, como se verá más adelante.

Con esta información de cantidades y precios el total del ingreso para los traficantes colombianos en marihuana no pudo haber sido mayor de US$250 millones en cualquiera de los años estudiados (ver Cuadro 2). A partir de 1983 el ingreso por tráfico de marihuana se redujo drásticamente hasta llegar a un nivel de US$35 millones en 1985, como consecuencia directa de los programas de fumigación aérea. Es muy probable que los años pico de los ingresos por marihuana fueron los últimos de la década de los 70, presentando desde aquel momento una reducción gradual que se aceleró en 1984. Los estimativos del valor de las exportaciones en el Cuadro 2 corresponden también al ingreso neto que reciben los colombianos involucrados en este tráfico, ya que no hay insumos importados importantes en el proceso de producción de la marihuana.

B. Cocaína

El consumo de cocaína en Europa y Estados Unidos ha tenido un incremento acelerado desde 1980. Este poderoso narcótico se ha convertido en la droga preferida entre los adultos y jóvenes de las clases medias. Tal como se muestra en el Cuadro 3 el consumo en los Estados Unidos creció a una tasa anual promedio de 18.5% durante el período 1979-1984. También se desprende del cuadro que la oferta ha venido creciendo más rápidamente que la demanda. Lo anterior también se infiere de la tendencia decreciente en el precio al por mayor por kilogramo de cocaína que durante el período cayó de un promedio de US$60.000 en 1980 a US$45.000 en 1984, y a precios mucho menores en áreas del sur de la Florida. Así mismo, el precio al consumidor ha disminuido y la pureza se ha incrementado de un promedio de 27.5% en 1980 a 35% en 1984. Los anteriores son todos síntomas claros de un mercado con exceso de oferta. Esta tendencia debe preocupar a las autoridades en la medida que es precisamente el alto precio de la cocaína el que ha evitado que su consumo se disperse entre los segmentos más jóvenes de la población. Esto ha dado lugar a la aparición de las formas baratas de la cocaína, como el "crack".

Con respecto a la cocaína, la operación colombiana es principalmente el procesamiento de la pasta de coca en cocaína. La pasta de coca es traída de Perú y Bolivia. Los colombianos han tratado de integrar verticalmente sus operaciones promoviendo el cultivo de coca en el país. No obstante, han encontrado que el potencial narcótico de las variedades colombianas de coca es mucho menor al de las fuentes tradicionales por lo cual se ha limitado este proceso de sustitución de importaciones. Mientras que el promedio de contenido alcaloide de las hojas de coca en Bolivia es de 0.72% y en Perú es de 0.53%, las colombianas tienen sólo 0.28% (ver Drug Enforcement Administration, 1985). También las hojas de coca domésticas presentan un mayor contenido de resinas por lo cual se requieren mayores cantidades de químicos para procesarlas (ver Bureau of International Narcotics Matters, 1986). No obstante, como se muestra en el Cuadro 4, en años recien-

[6] Los precios mencionados en el texto provienen en su mayoría de: Bureau of International Narcotics Matters (1986), Drug Enforcement Administration (1985) y NNICC reportes de 1978 hasta 1984.

CUADRO 3

COCAINA – INDICADORES DE PRECIO Y CANTIDAD EN LOS ESTADOS UNIDOS

Año	Exportación (Ton.)	Consumo (Ton.)	Precio al por Mayor en US$ 90% Pureza (Miles de US$) Por kilogramo	Precio al Detal (Miles de $) por kilogramo	Grado de pureza (%)
1979	24 - 31	25 - 31	n.d.	n.d.	n.d.
1980	40 - 50	33 - 55	55 - 65	100	25 - 30
1981	30 - 60	33 - 60	55 - 65	100 - 150	25 - 30
1982	40 - 65	45 - 62	55 - 65	100 - 140	30 - 35
1983	54 - 71	50 - 68	45 - 55	100 - 125	35
1984	71 - 137	55 - 76	40 - 50	100 - 120	35

Fuente: NNICC. Varios años.

tes han sido cultivadas 15.000 hectáreas de coca en Colombia. De esta área se calcula que se obtienen 20 toneladas de pasta de coca, la cual representa sólo el 17% del total procesado en el país. Así mismo una cantidad creciente de la base de coca producida domésticamente está siendo consumida internamente en la forma de "basuco": un cigarrillo en el cual la base de coca se mezcla con tabaco o marihuana.

Durante el período 1982-84 el total de cocaína producida en Colombia ha sido de alrededor de 100 toneladas por año. Sin embargo, el total de cocaína exportada ha declinado rápidamente en la medida en que las capturas hechas por la policía colombiana han crecido dramáticamente. En efecto, pasaron de menos de una tonelada por año a más de 20 toneladas por año. Los estimativos de exportaciones indican que éstas han caído de 100 toneladas a alrededor de 75 toneladas en 1984. En 1985, tanto la producción como las exportaciones disminuyeron. La menor producción ocurrió como consecuencia de un mayor consumo interno de la base de coca producida domésticamente y de menores importaciones de la sustancia proveniente de Perú y Bolivia. También los esfuerzos policivos de las autoridades colombianas permitieron que en 1985 se lograra un récord de cocaína decomisada. Todos estos eventos han llevado a una reducción de las exportaciones de un nivel de 100 toneladas de 1983 a uno de 60 toneladas en 1985. Sin embargo, la NNICC continúa estimando que durante todo el período Colombia fue la fuente de por lo menos el 75% de la oferta del alcaloide en Estados Unidos.

La información de precios al por mayor en Colombia no es publicada por ninguna entidad en forma sistemática. No obstante, parece ser que el precio cayó dramáticamente, por lo menos un 50%, entre 1982 y 1983 debido a que el incremento de las exportaciones desde Colombia saturó el mercado. En 1984, los mayores esfuerzos policivos y el éxito de éstos se reflejó en un incremento de 25% en el precio. Sin embargo, en 1985 por razones que no están claras en estos momentos, el precio cayó

CUADRO 4

INDICADORES DEL TAMAÑO DEL TRAFICO DE COCAINA

		1981	1982	1983	1984	1985
1.	Hectáreas cultivadas (miles)	3 - 4	5 - 12	16	17	15.5
2.	Hectáreas erradicadas (miles)	0.4	2.0	2.0	2.4	2.0
3.	Hectáreas cosechadas (1)-(2) (miles)	2.6 - 3.6	3.0 - 10.0	14.0	14.6	13.5
4.	Hoja de coca producida (Ton. miles)	2.1 - 2.9	2.4 - 8.0	11.2	11.7	10.8
5.	Factor de pérdida (5%) (Ton. miles)[b]	0.11 - 0.14	0.12 - 0.40	0.56	0.58	0.54
6.	Producción neta (Ton. miles) (4)-(5)	1.99 - 2.76	2.3 - 7.6	10.64	11.10	10.26
7.	Hoja de coca capturada (Ton. miles)[c]	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	0.21
8.	Hoja de coca consumida domésticamente (Ton. miles)	0.4	0.4	0.4	0.5	0.5
9.	Hoja convertida a base de coca (Ton. miles) (6) - (7) - (8)	1.95 - 2.76	1.9 - 7.2	11.2	10.6	9.5
10.	Base de coca doméstica (500:1) (Ton.)	3.95 - 5.40	3.8 - 14.4	22.4	21.4	19.0
11.	Base de coca consumida internamente (Ton.)	n.a.	n.a.	0.4	6.2	10.0
12.	Base de coca capturada (Ton.)	n.a.	n.a.	n.a	n.a.	3.0
13.	Base de coca procesada (Ton.)					
	Doméstica (10)-(11)-(12)	4.7	9.1	22.0	15.0	6.0
	Importada	57.0	100.0	100.0	100.0	80.0
14.	Cocaína producida (Ton.)[d]	53.0	93.8	104.9	98.9	74.0
15.	Cocaína capturada (Ton.)	0.1	0.9	2.5	22.0	10.0
16.	Cocaína consumida domésticamente (Ton.)	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0
17.	Total exportado (Ton.)[e] (14)-(15)-(16)	50.0	90.0	99.4	73.9	61.0
18.	Precio al por Mayor por Kilogramo (US$)	20.000	20.000	7.250	10.000	8.000
19.	Ingresos brutos (Millones US$) (17) x (18)	1.000	1.800	721	739	488

a La productividad es alrededor de 800 Kg. por hectárea.
b El factor de pérdida toma en cuenta pérdidas durante el transporte y similares
c Dado el bajo nivel de hojas de coca decomisada se asume que su nivel fue 0 cuando no hay información disponible.
d De las estadísticas del NIE se deduce que la tasa de conversión de la base de coca a cocaína es de 1.163 a 1.
e Exportación aparente tanto a Estados Unidos como a Europa.

Fuente: Documentos del Departamento de Estado y del Drug Enforcement Administration.

nuevamente a pesar de la aparente reducción en la oferta. Una razón que explica lo anterior puede ser la desacumulación de inventarios de cocaína y otra alternativa podría ser que simplemente los datos de exportación para ese año tienen serios problemas. Dados los niveles calculados de exportaciones y los precios al por mayor en Colombia el ingreso bruto de este tráfico de cocaína no pudo haber sido mayor a US$1.800 millones en cualquiera de los años estudiados.

Se debe recordar que el Cuadro 4 muestra el ingreso bruto al por mayor en Colombia. Por ello estos cálculos iniciales asumen que los colombianos residentes en el país no tienen ninguna participación en la distribución al por mayor de cocaína en los Estados Unidos, supuesto que modificaremos más adelante. Para obtener el ingreso neto generado para el país por los traficantes de cocaína es necesario estimar el costo de sus insumos importados, los cuales son básicamente base de coca y algunos químicos co-

mo éter y acetona utilizados en el proceso de producción.

En el único lugar donde se encontraron estimativos del precio de la pasta de coca en Bolivia y Perú fue en el reporte del NIE de 1982 que señala un precio promedio de US$6.800 por kilogramo. Se puede argumentar que este precio debe seguir en forma cercana la evolución de los precios al por mayor de la cocaína en Colombia. Haciendo este supuesto podemos asumir que la relación entre el precio de la pasta de coca y el precio al por mayor en 1982 se mantuvo para los demás años. Esto permitirá hacer unos estimativos del precio de la pasta de coca para todo el período[7].

Tal como se puede observar en el Cuadro 5 el costo de la pasta de coca importada representa alrededor de una tercera parte del ingreso total bruto. Sin embargo, en la medida en que las autoridades han aumentado su efectividad las mayores capturas de cocaína lista para ser exportada ha implicado que el costo de los insumos importados se haya incrementado hasta un 50% del total del ingreso. También se incluyen otros costos de insumos tales como los químicos utilizados en el proceso de producción y el equipo utilizado que se calculó en alrededor de US$670 por kilo. Así mismo, es claro que desde 1982 el ingreso neto de los traficantes ha disminuido debido a un exceso de oferta en el mercado que ha reducido en más de la mitad el precio al por mayor de la cocaína. Segundo, el mayor nivel de efectividad de las autoridades policivas ha reducido la oferta neta de pasta de coca y cocaína. Tercero, los traficantes bolivianos han iniciado ellos mismos el procesamiento de la pasta de coca debido a los mayores riesgos que ahora se presentan en Colombia. Esto implica una reducción en la disponibilidad de pasta de coca para los traficantes colombianos.

El cálculo del Cuadro 5 subestima el ingreso neto de los traficantes en la medida que no incluye el ingreso de las ventas de pasta de coca y cocaína en el mercado doméstico.

Con la información sobre el tráfico de marihuana y cocaína se puede calcular el ingreso total para el país generado por el tráfico de drogas y su contribución al PIB. Se puede mostrar que para el período de 1982-85 el total de ingreso neto no fue nunca superior a los US$1.290 millones por año, o sea un máximo de 3.3% del PIB. Estos estimativos son mucho menores a aquellos normalmente citados por la prensa hablada y escrita y por algunas agencias oficiales del gobierno americano.

Sin embargo, mis cálculos pueden estar subestimando el valor del tráfico de droga si los colombianos residentes en Colombia, están involucrados de alguna manera en la distribución de cocaína directamente en los Estados Unidos; específicamente, si éstos venden directamente la cocaína al por mayor en dicho país. En efecto, el precio promedio al por mayor vendido en puerto de Estados Unidos puede ser hasta 5 veces mayor que el precio en puerto colombiano. Esto se puede deducir fácilmente al comparar los precios en los Cuadros 3 y 4.

En muy difícil calcular el grado en el cual los traficantes colombianos están involucrados en el comercio al por mayor en los Estados Unidos. Varias publicaciones tales

---

[7] Si bien este supuesto es fuerte e implica que la estructura del mercado de base de coca no se modificó entre 1982 y 1985, es la única forma en que se puede obtener un estimativo de los ingresos netos. Algo que le puede dar apoyo a esta tesis es que para el caso de la pasta de coca producida en Colombia, su precio tiende a seguir la evolución del precio al por mayor de la cocaína. En efecto, Domínguez, Camilo (1987) (sin título) (Mimeo) calcula que en el Guaviare ésta se vendía a los siguientes precios:

Año	Pesos por gramo	US$ por kilo
1980	400	8.470
1981	1.050	19.150
1982	350	5.450
1983	90	1.140
1984	450	4.460

CUADRO 5

INGRESO NETO PARA COLOMBIA DEL TRAFICO DE COCAINA
PRIMEROS ESTIMATIVOS[a]

Año	1981	1982	1983	1984	1985
Precio al por Mayor (por Kg.)	20.000	20.000	7.250	10.000	8.000
Precio de la base de coca (por Kg.)	6.800	6.800	2.500	3.400	2.700
Costo de la base de coca (Millones US$)	387.6	680.0	250.0	340.0	216.0
Otros Costos Consumo Intermedio (millones US$)[b]	33.5	60.3	66.6	49.5	40.9
Ingreso Neto[c] (Millones US$)	578.9	1.059.7	404.4	349.5	231.1

a El ingreso neto calculado asume que los residentes colombianos venden toda la cocaína al por mayor en puerto colombiano.
b Incluye ether, acetona y otros químicos y planta y equipo livianos, US$670 por kilo.
c Ingreso neto = Ingreso bruto (del Cuadro 4) — Costos de la pasta de coca.

Fuente: Cuadro 4 y NIE.

como la comisión del Presidente para el estudio del Crimen Organizado (President's Comission on Organized Crime, 1984), los estudios de los comités del Congreso Americano (U.S. Senate, 1985) y la literatura popular al respecto (Lernoux, 1984) afirman que los traficantes colombianos (que también son residentes de Colombia) controlan importantes redes de distribución de cocaína en los Estados Unidos. Si este es el caso, el ingreso de los traficantes de droga puede ser mucho mayor al que originalmente aquí se ha estimado. En los cálculos que se hacen a continuación se presentan tres escenarios. El primero, supone que no hay ningún grado de participación de los colombianos en el mercado americano cuyos estimativos ya fueron presentados en el Cuadro 5. El siguiente escenario consiste en que los colombianos venden toda la cocaína al por mayor en los Estados Unidos. Esto querría decir que ellos transportan la cocaína hasta los Estados Unidos y allí la venden. Un tercer escenario, el que consideró el "más probable", es quel en el cual el 50% de la cocaína se vende al por mayor en los Estados Unidos y el resto se vende en puerto colombiano. En los cálculos se adopta una tasa de 10% de captura de las exportaciones de cocaína entre el momento en que la droga sale del país y es primero vendida al por mayor en los Estados Unidos.

En la decisión de cuál precio al por mayor en los Estados Unidos utilizar como aquel pagado a los traficantes colombianos no se debe tomar el promedio calculado por el NIE. Lo anterior se debe a que los precios de transacción en las varias etapas de la distribución se incluyen para calcular el precio promedio al por mayor, desde el momento en que se compra en el sur de la Florida, se transporta a algún lugar de los Estados Unidos y se vende a las redes locales, quienes finalmente lo venden directamente al consumidor. Todas estas etapas le suman al precio de la droga. Sin embar-

go, los colombianos residentes en el país en general sólo están involucrados hasta el primer nivel de la distribución al por mayor. Dado que hasta 1984 el 95% de la cocaína era introducida a través de la Florida, se decidió utilizar los precios al por mayor en el sur de la Florida como el precio que más probablemente se le pagó al traficante colombiano. Estos precios son significativamente menores a los promedios nacionales publicados por el NIE.

El Cuadro 6 muestra los precios al por mayor en el sur de la Florida, casi todos los cuales fueron obtenidos de los informes del NIE. Se calcula el costo del transporte de la droga y se supone que éste es realizado por extranjeros, por lo cual no es parte del ingreso neto del país. Se adoptó como precio de transporte US$3.000 el kilo. El Cuadro 6 también muestra que con estos precios el ingreso neto del tráfico de la cocaína (descontando el gasto en los insumos importados) tiene un rango que va de un nivel máximo de US$2.200 millones, bajo el escenario "más probable" a un nivel mínimo de US$760 millones en 1985 en este mismo escenario. Bajo el supuesto que el ciento por ciento de las ventas del estupefaciente se realizan al nivel del por mayor en los Estados Unidos el ingreso neto estimado sería alrededor del doble de aquel calculado para el escenario "más probable". Esta información se incluye simplemente para colocarle un límite superior a los ingresos potenciales derivados de esta actividad.

C. Tamaño total del tráfico de estupefacientes

Con la información de las secciones anteriores es posible aproximarse al ingreso neto total probable generado por el tráfico de drogas en Colombia. No sobra recordar que este concepto incluye el ingreso neto generado por aquellas personas que residen en Colombia y por ello, su ingreso puede ser considerado como parte de la riqueza generada por el país. Para los cálculos tomamos el escenario "más probable" en el

CUADRO 6

INGRESO NETO BAJO DIFERENTES ALTERNATIVAS DE PENETRACION EN LA DISTRIBUCION DE COCAINA EN LOS ESTADOS UNIDOS

Año	Precio al por mayor de la cocaína en el sur de la Florida (US$/Kg)	Costos de Transporte[a] (Millones de dólares) 50% de Penetración	100% de Penetración	Ingreso Neto (Millones de dólares) 50% de Penetración	100% de Penetración
1981	52.000	75.0	150.0	1.206	1.802
1982	52.000[e]	135.0	270.0	2.191	3.262
1983	27.500	149.1	298.2	1.191	1.912
1984	26.000	110.9	221.8	783	1.359
1985	30.000	91.5	183.0	760	1.431

e Estimado

a Pago a los pilotos calculado como US$3.000 por kilogramo. Ver Wall Street Journal, June 30/86. Otras publicaciones suben este costo hasta US$5.000 por kilogramo. Ver Fortune, June 20/88.

Fuente: NNICC – Varios años y cálculos propios.

caso del tráfico de cocaína y a ésto le sumamos los estimativos para la marihuana. Los resultados se muestran en el Cuadro 7.

Se puede observar que en promedio la marihuana genera no más del 10% del total del ingreso por concepto del tráfico de drogas, el resto proviene de la cocaína. La marihuana nunca representó durante los años ochenta más del 0.57% del PIB y llegó a su nivel mínimo de 0.1% en 1985. Por su parte la cocaína tuvo un nivel máximo de 5.63% del PIB en 1982 y un nivel mínimo de 2.06% en 1984. Sumando los ingresos por marihuana y cocaína el tamaño de la economía ilegal vinculada al tráfico de drogas ha disminuido continuamente durante el período de estudio de un nivel máximo de 6.07% en 1982 a 2.36% en 1985. En términos absolutos, el ingreso neto estimado generado por el tráfico de narcóticos se ha reducido de $2.360 millones de dólares en 1982 a $800 millones en 1985. Esta última cifra es muy similar a la calculada por el Overseas Development Council (1987). En conclusión, basado en la información disponible, se establecen unas bandas dentro del cual probablemente se ubican los ingresos del tráfico ilegal de drogas.

En los últimos tres años las tendencias parecen haberse mantenido. La marihuana se produce mayormente en México y Estados Unidos, mientras Colombia mantiene una participación pequeña. Con respecto a la cocaína, el exceso de oferta en el mercado mantiene bajos los precios, US$1.500 por kilo de base de coca, US$4.000 por kilo de cocaína en Colombia y US$18.000 por kilo al por mayor en los Estados Unidos. Esto ha obligado a los traficantes a abrir el mercado europeo y algunos calculan que el monto de las exportaciones con ese destino ya ascienden a 30 toneladas anuales. De ser esto cierto el ingreso neto por concepto del tráfico de drogas puede ascender hasta unos US$1.200 millones por año en la actualidad.

II. CONSECUENCIAS ECONOMICAS DEL TRAFICO DE DROGAS EN COLOMBIA

En esta sección se discutirán unas pocas consecuencias económicas para el país del

CUADRO 7

TRAFICO DE DROGAS COMO PORCENTAJE DEL PIB

Año	PIB [a]	Marihuana		Cocaína [b]		TOTAL	
	(Mill. US$)	(Mill. US$)	% PIB	(Mill. US$)	% PIB	(Mill. US$)	% PIB
1981	36.162	205	.57	1.206	3.33	1.411	3.90
1982	38.911	170	.44	2.191	5.63	2.361	6.07
1983	38.631	173	.45	1.191	3.08	1.364	3.53
1984	37.974	111	.29	783	2.06	894	2.35
1985	33.675	34	.10	760	2.25	794	2.36

a Las tasas de cambio utilizadas fueron para 1981; 54.83 pesos por dólar; 1982: $64.18; 1983: $79.06; 1984: $100.82; 1985: $142.31.

b Asumiendo el escenario "más probable" que supone una penetración de 50% en el mercado al por mayor de Estados Unidos por parte de traficantes colombianos.

Fuentes: Cuadros 2 y 6.

tráfico de drogas. Estos efectos son de naturaleza muy diversa. Algunos son eminentemente locales o regionales como el impacto en el salario rural en áreas donde se cultiva la marihuana y la coca. Otros son de carácter más macroeconómico, como el incremento del contrabando ante la caída del premium del dólar negro frente al oficial y su repercusión en el crecimiento del sector industrial. Por esta razón, esta sección la dividiremos de acuerdo con dos principales tipos de efectos económicos: i) aquellos de naturaleza local, esto es, que sólo afectan las áreas donde el tráfico de droga tiene lugar; y, ii) los de carácter macroeconómico.

A. Impacto económico regional y local

Como se mencionó anteriormente el cultivo de marihuana se hace en el macizo de la Sierra Nevada de Santa Marta. Algunas ciudades que posiblemente son directamente afectadas por esta actividad son Barranquilla, Santa Marta, Riohacha y Valledupar. El procesamiento y cultivo de la coca ocurre principalmente en el sur del país y en las selvas del sureste donde la base económica es relativamente pequeña. Sin embargo, una buena parte de las ganancias de la cocaína parecen ir a la ciudad de Medellín. Por ello, para detectar el impacto económico directo de estas actividades ilegales en las ciudades mencionadas y sus áreas de influencia se analiza el comportamiento de varios indicadores y se observa si hay alguna diferencia significativa con respecto a su evolución en el resto del país.

En esta sección se utilizan cuatro indicadores que miden el impacto local y regional del tráfico de drogas. El comportamiento de los salarios reales en las áreas donde la marihuana y cocaína son cultivadas, la evolución de los depósitos de las entidades financieras, la dinámica del sector de la construcción medido por las licencias y la tasa de desempleo en estas áreas.

Se debe advertir que dado el pequeño número de observaciones que tenemos sobre el tráfico de drogas no se realizará análisis de regresión en esta sección. Sin embargo, todos los indicadores que se calculan serán normalizados por el promedio nacional con lo cual se elimina el efecto del ciclo económico general en los indicadores regionales. Naturalmente, no se estaría aislando el ciclo regional por causas diferentes al tráfico de drogas, lo cual dificultará la interpretación de los datos. La hipótesis de trabajo será que efectivamente se puede detectar una influencia local y regional del tráfico de drogas. La segunda hipótesis será que en las ciudades de la costa Atlántica el impacto de esta actividad se ha reducido significativamente durante la década de los 80 en la medida en que se han erradicado en buena parte los cultivos de marihuana. Por el contrario, en este período en la ciudad de Medellín y en las zonas donde se siembra la coca, se detecta un significativo impacto económico, consecuencia del tráfico de esta sustancia.

1. Salarios rurales

Las estadísticas de salarios rurales se clasifican por Departamentos y de acuerdo con el clima (frío o caliente). Esto nos será muy útil ya que los salarios rurales de tierra fría en los departamentos del Cesar, la Guajira y el Magdalena sólo pueden responder a aquellos pagados en la Sierra Nevada de Santa Marta. De allí que los salarios observados provienen del área donde se siembra la marihuana. Adicionalmente, se presentaban los jornales en los departamentos del Caquetá y Vichada para determinar si hay indicios de algún efecto de las plantaciones de coca en estas áreas del país.

En el Cuadro 8 se presenta la relación de los salarios rurales de cada uno de estos departamentos como proporción del promedio nacional para el período 1976-1986. Para los departamentos de la costa Norte es claro que ha habido un premium en los salarios en estas áreas. La información para el departamento de la Guajira es muy incompleta, lo cual simplemente refleja el grado de inaccesibilidad de la región. De todas formas es claro que entre 1981 y 1983 el premium sobre el salario promedio dis-

CUADRO 8

SALARIOS RURALES COMO PROPORCION DEL PROMEDIO NACIONAL

Año	Clima Frío			Clima Caliente	
	Cesar	La Guajira	Magdalena	Caquetá	Vichada
1976	1.24	n.d.	1.16	1.22	1.32
1977	1.18	n.d.	1.51	1.14	1.22
1978	1.19	n.d.	1.41	1.18	1.30
1979	1.16	n.d.	1.50	1.19	1.45
1980	1.17	n.d.	.1.50	1.14	1.41
1981	1.21	1.61	1.57	1.24	1.43
1982	1.17	n.d.	1.34	1.39	1.52
1983	1.16	1.10	1.20	1.44	1.47
1984	1.13	1.08	1.13	1.40	1.43
1985	1.11	1.05	1.05	1.42	1.43
1986	1.01	0.84	1.00	1.41	1.36

Fuente: DANE.

minuyó de 60% a −15% en la Guajira. Aparentemente, este no es sólo el resultado de las políticas adoptadas por el gobierno para combatir el tráfico de marihuana, especialmente en lo que se refiere a la fumigación área, sino también de la erosión, que se ha convertido en uno de los problemas más graves de la región.

En el departamento del Cesar el premium ha sido siempre inferior al 30% con una tendencia claramente decreciente desde 1981. Esto en parte debió ocurrir por la crisis del algodón. En 1986 sólo era de 1% sobre el promedio nacional. En el departamento del Magdalena la historia es semejante. Un premium de 4% en 1976, que llega a niveles del 55% entre 1980 y 1982 y que cae de nuevo hasta anularse por completo en 1986. El comportamiento de los salarios rurales en esta área refleja muy de cerca el surgimiento y caída de las exportaciones de marihuana de Colombia y por ende, el menor ingreso generado por esta actividad.

En los departamentos de Caquetá y Vichada el comportamiento de los salarios rurales durante la década de los 80 deja entrever que existe algún factor que ha estado incrementando el premium. Durante el final de la década de los 70 en Caquetá era alrededor del 18% y en Vichada era de 30% lo cual se explica históricamente porque estas áreas son selváticas y de colonización donde la mano de obra es escasa y el costo de los productos es mayor que en el centro del país. En el Vichada saltó en 1979 a 44% y se ha mantenido alrededor de esta cifra, excepto en 1986, comportamiento que sería difícil de explicar si no fuera por la existencia de actividades ilegales en el área. En el Caquetá, el premium se elevó a 40% en 1982, nivel que todavía se mantenía hasta 1986. Sin embargo, debe notarse que en el caso del Caquetá también han existido problemas de orden público que pueden haber influido la dinámica de los salarios en dicho departamento.

Uno de los efectos de los mayores salarios rurales en estos departamentos es que debe ocurrir una redistribución del ingreso en favor de la mano de obra en actividades legales. A medida que los salarios se incrementan en el área,

las inversiones de capital en actividades agrícolas legales se verán desestimuladas. El mayor ingreso del factor trabajo que normalmente presenta una alta propensión hacia el consumo, y dada una oferta regional de productos alimenticios, seguramente va a generar la necesidad de una mayor y mejor distribución de productos. Sin embargo, mientras ésto se logra, muy probablemente habrá presiones inflacionarias en estas áreas. En la medida en que se desarrollen inversiones en el sector de servicios debido al incremento en la demanda, las presiones inflacionarias deben eliminarse parcialmente. Sin embargo, estas no desaparecen totalmente en la medida en que los salarios rurales se mantengan por encima del promedio nacional.

En conclusión, podemos pensar que las áreas rurales de estos departamentos afectados por el tráfico de drogas enfrentarán precios superiores a los del resto del país y habrá un "crowding-out" de otras actividades agrícolas en favor posiblemente de una expansión del sector servicios.

Los últimos dos años, con el exitoso control que se ha realizado a la marihuana, el proceso contrario debe ocurrir; especialmente, el precio de la tierra debe disminuir en estas áreas, lo mismo que el nivel de ingreso. Por ello, para evitar una profunda recesión de las regiones afectadas, esta se debe tratar de contrarrestar con inversiones gubernamentales suficientes mientras la actividad económica privada se recupera en ellas (actividad agrícola tradicional).

CUADRO 9

PARTICIPACION EN EL TOTAL DE DEPOSITOS BANCARIOS EN CIUDADES SELECCIONADAS[a]
(Porcentajes)

Período[b]	Medellín	Barranquilla	Valledupar	Riohacha	Santa Marta
1979-1	12.1	6.1	0.8	0.4	1.2
1979-2	11.9	7.8	0.7	0.6	1.3
1980-1	12.0	6.4	0.8	0.4	1.2
1980-2	11.8	5.9	0.7	0.4	1.1
1981-1	12.0	6.1	0.7	0.3	0.9
1981-2	12.9	6.0	0.6	0.3	0.9
1982-1	11.6	5.4	0.6	0.3	0.7
1982-2	13.9	6.1	0.6	0.2	0.8
1983-1	10.6[c]	5.0	0.7	0.2	0.8
1983-2	13.3	5.3	0.7	0.3	0.9
1984-1	13.5	5.2	0.6	0.4	1.0
1984-2	13.8	5.0	0.6	0.3	0.9
1985-1	14.4	5.2	0.6	0.4	0.9
1985-2	14.2	5.0	0.6	0.4	0.9
1986-1	15.1	5.0	0.7	0.3	0.9
1986-2	15.3	5.1	0.7	0.3	0.9

b 1-Marzo; 2-septiembre
a Incluye depósitos tradicionales de ahorro, cuentas corrientes y certificados de depósitos a término.
c Período en el cual ocurre una importante crisis en un Banco Local.

Fuente: Revista de la Superintendencia Bancaria.

2. Impacto en las instituciones financieras regionales

Es bien conocido que los traficantes de estupefacientes prefieren efectivo para realizar sus transacciones ilegales. Sin embargo, en la medida en que gastan su dinero, este efectivo entrará al circuito financiero en la forma de depósitos en las sucursales de las instituciones financieras. En esta subsección se analiza el comportamiento de los depósitos financieros en las ciudades del área de interés de este estudio.

En el Cuadro 9 se muestra la proporción del total de depósitos en el sistema financiero nacional en cada una de estas ciudades en el período 1979-1985. Se incluyen depósitos en cuenta corriente, depósitos de ahorro, y depósitos a término. El Cuadro indica que en general todas las ciudades de la costa Norte han venido presentando una participación declinante en el total de depósitos en el sector financiero desde 1980 con excepción de Valledupar. Así por ejemplo, Barranquilla, disminuye su participación de 7.8% en 1979 a 5% en 1985. Mientras tanto, Medellín presenta una participación creciente desde finales de 1981 pasando del 12% a niveles por encima del 15% en 1986, lo cual coincide con el comienzo de la bonanza de la economía de la cocaína[8]. También es muy revelador que se obtengan estos resultados cuando desde 1981 hasta la industria de la ciudad de Medellín estaba en una crisis total, especialmente su sector textil y confecciones, y las tasas de desempleo eran las mayores de todo el país.

Dado que los bancos del país no tienen restricciones para movilizar los recursos captados entre los diferentes departamentos, las áreas afectadas por el tráfico de drogas no se benefician necesariamente con una mayor disponibilidad de crédito en la región, simplemente porque las captaciones vayan creciendo rápidamente. El único beneficio del rápido crecimiento en los depósitos financieros está en una mayor inversión en infraestructura por parte del sistema financiero en estas ciudades, lo cual implica unos mejores servicios para la comunidad.

3. Actividad constructora

Un importante indicador de corto plazo de la evolución de la demanda agregada es el comportamiento del sector de la construcción. Este usualmente se mide como el número de metros cuadrados construidos de acuerdo con las licencias de construcción otorgadas. En el Cuadro 10 se presenta la evolución de las licencias para el sector de la construcción en las ciudades de Barranquilla, Medellín y el total del país.

En el caso de Barranquilla, su participación en el total nacional de licencias era consistentemente entre 7% y 8% en el período comprendido entre 1973 y 1979. Sin embargo, durante la década de los ochenta, después de un repunte en 1983 causado seguramente por las inversiones de INTERCOR en la ciudad, su participación ha venido disminuyendo hasta llegar a un nivel mínimo de 2% en 1986. La mayor caída ocurrió en 1984, situando su participación por debajo del nivel histórico, precisamente cuando se inició la gran campaña de control de la marihuana. En el caso de Medellín se encuentra el fenómeno opuesto. De un nivel bajo de 10% en 1975 su participación se incrementó hasta llegar a un promedio de 23% durante los años 80. De nuevo esto coincide con el surgimiento del tráfico de la cocaína en Colombia.

La dinámica del sector de la construcción tiene efectos muy importantes sobre el comportamiento de la economía de cualquier ciudad del país dado su importante impacto sobre el empleo y las demandas derivadas que genera. Es probable que los ingresos ilegales tuvieran durante varios años un efecto no despreciable sobre el grado de vigor y crecimiento de las ciudades en donde dicho dinero fue gastado.

[8] En 1986 se presentó la minibonanza cafetera que debió favorecer también el crecimiento de los depósitos bancarios en dicho año.

CUADRO 10

METROS CUADRADOS APROBADOS SEGUN LICENCIA DE CONSTRUCCION

	Total (1)	Barranquilla (2)	Medellín (3)	(2)/(1)	(3)/(1)
1973	5.186.2	367.1	787.0	.0708	.1517
1974	5.659.0	417.8	727.5	.0738	.1285
1975	3.569.1	235.5	348.4	.0660	.0976
1976	3.974.9	326.5	538.6	.0821	.1355
1977	4.695.1	342.5	673.3	.0729	.1434
1978	5.597.2	465.1	1.017.2	.0831	.1817
1979	4.807.3	341.3	950.0	.0710	.1976
1980	4.662.4	217.6	1.032.5	.0467	.2214
1981	5.255.4	236.7	1.458.3	.0450	.2774
1982	5.569.9	355.7	1.369.6	.0639	.2459
1983	7.209.9	874.1	1.473.6	.1212	.2044
1984	6.724.1	450.5	1.436.8	.0670	.2137
1985	7.477.7	201.4	1.732.1	.0269	.2316
1986	7.464.6	157.8	1.716.3	.0211	.2299
1987p	6.853.6	139.2	1.407.3	.0203	.2053

p Provisional hasta septiembre.

Fuente: Revista Banco de la República.

4. Tasas de desempleo

Como un indicador generalizado de los posibles efectos regionales del tráfico de drogas, se presenta la evolución de la tasa de desempleo en algunas ciudades, específicamente para Barranquilla y Medellín en los años 1976 hasta 1987.

La tasa de desempleo en Colombia llegó a unos niveles históricamente bajos hacia finales de los 70 y principios de los 80, en parte debido a la bonanza en los precios externos del café (1976-1980), como también a una importante inversión en infraestructura durante los primeros años de la presente década. Entre 1982 y 1985 la tasa de crecimiento de la economía colombiana se vio afectada negativamente por varios factores tales como el cierre del mercado internacional de capitales, los bajos precios del café, la sobrevaluación del tipo de cambio y problemas de orden público. Todos estos elementos empujaron la tasa de desempleo a un nivel históricamente alto de 14.5% en junio de 1985.

Tal como se muestra en el Cuadro 11, Barranquilla presentó durante el final de la década de los 70 tasas de desempleo inferiores al promedio nacional, mientras que en los años 80 las ha presentado consistentemente mayores a dicho promedio. La tasa de desempleo en Barranquilla en 1979, uno de los años picos en el tráfico de marihuana, fue 30% inferior al observado a nivel nacional. Sin embargo, a partir de aquel año el comportamiento de este indicador se ha deteriorado sensiblemente. De nuevo esta evolución coincide con la de la marihuana.

CUADRO 11

TASAS DE DESEMPLEO[a]
(Porcentajes)

Año	Total (1)	Barranquilla (2)	Medellín (3)	(2) / (1)	(3) / (1)
1976	10.3	10.7	13.4	1.039	1.301
1977	9.2	8.7	12.6	0.946	1.370
1978	8.8	7.4	12.7	0.841	1.443
1979	8.8	6.3	14.5	0.716	1.648
1980	10.0	8.6	15.0	0.860	1.500
1981	7.6	10.2	10.6	1.346	1.395
1982	8.9	10.6	13.2	1.191	1.483
1983	12.0	14.4	16.8	1.200	1.400
1984	13.1	13.6	16.5	1.038	1.260
1985	13.9	15.6	16.0	1.122	1.151
1986	13.5	16.5	15.3	1.222	1.133
1987[b]	12.3	14.0	12.0	1.138	0.976

a Promedio simple de las observaciones trimestrales.
b Tres observaciones - marzo, junio y septiembre.

Fuente: DANE.

Medellín, como centro industrial textilero y de confecciones, venía presentando pérdidas de competitividad en los mercados externos desde mediados de los años 70. Ya para 1976 esta ciudad presentaba una tasa de desempleo 30% superior a la nacional, y en 1979 era 65% superior. Sin embargo, en 1981 dicha relación se había disminuido a un 40%, que coincide con el boom de la construcción en dicha ciudad el cual parece haber estado conectado parcialmente al dinero proveniente del tráfico de drogas (ver última subsección). Desde aquel momento la tasa de desempleo en Medellín ha tendido a igualarse con el promedio nacional, hasta colocarse por debajo durante los tres primeros trimestres del año anterior. Esta última cifra ha sido la menor de todo el período en estudio, sugiriendo de cierta manera un impacto de los dineros de la economía ilegal sobre la actividad económica de esta ciudad, además de la importante recuperación de su industria en los dos últimos años.

B. Algunas consecuencias macroeconómicas de la economía de la droga

Tal como mostramos en las secciones anteriores, el ingreso proveniente del tráfico de droga generó una demanda agregada adicional en algunas regiones del país y por ende, un impacto en su crecimiento económico y el nivel de precios. Sin embargo, desde un punto de vista macroeconómico esta conclusión no es en nada clara, por lo menos por dos razones.

En primer lugar, todo indica que una parte importante de las ganancias del tráfico de la droga que fueron traídas al país, fueron legalizadas mediante inversiones en activos fijos, especialmente finca raíz. Esto generó una demanda especulativa y por ende, un rápido crecimiento en sus precios y expectativas de fáciles ganancias de capital. La alta tasa de retorno de la inversión en dichos activos seguramente desvió recursos que de otra manera hubieran sido utilizados en actividades más productivas.

Segundo, la abundancia de dólares negros (provenientes de la droga, el boom de Venezuela, etc.) y la imposición del certificado de cambio con descuento para los reintegros de café y servicios, implicaron una drástica caída en el premium del dólar negro con respecto al oficial sin descuento.

De esta forma el peso experimentó una importante apreciación vis a vis el dólar negro. En efecto, el nivel del premium fue negativo para todo el período comprendido entre 1975 y 1982 (ver Cuadro 12). Otro factor que puede haber influido fueron las restricciones al endeudamiento privado externo, que incrementaban la oferta de divisas en el mercado paralelo (ver Jaramillo y Montes, 1978).

Naturalmente en la medida en que la cotización del dólar negro se reduce vis a vis el oficial, se incrementa la rentabilidad de introducir bienes de contrabando al país. Grandes cambios en el precio relativo del dólar negro pueden significar un incremento significativo del contrabando con efectos devastadores para la industria local[9]. Esto fue especialmente cierto para las empresas productoras de electrodomésticos, textiles y confecciones que reclamaban del gobierno drásticas acciones en contra del contrabando durante todo este período. Naturalmente, otro factor que incidía en la rentabilidad de la producción de los bienes comerciables era la revaluación del tipo de cambio real oficial. En efecto, las presiones monetarias originadas por la bonanza cafetera y de servicios vía balanza cambiaria, indujeron a la autoridad económica a reducir las tasas de devaluación con el fin de facilitar la estabilización de precios.

El escenario anterior simplemente es una variante de la conocida "enfermedad holandesa". En efecto, la apreciación de la moneda debido a las bonanzas exportadoras, en este caso de drogas ilícitas, café y servicios, reduce el precio relativo de los bienes comerciables, entre ellos las importaciones de bienes competitivos con la producción nacional, reduciendo así la rentabilidad en la manufactura de dichos bienes[10].

En el Cuadro 12 se observa el comportamiento del crecimiento industrial el cual fue negativo en 1981 y 1982, primera vez que esto ocurre desde que las cuentas nacionales se producen, 1950. La recesión de la industria nacional que parece haber terminado en 1984 se debió a varios factores. Entre ellas se cuenta la apreciación del tipo de cambio oficial, el agotamiento del proceso de sustitución de importaciones, que determinó el estancamiento de muchas industrias que por su grado de ineficiencia no tenían posibilidad de penetrar el mercado externo, la crisis de la economía venezolana y el atraso tecnológico generalizado del sector manufacturero colombiano. Sin embargo, todos estos factores seguramente fueron reforzados por la apreciación del tipo de cambio negro y la mayor tasa de retorno en inversiones especulativas.

En efecto, se corrió una regresión para explicar la tasa de crecimiento anual del sector industrial, utilizando como variables explicativas de la tasa de crecimiento del PIB total como proxy del comportamiento de la demanda agregada, la tasa de cambio real rezagada un período y el premium del tipo de cambio negro para el período 1972-1987. Los resultados (con las estadísticas "t" entre paréntesis) fueron las siguientes:

$$\underset{}{TCIND} = \underset{(-2.974)}{-0.023} + \underset{(9.520)}{1.486TCPIBR} +$$

$$\underset{(3.377)}{0.168PTCN} + \underset{(1.792)}{0.068VTCR(-1)}$$

$$R\ ajust = 0.871 \qquad S.E. = 0.013$$

$$F = 34.629 \qquad D.W. = 2.104$$

[9] Para un análisis de los determinantes del contrabando ver Urrutia (1982).

[10] Una aplicación a Colombia de esta tesis la realizó Kamas (1986).

CUADRO 12

TASA DE CRECIMIENTO INDUSTRIAL Y EL PREMIUM DEL TIPO DE CAMBIO NEGRO

Año	Tasa de crecimiento %		Premium del tipo de cambio negro %	Variación en el tipo de cambio real (%)
	Industria	PIB		
1970	8.4	6.7	14.86	—
1971	8.5	5.8	8.99	1.3
1972	9.2	7.7	5.09	0.5
1973	8.9	6.7	5.23	— 0.9
1974	5.6	5.7	5.83	— 3.4
1975	0.7	2.3	— 0.92	3.9
1976	7.1	4.7	— 0.82	— 8.0
1977	4.1	4.2	— 5.52	— 6.0
1978	8.5	8.5	— 6.67	— 0.3
1979	4.7	5.4	— 7.76	— 5.8
1980	2.3	4.1	— 5.75	3.5
1981	—1.1	2.3	— 4.20	— 3.3
1982	—1.1	0.9	— 0.37	— 7.2
1983	1.1	1.6	12.29	2.5
1984	7.3	3.4	16.03	6.8
1985	2.3	3.1	4.71	28.5
1986	7.7	5.1	0.71	8.1
1987	6.4	5.6	0.42	9.0

Fuente: Revista del Banco de la República, Revista Estrategia Económica Financiera y Correa (1984).

Donde:

TCIND = Tasa de crecimiento real de la industria.
TCPIBR = Tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto.
PTCN = Premium del Tipo de Cambio Negro.
VTCR (—1) = Tasa de Cambio Real en t-1.

Los coeficientes de la regresión presentan todos los signos esperados. Sin embargo, su significancia es difícil de precisar debido al limitado número de observaciones (N=16) y por ende, no se puede determinar el grado de precisión de los coeficientes. Teniendo en mente estas limitaciones, la regresión indica que la elasticidad del crecimiento industrial al premium del tipo de cambio negro es de 0.168. Por su parte, el tipo de cambio real oficial también afecta la rentabilidad de producir bienes comerciables y se encuentra una elasticidad a esta variable de 0.068. Por su parte, la incidencia de la demanda agregada es el determinante más importante, como lo muestra su elasticidad de 1.486. En conclusión, la regresión simplemente corrobora lo que teóricamente se podría esperar: el abaratamiento de los bienes comerciables afecta negativamente en el corto plazo el comportamiento de la industria nacional[11].

[11] En el largo plazo, si los movimientos en precios relativos no son muy abruptos, puede inducir una mayor eficiencia productiva.

Finalmente, se podría pensar que el premium del tipo de cambio negro está estrechamente relacionado con la situación de balanza de pagos y que por ello está capturando simplemente el efecto positivo inicial de las restricciones a las importaciones en el crecimiento del sector industrial. Sin embargo, la correlación en el período en cuestión del premium del tipo de cambio negro y un índice de restricción a las importaciones, medido como el número de posiciones arancelarias bajo régimen de licencia previa no supera el 0.35. También se probó esta última variable en la regresión y resultó ser no significativa.

El objetivo de esta sección indudablemente no ha sido el de un estudio exhaustivo del impacto del tráfico de las drogas en el crecimiento económico del país. No obtante, esperamos haber mostrado que existen buenas razones para pensar que si bien las utilidades provenientes del tráfico de narcóticos generaron un auge económico para algunas regiones del país, también indujeron importantes efectos negativos tales como inversiones especulativas y el abaratamiento del contrabando de bienes manufacturados. Este segundo efecto se asimila al que se conoce en la literatura como enfermedad holandesa. Por ello, no es posible determinar a priori cuál fue el impacto global neto de las actividades ilegales conectadas al tráfico de droga en el crecimiento económico del país. Pues si bien se incrementó la demanda agregada, buena parte de ella se filtró hacia el exterior, principalmente vía el contrabando.

III. CONCLUSIONES

En este trabajo hemos calculado en la forma más precisa posible, con base en la información pública disponible, el tamaño de la economía de la droga en Colombia. Se mostró que los ingresos del tráfico de drogas como porcentaje del PIB han variado de un nivel alto de 6.07% en 1982 a un nivel bajo de 2.36% en 1985. En términos de dólares el ingreso neto para los residentes colombianos envueltos en estas actividades se estima varió entre 2.500 millones de dólares en 1982 hasta situarse en 900 millones de dólares en 1985. En los últimos años no debe haber superado los US$1.200 millones. La tendencia declinante en el ingreso neto está exclusivamente relacionada con el mayor éxito que han tenido las autoridades para erradicar y controlar la producción y distribución de marihuana y a la importante disminución en el precio de la cocaína en los Estados Unidos debido al exceso de oferta que se ha venido generando en los últimos años. También se determinó que durante los años 80, el negocio predominante ha sido el de la cocaína, representando alrededor de 85% a 90% del total de ganancias del tráfico de narcóticos.

En la primera parte del análisis sobre las actividades ilegales se estudiaron algunos indicadores regionales y de ciudades directamente afectadas por el tráfico de drogas. Estos indicadores se compararon con respecto a la tendencia nacional. La hipótesis planteada fue que durante los últimos años de la década de los 70, que corresponden a los años pico en la actividad en marihuana, los indicadores económicos de la costa Atlántica deberían reflejar un mejoramiento. La tendencia opuesta se debe observar durante los años 80, especialmente desde 1984. Por el contrario, en la medida en que el tráfico de cocaína floreció a comienzos de los 80 y dado que su actividad se concentraba en la ciudad de Medellín, los indicadores económicos de dicha ciudad y de las áreas donde se siembra la coca, especialmente en los departamentos de la Amazonia debían reflejan un mejor comportamiento que el de el resto de la nación. Para ello estudiamos varios indicadores: salarios rurales, licencias de construcción, la evolución de los depósitos regionales en el sector financiero y de las tasas de desempleo. En general, las correlaciones encontradas le dan soporte a las hipótesis planteadas.

A nivel nacional se argumentó que era difícil examinar el impacto neto de la economía ilegal sobre el crecimiento económico. En efecto, el tráfico de drogas generó una importante especulación con activos fijos especialmente de finca raíz que debió afec-

tar negativamente a la inversión. Así mismo, la abundancia de dólares negros y el descuento en el certificado de cambio generaron un descuento en el tipo de cambio negro que abarató y estimuló el contrabando de productos de bienes de consumo. Esto, unido a la sobrevaluación del tipo de cambio oficial, aparentemente afectó el desempeño de la industria, especialmente en la rama de textiles y confecciones, generando lo que en la literatura se conoce como "enfermedad holandesa".

REFERENCIAS

BHAGWATI, Jagdisch (1978). "Anatomy and Consequences of Exchange Rate Regimes" en *Foreign Trade Regimes and Economic Development.* Vol. XI. N.B.E.R.

BUREAU OF INTERNATIONAL NARCOTICS MATTERS (1986). "International Narcotics Strategy Report". Volume I. State Department.

CORREA, Patricia (1984). "Determinantes de la Cuenta de Servicios de la Balanza Cambiaria" en *Ensayos sobre política económica.* Diciembre, No. 6.

DRUG ENFORCEMENT ADMINISTRATION (1985). "Special Report Worldwide Cocaine Trafficking Trends" U.S. Department of Justice. May.

GAERTNER, Wulf and WENIG, Alois (1985). "The Economics of the Shadow Economy". Editors. Springler Verlag.

GOMEZ, Hernando J. (1987). "Notas sobre los factores determinantes del comportamiento del Coeficiente de Efectivo" (Mimeo).

JARAMILLO, Juan Carlos y MONTES, Fernando (1978). "El comportamiento del endeudamiento privado externo para la financiación de importaciones: 1971-1977". *Revista del Banco de la República,* marzo.

JUNGUITO, R. y CABALLERO, C. (1982). "Illegal Trade Transactions and the Underground Economy in Colombia" en Ed. Vito Tanzi *The Underground Economy in the United States and Abroad.* Lexington Books. Pág. 285-314.

KAMAS, Linda (1986) "Dutch Disease Economics and the Colombian Export Boom" en *World Development,* Vol. 14 No. 9 págs. 1117-1198.

KRAAR, Louis (1988) "Drug Trade", *Fortune,* June 20.

LERNOUX, Penny (1984). "In Banks We Trust" Anchor Press.

THE NATIONAL NARCOTICS INTELLIGENCE COMMITTEE (NNIC). "Narcotics Intelligence Estimate" Reports from 1978 to 1984. Washington D.C.

OVERSEAS DEVELOPMENT COUNCIL (1987), "The Drug Trade and Developing Countries", *Policy Focus.*

PRESIDENT'S COMMISSION ON ORGANIZED CRIME (1984). "Organized Crime and Cocaine Trafficking", November.

RICKS, Thomas (1986) "The Cocaine Business: Big Risks and Profits, High Labor Turnover" *The Wall Street Journal,* June 30.

RUIZ H., Hernando (1979). "Implicaciones sociales y económicas de la producción de la marihuana en Colombia", en *¿Marihuana, legalización o represión?* ANIF. Bogotá, pág. 107-228.

STATE DEPARTMENT (1985). *Department of State Bulletin.* Bol. 84 No. 2082. January.

U.S. HOUSE OF REPRESENTATIVES (1984). "International Narcotics Control Study Missions to Latin America and Jamaica (August 6-21, 1983)" 98th Congress Report 98-951. Second Session.

U.S. SENATE (1985). "Reviewing ways of using Diplomacy against Illegal Narcotics" Committee on Labor and Human Resources. Ninetyninht Congress.

URRUTIA, Miguel (1982). "Una política nueva para combatir el contrabando, una visión macroeconómica del problema", en *Coyuntura Económica.* Vol. 12, págs. 143-168.

TANZI, Vito (1982). "The Underground Economy in the United States an Abroad". Editor. Lexington Books.

THOUMI, Francisco (1987). "Some Implications of the Growth of the Underground Economy in Colombia". *Journal of Interamerican Studies and World Affairs.*



ESTA ES LA CLAVE.

La Clave para hacer compras.
Para hacer mercado.
Para ponerle gasolina al carro.
Sin efectivo.
Y por supuesto, también para manejar el Cajero Clave, el cajero automático del B.C.H.
Su tarjeta LA CLAVE es bien recibida en todos los puntos de pago de la Red Multicolor.

BCH
BANCO CENTRAL HIPOTECARIO
Donde está su futuro

UPAC
B.C.H.
Ahorros que dan intereses y dan servicios.

La reforma tributaria, las empresas y su estructura financiera

Guillermo A. Orozco H.

I. INTRODUCCION

Al juzgar los resultados económicos de una empresa con base en el Estado de Ganancias y Pérdidas, es necesario distinguir los resultados operacionales de los finales o netos. Los primeros nos indican el desempeño del negocio en sus operaciones básicas, las cuales, ayudadas por los otros ingresos no operacionales, son las que entran a cubrir los gastos financieros, así también como las cargas fiscales, para producir, en esa forma, los resultados netos. Esta sencilla jerarquización de los resultados se pasa frecuentemente por alto y conduce a diagnósticos errados sobre los problemas de una empresa, y por consiguiente, a la adopción de planes y estrategias inadecuadas.

Es necesario distinguir si una actividad es o no negocio —resultados operacionales— de los resultados finales, que pueden ser consecuencia de una estructura financiera no apropiada. La estructura financiera de una empresa es la resultante de la forma de financiación de sus activos y está compuesta básicamente por dos elementos: pasivo y patrimonio.

Las razones que las compañías tienen para adoptar determinada estructura financiera son múltiples, tales como el costo de las fuentes de financiación, su comparación con la rentabilidad de la compañía, el plazo, y las consecuencias sobre las utilidades de los accionistas, entre otras. Tradicionalmente en Colombia, ha existido una mayor motivación por utilizar el endeudamiento por parte de las empresas[1]. A partir de la expedición de la Ley 75 de 1986 se busca que éstas adquieran una más equilibrada preferencia por capitalizarse y que en esa forma entren a formar parte más activa en la demanda por el ahorro nacional para darle a éste participación en el capital accionario del sector productivo.

Como aspecto paralelo de este proceso se busca que el ahorro, hasta ahora preferencialmente canalizado a través de los intermediarios financieros hacia las empresas en forma de créditos, busque otra conducción, directa o indirecta, hacia el patrimonio de las compañías. Para ello entran a jugar las consideraciones económicas, financieras, de riesgo y control —poder y tenencia— en el proceso de búsqueda de la captación de los recursos por vías distintas a las del pasado.

En este terreno, la Ley 75 de 1986 dio dos trascendentales pasos con la no deducibili-

---

1 Carrizosa, Mauricio, *Hacia la recuperación del mercado de capitales en Colombia,* Bolsa de Bogotá, Septiembre 1986.

dad parcial de los gastos y costos financieros[2], y la eliminación de la doble tributación sobre los dividendos[3].

II. COMPONENTE INFLACIONARIO Y NO DEDUCIBILIDAD

La Reforma Tributaria introdujo sustanciales modificaciones al tratamiento de los pasivos financieros, particularmente en lo relacionado con la deducibilidad de sus costos para fines fiscales y, por consiguiente, con el costo de aquellos después de impuestos. Al tiempo, estableció que no constituye renta ni ganancia ocasional una proporción de los rendimientos financieros que los inversionistas reciban procedentes de tales inversiones. Para el tratamiento de lo anterior, definió el componente inflacionario de los costos, gastos y rendimientos financieros, utilizando para ello una relación —cuociente— entre la tasa de corrección monetaria y una tasa de interés efectiva representativa de las condiciones financieras de que se trate: tasa de captación, tasa de colocación o tasa representativa del costo del endeudamiento en moneda extranjera.

Esta estructura tributaria tiene las siguientes características:

a) La definición del componente inflacionario es una aproximación imperfecta, pero sencilla, del verdadero componente inflacionario de un determinado costo o rendimiento financiero.

b) Como consecuencia de lo anterior, los costos deducibles y los rendimientos gravables, teóricamente los costos o rendimientos *reales*, son igualmente aproximados.

c) La anterior estructura de definición favorece a los créditos de fomento, pues acepta que éstos tienen un componente real de costo, cuando la mayoría de las veces, el costo de los mismos es igual, o ligeramente superior, o inferior, a la tasa de inflación y, en consecuencia, las tasas de costo real son nulas, pequeñas o negativas, respectivamente.

d) En el caso de los costos o rendimientos financieros atribuibles a aquellos contribuyentes que no sean personas naturales, la corrección monetaria a utilizar, así también como las tasas de colocación o captación, son aquellas del año anterior, con lo cual se introduce un desfase, en el tiempo, entre los factores a usar y las condiciones económicas reinantes. El año en curso es un ejemplo de tal contraste.

e) Al utilizar la tasa de corrección monetaria como índice de la tasa de inflación, se establece un vínculo entre el costo de capital pasivo para las empresas y el sistema de financiación de las Corporaciones de Ahorro y Vivienda que utiliza la unidad monetaria UPAC.

f) La parte que no constituye renta ni ganancia ocasional, en los rendimientos financieros, es siempre superior a la porción no deducible de los costos de la misma naturaleza.

La evolución y cuantificación de dichos parámetros aparece en el Cuadro 1 y de él podemos derivar las siguientes conclusiones adicionales.

En primer lugar, la corrección monetaria durante el período 1985-87 ha estado relativamente estable alrededor de un 21.4% en promedio. No sucede lo mismo con las tasas de captación, colocación y particularmente con el costo del pasivo en moneda extranjera. En el primer caso, la tasa de captación ha descendido del 34.9% al 31.5% y, como consecuencia de lo anterior, el componente inflacionario de los rendimientos de las inversiones financieras

---

[2] Para un análisis más detallado de este tema ver: Orozco, Guillermo, "La Reforma Tributaria y los Costos y Rendimientos Financieros", *El Pregón de la Bolsa,* Bolsa de Medellín S.A., abril, 1987.

[3] Ver Orozco, Guillermo, "La Reforma Tributaria y el Mercado de Acciones", *Avance Estadístico Mensual",* Comisión Nacional de Valores, abril, 1987.

CUADRO 1
TASAS EFECTIVAS Y COMPONENTE INFLACIONARIO
DE ACUERDO CON LA LEY 75/1986
(%)

		1985	1986	1987	1988
I. Tasas Básicas					
A. Proporción no deducible o gravable	x		10.0	20.0	30.0
B. Corrección Monetaria	Cm	22.84	20.43	21.00	
C. Tasa de captación	Tk	34.87	31.62	31.49	
D. Tasa de colocación	Tc	43.51	41.87	42.45	
E. Tasa pasivo extranjero	Tx	70.00	41.07	33.35	
II. Factores de componente inflacionario (Según tasas activas y pasivas del año anterior)					
A. Costos y gastos financieros					
1. Moneda Nacional	Ci=Cm/Tc	52.49	48.79	49.47	
2. Moneda extranjera	Ce=Cm/Tx	32.63	49.74	62.97	
B. Ingresos financieros	I=Cm/Tk	65.50	64.61	66.69	
III. Gastos e ingresos financieros no deducibles o gravables					
A. Porción de gastos financieros no deducibles					
1. Moneda Nacional	xCi	5.25	9.76	14.84	
2. Moneda extranjera	xCe	3.26	9.95	18.89	
B. Porción de ingresos financieros no constitutivos de renta	xI	6.55	12.92	20.01	

ha aumentado del 65.5% a casi el 67.0% para 1988. La tasa de colocación ha sufrido una menor variación: del 43.5% en 1985 al 42.4% efectivo en 1987, lo cual ha hecho que el componente inflacionario de los pasivos en moneda nacional descienda del 52.5%, en 1986, a niveles estables del 49% durante el año anterior y 1988.

El caso para destacar es el relacionado con el pasivo en moneda extranjera. Durante el año 1985 se registró en Colombia una devaluación del peso respecto al dólar del 51.2% que combinada con las tasas de interés reinantes en ese entonces condujeron a que el costo efectivo representantivo de endeudamiento en moneda extranjera fuera del 70%. Descendió bruscamente en 1986 al 41%, y es inferior, con 33%, para 1987. Estas abruptas variaciones en el costo de endeudamiento en moneda extranjera, conjuntamente con una tasa de corrección monetaria estable han conducido a que el componente inflacionario de la mo-

neda extranjera, C_e, haya subido del 32.6% en 1986, al 49.8% en 1987 y al 63%, aproximadamente, en 1988. Esto quiere decir que en el caso de los pasivos en moneda extranjera, a diferencia de la relativa estabilidad del componente inflacionario observado en el endeudamiento en moneda nacional, el componente inflacionario casi se ha duplicado. Si a lo anterior le agregamos que cada año hay un 10% adicional de no deducibilidad, vemos las consecuencias en la cuantía de gastos financieros no deducibles: mientras dicha proporción se ha triplicado, de 5.25% al 14.34%, para los pasivos en moneda nacional, entre 1986 y 1988, se ha sextuplicado, del 3.26% al 18.9%, en el caso de los pasivos en moneda extranjera.

La anterior situación, altamente conocida por todos, ha sido objeto de los más variados comentarios, muchos de ellos enfocados sólo hacia resaltar que la tasa efectiva de tributación de las sociedades puede ser superior a la nominal establecida por la ley. Aunque este punto no es la parte más importante de las consecuencias iniciales de la reforma, es necesario entender la estructura del nuevo impuesto con el objeto de ir profundizando en su manejo y, al mismo tiempo, concentrar la atención en otros aspectos más importantes de las nuevas normas fiscales, principalmente en el terreno de la estructura financiera de las empresas y los criterios utilizados para su análisis y evaluación.

III. TASAS NOMINALES Y EFECTIVAS DE TRIBUTACION

La reforma tributaria establece como nueva y única tarifa para todo tipo de sociedades, en materia de impuesto a la renta y de ganancias ocasionales, el 30%[4]. No obstante, al establecer simultáneamente la no deducibilidad de alguna parte de los costos y gastos financieros, da origen a tasas efectivas de tributación superiores, como se puede ilustrar.

Supongamos una empresa con una utilidad operacional de $240 y gastos financieros de $132, para 1987, cuando el 20% del componente inflacionario de los intereses no constituía deducción. Con un factor de componente inflacionario del 48.8%, tendríamos lo siguiente, de acuerdo con el Cuadro 2, Método A:

a) Los gastos financieros deducibles sólo son $119.12, ante la no deducibilidad de $12.88.

b) El impuesto de renta a pagar, $38.68, sobre una utilidad antes de impuestos de $108, arroja una tasa efectiva de tributación del 35.81%, en lugar de la nominal establecida por la reforma.

Otra forma de llegar a lo anterior es dividiendo el cálculo del impuesto en dos partes: aquella correspondiente a la utilidad comercial antes de impuestos y otra que corresponde a la parte no deducible de los gastos financieros (Cuadro 2, Método B).

Este segundo método nos permite entender mejor la consecuencia de la reforma tributaria sobre las tasas efectivas de tributación pues nos indica cómo el impuesto de renta está conformado, en todos los casos[5], por un elemento fijo, que he llamado el impuesto financiero[6], correspondiente a la tributación sobre la porción no deducible de los gastos de dicha índole, y el impuesto "tradicional", sobre las utilidades co-

---

[4] Las sociedades anónimas, para los años 1986, 1987 y 1988 han tenido y tienen tarifas transitorias del impuesto a la renta y ganancias ocasionales del 33%, 32% y 31%, respectivamente.

[5] Lo anterior puede no suceder en el caso que la empresa tenga que pagar el impuesto con base en la renta presuntiva, patrimonial o sobre ingresos. Además están los casos de tratamientos fiscales especiales tales como la deducción de inversiones agropecuarias establecida por el Art. 33 de la Ley 9 de 1983, recientemente modificada por el Art. 106 de la Ley 75 de 1986, entre otros.

[6] Orozco, G., "La Reforma Tributaria y el Mercado de Acciones", *op. cit.*

CUADRO 2
CALCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

METODO A

Gastos financieros no deducibles: .20 x .488 x $132 = $12.88
Gastos financieros deducibles: $132 – $12.88 = $119.12

Luego, para fines fiscales los resultados se mostrarían así:

Utilidad antes de gastos financieros e impuestos	$240.00
Gastos financieros deducibles	(119.12)
Renta Gravable	120.88
Impuesto a la renta (32%)	38.68

Comercialmente el resultado es el siguiente:

Utilidad antes de gastos financieros e impuestos	$240.00
Gastos financieros	(132.00)
Utilidad antes de impuestos	108.00
Impuestos	(38.68)
Utilidad neta	$69.32

Tasa efectiva de tributación del 35.81%

METODO B

Impuesto sobre la utilidad comercial	.32 x $108 =	$34.56
Impuesto sobre financieros no deducibles	.32 x $12.88 =	4.12
Total del impuesto		$38.68

merciales gravables antes de impuestos. En consecuencia, la tasa efectiva de impuesto final dependerá del nivel de endeudamiento con costo (Pasivo Financiero) que la empresa tenga en relación con la utilidad operacional que su funcionamiento arroje.

Un par de ejemplos nos ayudarán a entender más este concepto (Cuadro 3). En el primero, a la empresa del caso anterior se le reducen sus utilidades operacionales a $150 millones. En el segundo, se le suben sus gastos financieros a $222 millones. En el primer caso la tasa efectiva de tributación es del 54.9% y en el segundo del 70.5%.

Se observa entonces que, cuando las utilidades antes de impuestos se reducen, ya sea por disminución de la utilidad operacional de la empresa o porque los gastos financieros son de tal magnitud que se "comen" los resultados operacionales del negocio, el impuesto tradicional sobre la utilidad comercial obviamente disminuye, pero el impues-

CUADRO 3

VARIACIONES EN LA TASA EFECTIVA DE IMPUESTOS

CASO 1:	
Utilidad antes de gastos financieros e impuestos	$150.00
Gastos financieros	(132.00)
Utilidad antes de impuestos	18.00
Impuesto a la renta en 1987	(9.88)
Utilidad Neta	$ 8.12
Tasa efectiva de tributación del 54.9%	
CASO 2:	
Utilidad antes de gastos financieros e impuestos	$240.00
Gastos financieros	(222.00)
Utilidad antes de impuestos	18.00
Impuesto a la renta en 1987	(12.69)
Utilidad Neta	5.31
Tasa efectiva de tributación del 70.5%.	

to financiero adquiere relievancia en el conjunto de impuesto total, creando tasas efectivas de tributación como las indicadas, siendo más agravante la situación de altos gastos financieros que la de baja utilidad operacional. Es fácil advertir, por otra parte, que a medida que transcurra el tiempo y una mayor proporción del componente inflacionario de los gastos financieros no sea deducible (100% para 1995), el impuesto financiero irá creciendo, dando origen a tasas efectivas de tributación mayores que las actuales.

Sin lugar a dudas, esto crea una preocupación, o por lo menos algunos interrogantes: ¿no ha sostenido el gobierno que se redujeron las tasas de impuestos, para las sociedades anónimas por lo menos, del 40 al 30%? ¿Es lógico y justo, no permitir la deducción de un costo como los gastos financieros?

Las altas tasas efectivas de tributación no son un problema en sí, pues éstas sólo se presentan cuando las utilidades antes de impuestos de las empresas son bajas, lo cual obedece a resultados operacionales pobres o a altos gastos financieros, como corresponde a niveles excesivos de endeudamiento. Por otra parte, cuando esto ocurre, los desembolsos por conceptos de impuestos no son altos —en comparación con los egresos financieros— y las elevadas son las tasas, que, como porcentajes, sólo indican correspondencias relativas. En estos casos, el problema de la empresa no es la alta tasa efectiva de tributación sino la precaria situación de sus resultados, por las condiciones anotadas.

Además, vale la pena recordar que los impuestos que efectivamente pagan las empresas son el resultado de diversos elementos: paralelamente a la no deducibilidad del

componente inflacionario de los costos y gastos financieros se estableció que no constituye renta ni ganancia ocasional una proporción del componente inflacionario de los rendimientos financieros que las empresas reciban; que no constituyen renta ni ganancia ocasional los dividendos recibidos de otras empresas cuando estos hayan tributado en la firma que les da origen; que existen algunos descuentos tributarios, como el de los CERT, y sistemas especiales de depreciación que permiten mayores depreciaciones fiscales a las comerciales.

En consecuencia, la estructura normal del impuesto a la renta en las sociedades es la siguiente:

Impuesto Básico
+ Impuesto Financiero
– Ahorro en impuesto por mayores depreciaciones fiscales
– Descuentos tributarios,

no sin antes haber deducido de la renta aquellos rendimientos financieros y dividendos que no constituyen renta ni ganancia ocasional.

Por ello no es de sorprenderse que en reciente estudio realizado por la Comisión Nacional de Valores[7], las tasas efectivas de impuestos de 127 sociedades inscritas en Bolsa, "que es aquella que resulta de la relación entre los impuestos efectivamente pagados y la utilidad comercial de las sociedades, fue inferior en promedio en la mayoría de los casos al 32%", nivel establecido en la ley como tasa nominal para 1987.

IV. COSTO DEL ENDEUDAMIENTO

Bajo el régimen anterior, y en el caso de una sociedad anónima, con tarifa de impuesto sobre la renta del 40%, el costo del dinero después de impuestos era el 60% del costo antes de impuestos. En esa forma un préstamo con costo del 30% anual, antes de impuestos, equivalía al 18% después de impuestos. La razón para ello era que el Gobierno, al aceptar la plena deducción del costo financiero, recibía un menor ingreso como impuesto, equivalente al 40% del costo del dinero.

Con la reforma tributaria y la no deducibilidad del componente inflacionario de los intereses, el costo financiero neto después de impuestos, en el caso de una empresa con un pasivo financiero de $440 y un costo promedio, antes de impuestos del 30%, es el siguiente:

Intereses totales	$ 132.00
Menor impuesto por deducción	.32 x 132 = (42.24)
Mayor impuesto por no deducibilidad	.32 x 12.88 = 4.12
Intereses netos	$93.88

En consecuencia el costo del dinero después de impuestos sería 21.34% (igual a 93.88/440)[8].

Lo anterior lo podríamos generalizar con la siguiente ecuación:

(1) $k' = k\ (1-t+x.t.Ci)$

Donde:

k': costo del pasivo después de impuestos
k: costo del pasivo antes de impuestos
x: proporción del componente inflacionario no deducible (.10...1.0).
t: tasa de impuesto de la sociedad, o del contribuyente.
Ci: factor de componente inflacionaro para el año en cuestión

Aplicada a nuestro caso, daría:

$k' = .30\ [1-.32 + (.20)\ (.32)\ (.488)]$
$= 21.34\%$

[7] *Avance Estadístico Mensual,* Comisión Nacional de Valores: Año 6, No. 5, Mayo 1988.

[8] Si existiera plena deducibilidad de los costos financieros, el costo del dinero después de impuestos sería del 20.4% (esto es .30 x .68), pero es mayor por las circunstancias ya anotadas.

Lo anterior nos ilustra cómo la reforma tributaria ha introducido un encarecimiento progresivo del endeudamiento neto después de impuestos, al reducir las tarifas nominales de tributación y al no aceptar como deducción una proporción creciente del componente inflacionario de los gastos financieros.

Si definimos como *Factor de Ajuste Fiscal* (F), la expresión siguiente:

(2) $F = (1-t+x.t.Ci)$

y tabulamos su valor para algunas situaciones, Cuadro 4, podemos tener un instrumento general, un factor, que nos permite ajustar cualquier costo antes de impuestos (o rentabilidad), al valor neto después de impuestos, dependiendo del año fiscal de que se trate y del factor de componente inflacionario.

En el cuadro mencionado aparecen las tablas con los factores correspondientes a las sociedades anónimas y limitadas, o sus respectivas asimiladas, los cuales sólo difieren durante los tres primeros años, cuando la tarifa impositiva de los dos tipos de sociedades es distinta.

Observamos en la tabla para sociedad anónima, cómo el factor de ajuste fiscal para 1987, dado un componente inflacionario del 50%[9], es .712, lo cual debemos interpretar así:

a) el costo después de impuestos del endeudamiento en moneda nacional, en 1987, es el 71.2% de su costo antes de impuestos;

b) aunque la tarifa de impuestos es del 32%, y era de esperarse que el costo de la deuda después de impuestos fuera el 68% del costo de la misma antes de impuestos, el "costo adicional" de 3.2% se debe a la no deducibilidad del 20% del componente inflacionario de los gastos financieros;

c) como efecto combinado de la reducción de tarifas impositivas —de 40% a 32%, para el segundo año de la reforma— y de la no deducibilidad de parte de los intereses, el costo del dinero después de impuestos ha sufrido, para 1987, un encarecimiento del 18.5% [(71.2/60) −1];

d) en la medida que transcurran los años, con base en el nuevo sistema introducido por la reforma tributaria, el costo del dinero después de impuestos irá subiendo, hasta llegar, en 1995, si el factor de componente inflacionario se conserva en el 50% para ese entonces, al 85.0% del costo del dinero antes de impuestos, lo cual representa un encarecimiento de las deudas del 42.0% [(85.0/60)−1] sobre la situación reinante antes de la reforma;

e) finalmente, como consecuencia de lo anterior, el Estado, que antes absorbía el 40% del costo de los pasivos financieros, como menores ingresos por concepto de impuestos, en 1987 sólo asume el 28.8% (1−.712), y para 1995 sólo asumirá el 15.0% (1−.85).

En resumen, el encarecimiento del pasivo, por la no deducibilidad de parte de los gastos financieros y la modificación de las tarifas, se produce en 3 etapas, aproximadamente iguales al 14%, así:

1a. etapa: con la expedición de la Ley
2a. etapa: 1986-1990
3a. etapa: 1991-1995.

Así las cosas, las empresas ya recibieron el impacto de la primera etapa, aunque atenuado en el caso de las sociedades anónimas por las tarifas transitorias del impuesto a la renta. El resto del alza se irá produciendo en forma paulatina, con lo cual es de pensar que, en el futuro, habrá más razones de costo para que las empresas busquen crecer con base en el aumento de capital propio, en mayor proporción que en la actualidad.

[9] En realidad fue de 48.8% pero se aproxima a 50% para este ejemplo.

CUADRO 4

FACTORES DE AJUSTE FISCAL a/

	Tasa de Impuesto %	Porción no deducible o exenta %	Porción de Componente Inflacionario 40.0%	50.0%	60.0%	70.0%
A. Para Sociedades Anónimas						
1986	33	10	0.683	0.687	0.690	0.693
1987	32	20	0.706	0.712	0.718	0.725
1988	31	30	0.727	0.737	0.746	0.755
1989	30	40	0.748	0.760	0.772	0.784
1990	30	50	0.760	0.775	0.790	0.805
1991	30	60	0.772	0.790	0.808	0.826
1992	30	70	0.784	0.805	0.826	0.847
1993	30	80	0.796	0.820	0.844	0.868
1994	30	90	0.808	0.835	0.862	0.889
1995	30	100	0.820	0.850	0.880	0.910
B. Para Sociedades Limitadas						
1986	30	10	0.712	0.715	0.718	0.721
1987	30	20	0.724	0.730	0.736	0.742
1988	30	30	0.736	0.745	0.754	0.763
1989-95	Igual a las Sociedades Anónimas					

a/ Para el año que se requiera, se encuentra el factor con base en la proporción de componente inflacionario (Ci) aplicable al mismo, y el factor se multiplica por la tasa de interés (costo o rentabilidad), antes de impuestos, que se quiera convertir.

V. COSTO DEL DINERO NETO DE INFLACION E IMPUESTO

Al utilizar la expresión que nos indica el costo de los pasivos financieros:

$$k' = k\ (1-t+x.t.Ci)$$

estamos expresando el costo en *términos corrientes*, es decir sin tener en cuenta la pérdida de poder adquisitivo del dinero en el tiempo, como consecuencia de la inflación. Si queremos llegar al "costo real" del dinero tenemos que trabajar con unidades monetarias homogéneas, es decir a valor constante, para lo cual se hace necesario efectuar ajustes a los valores monetarios para expresarlos en pesos del mismo poder adquisitivo.

Para ilustrar lo anterior supongamos que nuestra empresa recibe un empréstito por $100, con plazo de 1 año, para capital e intereses, y que el costo de dicha deuda, antes de impuestos, es del 30%. Los flujos de caja de dicha operación, son los siguientes:

	Momento	
	Inicial	Final
Préstamo recibido	$ 100	
Intereses por pagar		($ 30)
Amortización del capital		($100)

El costo nominal y efectivo, de dicho préstamo, antes de impuestos, es por consiguiente del 30%.

Ahora bien, si nos proyectamos a 1995, cuando el 100% del componente inflacionario de los gastos financieros no será deducible, y asumimos un factor de componente inflacionario del 50%, aproximadamente igual al de 1987, tendremos que los intereses netos después de impuestos serán los siguientes:

Intereses brutos a pagar	$30.00
Menos impuesto a pagar por deducibilidad plena .30 x$30	(9.00)
Más impuesto financiero por no deducibilidad del componente inflacionario	4.50
Intereses después de impuestos	$25.50

Ahora bien, si consideramos la inflación, es necesario concluir que los $100 recibidos como préstamo son de un poder adquisitivo superior a los $100 que se pagan en su amortización final. El caso en que la tasa de inflación sea del 21% anual, los $100 iniciales equivalen a $121 de final del período y el pagar sólo $100 de amortización de capital equivale a una "ganancia por inflación" de $21. Así las cosas, para obtener el costo real del dinero, es decir, neto de impuestos e inflación, habría que deducir esta ganancia del costo anteriormente calculado ($25.50), lo cual nos arrojaría, como costo real neto de impuestos $4.50, que, sobre los $121 recibidos en un principio (en valores constantes de final de período), arrojan una tasa real del 3.72% por año[10].

A estas alturas el lector podría preguntarse ¿a título de qué viene el presente análisis? Muy elemental, se trata de ilustrar cómo, al introducir el componente inflacionario en el manejo financiero-fiscal de las empresas y, en particular al no permitir la plena deducibilidad de los gastos financieros la reforma incrementa el costo nominal del dinero, pero también, la presencia de la inflación hace que el costo real del mismo sea inferior al nominal, pues deber dinero en épocas de inflación es un negocio con ganancias monetarias que deben restarse de los costos nominales del endeudamiento para obtener el costo real del mismo[11].

Por el momento, lo importante es caer en la cuenta de que la Ley 75/86, con su nuevo tratamiento de los costos y gastos financieros, nos recuerda que parte de lo pagado por intereses es sólo una compensación a la pérdida del poder adquisitivo del dinero recibido en préstamo y, por consiguiente, no constituye deducción en términos reales.

Obviamente esto es sólo una parte, pues si se quiere tener una consideración general, debe igualmente reconocerse, como lo prevé el legislador al dejar facultades extraordinarias al ejecutivo para "dictar las normas tendientes a desligar la determinación del impuesto sobre la renta de los efectos de la inflación", que algunas deducciones o costos, como aquella por concepto de depreciaciones, que se lleva a los estados de resultados de las empresas, no corresponde al valor real de los activos[12].

VI. COSTO DE CAPITAL ACCIONARIO

Determinar el costo del capital accionario es uno de los temas más difíciles de las finanzas corporativas. Aun en medios en los cuales los mercados de capitales funcionan con mayor amplitud, dimensión y características más cercanas a las de un mercado

[10] Otra forma de verlo es que se recibieron $121 de poder adquisitivo constante y se pagan al final $125.50, netos de impuestos, lo cual da igualmente un costo real del: (125.50/121)-1 = 0.372.

[11] Una análisis más detallado de este tema, implicaría un análisis total de ajustes de estados financieros por inflación, que está más allá del alcance de este artículo.

[12] Un análisis detallado de este tema se encuentra en Orozco, "La Reforma Tributaria, las Tasas Efectivas de Impuesto y las Depreciaciones", *Boletín de la Comisión Nacional de Valores,* Año 5, Vol. 5, No. 1.

de competencia perfecta, es tema que ha suscitado profundos debates conceptuales durante los últimos años[13].

Algunos sistemas ampliamente utilizados se basan en el hecho de que para el inversionista en acciones de una empresa, fuente de los recursos de capital propio para la misma, la rentabilidad esperada, o sea el costo de capital para la compañía, es la suma de una tasa representativa de la rentabilidad de inversiones sin riesgo, adicionada con un margen que tenga en consideración el riesgo asociado con la inversión[14]. En un medio como el colombiano, donde no existe un mercado de capitales con una base lo suficientemente amplia, un modelo como éste, todavía es de difícil y limitada aplicabilidad.

De mayor uso, dentro de sus limitaciones conceptuales y prácticas, es el modelo tradicional con base en el dividendo de la acción (D), su precio de compra (Po) y la tasa de crecimiento (G) prevista para el primero, según el cual el costo del capital accionario (K_P) estaría dado por la expresión.

$$K_P = (D/P_o) + G$$

Pues bien, en la medida que la rentabilidad de una acción dependa de la inversión original que en ella se realice, del dividendo esperado, y de sus expectativas de crecimiento, el tratamiento fiscal de estos resultados económicos tienen un gran impacto sobre dichas rentabilidades y, por consiguiente, sobre el costo de capital accionario para las empresas.

En este terreno, la Ley 75 de 1986 introdujo cambios adicionales en los rendimientos provenientes de la inversión en acciones, al establecer para estos papeles las siguientes condiciones de tratamiento fiscal:

a) Los dividendos que las empresas distribuyan, equivalente a los 7/3 de su impuesto de renta y ganancia ocasional, antes del descuento tributario por CERT, adicionados con aquellos dividendos o participaciones que a su vez hayan recibido de otras compañías, pueden ser distribuidos a sus accionistas[15], sin que constituyan renta ni ganancia ocasional para aquellos.

b) Para las personas naturales y jurídicas nacionales, el *patrimonio neto* representado en acciones o participaciones en sociedades, no constituye base para el cálculo de la renta presuntiva.

c) El patrimonio de personas naturales representado en acciones sí está gravado con el impuesto de patrimonio, el cual tiene una tarifa máxima de 1.8%o.

d) Se permite el ajuste al costo fiscal de las acciones que sean activos fijos, aunque de manera distinta para personas naturales y jurídicas, con lo cual sólo grava con impuesto de ganancias ocasionales la valorización real de las mismas y no el aumento de su valor por efectos del componente inflacionario.

e) Se homogeniza el tratamiento fiscal de los rendimientos de capital (dividen-

---

[13] Para una explicación y análisis del tema puede verse cualquier libro de Finanzas. He encontrado particularmente completa y clara la cobertura del tema en: J. Fred Weston, Thomas E. Copeland, *Managerial Finance,* Eighth Edition, The Dryden Press, 1986.

[14] El enfoque más conocido con esta estructura es el "Capital Asset Pricing Model" CAPM, que establece como rentabilidad esperada para la inversión en la acción de una empresa, lo siguiente:

$K_P = K_S + \beta (K_m - K_S)$

donde:

K_P = rentabilidad esperada de la acción.

K_S = rentabilidad de una inversión sin riesgo.

K_m = rentabilidad de mercado para otras inversiones con riesgo, y

β (Beta) = una medida del riesgo aplicable a la firma.

[15] El monto distribuible en igual calidad para los años 1986, 1987 y 1988 es ligeramente diferente por las tarifas transitorias de impuesto a la renta establecidas para las sociedades anónimas. Ver Decreto Reglamentario 400/87.

dos y participaciones) que reciban las personas naturales, independientemente del origen de los mismos: sociedad anónima, limitada, extranjera, fondo de inversión, etc.

f) Se crea la solidaridad fiscal entre los accionistas o socios y las sociedades, cuando éstas no estén inscritas en las Bolsas de Valores.

g) Se conserva la forma de fijación de precios de las acciones para fines patrimoniales: valor de bolsa para las inscritas en ellas que cumplan con determinadas exigencias y valor intrínseco, o en libros, para el resto de sociedades.

No es del caso detallar la situación anterior a la reforma; basta con indicar cómo, con el régimen fiscal vigente hasta el 23 de diciembre de 1986, las acciones eran base patrimonial plena para fines de renta presuntiva; los dividendos eran renta gravable para sus accionistas receptores, con algunos alivios fiscales por diversos sistemas de descuentos tributarios y las valorizaciones de las acciones sólo podían compensarse con los ajustes anuales a su costo fiscal, los cuales no eran acumulativos, ni siquiera para las personas naturales, como prevé la actual legislación.

El nuevo tratamiento fiscal de las inversiones en acciones significa un importante paso para las empresas en el análisis de su costo de capital accionario, ya que ellas pueden desentenderse, dentro del rango de los 7/3 y normas complementarias, de la situación fiscal de sus accionistas.

Por otra parte, los dividendos se distribuyen con utilidades después de impuestos; por ello, para que las empresas comparen sus costos de capital, deuda y acciones, el análisis deben hacerlo con base después de impuestos. Por último, al utilizarse el costo ponderado del capital, deuda y patrimonio, para fines de evaluación de inversiones, como la base también tiene que ser uniforme, neta de impuestos, las nuevas normas fiscales facilitan la comparación (y combinación) de los costos de ambas fuentes.

VII. EL USO DEL ENDEUDAMIENTO

Una vez analizadas las dos primeras fuentes externas de fondos para una empresa, es necesario profundizar en el entendimiento financiero de la Reforma Tributaria y ver las consecuencias de la misma en relación con la estructura financiera de los negocios, es decir, con el uso del endeudamiento o del capital accionario.

La discusión de este tema se ha limitado hasta ahora al análisis del efecto de las nuevas normas fiscales sobre la tasa efectiva de tributación de las empresas, pero por su importancia merece un tratamiento más amplio. Todo lo que sigue está enmarcado por la teoría clásica del apalancamiento financiero que puede consultarse en cualquier libro de finanzas. El mérito del enfoque aquí utilizado es que consulta el nuevo marco de no deducibilidad parcial de los cargos financieros, introducido por la reciente Reforma Tributaria.

Las empresas utilizan el endeudamiento financiero como fuente de fondos, entre otras, por las siguientes razones:

a) la deducibilidad de su costo, así sea parcial, como sucede con las nuevas normas fiscales;

b) puede ser la única fuente de financiación disponible, o necesariamente complementaria de otras como la generación de fondos propios;

c) su utilización, por contraste con la captación de ahorro de terceros en forma de capital, no implica riesgos en el control y tenencia de la propiedad de la empresa;

d) la presencia de la inflación hace atractivo su uso.

Es importante, entonces, analizar qué efecto ha tenido, y puede tener, la reforma tributaria en el uso de pasivo financiero por parte de las empresas, con base en dos criterios básicos de evaluación tradicional-

mente utilizados en dicho análisis: la rentabilidad patrimonial (R_P) y las utilidades por acción (UPA) y compararlo contra la captación de recursos patrimoniales con base en emisión de acciones.

Los resultados financieros de una empresa, en un período determinado, los podemos describir según los siguientes parámetros:

Utilidad operacional[16]	U_o
Gastos financieros	(G_F)
Utilidad antes de impuestos	U_i
Impuestos	(T)
Utilidad neta	U_N

Si designamos como P_A el valor en libros del patrimonio neto de una empresa, tendríamos que la rentabilidad patrimonial (R_P) está dada por la expresión:

$$(3)\ R_P = U_N/P_A = [U_o\ (1-t) - G_F\ (1-t+x.t.C_i)]/P_A$$

en la cual las variables tienen el mismo significado de la Ecuación (1).

Como la expresión $(1-t+x.\ t.\ C_i)$ es el ya definido FACTOR DE AJUSTE FISCAL (F) y suponiendo que la empresa tiene un número N de acciones en circulación, podemos finalmente llegar a las siguientes expresiones básicas para la rentabilidad patrimonial y las utilidades por acción (UPA):

$$(4)\ R_P = [U_o\ (1-t) - F\ G_F]/P_A$$

la cual también puede representarse así:

$$(5)\ R_P = [B_o A(1-t) - F\ G_F]/P_A$$

donde:

B_o = margen de rentabilidad patrimonial sobre activos

A = activos totales

y,

$$(6)\ UPA = (R_P\ P_A)/N = [U_o\ (1-t) - F\ G_F]/N$$

En éstas expresiones, el numerador está compuesto por dos elementos cuya combinación y significado tienen una gran lógica una vez entendida la estructura de resultados de una empresa y el efecto de la reforma tributaria:

a) $U_o\ (1-t)$, equivale al valor neto de las utilidades operacionales después de impuestos y,

b) $F\ G_F$ es el valor neto de los gastos financieros después de impuestos.

Ahora bien, vimos cómo la totalidad de los activos de una empresa (A.) están financiados fundamentalmente por dos fuentes de fondos: el patrimonio de los accionistas (P_A.), y el pasivo total (P_T). En consecuencia, la siguiente expresión se convierte en una identidad, por definición:

$$(7)\quad A = P_A + P_T$$

El pasivo total, a su vez, se puede concebir como formado por dos elementos, en forma tal que:

$$(8)\quad P_T = P_F + P_o$$

donde:

P_F = pasivo financiero, o sea aquel pasivo que da lugar a los gastos financieros sobre los cuales la reforma tributaria estableció la no deducibilidad parcial y,

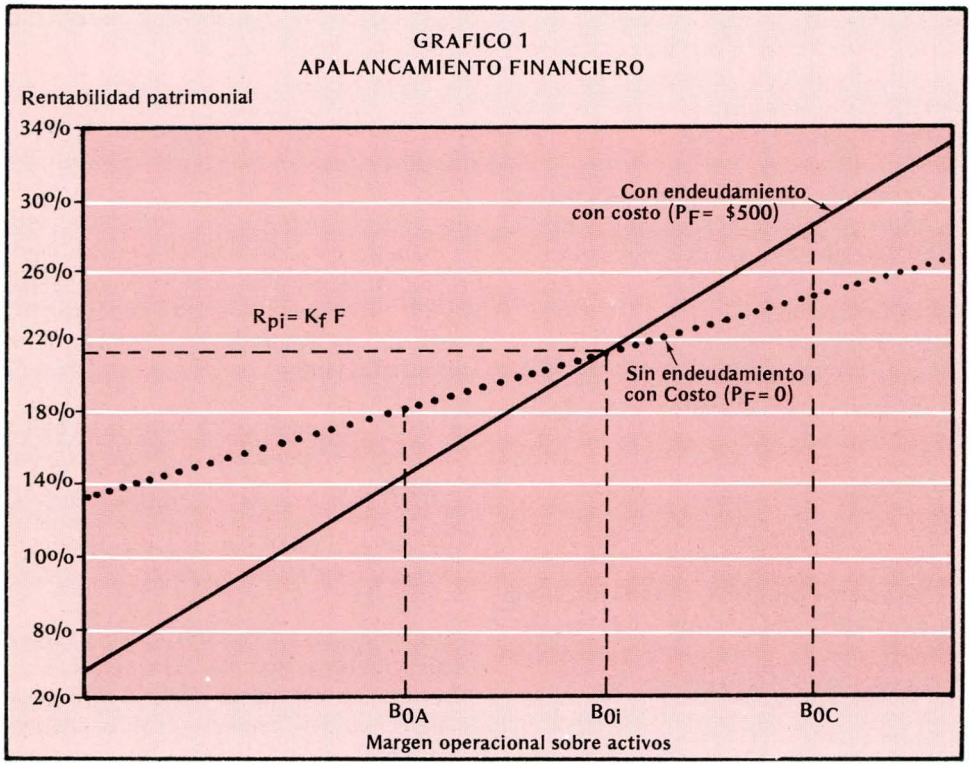
P_o = todos los otros pasivos sin costo explícito[17].

[16] En realidad se deben tomar las utilidades antes de intereses e impuestos, en cuyo caso se estarían incluyendo otros ingresos y egresos netos, considerando su tratamiento tributario específico.

[17] Dentro de estos pasivos se encuentran las Cuentas por pagar, y los Pasivos laborales, entre otros. Los primeros normalmente pre-

FEDESARROLLO

GRAFICO 1
APALANCAMIENTO FINANCIERO



Como nuestro interés se centra en el efecto de la reforma tributaria sobre los pasivos con costo, si el costo promedio de dicha fuente lo denominamos K_F, la siguiente relación se cumple:

(9) $G_F = K_F \ P_F$

y el pasivo total tendrá un costo promedio (K_P) dado por la siguiente relación:

(10) $K_P = G_F / P_T = K_F \ P_F/(P_F + P_O)$

Para un determinado nivel de activos (A), dependiendo de los niveles de pasivo, financiero y sin costo, el patrimonio de una empresa está dado por la expresión:

(11) $P_A = A - P_F - P_O$

Ahora bien, volviendo sobre la ecuación (5) encontramos que es la relación tradicional descriptiva de la rentabilidad patrimonial de los accionistas en función de la rentabilidad operacional sobre activos (B_O), dado un determinado nivel de apalancamiento financiero con un costo promedio (K_F), adaptada a las nuevas condiciones de la reforma tributaria, con el mencionado *factor de ajuste fiscal* (F).

Dicha relación es lineal entre R_P y B_O y se muestra en el Gráfico 1 para dos condiciones de apalancamiento financiero, o endeu-

vén intereses por mora en su pago, y los segundos tienen intereses sobre los saldos por concepto de cesantías. Para nuestro análisis hemos supuesto que la magnitud de los costos financieros asociados con ellos es despreciable. En caso de que así no fuere, habría de cambiar su clasificación y considerarlas como una fuente de financiación con costo explícito que de todas maneras tiene una porción no deducible de conformidad con las normas fiscales y tenerse en cuenta en la cuantificación de los resultados de la empresa.

damiento con costo: una sin costo financiero ($G_F=P_F=0$) y otra para algún determinado endeudamiento con costo ($P_F=\$500$).

Del análisis de la figura podemos derivar las siguientes conclusiones:

a) Hay un punto en el cual las dos rectas se cruzan, el cual corresponde a un nivel de margen operacional sobre activos $B_{oi}=[K_F\ F/(1-t)]\ (1-P_o/A)$, y una rentabilidad patrimonial $R_{pi} = K_F\ F$. Para dicho nivel de margen operacional sobre activos, la rentabilidad patrimonial es la misma para cualquier nivel de endeudamiento; se dice entonces que es el margen operacional de indiferencia.

b) La rentabilidad patrimonial de indiferencia (R_{pi}) es igual al costo promedio del endeudamiento financiero, neto de impuestos ($K_F\ F$), es decir, para el margen operacional de indiferencia, cualquier estructura financiera produce la misma rentabilidad patrimonial, igual al costo del pasivo financiero después de impuestos.

c) Cuando una empresa tiene una rentabilidad operacional sobre activos (B_{OA} en el Gráfico 1) por debajo de su nivel de indiferencia (B_{oi}), la rentabilidad patrimonial de los accionistas es superior entre menor sea el nivel de endeudamiento. Se dice, entonces, que el apalancamiento financiero es *negativo*.

d) Para niveles de rentabilidad operacional superiores al de indiferencia (B_{oc} en el Gráfico 1) sucede lo contrario, es decir, a mayor nivel de endeudamiento con costo, mayor rentabilidad patrimonial se obtiene. Se dice entonces que el apalancamiento financiero es *positivo*.

e) En términos generales, el cruce de las rectas, que he llamado nivel de indiferencia, es aquel margen operacional sobre los activos de la empresa que produce una rentabilidad patrimonial igual al costo del pasivo después de impuestos.

Los puntos anteriores, de una importancia radical en materia de decisiones financieras, son frecuentemente olvidados en el país, en donde las pasadas condiciones reinantes de costo financiero después de impuestos, la presencia de la inflación y su plena deducibilidad, más otros factores que he examinado en éste y otros artículos con mayor detenimiento, han llevado con frecuencia a las empresas colombianas a tomar endeudamiento cuyo costo es superior a la rentabilidad de su uso, es decir, a practicar el apalancamiento negativo, o sea lo que podríamos denominar con el anglicismo de *antileverage*.

Un resumen de los anteriores conceptos y su comparación entre las condiciones reinantes, antes y después de la reciente reforma tributaria, puede verse en el Cuadro 5. Allí también se consignan los efectos de la reforma sobre el costo del pasivo financiero después de impuestos, ya comentado anteriormente, lo que nos releva de anotaciones adicionales sobre el tema. No obstante es conveniente ver el impacto sobre el nivel de indiferencia del margen operacional sobre activos y su correspondiente rentabilidad patrimonial.

Del citado cuadro observamos que para el año 1986, el margen operacional de indiferencia, o sea aquel a partir del cual hay apalancamiento financiero positivo, es 3% superior al existente antes de la reforma. Se observa además cómo, a medida que transcurra el tiempo, aquel va subiendo en un 12% y 24% sobre el nivel de 1985, para los años 1990 y 1995, respectivamente. Lo anterior nos indica otro de los efectos financieros de la reforma tributaria: que para hacer uso positivo del endeudamiento, cada año es necesario un mayor margen operacional para las empresas. Si este margen no se obtiene, las compañías estarían utilizando un apalancamiento negativo y es preferible su capitalización o la disminución de la participación del endeudamiento. Si logran los nuevos márgenes de operación, la rentabilidad patrimonial se verá acrecentada en forma importante: en 1995 hasta un 44.17% por encima de los niveles existentes en 1985.

CUADRO 5

EFECTOS DE LA REFORMA TRIBUTARIA
(Ley 75 de 1986)

Concepto	Antes de la Reforma 1985	Después de la Reforma 1986 en adelante	1986	1990	1995	86/85 (%)	90/85 (%)	95/85 (%)
Costo Pasivo Financiero	K'=K(1-t) = .60 K	K'= K(1-t+xtCi)	.688K	.783K	.865K	14.7	30.50	44.17
Factor de Ajuste Fiscal	F = (1-t) = .60	F= (1-t+xtCi)	.688	.783	.865	14.7	30.50	44.17
Nivel de Indiferencia para apalancamiento financiero								
a. Rentabilidad operacional sobre activos	Aoi = K(1-Po/A)	Boi=[K.F/(1-t)] (1-Po/A)	1.03Aoi	1.12Aoi	1.24Aoi	3.0	12.00	24.00
b. Rentabilidad patrimonial	Qpi = K(1-t) = .6 K	Rpi = K.F	.688K	.783K	.865K	14.7	30.50	44.17

Ci = factor de componente inflacionario de los gastos financieros (55% para los cálculos)
t = tarifa de impuesto sobre la renta de la sociedad
x = proporción del componente inflacionario no deducible.
K = costo del pasivo antes de impuestos
K' = costo del pasivo después de impuestos
Po = pasivo sin costo
A = activos totales

VIII. GRADO DE APALANCAMIENTO FINANCIERO

A. El concepto de grado de apalancamiento financiero

Al diferenciar entre los resultados operacionales de una empresa y las utilidades netas de la misma, a las cuales se llega después de registrar los efectos de la estructura financiera y el régimen impositivo —gastos financieros e impuestos, respectivamente— vemos que en ello tienen gran influencia el nivel de endeudamiento financiero y su costo. Una forma de medir lo anterior es con base en el *grado de apalancamiento financiero*, índice que nos mide el cambio porcentual en la utilidad neta en relación con el cambio porcentual en las utilidades operacionales, dada una determinada estructura financiera[18].

Lo anterior estaría dado por la expresión:

$$(12)\quad GAF = (\Delta U_N / U_N) / (\Delta U_o / U_o)$$

la cual, con base en las variables anteriormente definidas se convierte en la siguiente ecuación:

$$(13)\quad GAF = U_o/(U_o - K_F . P_F . F/(1-T))$$

Como puede verse, el grado de apalancamiento financiero depende de la proporción que los gastos financieros representen respecto a la utilidad operacional de la empresa y de las condiciones de costo y tratamiento fiscal de dichos gastos.

Cuando el pasivo financiero es inexistente, el grado de apalancamiento financiero es igual a la unidad, lo cual quiere decir que un cambio del x% en las utilidades operacionales se refleja en un cambio de igual proporción en las utilidades netas. A medida que el endeudamiento va aumentando, el grado de apalancamiento financiero va siendo mayor a la unidad y magnifica el efecto de las anteriores variaciones.

Así las cosas, una empresa con un grado de apalancamiento financiero igual a 2.0 registraría un cambio del 20% en sus utilidades netas con una modificación del 10% en su utilidad operacional, o más exactamente, su utilidad antes de intereses e impuestos. Obviamente hay que recordar que tal efecto se puede producir hacia arriba o hacia abajo, es decir, entre mayor el grado de apalancamiento mayores variaciones se presentan en los resultados finales, lo cual es una medida de riesgo en materia de resultados.

B. Aplicación de los conceptos

Veámos ahora cómo podemos ilustrar el comportamiento de las expresiones y conceptos anteriores con la ayuda de unas cifras.

Supongamos una empresa con una situación financiera y resultados de un período anual, descritos por los valores del Cuadro 6. Para un año con un factor de componente inflacionario Ci = .488, un 20% de no deducibilidad de los gastos financieros y una tarifa de impuesto a la renta para sociedad anónima del 32%, tendríamos los resultados que aparecen en dicho cuadro, del cual destacamos los siguientes hechos: como es de esperarse en la medida que el margen de rentabilidad operacional sobre activos pasa del 15 al 30%, las utilidades netas de la empresa suben de $28 millones a $150 millones de pesos y los índices escogidos indican el siguiente comportamiento: la utilidad por acción pasa de $0.71 a $3.77; la rentabilidad patrimonial pasa del 5.9% al 31.4%; el grado de apalancamiento financiero disminuye de 4.3 a 1.6 y la tasa efectiva de tributación disminuye también del 40.7% al 33.8%, aproximándose en esa forma a la tasa nominal del 32% vigente para 1987.

Los índices, para un determinado nivel de endeudamiento financiero, en nuestro caso $440 millones, nos indica un comportamiento racional y esperado, ya que la utilidad por acción y la rentabilidad patrimo-

[18] Dicho índice no es otra cosa que una medida de elasticidad.

CUADRO 6

APALANCAMIENTO FINANCIERO CON PARTE DE LOS GASTOS FINANCIEROS NO DEDUCIBLES

A. Supuestos sobre la empresa y las condiciones generales del ejemplo

Activos totales (A)	MM $	1.200.0
Pasivo sin costo (Po)	MM $	280.0
Pasivo financiero (Pf)	MM $	440.0
Utilidades y reservas	MM $	80.0
Capital	MM $	400.0
Patrimonio	MM $	480.0
Año fiscal		1987
Tasa nominal de impuesto (t)		32.0%
Factor de componente inflacionario (Ci)		48.8%
Costo financiero promedio (Kf)		30.0%
Proporción no deducible		20.0%
Valor nominal acción	$	10.00
Número de acciones en circulación		40 Millones
Nivel de endeudamiento total		60.0%

B. Indicadores de apalancamiento

Margen operacional sobre activos	15.0%	20.0%	25.0%	30.0%
Utilidad operacional (MM$)	180.0	240.0	300.0	360.0
Gastos financieros (MM$)	(132.0)	(132.0)	(132.0)	(132.0)
Utilidad antes de impuestos (MM$)	48.0	108.0	168.0	228.0
Impuesto a la renta (MM$)	(19.5)	(38.7)	(57.9)	(77.1)
Utilidad neta (MM$)	28.5	69.3	110.1	150.9
Utilidad por acción ($)	0.71	1.73	2.75	3.77
Rentabilidad patrimonial	5.9%	14.4%	22.9%	31.4%
Grado de apalancamiento financiero	4.3	2.4	1.9	1.6
Tasa efectiva de impuesto	40.6%	35.8%	34.5%	33.8%

nial ascienden entre mayor sea el margen; por el contrario, el grado de apalancamiento y la tasa efectiva de tributación descienden entre mejor sea el margen de la empresa.

C. Sensibilidad de los resultados a variaciones en el pasivo financiero

Es importante analizar cuál es el comportamiento de los mismos índices con la variación simultánea del margen de rentabilidad operacional sobre activos y de diferentes niveles de endeudamiento financiero. Para ello he escogido pasivos financieros de $100, $300 y $500 millones, conservando constante la totalidad de los activos e introduciendo las modificaciones en la cantidad de capital que la compañía tendría, para ver el comportamiento de sus resultados finales en función de las diferentes estructuras financieras resultantes. Es de anotar que, como ya lo ilustramos, estamos trabajando con un nivel de pasivos sin costo constante y por lo tanto éstos representan una diferente proporción de pasivo total, de acuerdo con cada uno de los niveles de endeudamiento, teniendo gran influencia en los resultados finales de la compañía. Los resultados se indican en el Gráfico 2.

De la parte A del Gráfico 2 vemos la relación lineal entre la utilidad por acción y el margen operacional sobre activos a diferentes niveles de endeudamiento financiero; igualmente se observa que el punto de intersección corresponde a un margen operacional sobre activos del 22% y a una utilidad por acción de $2.15, lo cual quiere decir que por encima del 22% de rentabilidad operacional sobre activos, a mayor endeudamiento se logra mayor utilidad por acción: estaríamos en la zona del apalancamiento positivo.

En cuanto a la rentabilidad patrimonial se refiere, observamos de la parte B del Gráfico 2 que la relación entre ésta y el margen operacional sobre activos es igualmente lineal, y el punto o margen operacional de indiferencia a partir del cual el apalancamiento financiero es positivo corresponde al 24.2%, el cual arroja 21.5% de rentabilidad patrimonial, que corresponde al costo del pasivo financiero después de impuestos para la compañía, acorde con lo visto anteriormente. En igual forma, para niveles superiores al margen operacional citado, el apalancamiento financiero es positivo, es decir, a mayor nivel de endeudamiento mayor rentabilidad patrimonial, y lo inverso también se cumple: por debajo de su nivel, entre menor sea el grado de endeudamiento de la compañía mayor será también la rentabilidad y menor el riesgo.

En el caso del grado de apalancamiento financiero (Parte C del Gráfico 2) vemos que a niveles de márgenes operacionales del 15%, su valor puede ser bastante alto, llegando, con endeudamiento de $500 millones, a representar un multiplicador de 8: es decir, una variación del 10% en la utilidad operacional podría significar una alza, o una caída, del 80% en las utilidades netas, mientras que con igual pasivo pero a niveles del 25% de margen operacional el grado de apalancamiento financiero desciende a nivel de 2.4, con lo cual una variación del 10% en la utilidad operacional sólo produciría 24% de variación en la utilidad neta.

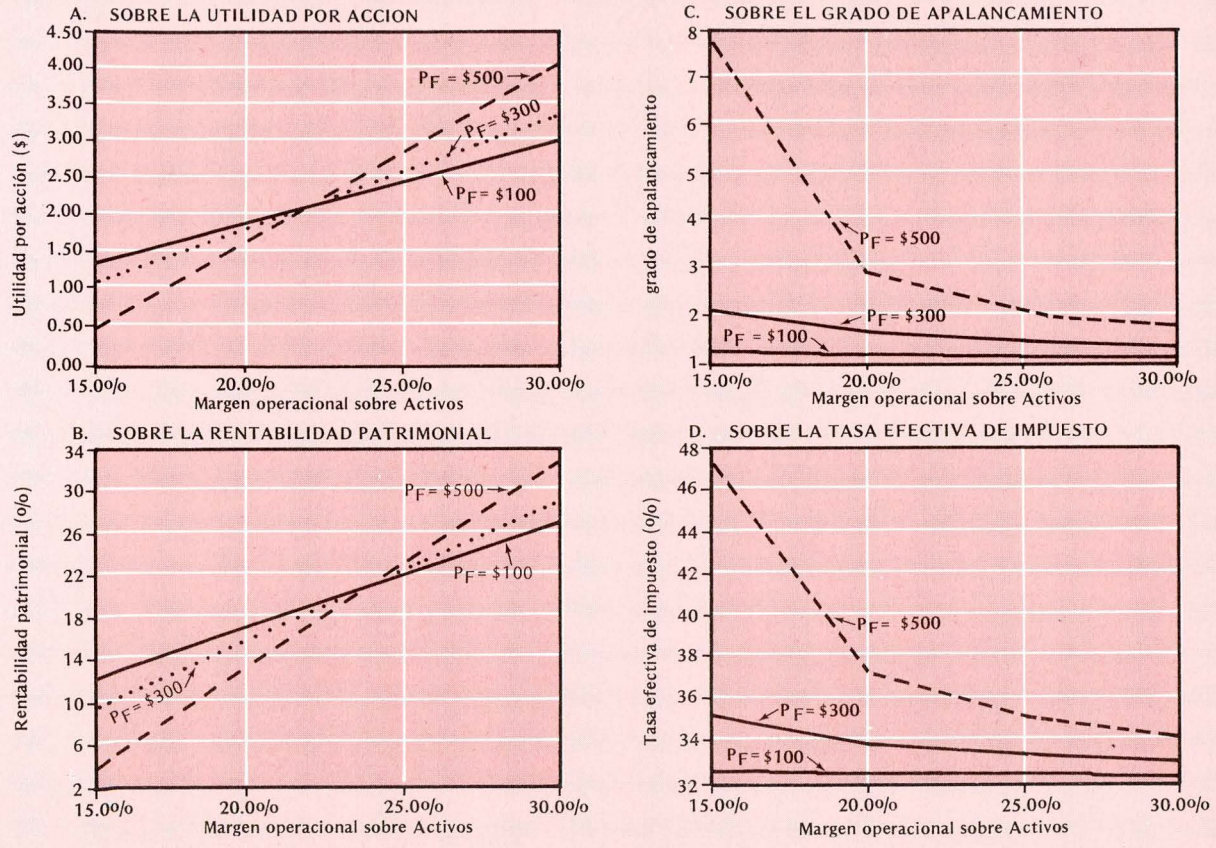
Finalmente, como era de esperarse, la tasa efectiva de impuestos (Parte D del Gráfico 2) disminuye asintóticamente a medida que aumenta la rentabilidad operacional sobre activos, convergiendo hacia el 32%. Su nivel es mayor a bajos niveles de margen operacional, como indica la nueva estructura fiscal, en cuyo caso, siendo bajos los márgenes operacionales, el impuesto que se paga, por la no deducibilidad de los financieros, entra a representar una parte muy importante del impuesto total.

D. Aumento de capital o endeudamiento adicional

Veamos ahora cuáles serían las condiciones y resultados que rodearían a la empresa de nuestro ejemplo de querer recaudar nuevos fondos en cuantía de $150 millones con dos alternativas para este mismo fin; emisión de acciones o endeudamiento.

GRAFICO 2

INDICADORES DE APALANCAMIENTO FINANCIERO PARA EMPRESAS CON DIFERENTES NIVELES DE ENDEUDAMIENTO (P_F)



La situación inicial de la empresa, de conformidad con los parámetros y análisis anteriormente anotados, aparece en el Cuadro 7, del cual vemos:

a) la compañía tiene un endeudamiento total del 60%;

b) dada la composición de pasivo con costo y pasivo sin costo, el costo promedio del pasivo es del 18.3%;

c) el factor de ajuste fiscal para el año en cuestión es de .7152;

d) los niveles de indiferencia para el margen operacional y la rentabilidad patrimonial nos dan las cifras ya anotadas en los gráficos de la parte anterior: 24.2% para el primero y del 21.5% para el segundo.

1. Emisión de acciones

Si la compañía desea conseguir los fondos con base en una emisión de acciones y lo hace a un precio de $20 por acción, siendo el valor nominal de la misma $10, tendría que emitir 7.5 millones de acciones, con lo cual el capital de la compañía se incrementaría en $75 millones, para llegar a $475 millones, y la diferencia entre el precio de emisión y el valor nominal, por el número de acciones, nos incrementaría la prima en colocación de acciones (Cuadro 7).

El hecho de emitir acciones para recaudar fondos conduce a que:

a) el nivel de endeudamiento de la compañía descienda a 53.3%;

b) el nivel de indiferencia del margen operacional sobre activos se modifica y sube al 25%, sin que con ello se altere la rentabilidad patrimonial de indiferencia que se conserva en el 21.5%;

c) sube la utilidad por acción a $1.88, resultado importante que nos indica cómo la rentabilidad del 20% sobre los activos, que se conserva para el nuevo nivel, genera utilidades suficientes para garantizar, sobre la nueva emisión, la utilidad por acción de $1.72 anteriormente existente, y obtener fondos adicionales que suben la utilidad por acción a $1.88[19].

d) la rentabilidad patrimonial arroja una ligera variación, al reducirse del 14.3% al 14.2%;

e) el grado de apalancamiento financiero disminuye de 2.4 a 2.1, por existir una mayor base patrimonial, y,

f) hay una mejora en la tasa efectiva de tributación que desciende a 35.4%.

La utilidad por acción resultante depende, en forma muy importante, del número de acciones que haya que emitir para recaudar unos determinados fondos, aspecto este que está ligado al precio de emisión; si observamos cuál sería la utilidad por acción para diferentes precios de emisión de la acción comprendidos entre $10 y $30, aspecto incluido en el Gráfico 3, encontramos cómo la utilidad por acción es de $1.62 para un precio de emisión igual al valor nominal de $10 y va subiendo rápidamente hasta que llega a $1.98 para un precio de $30 por acción emitida.

Es decir, la curva nos indica cómo a mayor precio de emisión se logra una mayor utilidad por acción. No obstante, la reacción de este incremento es mayor en los primeros niveles de precios de emisión que en los últimos, lo cual traducido a una realidad, quiere decir que la respuesta del incremento en la utilidad por acción va siendo cada vez menor; por lo tanto, las empresas no necesariamente deben esperarse a registrar los máximos precios de sus acciones en el mercado para la captación de capital accio-

[19] En este aspecto, sin lugar a dudas, influye mucho el precio de la emisión, porque entre más alto sea, se recaudan los mismos fondos con un número inferior de acciones y por lo tanto se diluye menos la utilidad por acción, al ser menor el denominador: número de acciones para repartir las mismas utilidades.

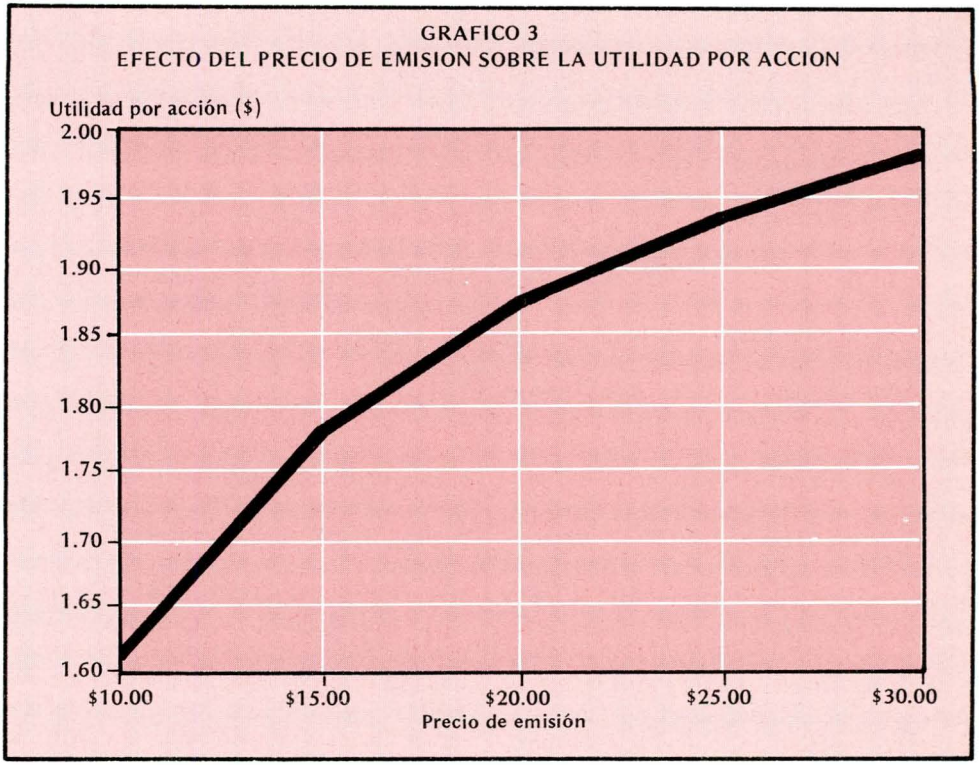
CUADRO 7

ANALISIS COMPARATIVO DE EMISION DE ACCIONES V/S DEUDA

Año Fiscal	1987	Nuevos Fondos ($MM)	150.0
Porción no deducible financieros (x)	20.0%	Precio de Emisión ($)	20.00
Tarifa de impuesto sociedad (t)	32.0%	Valor Nominal ($)	10.00
Componente inflacionario (Ci)	55.0%		

	Inicial	Con Acciones	Con Pasivo
Activos totales ($MM)	1.200.0	1.350.0	1.350.0
Pasivo sin costo ($MM)	280.0	280.0	280.0
Pasivo financiero ($MM)	440.0	440.0	590.0
Pasivo Total ($MM)	720.0	720.0	870.0
Patrimonio neto ($MM)	480.0	630.0	480.0
Capital ($MM)	400.0	475.0	400.0
Prima en colocación acciones ($MM)	0.0	75.0	0.0
Reservas y utilidades ($MM)	80.0	80.0	80.0
Valorizaciones ($MM)	0.0	0.0	0.0
Número de acciones en circulación (Millones)	40	47.5	40
Valor intrínseco de la acción ($)	12.00	13.26	12.00
Costo financiero promedio %	30.0	30.0	30.0
Costo endeudamiento promedio total %	18.3	18.3	20.3
Nivel de endeudamiento total %	60.0	53.3	64.4
Factor de ajuste fiscal	0.715	0.715	0.715
Costo financiero después de impuestos %	21.5	21.5	21.5
Niveles de indiferencia:			
Margen operacional sobre activos %	24.2	25.0	25.0
Rentabilidad patrimonial %	21.5	21.5	21.5
INDICADORES FINANCIEROS CON MARGEN OPERACIONAL DE 20%			
Utilidad operacional ($MM)	240.0	270.0	270.0
Gastos financieros ($MM)	(132.0)	(132.0)	(177.0)
Otros ingresos-egresos netos ($MM)	0.0	0.0	0.0
Utilidad antes de impuestos ($MM)	108.0	138.0	93.0
Impuesto a la renta ($MM)	(39.2)	(48.8)	(36.0)
Utilidad neta ($MM)	68.8	89.2	57.0
Utilidad por acción ($)	1.72	1.88	1.43
Rentabilidad patrimonial %	14.3	14.2	11.9
Grado de apalancamiento financiero	2.4	2.1	3.2
Tasa efectiva de impuesto %	36.3	35.4	38.7

GRAFICO 3
EFECTO DEL PRECIO DE EMISION SOBRE LA UTILIDAD POR ACCION



nario, sino que debe juzgarse el momento oportuno y considerar el precio de una emisión de acciones como una de las variables esenciales de toda capitalización. Tiene este aspecto, igualmente, profundas consecuencias en el costo del capital accionario.

2. Endeudamiento

Si hacemos el análisis para el recaudo de los $150 millones adicionales con base en endeudamiento, tenemos la tercera columna del Cuadro 7; de él observamos:

a) el incremento del pasivo financiero de la empresa, antes en $440 millones y ahora en $590 millones, incrementa el nivel de endeudamiento total de la compañía al 64.4%;

b) tiene un nivel de margen operacional sobre activos de indiferencia, igual al de acciones, del 25%, es decir éste no se modifica por la escogencia de acciones o pasivos; igualmente, la rentabilidad patrimonial de indiferencia es del 21.5%;

c) las utilidades de la empresa disminuyen a $57 millones, contra $89 millones a lo cual ascendieron con las acciones, por el incremento en los costos financieros que suben de $132 millones a $177;

d) la tasa efectiva de tributación sube a 38.7% pues aunque el impuesto baja a $36 millones, contra $48 millones de la alternativa con acciones, representa una mayor proporción de la utilidad gravable.

e) las utilidades por acción se diluyen, reduciéndose a $1.43 por acción, porque aunque las acciones permanecen constantes respecto a la situación inicial, las utilidades totales bajan;

f) la rentabilidad patrimonial baja al 11.9%; y,

g) el grado de apalancamiento financiero se sube a 3.2 con lo cual es de esperarse que una variación del 10% en las utilidades operacionales se refleje en una variación del 32% en la utilidad neta después de impuestos, tanto hacia arriba como hacia abajo.

E. Efecto del incremento en la porción no deducible

Sabemos, por lo establecido en la Ley 75 de 1986, que cada año la proporción no deducible de los gastos financieros se va incrementando en un 10% adicional, hasta llegar al 100% en 1995. De permanecer constante en el tiempo el componente inflacionario aquí utilizado, podemos también ver qué es de esperarse en materia de variaciones en los índices escogidos: la utilidad por acción, la rentabilidad patrimonial, el grado de apalancamiento financiero y la tasa efectiva de tributación, conservando constantes el resto de variables: total de activos, endeudamiento, etc., como si estuviéramos trabajando en pesos constantes hacia el futuro.

El Gráfico 4, parte A, nos muestra cómo la utilidad por acción, inicialmente cercana a $2.oo para el caso de emisión de acciones y de $1.56 para el caso de endeudamiento, desciende en forma más pronunciada para este último caso, llegando, en 1995, a reducirse a $0.90 por acción para el caso de pasivo, mientras se conserva a nivel superior, $1.65 por acción, para el caso de acciones. Igual cosa sucede con la rentabilidad patrimonial (Gráfico 4, parte B): con emisión de acciones sólo se reduciría del 15% al 11.9%, mientras que con nuevo endeudamiento el descenso se produciría de 13% a 7.5%.

El simple hecho de ir incrementando la no deducibilidad va aumentando el grado de apalancamiento financiero (Gráfico 4, parte C) de niveles cercanos a 3 a multiplicadores superiores a 5 para el caso de nuevo endeudamiento; es decir, la no deducibilidad de los gastos financieros aumenta el grado de sensibilidad de las utilidades netas a variaciones operacionales, aumentando, por ende, el riesgo de las compañías en sus resultados finales a las variaciones de sus negocios.

Finalmente, entre mayor sea la no deducibilidad del componente inflacionario de los gastos financieros, mayor será la tasa efectiva de tributación de las empresas, en concordancia con lo analizado. El Gráfico 4, parte D, nos indica que puede llegar, en el caso de acciones, a las vecindades del 45%, y en caso de mayor endeudamiento, a niveles superiores al 60%.

IX. ALGUNOS COMENTARIOS

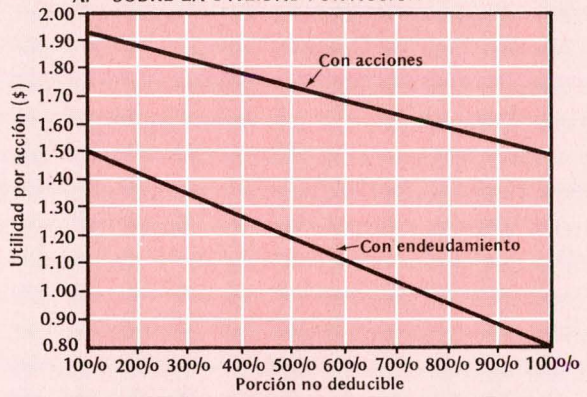
He querido hacer este análisis, indicando algunos aspectos de sensibilidad de la teoría tradicional del apalancamiento financiero, adaptada a las nuevas condiciones reinantes en Colombia después de la introducción de la no deducibilidad del componente inflacionario de los gastos financieros, por medio de la Ley 75 de 1986, para ilustrar la complejidad, profundidad y alcance del tema y desarrollar una metodología, una forma de cuantificar, de anticipar, de prever las consecuencias de las decisiones sobre estructura financiera en la tasa efectiva de tributación, las utilidades disponibles para los accionistas, su rentabilidad patrimonial y el grado de riesgo de la compañía y ante todo, recalcar que las decisiones de estructura financiera y la escogencia de las formas de crecimiento hacia el futuro tienen que ser analizadas y realizadas teniendo en consideración todos estos factores, además de los de costo de capital.

No se trata de que las empresas comiencen a disminuir sus pasivos financieros porque sí, sin analizar las cifras, o que se abran en forma inmediata al ingreso de nuevos accionistas. El mensaje de fondo de todo este proceso es que si las compañías en la actualidad tienen una estructura financiera de alto nivel de endeudamiento con costo y requieren la consecución de nuevos fondos para atender sus necesidades de crecimiento hacia el futuro, tienen que hacerlo con una estructura financiera distinta a la utilizada en el pasado y en su escogencia jue-

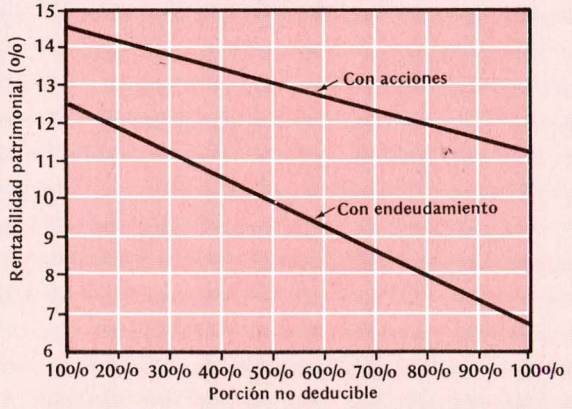
GRAFICO 4

EFECTOS DE LA NO DEDUCIBILIDAD SOBRE LOS INDICADORES FINANCIEROS SEGUN TIPO DE FINANCIAMIENTO

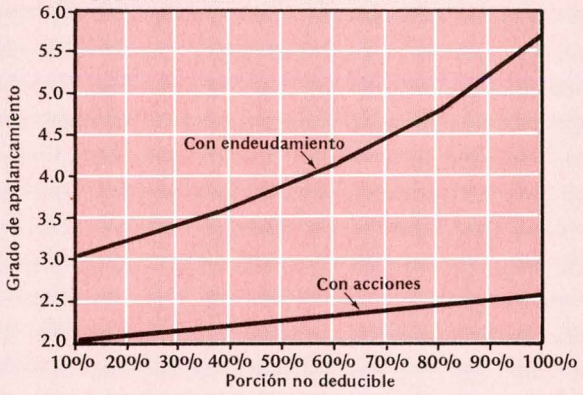
A. SOBRE LA UTILIDAD POR ACCION



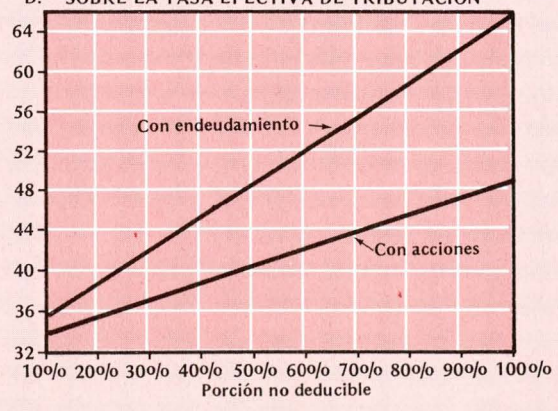
B. SOBRE LA RENTABILIDAD PATRIMONIAL



C. SOBRE EL GRADO DE APALANCAMIENTO



D. SOBRE LA TASA EFECTIVA DE TRIBUTACION



gan factores de gran importancia como los indicados, los cuales ayudan a seleccionar la mezcla óptima de capital, pasivo y fondos propios, que maximice el retorno de la inversión de los accionistas bajo determinadas condiciones de tiempo y riesgo, y a la luz de de las condiciones económicas y fiscales reinantes.

Además, en la medida que las compañías no aumentan el pasivo financiero al mismo ritmo que lo hagan sus ingresos por ventas y puedan conservar los márgenes operacionales sobre aquellas a niveles adecuados, irán corrigiendo por esta simple vía parte de su desestructura financiera.

X. MITOS Y SOFISMAS DEL ENDEUDAMIENTO

Antes de terminar, una nota complementaria final. Quizás por la gran influencia que los textos norteamericanos tienen en nuestro medio, hemos adoptado algunos criterios de análisis financiero sin tener en cuenta las particularidades que nos rodean y que exigen no sólo su adopción sino también su adaptación.

Personalmente considero que uno de los elementos más inadecuados para medir el endeudamiento empresarial, en nuestro medio, es la relación Pasivos/Activos. Apoyo este aserto en los siguientes hechos[20]:

a) La presencia de la inflación y el consecuente registro contable de los activos reales, fijos y corrientes, (edificios, maquinaria, inventarios, etc.), al costo, hace que el cuociente indicado sea una mezcla de unidades monetarias de diferente poder adquisitivo, poco indicativo de un riesgo financiero;

b) En Colombia, a diferencia de otros países, el pasivo laboral puede formar parte importante del endeudamiento de las compañías;

c) La comparación de los pasivos con los activos tiene una orientación liquidatoria, más preocupada por la capacidad de responder por las obligaciones con base en los bienes de propiedad de la empresa, que con base en los resultados económicos de la misma;

d) La estructura de activos de las diferentes actividades económicas no es la misma, ni tampoco los márgenes de utilidad que aquellas generan, por consiguiente, es necesario, aun en el supuesto caso de utilizar el índice anotado como medida de endeudamiento, que su valor no sea igual para todas las empresas.

Pues bien, dicho lo anterior, cabe la pregunta: ¿es factible pensar que un nivel de endeudamiento medido con un índice defectuoso, pueda universalizarse para todo tipo de actividad, indicando que el 70% es la línea divisoria entre los "buenos y los malos"? Yo personalmente creo que no, y sostengo, además, que el uso de dicho elemento ha sido perjudicial para el medio empresarial colombiano, pues un tema tan vital, y complejo, como el endeudamiento financiero, su buen uso, y los riesgos asociados con él, se convirtió en una simple, pero equivocada, fórmula dentro de la cual han crecido nuestras más recientes generaciones de empresarios y administradores, olvidándose de tener en cuenta elementos mucho más apropiados a nuestro medio, y que sirvan como mejores indicativos de la verdadera situación financiera de una empresa.

Creo, entre otras cosas, que el surgimiento de estos temas, a raíz de la reciente Reforma Tributaria, es uno de los beneficios que se le pueden atribuir, pues el país, por una razón u otra, está despertando a un mejor entender de las finanzas corporativas que habían estado enterradas, durante muchos años en el manejo de la tesorería. Para el futuro, un buen Gerente Financiero es algo más complejo y completo que un tesorero!

[20] La Comisión Nacional de Valores en su *Avance Estadístico* No. 8, Año 7, agosto-88, ilustra éste y otros hechos de importancia en materia de endeudamiento.

XI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El anterior análisis, y su aplicación, ilustran cómo las consecuencias financieras de la Reforma Tributaria en las empresas van más allá del incremento en la tasa efectiva de tributación, la cual a su vez, se puede compensar por otros medios disponibles en la misma ley, con los cuales el Estado ha removido los incentivos al endeudamiento exagerado y conserva formas de promover la inversión en activos productivos y las exportaciones como elementos esenciales de su política económica.

Es igualmente necesario entender los diferentes aspectos de la estructura financiera empresarial afectados por la reforma, y asimilar la urgencia que reviste para el país el que las empresas acometan un examen de sus estructuras de financiamiento, de sus condiciones particulares de endeudamiento y capitalización, y de los riesgos financieros, además de los operacionales y económicos, que se pueden estar corrigiendo a la luz de los criterios aquí consagrados, particularmente aquellos relacionados con la rentabilidad para los accionistas y la sensibilidad de sus resultados finales a variaciones en las condiciones del negocio. De singular importancia es la modificación introducida por la reforma en el costo de capital: se ha encarecido el costo del pasivo financiero y se ha reducido el correspondiente al capital accionario. En consecuencia, los análisis y las decisiones de inversión deben reflejar estos hechos. La Reforma Tributaria así lo requiere. Siempre ha sido una necesidad, pero en los momentos actuales el tema se vuelve más exigente.

Han desaparecido, en parte, las condiciones favorables para el alto endeudamiento financiero, que en el pasado condujeron, entre otros, a grandes fracasos en diferentes empresas de los más variados sub-sectores de la actividad económica, cuyos efectos extendieron su alcance al sector financiero, hechos estos de reciente e ingrata recordación.

Finalmente, no puedo dejar de advertir que la reforma está incompleta. Es necesario adicionar, del lado de los activos, lo que se "quitó" del lado de los pasivos. Es decir, permitir las depreciaciones y el costeo, en general, sobre bases actualizadas, que permitan mostrar unas utilidades más reales a las cuales corresponden menores tasas de tributación que en este momento están descapitalizando las empresas a través de la mayor tributación y de la distribución de utilidades que no son reales.

Es por ello que creo indispensable hacer uso juicioso de las facultades extraordinarias previstas en el numeral 4 del Artículo 90 de la Ley 75 de 1986 para en una forma coordinada, dotar al país de un marco financiero-fiscal adecuado para un crecimiento más sano de su sector productivo en el futuro.

No hay riesgo pequeño.
Por eso le ofrecemos un gran seguro...



el que su empresa necesita!

Más de 30 años asegurando grandes empresas colombianas, -entre ellas las del Gremio Cafetero- acreditan nuestra experiencia y solidez.

Su asesor de seguros y la Agrícola de Seguros trabajan conjuntamente para diseñar la protección que su empresa requiere. Desde una póliza específica hasta el paquete completo para una total cobertura.

RAMOS

- Automóviles
- Incendio
- Sustracción
- Vidrios
- Lucro Cesante
- Cumplimiento
- Manejo
- Transportes
- Rotura de Maquinaria
- Montaje
- Responsabilidad Civil
- Navegación
- Aviación

DS y C-1650-IV-20-83

Agrícola de Seguros

Protegemos el capital más valioso: Sus bienes.

Compañía Agrícola de Seguros S.A.

La ganadería en la costa atlántica colombiana, 1870-1950

*Eduardo Posada Carbó**

I. INTRODUCCION

En 1920, P.L. Bell, *Trade Commissioner* de los Estados Unidos en Colombia, observó que la ganadería era una de las fuentes de riqueza nacional más importantes del país, sólo comparable entonces con el café. Así lo había sido en buena parte del siglo XIX. En la actualidad, la ganadería representa cerca de una cuarta parte del Producto Bruto Interno del sector agropecuario y sigue compitiendo en importancia con el café (Bell, 1921; Llorente, 1986). A pesar de todo, la ganadería, y particularmente la ganadería costeña, apenas comienza a despertar la curiosidad de los investigadores. No existen estudios sistemáticos sobre su evolución histórica; las estadísticas son pobres y los documentos de difícil consecución.

En 1973, Orlando Fals Borda publicó su *Capitalismo, hacienda y poblamiento en la Costa Atlántica*, donde se trazaron algunos rasgos generales de la evolución histórica de la "hacienda" ganadera en el norte colombiano. Este, y sus otros trabajos más detallados de la serie *Historia doble de la Costa Atlántica* (Fals Borda, 1973, 1975, 1980 y 1986), constituyen uno de los pocos acercamientos sistematizados a la ganadería costeña durante la era republicana. Fals Borda adopta en sus estudios un enfoque sociológico, con el fin de descubrir las relaciones sociales existentes al interior de la vida rural costeña, enmarcado en lo que se ha venido a conocer como la "hacienda". Por ésta se quiere significar la forma de producción precapitalista que prevaleció en el mundo americano, que vendría a ser una variante del modo feudal europeo. Desde este punto de vista, Fals Borda se interesa en identificar aquellas instituciones que sirvieron para "servilizar" a la mano de obra, como la "matrícula", el "peonaje", los "avances" y la "tienda de raya", así como las contradicciones entre la "hacienda" y las economías indígena y campesina. Una perspectiva similar es adoptada por Alejandro Reyes Posada en *Latifundio y poder político: la hacienda ganadera en Sucre*, para quien la ganadería creció a expensas de la agricultura (Reyes, 1978). Las corrientes más recientes de la historia económica, que tocan de manera marginal la evolución de la ganadería, siguen de cerca las descripciones y la interpretación de Fals Borda. Tal es el caso de Salomón Kalmano-

* Este ensayo debe mucho a la especial colaboración de los funcionarios de la Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales, FAES, cuya hospitalidad es el mejor estímulo que puede recibir la investigación en Colombia. A todos ellos mis más profundos agradecimientos.

vitz en su libro *El desarrollo de la agricultura colombiana* (Kalmanovitz, 1982).

En términos generales, estos autores tienden a circunscribir la actividad ganadera a los límites de la "hacienda", la que alcanza a describirse como una unidad económica cerrada y hasta autosuficiente que entra en crisis, después de un largo y estable período de expansión, en los años 30 de este siglo. En muchos casos, la "hacienda" aparece como una institución de origen colonial, que se mantiene rígida frente a los cambios políticos y que inicia su transición hacia la producción capitalista con las medidas liberales a mediados del siglo XIX y con cambios tecnológicos, como la introducción de las yerbas artificiales y el cercamiento de las fincas. El ejemplo de la Hacienda Berástegui se cita con frecuencia como modelo (Fals Borda, 1973, pp. 35-37; Kalmanovitz, 1979, p. 276; Meisel, 1980, pp. 276-277). El crecimiento de la ganadería obedeció, sin embargo, no a la producción intensiva sino a la expansión de las "haciendas", a la adquisición de nuevas tierras y a la consiguiente apertura de más potreros, sembrados ahora de "pará" o "guinea". Esta dimensión expansiva del latifundio ganadero se hizo a costa de las economías indígena y campesina y de la agricultura tradicional. Algunos autores, como Kalmanovitz, son severos en sus juicios contra la ganadería: "la ganadería y los pocos terratenientes que la manejan han constituido grandes calamidades históricas para el campesinado y el desarrollo de las fuerzas productivas del país" (Kalmanovitz, 1982, p. 111). Según Kalmanovitz, los ganaderos les quitaron a los campesinos acceso a la tierra más fértil y mejor situada, usaron la tierra desordenada e irracionalmente y establecieron un férreo control extraeconómico sobre la población campesina.

Estas interpretaciones han abierto interrogantes de interés para la historia social y rural de la Costa Atlántica; sin embargo, este enfoque plantea varias dudas sobre su validez y conveniencia. En primer lugar, la presencia dominante de la "hacienda" se generaliza para toda la Costa Atlántica, olvidándose las divergencias internas de la región y sus distintos niveles de desarrollo, y la evolución diferenciada de las mismas en el tiempo. Segundo, esta homogeneización regional de la ganadería —que sólo se ve afectada por la contradicción entre la "hacienda" y las economías de minifundio— descuida el estudio de la participación de otros agentes, como transportadores, comisionistas, arrendadores de pastos y aun de medianos y pequeños hacendados, que participan activamente de una economía ganadera. Tercero, se identifica, equivocadamente, al propietario de tierras con el propietario de ganados, desconociendo así la enorme importancia que parece tener la ganadería en las economías campesinas. Finalmente, no se tiene en cuenta el efecto de la ganadería en otros sectores de la economía regional. El concepto de la "hacienda" y sus interpretaciones sociológicas correlativas resultan, por consiguiente, limitantes para el entendimiento global de la ganadería costeña, particularmente cuando se trata de analizar su evolución a partir de 1870.

Este ensayo se propone presentar algunos aspectos de la ganadería vacuna en la Costa Atlántica, entre 1870 y 1950 (con algunas referencias marginales al ganado menor), lo que permitirá identificar las distintas facetas de esta actividad económica, al tiempo que servirá para descubrir las relaciones sociales, económicas y políticas que de ella resultan. La primera sección del ensayo describirá la magnitud y las características de la ganadería costeña: su importancia en la economía regional, su adaptación a las condiciones de la tierra, sus peculiaridades en referencia a la propiedad, la mano de obra y la tecnología. La segunda sección analizará la formación del mercado ganadero en su relación con la demanda de la carne, tanto regional como nacional. El estudio en detalle de la Hacienda Marta Magdalena servirá de ejemplo para mostrar a la ganadería de ceba que se organizó en el sur de Bolívar destinada a abastecer el mercado de Medellín, al tiempo que pretende contribuir al entendimiento del

funcionamiento interno de una finca ganadera. La tercera sección describirá las posibilidades que tuvo la ganadería costeña en el mercado externo; se analizarán la frustrada experiencia del frigorífico de Coveñas y las bonanzas de exportación del ganado en pie. Finalmente, se mostrarán los vínculos de la ganadería con otros sectores de la economía regional y se explorará hasta qué punto fue la ganadería una fuente de acumulación de capital. Dentro del contexto del estudio de la formación histórica regional, este ensayo pretende mostrar cómo la ganadería creó un mercado regional al tiempo que integraba la economía de la Costa con la economía nacional.

II. CARACTERISTICAS GENERALES DE LA GANADERIA COSTEÑA

A. Magnitud e importancia de la ganadería

"El signo representativo del capital es la vaca", había escrito el alsaciano Luis Striffler al viajar por la región del río Cesar en la década de 1870 (Striffler. S.J., p. 77). El comentario de Striffler es tal vez aplicable a la economía costeña durante todo el período que ocupa la atención de este ensayo. La ganadería fue la actividad económica predominante en toda la región. Dados los recursos y las condiciones existentes, la ganadería fue quizá la industria racionalmente apropiada para el desarrollo costeño: demanda interna del producto, disponibilidad de tierras, falta de comunicaciones, escasez de capital y de mano de obra, y satisfactorios márgenes de retorno de la inversión.

La importancia de la ganadería como actividad generalizada en los departamentos de la Costa Atlántica es evidente. M.T. Dawe, comisionado por el Ministerio de Agricultura y Comercio para estudiar las condiciones agrícolas del departamento del Magdalena en 1916, llamó a la ganadería "el haber nacional de la Costa". "Tomada en su conjunto —observó Bell en 1920— puede decirse que la ganadería, en vista de su amplia distribución, el número de cabezas, existentes en el país, y su valor comparado con el de otros productos, forma la base de la riqueza de Colombia, sobrepasando al café como recurso nacional..." (Dawe, 1917, p. 32; Bell, 1921, p. 139[1].

La observación de Bell se hace aún más válida al aplicarse a la economía de la Costa Atlántica, pobre en producción de café y abundante, en cambio, en ganado vacuno.

Es muy difícil tener una idea exacta del número de reses y de su evolución durante el período. A las deficiencias estadísticas hay que agregar las resistencias y los temores de los ganaderos frente a los censos. La ganadería era el primer sector en sufrir los desastres de las guerras civiles, tan frecuentes durante todo el siglo XIX, razón suficiente para querer ocultar las existencias ganaderas del conocimiento tanto del gobierno como de la oposición[2]. Puede decirse, sin embargo, que la industria tuvo un crecimiento constante, con serios altibajos causados por las guerras civiles. La disputa de fin de siglo, por ejemplo, motivó a los ganaderos a liquidar prácticamente sus existencias en el oportuno mercado cubano. En tiempos de paz, la industria recobraba su ritmo. Se trataba de un crecimiento lento, ajustado a las condiciones regionales y nacionales y a ratos impulsado por el mercado mundial.

---

[1] Una baja en los precios del ganado producía una depresión general de la actividad comercial. Por ejemplo, cuando se produjo una caída de precios en 1939, "uno de los resultados inmediatos fue afectar el comercio entre Cartagena y el distrito del Sinú que comprendía cargamentos desde Cartagena de azúcar, harina, kerosene, drogas y medicinas, de producción doméstica, y productos importados tales como materiales de construcción, textiles y maquinaria, y cargamentos desde la región del Sinú, que comprendían grasa, arroz, maíz, verduras, etc."; en National Archives of the United States, Washington (citado en adelante NAUS): RG166, Box 57, Cartagena, noviembre 13 de 1939.

[2] Bell había observado las razones por las cuales las estimaciones eran inexactas: "temor a los impuestos, recelo respecto de posibles disturbios, y las dificultades que se encuentran para obtener seguras ganancias en este despedazado y subdesarrollado país" (Bell, 1921, p. 139).

Los cálculos parecen indicar que, a principios de siglo, había 1.2 millones de reses en los departamentos de la Costa. En 1932, el sólo departamento de Bolívar contaba 1.6 millones de cabezas vacunas, mientras había otro millón aproximado de reses en los demás departamentos y en la Guajira. En la década de 1940, la Costa tenía entre 3.5 y 4 millones de cabezas de ganado. En 1941, Kenneth Oakley –un funcionario de los Estados Unidos quien preparó el más completo informe sobre la industria ganadera en el departamento de Bolívar– calculó que el capital invertido en la ganadería bolivarense sumaba US$177.840.000 (Oakley, 1944 y 1945)[3]. Apreciar los ingresos anuales que producía la ganadería es aún más difícil. Algunos cónsules de los Estados Unidos se aventuraban a hacer cifras. El cónsul en Cartagena en 1924, por ejemplo, calculó que el valor total de los ingresos anuales de la industria ganadera en Bolívar era de US$5.000.000 (Schnare, 1924). Veinte años más tarde, el informe de Oakley calculaba tal valor en US$12.700.000.

B. Playas, sabanas, pastos y trashumancia

En general, las tierras ocupadas por el ganado costeño fueron montes *habilitados* por la población, a través de sistemas que, al parecer, se remontaban a los tiempos de la conquista. El cambio del paisaje, gradual y laborioso, obedecía a la expansión de la ganadería y se produjo con los métodos tradicionales del desmonte y la quema. Cuando Alexander Von Humboldt trató de penetrar en la región del Sinú a principios del siglo XIX se tropezó con un "bosque grueso" que le obligó a volver sobre sus pasos. Un siglo más tarde, la geografía observada por Von Humboldt y por una gran variedad de viajeros se había transformado. Los bosques habían sido remplazados por las sabanas, es decir, tierras llanas y rasas, sembradas de yerba para el ganado. El proceso fue lento y no ocurrió simultáneamente en toda la región. Todavía en 1880, la vegetación natural al sur de Fundación consistía en un bosque seco; en 1925, el forestador alemán Arnold Schultzs observó señales de *desmonte y quema* en todo el camino desde Fundación a Pivijai. El *desmonte* de los alrededores de Montelíbano se inició apenas en 1913[4].

Se trata, sin embargo, de tierras llanas e inundables durante buena parte del año, las que, una vez retiradas las aguas, ofrecen buenas condiciones para los pastos. Tal como sucede en la zona del río Sinú: "en la estación de lluvias –observó Robert Cunninghame Graham en 1917– inunda sus laderas en una distancia considerable en ambas márgenes, dejando un depósito grueso de barro aluvial. Entonces el pasto crece exuberantemente y el ganado engorda de manera rápida" (Cunninghame Graham, 1920, pp. 8-9; Dawe, 1917, p. 29). Los márgenes de los ríos Cesar y Ariguaní son también terrenos anegadizos "en donde se forman vastas extensiones de pastos de magnificalidad (sic)". En cierta manera, se trata de una geografía complementaria. En épocas de verano, el ganado pastaba en los *playones* cubiertos entonces de pastos naturales; cuando éstos se inundaban, el ganado se movía a las sabanas más altas, enriquecidas desde mediados del siglo XIX con la introducción de pastos artificiales. La ciénaga cerca a Jegua, por ejemplo, "que en la estación de invierno es un mar, es un

[3] El primer informe, (Oakley, 1944) referente al Bolívar, es mucho más completo y documentado que el segundo (Oakley, 1945), que versa sobre Magdalena. Además de publicaciones oficiales, como anales de estadísticas, Oakley consultó periódicos locales, archivos de la Federación de Ganaderos de Bolívar y del Secretario de Agricultura de dicho departamento; Oakley también entrevistó a los ganaderos más importantes de la región. El informe consta de 80 páginas, con anexos documentales y cuadros estadísticos.

[4] Ver observaciones de Von Humboldt en Gordon (1957), p. 61. Gordon describe el origen y la evolución histórica de las sabanas de Bolívar. Ver también Roseveare (1948), p. 126, y Revista Nacional de Agricultura (s.f.), p. 1775. Para una explicación del origen de las sabanas del departamento del Magdalena ver Krogzemis (unpublished Ph. D. Thesis), pp. 46-47.

llano en verano", como lo observó Striffler en su viaje por la región del río San Jorge (Striffler, 1958, pp. 33, 44, 46)[5].

Esta geografía de llano, inundable durante casi la mitad del año, condicionaba una de las características típicas de la ganadería costeña: la trashumancia, como se califica a ese movimiento cíclico del ganado de las tierras altas a las bajas, y viceversa, los dos espacios geográficos del ganado costeño. "En enero toda la familia del ganado emigra a la ciénaga... el sabanero ocupa alternativamente dos habitaciones", escribió Vergara y Velasco (1901, p. 543) a comienzos de este siglo. Cuando Cunninghame Graham viajó por la región, "Las sabanas estaban desoladas, porque todo el ganado había sido movido hacia las ciénagas a lo largo de los bancos de los ríos San Jorge y Magdalena" (Cunninghame Graham, 1920, p. 235). En muchos casos la movilización era completa, tanto ganado como ganadero, su familia y los vaqueros alternaban regularmente de habitación.

> "La mayoría de las fincas, por consiguiente, cuentan en efecto sólo con la mitad del número de hectáreas del total comprendido por la finca que puede ser utilizado en un tiempo determinado; en las fincas más extensas es la costumbre del personal completo, los propietarios, los vaqueros y sus familias y otros sirvientes movilizarse de unos cuarteles a otros. El ganado pasta en los playones del 25 de diciembre al 25 de abril y en la sabana el resto del año" (Oakley, 1944).

La trashumancia era una característica generalizada tanto en Bolívar como en el Magdalena. "Curioso país... con habitaciones invisibles", así se refirió Striffler a las chozas deshabitadas que iba encontrando a su paso por el río Cesar, habitaciones de trashumancia (Striffler, s.f., p. 83).

En estas condiciones se desarrollaba la ganadería costeña, la que recibió nuevos impulsos con la introducción de los pastos artificiales y los intentos por mejorar la raza del ganado. Las primeras siembras de pasto de "pará", importado del Brasil, se hicieron en 1875; por la misma época se trajo la especie denominada "guinea" y en 1906 se comenzó a experimentar con "yaraguá". Esta evolución tecnológica fue lenta; en 1924 se estimaba que el área sembrada de pastos no pasaba las 250.000 hectáreas. Los pastos naturales, como "gramalote", "frisolillo", "cadillo" y "amor seco", seguían siendo los más comunes (Roseveare, 1948, p. 126; Krogzemis, s.f., p. 48-49; Schnare, 1924). Los intentos por mejorar la raza del ganado siguieron un ritmo similar. A finales del siglo pasado, se hicieron los primeros cruzamientos con sementales importados; la mezcla de la raza criolla —"costeño con cuernos"— con *Aberdeen-Angus* y *Red Bolled* produjo el tipo de ganado "Romo-sinuano" que se extendió entre algunos ganaderos de Bolívar. A partir de 1905 comenzaron a popularizarse los cruzamientos con el ganado "cebú", original de la India, al que se le atribuían condiciones apropiadas a las durezas del clima tropical. En 1935, Navas Hermanos, Mario Santodomingo, Vélez Daníez y Cía., Diego Martínez y Cía., Julián Patrón y C. Piñeros e Hijos intentaron otros cruzamientos con razas europeas como *Normanda, Charolais, Short Horn y Holstein*, con pobrísimos resultados. Aparentemente, sólo el "cebú" sobrevivía a las condiciones de clima. Sin embargo, no se consideraba que produjera la mejor carne y el gobierno mantuvo prohibida su importación entre 1931 y 1939 (Revista Nacional de Agricultura, 1939, p. 336; Martínez Camargo, 1935, p. 261; Roseveare, 1948, p. 127; Krogzemis, s.f., pp. 49-50; Oakley, 1944; Bonivento, 1963, pp. 211-3).

C. Pequeños y grandes en la cría y en la ceba

La escasa literatura existente sobre el tema tiende a describir la ganadería, y en particular la ganadería costeña, como una

[5] Campo Elías Gracia (1937) dividía los terrenos de Bolívar en tres categorías: terrenos altos o sabanas propiamente dichas, ciénagas o playones inundables en ciertas épocas del año y antiguos playones casi nunca inundables.

actividad homogéneamente monopolizada por grandes terratenientes, quienes al expandir sus haciendas fueron desplazando a las economías agrícolas campesinas. Este enfoque, simplista y dual, además de estar basado en una pobre evidencia empírica, desconoce: primero, la presencia de economías campesinas ganaderas y de economías pastoriles; segundo, la existencia significativa de pequeños y medianos propietarios; tercero, el rol de los intermediarios en el mercado ganadero y, finalmente, las diferencias de tiempo y espacio en la formación de las haciendas ganaderas, las que dieron lugar a una especie de división regional del trabajo.

Ciertamente, existe una seria dificultad para ofrecer un cuadro preciso de la distribución de la propiedad en la industria ganadera y de su evolución histórica durante el período que ocupa la atención de este ensayo. Las fuentes documentales son escasas y las estadísticas prácticamente inexistentes; las cifras disponibles, por otra parte, no son confiables. El censo ganadero de 1776, por ejemplo, que se ha tomado a veces para proyectar los altos grados de concentración de la propiedad, dejó por fuera a todos los hatos menores de 20 cabezas. Para una actividad tan generalizada y dispersa como la ganadería costeña, dicha exclusión podría distorsionar las proyecciones e imposibilita establecer las dimensiones de la economía campesina.

Luis Striffler, quien recorrió las regiones del Sinú, del San Jorge y del Cesar en el siglo XIX, anotó la existencia de grandes ganaderos y propietarios de tierras como Oscar Trespalacios, "el soberano de la entrada del Valle", o José Pumarejo, "aliado a la familia patriótica de ese nombre, que es la más rica del país". Sin embargo, no escapó a su buen ojo observador la presencia de un Morales, uno de esos hombres "hijos de sus obras", quien tenía "su modesta fortuna esparcida entre las haciendas grandes". Morales era de la misma categoría de "un tal Palacio", de San Anjel, también propietario de animales:

> "...debía ser el más rico del lugar... El pobre hombre, aunque el principal del lugar, no estaba mejor que los demás respecto a víveres... Palacio era hombre del pueblo; sus bienes los había adquirido con su trabajo, tal vez empezando por ser mayordomo de alguna hacienda..." (Striffler, 1958, pp. 10, 34, 77, 78).

En algunas regiones, los grandes terratenientes parecían ser excepcionales.

En ciertas zonas del San Jorge,

> "las fortunas no son considerables; apenas llegan a diez los que poseen un número de reses que no pasan de quinientas; uno solo de ellos tiene una verdadera fortuna, los demás no llegan a cien cabezas". (Striffler, 1958, p. 97).

En el Cesar, Striffler observó la existencia predominante de "cimarroneras inmensas" que "no reconocen dueños i generalmente son propiedad del primero que puede apropiárselos". El alsaciano atribuía esta situación semianárquica a las consecuencias de la liberación de esclavos:

> "...el derecho de propiedad poco se admite, i cada cual se queda con lo que puede cojer. Desde que se decretó la abolición de la esclavitud, las cimarronerías se han multiplicado. La emancipación ha pasado a los animales también... Los hacendados ya no tienen esclavos que cuiden sus haciendas; los mayordomos son hoi hombres libres que hacen lo que quieren". (Striffler, 1958, p. 10).

En el siglo XIX, la ganadería se caracterizaba también por su presencia en espacios abiertos, los que explicaban la existencia de "cimarroneras inmensas" y facilitaban el abigeato. El cercamiento de las fincas se desarrolló a partir de 1870; el proceso fue lento y, sin dudas, conflictivo. Aún bien entrado el siglo XX, el cercamiento de las fincas no se había producido en muchas regiones de la Costa. En 1921, el cónsul de los Estados Unidos en Santa Marta distribuyó entre los ganaderos del departamento

del Magdalena unos cuestionarios con el fin de rendir un informe sobre las condiciones económicas de la región. Las respuestas coincidieron en observar la falta generalizada de cercas. Juvenal Palmera, ganadero de Valledupar, culpaba a este hecho de la baja calidad de la raza:

> "Aquí no se ha podido mejorar esta raza criolla porque los terrenos particulares están aún proindivisos; y por lo tanto los ganados viven en soltura permanente y en comunidad"[6].

El cercamiento de las fincas y la expansión de la ganadería seguramente produjeron enfrentamientos con las economías campesinas y con muchos poseedores de ganado sin títulos sobre la tierra. Este acomodamiento necesita de estudios más detallados con el fin de conocer sus complejidades y las diversas soluciones a las que dió lugar. Ciertas familias tradicionales consolidaron su posición entre los grandes ganaderos de la región, como los Martínez, los Piñeres y los Vélez. Hubo al tiempo muestras significativas de movilidad social. Fals Borda ha llamado a los nuevos grandes ganaderos que aparecieron durante estos años, "viejos corronchos de pies en abarcas y arrugados sombreros", y cita como un "caso clásico" al "indígena chinulero Casildo Ramos, trapichero y matarife semianalfabeto quien logró construir un imperio agrario en Chinú, San Marcos y Caimito". Fals Borda cita también los casos de Callejas Támara, Inocencio Flórez, Pedro Herazo, Manuel del Cristo Torres, Sebastián Romero y Luis Arturo García; todos formaron parte de la "tradición de frugalidad y dedicación al trabajo que caracterizó a muchos de los nuevos ricos costeños de la época" (Fals Borda, 1986, pp. 78, 86 y 153A). Esta movilidad social implicaba el ascenso de unos y la caída de otros. La familia Burgos, heredera de la Hacienda Berástegui –de origen colonial– entró en dificultades financieras desde finales del siglo pasado, a pesar de haber expandido la hacienda y de haber sembrado en ella considerables extensiones de pastos artificiales. Perdieron el ganado y convirtieron la finca en un negocio de arriendo de pastos para los ganaderos vecinos, mientras trataron vanamente de sacar adelante una plantación de azúcar (Burgos, 1965, pp. 172, 182, 192, 296, 302, 342, 353, 420-425)[7]. En similar posición estuvieron los dueños de "El Naranjo", otra rica finca del Sinú, en la década de 1920.

La expansión de la ganadería produjo la consolidación de haciendas de gran tamaño que acumulaban entre 10 y 15.000 reses. Los grandes ganaderos se dedicaban generalmente a la ceba o al comercio del ganado. Al parecer, en los otros niveles de producción predominaban los pequeños y medianos propietarios. Esta hipótesis surge de las observaciones coincidentes al respecto en varios informes preparados por diversos funcionarios del gobierno de los Estados Unidos en Colombia.

En 1916, el vicecónsul de los Estados Unidos en Cartagena observaba que la empresa que proyectaba construir un frigorífico de carne en Coveñas planeaba comprar 30.000

---

[6] Carta de Juvenal Palmera y José Mejía al cónsul de los Estados Unidos en Santa Marta, Valledupar, mayo 31 de 1921, en National Archives of the United States (NAUS), RG84. Palmera y Mejía respondían a un cuestionario que el Cónsul de los Estados Unidos en Santa Marta distribuyó entre los ganaderos y agricultores del departamento del Magdalena, con el fin de reunir datos para preparar un informe sobre el estado de tierras y el sector agropecuario del departamento.

[7] "...de ...los Burgos ...no se diga, ellos han vivido en dificultades por desorganizados y políticos", así se refería a los dueños de la Hacienda Berástegui el administrador de la Hacienda Marta Magdalena. Ver Archivo de la Sociedad Agrícola del Sinú, FAES, Medellín (citado en adelante ASAS), C/118, octubre 26 de 1931, f. 80. Un periodista que recorrió la región del Sinú a mediados de los años 30, observó sobre el general Francisco Burgos, uno de los herederos de la Hacienda Berástegui: "¿Qué le quedó a este pobre viejo reumático? ni un palmo de tierra. Vive en la miseria, aguardando la muerte, en un predio ajeno". Ver Días (1935), p. 87, y Posada (1986).

reses, "las cuales pueden ser proveídas anualmente por el *pequeño criador de ganado* de los departamentos de Bolívar y Magdalena". El cónsul norteamericano en Santa Marta, William Boaz, anotaba en 1926 que en ese departamento (Magdalena), "la tierra está bien dividida en pequeñas fincas"; pero los poseedores de ganado, dedicados a la cría, no eran propietarios de la tierra, sino arrendatarios, quienes pagaban a $3 la hectárea de pasto por año. Otro cónsul de los Estados Unidos en Cartagena describía así las consecuencias de la caída de los precios del ganado en 1939:

> "para el *pequeño hombre con sólo cien cabezas o más, quienes forman el grueso de los criadores de ganado aquí*, y quienes están en constante necesidad de financiación y no tienen posibilidad de recibir préstamos de la banca, el futuro no es muy claro"[8].

Estas observaciones, de diversos cónsules en distintos años, coinciden con las contenidas en los bien documentados informes que preparó Kenneth Oakley sobre la industria ganadera en los departamentos de Bolívar y Magdalena en 1944. Refiriéndose a la región del Sinú, Oakley expresó:

> "por el momento *sólo los pequeños finqueros crían ganado en el Valle del Sinú*; los grandes ganaderos normalmente compran pequeños terneros criados en otras regiones y los engordan aquí antes de venderlos en los mercados del interior".

Refiriéndose al departamento del Magdalena, Oakley observó:

> "Los precios del ganado son fijados por los intermediarios quienes en el mayor de los casos lo compran entre uno o dos años de edad *de pequeños ganaderos*, quienes no tienen suficiente capital o crédito para engordar más su ganado" (Oakley, 1944 y 1945)[9].

Las anteriores evidencias sugieren una división del trabajo que vincularía, de una manera predominante mas no exclusiva, ciertas fases de la producción ganadera con la forma de propiedad. Mientras la ceba del ganado era una actividad dominada por los grandes propietarios, la cría y el levante estaba en manos de pequeños y medianos ganaderos. Se sugiere también la existencia de una división regional de trabajo. Los ganaderos del departamento del Magdalena, en un alto porcentaje, se dedicaban a la cría y el levante, al tiempo que los de Bolívar, particularmente en el sur, se dedicaban al engorde, con miras a vender el producto en los mercados del interior. Con seguridad, había cría en Bolívar como ceba en Magdalena. Los ganados gordos del departamento del Magdalena se vendían en Barranquilla y Bucaramanga; y muchas regiones de Bolívar también abastecían a los cebaderos del sur del departamento[10]. No obstante, parece existir cierto grado de especialización regional en las fases de la producción ganadera. Esta integración del mercado del ganado en la Costa había sido observada por Striffler cuando, de paso por Plato, "llegó un joven de 20 años, blanco, acompañado de dos individuos... era de San Juan del Cesar i seguía para el Estado de Bolívar a vender sus bestias" (Striffler, s.f., p. 29).

Entre las distintas fases del mercado ganadero puede apreciarse la intervención significativa de intermediarios que encadenaban los centros de producción y consumo. Entre el criador del departamento del Magdalena, por ejemplo, y el consumidor final —el carnicero de Medellín, en este caso po-

---

[8] Informe del Vice-Cónsul de los Estados Unidos al Secretario de Estado, NAUS, RG59: SDF, Colombia 1910-1929, Cartagena, junio 10 de 1916, f. 821.6582/2. Boaz, W. "Cattle industry in Colombia", Bogotá, febrero 10 de 1926, NAUS, RG84, Santa Marta Consulate, Correspondence, 1926, Vol. 3. Informe del Cónsul de los Estados Unidos en Cartagena, Cartagena, noviembre 13 de 1939, NAUS, RG166, Box 57.

[9] Ver también Martínez (1935), pp. 258-259.

[10] Por ejemplo, se dedicaban a la cría de ganados las regiones de San Juan del Cesar, Salamina, Piñón, Aguachica, Plato, Tenerife, Remolino. Ver Gnecco (1986) y Bonivento (1963), pp. 212-215.

dían intervenir seis agentes, por lo menos. En una primera fase, los intermediarios compraban lotes de entre 10 y 15 reses que adquirían de pequeños y medianos ganaderos, y así formaban un hato considerable que vendían a otro intermediario —en muchos casos del interior del país, quien, a su vez, estaba comisionado para el negocio por los grandes cebadores, en cuyas fincas pastaban las reses de engorde antes de ser destinadas al mercado del interior. Otros tipos de agentes también participaban del negocio: los transportadores y los propietarios de tierras donde debía pastar el ganado durante su travesía.

II. LA CONSOLIDACION DE UN MERCADO

A. La carne en las dietas regional y nacional

Como ha podido observarse, la ganadería de la Costa se organizó para atender, básicamente, la demanda de carne, tanto regional como nacional. La existencia de una significativa demanda interna de carne de res fue un aliciente en la expansión de la industria ganadera. La carne de res ocupaba un puesto importante en la dieta costeña, compartido en algunas zonas de la región o en ciertos períodos del año por el pescado, cuando se le encontraba abundante y barato.

Según los cálculos hechos por un dietista en 1893, el consumo de carne per cápita en Bolívar era de 129 gramos diariamente, el más alto del país después del departamento del Tolima[11]. En Bolívar, la carne era la comida de "practically todas las clases", según las observaciones del cónsul de los Estados Unidos en 1918. Durante esta misma época, Gustav Bolinder visitó Valledupar, donde la carne salada "jugaba un papel importante en la planeación de cualquier menú" (Bolinder, 1958, p. 93); Arnold Pearse se quejaba de "carne durísima" que tuvo que comer durante su recorrido por el país (Pearse, 1926, p. 34). En su viaje de Cartagena a Tolú, la comida de Robert Cunninghame Graham consistió de arroz, carne, plátano y bollo; de mejor sabor y presentación que la que tuvo que comer en Corozal, donde le sirvieron "arroz hervido y guiso de carne cauchoso" (Cunninghame Graham, 1920, pp. 169.229). En Barranquilla, Negley Farson se quejaba del "pesado plato de arroz" que tuvo que comer "dos veces al día, además de la sopa, la carne o el pescado" (Farson, 1937, p. 94). Años más tarde, Oakley observaba cómo en el Valle del Sinú, la carne se vendía a precios ridículos por falta de transporte refrigerado; "es la comida de los pobres en aquella región" (Oakley, 1944). Dura y salada, con arroz o sin él, en la sopa y el mal sabor para el extranjero, la carne era, sin embargo, un producto de consumo generalizado, que alternaba con el pescado como el plato principal en la mesa costeña. Sin dudas, había diferencias en el consumo de la carne entre las distintas clases sociales, tanto en la cantidad como en la calidad. En las fincas del Sinú, se racionaba con carne a los jornaleros dos veces por semana, 3 libras de hueso o 2 de carne fresca ó 1-1/2 de carne seca, acompañadas de 6 plátanos y 2 onzas de sal. Era la ración que más costaba a la Hacienda Marta Magdalena, cuando no racionaba con arroz o con queso, aunque el ganado "que se da al consumo es el averiado y vacas que no tienen casi ni valor"[12].

Comercialmente, los habitantes urbanos eran la base más importante del consumo de carne. La demanda de carne de una ciudad en expansión como Barranquilla, por ejemplo, creció casi al ritmo de su población. En el matadero público de Barranquilla se sacrificaron 3.010 cabezas de ganado en 1872, 22.600 en 1920, 31.200 en 1934 y 72.734 en 1950; mientras entre 1872 y 1920 el sacrificio de ganado creció a una tasa anual de 4.3%, entre 1920 y 1950

[11] Cortés M.: Régimen alimenticio de los jornaleros de la Sabana de Bogotá", Bogotá, 1983; citado en Brew (1977), p. 197.

[12] ASAS/C/118, Correspondencia Recibida de Rafael Vallejo, (administrador de la Hacienda Marta Magdalena) a Luis Escobar (Gerente de la SAS), Medellín, Marta Magdalena, noviembre 9 de 1931, f. 83.

creció a 4.0% (Ver Cuadro 1). Es decir, en 1872 se mataba 1 cabeza de ganado por cada 3.6 habitantes por año; esta misma relación se mantenía en 1918. En los siguientes diez años, la población de Barranquilla creció más rápido que el número de cabezas de ganado sacrificadas en el matadero. Esta caída es temporal; en la década de 1940 el consumo de ganado vuelve a crecer al ritmo de la población. Estas cifras, sin embargo, tienen dos inconvenientes. En primer lugar, no revelan el rendimiento del ganado sacrificado; es decir, la cantidad de carne efectivamente producida para el consumo. A causa de los adelantos tecnológicos, una res en 1930 podría estar produciendo más carne que una en 1870. Además, las condiciones climáticas, de variación anual e impredecible, influían en el peso final de los animales. Una publicación de la Contraloría calculó en 1934 que el promedio de carne útil en el ganado vacuno era de 215 kilos por cabeza (Contraloría General de la República, 1936, p.123). En 1931, 23.000 cabezas de ganado vacuno, 4.500 de porcino y 98 de ovino, sacrificadas en el matadero de Barranquilla, produjeron 5.562.000 kilos de carne; es decir, ese año se consumieron en Barranquilla 46 kilos de carne en promedio aproximado por habitante. El segundo inconveniente que presentan las cifras oficiales del matadero —cuando no registran la cantidad de carne producida — está determinado por la existencia considerable del "contrabando". Según la misma publicación de la Contraloría, el mercado negro de carne era "incalculable", y estimaba que en 1934 se habían sacrificado 9.000 cerdos de contrabando en Barranquilla. Dadas estas consideraciones, es posible suponer —con un grado confiable de certeza— que el consumo de carne de la población de Barranquilla fluctuó entre 35 y 50 kilos de carne en promedio anual por habitante, muy por encima del promedio nacional. De todas maneras, las cifras han servido para ilustrar un punto; la demanda de carne creció sostenidamente en Barranquilla entre 1870 y 1950, casi al ritmo de la población.

Los mayores mercados del ganado costeño, sin embargo, se encontraban en el interior del país, donde la demanda de carne era también significativa, particularmente en los departamentos de Antioquia, Santander y Tolima. Como lo había observado Bell, "los colombianos son comedores de carne y el consumo de carne de ganado vacuno, inclusive entre los más pobres, es muy alta" (Bell, 1921, p. 143). Durante los años 1933 y 1934, por ejemplo, los colombianos consumieron un promedio anual aproximado de 1 millón de cabezas de ganado vacuno. El consumo de carne per cápita no era tan alto como el de la Argentina o el de Uruguay, pero sí era mayor que el de otros países suramericanos. Había diferencias en los patrones de consumo entre las distintas regiones colombianas. En departamentos como el Valle del Cauca, Bolívar, Atlántico, Antioquia y Tolima, el consumo de carne *per cápita* podría oscilar entre los 35 y 50 kilos anuales; mientras que en otros departamentos, como Boyacá, Cauca y Nariño, el promedio apenas llegaba a los 10 kilos anuales (Contraloría General de la República, 1934, p. 579; Contraloría General de la República, 1944, pp. 115; Gómez Rueda, 1936, p. 492).

Los mercados de Antioquia, Caldas, Tolima, Santander y Cundinamarca se abastecían, en una proporción significativa, con el ganado costeño que complementaba las respectivas producciones internas y las remesas recibidas de otras regiones productoras. Oakley calculó que en 1942 se movieron de Bolívar 125.000 cabezas de ganado vacuno hacia los mercados del interior. Un crecimiento considerable desde 1926, cuando el entonces cónsul de los Estados Unidos en Cartagena estimó que dicho comercio oscilaba entre las 60 y 70 mil cabezas. Las ferias de Medellín, Bucaramanga y La Dorada, que acaparaban cerca del 40% de este movimiento, eran factores determinantes del mercado. Oakley calculó que entre 1938 y 1943, el ganado de Bolívar siguió los siguientes rumbos:

Antioquia	26%
Santander	17%
Cundinamarca	3%
Atlántico	2%

CUADRO 1

GANADO SACRIFICADO EN EL MATADERO MUNICIPAL DE BARRANQUILLA
Varios años: 1870-1950

Años	Número de cabezas			Total de cabezas	Total kilos de carne (en miles)
	Vacunas	Porcinas	Ovinas		
1872[1]				3010	
1919[2]	15729	1827		17556	
1920	17040	2213		19253	
1921	20390	2604		22994	
1922	22332	2542		24874	
1923	23198	2503		25701	
1924[3]				28344	
1926[4]				30498	
1931[5]	23000	4500	98	27598	5562
1932	23000	4900	147	28047	5383
1933	21800	5800	81	27681	5261
1934	23500	7700	107	31307	5512
1935[6]	24792	8317	169	33278	5875
1950[7]				72734	

1 Baena, F.E. y Vergara, F.R., *Barranquilla, homenaje del Banco Dugand,* Barranquilla, p. 421.
2 Datos de 1919-1923 en *Informe que rinde la Comisión del Presupuesto al Concejo Municipal en 1924,* Barranquilla, 1924 (Cuadros y Anexos).
3 Goenaga, M., *Acción Costeña,* Barranquilla, 1924, p. 80-81.
4 Rash, E. (ed.), *Directorio Comercial Pro-Barranquilla,* Barranquilla, 1928, p. 191.
5 Datos de 1931-1934, en Contraloría General de la República, *Geografía Económica del Atlántico,* Bogotá, 1936, p. 123.
6 Concejo Municipal, *Boletín Municipal de Estadística,* Barranquilla, febrero 28 de 1936 (24), p. 33.
7 Sojo, J.R., *Barranquilla, una economía en expansión,* Barranquilla, 1955, p. 130.

Tolima	16%
Otros (Gómez, 1936, pp. 499-500)	2%
Consumidos en Bolívar	34%[13]

13 Según Miguel Gómez Rueda, (1936), pp. 499-500, así se surtían de ganado los siguientes departamentos, en 1936:

	Cabezas
Antioquia (de Bolívar)	53.500
Atlántico (de Bolívar)	14.500
Caldas (de Bolívar y Magdalena) .	4.500
Cundinamarca (de la Costa Atlántica	34.000
Norte de Santander (Venezuela antes de la Costa Atlántica). . . .	22.500
Santander (de la Costa Atlántica) .	41.000
Tolima (Costa y Llanos)	12.000

Hasta 1918, Santander del Norte también se abastecía del ganado costeño; desde entonces, este mercado se perdió gradualmente debido a la importación de ganado venezolano. En un convenio con Venezuela, el gobierno colombiano suprimió el impuesto a las importaciones de ganado provenientes de dicho país, con lo cual se eliminó el comercio de ganado entre la Costa y Santander del Norte. La Federación de Ganaderos de Bolívar y los congresistas costeños protestaron vanamente contra las medidas gubernamentales[14].

14 Ver: "Informe que rinde la Junta Directiva de la Federación de Ganaderos en sus sesiones or-

CUADRO 2
CONSUMO DE GANADO EN MEDELLIN
Varios años: 1929-1950

Años	Ganado mayor	Ganado menor	Kilos de carne por habitante
1929	26114	15921	48.04
1930	24079	16459	48.33
1931	23347	13007	45.98
1932	25578	17496	51.22
1933	26732	18615	50.67
1934	27314	19106	49.76
1935	28292	17816	49.22
1936	28611	17848	50.33
1937	27550	19618	43.61
1938	28994	21631	44.15
1939	28996	20678	41.65
1940	29668	21722	42.59
1941	31653	24384	45.07
1942	33761	27993	46.59
1943	37798	29651	
1946	43078	30592	
1947	47271	30244	
1948	47499	25731	
1949	49715	27316	
1950	53378	31834	

Fuente: *Anuario Estadístico de Medellín,* Medellín, 1938, 1942, 1943 y 1950.

El principal mercado del ganado costeño era el departamento de Antioquia, tradicionalmente un departamento consumidor de carne. Entre 1929 y 1942, por ejemplo, el consumo per cápita de carne en Medellín fué, en promedio anual, de 47.6 kilos. Tal parece que el consumo de carne se vio afectado por los efectos de la Gran Depresión. El consumo de carne per cápita cayó levemente en 1931, se recuperó en 1932 y se mantuvo en ese nivel hasta 1937, cuando volvió a sufrir una caída, aunque no muy dramática, de la que comenzó a recuperarse gradualmente a partir de 1942 (Ver Cuadro 2).

El movimiento comercial de ganado entre la Costa y Antioquia, se consolidó con regularidad en la segunda mitad del siglo XIX, cuando los bolivarenses comenzaron a buscarle salida a sus excedentes de ganado. Antes de 1880, Ezequiel Sánchez, de Sahagún, había abierto la que al parecer fue la primera ruta que comunicó a esta región con Antioquia. Por esa misma época, se abrió el camino "padrero", a iniciativa del párroco de la localidad, el Padre Miranda, con la ayuda de los vecinos de Ayapel.

> "...Antes de 1880, el ganado de Bolívar sólo alcanzaba para el consumo local; no había pastos artificiales sino en el interior de la provincia de sabanas y la cría y levante se efectuaban en pastos de sabanas y ciénagas en los distritos de Ayapel, San Marcos, Caimito, San Benito, Sucre, Corozal y Sahagún, y el abarrotamiento de ganado viejo más tarde era tal, que el ganado se hacía cimarrón y su valor era ínfimo. Siendo Ayapel limítrofe con Antioquia buscó esa salida y construyó (el camino padrero)"[15].

También se abrieron otras vías, como la llamada "quinterín" que buscaba al río San Jorge, y la que abrieron los ayapaleros hasta Cañafístula. Muchos de estos caminos terminaban abriéndose con el paso de las milicias durante las guerras civiles. Por la vía "quinterín", por ejemplo.

> "...Salieron los conservadores con el General Burgos huyendo de fuerzas liberales en 1879 y los soldados iban limpiando la vía, que más tarde (1906) fue arreglada por los señores Ramón Villegas y Marco A. Salazar quitándole vueltas y

dinarias en febrero de 1936, celebrada en la ciudad de Sincelejo" y "Discurso pronunciado por el Honorable Senador Aquiles Arrieta al discutirse el Proyecto de Ley que autoriza la celebración de un acuerdo comercial con Venezuela", ambos en *Ganadería de Bolívar*, Sincelejo, 1936, p. 871 y pp. 801 y ss., respectivamente. Ver también Bernal (1931), p. 395.

[15] "Testimonio de Pablo Emilio Villegas al Presidente del Comité Ganadero", Montería, agosto 6 de 1928, en ASAS/C/141, f. 87. Villegas había colaborado en la apertura de nuevos caminos en el siglo XIX.

haciendo más recto el camino hasta llegar al Tarazá"[16].

Ya en el siglo XX, hubo preocupaciones institucionales por mejorar las comunicaciones entre ambos departamentos. En 1917, el senador Pedro Nel Ospina presentó un proyecto de ley para auxiliar la construcción de dos caminos entre Antioquia y Bolívar; en 1919, el representante Severo Alvarez justificaba la necesidad del camino que une al río San Jorge con el puerto de Zaragoza con los costos inferiores y las consiguientes condiciones favorables que resultarían para el comercio de ganado entre ambos departamentos. El proyecto del Ferrocarril Central de Bolívar fue una obsesión de los ganaderos de la Costa:

> "Los productos todos de Bolívar, que hoy se llevan a Antioquia y a las demás secciones de la República, y principalmente el ganado, por caminos en ocasiones intransitables, llegarán por ese ferrocarril en condiciones superiores a sus destinos e indudablemente a precios más ventajosos"[17].

A pesar de estos esfuerzos, el ganado se siguió transportando en pie, algunas veces utilizando el transporte de río o el Ferrocarril de Antioquia. La arreada de un lote de ganado del Sinú a Medellín podía tomar en 1945 hasta 45 días; se calculaba entonces que las reses perdían, en promedio por cabeza, unos 80 kgs. de peso durante el viaje (Hopkins, 1945).

El comercio entre ambos departamentos se institucionalizó con las tarifas ganaderas de Antioquia. En 1874, se inauguró la Feria de Itagüí que fue la más popular de la región hasta ser desplazada por la de Medellín, fundada inicialmente en 1888. La Feria de Medellín se convirtió en el evento ganadero más importante del país; con la de Buenos Aires pasó a ser la feria semanal de ganado más importante de Suramérica (Empresas Varias de Medellín, 1974, pp. 5-6; Restrepo Zea, 1984, pp. 1-4; Brew, 1977, p. 213). En 1912, se vendieron, en la Feria de Medellín, 21.828 reses de ceba provenientes del departamento de Bolívar; aunque el crecimiento no fue constante, esta cifra había subido a 46.638 en 1950 (Ver Cuadro 3).

Las oportunidades que ofreció este mercado sirvieron de aliciente para que los capitalistas antioqueños invirtieran dineros en el sector ganadero. En 1891, por ejemplo, Tulio Ospina había establecido "una compra permanente de ganado en las sabanas de Ayapel, Corozal, Sinú" con el fin de venderlos en Antioquia. En 1893, Ospina Hermanos y Federico Vásquez crearon una compañía con el fin de comprar ganados en Bolívar, engordarlos en sus fincas de Apaví, Tarazá y El Pescado, venderlos en Antioquia y distribuir utilidades "al partir"[18]. Varios capitalistas antioqueños compraron fincas en el sur de Bolívar para dedicarlas a la ceba del ganado. A continuación, se analizará el caso de la Hacienda Marta Magdalena, organizada con capital antioqueño a partir de 1913, que servirá para mostrar algunos aspectos de la expansión de la ganadería, del desarrollo del mercado ganadero y de la vida interna de la hacienda.

B. Las haciendas antioqueñas: Marta Magdalena[19]

En 1913, varios capitalistas antioqueños fundaron en Medellín la Sociedad Agrícola

[16] *Ibid.*

[17] "Exposición de motivos al proyecto de ley sobre el Ferrocarril Central de Bolívar", *Anales del Senado,* Bogotá, septiembre 4 de 1919, p. 110; "Exposición de motivos al proyecto de ley por la cual se reforma la número 70 de 1916 y se auxilia la construcción de dos caminos para comunicar los departamentos de Bolívar y Antioquia", *Anales del Senado,* Bogotá, noviembre 9 de 1917, pp. 317-18; "Memoria justificativa de las necesidades e importancia del camino que une al río San Jorge, en el departamento de Bolívar, con el puerto de Zaragoza, en el departamento de Antioquia", *Anales de la Cámara de Representantes*, Bogotá, diciembre 15 de 1919, pp. 432-433.

[18] *Archivo Ospina Hermanos,* FAES, Medellín (Citado en adelante AOH), C/21/Medellín, Julio 10 de 1983, f. 827; carta de Tulio Ospina a A. Mayans (Barranquilla), Medellín, marzo 14 de 1891, f. 230. Ver Berrocal (1980).

CUADRO 3

VENTAS DE GANADO BOLIVARENSE EN LA FERIA DE MEDELLIN 1912-1950 (varios años)

Años	No. de reses vendidas (en miles)	Valor (en miles) de pesos)
1912	21.8	859.9
1913	30.5	1353.2
1914	17.6	731.1
1915	31.1	1075.2
1916	28.0	1033.8
1917	16.6	601.9
1918	17.1	654.8
1919	24.2	1214.1
1920	17.7	895.8
1921	8.3	319.2
1922	15.7	537.8
1923	14.8	542.7
1924	25.3	959.3
1925	25.3	1092.2
1926	27.2	2138.7
1927	37.2	2033.6
1928	38.2	2378.9
1929	31.3	1838.1
1930	18.7	1045.8
1937	30.2	2761.2
1942	29.7	3120.1
1943	35.6	4197.2
1945	37.8	7613.6
1949	41.8	16449.2
1950	46.6	20528.6

Fuentes: Los datos para los años 1912-1931 fueron tomados de cuadros de movimientos de la Feria de Medellín, en ASAS. Para los años de 1937, 1942, 1943, 1945, 1949-50, ver *Anuario Estadístico de Medellín* de los respectivos años.

del Sinú, S.A., con el fin de explotar la finca Marta Magdalena, ubicada en el distrito de Montería. La nueva sociedad adquirió la finca de la *Societe Francaise Du Rio Sinú*, un grupo franco-belga que desde 1882 había tomado posesión de dichos terrenos en calidad de baldíos, donde se dedicó a la explotación de maderas –cedro y caoba–, aunque también tuvo planes de engordar ganado y sembrar una plantación de cacao. La Sociedad Agrícola del Sinú destinaría los terrenos de Marta Magdalena al ganado de engorde con el fin de venderlo en los mercados del interior, principalmente Medellín y sus alrededores[20].

Una vez adquirida Marta Magdalena, la Sociedad Agrícola del Sinú adelantó dos primeras tareas: definir los linderos con los vecinos y solucionar los problemas que planteaban varios ocupantes quienes alegaban también la posesión de ciertos terrenos de la finca. Paralelamente a estas tareas, comenzó a habilitar la tierra, "el desmonte" o "la limpia", con el fin de sembrar pasto para el ganado.

Los linderos no se encontraban claramente demarcados. Las escrituras no eran precisas al respecto y los vecinos se disputaban la propiedad de los terrenos colindantes. En 1915, el administrador de Marta Magdalena denunciaba que Adriano Vega y Antonio Lacharme habían corrido sus cercas; Vega

[19] Esta sección sobre la Hacienda Marta Magdalena está basada en los Archivos de la Sociedad Agrícola del Sinú (ASAS) que se encuentran en la Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales, en Medellín. El archivo consta de 267 legajos de documentos, correspondencia y contabilidad en su mayor parte. Para interés de esta sección se revisaron los legajos que contienen la correspondencia entre los administradores de la finca y los gerentes de la sociedad, así como las planillas de movimientos de ganado. Cuando se considere conveniente se citará en el mismo texto, entre paréntesis, el nombre del administrador y la fecha del documento.

[20] ASAS, Asamblea General y Junta Directiva: libro de actas y estatutos de la Sociedad Agrícola del Sinú, enero 20 de 1913. Así mismo, ver Exbrayat (1939), pp. 23, 81, 82, 86 y 87.

se había apoderado de 203 fanegas alegando que los franceses se las habían "soltado" por el sostenimiento del cerco. "Este señor es muy trabajoso y estará dando qué hacer", se quejaba Roberto Salazar ante el gerente de la SAS (ASAS, enero 8, 1915).

Más trabajoso fue resolver el problema con los ocupantes o colonos. Parece que, en términos generales, la sociedad pudo arreglar "por las buenas" con los colonos, pagando las mejoras y permitiéndoles que se quedaran algún tiempo más a cambio de entregar los terrenos sembrados de pasto. Así sucedió, por ejemplo, en septiembre de 1914 cuando Roberto Salazar arregló con 8 ocupantes sobre las siguientes bases:

> "pagarles lo que tienen en yerba y darles lo que ellos llaman: (respaldos) para que lo siembren en yerba también, pagándoles a $7.000 la fanega cerrada y limpia a punto de ponerle ganado, trabajo que se ha repartido para entregar en dos partes, una el 30 de julio de 1915 y la otra el 30 de julio de 1916 y dándoles a algunos de ellos vacas para tener en los potreritos que hay actualmente para deslecharlas"[21].

Los arreglos variaban de acuerdo con la calidad de los terrenos, los trabajos allí adelantados por los colonos y la misma personalidad del ocupante. A Carlos Ramos se le dieron $8.000 por las mejoras; además se le permitió continuar ocupando por dos años más y disfrutar de los sembrados de plátanos, yuca y ñame, cultivar 1/2 fanega de maíz y tener en los potreros hasta 15 animales de su propiedad (ASAS, mayo 31, 1914). Con ocupantes como Gerónimo Martínez se buscaba un arreglo prioritario, pues al parecer éste tenía "bastante influencia sobre la mayor parte de los demás que están establecidos por esos lados" (ASAS, abril 25, 1914). En algunas ocasiones, el administrador no se preocupaba por la presencia de ciertos colonos, ya que en esos casos la tierra "no merece la pena" (ASAS, C. Salazar, marzo 22, 1917).

No todos estuvieron dispuestos al arreglo. En 1917, el administrador observaba que 26 familias de colonos con casas de habitación, árboles frutales, platanares y yerbas se negaban a ceder la posesión sobre los terrenos; todos querían comprar, pagando con yerba la parte que ocupaban (ASAS, C. Salazar, marzo 20, 1917).

En 1932 aparecía el lindero de la finca bien demarcado por mojones de cemento con alambre de púas, "menos en las Ciénagas de Atachicá y Caño Viejo". Un informe sobre la localización de la hacienda fechado en dicho año anotaba un total de cercos de alambres de púas de 52.071 metros sobre el lindero[22].

El cercamiento de la finca no la excluyó de los problemas de propiedad sobre la tierra que se recrudecieron en los años treinta. En el mismo 1932, el administrador observaba la avidez de tierra por "el entusiasmo que hay en la gente para trabajar la agricultura", que motivaba la invasión por parte de colonos en las haciendas de José Flórez, Maraguay y Marroquil (ASAS, R. Vallejo; febrero 6, 1932).

Los colonos también comenzaron a moverse en Marta Magdalena, algunas veces con el apoyo y hasta el instigamiento de las autoridades liberales del corregimiento vecino. La lucha partidista llegaba al campo y se confundía con los mismos problemas de la tierra. En 1934, el corregidor de Leticia indisponía a los colonos contra uno de los mayordomos de la hacienda y los empujaba a seguir invadiendo tierras:

---

[21] Arreglos similares se hicieron con otros ocupantes. En 1915, por ejemplo, arreglaron con Ildefonso Castillo; además de los $7.000 le permitieron disfrutar de un platanar por dos años. Ese mismo año, le pagaron a David Pastrana $35.000 por 32 hectáreas de potrero. Ver ASAS/C/49, de R. Salazar, abril 25 de 1914, f. 53; ASAS/C/106, enero 15 de 1915, f. 13 y junio 12 de 1915, f. 54.

[22] También se registraron 108.470 metros de cercos de potreros y 15 potreros cercados con madera fina. Ver "Informe sobre la localización de la Hacienda Marta Magdalena en el distrito de Montería", *ASAS*/C/159, f. 9.

"...se ha presentado un tipo de apellido Casarubia que está maleando a los colonos y que los ha mandado a indisponer a Vélez (el mayordomo) ante las autoridades... el Corregidor de Leticia... ha autorizado a los colonos trabajen en cualquier parte donde hallen monte, que los tiempos ya no son los mismos... y que si Vélez los sigue molestando que se junten 10 ó 12 y le den una palera...

"...el asunto de los colonos... más bien mal, pues las autoridades antes que ayudar están en contra de la hacienda y ninguna queja que se eleva la atienden y sí en cambio les autorizan a los colonos para que trabajen en cualquier parte donde halla monte porque dizque estos son valdíos (sic).

"...(los colonos están) animados por el corregidor de Leticia don Luis Sánchez quien descaradamente les dice que se entren con su apoyo pues se trata de una hacienda de conservadores y de guatas a quienes hay que acabar"[23].

Al tiempo que los administradores de la SAS hacían lo posible por consolidar y clarificar los linderos de la hacienda, se adelantaron el desmonte, la siembra y la limpia de potreros para darle paso a la ganadería extensiva. Fue una labor casi continua que utilizó distintas formas de empleo de mano de obra.

Los períodos 1914-1918 y 1921-1928 parecen haber sido muy activos en el desmonte y la siembra. Ramón Villa, administrador de Marta Magdalena en la década de los años veinte, logró impulsar la siembra de pastos artificiales en 4.000 hs. Esta actividad se vio interrumpida durante la Gran Depresión, aunque durante los años de la crisis se tuvo el cuidado de mantener limpios los potreros. Sólo hasta 1935 se reactivó la expansión de la siembra de pastos, cuando se sembraron otras 1.000 hs. En 1939, 9.000 de las 12.000 hs de Marta Magdalena estaban sembradas de pastos artificiales (Exbrayat, 1939, pp. 87-90).

A ratos, la expansión de los hatos ganaderos creció a un ritmo más acelerado que la habilitación de las tierras de la finca, lo que motivó que la SAS recurriera al alquiler de potreros en tierras contiguas. En 1915, por ejemplo, el administrador arreglaba con Julio Martínez, "quien tiene una pajita atrás de Monomacho para 100 reses a $0.12 por el tiempo que haya agua"; (ASAS, de R. Salazar, enero 8, 1915); este mismo año, alquiló tierras de Matías Vulvas para pastar 250 novillos a $20 p.m. el mes y en compañía de Lázaro Pérez —un importante ganadero de la región— arrendaron El Naranjo donde colocaron 1.000 novillos. A El Naranjo volvieron a recurrir en 1923, a causa del fuerte verano de ese año que causó la sequía de sus propios pastos (ASAS, de R. Salazar, febrero 8, 1915).

El negocio de la Sociedad Agrícola del Sinú fue, básicamente, engordar ganado vacuno para enviarlo a los mercados del interior del país, Medellín en particular; aunque también tuvieron ganado de cría y levante y en ocasiones exportaron ganado en pie.

Entre 1914 y 1921 se produjo la expansión de los hatos de propiedad de la SAS. Los inventarios de existencias de cabezas de ganado de la SAS, realizados en los diciembres de los años respectivos, arrojan un incremento de 4.760 a 10.567 cabezas en dicho período. A partir de 1921 hasta 1948, los inventarios fluctuaron entre 10.000 y 12.000 cabezas (Ver Cuadro 4).

Marginalmente, la SAS se interesó en la cría y engorde de cerdos. Los números fueron siempre reducidos; en 1921, cuando parece haber tenido el mayor número de porcinos, se contabilizaron 395. La leche-

[23] El corregidor aconsejaba a los colonos que apalearan a uno de los capataces de Marta Magdalena. Las quejas del administrador recibieron la burla del alcalde de Montería. Un alcalde anterior que no había apoyado a los colonos había sido destituido atendiéndose las quejas del político liberal Jorge Eliécer Gaitán. Ver *ASAS*/C/158, f. 23; *ASAS*/C/75, dè M. Mejía, noviembre 3 de 1934 y diciembre de 1934, fs. 13 y 7.

CUADRO 4

INVENTARIO DE EXISTENCIAS EN PROPIEDAD DE LA SOCIEDAD AGRICOLA DEL SINU (SAS) 1914-1948 (Diciembres)

Años		Cabezas ganado vacuno	Cerdos	Bestias
1914		4760	33	27
1916		6029	—	—
1918	Julio	8157	—	—
1921		10567	395	63
1922		12665	198	61
1924		10789	140	94
1930	Junio	10800	—	—
1937		11361	107	172
1938		11601	180	172
1940	Abril	8498	256	179
1943		12031	171	204
1946		11113	75	216
1947		11962	83	—
1948		10682	34	198

Fuente: ASAS/C/117; de R. Vallejo, junio 22, 1930, f. 31; ASAS/C/134. de V. Mejía, octubre, 1920, f. 46; ASAS/C/83, de I. Navarro, f. 17; ASAS/Co/26, Libro de Inventarios y Balances, diciembre 1914 - diciembre 1948.

ría fue otra actividad marginal en la hacienda. En 1931, apenas ordeñaban 100 vacas y con el sólo propósito de producir el queso que formaba parte de la ración diaria de los trabajadores.

En general, la sociedad compraba novillos entre 1 1/2 y 3 1/2 años con el fin de engordarlos y venderlos en los mercados antioqueños. Estas compras se hacían regularmente, a través de comisionistas o directamente a los criadores. En mayo de 1934, por ejemplo, le compraron un lote de 1.005 cabezas al comisionista Cristóbal Ruiz; éste, a su vez, había adquirido lotes pequeños —entre 30 y 200 cabezas cada uno— de 13 expendedores quienes eran criadores o comisionistas menores (Ver Cuadro 5).

La SAS trató de obviar a los intermediarios buscando reducir el costo de las operaciones. En 1935, el gerente le ordenaba al administrador Emilio Cardona: "los ganaderos que le ofrezcan directamente debe comprarlos sin intervención de comisionista... debe evitar al máximo el pago de comisiones"[24].

Estas compras se hacían a los criadores de las regiones vecinas y con frecuencia a los criadores del departamento del Magdalena, donde la cría era una actividad más generalizada.

Ya cebado el ganado, éste se enviaba a las fincas del norte de Antioquia, donde permanecía algún tiempo antes de ser vendido en Medellín. El ganado se transportaba

[24] "Instrucciones para Emilio Cardona (administrador de Marta Magdalena)", *ASAS*/C/39, f. 1-5.

CUADRO 5
RELACION DE COMPRAS DE GANADO

	No. de Novillos	Vendedor
Septiembre 1924	25	R. Berrocal
	116	R. Ruiz
	141	A. Castillo
	200	D. García
	1400	Chagui Hnos.
Marzo 1926	200	G. Tobón
	100	M. de la Ossa
	425	L. Méndez
	100	J. Jiménez
	300	J. Sánchez
Mayo 1934*	60	A. Nieto
	30	J. Usta
	69	A. Durango
	197	R. Fernández
	35	P. Juan
	140	J. Martínez
	140	A. Guerra
	32	C. Castaño
	18	J. Cabezas
	38	J. Cabezas
	13	J. Cabezas
	66	M. Chaguy
	83	R. Manotas
	41	A. Guerra
	197	P. Capella
	84	F. López
Septiembre 1938	74	D. Pérez
	100	T. Torres
	150	R. Galán
	100	T. Torres
	100	U. Real
	70	J. Argumendo
	50	M. Oviedo
	100	J. Peña
	100	P. Villalba
	50	G. Palomino
	100	J. Vertel

* Se negociacion a través del Comisionista Cristóbal Ruiz.

Fuentes:
ASAS/C/75, de M. Mejía; f. 68; ASAS/C/40, de E. Cardona, septiembre, 1938, f. 110; ASAS/C/126, f. 73; ASAS/C/127, f. 17.

de dos maneras: terrestre, vía Yarumal, o vía Magangué, utilizando transporte fluvial y férreo.

Los lotes de ganado que se transportaban por la vía de Yarumal utilizaban algunas variantes del viejo camino "padrero": "partía de Palotal –extremo sur de las sabanas de Ayapel– por toda la montaña entre Ayapel y Cáceres, atravesando el río Man 12 kms. de la población de Uré,... para seguir al centro de Antioquia por Purí, Neu, Randal y el Risario a llegar a Yarumal"[25], en cuyas inmediaciones quedaba la finca Tarazá. En el recorrido, los lotes de ganado –ordinariamente entre 100 a 200 cabezas– iban pastando en tierras alquiladas.

También era necesario alquilar potreros en el trayecto entre Marta Magdalena y Magangué que el ganado recorría en 16 días, haciendo paradas de corralaje en Montería, Cereté, Ciénaga de Oro Sahagún y de pastaje en Chinú, Corozal y La Gloria. En 1926, el ganado era recibido en Magangué por los comerciantes y comisionistas "Jaramillo y Torres", quienes se encargaban de embarcar el ganado hasta Puerto Berrío en los barcos de la Compañía Fluvial de Transporte[26].

Además de las actividades ganaderas, hubo en Marta Magdalena algunos cultivos agrícolas destinados a la alimentación de los trabajadores. En 1916, por ejemplo, había sembradas 3.000 matas de plátano y en 1918, 1.700 palmas, cuyo cultivo planeaba expandirse ya que el administrador calculaba que se necesitarían 5.000 palmas para producir el coco necesario para la dieta de los peones. También se cultivaban el maíz, la yuca y el ñame. A veces, se produ-

[25] "Testimonio de Pablo Emilio Villegas al Presidente del Comité Ganadero", Montería, agosto 6 de 1928, *ASAS*/C/141, f. 87.

[26] Las reses eran arriadas por un capataz y un grupo de vaqueros que podría variar de número, entre 6 y 10 generalmente. Ver *ASAS*/Planillas de movilización y liquidación de viajes de ganados, 1913-1925; *ASAS*/Correspondencia recibida de Hernando Jaramillo, Magangué 1926-1927.

cían excedentes que se enviaban a otros mercados, como en 1927 y 1929 cuando vendieron maíz en la región y trataron de colocarlo en Barranquilla. No todos los alimentos, sin embargo, se producían en Marta Magdalena. El arroz, por ejemplo, elemento esencial de la dieta de los peones, se compraba en Montería y en las fincas de la región[27].

Marta Magdalena no era una hacienda de estructura económica cerrada. Ciertos alimentos que formaban parte de la dieta de los peones se producían en los mismos terrenos de la finca; sin embargo, ya se vio cómo la producción interna era insuficiente para abastecer todas las necesidades. Además, como se verá más adelante, la mayoría de la mano de obra que empleaba la finca no residía en ella sino temporalmente.

Existió una tienda para atender la demanda de diversas mercancías tanto por parte de la población permanente como por los trabajadores temporales. En 1923, el administrador de Marta Magdalena decidió abrir un almacén adquiriendo diversas mercancías, como mantas, peinetas, jabones, harina, café, azúcar, por un valor inicial de $3.377.21. Un 90% de las mercancías se compraron de las casas comerciales de Cartagena, entre ellas, Espriella Hermanos, Lemaitre y Cía., AJV Mogollón y Carlos Segovia. Otros artículos se adquirían en Montería, Medellín y Barranquilla[28].

La existencia del almacén no excluyó la presencia de otros mercaderes en la finca. Las 30 familias que formaban el caserío de *El Pueblo*, residentes permanentes de Marta Magdalena, se surtían también de unos comerciantes menores que llegaban en canoa cada ocho días,

> "hacen muy buen negocio, porque venden muy caro los artículos que no los consiguen en el almacén... (ASAS, de C. Salazar, agosto 12, 1916).

> "vendedores de cacharros en cajón muy pequeño que en nada competirán al almacén ya que los artículos que estos venden no se encuentran en las existencias del almacén" (ASAS, de R. Villa, febrero 25, 1928).

La misma naturaleza de la propiedad de la hacienda —sociedad anónima— determinaba el carácter ausentista de sus propietarios, quienes residían, en su mayoría, en Medellín, donde atendían otros negocios. El manejo directo de la hacienda se colocaba en manos de un administrador de confianza, quien debía rendir cuentas a un gerente, normalmente socio de la empresa. Entre 1913 y 1950, la Sociedad Agrícola del Sinú tuvo dos gerentes, al tiempo que Marta Magdalena estuvo en manos de once administradores. Hubo administraciones de uno o dos años, aunque también las hubo más estables como las de César Salazar (1915-1919), Ramón Villa (1922-1928), Rafael Vallejo (1929-1933), y Roberto Montoya (1942-1951). Durante la primera gerencia —Luis Escobar, entre 1913 y 1932— la comunicación con el administrador de la hacienda se hizo básicamente por carta. Bernardo Ospina, quien le sucedió a Escobar visitó con más regularidad a la hacienda, donde pasaba largas temporadas.

Los administradores eran oriundos de Antioquia y, por lo general, alcanzaban a establecer una relación especial con la sociedad, dadas las mismas condiciones de trabajo.

Algunos, como Ramón Villa, fundaron fincas en compañía con miembros de la so-

---

[27] ASAS/C/107, de C. Salazar, agosto 12 de 1916, f. 35; ASAS/C/116, de R. Vallejo, enero 6 de 1929, f. 1; ASAS/C/128, de R. Villa, febrero 13 de 1927, f. 14.

[28] Desde 1913, Pombo Hermanos fueron los agentes bancarios de la Sociedad de Cartagena. Ordinariamente, los pagos se hacían contra bancos de Cartagena, aunque con la apertura del Banco de Bogotá en Montería en 1938, el administrador sugirió trasladar los negocios a éste. Ver "Instrucciones para Emilio Cardona", op. cit.; también *ASAS*/C/40, de E. Cardona, septiembre 28 de 1938, f. 112; *ASAS*/C/130, de R. Villa, fs. 260 y 283.

ciedad. Además del salario, tenían derecho a pastar sus propios novillos en los terrenos de Marta Magdalena o a beneficiarse de las nuevas crías. Ordinariamente, residían en la misma hacienda, donde llevaban vida de solteros. Cuando Ramón Villa decidió casarse pidió permiso al gerente de la SAS para vivir en la finca por una temporada, si no tendrían que reparar "una casita que tengo en Montería" y visitaría Marta Magdalena de martes a domingos[29]. Además del administrador, la hacienda contaba con otras personas de confianza, aunque muy reducido: un contador y varios capataces.

Marta Magdalena empleaba un diverso personal para trabajar en las distintas actividades de la hacienda: vaqueros, ordeñadores, desmontadores y cultivadores, variando en los respectivos casos la intensidad de la mano de obra. El arreo de 100 cabezas de ganado a Magangué o a Tarazá se hacía con un capataz y una decena de vaqueros. En realidad, el arreo y el ordeño empleaban el mínimo de trabajo. Las actividades que requerían mano de obra intensiva eran el desmonte, la limpia y la siembra de pastos.

Para estas tareas se utilizaron distintas formas de trabajo. Ya se vio cómo una de ellas fue la prevista en los arreglos con los ocupantes, a quienes se les permitía permanecer un tiempo en los terrenos de la finca —uno o dos años— al final del cual éstos se comprometían a devolverlos sembrados en pasto. También intentaron hacer contratos a destajo; pero con pobres resultados, pues al parecer la gente de la región no estaba acostumbrada a este tipo de acuerdo. Sin embargo, el contrato de jornaleros parece haber sido la forma más generalizada de empleo. Aun en los años de crisis, como entre 1929 y 1933, la finca empleó entre 100 y 200 jornaleros encargados de mantener limpios los potreros para pasto del ganado. En años de expansión se alcanzaron a emplear hasta 400 jornaleros de promedio mensual, como sucedió en 1938[30].

No era fácil conseguir jornaleros. La escasez de mano de obra fue una característica constante del período. Cada cierto tiempo, el administrador salía con el capataz a recoger jornaleros en los pueblos de la región. Este tipo de reclutamiento requería de algún grado de persuasión para atraer a la escasa mano de obra, cuyos factores se disputaban también otras haciendas vecinas, las compañías petroleras y madereras que se habían instalado en la región, la expansión de las faenas agropecuarias y el mismo ejército. Las condiciones de trabajo, el sueldo y los anticipos entraban en juego.

En 1915, por ejemplo, se logró reclutar a una cuadrilla con muchas dificultades, unos se engancharon por 60 días, otros por 40: a $0.25 anticipando y a $0.30 sin anticipar (ASAS, de C. Salazar, octubre 8, 1915). Ya entonces comenzaban a sentirse las presiones por más altos salarios debido a la escasez de mano de obra. La Standard Oil Company operaba en la región pagando $0.40 y aun jornales más altos. En 1917, una casa americana que explotaba madera en la vecindad avanzaba a $0.50 o pagaba $1.00 sin alimentos (ASAS, de C. Salazar, abril 11, 1917). En 1918, el administrador de Marta Magdalena anotaba:

> "se viene observando desde años atrás que el personal de trabajadores escasea cada día más debido principalmente al ensanche progresivo de todas las empresas y a que permanentemente están estableciendo otras nuevas; a que el alto precio del arroz, el maíz, la raicilla...

[29] Villa se casó con una del lugar y temió reparos regionalistas por parte de sus familiares y del gerente de la SAS: "tal vez le extrañará por algunos conceptos mi resolución de casarme en esta tierra; pero no pudiendo trasladarme de nuevo y del todo a ese departamento por ahora y contando una edad a la cual no debe retardarse más el matrimonio... he resuelto dar ese paso haciendo a un lado los prejuicios que sin duda alguna irán a mortificar a los míos". *ASAS*/C/127, de R. Villa, febrero 10 de 1925; ver también *ASAS*/C/118, de R. Vallejo, febrero 1 de 1931, f. 12; *ASAS*/C/124, de R. Villa, marzo 15 de 1923, f. 14.

[30] Palomino, Gaviria y Muñoz, (1985), Cuadro 1, basado en *ASAS*/Co/97-100, Cuadro de trabajadores de la Hacienda Marta Magdalena.

> y en general todos los artículos alimenticios y de exportación han tenido precios muy altos, debido a lo cual se han dedicado mucho a estos cultivos y trabajos siendo por lo regular lo mejor de entre ellos" (ASAS, de C. Salazar, junio 15, 1918).

Tuvieron que esperar épocas de crisis para beneficiarse de bajos salarios aprovechando la disponibilidad abundante de la mano de obra. Aun así no se resolvieron los problemas de escasez; además no fue por largo tiempo. En septiembre de 1929, por ejemplo, cuando se veían signos de abundancia de mano de obra, el administrador tuvo dificultades en completar una cuadrilla en Montería debido al reclutamiento para el servicio militar (ASAS, de R. Vallejo, septiembre 21, 1929);

> "en cuanto a rebajar jornales aquí sería muy conveniente visto la mala situación y la crisis actual, pero por el momento me parece muy trabajoso en vista de que en esta región los trabajadores día a día van siendo más escasos; actualmente los trabajadores que tenemos aquí en la hacienda son muy pocos, tanto que no he podido acabar de limpiar algunos potreros que tengo un poco sucios. Todos los hacendados de esta región se quejan de que no hay con quien trabajar. Ya por aquí nadie piensa en tumbar monte y en sembrar yerba porque a duras penas se sostiene lo hecho" (ASAS, de R. Vallejo, septiembre 28, 1929).

Sin embargo, dos meses más tarde, pudo rebajar sueldos y aspiraba seguir rebajándolos. Esta situación no se prolongó. En 1931, el personal volvió a escasear. Las zafras de la compañía azucarera en Berástegui y otras faenas agrícolas en la región ofrecían mejores remuneraciones que los jornales pagados en Marta Magdalena (ASAS, de R. Vallejo, septiembre 12, 1931; de M. Mejía, febrero 18, 1935).

Esta escasez de mano de obra está ligada a los avances o anticipos de dinero que, en compañía con el "peonaje", se han interpretado como formas de endeudamiento esclavizante. El estudio de los archivos de la SAS sugiere que los avances eran una exigencia de los jornaleros y una carga para la finca.

El administrador de Marta Magdalena intentó repetidamente suprimir los avances, sin resultados ya que "tan inveterada está la costumbre de emplearse antes de trabajar". Todos los empresarios, además, avanzaban, con lo que este tipo de enganche laboral se volvía competitivo. Por otra parte, muchos avanzados se fugaban con el dinero y era difícil perseguirles. En 1921, el administrador denunciaba una lista de fugados con deudas mayores de $1.500 a quienes se les desconocía el paradero, razón por la cual proponía abolir los avances, afrontando las consecuencias[31].

Como los socios de la SAS, hubo otros capitalistas antioqueños que invirtieron dineros en el negocio ganadero. No ha sido posible, sin embargo, establecer si la forma de inversión de la SAS —es decir, a través del establecimiento de sociedades anónimas— fue la más típica. Esta vinculación del capital antioqueño a la ganadería bolivarense integró, de cierta manera, a los sectores económicos y políticos de ambos departamentos. La candidatura presidencial de Pedro Nel Ospina recibiría el entusiasta apoyo del departamento de Bolívar. Por otra parte, hubo negocios, como el de la Sociedad Abastecedora de Carnes o el *Packing-house* de Coveñas, que se emprendieron con la colaboración empresarial y política de ambas regiones.

III. EXPORTACIONES: ILUSIONES Y PROYECTOS

A. El Packing-House de Coveñas

El mercado del ganado costeño se caracterizó por la compra-venta de las reses en las

[31] *ASAS*/C/106, de R. Salazar, enero 8 de 1915, f. 6. "Trabajadores. Es inútil conseguirlos sin avances. Hay mucha demanda y todos los empresarios avanzan...", ídem, marzo 13 de 1915, f. 33. *ASAS*/C/78, de V. Mejía, febrero 13 de 1921, f. 9.

fincas de ceba y por su transporte en pie, costoso y prolongado, a los centros de consumo. En Colombia no se desarrolló, como en la Argentina, un mercado nacional de carne salada en el siglo XIX; tampoco se desarrolló un mercado de carne congelada, que incorporase las nuevas tecnologías de refrigeración tanto en los mataderos, como en los medios de transporte. El *Packing-House* de Coveñas –así se llamó el frigorífico que se construyó cerca de la Bahía de Cispatá, con una inversión cercana a los 5 millones de dólares– fue un intento fallido de modernizar la industria.

Durante las dos primeras décadas de este siglo, el mercado mundial de la carne sufrió ciertas transformaciones. En un Congreso de Productores de Carne en los Estados Unidos, se observó que mientras entre 1905 y 1913 el stock mundial de bovinos aumentó un 11.5%, la población consumidora se había incrementado en un 25%. Desde principios de siglo, los Estados Unidos experimentaron un descenso en sus exportaciones de carne refrigerada debido a las presiones de un creciente consumo doméstico. Esta caída provocó el que las firmas norteamericanas exportadoras de carne fijaran su atención en los mercados suramericanos, en busca de nuevas fuentes de abastecimiento; en 1913, los Estados Unidos se convirtieron en importadores de carne. Un año más tarde estallaba la primera Guerra Mundial. La necesidad de abastecer a los ejércitos determinó la apertura de mercados de carne europeos, cerrados hasta entonces por tarifas aduaneras y regulaciones sanitarias, y por las presiones de un fuerte sector agrario (International Institute of Agriculture, 1936, p. 21; Petren, 1978, pp. 206-216; Crossley y Greenhill, 1977, pp. 293, 303, 304, 306, 308; Freyre, 1926, pp. 354-55).

Algunos países productores de carne respondieron y se adaptaron a las nuevas condiciones del mercado mundial. Las carnes congeladas argentinas –que desde 1900 habían venido reemplazando a las exportaciones de ganado en pie– recibieron un nuevo impulso: sus exportaciones subieron de 276.000 a 1.554.000 de *carcasses* entre 1913 y 1918. A partir de 1914, la carne congelada reemplazaba al tasajo como artículo de exportación en el Uruguay (Crossley, y Greenhill, 1977, pp. 297-8; Barrán y Nahum, 1984, pp. 655-673).

Por algunos años, el optimismo se apoderó del sector ganadero en Colombia –el cuarto país productor de ganado vacuno en América Latina– que quiso también participar de esta bonanza del mercado mundial. Las visitas de enviados extranjeros, interesados en estudiar las posibilidades de la ganadería colombiana, contribuyeron a este clima de optimismo. En 1915, 1916 y 1917, recorrieron las regiones ganaderas de la Costa: un funcionario del gobierno de los Estados Unidos, un representante de la Swift and Co., y un enviado del gobierno británico, respectivamente; todos traían planes halagadores que atrapaban la imaginación de los ganaderos[32].

La palabra *Packing-House* comenzó a aparecer con frecuencia en los periódicos y revistas del país. En 1916, Antonio Borda Carrizosa –un bogotano con intereses en el sector agropecuario de la costa– anunciaba haber formado *The Bogotana Packing-House*, una sociedad anónima establecida en Nueva York con un capital de un millón de dólares con el propósito de instalar un matadero a orillas del Sinú:

> "...estoy convencido de que el fomento de la ganadería y el establecimiento de PACKING-HOUSES nos pondrá en el curso de pocos años a la altura de la Argentina. Nuestro país es superior a aquel en riquezas naturales y está mejor situado. Los ingleses sacaron de la nada a la Argentina fundando inmensos hatos de ganado. Los ganados impusieron la cons-

[32] Revista Nacional de Agricultura (1915), p. 445; Rev. Nacional de Agricultura (1921a) p. 323; "Proposed establishment of Packing houses on Atlantic Coast", informe del Vicecónsul de los Estados Unidos en Cartagena al Secretario de Estado, Cartagena, junio 10 de 1916, *NAUS:* RG59, SDF, Colombia, 1910-29, f. 821.6582/2.

> trucción de ferrocarriles y éstos a su turno han creado el comercio y la agricultura" (Borda Carrizosa, 1916)[33].

Borda Carrizosa podría estar equivocado en sus apreciaciones tanto sobre las causas del desarrollo argentino como sobre la esplendidez de la riqueza colombiana; pero sus palabras ilustran el grado de optimismo de la época. En 1917, Guillermo Camacho dedicaba una conferencia en la Academia Agropecuaria de San Bartolomé a describir las bondades de una industria frigorífica de carnes en el país. "Qué porvenir tan halagüeño se presenta a los que quieran trabajar en la industria pecuaria", escribía Marcial Blanco en 1919, haciendo alusión a las perspectivas que se abrían con el establecimiento de un *packing-house* en Coveñas (Camacho, 1917, pp. 1499-1506 y 1530-1537; Blanco, 1919, p. 7).

El entusiasmo del sector ganadero no encontró un respaldo satisfactorio en el Congreso colombiano, si bien es cierto que entre 1915 y 1919, el Congreso aprobó cuatro leyes destinadas a promover y a regular el desarrollo de los frigoríficos de carne en el país. Los sucesivos cambios en la legislación son indicativos de la incierta posición de los congresistas frente a un sector ganadero dividido y políticamente débil. Los celos regionales y ciertas resistencias a la presencia dominante del capital foráneo en el país imposibilitaron que el Congreso adoptara una rápida legislación en favor de los *packing-houses*.

Las medidas que tomó el Congreso entre 1915 y 1919, supuestamente destinadas a atraer capital nacional y extranjero a este sector de la economía nacional, fueron sin embargo, restrictivas y no produjeron, por lo tanto, los inmediatos efectos esperados por sus promotores[34]. La Ley de 1915, por ejemplo, concedió algunas exenciones aduaneras y tributarias a las empresas que establecieran *packing-houses* en el país; pero limitó a dos años el tiempo durante el cual las eventuales empresas podrían acogerse a los beneficios legales. La ley de 1916 reconoció intereses a los capitales invertidos en frigoríficos. Los intereses no fueron muy alentadores; además, la ley estableció un tope de $500.000 a los capitales que podrían invertirse en la industria y limitó el número de reses susceptibles de sacrificarse para la exportación, traba que, según una comisión del Senado "se convirtió en causa principal para que resultaran nugatorios los efectos de dicha ley"[35].

Reconociendo los defectos de la legislación anterior, el gobierno colombiano presentó un nuevo proyecto de ley al Congreso de 1917: propuso incrementar los intereses que se reconocerían a los capitales invertidos en *packing-house* del 4 al 8% y aumentar el límite de capitales que se podrían invertir en frigoríficos a $2.000.000. El proyecto del gobierno no dejaba de ser tan cauteloso como las leyes anteriores. Según la exposición de motivos del propio Ministro de Agricultura:

> "(se) limita a $500.000 el capital que pueda invertir una sola empresa de *packing-houses*. Esta limitación se impone para evitar el acaparamiento por una sola firma, lo que podría entrañar inconvenientes muy dignos de tenerse en cuenta, y permite además la competencia, que en este caso especialmente será ventajosísima para la República"[36].

---

[33] En 1917, Borda Carrizosa visitó la Hacienda Marta Magdalena y otras de la región con el objeto de tener una idea del número de reses que el departamento estaba en capacidad de cebar anualmente. Ver *ASAS*/C/107, de C. Salazar, febrero 24 de 1917, f. 74.

[34] Ley 82 de 1915, Ley 21 de 1916, Ley 60 de 1917 y Ley 111 de 1919; ver un resumen del contenido de estas leyes en el informe de la Comisión de la Cámara de Representantes sobre el Packing House de Coveñas, Revista Nacional de Agricultura, 1922. Ver también *Anales del Senado,* Bogotá, enero 19 de 1920.

[35] "Informe de la mayoría de la comisión que estudió el proyecto de ley por la cual se adiciona la número 21 de 1916 sobre packing houses", *Anales del Senado,* Bogotá, noviembre 19 de 1917.

El primer frigorífico moderno en la Argentina, *River Plate Fresh Meat Co.*, se había fundado en 1882 con un capital de $450.000[37]. Treinta y cinco años más tarde, el gobierno colombiano quería impedir que se establecieran en el país frigoríficos con un capital mayor de $500.000. Ciertamente, la construcción de un frigorífico no requería de grandes capitales, ni el estado de la técnica en esta industria estaba sujeto a patentes secretas o inalcanzables. El gobierno colombiano temía la presencia monopólica de los grandes frigoríficos norteamericanos que habían ido desplazando a los británicos en el control de la industria argentina desde 1907. El pensamiento del gobierno estuvo quizá mejor expuesto por el senador Pedro León Mantilla:

> "Mayores seguridades y ganancias, en desarrollo más extenso y ordenado obtendrían la industria pecuaria y el país en general del establecimiento de varias empresas de capacidad mediana en lugares relativamente apartados, que de la fundación de uno de esos enormes *trust* a cuyo poder y caprichosa voluntad quedarían sometidos de manera inexorable todos y en especial aquellos que no lo son en grande escala, que entre nosotros son la inmensa mayoría. De otra parte, si esas grandes compañías, aunque monopolizando siempre de manera absoluta e irresistible toda una rama de negocios, no alcanzan a perturbar hondamente la marcha regular del Estado en grandes naciones como la Unión Americana y —las proporciones guardadas— la República Argentina, en países tan pobres como el nuestro y con gravísimos defectos de educación y organización social, esas grandes entidades comerciales lo absorben y lo dominan todo, con perjuicio evidente de los industriales del país y con perturbaciones y peligros para la soberanía misma. Frecuentemente, en tales circunstancias, a la penetración comercial siguen restricciones de hecho en el ejercicio de la soberanía; y de allí a la desaparición de la independencia suele haber poca distancia. La historia de la conquista casi pacífica de la India por la Gran Bretaña revive a cada paso, y nosotros mismos tenemos en el territorio colombiano ejemplos actuales muy elocuentes de una de las primeras etapas de ese proceso. Recuérdese si no; en qué condición precaria viven los productores colombianos del banano..."[38].

Los congresistas encontraron otras razones para oponerse al proyecto del Ministro de Agricultura. Debido al giro que tomó el debate, la SAC decidió nombrar una comisión "para que haga valer ante las comisiones del Senado y de la Cámara la importancia de la inmediata expedición... de la ley"[39]. Los congresistas encontraban excesivo el aumento de los intereses propuesto por el gobierno ya que *"packing-house* es magnífico negocio"; consideraban además que el plazo de cuatro años que el nuevo proyecto otorgaba a las empresas para su establecimiento era exagerado[40]. La ley finalmente aprobada por el Congreso fue producto de un compromiso: reconocía una suma fija de dinero a la primera compañía que estableciera un *packing-house* en la Costa Atlántica; suprimía las limitaciones respecto de la cuantía máxima de la inversión; pero obligaba a la empresa a exportar no menos de 500 toneladas de carne anuales a partir del año siguiente a su establecimiento y la

---

[36] Ver el proyecto de Ley 21 de 1916 y la exposición de motivos del proyecto presentada por el Ministro de Agricultura en *Anales del Senado,* Bogotá, agosto 3 de 1917.

[37] "Argentina Republic: report for the year 1911 on the trade of the consular district of Buenos Aires", *Diplomatic and Consular Reports, Annual Series No. 5029*, London, 1912.

[38] *Anales del Senado,* Bogotá, noviembre 19 de 1917.

[39] Sociedad de Agricultores de Colombia, *Actas 1917-1927,* Bogotá, noviembre 10 de 1917, fs. 43 y 44. Ver también folios 36 y 107.

[40] Al parecer, esa era también la opinión de la Cámara de Comercio de Cartagena, ver *Anales del Senado,* Bogotá, noviembre 19 de 1917, p. 342.

condicionaba a prestar dinero a los criadores y cebadores de ganado.

Después de la aprobación de la Ley 60 de 1917, el gobierno consideró varias propuestas para establecer un *packing-house* en Coveñas y en 1918 adjudicó el contrato a la *Colombian Product Company*, una sociedad formada entre la Ganadería Colombiana, de Cartagena, y *The International Productos Co.*, de Nueva York. Para beneficiarse de las subvenciones y de las exenciones tarifarias que otorgaba el gobierno, la compañía se comprometía, primero, a establecer un *packing-house* cerca de la Bahía de Cispatá en el término de dos años, segundo, a beneficiar cada año con destino a la exportación no menos de 50.000 reses y 2.000 cabezas de ganado lanar y de cerda y, tercero, a invertir la cantidad de $150.000 en préstamos a los criadores y cebadores de la región[41].

Las obras marcharon con lentitud. El retardo en el cumplimiento del término del contrato provocó las críticas de los congresistas. "Puedo asegurar que allí no hay ni la noticia, ni el recuerdo siquiera, de que se haya intentado hacer en ese lugar ninguna edificación de la Compañía contratista", denunciaba ante la Cámara un representante que decía haber visitado la Bahía de Cispatá a finales de 1919 (Argüello, 1919, p. 378). La SAC, la Cámara de Representantes y el Presidente de la República enviaron comisionados para vertificar el estado de las obras. Cerca de 600 trabajadores se empleaban, en 1920, en la construcción de un acueducto, de varias edificaciones –vivienda, hospital, matadero–, de una línea de ferrocarril y de un muelle. Julio Argüello (1919) describió los trabajos con emoción poética:

> "Al azar esparcidos y acumulados en este caótico emplazamiento de la actividad, pirámides de madera, de rollos de alambres, de planchas, hojas, listones, trozas, lingotes, varillas y tuberías de acero, tanques, toneles, calderas, cajones y artesones de hierro capaces como casas de aldera, ruedas, maquinarias, utensilios y artefactos mil en multiforme y caprichosa variedad, esperan su inmediata utilización en las entrañas de aquellos templos de la industria, de donde, puestos en ordenado y artístico movimiento, muy en breve se alzará su estridente canción en notas acordes con el solemne mugir del ganado y el eterno fragor de las próximas olas, como himno de *gloria in excelsis* que el poder del trabajo tributa al Supremo Factor que compensa la ley del trabajo con el poder del ingenio del hombre".

En 1921 se habían invertido: $1.600.000 oro americano en materiales de construcción, $1.100.000 en pagos de salarios, y $1.100.000 en la compra y mantenimiento de 40.000 reses (Revista Nacional de Agricultura, 1921a, pp. 223 y ss.). A pesar de estos adelantos, sólo en 1925 se terminaron de construir las obras.

La Comisión de la Cámara de Representantes reconoció que la iniciación de las obras había tenido lugar "en una época en que la situación anormal del mundo impidió la pronta provisión de los múltiples elementos que para obras de esta clase suministran los mercados del exterior". A los pormenores causados por la guerra mundial, se añadieron los problemas y el costo creciente del transporte marítimo y la escasez de mano de obra (Revista Nacional de Agricultura, 1922, p. 339).

Una vez concluidas las obras, los ganaderos pudieron comprender que el mayor problema no estaba en la consecución de capital para construir un *paking-house* sino en el acceso al mercado internacional que se acomodaba ahora al cese de hostilidades. El fin de la guerra trajo consigo una contracción de la demanda de carne, causada además por los grandes *stocks* acumulados en Europa a lo largo del conflicto. Los países pro-

---

[41] Fueron socios colombianos de la empresa: Carlos y Fernando Vélez Daniez, Vicente Martínez Recuero, Diego Martínez y Cía., Julián Patrón y Celedonio Piñérez. La Compañía se fundó con un capital de $3.000.000. Ver *Revista Nacional de Agricultura*, 1921a y 1922.

ductores, como la Argentina, comenzaron a sufrir las consecuencias: entre 1918 y 1922 las exportaciones de carne en la Argentina habían caído en un 27% (Crossley y Greenhill, 1977, p. 297).

Aún en condiciones de demanda creciente, Colombia habría tenido muchas dificultades para abrirse paso en el mercado mundial. En la Gran Bretaña, por ejemplo, los frigoríficos argentinos habían expandido sus redes hacia el control de un buen número de expendios de carne desde principios de siglo, integrando el proceso de empaque con el de exportación y distribución. Las desventajas colombianas estaban más acentuadas por la baja calidad de sus carnes. Una muestra del producto del *packing-house* de Coveñas había sido clasificada en Inglaterra como "fair average quality", comparándola con la carne argentina de "segundo grado colonial congelada", lo que colocaba a la carne colombiana muy por debajo de la calidad que requería la demanda. La Comisión de la Cámara de Representantes que visitó al *packing-house* en 1922 reconoció el problema de los mercados:

> "A dónde mandar sus productos...? No a Inglaterra, por el refinado gusto de su población... No a Francia, por las dificultades aduaneras y otras de orden interno...; no a otros países europeos condenados por su situación económica a soportar privaciones...; no a Estados Unidos, por las recientes tarifas adoptadas por aquel país para defender su propia industria... Y en cuanto a los mercados más cercanos, lo restringido de los consumos no daría cabida a los artículos de nuestra producción..."[42].

Con todo, las dificultades principales se encontraban en las mismas características de la producción interna. Un ministro plenipotenciario de la Argentina en Colombia expuso con claridad el problema en la Sociedad de Agricultores en 1925. El Ministro creía que el país no tenía una producción suficiente "para alentar una exportación de ganado de cualquier clase". Según sus cálculos, Colombia enfrentaba un serio déficit en la oferta de ganados que, sumado a los altos costos de producción, se reflejaba en un precio de la carne no competitivo en el mercado internacional. El Ministro observaba los efectos del retraso tecnológico: mientras en la Argentina el bovino de matadero arrojaba un peso promedio de 325 kilos de carne, en Colombia apenas alcanzaba 180 kilos. La desproporción del precio de la carne entre ambos países no podía ser más desalentadora para el país: el kilo de carne que se pagaba en la Argentina a US$0.09, costaba en Colombia US$0.75 (Freyre, 1926, pp. 352-377).

En estas condiciones, el *packing-house* de Coveñas estuvo listo para comenzar operaciones en 1926. Un cónsul americano describió así las instalaciones:

> "...un muelle, de 1900 pies de largo donde puedan atracar veleros de 25 pies de calado; agua en abundancia traída en un ducto de dos millas y ocho pulgadas; tanque de agua elevado a 30 metros, con capacidad de 1.300.000 litros; capacidad de refrigeración para 6.000 reses en canal con 3 cuartos de 30 x 45 mantenidos a 0°F. y tres cuartos de 30 x 40 metros mantenidos a 12°F; dos generadores eléctricos de 125 kw.; 3 compresores de 120 toneladas de capacidad cada uno; 2.500 hectáreas de tierra; hospital; restaurante; club; estación de policía; 3 cuarteles para solteros, capacidad 50 cada uno; oficina de telégrafo, aduana..." (Boaz, 1926).

Un año más tarde, la compañía tenía acumuladas algunas 50.000 reses pero todavía no se había sacrificado la primera cabeza de ganado. Fue "el negocio más malo" en que pudo invertir su capital, le expresó Fernando Vélez, uno de los socios de la compañía, al administrador de la hacienda Marta Magdalena[43]. Las tentativas de encontrar

[42] Revista Nacional de Agricultura (1922). Ver también Boaz (1926).

[43] *ASAS*/C/126, de R. Villa, enero 16 de 1925 f. 3.

mercados, en los Estados Unidos, Italia y Méjico, fracasaron completamente. Kenneth Oakley observó en 1946: "the factory never operated; the equipment long since has been sold or junked".

Las obras quedaron levantadas cerca de la Bahía de Cispatá como el recuerdo de un fracaso empresarial. Posiblemente, esta fallida experiencia previno a los ganaderos de la región a arriesgar sus capitales en nuevas aventuras industriales por muchos años. Sin embargo, a pesar del fracaso, el *packing-house* de Coveñas tuvo algunos efectos positivos en el desarrollo de la ganadería regional. Las solas perspectivas del proyecto produjeron un alza en los precios del ganado con la cual se estimularon los ganaderos a aumentar sus rebaños y a incrementar la productividad de los mismos. El *packing-house* fue también una oportunidad para que los ganaderos de la región conocieran las condiciones del mercado internacional y la necesidad de producir un mejor tipo de ganado.

B. Las exportaciones de ganado en pie

Dadas las desalentadoras condiciones del mercado mundial, que imposibilitan la entrada a Colombia en el comercio internacional de carne congelada, los socios del Packing-house buscaron otras salidas para sus hatos. La exportación del ganado en pie fue una oportunidad rentable. En 1924, la compañía vendía 1.000 novillos cada 20 días y 300 cada semana destinados a México y Perú, respectivamente. En 1926, las remesas habían aumentado: 1.000 novillos cada 10 días a México, y 450 semanales al Perú[44].

Aunque la exportación de ganado en pie nunca fue un movimiento constante de significación económica, los ganaderos de la Costa experimentaron ciertos períodos de auge, durante los cuales el sector recibía el aliento de mejores precios. El sólo rumor de la apertura de nuevos mercados —por ejemplo, cuando en 1921, Fernando Vélez Daniez negociaba en Cuba la venta de 10.000 reses— causaba alza en los precios y animaba el optimismo de los ganaderos.

> "Para las noticias que hay que tener aquí relacionadas con la exportación de ganado, hay que tener presente que ellas son, generalmente, no verdaderas noticias sino la expresión de los deseos de los ganaderos, quienes creen que abriéndose la exportación lloverá el oro en el Sinú"[45].

Entre 1870 y 1950 hubo cuatro períodos de bonanza exportadora de ganado en pie: 1878-1888 (con una breve caída en 1884/5), 1898-1906, 1916-1926 y 1941-44. Cuba y Panamá fueron los mejores mercados, aunque en distintas épocas; también se enviaron remesas importantes de ganado a México, Perú, Costa Rica y las islas del Caribe (Ocampo, 1984, pp. 369-375; Oakley, 1943 y 1944; Bell, 1921, p. 138).

La primera bonanza exportadora respondió a la crisis que la ganadería cubana había sufrido como resultado de la Guerra de los Diez Años (1868-1878). Entre 1878 y 1881, por ejemplo, se exportaron más de 50.000 reses desde los puertos de Cartagena y Barranquilla. El comercio con Cuba marchaba a tal ritmo que el Cónsul de los Estados Unidos previno a los ganaderos de Texas de la "formidable competencia" que podría presentar para ellos el Estado de Bolívar[46]. Las medidas proteccionistas impuestas por el gobierno español cerraron el mercado cubano; pero ya entonces el ganado costeño había comenzado a venderse en Panamá, gracias a la demanda de carne originada en los trabajos de apertura del canal, con lo que se prolongó este período de bonanza. El final de la guerra de independen-

[44] *ASAS*/C/125, de Ramón Villa, octubre 24 de 1924, f. 66; noviembre 28 de 1924, f. 75; *ASAS*/C/127, marzo 6 de 1926, f. 14.

[45] *ASAS*/C/106, de R. Salazar, junio 12 de 1915, f. 54. Ver "Revista Nacional de Agricultura" (1921c).

[46] National Archives of the United States (NAUS), RG84, Carthagena consular records despatches (C8.3), vol. 5191, enero 22 de 1888.

cia cubana marcó un nuevo auge de las exportaciones. Mientras Cuba se interesaba en reponer las existencias perdidas durante la guerra, los ganaderos colombianos buscaban la manera de liquidar sus hatos previendo los desastres que vendrían con el paso de las tropas en conflicto. Los cálculos del número de cabezas exportadas durante este período oscilan entre 400.000 y 1.300.000[47]. Nuevos disturbios políticos en Cuba, el regreso a la paz en Colombia y un impuesto a las exportaciones decretado por el gobierno colombiano, dieron fin a esta segunda bonanza. Entre 1916 y 1926, la zona del Canal, México y Perú recibieron enormes cantidades de reses colombianas, y el mercado de la zona del Canal volvió a reactivarse gradualmente a partir de 1938. En 1942, por ejemplo, Colombia exportó a Panamá unas 17.000 cabezas de ganado.

En varias ocasiones, entre 1870 y 1950, el ganado costeño se exportó también, aunque en menores cantidades, a otros países, tales como Costa Rica, las Antillas Holandesas y Trinidad. Por otra parte, el mercado con Venezuela —que ha circulado en ambas direcciones— no ha sido debidamente estudiado. En los años 30, como consecuencia de un convenio entre ambos países, se eliminó el impuesto a las importaciones del ganado venezolano que comenzó a venderse en algunas regiones limítrofes, a pesar de la protesta de los ganaderos costeños que empezaron a perder esos mercados. Años más tarde el movimiento había cambiado de dirección. En 1946, llegaban a Colombia dos funcionarios del gobierno venezolano comisionados para comprar ganado; en los años siguientes, la hacienda de Arturo García e Hijos se negaba a venderle ganado a la Sociedad de Abastecedores de Carne por tener comprometidas todas sus ventas con comerciantes venezolanos[48].

En la década de 1940, cuando el mercado externo lo constituía primordialmente la Zona del Canal, el comercio de ganado estuvo controlado en forma monopsónica por Francisco Arias, un prestigioso hombre de negocios y político panameño, quien además de gozar de la licencia de importación, poseía barcos propios, tierras de pasto y un crédito sólido. Arias, a través de su agente en Cartagena, compraba lotes de ganado de un reducido grupo de hacendados del sur de Bolívar, quienes colocaban las reses en la Bahía de Cispatá, desde donde se embarcaban a Panamá. En enero de 1943, por ejemplo, Arias compró 500 cabezas de ganado a Bernardo Ospina, 700 a Rogelio Támara, 750 a Samuel Martelo, 300 a Aníbal Olmos y 1.750 a Arturo García e Hijos. Hubo presiones por parte de los pequeños ganaderos para que Arias ampliara el círculo de sus abastecedores; con este propósito, un agente de Arias comenzó a comprar ganado en las regiones de San Marcos y Ayapel. Un grupo de barranquilleros intentó romper el monopolio, mas cuando consiguieron la licencia para exportar 5.000 cabezas no tuvieron medios para transportarlas y terminaron negociando con el mismo Arias. El gobierno colombiano y la Asociación Nacional de Ganaderos —que agrupaba a los comisionados y cebadores del interior del país— intentaron una negociación directa con las autoridades de la Zona del Canal con iguales vanos resultados[49].

Las exportaciones de ganado en pie nunca habían sido bien recibidas en el interior del país; particularmente por los comerciantes y cebadores de ganado quienes ejercían un control considerable sobre los precios. La oportunidad de nuevos mercados ofrecía mejoras en los precios para los ganaderos costeños, amenazando con reducir las ga-

[47] Ocampo (1984) calcula 400.000; Oakley (1943, 1944 y 1945) calculó 1.300.000.

[48] *ASAS*/C/64, CR de Hijos de Arturo García y Co. (Sincelejo), febrero 15 de 1946, f. 268; *ASAS*/C/65, ídem, octubre 22 de 1947, f. 151.

[49] *ASAS*/C/25, CR de Francisco Arias (Panamá), junio 12 de 1941, agosto 4 de 1941, octubre 28 de 1941, enero 13 de 1943, julio 30 de 1943; "Razones que pueden causar la suspensión de la exportación colombiana a Panamá", memorándum de Francisco Arias, Cartagena, agosto 7 de 1943, en ídem. Ver también de Oakley (1943).

nancias de intermediarios y cebadores, y presionando alzas en los precios de la carne. El gobierno nacional tomó medidas, en varias ocasiones, para restringir la exportación de ganado en pie. En 1890, el jefe militar y civil de los departamentos de la Costa, Marcelino Vélez, decretó un impuesto de exportación de 25 pesos oro por cabeza, con el que se defendían los intereses de los cebadores antioqueños. Los ganaderos de la Costa se opusieron al impuesto y lograron su reducción en 1902. Durante la administración Reyes, el tributo fue nuevamente aumentado (Brew, 1977, p. 210). Cuatro décadas más tarde, las exportaciones estaban sujetas al régimen de cuotas que teóricamente deberían responder al exceso de ganado después de satisfechas las necesidades nacionales y sin interferir en el normal crecimiento del sector.

IV. CUEROS, CALZADOS Y PRODUCTOS LACTEOS

La ganadería tuvo también efectos derivados de importancia en otros renglones, además de la carne. La curtiembre era una actividad generalizada como parte de la misma economía campesina donde prevalecía la ganadería. Se trataba, como es de suponer, de una producción artesanal que fue evolucionando gradualmente con el crecimiento de la demanda de los centros urbanos, donde también se desarrolló la industria del cuero en la elaboración de artículos como calzados y maletas. No obstante, la demanda externa impulsó el desarrollo de la producción de pieles para exportación, cuyo comercio dejaba divisas significantes para el país. Los productos lácteos, por otra parte, evolucionaron con más lentitud, por la distancia de los mercados y el atraso en los medios de transporte, aunque puede considerarse que el consumo interno de los mismos era bastante elevado.

El comercio de pieles fue un renglón importante de las exportaciones colombianas del siglo XIX y aun del siglo XX. Las pieles se utilizaban en el siglo XIX para empacar el tabaco de exportación. Con la caída del ciclo tabacalero, se creó un excedente en la producción de pieles que encontró compradores en el mercado internacional. Entre 1865 y 1872, la exportación de pieles desde Santa Marta pasó de 259.942 libras a 921.383 lbs. En 1869, la exportación de pieles figuraba en sexto renglón entre las exportaciones de Santa Marta, después del tabaco, chinchona, algodón, café y sombreros de paja (*Accounts and Papers, Commercial Reports*, 1871 y 1873). A partir de dicho año, la exportación de pieles fue ganando importancia. Aunque las cifras que se conocen no discriminan el origen regional de las exportaciones, es posible suponer que un alto porcentaje de las exportaciones de pieles provenía de la producción costeña. En 1920, las pieles constituían el tercer producto de exportación nacional, después del café y los minerales; años más tarde fueron desplazadas a un cuarto renglón por el banano y el petróleo (Contraloría General de la República, 1944, p. 39). Entre 1906 y 1918, Colombia exportó un promedio aproximado de 5.200 toneladas anuales de pieles, nivel que todavía se mantenía entre 1939 y 1943. Lamentablemente, la escasez de estadísticas sólo permite sugerir el grado de importancia de la producción de pieles sin precisar su cuantificación. Como lo expresó el cónsul americano en Cartagena cuando describió la magnitud de la exportación de pieles nacionales:

> "Debe ser observado que parte de la exportación de pieles... se origina en otras provincias colombianas diferentes a este distrito consular (Bolívar), pero la mayor porción se produce aquí.
>
> "Además... el valor de... las pieles consumidas y usadas dentro del distrito debe ser considerado. Es imposible obtener algo cercano a la información cierta en este punto, pero el valor es sin duda grande" (Schnare, cónsul de los Estados Unidos en Cartagena, 1924).

El cuero se procesaba para uso doméstico en prácticamente todas las localidades de la Costa donde prevalecía el ganado.

> "Las pieles se usan en las mismas fincas donde se sacrifica el ganado, para los

asientos y los espaldares de las sillas, para los lazos, etc. Muchos más se consumen en las pequeñas curtiembres que se encuentran en cada población, donde diariamente se utilizan dos o tres pieles, curadas de la manera más rudimentaria" (Oakley, 1944).

Esta producción se ajustaba a unos patrones de consumo nada sofisticados, muchas veces reducido a satisfacer las necesidades mínimas de la producción rural.

El crecimiento urbano trajo consigo la modificación de los gustos. La abarca de producción casera fue remplazada por el zapato de fabricación en pequeños talleres o en las nacientes industrias de tamaño considerable. Las listas de industrias que se conocen varían en números y dicen muy poco acerca del tamaño, capital invertido o el número de personas empleadas en la producción de artículos de cuero, aunque sirven para mostrar la tendencia creciente del sector. A finales de siglo, había en Barranquilla unos pocos talleres de calzado que no alcanzaban a atender la demanda interna. En 1919, se encontraban registradas en la Cámara de Comerio 8 fábricas de calzado, 3 de sandalias, 3 de suelas y 3 talabarterías. *Calzado Faitela* anunciaba sus productos en el Anuario Comercial Pro-Barranquilla de 1936, donde se registraban otras 41 fábricas de calzado, y otras 17 de artículos de cuero. En 1945, había en Barranquilla 99 industrias de artículos de cuero que empleaban a 1.126 personas con salarios de $914.069. En creación de empleos, la industria del cuero ocupaba un quinto renglón en Barranquilla, después de alimentos, textiles, metalurgia y madera. En Cartagena, también cobró impulso la industria del calzado. En 1906, por ejemplo funcionaba la empresa de los Hermanos De la Espriella, con capacidad para producir 100 pares diarios de zapatos que se enviaban a los mercados del interior; este mismo año, se pensaba importar maquinaria con el fin de incrementar la producción. De acuerdo con el censo industrial de 1945, los departamentos de la Costa participaban en un 15.3% de la producción nacional en la industria del cuero (Grau, 1896, p. 94; Cámara de Comercio de Barranquilla, 1919, p. 7; Carbonell, 1936, pp. 62-72; Contraloría General de la República, 1947, pp. 281 y 307; Ospina Vásquez, 1955, pp. 462, 475, 476, 603)[50].

A diferencia de la curtiembre —que recibió impulsos de una demanda externa— el desarrollo de los productos lácteos respondió exclusivamente a la demanda doméstica. A finales del siglo pasado, Vergara y Velasco había observado que en Ayapel el queso era el alimento preferido de la población, donde "los pobres que no tienen vacas para hacer(lo)... toman las ajenas, y los ricos aceptan esa especie de comunismo, porque la leche tiene poco valor..." (Vergara y Velasco, 1901, p. 519). Las mismas características de la producción y las dificultades de transportar el producto —a falta de sistemas de refrigeración en el clima cálido de la Costa— dificultaban el desarrollo comercial de la leche. En muchas haciendas, como en Las Cabezas, la leche era parte del arreglo laboral. En general, parece que las grandes haciendas prestaban poca atención a la lechería, mientras que los pequeños ganaderos maximizaban la producción de sus hatos. Aún así los mercados eran muy reducidos. En los centros urbanos se fueron creando las condiciones para su producción comercial. En 1917, en Cartagena "la leche se vendía... por buhoneros quienes la traían de fincas cercanas y la cargaban sobre mulas o asnos en receptáculos de aluminio no muy higiénicos". Por esa misma época, la empresa de Diego Martínez tenía capacidad para producir 300 libras diarias de leche en polvo[51]. En 1935, se producían en Barran-

[50] Ver también "Report on the trade of Barranquilla", *Diplomatic and Consular Reports, Annual Series*, No. 3678, London, 1906, "Trade and commerce of Barranquilla and Cartagena", *Diplomatic and Consular Reports, Annual Series, No. 3884,* London, 1907.

[51] "Packing of milk and butter in Colombia, Department of Bolívar", Cartagena, marzo 18 de 1921, *NAUS*: RG84, General Correspondence, Cartagena Consulate, 1917, Vol. 5.

quilla 35.000 botellas diarias de leche, al tiempo que se importaban 3.881 kilos de mantequilla y 3.884 kilos de quesos. El consumo de queso de producción doméstica era, sin embargo, mucho más alto; ese año llegaron a Barranquilla, por la vía fluvial, 29.250 kilos de quesos. El queso era parte esencial de la dieta costeña. Las raciones de los trabajadores de las haciendas constaban alternativamente de carne, arroz o queso como plato principal. Ciertas poblaciones lograron comercializar con éxito la producción de queso. El queso bolivarense se distribuía en todo el departamento y hasta en las minas de platino del Chocó. El queso de Plato surtía las plazas de Barranquilla, Magangué, y a veces Ciénaga y Cartagena. En la década de 1940, Bolívar tenía cinco importantes centros de producción de quesos y mantequilla: Montería, Cereté, San Jacinto, Zambrano y Cartagena.

REFERENCIAS

Accounts and Papers, Commercial Reports, (varios años), "Report on the trade from Santa Marta...".

Archivos de la Sociedad Agrícola del Sinú (ASAS), Varios años, Medellín, Fundación Antioqueña para los Estudios Sociales.

ARGUELLO, J. (1919), "Coveñas. El packing-house", *Revista Nacional de Agricultura,* mayo.

BARRAN J.P. y NAHUM, B. (1984) "Uruguayan rural history", *The Hispanic American Historical Review,* 64(4).

BELL, P.L. (1921) *Colombia: A Commercial and industrial Handbook,* Washington.

BERNAL, W. (1931), "La ganadería en Colombia", *Revista Nacional de Agricultura,* Bogotá (323-324), mayo-junio.

BERROCAL, J. (1980). *La colonización antioqueña en el departamento de Córdoba,* Montería.

BLANCO, M. (1919), "La riqueza pecuaria de las sabanas de Bolívar", *Revista de la Cámara de Comercio,* Barranquilla (37), octubre 31.

BOAZ, W. (1926), "Cattle Industry in Colombia", febrero 19, National, Archives of the United States (NAUS), RG84, Santa Marta Consulate, Vol. 3.

BOLINDER, G. (1958), *We dared the Andes,* London.

BONIVENTO, J.A. (1963), *Aspectos Socio-económicos del departamento del Magdalena,* Bogotá.

BORDA CARRIZOSA, A. (1916), "Packing-houses", *La Unión Comercial,* Cartagena, mayo 12.

BREW, R. (1977), *El Desarrollo Económico de Antioquia desde la Independencia hasta 1920,* Bogotá.

BURGOS PUCHE, R. (1965), *El General Burgos,* Bogotá.

CAMACHO, G. (1917), "Colombia ante el comercio de carnes", *Revista Nacional de Agricultura,* Bogotá (165-166).

Cámara de Comercio de Barranquilla (1919), *Revista de la Cámara de Comercio,* Barranquilla, agosto.

CARBONELL, A.L. (1936), *Anuario Comercial Pro Barranquilla,* Barranquilla.

Contraloría General de la República (1934), *Anuario General de Estadística,* Bogotá.

(1936), *Geografía Económica de Colombia: Atlántico,* Bogotá.

(1944), *Síntesis estadística de Colombia: 1939-1943,* Bogotá.

(1947), *Primer Censo Industrial de Colombia, 1947, Departamento del Atlántico,* Bogotá.

CROSSLEY, J.C. y GREENHILL, R. (1977), "The river plate beef trade", en Plat DCM, *Business Imperialism: 1840-1930,* Oxford.

CUNNINGHAME GRAHAM, R. (1920), *Cartagena and the Banks of the Sinú,* London.

DAWE, M.T. (1917), *Account of a journey down the Magdalena River, through the Magdalena province and the Peninsula of Goajira,* Bogotá.

DIAZ, A. (1935), *Sinú, Pasión y Vida del Trópico,* Bogotá.

Empresas Varias de Medellín (1974), *Feria de Ganados, 25 años,* Medellín.

EXBRAYAT, J. (1939), *Reminiscencias Monterianas,* Montería.

FALS BORDA, O. (1973), *Capitalismo, Hacienda y Poblamiento en la Costa Atlántica,* Montería.

(1975), *Historia de la Cuestión Agraria en Colombia,* Bogotá.

(1980), *Mompox y Loba,* Bogotá.

(1986), *Retorno a la tierra,* Bogotá.

FARSON, N. (1937), *Transgressor in the Tropics,* London.

FREYRE, R. (1926), "La industria del ganado vacuno en Colombia", *Revista Nacional de Agricultura,* Bogotá (267-68), septiembre-octubre.

GNECCO LABORDE, J. (1896), *Nociones de Geografía del Departamento del Magdalena,* Bogotá.

GOMEZ RUEDA, M. (1936), "Consideraciones sobre el estado actual de la ganadería en los distintos climas de Colombia y medios para mejorarla, *Revista Nacional de Agricultura,* Bogotá (386).

GORDON, B.L.R. (1957), *Human Geography and the Ecology of the Sinú Country of Colombia,* Berkeley.

GRACIA, Campo Elías (1937), "La Ganadería en el Departamento de Bolívar" *Revista Nacional de Agricultura,* Bogotá (396), junio 3.

GRAU, E. (1986), *La ciudad de Barranquilla en 1896,* Bogotá.

HOPKINS, J. (1945), "Anual livestock report Colombia" *National Archives of the United States* (NAUS), R.G. 166., Narrative Reports, 1942-1945, Box 179.

International Institute of Agriculture (1936), *International Trade in Meat,* Rome.

KALMANOVITZ, S. (1979), "El régimen agrario durante el siglo XIX", en *Manual de Historia de Colombia,* Bogotá, Vol. II.

(1982), *El Desarrollo de la Agricultura Colombiana,* Bogotá.

KROGZEMIS, J.R. (s.f.), "A historical geography of the Santa Marta area, Colombia", unpublished phd. thesis, University of California, Berkeley.

LORENTE, L. (1986), "La Ganadería Bovina en Colombia", en Machado, A. (ed.) *Problemas Agrarios Colombianos,* Bogotá.

MARTINEZ CAMARGO, D. (1935), "La ganadería en Colombia", *Revista Nacional de Agricultura,* Bogotá (249-250), marzo-abril.

MEISEL, A. (1980), "Esclavitud, mestizaje y hacienda en la provincia de Cartagena: 1553-1851", en *Desarrollo y Sociedad,* Bogotá, 4, julio.

OAKLEY, K. (1943) "Observations regarding livestock industry in parts of the Department of Magdalena", (1945), National Archives of the United States, (NAUS) Foreign Agricultural Relations, Narrative Reports, 1942-45, Colombia-Livestock.

(1944) "Cattle raising and related industries in Department of Bolívar, Colombia", Cartagena, julio 31 de 1944, National Archives of the United States (NAUS), Foreign Agricultural Relations, Narrative Reports, 1942-45, Colombia-Livestock.

(1945), "Exportation of cattle from Colombia", Cartagena, agosto 7 de 1943, National Archives of the United States (NAUS), Foreign agricultural relations, Narrative Reports, 1942-45, Colombia-livestock...

OCAMPO, J.A. (1984), *Colombia y la economía mundial, 1830-1910,* Bogotá.

OSPINA VASQUEZ, L. (1955), *Industria y Protección en Colombia,* Bogotá.

PALOMINO, A., GAVIRIA, MUÑOZ, J. (1985), "Anteproyecto acerca de la reconstrucción de la racionalidad económica de la Sociedad Agrícola del Sinú", Universidad de Antioquia, Medellín, (sin publicar).

PEARSE, A. (1926). Colombia, with special reference to cotton, London.

PETREN, R. (1978), *The meat trade in Britain, 1840-1914,* London.

POSADA C., Eduardo, (1986), "La Hacienda Berástegui: Notas para una historia rural de la Costa Atlántica", *Huelgas,* 17, Barranquilla, agosto.

RESTREPO ZEA, R.N. (1984), "Evaluación de la capacidad de la Feria de Ganados y posibilidad de nuevos servicios", Medellín (sin publicar), julio.

Revista Nacional de Agricultura (s.f), "Descripción de las sabanas de Corozal o de Bolívar", Bogotá (172-174).

(1915), "Porvenir de la Ganadería en Colombia", Bogotá (133), julio.

(1921a), "Informe sobre el Packing House", Bogotá, enero-febrero.

(1921b), "Cámara de Comercio Anglo Colombiana", Bogotá (201), marzo.

(1921c), "Mercado de Ganado en Bolívar", Bogotá, marzo.

(1939), "El ganado cebú en Colombia", Bogotá (133), julio.

REYES POSADA, A. (1978) *Latifundio y Poder Político: La Hacienda Ganadera en Sucre,* Bogotá.

ROSEVEARE, G.M. (1948), *The Grasslands of Latin America,* Cardiff, p. 126.

SCHNARE, L. (1924), "Cattle raising in the Cartagena consular district", Cartagena, diciembre 19 de 1924; en *National Archives of the United States* (NAUS), RG59, State Decimal File, Colombia, 1910-1929, F. 821.6221/2.

Sociedad de Agricultores de Colombia, *Actas 1917-1927.* Bogotá.

STRIFFLER, L. (1958), *El río San Jorge,* Montería.

(s.f) *El río Cesar. Relación de un viaje a la Sierra Nevada de Santa Marta en 1876,* fotocopia sin fecha, posiblemente 1882. El prefacio fue escrito en San Marcos, en febrero de 1881.

VERGARA Y VELASCO, (1901), *Nueva Geografía de Colombia,* Bogotá.



En Bucaramanga

hotel chicamocha

El más moderno



EL HOTEL DE CONVENCIONES EN EL ORIENTE COLOMBIANO

- Salón de Convenciones Gustavo Lievano Fonseca Para 400 personas
- Salón para reuniones Comuneros 100 personas
- Sala de Prensa
- Restaurante el Bambú
- Restaurante — Piscina La Terraza
- Bar Cepitá
- Gimnasio
- 200 habitaciones con T.V. Color y Aire Acondicionado Individual

100 parqueaderos cubiertos

INFORMES
BOGOTA Calle 94 No. 7A-64 Tel: 2365604 — 2365515
BUCARAMANGA Calle 34 No. 31-24 Tel: 343000 — 52052
Télex 77748 CHICA CO

comentarios



Arte & Cía.

El futuro no se improvisa,
es de quien lo trabaja día a día
con esfuerzo y dedicación.
Trabajar con disciplina y optimismo
es tener confianza en el porvenir,
pero el verdadero valor del trabajo
está en proyectar sus frutos hacia el futuro.
Por eso trabajar
y ahorrar con constancia,
es sembrar futuro.

CORPAVI

El valor constante de su ahorro.

La economía de la cocaína, algunos estimativos para 1988

Carlos Caballero Argáez

I. INTRODUCCION

Hace diez años *Coyuntura Económica* publicó un artículo en el cual se intentó medir el tamaño de las actividades productivas no-registradas, o subregistradas, en Colombia. Como parte de lo que en su momento se denominó "La Otra Economía", se incluyeron estimativos sobre la magnitud del negocio de exportar marihuana y cocaína. El cultivo y venta de marihuana florecía en esa época y apenas comenzaba a refinarse cocaína con el fin de abastecer el consumo de los Estados Unidos, de unas veinte toneladas, de acuerdo con los cálculos que realizaba la Drug Enforcement Agency por esos días[1].

En este comentario se hace un nuevo esfuerzo por medir la magnitud de los ingresos netos que generaría el procesamiento y exportación de cocaína en 1988 con el fin de comparar con lo que sucedía en 1978. Naturalmente se trata de un ejercicio de "ciencia-ficción", puesto que, por razones obvias, es imposible tener información confiable de una actividad oculta y abiertamente ilegal. De ahí que estas nuevas cifras provengan en su casi totalidad de publicaciones internacionales y de algunas entrevistas con individuos interesados en el análisis de esta actividad.

II. ALGUNOS DATOS DE INTERES

1. Hace diez años no se cultivaba coca en Colombia, razón por la cual la totalidad de la "pasta" se importaba para su procesamiento en el país. En el Perú se sembraban entre 15 y 20.000 hectáreas en ese momento. En 1988 se estima que en Colombia se cultivan entre 10 y 25.000 hectáreas y en Perú unas 200.000. Para fines comparativos conviene recordar que en Colombia hay algo más de 1.0 millón de hectáreas sembradas en café.

2. Aparentemente la variedad colombiana de coca no es tan productiva como las de Bolivia y Perú, en términos de las

* *Nota de los Editores:* Este artículo fue solicitado por los editores de *Coyuntura Económica* a raíz de una presentación informal realizada por Carlos Caballero en un almuerzo de trabajo de FEDESARROLLO. Las cifras aquí presentadas sirven de complemento a las del informe de investigación de Hernando José Gómez publicado en esta misma revista. Cabe precisar, sin embargo, que unas y otras utilizan algunos supuestos y fuentes diferentes, por lo cual no son directamente comparables.

[1] Junguito, Roberto y Caballero, Carlos. "La otra economía", *Coyuntura Económica*, FEDESARROLLO, Vol. VIII, No. 4, diciembre de 1978.

cantidades de hoja de coca requeridas para producir un kilo de pasta ni de la calidad de pasta resultante. Por este motivo no se ha dado una sustitución de importación de pasta de coca en forma apreciable; se estima que apenas un 10% de la pasta que se utiliza en el negocio es producida en Colombia.

3. En cuanto a la integración vertical de la actividad y a la forma de importar la "pasta" y de exportar el "polvo" ya refinado, vale la pena citar el siguiente comentario de la revista *Fortune:*

> "Los barones de la droga en Colombia han organizado una industria verticalmente integrada. Ellos financian el cultivo de las hojas de coca en los Andes a campesinos bolivianos y peruanos y bajo su supervisión se procesan las hojas secas de coca en una masa que se llama "pasta" y de la cual se extrae la "base" de coca mediante un primer refinamiento. Los pilotos del cartel, de otra parte transportan por aire la base de coca a aeropuertos clandestinos en los bosques centrales de Colombia, cerca de los cuales, en lo que el cartel llama laboratorios, la base se mezcla con éter y acetona para purificarla.
>
> "La coca, ahora un polvo blanco, se empaca en bolsas de 1 kilo y finalmente se introduce de contrabando en Estados Unidos. El precio de venta se dispara a lo largo del proceso. Cada embarque contiene, además, cocaína de varios miembros del cartel de tal forma que si se presenta su decomiso no se pierde la de solamente uno de ellos. El cartel entrega la cocaína a sus distribuidores al por mayor en Estados Unidos y éstos, a su vez, la venden a mafias locales y a repartidores individuales que procesan el "crack" y manejan las ventas callejeras. Para colocar la cocaína en los Estados Unidos se contratan pilotos del mismo país a los cuales se remunera aproximadamente con US$ 5.000 por kilo; la carga promedio de un avión de dos motores es de 300 kilos"[2].

4. De acuerdo con funcionarios de la DEA, aproximadamente la mitad de la cocaína ingresa a los Estados Unidos por Florida y la otra mitad por Texas y California. Se estima que entre el 10% y el 15% de la cocaína que entra a Estados Unidos es decomisada por las autoridades; de esta manera, la venta de 310 toneladas al año en el exterior implicaría efectuar embarques de unas 360 toneladas.

III. EVOLUCION DE LOS PRECIOS EN LAS DISTINTAS ETAPAS DE PROCESAMIENTO

El Cuadro 1 presenta los rangos del precio de la cocaína en sus sucesivas etapas de procesamiento, tanto en 1978 como en 1988. Puede comprobarse la reducción en los precios a lo largo de la cadena; mientras en 1978 la cocaína refinada vendida FOB en Colombia tenía un precio de US$20.000 por kilo, en la actualidad ese kilo podría transarse por US$3.500. El precio al por mayor en Estados Unidos también descendió, pasando de US$50.000 por kilo hace diez años a un rango entre US$12.000 (en Miami) y US$20.000 (en New York y Los Angeles). Pero, de otra parte, el mercado europeo, que era insignificante, se ha vuelto importante y el precio de venta en él es del orden de los US$50.000. Es de interés anotar que, con todo y la baja de los precios en las distintas etapas de la cadena, el diferencial entre el de la base y el del polvo al por mayor en Estados Unidos, de acuerdo con las cifras del Cuadro 1, se habría ampliado en términos porcentuales.

IV. EL TAMAÑO DEL NEGOCIO

Con base en la información de precios y en estimativos diversos sobre el costo de los insumos utilizados para procesar las 360 toneladas de cocaína que posiblemente saldrían de Colombia hacia los mercados in-

[2] "The Drug Trade, *Fortune International*, June 20, 1988, p. 20.

CUADRO 1
ESTIMATIVOS DEL PRECIO DE LA COCAINA EN SUS DISTINTAS ETAPAS DE PROCESAMIENTO
(US$ por kilo de cocaína en polvo)*
Rangos de Precios

Etapa	1978	1988
Hoja de coca	—	500
Pasta	4.000 - 5.000	750
Base	8.000 - 10.000	1.500 - 2.000
Polvo (Exportación FOB)	20.000	3.000 - 4.000
Polvo (por mayor EE.UU.)	50.000	12.000 - 20.000**
Polvo (por mayor Europa)	—	50.000
Polvo (consumidor)***	500.000	200.000
Crack (EE.UU.)	—	135.000

* 500 kilos de "hojas de coca" generan 2.5 kilos de "pasta de coca" y éstos, a su vez, rinden 1 kilo de "base de coca", que a su turno equivale a 1 kilo de cocaína en polvo.

** En Miami se vende al precio más bajo y en Nueva York al más alto. El precio se refiere a cocaína con un grado de pureza entre 85o/o y 95o/o.

*** El dato se refiere básicamente a Estados Unidos. El mercado europeo masivo es un fenómeno reciente. El grado de pureza es de 55o/o.

Fuente: Para 1978, Junguito Roberto y Caballero Carlos, "La otra economía", *Coyuntura Económica,* FEDESARROLLO, Volumen VIII, No. 4, diciembre de 1978. Para 1988, "The Drug Trade", *Fortune International,* June 20, 1988.

ternacionales, se preparó el Cuadro 2, que presenta un cálculo de los ingresos netos generados por el negocio a los traficantes colombianos. En ese cuadro se supone que los decomisos sobre exportaciones a Estados Unidos representan unas 50 toneladas, razón por la cual la cantidad de cocaína que efectivamente ingresa a ese país es del orden de 270 toneladas mientras la que ingresa a Europa es de 40 toneladas.

Los cálculos arrojan una apropiación por parte de los traficantes de unos US$4.000 millones en la actualidad; en contraste con US$142.5 millones hace diez años. Ello suponiendo que, efectivamente, se vendan 270 toneladas en los Estados Unidos y 40 toneladas en Europa, volúmenes ciertamente elevados[3]. De ahí que la cifra de US$ 4.000 millones anuales constituya el límite máximo del rango dentro del cual oscilaría el ingreso neto de los negociantes colombianos de cocaína. El límite mínimo, bajo los mismos supuestos sobre exportaciones físicas, estaría constituido por la suma de los costos de comprar la base y refinar la cocaína, equivalente a unos US$1.100 millones[4].

V. EL FLUJO DE INGRESOS HACIA COLOMBIA

La gran pregunta, y el punto alrededor del cual se tejen toda clase de hipótesis, es la de cuánto dinero del generado por el negocio de procesar y exportar cocaína fluye hacia Colombia. No es fácil responderla.

[3] De acuerdo con un estudio de la Universidad de St. Gallen en Suiza, citado por el libro *Los Jinetes de la Cocaína* de Fabio Castillo y con un informe de *The Economist*, las ventas de coca colombiana en Estados Unidos habían sido de 225 toneladas en 1984. "The Drug Economy", *The Economist,* April 2, 1988, p. 59.

[4] Según el mismo estudio de la Universidad de St. Gallen, el ingreso bruto del negocio había promediado entre $6.000 y $9.000 millones a principios de los años ochenta y en 1988 sería inferior, cercano a los US$4.000 millones. *Ibid,* p. 59.

CUADRO 2

ECONOMIA DE LA COCAINA

	1978	1988
Cocaína en polvo* exportada a EE.UU. anualmente	15 toneladas	270 toneladas
Cocaína en polvo exportada a Europa anualmente	—	40 toneladas
Porcentaje de importación de pasta	100%	90%
Precio de compra de la base importada	US$9.000 por kilo	US$2.000 por kilo
Precio de compra de la base nacional	—	US$1.500 por kilo
Estimativo del costo de otros insumos utilizados	US$1.000 por kilo	US$2.000 por kilo
Estimativo del costo de transporte	US$500 por kilo	US$5.000 por kilo
Estimativo de pérdida por decomisos	—	US$1.450 por kilo
Precio de venta EE.UU.	US$20.000 por kilo	US$19.000 por kilo
Precio por mayor Europa	—	US$50.000 por kilo
Ingresos brutos exportación a EE.UU.	US$300 millones	US$5.130 millones
Ingresos brutos exportación a Europa	—	US$2.000 millones
Compra base	US$135 millones	US$605 millones
Compras otros insumos	US$15 millones	US$465 millones
Transporte	US$7.5 millones	US$1.550 millones
Pérdidas por decomisos	—	US$450 millones
Estimativo ingresos netos	US$142.5 millones	US$4.060 millones

* Volumen vendido efectivamente. No incluye decomisos que en 1988 serían de 50 toneladas y cuyo costo de producción y transporte alcanzaría cerca de US$450 millones.

De nuevo, un estimativo del flujo de dineros del narcotráfico hacia Colombia estaría representado por las necesidades de pago de insumos en el país, monto difícil de calcular por cuanto la mayor parte de éstos son importados. La "base" producida en el país tendría un costo del orden de US$70 millones y, suponiendo que la mitad de los otros insumos fuera adquirida domésticamente, se llegaría a una necesidad mínima de traer recursos de US$300 millones al año. En posible que parte de estos fondos se reintegre a través de la venta de divisas al Banco de la República, quedando registrada bajo el rubro de ingresos por Servicios Personales de la Balanza Cambiaria. Otra puede lavarse vía contrabando de bienes; de hecho, el informe de *The Economist* afirma que más de US$500 millones por año provenientes del narcotráfico entran a Colombia a través de contrabando[5].

Muy probablemente ingrese al país una suma anual superior a US$300 millones, cuyo origen sea la exportación de cocaína. Cuánto más es casi imposible de establecer, sobre todo por tratarse de una generación de fondos tan apreciable frente a opciones limitadas de inversión en Colombia. Es claro, con todo, que recursos originados en la exportación de drogas se destinan a la adquisición de finca raíz urbana y rural —especialmente esta última— y que la ganadería es una inversión, o un gasto, atractivo para los narcotraficantes. Como lo es que algunos ingresos terminan en los bolsillos de quienes se dejan corromper —en una u otra esfera pública— para facilitar la continuidad del negocio.

De todas maneras, no parece probable que ingresen al país más de US$1.000 millones por concepto de exportación de cocaína. Una cifra bien alta, sin duda, pero no superior a la de reintegros por exportaciones de café o de productos no tradicionales. Si eso es así, quedaría todavía por estimar cuánto es lo que permanece fuera del país y qué utilización se da a ese excedente. Este sería un ejercicio más complejo y más propicio para la fantasía económica que los estimativos presentados aquí, y superaría el género de "ciencia ficción" al cual, como quedó ya establecido, pertenece este comentario.

[5] Ibid.

PENSAMIENTO IBEROAMERICANO

Revista de Economía y Política

Revista semestral patrocinada por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Junta de Asesores: Presidente (pendiente la designación de Presidente de la Junta de Asesores por parte de las Instituciones Patrocinadoras a raíz de la muerte de D. Raúl Prebisch), Rodrigo Botero, Fernando H. Cardoso, Aldo Ferrer, Enrique Fuentes Quintana, Celso Furtado, Norberto González, David Ibarra, Enrique V. Iglesias, José Matos Mar, Francisco Orrego Vicuña, Manuel de Prado y Colón de Carvajal, Luis Angel Rojo, Santiago Roldán,Germánico Salgado, José Luis Sampedro, María Manuela Silva, Alfredo de Sousa, Osvaldo Sunkel, María C. Tavares, Edelberto Torres Rivas, Juan Velarde de Fuertes, Luis Yáñez-Barnuevo, Gert Rosenthal y Emilio de la Fuente (Secretarios).

Director: Aníbal Pinto

Consejo de Redacción: Carlos Bazdresch, A. Eric Calcagno, José Luis García Delgado, Adolfo Gurrieri, Augusto Mateus, Juan Muñoz, Luis Rodríguez-Zúñiga y Angel Serrano (Secretario de Redacción).

N.° 11 (páginas) **SUMARIO** **Enero-Junio 1987**

EL TEMA CENTRAL: «EL SISTEMA CENTRO-PERIFERIA EN TRANSFORMACION»

- Norberto González, *Vigencia actual del Sistema Centro-Periferia.*
- Osvaldo Sunkel, *Las relaciones centro-periferia y la transnacionalización.*
- Aldo Ferrer, *El sistema centro-periferia y la política económica. Una ilustración sobre el caso argentino.*
- Helio Jaguaribe, *Autonomía y hegemonía no sistema imperial americano.*
- Fernando Fainzylber, *Las economías neoindustriales en el Sistema Centro-Periferia de los ochenta.*
- Jan Kňakal, *El bloque socialista europeo y el sistema centro-periferia.*
- Samir Amín, *El Estado y el desarrollo: ¿Construcción nacional popular o construcción socialista?*
- Mikel Buesa y José Molero, *Centro-Periferia en Europa: la especialización internacional de la industria española (1970-1983).*
- Augusto Mateus, *Economías semiperiféricas e desenvolvimento desigual na Europa (Reflexoés a partir do caso portugués).*
- Mario Murteira, *Do colapso do último império colonial ás novas articulaçoes periféricas na Europa e na Africa.*
- Armando Di Filippo, *El deterioro de los términos de intercambio treinta y cinco años después.*
- Víctor Tofman, *Progreso técnico, empleo y desarticulación social.*

Y LAS SECCIONES FIJAS DE:

- **Reseñas Temáticas**: Examen y comentarios —realizados por personalidades y especialistas de los temas en cuestión— de un conjunto de artículos significativos publicados recientemente en los distintos países del área iberoamericana sobre un mismo tema. Se incluyen diez reseñas realizadas por Alfredo Fernando Calcagno, Luis Alberto Gómez de Sousa, etc. (latinoamericanas); Juan Hernández Andreu, Alfonso Rebollo Arévalo, etc. (españolas); Armindo Patricio da Silva (portuguesas).
- **Resúmenes de artículos**: más de 150 resúmenes de artículos relevantes seleccionados entre los publicados por las revistas científico-académicas del área iberoamericana durante 1986-1987.
- **Revista de Revistas Iberoamericanas**: Información periódica del contenido de más de 140 revistas de carácter científico-académico, representativas y de circulación regular en Iberoamérica en el ámbito de la economía política.
- **Suscripción por cuatro números**: España y Portugal, 5.000 pesetas y 40 dólares; Europa, 45 dólares; América y resto del mundo, 50 dólares.

Instituto de Cooperación Iberoamericana
Revista Pensamiento Iberoamericano
Avenida de los Reyes Católicos, 4
28040 Madrid
Teléfono: 244 06 00 (Ext. 300)
Télex: 412 134 CIBC E

Efectos de la violencia en la producción agropecuaria

Jesús Antonio Bejarano

A modo de introducción, quisiera hacer tres anotaciones; la primera, que soy el primero en sorprenderme de que se incluya un tema como este en un evento que tiene una tradición estrictamente económica, lo que sugiere ciertamente, que la violencia ha adquirido tales magnitudes que se convierte en una variable que desborda las consideraciones de orden público para convertirse en una de las claves de la interpretación económica. Esta consideración, al menos en Colombia, no es tan obvia como parece. No existe ningún antecedente en la literatura disponible, la cual por cierto, se ha concentrado en examinar las raíces económicas de la violencia, la violencia como negocio, en fin, sin que se haya hecho un esfuerzo de reflexión sistemática apoyado en evidencias confiables.

La segunda anotación es la de que además, a juzgar por algunos artículos de prensa y de revistas no especializadas, la violencia al parecer se ha convertido, al menos en las últimas semanas, en la única variable de interpretación económica a la que se asocian toda suerte de desajustes a contravía de las estadísticas, de los hechos, y aun de la misma lógica: "Baja 45% crédito agrario por causa de la violencia" titula un redactor de El Tiempo haciendo caso omiso de todos los factores que determinan el crédito. Afirmación similar a propósito de la Inversión en Sociedades se pone en boca del presidente de Confecámaras en otro artículo de "El Tiempo"[1] "Se vende un país por culpa de la inseguridad", titula otro comentarista apoyándose en cifras dudosas, y un experto economista como Juan Camilo Restrepo no duda en atribuir a la inseguridad la fuga de capitales, la caída de la inversión extranjera y de la inversión minera, entre otros efectos, al tiempo que el propio Secretario Económico de la Presidencia culpa a las guerrillas de la inflación[2].

La tercera anotación es que habitualmente, cuando se alude a la violencia, se hace referencia a la violencia política, especialmente a las actividades guerrilleras, las que en este cuadro catastrofista resultan fácil explicación para todas las calamidades nacionales.

No es mi intención minimizar y menos ignorar las implicaciones económicas de la

* Conferencia presentada en el Seminario sobre "La Política Económica y el sector privado", organizada por CONFECAMARAS y la Universidad de Los Andes entre el 26 y el 27 de junio de 1988.

1 *"El Tiempo"*, junio 15 y 16 respectivamente.

2 Juan Camilo Restrepo "Orden Público y Económico, de la Mano", *Revista Credencial,* junio de 1988 y *El Tiempo,* junio 16 de 1988.

violencia. Pero sí quisiera hacer un esfuerzo para situarlas en dimensiones razonables, al menos en lo que se refiere al Sector Agropecuario, el que ciertamente tiene que asumir la mayor parte de los costos de la violencia política, aunque no necesariamente de las demás formas de violencia.

En primer término, es necesario reiterar aquí que el país experimenta diversos tipos de violencia, de muy distintos orígenes, de modalidades regionales heterogéneas y con distintas implicaciones económicas y sociopolíticas. Un estudio reciente muestra por ejemplo, que el homicidio constituyó en 1986 la segunda causa de muerte, haciéndose responsable del 9.76% del total de las defunciones, y del 44.2% del total de muertes violentas. Sin embargo, considerando el período 1982-1986, sólo entre un 5% y un 15% del total de los homicidios podría ser atribuible a causas políticas, al tiempo que el incremento en el número de homicidios entre 1983 y 1986 sería explicable máximo en un 37% por la causa señalada[3]. Además, conviene recordar que una buena parte de los recientes homicidios de carácter político han sido causados por el narcotráfico, tanto en zonas rurales como urbanas.

Adicionalmente, la mayor parte de los secuestros con fines extorsivos son practicados por la delincuencia común, mientras que la guerrilla realiza principalmente secuestros con fines publicitarios o políticos. De los 252 secuestros registrados en 1988, dos son atribuidos a los narcotraficantes, 88 a la delincuencia común y 162 a la guerrilla, de los cuales por lo menos 70 tuvieron fines políticos o publicitarios y no de extorsión económica.

Con los datos anteriores quiero sugerir, de una parte, que la violencia política es apenas una de las manifestaciones de la violencia y, de otra parte, que la inseguridad no puede ser asociada ni exclusiva ni principalmente a la violencia política, sino a un espectro cada vez más amplio de conductas delincuenciales de las más diversas manifestaciones regionales y aun locales, que desde la perspectiva económica implican grados de incertidumbre totalmente distintos según las causas y los alcances de esas conductas delincuenciales.

Estas anotaciones son relevantes porque las implicaciones económicas del clima de inseguridad proveniente, por ejemplo, de la delincuencia común parecen distintas a las asociadas exclusivamente a la violencia política. En el primer caso, se genera una incertidumbre no claramente localizada que difícilmente permite identificar grados y formas de respuesta. La segunda tiene formas más precisas de expresión que derivan del dominio, el control o la presión de un grupo armado sobre un territorio, y es este el aspecto al que quisiera referirme.

Por supuesto, es necesario identificar los varios niveles en que esta última forma de violencia produce efectos económicos. En primer término, en el nivel agregado, cuando en forma directa se afecta la actividad económica mediante la interrupción de circuitos importantes como los transportes, o en forma indirecta, cuando la incertidumbre generada por la violencia afecta los niveles de inversión, los precios de la tierra, la disponibilidad de fuerza de trabajo u otras variables con un alcance local o regional. Un segundo nivel es el que se refiere a los efectos sobre variables agregadas específicas tales como los recursos fiscales, los gastos militares, etc. y un tercer nivel, el que afecta actividades específicas en regiones particulares, que según su importancia pueden o no incidir sobre el conjunto de la economía, tal como el caso de la producción ganadera o bananera.

Son bien conocidos los recursos fiscales que se han dirigido a las Fuerzas Militares y al control de conflictos en áreas de violencia, así como los esfuerzos del gobierno para reorientar el gasto público en favor de las regiones en las cuales, por razones históricas, se han generado situaciones de inse-

---

[3] Rodrigo Lozada Lora y Eduardo Vélez Bustillo, *Muertes violentas en Colombia, 1979-1986* Instituto SER de Investigación, abril de 1988.

guridad que estimulan el conflicto social y las actividades de los grupos armados, y no es del caso referirse aquí a esos aspectos.

Los efectos directos de la actividad guerrillera sobre actividades económicas se refieren principalmente a la voladura de oleoductos y a la producción bananera en Urabá. Se estima que hasta 1987 los actos terroristas contra oleoductos habían ocasionado pérdidas por $15 mil millones de pesos y en lo que va corrido de 1988, donde se han acentuado notablemente los atentados, las pérdidas pueden estar cercanas a los $14 mil millones de pesos. En cuanto a la producción de banano, los empresarios estiman que la situación de violencia de Urabá puede haber ocasionado pérdidas equivalentes al 5% del valor total de la producción. Con todo, los efectos más preocupantes en relación con el curso de la economía pudieran ser los asociados a la incertidumbre que genera en las inversiones la actividad guerrillera, y la violencia desatada por el narcotráfico en algunas áreas rurales, lo que eventualmente pudiera conducir a severos impactos sobre la producción agropecuaria. No debe olvidarse que en la raíz del incremento de la violencia en los últimos años está la conversión del narcotraficante en terrateniente (Meta y Córdoba son buenos ejemplos), lo que además pudo alterar los precios de la tierra y eventualmente pudo traducirse en auges regionales[4].

Las cifras indican que no obstante el incremento de la violencia, el sector está experimentando una notoria recuperación; el crecimiento en 1987 se situó en 5,8% contra el 3.3% de 1986 y se estima para 1988 una tasa del 4%. Excluido el café, el crecimiento agropecuario en 1987 fue de 4.7% estimándose para 1988 una tasa de 4.1%[5]. Entre 1986 y 1987 la superficie cultivada se incrementó en 5.12%. Incluso la superficie sembrada de banano de exportación se aumentó en 5.06% y la producción en 8.03% y en palma africana los aumentos fueron de 4.92% y 4.29% respectivamente, en áreas en las cuales los conflictos fueron acentuados. Más aún, la variable que mejor refleja la incertidumbre de largo plazo es la formación bruta de capital fijo que experimentó una notoria recuperación. Entre 1980 y 1985, su crecimiento se situó en 0.5% y entre 1985 y 1987 en 3.6%.

Adicionalmente, la formación de capital en mejora de tierras y desarrollo de plantaciones, que en el primer período tuvo un comportamiento negativo (-2.7%), en el segundo fue de 5.5%, superior a la tasa del conjunto de la economía que fue de 5.2% (Ver cuadro 1). Por supuesto, la pregunta sin respuesta es qué hubiera ocurrido con estos indicadores en un clima de normalidad, pero el hecho es que o bien los agricultores no han incorporado la inseguridad como un factor de incertidumbre en la inversión, o bien los factores favorables la han compensado, o bien la violencia tiene efectos regionales que no afectan sensiblemente el comportamiento global del sector. A mi juicio, una explicación de por qué "el sector agropecuario va bien y el país rural va mal" contiene todos estos elementos.

De una parte, la experiencia de procesos revolucionarios en otros países sugiere que la percepción de estos procesos por parte de los sectores dirigentes es la de negarse a verlos más que como estremecimiento de demencias y crímenes colectivos, más o menos transitorios, que pueden ser suprimidos con un poco más de autoridad y un poco más de policía[7].

Una evaluación sobre la violencia en áreas ganaderas apoyada en entrevistas hechas en 1982, no sólo concluye que existe una tendencia generalizada de los ganaderos hacia la evasión de todo tipo de responsabilidades legales hacia sus trabajadores y un

---

[4] Ver Hernando José Gómez "La economía ilegal en Colombia, tamaño, evolución, características e impacto económico", en esta misma edición de *Coyuntura Económica.*

[5] *Coyuntura Económica,* Vol. XVIII, No. 2, junio de 1988.

[6] Véase André Decouflé, *Sociología de las Revoluciones,* Edic. Proteo, Buenos Aires, 1968.

CUADRO 1

TASAS DE CRECIMIENTO DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO EN LA AGRICULTURA (1970 - 1987)

Períodos	Mejoras de Tierras y Desarrollo de Plantaciones	Estimación FBKF en la Agricultura	Total FBKF en la Economía
1970-1975	7.3	4.8	3.7
1975-1980	2.3	3.8	6.4
1980-1985	−2.7	0.5	1.6
1985-1987[a]	5.5	3.6	5.2

[a] 1986 es preliminar y 1987 es proyectado.

Fuente: DNP-UDA-SITOD con base en el DANE.

claro desinterés por cuestiones de beneficio público donde ellos no obtengan una ventaja, sino que critica "la concepción fuertemente individualizada del ganadero acerca del problema de la violencia social y de la inseguridad rural. Para el común de los hacendados, la emergencia de conflictos sociales en el agro, es el resultado de la falta de autoridad policial y/o militar. Llevando este razonamiento a un plano práctico, las medidas que se exigen para aplicar o mitigar la violencia y la inseguridad tienden naturalmente hacia un aumento del pie de fuerza de la policía y del ejército, o una mejor dotación y equipamiento de la tropa, y eventualmente hacia la formación de unidades paramilitares"[8].

Actitudes equivalentes de percepción sobre los alcances del conflicto se registran en un trabajo reciente sobre la zona de Urabá[9]. Si ello es así en zonas de abierto conflicto, mucho más debe serlo en áreas en las cuales la violencia política no pasa de ser una molestia ocasional cuya carga puede ser delegada en administradores.

De otra parte, al considerar la inseguridad dentro de un rango de obstáculos para la actividad agraria, entrevistas realizadas por Roberto Junguito concluyen que para el conjunto de encuestados ella está por debajo de la falta de incentivos y de la ineficiencia institucional y en el mismo nivel que el comportamiento de los mercados internacionales[10]. Además, al discriminar según actividad de los interrogados entre economistas y dirigentes gremiales, campesinos, políticos y funcionarios, no se encuentran diferencias en los rangos descritos respecto a influencia de las variables. Ello muestra que salvo algún afán más bien publicitario, la inseguridad es percibida como uno más entre los factores que pueden afectar la producción.

Finalmente, conviene examinar con algún detalle las dimensiones regionales de los factores de inseguridad y violencia que pueden generar incertidumbre, a efectos de

[7] Jairo Morales Nitero, *Bases para la formulación de una política de desarrollo en regiones ganaderas de violencia social,* Bogotá, julio de 1982.

[8] Gerard Martín, *Desarrollo Económico sindicalismo y proceso de paz en Urabá,* agosto de 1986.

[9] Roberto Junguito, *El Sector Agropecuario y la Política Macroeconómica en Colombia.* Mimeo, abril de 1988.

cualificar los posibles efectos sobre la actividad agropecuaria.

Hemos seleccionado cuatro factores, además de los homicidios, que desempeñan un papel relevante como elementos indicativos de la inseguridad y la violencia y que pueden generar incertidumbre: (i) El secuestro efectuado por la guerrilla; (ii) las acciones armadas, que incluyen enfrentamientos, emboscadas, actos terroristas, hostigamiento y ataques a instalaciones o poblaciones; (iii) la población rural bajo cualquier tipo de presión, como un indicador del área real de acción de la guerrilla, y (iv) las invasiones de tierras, que independientemente de si son o no justas, se convierten en todo caso en un importante factor de incertidumbre. Estos indicadores se recogen en los cuadros 2 y 3 y en los mapas 1 y 2.

CUADRO 2

RESUMEN DE SECUESTROS, ACCIONES ARMADAS Y POBLACION RURAL BAJO PRESION DE LOS GRUPOS GUERRILLEROS[a]

Enero 86 – Diciembre 87

Departamento	No. Secuestros	No. Acciones Armadas[b]	Población Rural bajo presión[c] (o/o)	Población Total bajo presión (o/o)
Santander	27	116	51.5	19.0
Cesar	26	28	24.9	10.0
Norte de Santander	24	63	33.8	11.0
Antioquia	17	340	16.5	5.5
Caquetá	16	33	88.0	45.0
Meta	13	33	59.9	21.0
Cauca	13	101	16.0	10.4
Arauca	13	87	61.8	26.4
Huila	10	52	52.0	23.0
Bolívar	10	25	14.0	4.7
Cundinamarca	6	60	14.6	8.0
Sucre	6	3	13.4	6.2
Córdoba	5	53	23.6	13.0
Tolima	5	33	18.6	8.3
Casanare	5	28	30.1	19.6
Putumayo	3	28	53.4	35.7
Guaviare	3	13	80.0	88.0
Caldas	2	11	32.0	12.0
Boyacá	1	26	16.3	10.0
Magdalena	1	9	14.4	6.0
Valle	1	121	20.9	3.8
Risaralda	1	6	22.2	7.0

(a) FARC, EPL, ELN y M-19.
(b) Incluye: Contactos armados, emboscadas, acciones terroristas, hostigamientos, ataque a instalaciones y poblaciones.
(c) Se obtiene de la población rural departamental en cada caso.

Fuente: DAS y estimativos de la Consejería Presidencial para la reconciliación, normalización y rehabilitación.

CUADRO 3

EVALUACION DEPARTAMENTOS CON CONFLICTOS POR LA TIERRA
1987

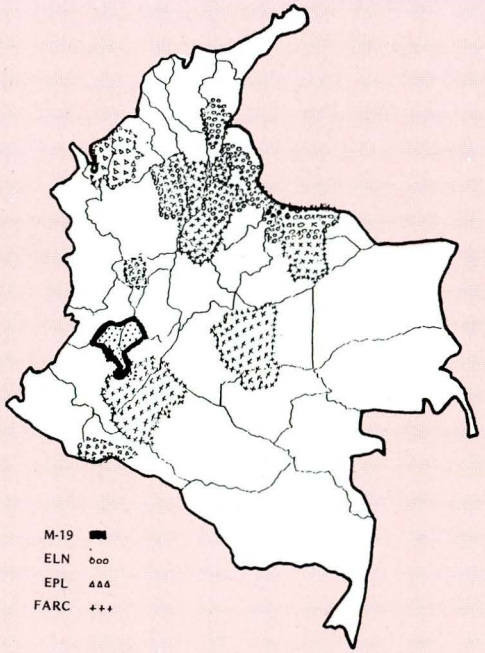
Departamento	No. Municipios	No. Predios en conflic.	Area Total (Has)	No Ocupantes
Atlántico	9	9	5.099	217
Antioquia	14	44	21.031	2.490
Bolívar	3	3	157	155
Cauca	10	34	3.244	2.707
Cesar	8	28	17.729	718
Cundinamarca	5	10	2.288	62
Córdoba	7	15	10.535	596
Huila	1	2	924	177
Magdalena	12	39	21.610	936
Meta	7	18	101.031	394
Nariño	1	2	70	15
Putumayo	3	1	210	24
Nte. Santander	4	9	2.760	208
Caldas-Risaralda	2	1	53	60
Santander	6	12	4.403	229
Tolima	1	1	386	55
Sucre	15	46	20.473	2.645
TOTALES	108	279	215.756	11.541

Fuente: INCORA – ANUC.

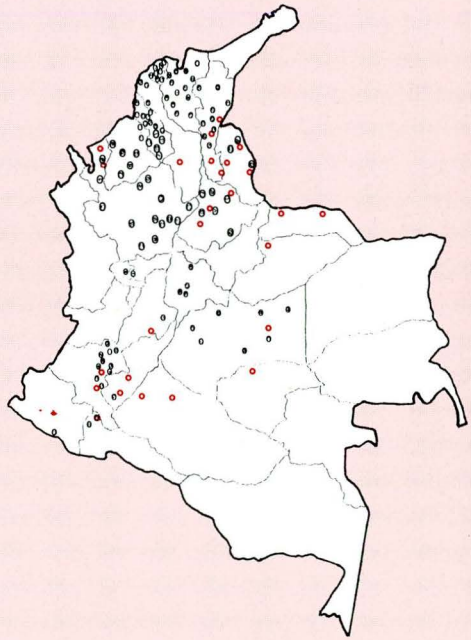
Evidentemente la población bajo algún tipo de presión (secuestro, extorsión, amedrentamiento, influencia, etc.) es significativamente alta y representa el 7.9% de la población del país y el 23.6% de la población rural. En algunos casos, como Caquetá y Guaviare supera el 80% de la población rural; por encima del 50% se encuentran Meta, Arauca, Huila y Putumayo y en todas las regiones se encuentra por encima del 15%, cifras de suyo inquietantes. Por otra parte, las invasiones de tierras afectaron en 1987, 215.756 hectáreas especialmente en Antioquia, Cesar, Sucre, Córdoba, Meta, en tanto que los secuestros afectaron especialmente los Santanderes, Cesar, Antioquia y Caquetá y en menor medida Meta, Cauca, Arauca, Huila y Bolívar.

Un observador que desprevenidamente viera por separado los indicadores y su diaria evolución, llegaría, sin duda a sobreestimar considerablemente su significación. Mucho me temo que estamos expuestos a un diario bombardeo de noticias sueltas e inquietantes que dejan en el lector de prensa la sensación de un desbarajuste global que afecta por igual todas las zonas del país. Al cruzar los indicadores sin embargo, se encuentra que no son estrictamente coincidentes, es decir, los secuestros no son siempre coincidentes con las acciones armadas y ni estas con las tomas de tierra. De hecho, cada factor de inseguridad es más intenso en unas zonas que en otras y la coincidencia de los indicadores sólo se presenta en el sur del Huila, oriente del Cauca, centro y occiden-

MAPA 1
CONCENTRACION DE LAS ACCIONES ARMADAS DE LOS GRUPOS GUERRILLEROS 1986 – 1987



MAPA 2
CONCENTRACION GEOGRAFICA DE LOS SECUESTROS DE LA GUERRILLA Y DE LOS MUNICIPIOS CON CONFLICTO POR LA TIERRA



- Concentración de los secuestros de la guerrilla entre enero de 1986 y abril de 1988.
- Municipios con conflicto por la tierra, según información INCORA-ANUC.

CUADRO 4

GRADO DE INTENSIDAD POR REGIONES DE LA VIOLENCIA EN COLOMBIA

	Acción Armada	Secuestros	Toma de Tierras	Población bajo presión (%)
S. Huila	xx	xx	x	52.0
Oriente Cauca	xxx	xx	xxx	16.0
Centro - Occ. Norte Santander	xxx	xxx	x	51.0
Urabá Sur Occidente-Córdoba	xx	x	xx	16.5
Cesar Sur	x	xxx	xx	24.0
Arauca	xx	x		61.8
Meta	x	xx		
Norte de Santander	xx	xxx	x	33.8
Casanare	x			
Caquetá	x	xxx		30.1
S. Tolima	x	x		8.6
N. del Huila				
S. Oriente Valle	xxx			20.9
Magdalena		x	xxx	14.4
Sucre	x	x	xxx	13.4
Cundinamarca	xx	x	x	14.6
S. Oriente Antioquia			x	16.5

INTENSIDAD
xxx = Alta
xx = Media
x = Baja

Fuentes: Cuadros 1 y 2 y mapas 1,2.

te de Santander, Urabá y suroccidente de Córdoba, como se describe en el cuadro 4. Evidentemente, estas zonas se constituyen en las áreas más críticas del país en materia de orden público.

Por otra parte, los acontecimientos recientes señalan con preocupación hacia la Costa Norte, Cesar, Sucre y Córdoba principalmente, en las cuales, de no resolverse pronto la presión sobre la tierra, pueden generarse dificultades de considerable magnitud hacia el futuro.

En rigor, cada una de las áreas críticas está más o menos localizada y las actividades económicas sobre las cuales recae la presión de la inseguridad puede ser más o menos identificada. Sin duda, los efectos de la relación, narcotráfico-guerrilla lograron durante un tiempo incrementar los salarios en algunas zonas especialmente en Caquetá, Vichada y Guaviare, donde los salarios al menos hasta 1986, estuvieron más del 40% por encima del promedio rural nacional[10]. La caída del precio "de la coca" en esas zonas, no sólo incrementó el conflicto entre narcotráfico y guerrilla, sino que dejó una

[10] Hernando José Gómez, *op. cit.* en esta revista, pág. 105

vasta masa campesina con pocas posibilidades de supervivencia.

No disponemos de información desagregada sobre la producción en las zonas críticas, pero un indicador podría ser el crédito del Fondo Financiero Agropecuario para siembras de corto y mediano plazo y para la actividad ganadera. Cabe recordar que el crédito de corto plazo aumentó entre 1986 y 1987 en un 4.19%. Sin embargo, en Cauca disminuyó 44.6%, en Cesar 50.2%, en Norte de Santander 94.2% y en Santander 44.9%. El de mediano plazo aumentó 26.09%, pero en Cauca bajó en 34%, en Santander 41.2%, en Norte de Santander 67.9% y en Arauca 61.3%. Igualmente, la reducción del crédito para ganadería fue del 70% en Caquetá y cercano al 30% en Antioquia y Cesar, el crédito para ceba disminuyó más del 50% en Bolívar, Cauca, Huila y Norte de Santander y en más del 40% en las otras regiones críticas. Igual comportamiento tuvo el crédito para ganadería de doble propósito.

Hay que ser cuidadoso sin embargo, con cualquier conclusión relativa a responsabilizar exclusivamente a la inseguridad de la caída del crédito en las actividades de esas regiones, pues se sabe que especialmente en ganadería, factores como el ciclo ganadero están incidiendo en la demanda de crédito.

Adicionalmente, es necesario tener en cuenta que por lo general sólo una parte de cada una de las regiones está realmente afectada por actividades guerrilleras. Una forma gruesa para estimar el impacto de la inseguridad sobre el conjunto de la actividad agropecuaria nacional es estimar la contribución de las regiones críticas al PIB y suponer que en cada región la parte afectada del producto agropecuario regional es equivalente a la población bajo presión en la respectiva región. Los resultados de este ejercicio se presentan en el cuadro 5.

De hecho la suma del producto agropecuario de los departamentos críticos representa el 33.52% del PIB agropecuario total. Sin embargo, como las proporciones de las poblaciones afectadas en cada región van desde el 16% en Antioquia hasta el 60% en el Meta, el producto agropecuario real-

CUADRO 5

CALCULO DE LA PROPORCION DE LA PRODUCCION AGROPECUARIA AFECTADA POR LA VIOLENCIA
(%)

	Población Rural Bajo Presión	PIB Agropec. Regional/ PIB Agropec. Nacional	Produc. Agrop. Nacional Afectado	Producc. Agrop. Regional/ PIB Regional Total	Producto Regional Total afectado
Huila	52.0	2.51	1.30	37.7	19.6
Cauca	16.0	3.08	0.49	49.9	8.0
Santander	51.0	4.77	2.43	23.1	11.8
Antioquia	16.0	6.80	1.08	12.5	2.0
Meta	59.9	3.16	1.89	53.0	31.7
Córdoba	23.6	6.23	1.47	58.4	13.9
Cesar	24.9	4.37	1.08	47.4	11.8
N. de Santander	33.8	2.60	0.88	31.5	10.6
Total Nacional		33.52	10.62		

Fuente: Cuadro 1 y Anexo 1.

mente afectado equivalente al 10.6% del total agropecuario nacional, a partir del cual podría estimarse el efecto sobre la tasa de crecimiento del sector agropecuario.

En realidad, este impacto global parece relativamente bajo como quiera que las regiones que más contribuyen en el PIB agropecuario, como Cundinamarca, Valle y las zonas cafeteras, no están asediadas por conflictos significativos. Sin embargo, a nivel regional, los efectos son mucho más pronunciados precisamente por la composición de las actividades económicas en las regiones críticas. Haciendo el mismo ejercicio a nivel regional cuyos resultados aparecen también en el cuadro 5, se encuentra que mientras en Antioquia el producto regional afectado es sólo del 2%, y en Cauca el 8.0%, en regiones como Meta asciende al 31.7%, en el Huila al 19.6% y en las demás regiones supera el 10%, efectos que de alguna manera son indicativos de los grados de respuesta regionales a las situaciones de conflicto.

Será necesario insistir en que la capacidad de la violencia para generar incertidumbre depende no sólo de las percepciones que se tengan sobre ella y sobre su potencialidad para expandirse sino de sus alcances reales respecto de las actividades productivas. En cuanto a lo primero, quizá nos estemos equivocando doblemente al atribuirle para fines publicitarios efectos macroeconómicos que no tiene y al sobreestimar las posibilidades de derrotarla por la vía de la fuerza. En cuanto a lo segundo, si bien los efectos no tienen el alcance global que suele atribuírseles, existe un potencial de propagación que tampoco puede subestimarse y que requiere de esfuerzos globables y regionales antes de que comprometa áreas vitales de la economía.

ANEXO 1

DISTRIBUCION PORCENTUAL DEL PIB Y DEL PIB AGROPECUARIO POR DEPARTAMENTOS

	PIB AGROPECUARIO con respecto al PIB total del Depto. %	PIB Agropecuario con respecto al PIB Agropecuario Nacional %
Antioquia	12.5 (f)	6.80
Atlántico	6.2 (a)	1.13
Bolívar	34.1 (a)	5.71
Boyacá	41.8 (b)	5.91
Caldas	27.1 (b)	2.83
Caquetá	–	–
Cauca	49.9 (c)	3.08
Cesar	47.4 (a)	4.37
Córdoba	58.4 (a)	6.23
Cundinamarca (sin Bogotá)	49.0 (c)	20.81
Chocó	8.3 (a)	0.77
Huila	37.7 (a)	2.51
La Guajira	17.5 (a)	0.69
Magdalena	55.9 (a)	4.82
Meta	53.0 (a)	3.16
Nariño	29.5 (b)	2.27
Norte de Santander	31.5 (c)	2.60
Quindío	28.5 (a)	1.21
Risaralda	18.9 (a)	1.62
Santander	23.1 (b)	4.77
Sucre	74.3 (a)	4.37
Tolima	47.7 (b)	7.77
Valle del Cauca	13.7 (b)	6.52
Total	98.01	100.00

Notas:
(a) 1980
(b) 1981
(c) 1982
(d) 1983
(e) 1984
(f) 1985

Fuente: DNP-UDRU, Diagnóstico regional y urbano, 1987.
* Cuentas Regionales de Colombia 1960-1975. DNP 1977.

LECTURAS DE ECONOMIA

Editada por el Departamento de Economía y el Centro de Investigaciones Económicas –CIE–. Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Antioquia.

No. 22. Enero-abril de 1987

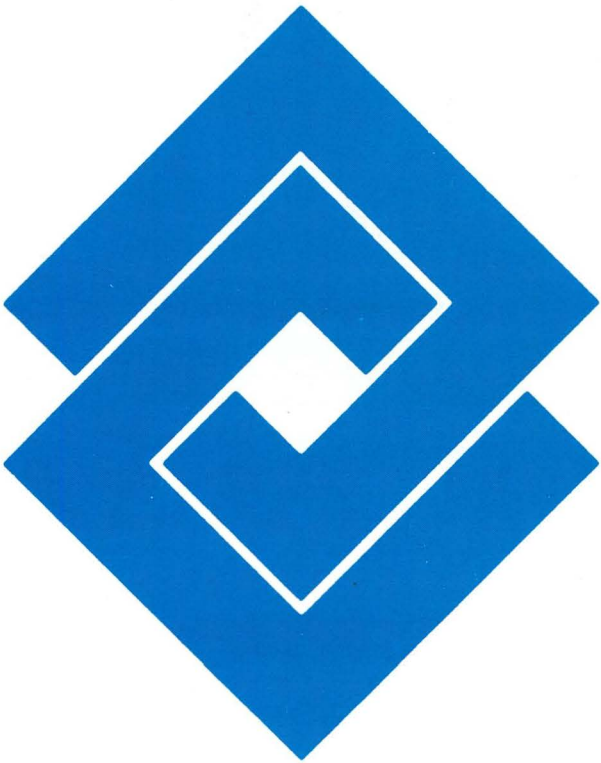
Marc W. Herold y Nicholas Kozlow: *Una nueva división internacional del trabajo en la Cuenca del Caribe: ¿la materialización de un fantasma?.* Marta Luz Henao y Oliva Sierra: *El sector informal en Colombia: realizaciones y posibilidades.* Darío Vélez, Guillermo Pérez y Javier Ramírez: *La medición de la pobreza: una discusión metodológica.* Jean Cartelier: *Teoría del valor o heterodoxia monetaria: los términos de una opción.* Rodney Maddock: *A propósito de la Misión Chenery: la importancia de las medidas de duración del desempleo.* María Teresa Uribe de Hincapié: *El legado intelectual de Antonio Gramsci: a propósito del cincuentenario de su muerte.* Gonzalo Betancur: *Gunnar Myrdal. In Memoriam.* José Alberto Muñoz y Mario Gaviria: *Las políticas para el sector externo colombiano. 1982-1986: el éxito de la heterodoxia.*

Separata. Gonzalo Paredes, Hernán Zambrano, Mariano Arango, Tarcisio Siabato, CEGA, Darío Fajardo y Fernando Bernal: *Economía Campesina: espacio económico y políticas.*

No. 23. Mayo-agosto de 1987

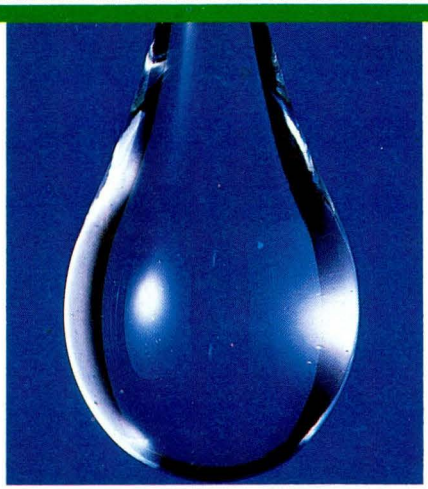
Adolfo Meisel: *Por qué se disipó el dinamismo industrial de Barranquilla en la posguerra.* Jorge Cáceres: *La Teoría General de Keynes y su pertinencia para el caso colombiano.* Alvaro Lobo: *El subsidio al precio del oro en Colombia.* Oliva Sierra: *La tasa natural de desempleo: crítica a la curva de Phillips.* Carlos Esteban Posada: *Lauchlin Currie y la macroeconomía convencional: una interpretación.* Darío Vélez, Guillermo Pérez y Javier Ramírez: *Indices de pobreza y funciones de bienestar.*

Valor de la suscripción anual (tres números). Colombia: Ordinaria. $1.500. Estudiantes (anexar constancia). $1.200. Exterior: US$ 40. Correspondencia, canje y suscripciones: Lecturas de Economía. Universidad de Antioquia. Apartado 1226. Medellín. Colombia.



Banco de Occidente

Pensamos como usted,
lo que vale es la gente.



EFICACIA

Somos eficaces en la solución de las necesidades de nuestros clientes y en la atención de sus intereses.

Corporación Financiera Nacional S.A., donde sus negocios son claros, nítidos y transparentes como una gota de agua.

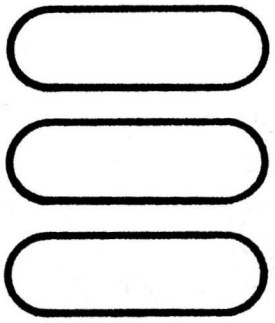
CORPORACION
FINANCIERA
NACIONAL S.A.

Fuente de progreso.

colección estudios CIEPLAN

Número especial

23



NEOESTRUCTURALISMO, NEOMONETARISMO Y PROCESOS DE AJUSTE EN AMERICA LATINA

El desarrollo económico de América Latina y el marco internacional: 1950-86	Ricardo Ffrench-Davis Oscar Muñoz
Del estructuralismo al neoestructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo	Nora Lustig
Monetarismo y neo-estructuralismo: lecciones macroeconómicas	Andrés Velasco
Reflexiones acerca del debate sobre los orígenes de la industrialización latinoamericana y de su entorno ideológico	Mauricio Rojas
Desindustrialización y reestructuración industrial en América Latina	Carlos Ominami
Estrategias financieras latinoamericanas: la experiencia del Cono Sur	Roberto Zahler
La crisis de la deuda externa y las políticas de ajuste estructural en América Latina.	Sebastián Edwards
América Latina y la condicionalidad del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial	Patricio Meller

Suscripción: 3 números US$ 28 c. Aéreo.
Colección Estudios CIEPLAN aparece los meses de junio y diciembre.
Editado por CIEPLAN, Av. C. Colón 3494, Casilla 16496, Correo 9, Santiago, Chile.

CUADERNOS DE ECONOMIA

Año 24 DICIEMBRE 1987 Nº 73

Estimación de una demanda dinámica por trabajo.
Patricio Rojas

Salarios mínimos y medios: análisis de la causalidad. Los casos de Argentina, Brasil y Chile.
M. Paldam, Luis Riveros.

Proceso de endeudamiento externo y ajuste de precios.
Hugo E. Albornoz.

Ahorro interno y crecimiento económico: Un enfoque de Cuentas Nacionales.
Mario A. Gutiérrez U.

Modelo de valuación de activos de capital y riesgo financiero.
Rodrigo de la Cuadra G., Victor García O.

Interacción entre la tasa de interés por los depósitos a plazo y la calidad de los servicios en cuenta corriente.
Enrique Marshall F.

El teorema de extracción de señales y la estimación de parámetros variables: una nota.
Raúl Labán.

PRECIO SUSCRIPCION ANUAL (CUATRIMESTRAL). 1987

INSTITUCIONES

Chile	$	2.500
América Latina	US$	36 (incluye envío aéreo)
Europa y U.S.A.	US$	42 (incluye envío aéreo)

Enviar pedidos de suscripción y cheque o giro (libre de comisiones y gastos bancarios) a la orden de :

Instituto de Economía, Universidad Católica de Chile
Oficina de Publicaciones
Casilla 274-V, Correo 21
Santiago-Chile