

Carta Financiera es una publicación de la Asociación Nacional de Instituciones Financieras - ANIF

Resolución nº 002012 de 1975
Tarifa postal reducida 604 de Adpostal
ISSN nº 0120-343

DIRECTOR
Santiago Montenegro Trujillo

SUBDIRECTOR
José Leibovich Goldenberg

INVESTIGADORES ANIF
Blanca Llorente
Ximena Lombana
Paula García
Zenaida Acosta
Rodrigo Moreira
Juan Guillermo Caicedo
Diego Fernando Prada

PRODUCCIÓN ELECTRÓNICA
Luz Stella Sánchez
Sandra Venegas Espinosa

DISEÑO CARÁTULA
Anif

FOTOGRAFÍAS
Federación Nacional de Cafeteros

IMPRESIÓN
Procesos Gráficos

DIRECTORA DE PUBLICIDAD Y MERCADEO
María Inés Vanegas
Publimarch Ltda Tel. 312 45 03

EJECUTIVA DE CUENTA
Claudia Patricia Sánchez



SUSCRIPCIONES
Lida Yaneth Barrios Calle 70 A nº 7-86
Tels 310 15 00 / 310 18 60 / 312 44 70
9800 11 99 07
Fax 235 59 47 / 312 45 50 Bogotá

CORREO ELECTRÓNICO Anif@cable.net.co

INTERNET <http://www.Anif.org>

Se prohíbe la publicación parcial o total de los artículos de Carta Financiera sin previa autorización

editorial

- 4 | El futuro del café
- 6 | Regreso al campo

café

- 8 | Análisis de la crisis actual del café y sus salidas
Jorge Cárdenas Gutiérrez
- 14 | Colombia y la crisis del café
Olivier Lafourcade
- 18 | Instituciones cafeteras: enseñanzas para el futuro
Gabriel Rosas Vega
- 23 | La visión de los exportadores de café
Jorge E. Lozano Mancera
- 25 | La visión de Juan Camilo sobre la
caficultura en Colombia
Juan Camilo Restrepo
- 30 | Situación y perspectivas de la caficultura colombiana
- 35 | Hacia una nueva política de comercialización

actualidad económica

- 39 | Las PYME con gran potencial de crecimiento
- 42 | El bajo nivel de crédito:
¿problema de oferta o de demanda?
- 46 | Moneda y crédito
- 49 | Industria, comercio y construcción
- 51 | Bimestre legal
- 54 | Crónica macroeconómica

economía internacional

- 57 | Estados Unidos: la crisis de septiembre
y los analistas periféricos
- 62 | Brasil: la samba no se baila como el tango
- 66 | Argentina. Duhalde: ¿llegará a 2003?

sociedad

- 69 | Una charla con Daniel Pécaut
- 76 | Amartya Sen: la guerra y la pobreza
Eduardo Posada Carbo

torre de marfil

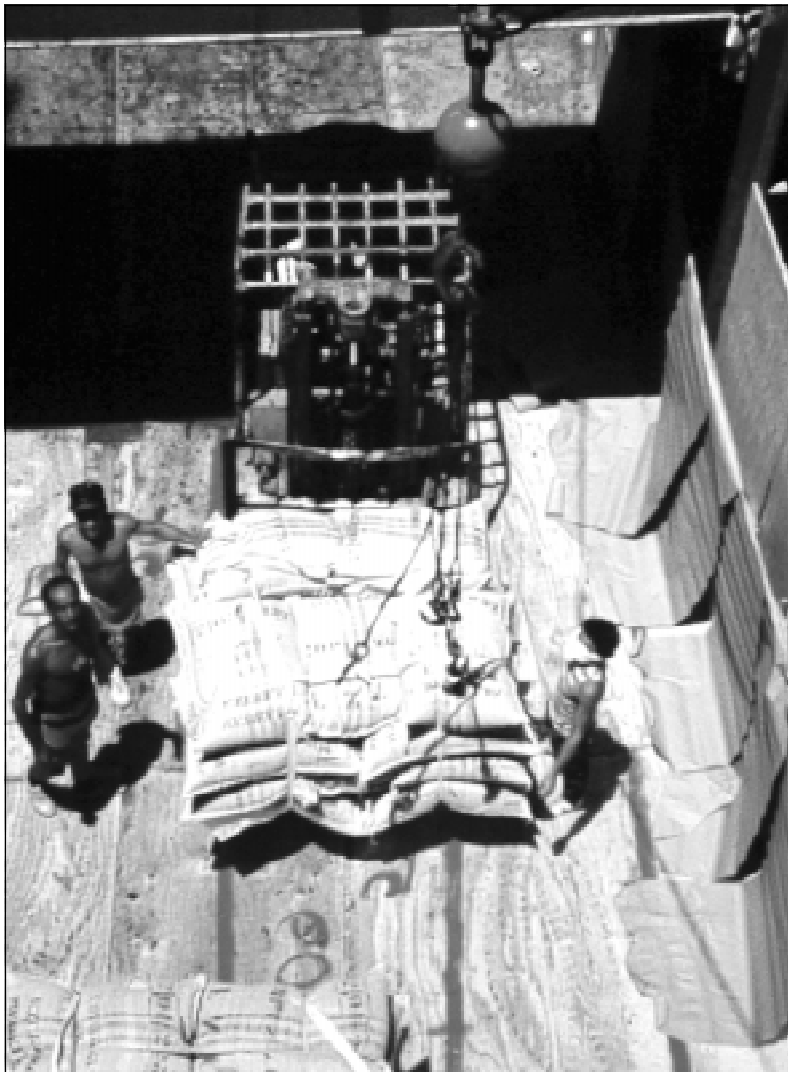
- 78 | Stiglitz, sus aportes y la economía colombiana
Fernando Tenjo Galarza

eventos

- 87 | Seminarios y conferencias

Colombia y la crisis del café

lecciones de la experiencia del Banco Mundial



Olivier Lafourcade afirma que, más allá de los bajos precios, la industria cafetera de Colombia debería prestar atención a temas de manejo de riesgo, de diferenciación de productos y mercados, cambios institucionales y estabilidad socioeconómica. El Banco Mundial está interesado en prestar su apoyo a Colombia en estos temas.*

*Resumen de la ponencia presentada por Olivier Lafourcade, Director del Banco Mundial para Colombia, Venezuela y México, en el Foro del Café, organizado por Anif y el Banco Mundial el 5 de octubre de 2001 en el Hotel Tequendama.

La reciente crisis del café está golpeando a varios países latinoamericanos donde el grano representa un alto porcentaje de las exportaciones agrícolas y en la mayoría de los casos es la principal fuente de ingresos de los pequeños productores. El impacto es particularmente notorio en Colombia, donde en diversas zonas los servicios principales, incluso los de educación y salud, están estrechamente ligados a una efectiva producción y comercialización del café. En las últimas décadas, el Banco Mundial ha aprendido algunas lecciones que pueden ser útiles para enfrentar esta crisis.

Antecedentes

En todo el mundo, las instituciones que por décadas caracterizaron la comercialización de los productos básicos tales como el café, han cambiado en forma dramática. A partir de un cierto período, los gobiernos vieron la intervención en los mercados de productos básicos como un impedimento para crecer, poco funcional y financieramente insostenible. Desde los años ochenta, una serie de eventos y acciones, que incluyeron programas de ajuste estructural por parte del Banco Mundial y otras instituciones multilaterales, aceleraron el paso de las reformas en el sector agrícola. Por ejemplo, en 1985, menos de una tercera parte de los países productores de café dependían de sistemas privados de mercadeo sin la influencia de organismos de gobierno. Una década más tarde, sólo en pocos países productores de café, los gobiernos influyen directamente en el mercado y el precio, aunque en varios siguen influyendo en el nivel de la producción.

El incremento del papel del sector privado, como resultado de la liberalización de los procesos para muchos de los productos básicos, ha implicado un cambio significativo en los préstamos del Banco; pasando de la financiación directa para producción de estos bienes, a reformas de política sectorial y desarrollo agrícola o rural más integrado, enfocado al elemento del bien público o a las distorsiones y factores externos que afectan su desarrollo.

Después de 1979, el Banco prohibió la financiación directa de programas de desarrollo de productos básicos como café, cacao y té, pues estos productos tenían baja elasticidad precio-demanda, así que cualquier incremento en la producción reduciría los ingresos globales del café y de los otros países productores. Hoy, el Banco continúa absteniéndose de financiar programas que apunten a la expansión de la producción de café directamente (o de cualquier otro producto básico). En lo referente al café, se dedica más a proyectos que influyan positivamente en el medio ambiente (Ej. café amigable con la biodiversidad, secadores solares.) y al desarrollo de instituciones locales que ayuden a los pequeños productores a manejar mejor los riesgos del mercado (Ej. acceso a bolsas y seguros de precios.).

Alta producción: Brasil y Vietnam

Últimamente, el Banco Mundial ha sido acusado de haber financiado la gran expansión cafetera en Vietnam, y contribuido indirectamente a la baja de los precios mundiales. Estas acusaciones distan enormemente de la realidad. El Banco inició los préstamos a Vietnam en 1994 y participó, como lo hace en muchos otros países incluyendo a América Latina, en la financiación de programas que promueven la competitividad y productividad. En este respecto, el Banco Mundial asesora a los países clientes en la definición de criterios económicos, los cuales no están dirigidos a cultivos específicos.

En Vietnam, el Banco financió proyectos de desarrollo en el sector rural y agrícola sólo después de 1996, los cuales fueron efectivos en 1998. En estos proyectos, el Banco no determinó directamente el uso que se le daría a las líneas de crédito establecidas en las instituciones financieras del país, dado que el uso de estos recursos se guiaría principalmente por el criterio de competitividad y rentabilidad rural. Vietnam pudo haber decidido, como país soberano, destinar algunos de estos recursos al café. Pero aun suponiendo que el dinero fue utilizado en su totalidad para la expansión del café a partir de los préstamos del Banco al sector agrícola, esto habría podido financiar únicamente 3% de la expansión. Además, teniendo en cuenta los tiempos que tardan los cafetos en producir, claramente no se puede atribuir la extraordinaria expansión de la producción de café en Vietnam, a los préstamos del Banco Mundial.

Lo que sí es claro, según reportes de campo, es que Vietnam tiene aún más cafetos plantados de los que son registrados en las indicaciones oficiales, y siguen financiando más. Asimismo, mientras muchos ojos están apuntando hacia Vietnam, no olvidemos que Brasil ha contribuido a la actual sobreproducción en un nivel similar o aún mayor. Brasil cuenta con 6 mil millones de cafetos en total, y todavía tiene grandes cantidades de nuevos árboles apenas empezando su fase productiva y muchos están ubicados en zonas en las que son menos susceptibles al congelamiento, que anteriormente fue un gran determinante de su producción.

Enfoque sobre cuatro temas relevantes

La discusión sobre quién es responsable por la crisis de sobreoferta y bajos precios, puede esconder temas que son más relevantes para Colombia en las actuales circunstancias y que merecen más atención. Estos temas son:

- La volatilidad de los ingresos provenientes de los productos básicos.
- La naturaleza cambiante, tanto de la demanda para los productos, como su posición competitiva.
- La estructura interna de la industria cafetera.
- La estabilidad política, económica y social.

a) El Banco Mundial ha reconocido que el asunto de cómo manejar las consecuencias negativas de la volatilidad del ingreso por estos productos es un problema de gran importancia, no sólo para los productores, sino también para el país. La experiencia e investigación del Banco nos lleva a la conclusión de que muchos programas de estabilización de precios, comunes en los años ochenta, no fueron ni efectivos ni económicamente viables, y que en ocasiones fueron un obstáculo al crecimiento. Entonces ahora estamos explorando si las organizaciones campesinas y las pequeñas empresas, que son especialmente vulnerables, pueden mitigar el riesgo si extienden su alcance a los mercados (como las bolsas), o si se desarrollan mejores instrumentos de manejo de riesgo asociados a los mercados que sean accesibles a los que más lo necesitan. La respuesta a esta pregunta ha sido el enfoque de la iniciativa del Grupo de Trabajo Internacional para el Manejo de Riesgo para Productos Básicos (ITF) liderado por el Banco Mundial, el cual está dispuesto a apoyar al gobierno en estos temas.

b) Más que nunca, los mercados de productos básicos como el café, enfrentan una fuerte competencia entre proveedores para compradores industriales de grandes cantidades. En estos mercados, aunque exigen un cierto nivel de calidad, el precio es el mayor factor distintivo entre los competidores. Por otro lado, hay mercados para estos productos que, aunque mucho más pequeños, brindan precios significativamente superiores y representan otra manera de competir que se determina por características específicas, como procesos y factores de calidad. En ambos casos, el que mejor maneja el valor de los procesos (Ej. control de calidad, tostar, soluble.) y la diferenciación (Ej. empaque, marca, venta al consumidor.) de los productos es el que más éxito tiene y el que controla la cadena del negocio.

Para Colombia ha sido difícil competir con las inversiones y factores productivos de países como Brasil y Vietnam para el mercado 'industrializado'. Tanto así, que en mercados claves como Alemania, Colombia ha perdido casi la mitad de sus ventas en menos de diez años. En los mercados diferenciados, Colombia mantiene algo de su superioridad, pero ahora surge una nueva ola de competencia en varios de esos mercados, nichos tales como el *gourmet* y el orgánico. Colombia necesita enfrentar estas realidades de manera clara y coherente, para diseñar un plan de acción efectivo, a través del cual pueda recuperar sus mercados o conquistar nuevos. Entre éstos está el mercado interno, el cual tiene distintas posibilidades.


c) Sin embargo, estos puntos son sólo parte de la respuesta a una crisis que hay que abordar también en forma general. La amenaza de una repentina escalada y consecuente caída de los precios continuará, como en todos los productos básicos, así que los subsidios a los cafeteros no pueden servir como una respuesta permanente al dilema. Parece que este ciclo de los precios será más largo que lo usual, debido a los cambios estructurales en la producción global, y a que los

bajos precios actuales se mantendrán por algún tiempo. En este contexto, todos los gobiernos que enfrentan esta crisis deberán encontrar mejores enfoques, en lugar de limitarse a soportar las 'bajas' y mitigar la crisis mientras se espera un cambio de condiciones. Por tanto, el apoyo a los productores de café no debe ser considerado como una alternativa a los ajustes estructurales necesarios, sino como parte de un concepto y plan de acción más amplios.

Quizás sea el momento adecuado para adelantar un análisis del sector cafetero y de hacer sugerencias acerca de su reestructuración y posible reposicionamiento. Así será posible examinar la estructura, los costos y las ventajas competitivas del sector.

Obviamente el mercado está saturado —y los precios— y sus posibles tendencias en el futuro indican que algunos productores necesitarán retirarse. Sin embargo, no está claro quiénes van a salir y cómo. Este cambio implica grandes y dolorosos sacrificios para productores, trabajadores y sus familias. Esto deberá evaluarse a largo plazo y no sólo en términos de la reciente introducción de sistemas de soporte y pagos, dado que es claro que el gobierno no está en posición de continuarlos indefinidamente. Entonces, será importante preguntar si las organizaciones e instituciones del sector cafetero, gubernamentales y no-gubernamentales y en el campo rural en general, son capaces y tienen los recursos para manejar de manera equitativa, las situaciones implícitas en estos cambios rápidos. Por ejemplo, en cuanto a los programas enfocados al mejoramiento de la productividad, con propuestas para sacar de producción a algunas zonas, y programas de renovación diseñados para reducir la edad promedio de los cafetos existentes, éstos podrían ser más enfocados, y posiblemente mejor aplicados, a la luz de la crisis actual y las posibles alternativas de uso de la tierra y apoyo financiero.

d) Parece cierto que algunos cambios son casi inevitables. Pero es sumamente importante que éstos sean implementados y manejados de tal manera que minimicen los efectos negativos para el pueblo, no sólo al corto plazo sino también al largo plazo. Tener esta perspectiva minimiza la desestabilización política y económica. Sin embargo, parece claro que muchas familias serán afectadas, así que es necesario que se implementen políticas y programas para mitigar el impacto sobre ellas.

Siempre es útil ver a las crisis como oportunidades. Esta puede ser una oportunidad para revisar y redefinir funciones, para volverse más eficaz y más competitivo. Colombia tiene mucha experiencia y capacidad y, como país, está mejor posicionado que muchos otros para enfrentar estos nuevos retos. El Banco Mundial está dispuesto a prestar su apoyo en estos cuatro temas de manejo de riesgo, diferenciación de productos y mercados, apoyo a instituciones, y estabilidad socioeconómica para respaldar al gobierno en el proceso de tomar las medidas necesarias y cuidadosamente planificadas, para mejorar la grave situación en que se encuentra el sector cafetero .

Asuntos financieros y monetarios

Agosto 8. Relación de solvencia. El Decreto 1720 estableció la relación mínima de solvencia de los establecimientos de crédito en 9%. Según el Decreto se entiende por relación de solvencia el valor del patrimonio técnico dividido por el valor de los activos ponderados por nivel de riesgo crediticio y de mercado.

Septiembre 11. Findeter. Por medio del Acuerdo 004, la Financiera de Desarrollo Territorial S. A., Findeter, adoptó el reglamento de crédito para las operaciones de redescuento de proyectos financiados por Findeter, con el fin de invertir los recursos de tal manera que generen beneficios reales para la comunidad.

Septiembre 27. Riesgos de mercado. Circular Externa No. 042 de la Superintendencia Bancaria actualizó las metodologías de medición de riesgos de mercado y estableció los criterios prudenciales dentro de los cuales se deben enmarcar los procesos de medición, control y gestión de estos riesgos. Se entien-

de por riesgo de mercado la posibilidad de que un establecimiento de crédito incurra en pérdidas y se disminuya el valor de su patrimonio técnico como consecuencia de cambios en el precio de los instrumentos financieros en los que la entidad mantenga posiciones dentro o fuera del balance.

Octubre 1°. Títulos de tesorería. La Resolución 1992 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público reguló la colocación por subasta en el mercado primario de “Títulos de Tesorería, TES-clase B”, destinados a financiar operaciones temporales de tesorería. Determinó que el Ministerio de Hacienda y Crédito Público–Dirección General del Tesoro Nacional establecería para cada semana, la fecha de emisión de los títulos, los plazos y los montos a su-
bastar en términos de valor de costo.

Octubre 4. Programa de Creadores de Mercado para Títulos de Deuda Pública. La Resolución 2020 modificó parcialmen-

te la Resolución 2886 de 2000 y estableció la fórmula para medir el desempeño de las entidades participantes en el Programa de Creadores de Mercado para Títulos de Deuda Pública en los mercados primario y secundario.

Octubre 26. Riesgo crediticio. La Circular Externa No. 50 de la Superintendencia Bancaria modificó el capítulo II de la Circular Externa No. 100 de 1995, referente a gestión de riesgo crediticio, antes Evaluación de Cartera de Créditos y de Contratos de Leasing.

Octubre 31. Sector asegurador. La Circular 051 de la Superintendencia Bancaria modificó los planes de cuentas para el sistema financiero y el sector asegurador, para armonizar la codificación y la dinámica a los lineamientos del capítulo II de la Circular Básica Contable y Financiera. Además creó el código 260550 –Bonos Opcionalmente Convertibles en Acciones–, en el Plan Único de Cuentas para el Sistema Financiero, para el manejo contable de esta clase de títulos de inversión.

Noviembre 1°. Compra-venta de valores. El Decreto 2341 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público dictó normas tendientes a garantizar que las operaciones de compra-venta de valores (operaciones con títulos de renta fija y renta variable, operaciones con títulos emitidos en procesos de titularización, y operaciones repo activas) realizadas en el país por los inversionistas institucionales, se realicen a través de un sistema electrónico transaccional administrado por el Banco de la República o por una entidad vigilada por la Superintendencia de Valores.

Noviembre 9. Títulos hipotecarios. La Resolución 0775 de la Superintendencia de Valores señaló los requisitos y condiciones para la emisión y colocación de títulos hipotecarios para la financiación de vivienda, derivados de procesos de titularización de activos hipotecarios. Consideró activos admisibles para la titularización hipotecaria los constituidos con: (i) créditos otorgados para la construcción o adquisición de vivienda, (ii) de-

rechos sobre dichos créditos, incluyendo sus garantías, (iii) bonos hipotecarios, (iv) títulos emitidos en desarrollo de procesos de titularización hipotecaria de que trata la Ley 546 de 1999; o mediante la transferencia de los mencionados activos a sociedades fiduciarias en su calidad de administradoras de patrimonios autónomos.

Noviembre 16. Registro de Reaseguradores y Corredores de Reaseguro del Exterior (REACOEX),
La Circular Externa No.

054 de la Superintendencia Bancaria modificó el numeral 9, Capítulo Quinto, Título I de la Circular Externa 007 de 1996 para hacer más expedita la inscripción en el REACOEX. A la vez reitera la responsabilidad que tienen los administradores de las entidades de seguros de efectuar su propio análisis de riesgo y escoger a sus reaseguradores del exterior de acuerdo con las políticas y estrategias corporativas adoptadas por los miembros de sus juntas directivas.

manda interna y externa de los mismos y a que su aprovechamiento se realice en forma armónica con los principios y normas de explotación racional de los recursos naturales no renovables y del ambiente.

Septiembre 8. Contribución a la CREG. La

Resolución 113 de 2001 de la Comisión de Regulación de Energía y Gas, señaló que el porcentaje de la contribución que deben pagar las entidades reguladas por la CREG en el año 2001 es de 0.67268388% del valor de los gastos de funcionamiento.

Temas varios

Junio 11. Vigilancia entidades territoriales. La Contraloría General de la República, por medio de la Resolución 05217 reglamentó la vigilancia y el control fiscal de las entidades territoriales que incumplan los límites de gastos establecidos en la Ley 617 de 2000, la certificación de ingresos para efectos de categorización, el seguimiento a los programas de saneamiento fiscal y financiero y la verificación a los límites de gastos en el nivel nacional.

Julio 30. Zona de libre comercio. La Ley 661 aprobó el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica entre los gobiernos de Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela, países miembros de la Comunidad Andina, y Brasil, (suscrito en Montevideo el 12 de agosto de 1999). El objeto del acuerdo es establecer márgenes de prefe-

rencia fijos, como un primer paso para la creación de una Zona de Libre Comercio entre la Comunidad Andina y MERCOSUR.

Septiembre 14. Fondo de Ahorro y Estabilización Petrolera. El Decreto 1939 reglamentó el artículo 133 de la Ley 633 de 2000, el cual autoriza, por una sola vez, para que los municipios y departamentos productores de hidrocarburos, dispongan del reintegro de sus derechos en el Fondo de Ahorro y Estabilización Petrolera, para destinarlo exclusivamente al pago de deuda. Adicionalmente, reglamentó, para la asignación a los municipios y departamentos no productores de hidrocarburos, con destinación exclusiva al pago de la deuda causada por la financiación de proyectos y programas de desarrollo 

Asuntos tributarios

Agosto 3. Retención en la fuente. El Decreto 1626 reglamentó parcialmente la Ley 633 de 2000 y el Estatuto Tributario y estableció la tarifa de retención en la fuente del impuesto sobre las ventas en operaciones con tarjetas de crédito y/o débito en 10% la tarifa de retención en la fuente para las empresas de servicios temporales 2%; de aseo y/o vigilancia 3% y arrendamiento de bienes diferentes a los

inmuebles, 4%; y la tarifa de retención en la fuente para servicios públicos, 2.5%.

Octubre 26. Interés moratorio. El Decreto 2262 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público determinó que la tasa de interés moratorio para efectos tributarios que regirá entre el 1º de noviembre de 2001 y el 28 de febrero de 2002, sería del 34.13% anual.

Asuntos mineros y energéticos

Agosto 15. Código de Minas. Por medio de la Ley 685 se expidió el Código de Minas el cual tiene como objetivos: (i) fomentar la exploración técnica y

la explotación de recursos mineros de propiedad estatal y privada; (ii) estimular estas actividades en orden a satisfacer los requerimientos de la de-

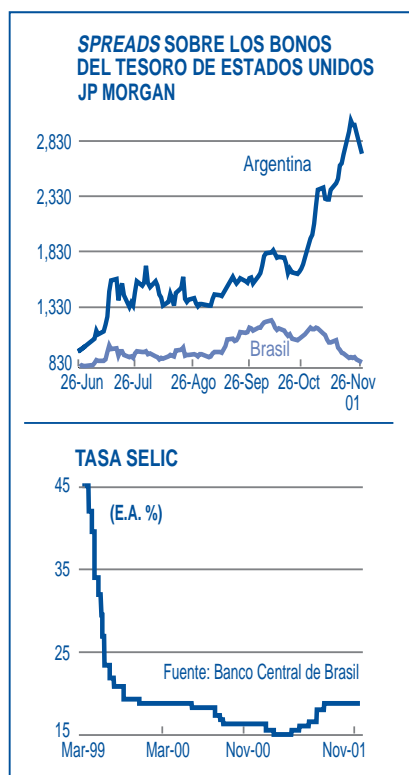
Brasil:

la samba no se baila

como el tango

Acosada por la crisis de la deuda argentina, la economía brasileña enfrenta también otros problemas que han debilitado su desempeño en el año y oscurecen las perspectivas para el próximo. La desaceleración de la economía mundial, el racionamiento eléctrico y la incertidumbre generada por las elecciones en octubre del año entrante, se han unido a las dificultades por las que atraviesa su vecino, el tercer destino de sus exportaciones detrás de Estados Unidos y la Eurozona. Sin embargo, el caos que muchos esperaban ocurriera en Brasil cuando Argentina entrara en dificultades, no ha sucedido.

Después de que la economía creciera 4.5% en 2000, los pronósticos oficiales preveían que en 2001 el desempeño sería similar. Sin embargo, al avanzar el año las estimaciones se fueron desinflando y el consenso de analistas espera que el PIB del Brasil cierre el año con una expansión entre 1% y 2%. La pérdida del ritmo de la actividad económica ha sido evidente: en el primer trimestre el PIB se expandió 4.5% frente al mismo período del año anterior, para el segundo la tasa se redujo a 1.82%, tras la corrección realizada por el IGBE (el instituto de estadística del país), que había arrojado unos resultados que señalaban un crecimiento de 0.79%. Esto



generó entre algunos analistas ciertas suspicacias ya que la revisión, además de darse en casi todos los sectores, fue en muchos casos exagerada. Los datos para el tercer trimestre muestran que la economía creció 0.34% anual (la menor tasa desde el tercer trimestre de 1999), y apenas si creció con respecto al trimestre anterior (0.05%). La pro-

ducción, que en agosto creció 0.3% con respecto al mes anterior, rompiendo la tendencia descendente que se había iniciado en marzo, continuó con niveles similares a los del año anterior. Adicionalmente, el desempleo ha venido subiendo desde septiembre y en octubre se ubicó en 6.9%, lo que hace esperar que el desempeño económico se resienta durante el segundo semestre.

El real: la primera víctima

Desde que se inició el Plan Real en 1994 con el objetivo de bajar las altas tasas de inflación, reestructurar el sistema financiero y consolidar el ajuste fiscal, la moneda ha enfrentado tres grandes crisis internacionales (el 'efecto tequila' y las crisis asiática y rusa). Más recientemente, sufrió las consecuencias de la moratoria de la deuda del estado de Minas Gerais, tras lo cual las autoridades tomaron la decisión de dejar flotar la moneda y establecieron una política de *inflation targeting* en enero de 1999. La última amenaza proviene de Argentina, país con el que Brasil tiene estrechos lazos comerciales en virtud de los acuerdos del Mercosur, y que comienza a conocerse como el 'efecto tango'.

A pesar de que en noviembre el real comenzó a ganar terreno frente al dólar, la depreciación de la moneda continúa siendo elevada. En noviembre la devaluación llegó a 37% anual, luego de alcanzar su pico en octubre, mes en el que la tasa de cambio tuvo una variación anual de 51%. En su mayor medida, la debilidad de la moneda ha estado asociada con la desconfianza de los inversionistas internacionales ante el aumento en las probabilidades de una cesación de pagos por parte de Argentina. Muchos ya consideran, entre ellos Standard & Poor's, que la pretensión del gobierno de reestructurar US\$95,000 millones de su deuda, en la que los tenedores de títulos argentinos deben aceptar menores rendimientos, equivale a una cesación de pagos.

Si bien es cierto que la crisis argentina ha presionado el tipo de cambio, también es un hecho que la autoridad monetaria brasileña venía ejerciendo fuertes recortes en la tasa de interés de referencia (Selic), pues ésta pasó de 45% a comienzos de 1999 a 15.25% en los primeros meses de este año. Estas agresivas disminuciones generaron presiones inflacionarias y cambiarias en 2001, que obligaron al Banco Central a retroceder en su política. Así, a partir de marzo debieron aumentar de nuevo la tasa de interés, en momentos en los que el entorno mundial comenzaba a dar muestras de desaceleración. Desde que la Reunión del Comité de Política Monetaria (COPOM), inició la subida en la tasa de interés el pasado julio, ésta ha aumentado 375 puntos básicos, quedando en 19%. Desde entonces la Selic se ha mantenido inalterada, pese a que existen sectores que insisten en la existencia de un margen que permitiría reducirla a 18%. Así, mientras Estados Unidos y Europa combaten la recesión con bajas en las tasas de interés, medida que ha sido seguida por varios países, Brasil hace lo contrario. Los recuerdos de la hiperinflación que el país vivió no hace muchos años han impedido una relajación en materia de tasas de interés, más aun, en momen-

tos en que se superará el techo establecido de inflación de 6% para este año. En octubre los precios al consumidor subieron 7.19%, y vienen superando el techo de la meta de inflación desde febrero.

El ajuste a las nuevas condiciones

La elevada tasa de interés, que según Global Invest, en términos reales la tercera más alta del mundo después de la de Argentina y la de Polonia, unida a la debilidad de la moneda, han elevado la deuda interna del país, dado que gran parte está atada al dólar o a las tasas de interés. La deuda pública interna federal llegó a R\$629 mil millones en septiembre. Más del 31% de ésta, se encuentra atada al dólar, siendo la participación más alta de este tipo de deuda en la historia del país. La vulnerabilidad de Brasil ante la crisis argentina radica principalmente en la necesidad que tiene el país del mercado externo para cerrar sus necesidades de financiamiento. Debido a los menores flujos de inversión extranjera, ocasionados por la desconfianza de los inversores ante un contagio de la situación en Argentina, las autoridades económicas brasileñas han tenido que recurrir a otros instrumentos para cerrar la brecha en la balanza de pagos. El Banco Central estima que la inversión extranjera directa pasará de cerca de US\$33,000 millones el año pasado a US\$19,000 millones en 2001 y a US\$16,000 millones el próximo año.

La defensa del valor del real se ha llevado buena parte de los esfuerzos de la autoridad monetaria en el año, lo que no ha evitado la devaluación y el incumplimiento de la meta de inflación. Aparte de elevar la tasa de interés, el Banco Central ha echado mano a sus reservas: por ejemplo, a mediados de julio perdió US\$1,800 millones sin poder evitar que la tasa de cambio alcanzara los R\$2.57 por dólar. Finalizando septiembre, pese a la venta de bonos atados al dólar por un valor de US\$1,700 millones, la moneda volvió

a caer y se depreció 3% entre el 20 y el 21 del mes. Finalmente, en septiembre la imposición de un encaje de 10% sobre los depósitos, medida que había sido abolida dos años atrás, se ha convertido en el último esfuerzo del Banco, que espera una contracción en la oferta monetaria del orden de los R\$10,000 millones.

La elevada devaluación ha tenido como resultado una disminución en las importaciones y un incremento, aunque no muy notable al compararse con la debilidad de la moneda, en las exportaciones. En octubre las importaciones fueron de US\$4,754 millones, decreciendo 8.2% frente al mismo mes del año pasado, mientras que las exportaciones alcanzaron US\$5,003 millones, con un incremento anual de 7.7%. El superávit en la balanza comercial, que en lo corrido del año se acerca a los US\$1,500 millones, si bien inicia el ajuste necesario para cerrar la brecha externa, no es suficiente para aliviar el saldo negativo de la cuenta corriente que alcanzó un déficit de US\$904 millones en septiembre, y que acumula un saldo negativo de US\$17,420 millones en 2001, mayor a los US\$15,625 millones que se acumulaban en septiembre de 2000. El encaje a los depósitos que reduce el crédito disponible, así como las altas tasas de interés, deprimen la demanda y afectan negativamente a las importaciones, lo que las convierte en un factor adicional para ayudar a cerrar el déficit externo. El Banco Central estima que éste caerá de US\$24,600 millones el año pasado a US\$20,600 millones para el año 2001.

Brasil no es Argentina

A comienzos de agosto, Brasil logró con el FMI un nuevo acuerdo *stand-by* por US\$15,650 millones para mejorar la posición externa del país y darle tranquilidad al mercado ante una posible cesación de pagos de Argentina. El 28 de septiembre recibió los primeros US\$4,700 millones, lo que tranquilizó a los mercados. De hecho, a finales de octubre el real empezó a

ganar terreno frente al dólar. Así mismo, mientras el 20 de noviembre el *spread* argentino superaba los 3,000 puntos básicos, el riesgo país de Brasil continuaba con la tendencia descendente, al pasar de los 1,185 pb que registró el 2 de noviembre a los 904 pb el 22 de noviembre.

Como se mencionó anteriormente, la mejora en la balanza comercial en octubre, que registró un saldo positivo de US\$249 millones, y el superávit primario que el país continúa mostrando, que en el acumulado anual llegó a los R\$41,208 millones, superando el compromiso con el FMI de R\$40,200 millones para el año (3.5% del PIB), y que hasta ahora ha garantizado que el gobierno sirva la deuda, han acallado a quienes apostaban que un empeoramiento de las condiciones argentinas tendría efectos negativos inmediatos y fuertes sobre la economía brasileña.

La Bolsa de Sao Paulo, luego de perder gran terreno durante el año, en octubre comenzó a mostrar una mejora significativa. Su índice, el Bovespa, ha ganado desde el 26 de septiembre, fecha en que alcanzó el menor valor en el año, 37.5%. Aunque algunos analistas consideran que este repunte podría ser temporal, otros inversionistas han empezado a invertir en empresas brasileñas porque consideran que los precios de sus acciones han caído lo suficiente como para hacerlas atractivas. A esto se suma la sensación de que lo peor del racionamiento eléctrico ya pasó. Las nuevas metas de ahorro de energía, con excepción del noreste de Brasil donde siguen siendo elevadas, se han reducido. Esto rebajará los altos costos que las firmas han tenido que asumir. Todo sucede en momentos en los que algunos empiezan a apostar por una recuperación de Estados Unidos, principal destino de las exportaciones entre el primero y segundo trimestre del próximo año, mientras la confianza sobre los buenos resultados de la campaña en Afganistán, ha aumentado.

Mientras todo ello ocurre, el Ministro de Finanzas brasileño y funcionarios del Banco Central han hecho extensas giras por el mundo para hacerle notar a los inversionistas que Brasil está en muchas mejores condiciones que Argentina, y que el país está lejos de una crisis de balanza de pagos.

¿Todos contra Lula?


La mayor duda radica en la incertidumbre política alrededor de los resultados de las elecciones presidenciales a realizarse en octubre de 2002. El candi-



dato al que los empresarios e inversionistas temen, Luiz Inacio Lula da Silva, del izquierdista Partido de los Trabajadores (PT), viene punteando en las encuestas. En la más reciente, realizada en noviembre por Ibope, el candidato obtuvo el primer lugar con 30% en la preferencia de voto. Lula se ha mostrado partidario de una reestructuración negociada de la deuda y de políticas de carácter más intervencionista, lo que genera inquietud sobre el abandono de la disciplina fiscal con la que se ha comprometido el gobierno ante el FMI.

En elecciones anteriores Lula ha ganado en las encuestas, pero ha perdi-

do la opción de llegar al Palacio de Planalto debido a alianzas entre los distintos partidos. El PMDB –Partido del Movimiento Democrático Brasileño–, uno de los partidos miembros de la actual alianza gobernante, anunció que lanzará su propio candidato para las elecciones, debilitando la posición del PSDB –Partido de la Social Democracia Brasileña–, el partido del presidente Cardoso. El ex presidente Itamar Franco, precandidato del PMDB y actual gobernador de Minas Gerais –quien anunció el default de enero de 1999–, tiene 7% de preferencia en la encuesta, empatado con Anthony Garatino, gobernador de Río y candidato de PSB –Partido Socialista Brasileño–. El candidato del PSDB, actual Ministro de Salud, José Serra, obtuvo apenas 5% del favoritismo. La verdadera sorpresa es la actual gobernadora del estado de Maranhao, Roseana Sarney, hija del ex presidente José Sarney, quien representando al PFL –Partido del Frente Liberal– obtuvo 17% de la intención de voto en la encuesta. Sin embargo, todavía está muy lejos del primer lugar. Tal parece que la única forma de atajar al candidato del PT, consistirá en una nueva coalición como la que llevó al poder a Cardoso en las últimas elecciones. El problema radica en quién será el elegido para ser la cabeza de la alianza, en momentos en los que el candidato del partido gobernante tiene una posición muy débil en los sondeos y los escándalos por corrupción, que terminaron en la destitución del presidente del senado Jader Barbalho, del PMDB, han alejado más a los partidos.

Si bien el país se ha visto afectado, la situación en Brasil, lejos de lo que muchos esperaban ante el empeoramiento de la crisis en Argentina, no es desesperada. Hasta ahora, las autoridades han logrado desligar, en cierta medida, a Brasil del riesgo de Argentina. El mayor reto consistirá en cerrar la brecha externa sin ahogar la actividad económica, por lo menos hasta que la economía mundial repunte, en un contexto en el que la incertidumbre política será el principal obstáculo para lograrlo. 

El bajo nivel de crédito: ¿problema de oferta o de demanda?

Antecedentes

A mediados de 1998, hace más de tres años, la economía colombiana empezó a experimentar la peor crisis económica y financiera que haya sufrido desde la crisis de 1930. Los indicadores de déficit fiscal del sector público no financiero y déficit en cuenta corriente habían llegado a niveles de -3,9% y -5,3%, claramente insostenibles. El exceso de gasto (público y privado) sobre el ingreso había venido creciendo de manera exagerada. Sólo cuando los mercados internacionales de capitales reaccionaron a la crisis rusa, brasileña y asiática, restringiendo en la práctica la financiación a los mercados emergentes, Colombia tuvo

que hacer un ajuste forzado de su economía.

En 1998, las tasas de interés llegaron a niveles exageradamente altos (Gráfico 1). En 1999, el PIB se contrajo -4,3%, la tasa de cambio real se depreció 24%. Las consecuencias sobre el sector financiero y los deudores, no se hicieron esperar: la cartera vencida se disparó (Gráfico 2) y la cartera total se contrajo en términos reales. A pesar de que la tendencia observada recientemente es positiva, a agosto pasado la cartera total todavía crecía a tasas negativas, siendo el crédito de consumo el único que ya está mostrando tasas de crecimiento positivas.

El balance de la situación es que a agosto pasado la cartera total era

-33% inferior en términos reales a la de diciembre de 1997 y como proporción del PIB, el crédito pasó de representar 39.7% en esa fecha a 25.2% en la actualidad. Esta disminución de 14 puntos reales manifiesta claramente un problema que requiere explicación.

El mercado de crédito

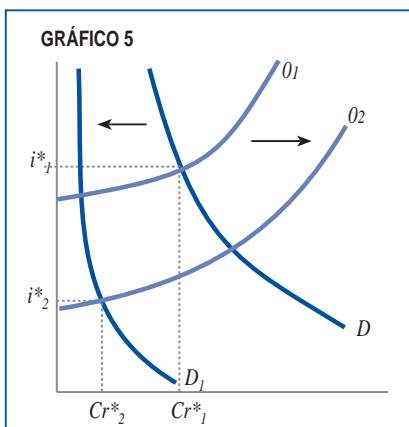
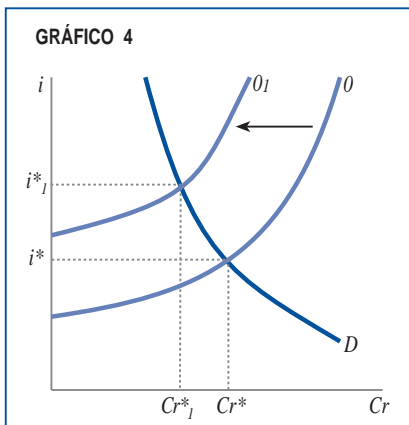
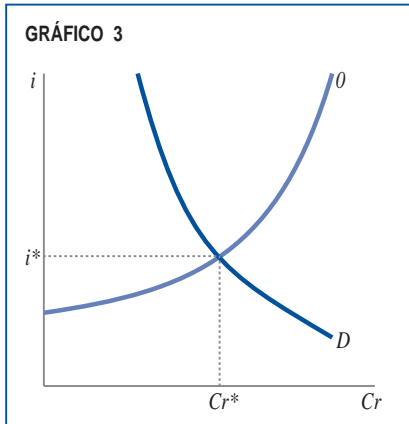
Aunque el mercado de crédito es de competencia imperfecta, puede ser útil hacer una representación sencilla del mismo como si fuera un mercado competitivo para comprender por qué permanece hoy el crédito en niveles bajos, a pesar de que las tasas de interés de la economía han descendido, después de la situación crítica vivida entre mediados de 1998 y 1999.

En una situación normal, el volumen de crédito y la tasa de interés están determinados por la intersección de la oferta y la demanda de crédito. La función de la oferta de crédito es bastante elástica a un nivel dado de tasa de interés que está determinada –en buena medida– por la autoridad monetaria. Esto lleva a que sea la demanda de crédito la que determine el nivel de crédito de la economía (Gráfico 3).

En la coyuntura de crisis que se vivió, la autoridad monetaria se vio en la necesidad de subir las tasas de interés para evitar una maxidevaluación, lo



cual se tradujo en una subida generalizada de las tasas de interés de la economía. Dada la demanda de crédito, el nuevo equilibrio se dio a una tasa de interés más alta y un volumen de crédito menor (Gráfico 4).



En la coyuntura actual, posterior a la crisis, la autoridad monetaria ha permitido que las tasas de interés retornen a niveles bajos. Sin embargo, la demanda de crédito se ha desplazado hacia la izquierda, imposibilitando que el volumen de crédito crezca (Gráfico 5). La contracción de la demanda de crédito se debe a tres razones fundamentales: 1. La demanda de crédito está vinculada al nivel de actividad económica. Mientras ésta no repunte es difícil pensar que la demanda de crédito aumente. 2. La demanda de crédito está asociada con las expectativas del futuro de la economía, las cuales no están despejadas por la incertidumbre en torno al proceso de paz, la falta de ajuste fiscal y el cambio en las reglas de juego (reformas tributarias y fallos económicos de la Corte Constitucional). 3. Las empresas aprendieron de la crisis, se han vuelto más eficientes en el uso del crédito y se han venido financiando con reinversión de utilidades y crédito de proveedores.

La segmentación del mercado

De otra parte, el mercado del crédito no es perfecto. En efecto, de un lado el mercado está segmentado. Como en todas las economías del mundo, las entidades financieras —especialmente después de crisis— se vuelven más rigurosas a la hora de prestar, por la mayor percepción de riesgo. Por ejemplo, la información confiable y las garantías siguen siendo un cuello de botella para que muchas PYME accedan a crédito. Se puede concluir que las entidades financieras fijan diferentes tasas de interés dependiendo de las desigualdades en el riesgo percibido.

De otro lado, el crédito hipotecario tiene una dinámica particular. Después de los fallos de la Corte Constitucional que decretaron la muerte del UPAC, las reliquidaciones de los créditos vigentes y el establecimiento de

una tasa máxima para los créditos de vivienda, en la práctica acabó con el sistema de financiación de vivienda de largo plazo.

En efecto, la reacción ante estos fallos ha sido negativa para la reactivación del crédito y de la actividad constructora. Muchos deudores están esperando nuevas refinanciaciones y por ello, la cartera hipotecaria vencida se halla en niveles exageradamente altos. Esto ha inducido a algunos bancos hipotecarios a paralizar el otorgamiento de nuevos créditos, además del alto riesgo de que se produzca un desfase entre las tasas de captación de recursos en el mercado y la tasa máxima establecida para los créditos.

A pesar de que el gobierno viene desarrollando la titularizadora hipotecaria que busca conseguir recursos frescos en el mercado de capitales local para financiar vivienda, creemos que hasta que la Corte Constitucional no revise el fallo sobre la tasa máxima de los créditos, es difícil que vuelva a normalizarse el crédito al sector de la construcción de vivienda, tan importante para la generación de empleo.

Los márgenes

En los últimos meses ha habido una discusión pública en torno a las razones que han impedido que las tasas de interés de colocación del sistema financiero sean más bajas, dado que la política monetaria ha sido laxa. Algunos han argumentado que las entidades financieras no quieren prestar o que pretenden hacerse a unos márgenes extraordinarios aprovechando su poder de mercado.

La verdad es bien distinta. La razón por la cual los márgenes *ex-ante* se han mantenido altos en los últimos meses es que las entidades financieras han tenido que cubrirse frente a los riesgos de cartera vencida, los cuales hay que provisionar castigando los resultados económicos de las entidades.

En efecto, al calcular los márgenes *ex-post* (la diferencia entre la tasa de rendimiento promedio de las colocaciones y el costo promedio de los depósitos y exigibilidades), se concluye que éstos se redujeron entre 1996 y 1999, gracias a la apertura y a la mayor competencia en el sector financiero. Desde entonces han aumentado ligeramente, como consecuencia de nuevas cargas a que ha sido sometido el sector (inversiones forzosas, baja a la remuneración de los encajes, nuevos impuestos, etc.) y por la incertidumbre general sobre el futuro de la economía¹. Se concluye que los márgenes *ex-post* no son especialmente altos, si se comparan con países de similar nivel de desarrollo al colombiano.


Una práctica que ayudaría notablemente a reducir los márgenes *ex-ante* sería la de volver a las buenas costumbres de cumplir y hacer cumplir los contratos. Los excesivos niveles de cartera vencida han sido —en parte— el resultado de un discurso ideológico populista que ha permeado importantes sectores de la opinión pública, el cual plantea la confrontación entre deudores y acreedores y toma partido por los primeros, desconociendo que ponen en peligro el ahorro de millones de colombianos depositado en las entidades financieras.

Recomposición de los activos del sector financiero: el gobierno ha ganado

Hay que reconocer que una parte importante de recursos que deben estar financiando al sector privado se han ido a financiar el alto déficit fiscal. Mientras que entre 1997-1998, la cartera productiva representaba 88% de los activos del sector finan-

El agente fiscal liberará los recursos que hoy están financiando el déficit fiscal y que deberían estar financiando al sector privado.

ciero y las inversiones de renta fija (papeles del gobierno) alcanzaban 6% a finales de 2000, esas participaciones habían cambiado, reduciéndose a 74% la cartera productiva y aumentando a 22% las inversiones en papeles del gobierno.

Se concluye, que en efecto se ha venido dando un proceso de desplazamiento del sector privado por el público, que ayuda a explicar, parcialmente, por qué el crédito al sector privado no repunta. El ajuste fiscal liberará los recursos que hoy están financiando el déficit fiscal y que deberían estar financiando al sector privado 

Conclusiones

En la actualidad, los bajos niveles de crédito observados al sector privado son el resultado de las consecuencias de una profunda crisis económica y financiera de la cual el país no ha terminado de recuperarse. La demanda de crédito se ha contraído a pesar de que las tasas de interés se hallan actualmente en niveles bajos, debido a que:

- la actividad productiva crece muy lentamente,
- las expectativas de los agentes económicos siguen siendo negativas sobre el futuro por la incertidumbre del proceso de paz, la falta de ajuste fiscal por la vía de menores gastos y la inseguridad jurídica, y
- las empresas aprendieron a ser más eficientes en el uso del crédito. Por su parte, las entidades financieras también aprendieron la lección de la crisis y han aumentado sus precauciones al momento de otorgar crédito.

De otra parte, una parte de la contracción del crédito tiene origen específico en la crisis del sistema UPAC y los fallos posteriores de la Corte Constitucional que estimularon la cultura del no pago e impusieron control a las tasas de los créditos de vivienda.

Finalmente, el déficit fiscal ha venido absorbiendo para su financiación recursos del sector privado, lo cual se ha traducido en que parte de lo que debería ser crédito para el sector privado, ha sido crédito para el sector público. La urgencia de disminuir el déficit fiscal por la vía de menores gastos, también ayudaría a liberar recursos para el sector privado.

¹ Reportes del emisor: “Tasas de interés y márgenes de intermediación”. Abril de 2001, No.23, Banco de la República.

Estados Unidos:

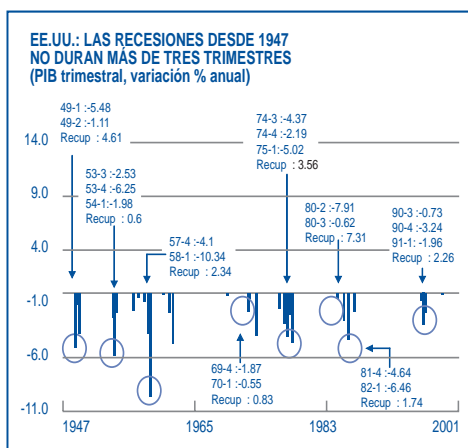
la crisis de septiembre y los analistas periféricos

Cuando ocurrieron los trágicos acontecimientos de septiembre pasado sobre territorio estadounidense, la bolsa de Nueva York aún no comenzaba su rueda habitual. No hubo tiempo. A las nueve y cuarenta y cinco de la mañana, las Torres Gemelas ya no existían. Vidas humanas, bienes materiales, símbolos: todo se derrumbó. Fue el Apocalipsis.

Y así interpretaron los hechos y sus consecuencias económicas los analistas y agentes del mercado. En pocas oportunidades hemos presenciado tantos y tan grandes equívocos como los publicados en los días siguientes de aquel martes negro. Lo que sucedió en esos días dejó bien en claro que los mercados son excesivamente pasionales y que los analistas no lo son menos. Un evidente cortoplacismo, tan propio de la agitada actividad bursátil, y el error tan usual de confundir el instrumento de medición con el fenómeno medido, hicieron que los anuncios de la crisis resultaran mucho más dramáticos que la crisis misma.

No se trata de minimizar la gravedad de los ataques terroristas, cuyas secuelas aún no han sido percibidas completamente ni lo serán en mucho tiempo. Por el contrario, resulta conveniente mostrar cómo el simplismo

reduccionista y la completa ausencia de memoria de muchos analistas económicos, termina por reducir casi hasta lo absurdo la interpretación de acontecimientos traumáticos y complejos que afectan a toda la sociedad.



¿Qué dijeron los analistas?

Durante los días que siguieron al ataque terrorista en el corazón de la economía más poderosa del planeta, vimos la alarma de analistas y comentaristas en el sentido de que la tragedia hundiría a Estados Unidos en la recesión y, con ello, a la economía mundial. Las caídas en las bolsas europeas, la pérdida de valor del dólar en esos mer-

cados y el desplome de las acciones en Nueva York apenas se reanudaron las operaciones el lunes siguiente, fueron el argumento predilecto de los profetas de la crisis.

El costo de la tragedia de aquel nuevo 'martes negro' es incalculable. Pero no se mide en dinero ni en la caída de los índices bursátiles. Es la pérdida de vidas humanas, el drama y el dolor de cada familia afectada y el profundo desarraigo y desconcierto colectivos donde se refleja su verdadera magnitud. Pero aun aceptando el patrón 'monetario', vemos que la simplicidad campeó por aquellos días.

La base productiva del país no fue dañada seriamente. La economía estadounidense es tan grande, que la pérdida real de valor económico producto de la destrucción de vidas y bienes, difícilmente —tal como lo estimó Krugman— podría alcanzar el 0.1% del PIB. El World Trade Center, de unos 4 millones de metros cuadrados, representa menos del 4% del área total de oficinas de Manhattan y una proporción insignificante de los 1.2 mil millones de metros cuadrados de la totalidad de Estados Unidos. En contrario de los argumentos catastróficos de muchos analistas, la pérdida física fue menor a lo inicialmente anticipado. Y además,

el esfuerzo de reconstrucción, la disposición de trabajadores, la contratación de maquinaria, operarios y firmas privadas –aunque suene cruel– constituyen gastos reactivadores, que de otro modo no hubiesen sido hechos. Se necesitarán edificios y oficinas nuevas; su construcción hace crecer el PIB. La explosión temporal del gasto público, al más puro estilo del olvidado keynesianismo, es reactivante. El análisis simplista sólo vio la destrucción y olvidó la construcción.

Sorprende, entonces, que el área de los negocios, donde se dispone de abundante información sobre el pasado y no sin cierta arrogancia se pretende tener la capacidad de predecir el futuro, haya sido el escenario de los mayores desaciertos. Algunos de los yerros más ilustrativos fueron los argumentos que sostuvieron que los ataques precipitarían a EE.UU. en la recesión, que la caída de la bolsa arrastraría a la economía hacia la contracción, además de establecer la noción de la guerra como un mal negocio y la mayor de las miopías históricas.

La bolsa, el PIB y la recesión estadounidense

Tal como fue previsto, la bolsa se desplomó apenas fue reabierta luego de cuatro días de receso. A pesar de que minutos antes el FED anunciaba un recorte extraordinario de las tasas de interés, medida sincronizada con el Banco Central Europeo, el índice Dow Jones perdió 7.13%, el Nasdaq 6.8% y el S&P 500, 4.9%. Nadie sabía hasta donde llegaría la caída y los operadores hacían sus apuestas. Quien compra cuando los precios están en baja, apuesta a que el precio suba para obtener una ganancia al momento de vender. Y quien vende al descubierto, cree que el precio seguirá bajando para luego comprar más barato. Este juego, que en circunstancias normales nada tiene de censurable, resulta odioso cuando el dolor y el desarraigo arrecian, mientras los mercados se ocupan de proteger sus activos. Un inversionista que vende acciones norteamericanas, para comprar oro o francos suizos –como

ocurrió dramáticamente durante los primeros cinco días de mercado luego del desastre– no está haciendo otra cosa que “salir corriendo con su plata”. Es lo normal, aunque se vea mal.

De ahí a sostener que caídas como las observadas llevan a la economía a la depresión, es un error bastante extendido. Primero, porque tal tipo de caídas, si están motivadas por cambios en el estado de ánimo, son rápidamente corregidas por el mercado. Y segundo, porque el mercado accionario –no así la “antigua” economía que ellos representan– es un juego de suma cero. Lo que alguien pierde, alguien lo gana. Si pierden quienes ahorran en acciones o simplemente ganan menos, lo gana quien compra acciones baratas cuando el mercado está deprimido. La riqueza global no se modifica.

No existe una relación estrecha de corto plazo entre el valor de las acciones y la dinámica de crecimiento real. Y es esta última variable –y no el valor de las acciones– lo que determina el auge o la recesión. Si bien se ha demostrado que el efecto riqueza asociado a cambios en el valor del portafolio de acciones afecta las decisiones de gasto de los ahorradores y, con ello, el componente de demanda del PIB, las caídas de las bolsas –producto del pánico– no tienen efecto real significativo por dos razones tan simples de entender como de olvidar:

- cuando las acciones pierden valor porque los tenedores quieren desprenderse de ellas (aumenta la oferta, baja su precio, se desploma la bolsa), ocurre un cambio en la forma en que se invierten y protegen los activos; acciones a oro, por ejemplo. La riqueza global no se ha modificado. Quien vendió barato un activo que había comprado caro y perdió, tiene su correspondiente ganador en el cazador de gangas que ahora compra barato un activo que luego se valorizará.
- las caídas ‘psicológicas’ de la bolsa, es decir, aquellas que no corresponden a reducción real de las ganancias de las empresas representadas por acciones, son rápidamente corregidas por el mercado, como veremos más adelante. Lo que importa desde el punto de

vista de los efectos reales es el comportamiento promedio a lo largo del año, o mejor aun, de varios años en la dinámica del precio de las acciones. Así, si la bolsa recupera lo perdido, el efecto riqueza es neutro y no tendrá efectos reales sobre el consumo.

Un ejercicio ilustrativo muestra que un dólar puesto en la bolsa hace 25 años, habría generado una utilidad del 5% en términos reales. La inversión alternativa, por ejemplo, en bonos del tesoro norteamericano, habría reportado utilidades del 3%, mientras que la actividad productiva generó una ganancia media del 12% anual.

El promedio de variación real del índice Dow Jones, por ejemplo, muestra una escasa correlación con las variaciones trimestrales del PIB. En el largo plazo, por el contrario, la relación es estrecha, pero lo es más con las ganancias/pérdidas de las empresas del sector real (cuya propiedad está representada por las acciones en la bolsa) que con el PIB.

Así, la caída de los principales índices bursátiles inmediatamente después de los ataques de septiembre, no implica pérdidas agregadas. Y mas aun, si bien la pérdida de valor nominal de las acciones fue muy grande (10.4% el Dow Jones, 16.05% el Nasdaq y 11.6% el índice S&P500), éstas se recuperaron en menos de dos meses. El Dow superó el mítico nivel de los 10000 puntos al comenzar diciembre, el Nasdaq en los 1963.1 puntos y el S&P en 1144.8, esto es, 20.1% por encima del nivel anterior al 11 de septiembre, 37.9% superior y 18.5% el último de los índices. La contracción de esos días, entonces, no modifica –por medio del efecto riqueza– las decisiones reales de gasto de los ahorradores.

Lo que sucede es que en comparación con los niveles alcanzados por la bolsa a comienzos de este año, momento a partir del cual se corrige la burbuja accionaria, las acciones no han parado de caer. Pero ello, es consecuencia y no causa, de la contracción global. Durante el primer semestre del año las empresas arrojaron pérdidas que, obviamente, desvalorizan las acciones.

La recesión

El PIB de Estados Unidos creció apenas 0.3% durante el segundo trimestre. Los ataques ocurrieron a mediados de septiembre, a 20 días de concluir el trimestre y cuando la economía norteamericana estaba ya prácticamente paralizada. Un crecimiento de 0.3% en términos reales, con un desempleo en un pico histórico y en aumento, si bien no responde a la definición usual de recesión, en la práctica, no es sino eso: una economía incapaz de aumentar la riqueza e incapaz de estimular —mediante su demanda— a otras economías dependientes del mundo. El impacto real de los ataques —que debe haberlos, sin duda— se sentirá, entonces, en la medición del crecimiento real del producto durante el cuarto trimestre del año.

Los ataques, ni la precipitaron, ni mucho menos la causaron. La actividad industrial y el PIB global se frenó exactamente un año antes, las ventas al detalle comenzaron a desacelerarse en marzo del año anterior, el gasto de consumo —que representa dos tercios del gasto agregado estadounidense— si bien aún permanece en terreno positivo, sosteniendo de paso a la actividad global, comenzó a disminuir su crecimiento a fin del primer trimestre del año pasado. Por su parte, la inversión fija se frenó el segundo trimestre del año anterior y entró en abierta contracción seis meses antes del último terrible septiembre.

La confianza del consumidor, si bien es cierto y completamente justificable, se desplomó tras los ataques de septiembre, se deterioraba desde finales del año anterior.

La crisis de crecimiento, entonces, venía de mucho atrás. De hecho, recientemente el National Bureau of Economic Research —que desde 1920 se dedica a seguir el curso del ciclo económico estadounidense y cuya conclusión es la más usual para aceptar o no la existencia de un período recesivo— sostuvo que la recesión comenzó en marzo de este año, un semestre antes de los ataques de septiembre, poniendo fin a diez años de expansión.

Un poco de historia

En una serie larga del Dow Jones se puede demostrar varios hechos que justifican esta afirmación. Con todo y su volatilidad, la ganancia media en el mercado de valores es muy cercana a la de los Bonos del Tesoro Norteamericano. Grandes caídas de la bolsa, vienen seguidas de rápidas recuperaciones. Desde 1896 hasta hoy, la variación diaria en el valor de las acciones ha sido al alza en 52.3% de los casos y a la baja en 47.2%. Esta diferencia favorable a los momentos de auge, explica porqué la tendencia de largo plazo en el valor de las acciones tiene un crecimiento exponencial, sobre todo después de la gran depresión de los años treinta, coincidente con el auge y hegemonía de la economía norteamericana en el mundo.

El tiempo en que el mercado corrige sus 'contracciones emocionales' es muy corto. Al inicio de la Primera Guerra Mundial, el 28 de julio de 1914, el Dow Jones cayó 3.53%. En los siguientes días, la bolsa perdió 6.97% en una sola jornada. El mercado de acciones fue cerrado hasta diciembre de ese año y cuando volvió a operar, el índice había perdido 24%. Y en menos de seis meses, el valor de las acciones ya había recuperado todo el terreno perdido, y durante todo el conflicto bélico las acciones aumentaron su valor a la nada despreciable tasa del 14% anual.

Algo similar ocurrió durante la Segunda Guerra Mundial. El impacto inicial del ataque japonés a Pearl Harbor contrajo en 3.5% y 2.9% la bolsa, los dos primeros días de mercado siguientes al bombardeo. En algo más de un mes, el Dow Jones se había recuperado. Y durante los casi cuatro años que duró la participación norteamericana en la guerra, hasta la capitulación de Japón en agosto de 1945, el valor de las acciones subió 59.9%, casi 12% de ganancias anuales. Claro, durante los años del conflicto, el PIB creció a tasas del orden de 17.5% anual.

La guerra de Corea no fue tampoco un mal momento para los negocios. El valor de las acciones aumentó 19.6%.

GRÁFICO 1
PRIMERA GUERRA MUNDIAL 1914-1919



GRÁFICO 2
PERÍODO DE ENTRE GUERRAS:
(desde Tratado de Versalles hasta Pearl Harbor)



GRÁFICO 3
LA GRAN DEPRESIÓN: sep.1929 - dic.1933



GRÁFICO 4
SEGUNDA GUERRA MUNDIAL 1941-1945

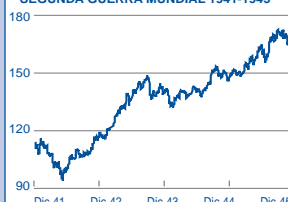


GRÁFICO 5
CONFLICTO DE COREA 1950-1953

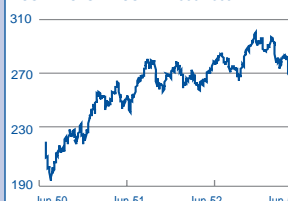
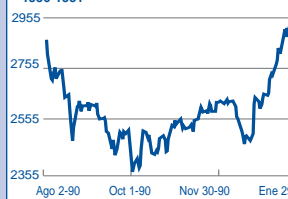


GRÁFICO 6
GUERRA DE VIETNAM 1965-1973



GRÁFICO 7
EL CONFLICTO DEL GOLFO PÉRSICO
1990-1991



En esta oportunidad, el mercado ni siquiera reaccionó a la baja al inicio del conflicto bélico. El crecimiento del PIB durante la guerra fue de 6.2% en promedio anual.

Vietnam no fue la excepción. Desde el inicio de los bombardeos sobre la península de Indochina hasta el retiro de las tropas norteamericanas en marzo de 1973, el Dow aumentó 5%, luego de que durante 1969 y parte de 1970 hubiera perdido valor, en consonancia con la desaceleración real de ese último año.

Un hecho más reciente fue el conflicto del Golfo Pérsico a comienzos de la década. Desde la invasión iraquí Kuwait, a comienzos de 1990, y tras todo el período de negociaciones diplomáticas anterior a la participación directa de Estados Unidos contra Irak, la bolsa perdió -4.75%. Pues bien, al otro día de comenzadas las acciones militares sobre Irak, el 19 de enero de 1991, el Dow Jones comenzó una recuperación de tal fuerza, que menos de dos meses después ya había recuperado todo el terreno perdido y las acciones costaban 18.8% por encima del valor anterior al inicio del conflicto armado. Claro, la economía global venía saliendo de la última crisis recesiva de tres trimestres del período junio/90-marzo/91.

En esta oportunidad, la bolsa se desplomó junto con las Torres Gemelas. Luego de la primera caída del lunes 17 de septiembre, del 7.13%, la bolsa continuó cayendo hasta el día 24 del mismo mes. En ese momento, el índice industrial había perdido 10.43%. El impacto inicial fue la cuarta caída diaria más grande desde 1869, pero entre las grandes contracciones de la bolsa, la duración del período bajista fue de los más cortos: sólo cinco días.

Y el tiempo en recuperar todo el camino perdido tampoco fue largo, si se lo compara con otros episodios históricos del último siglo. En este caso, tardó exactamente cuarenta días el Dow Jones en volver al nivel anterior al hecho; mientras que el Nasdaq y el S&P500 tomaron sólo 19 días.

La guerra no es mal negocio

No tratamos de convencer que el inicio de la guerra saca a una economía de la crisis de crecimiento. Pero sí que es evidente que el esfuerzo bélico no es un mal negocio para la economía, siempre y cuando ésta no destruya la infraestructura física ni el capital humano. La razón es muy simple. La movilización de tropas y equipos, así como el ciclo acelerado de producción-destrucción-producción-reemplazo de munición y equipos, no es otra cosa que gasto público. La contribución al PIB del gasto de defensa, que a menudo es de ataque, es enorme. Y se trata de un gasto público socialmente tolerado, sobre todo cuando —como en este caso— el sentimiento colectivo de su necesidad minimiza cualquier asomo de oposición a su adopción. Desde el punto de vista del producto, da lo mismo construir y vender automóviles y máquinas procesadoras de alimentos, que tanques y misiles. Es por esto que la economía ha salido fortalecida de todas las guerras de gran escala. Ello se refleja en el aumento en el precio de las acciones y en los índices bursátiles.


Desde que comenzó la acción bélica sobre Afganistán, en octubre 7, hasta el 4 de diciembre, el Dow Jones ha recuperado 9.1% de su valor nominal, el Nasdaq 22% y el S&P500 7.75%. Ello incluso a pesar de que las acciones de todas las aerolíneas están por el suelo y presionan a la baja el índice general. Entre el 21 de septiembre, punto mínimo en el valor de las acciones luego de los ataques, hasta diciembre 5, los índices se han recuperado a unas impresionantes tasas de 20.1%, 37.9% y 18.5% respectivamente.

Ahora resulta que, analistas y agentes del mercado no utilizan el mismo argumento de hace dos meses, pero a la inversa. Se dijo que la pérdida bursátil deterioraba la noción de riqueza entre los ahorradores, y que ello frenaría el consumo y por ende el crecimiento del PIB, sin embargo, ahora no se oye el argumento recíproco: la bolsa sube y aumentará el consumo futuro, y la economía saldrá de la crisis jalonada por el consumo. Este último argumento es tan

débil, como lo fue el primero en la interpretación de la crisis.

El mundo cambió para siempre, ¿de veras?

El mayor de los absurdos. Se dijo que el mundo había cambiado para siempre. Como si antes, el mundo hubiese sido siempre el mismo. Pues no. El mundo siempre ha cambiado para siempre: cuando cayeron dos bombas atómicas sobre la población civil, el mundo cambió para siempre. Cuando la humanidad descubrió, unos pocos años antes, que la energía es igual a la masa multiplicada por el cuadrado de la velocidad de la luz, el mundo cambió para siempre. Como cambió para siempre cuando la píldora comenzó a venderse en las droguerías, cuando una muchacha —que hoy debe tener 65 años— puso una flor en el cañón amenazador de un policía blindado en alguna calle de París. El mundo no es el mismo desde que la arbitrariedad construyó el muro de Berlín para partir en dos al planeta y tampoco cuando el muro de Berlín se vendió como *souvenir* en pedazos para unir al mundo, hoy globalizado. El mundo es otro desde que supimos que no es el sol quien sale por el levante y se pone por occidente y desde que el Papa perdonó a Copérnico por contarnos semejante herejía. El mundo es otro porque una mujer negra se negó a sentarse en el bus en el lado de los negros, porque de los árabes aprendimos el álgebra y los números con que contamos nuestros dedos, nuestros muertos y nuestros hijos. Siempre el mundo ha cambiado para siempre.

El curso de la economía y de la historia, es implacable. Con todo y lo trágico de los sucesos de septiembre, la historia no es nueva. La crisis tiene causas mucho más profundas y menos evidentes que el espectáculo dantesco de Manhattan cubierto de humo y de lágrimas: los analistas económicos somos pésimos para interpretar, los acontecimientos de la historia y aún peores para anticipar crisis y recuperaciones. Movidos por las emociones, parecemos vendedores de acciones 

Instituciones cafeteras: enseñanzas para el futuro

Gabriel Rosas Vega*

El ex Ministro de Agricultura y ex Presidente de Asoexport argumenta que las directivas cafeteras no interpretaron bien y a tiempo las transformaciones del mercado después del rompimiento del Convenio Mundial del Café.

Con la mente puesta en el producto insignia de la agricultura nacional y en los miles de compatriotas que dependen de su cultivo, quiero compartir las preocupaciones que el tema de la institucionalidad cafetera me ha suscitado desde hace bastante tiempo.

Para comenzar quiero señalar de una vez que considero que las instituciones cafeteras, entendidas como el conjunto de normas y reglas que han gobernado el funcionamiento de la industria en los últimos años, se quedaron rezagadas en el tiempo. Ancladas en el pretérito y confiadas en su enorme poder político, las directivas del gremio no pudieron o no quisieron interpretar bien y a tiempo las grandes transformaciones ocurridas con motivo de la suspensión de las cláusulas económicas del Convenio Mundial del Café y la adopción del nuevo modelo de desarrollo. Sin temor a equivocarme puedo decir que al único sector que la apertura económica no tocó fue al cafetero. Y en esa actitud estuvieron siempre acompañadas por todos los gobiernos. Aún recuerdo las concluyentes palabras de un distinguido ex presidente quien después de una interesante conversación me dijo: no me voy a poner a pelear con los cafeteros. Eso en buen romance es

poder político y en términos técnicos, restricciones de economía política.

Pero, por si hiciera falta alguna otra prueba, buena cuenta de lo anotado se puede encontrar en episodios como estos: la firma anticipada de la prórroga del contrato de administración del Fondo en la administración Samper con las mismas características de los anteriores; el rechazo absoluto a las juiciosas reflexiones del ex presidente Gaviria cuando se insinuaban en el panorama cambios importantes en el manejo de la política de comercialización de los países competidores; la fuerte resistencia a reconocer que la industria sufría una crisis de carácter estructural que, a su turno, imponía una profunda reestructuración.

Varios años pasaron para que se aceptarán las conclusiones del cuidadoso estudio elaborado por el CRECE y ningún rastro quedó de los análisis y discusiones adelantadas por la Comisión Mixta del Café, convocada también por el doctor Gaviria.

Estas referencias, por su puesto, no pretenden descalificar las extraordinarias realizaciones del pasado, ni se inspiran en el egoísta interés de aplicar la conocida expresión popu-

lar: del árbol caído todo el mundo hace leña. En esencia lo que tratan de mostrar es que hubo equivocaciones y que no es pertinente disimularlas con análisis acomodados a unos intereses que, aún siendo legítimos, pueden desviar el camino de las soluciones o aplazar las decisiones.

El problema de la comercialización

Como lo plantea el profesor Alfredo Ceballos, no puede adelantarse seriamente el estudio de la comercialización internacional de materias primas sin revisar las estrategias de desarrollo de los países que fundamentaron las suyas en ciertos recursos naturales. En esos países, a mediados del siglo XX ya se habían aceptado las tesis de Marx y Keynes y se habían nacionalizado o establecido sistemas de control sobre su producción y comercialización, más aún

*Ponencia presentada en el Foro sobre el Café, organizado por Anif y el Banco Mundial el 5 de octubre de 2001, en el Hotel Tequendama. Gabriel Rosas fue Ministro de Agricultura y Presidente de Asoexport. En la actualidad es consultor internacional.

cuando se identificó el “empeoramiento de los términos de intercambio”, consistente en que el precio de las materias primas avanzaba más lentamente que el de los productos manufacturados.

A pesar de lo obvio de las opciones para resolver el problema, elaborar las materias primas para convertirlas en productos con mayor valor agregado y mejores precios o introducir mecanismos que permitieran, así fuese temporal y artificialmente, incrementar los precios, en la mayoría de los casos se optó por la segunda. Tal vez porque la primera implicaba allegar el concurso extranjero.

Así muchos países con abundancia de recursos naturales, en los que fundamentaban su ventaja comparativa, adquirieron una mentalidad de proveedores pensando en términos de cantidades de mercancías no diferenciadas, toneladas de algodón, cobre o carbón, millones de sacos de café, millones de barriles de petróleo por día, etc. Si los mercados estaban en auge o se presentaba escasez, la economía florecía y las exportaciones eran exitosas.

La falta de influencia y efectividad de los sistemas de comercialización fue patética. Quizás el único expediente era reducir la oferta a través de mecanismos de retención, a la espera de que el costo de la acumulación de los inventarios fuera compensado por alguna reacción positiva de los precios. De todas maneras los mercados críticos dependían de la demanda en los países desarrollados y ésta, además de ser sumamente volátil, casi siempre mostraba una tendencia al exceso de oferta. Nada de extrañar, ya que todos los países que tenían las mismas condiciones naturales podían entrar a suministrar esos sencillos e indiferenciados materiales.

De igual modo ocurría, cuando la ventaja comparativa se fundamentaba en el bajo costo de la mano de obra. Bastaba con que un país más atrasado económicamente aprendiera las sencillas destrezas para producir esas materias primas no diferenciadas, para que obtuviera una participación en el mercado y amenazara con eliminar la de aquellos que anteriormente recla-

maban para sí la ventaja de la mano de obra más barata. Este ha sido el caso de Vietnam que hoy produce 12 millones de sacos y está dispuesto a colocarlos. Además de que va a entrar a competir con cafés arábigos.

Esa mentalidad de proveedor que ha tenido Colombia, hizo que el énfasis se centrara en el subsidio a la producción y en el control a la comercialización. Esta, antes que comercialización, se convertía en una especie de distribución en la que enviaban aceleradamente las mercancías a los compradores que aceptaban pagar el precio que señalaba el mercado. La innovación y la creatividad, elementos fundamentales del mercadeo, sólo podían aplicarse en el reducido espacio de la logística. Se dejó de pensar en términos de valor agregado y la falta de cercanía y familiaridad con los clientes se convirtió en una forma de vida. El cliente era un comprador con quien se mantenía una relación de simple proveedor.

Algunas pruebas que demuestran lo anterior son: la existencia de los contratos de suministro, buenos para otras épocas, pero obsoletos en la actualidad; los programas de ventas, una forma particular de fijar cuotas; la proscripción del llamado menú de cafés, sugerido por el ex presidente César Gaviria, pero rechazado casi desde el mismo momento en que lo propuso; la existencia de la famosa y nunca bien ponderada cuenta del exportador, mecanismo ideado en principio para llevar la contabilidad de los comercializadores y con base en ella liquidar la contribución, pero a la postre utilizado como instrumento de política y factor de competencia entre los agentes económicos participantes en el mercado; y la permanencia de los cruces de ventas.

Frente a estos hechos, es bueno tener presente que ningún área de la administración ha sufrido un cambio más profundo que la concepción tradicional del mercadeo. La globalización, así no le guste a muchos, enseñó de nuevo que la verdadera ventaja competitiva y la clave del éxito en el largo plazo, siguen estando donde siempre habían permanecido: en lograr la satis-

facción del cliente ofreciéndole el producto que le retorne el mayor valor posible por el precio que paga.

La revolución que se presentó en las tesis del mercadeo para adaptarlas a las exigencias de un mercado globalizado, también afectó los planes de comercialización. Antes se competía con productos genéricos, aparentemente diferenciados a través del mercadeo y la estrategia era incrementar los volúmenes para avanzar en la curva de aprendizaje y llegar a costos unitarios que no estaban al alcance de los competidores de menor tamaño. A su vez, esos menores costos unitarios permitían crecimientos adicionales y se completaba un círculo virtuoso. Quien primero lograra la mayor participación del mercado, se quedaba con él. Así se estableció la norma de oro que señalaba la participación de mercado como la variable comercial de mayor significación. Se estableció que existía una estrecha correlación entre la rentabilidad de una organización y su participación de mercado. Ello llevó a validar la idea de comprar participación.

Como las condiciones de rentabilidad del mercado estaban aseguradas mediante sistemas de retención, la gestión comercial más importante era lograr el incremento de la participación. Sólo que ésta se lograba mediante negociaciones. Dado que la asignación de esa cuota llegó en ocasiones a depender del tamaño de los inventarios, una forma de argumentar a favor de una mayor cuota era incrementar la producción, no obstante que los ritmos de crecimiento de los mercados de consumo fueran exigüos. Se presentaba así una distorsión mayúscula.

Con la presencia de mercados más globalizados estas creencias han sido revisadas; pero, desde luego, muy poco en café. La teoría de la participación se mantiene con indudable énfasis.

La estabilización, unos beneficios y unos costos imprecisos

Durante los años de la vigencia del pacto de cuotas se argumentaba que

éste permitía la defensa de la caficultura a través de la defensa del caficultor. Siempre se presentó la defensa como un propósito socialmente loable y como una manera efectiva de preservar y expandir la caficultura nacional. Se suponía que la defensa del caficultor era sinónimo de fortalecimiento del sector caficultor. Ahora, cuando imperan en el mundo la apertura y la globalización, en particular en los mercados donde están los consumidores de café, se han hecho claros los supuestos sobre los que se fundamentaba esa tesis.

La defensa se hacía mediante mecanismos de transferencias que permitían la acumulación de excedentes después de mantener la rentabilidad del cultivo con un precio interno que compensara los costos de producción. La primera transferencia era de los consumidores a los productores. Como los segundos estaban en países subdesarrollados sujetos a muchas amenazas de tipo político y los primeros eran principalmente residentes en el primer mundo y su gasto en café era más que marginal, se aceptó un mecanismo para mantener artificialmente altos precios y así defender a los cultivadores del grano. Defenderlos de los rigores de un mercado inelástico a los precios y sobreabastecido por productores de bajo costo.

La segunda era una transferencia menos aparente. Como los ingresos cafeteros determinaban la situación cambiaria del país entonces era necesario defenderlos del empeoramiento de sus condiciones de competitividad externa. Como exportaba un producto no diferenciado, su competitividad se definió estrictamente en términos de precios. ¿Y cómo se hizo todo esto? Con la intervención del Fondo Nacional del Café, en donde se acumulaban los excedentes generados por la diferencia entre los precios acordados y unos costos compensados por la política cambiaria. Ahora, cuando esas fuentes de transferencias prácticamente se han agotado, es necesario reconocer que la defensa del caficultor sólo la puede lograr el fortalecimiento, no la

protección y defensa, del propio productor y que la única fuente real de recursos es la proveniente del cliente. De allí la necesidad de tratar el tema de la estabilización: otro arreglo institucional, merecedor de muchos aplausos, pero también revisable en sus funciones.

Reconociendo que son poderosos los argumentos a favor de la estabilización de los precios, es bueno pensar que un programa de esta naturaleza ayuda a los productores si su costo es menor que las ganancias que resultan de tener precios más estables. Si un programa de estabilización reduce de manera importante los precios al productor, es posible que su aplicación haga más daño que bien.

“Llegó la hora de que la institucionalidad cafetera replantee sus funciones y su papel, pues las circunstancias y los tiempos cambiaron.”

Con miras a darle claridad al punto, siguiendo la opinión del profesor Lovell S. Jarvis de la Universidad de California, cabe indicar que la estabilización de precios tiene dos efectos: reduce la variabilidad del precio al productor y el promedio del mismo. La reducción en el precio promedio puede ser vista como el costo de estabilización, así como una prima de seguro es el costo del seguro. Sin embargo, aun si el precio promedio cae, el suministro puede aumentar si su respuesta a la estabilidad de precios es fuerte. A mayor eficiencia del mecanismo de estabilización utilizado, el costo esperado será menor.

Pero los esfuerzos por estabilizar los ingresos son costosos. Lo son más en la medida en que los agricultores no los calculan o estiman en su verdadero valor. Si la estabilidad es pagada por los productores como ocurre

aquí, el ingreso promedio para ellos cae porque los fondos se invierten en mantener un aparato administrativo grande para manejar la estabilización y los servicios de apoyo y en inventarios de control o respaldo. Con frecuencia los costos de estabilización aumentan cuando los recursos son usados para propósitos, quizás complementarios a la misma función, tal como ocurrió con el Fondo Nacional del Café, pero distantes del objetivo básico. Esto, por su puesto, no lo aprecia el contribuyente, ni lo calcula en forma correcta.

No hay duda de que Colombia necesita el Fondo Nacional del Café y la presencia activa de la Federación como representante del gremio de productores. Cuando se observa la situación de los países competidores como Brasil, esto se hace más evidente. Empero, lo que no puede ocurrir es que las cosas continúen dentro de la misma línea del pasado. La entidad se debe concentrar en construir un sector cafetero que compita dentro de un modelo sustancialmente diferente de mercado mundial que aquel que existió durante la vigencia del Acuerdo Internacional. Este desafío exige cambiar de mentalidad, abandonar el paternalismo, aceptar que no hay posibilidades de pacto, que la APPC no tiene ninguna posibilidad, que se requiere un mercado más libre y que el fortalecimiento del ingreso directo al productor es fundamental. El papel del Fondo debe ser revisado y su prioridad tiene que ser la investigación y el desarrollo tecnológico.

En relación con el fortalecimiento del ingreso, es bueno señalar que en la medida en que los precios cambian, los productores reciben un incentivo para variar las prácticas culturales y mejorar el cultivo. Existe entre varios analistas la sospecha de que la calidad global del café colombiano decayó como resultado del extremo grado de estabilización del precio. Y la razón es bastante clara: la estabilización de precios se asocia con precios promedios más bajos y un menor, aunque más estable nivel de rentabilidad agraria.

El mercado interno


En el ámbito interno, tres cosas se deben señalar: el problema que entraña la homogenización, la elevada intervención de la Federación en el mercado y algunos inconvenientes atribuidos a la fijación del precio.

Advertido de que el asunto es complejo, pero consciente de que algo hay que hacer para diferenciar nuestro producto y premiar al agricultor, me atrevo a recordar lo que Óscar Marulanda constató en el informe de la Comisión: “Dada la heterogeneidad de la producción cafetera, el proceso de ‘construir’ a partir de la misma un producto que tanto por las características del grano como por las características del producto en taza a que da lugar, resulte aceptable como homogéneo internacional, es de por sí un proceso dispendioso y costoso. En condiciones significativamente diferenciables de productividad y de costos unitarios de producción, el manejo administrado de una política de precio interno único remunerativo, que es como en general se caracteriza la que concretan las autoridades, entraña no sólo garantizar rentabilidades diferenciales que en muchos casos exceden las que se determinarían bajo condiciones de mercado, sino hacer artificialmente viables producciones que en condiciones normales no lo serían y que además contribuyen, por medio de la sobreoferta a que da lugar, al envilecimiento de los precios internacionales del producto y, por tanto, al deterioro de las condiciones generales de la producción.”

Para concluir añade: “Buscar homogeneizar la calidad y los costos unitarios a nivel real de la producción de café verde, así sea dentro de ciertos límites tolerables, es una empresa que bajo sanos criterios de costo/beneficio no tiene sentido.”

Siguiendo con el sistema de manejo del precio interno, cabe decir que éste termina dándole a la intervención las características de un fondo de estabilización que se combina con las de un fondo de garantía de compra a precio mínimo. Esto, por su puesto, no es conveniente para fines de transparencia de la política.

Pero aún más; el proceso de comercialización interno, aparte de estar concebido esencialmente para la exportación, lo está exclusivamente para la exportación de café verde tipo Federación, lo cual de alguna manera inhibe la industria torrefactora.

Llegó la hora de que la institucionalidad cafetera replantee sus funciones y su papel, pues las circunstancias y los tiempos cambiaron. Debe quedar bien establecido que en manos de los dirigentes gremiales no puede descansar la suerte de los productores. Está en sus propias decisiones y de ello deben ser conscientes. Luego deben asumir la responsabilidad de fraguar su destino. 

Una charla con *Daniel Pécaut**



Durante casi cuarenta años, el actual director de la revista *Problèmes d'Amérique Latine*, la más importante revista francesa sobre América Latina, ha estudiado a Colombia. Carta Financiera conversó con uno de los intelectuales internacionales más conocedores de Colombia sobre el proceso de paz y sobre la naturaleza del Estado en nuestro país.

* Daniel Pécaut estudió en la Escuela Normal Superior, en donde se graduó en Filosofía. Posteriormente se doctoró en Letras y Ciencias Humanas. Fue director del Centro de Estudios en Ciencias Sociales de la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales (París) entre 1981 y 1991 y es Miembro del Consejo Directivo de esta escuela. Ha publicado varios libros sobre Colombia. *Orden y Violencia* acaba de ser publicado por la editorial Espasa (Grupo Planeta). También es autor de dos libros sobre Brasil y de numerosos artículos publicados en francés, español e inglés.

CARTA: El título de su último libro es *Guerra contra la sociedad*, (Espasa Hoy, 2001). ¿Por qué ese nombre?, ¿qué mensaje quiere usted transmitir al llamarlo así?

PÉCAUT: Es uno de estos conflictos en el cual no prevalece una línea divisoria fuerte que separe la población en dos y en el cual amplios sectores sociales están mas bien tomados como blancos y rehenes. En múltiples oportunidades, la gran mayoría de los colombianos ha expresado su rechazo hacia los actores armados. Puede ser que en algunas zonas los habitantes hayan aceptado durante un tiempo la protección que ofrecían estos actores, pero esto se vuelve siempre más excepcional a medida que actores opuestos van haciendo presencia en las mismas zonas.

Además, el conjunto de los actores ilegales ya no intenta convencer ni suscitar adhesión a sus propósitos sino acude al terror para obtener la sumisión o fomentar desplazamientos. Contrasta, de manera general, la capacidad de presión militar y los recursos económicos de los grupos alzados en armas con su precario apoyo político (a pesar de que éste a veces irá en aumento, si no la simpatía, al menos la tolerancia hacia los paramilitares).

En el mundo contemporáneo son muchos los casos de guerras internas en las cuales los actores armados se definen más por el control que adquieren sobre los recursos económicos del país, que por su relación con las reivindicaciones de variada índole de la población. Se habla a veces de 'guerras civiles', siendo que el poder central no alcanza a imponer su soberanía. Son al mismo tiempo 'guerras contra la sociedad' ya que esta última es la víctima del conflicto y no alcanza a hacer oír su voz. Con mayor razón, este es el caso de Colombia donde gran parte de la población mantiene su aspiración a la consolidación de un estado de derecho y de paz y a la libre expresión política, pero se ve impedida de manifestar colectivamente su voluntad y padece los efectos de los secuestros, masacres y desplazamientos forzosos. No es entonces exagerado referirse a una *guerra contra la sociedad*.

CARTA: La definición o diagnóstico que usted hace del conflicto de Colombia es de gran importancia y tiene muchos alcances. Al argumentar que los actores armados actúan contra la gran mayoría de la sociedad, la cual quiere la paz, la consolidación de un estado de derecho y la libre expresión política, usted: a) se aparta de aquellos argumentos que han enfatizado en causas objetivas (pobreza, desigualdad) o subjetivas (culturales, alcoholismo, penas y castigos) como causas de la ola de violencia en Colombia en los últimos veinte años; b) usted tiende a argumentar que la violencia de ahora tiene una naturaleza diferente a, por ejemplo, la de los años cincuenta; y c) en alguna medida, usted también se aparta de su argumento central del capítulo "Colombia: violencia y

democracia" (Análisis Político, 1991, Iepri) en el cual, a pesar de que ya reconocía la importancia de la droga en la financiación de los grupos armados, centraba sus análisis en lo que llamaba la "precariedad del Estado Nación" como factor central que explica la recurrencia de la violencia en Colombia. ¿Está usted de acuerdo con estos alcances de su respuesta?

PÉCAUT: Siempre he tenido dudas sobre la noción de 'causas objetivas' para explicar un fenómeno como el conflicto interno colombiano. Por dos razones más que todo: 1. No hay 'causas' en sí, sino interpretaciones que varían según los momentos y en función de las cuales se tiende a enfatizar diferentes 'causas' que son mas bien argumentos justificativos. Más que la pobreza en general, son las experiencias de injusticia las que cuentan cuando están vinculadas, sea al despojo, sea a nuevas aspiraciones; sea a 'bonanzas' de las cuales se aprovechan minorías. 2. No se puede desvincular el contexto de las acciones e interacciones entre los actores que ponen recursos de fuerza al servicio de los fines que persiguen.

Tratándose de fenómenos que llevan veinte años de persistencia, se vuelve todavía más absurdo pretender definir 'causas', dado que no se puede distinguir más 'causas', y consecuencias. El empobrecimiento, la crisis institucional, la del aparato judicial, son consecuencias de la violencia tanto y más que 'causas'.

Esto no implica que no hayan elementos contextuales que hayan facilitado la difusión de la violencia. Todavía creo que la precariedad del Estado-Nación que viene del siglo XIX, y que va a la par con la precariedad de la ciudadanía, favorece la presencia recurrente de fenómenos de violencia y que la memoria de la Violencia de los años cincuenta alimenta un imaginario colectivo de violencia que tiene un efecto de banalización cuando surgen nuevas situaciones de guerra. Sin embargo, toca poner simultáneamente énfasis sobre la discontinuidad de los fenómenos concretos de enfrentamientos violentos. Soy de los que insisten sobre las diferencias entre la Violencia de los cincuenta y la de ahora, inclusive sobre el progresivo apaciguamiento que se daba entre 1965-1975. Por esto, no veo cómo se pueda sostener la idea de una 'guerra civil' desde Marquetalia.

Para sostener mi visión de la discontinuidad, siempre insisto sobre el nuevo factor que es el narcotráfico, por sus consecuencias, tanto sobre el fortalecimiento de los actores fuera de la ley, como sobre el debilitamiento institucional y la crisis política. Esto sí ha sido una 'causa' objetiva con efectos de conjunto. Aun así, es necesario considerar más de cerca cómo unos se aprovechan más que otros de este componente 'objetivo'.

Tampoco mi análisis implica, por tanto, que nuevos elementos 'objetivos' como el desempleo reciente, la rabia

de las bandas juveniles, los desplazamientos, no tengan un papel para sustentar varias formas de disponibilidad hacia la violencia. Llega un momento en que se va conformando otro contexto que hace todavía más difícil enfrentar los múltiples factores de violencia, pero el conflicto armado interno sigue siendo el trasfondo de todo.

Soy muy escéptico acerca de las explicaciones ‘culturales’. El concepto de ‘cultura de la violencia’ no me parece que tenga sentido. No creo que haya más violencia familiar ni violencia alcohólica que en otras sociedades. Puede ser, eso sí, que estos tipos de violencia y todo tipo de comportamientos ‘inciviles’ estén en aumento en medio de circunstancias de guerra. Pero es otra manera de volver al impacto del narcotráfico y de los actores armados.

CARTA: Para el futuro de Colombia es muy importante discutir la naturaleza del Estado o como usted lo llama el Estado-Nación. En Colombia ha hecho curso la idea de que el estado (o la nación) hay que refundarlo, que debemos comenzar otra vez desde cero. Es un poco la idea del ‘fin de la historia’, pero al revés: como de la historia pasada no hay nada que rescatar, la verdadera historia debe comenzar, debemos prepararnos para ‘el comienzo de la historia’ de Colombia. Aunque no lo dicen con esas mismas palabras, esta variante del historicismo la plantean, no sólo la guerrilla, sino también muchos otros sectores, muchos de los cuales se definen y son democráticos. Cuando ‘ellos’ lleguen al poder (como Chávez) comenzará la historia.

Con estas ideas en mente, quiero discutir su concepto de la ‘precariedad del Estado-Nación’ en Colombia. Básicamente, lo que quiero argumentar es que Estado en Colombia ha sido y es mucho más fuerte de lo que aparentemente usted y también otros autores estarían dispuestos a reconocer. Mejor dicho, el Estado es débil en unas cosas, pero muy fuerte en otras. Eso se lo ve mejor discutiendo las razones que usted aduce para argumentar su precariedad en Colombia: a) el liberalismo económico; b) la fortaleza de los partidos tradicionales, y c) la fragmentación social. Tomo, brevemente, estos temas en su orden.

Sobre el supuesto liberalismo económico de Colombia o la baja delegación de poder que hizo el sector privado (los exportadores desde los años treinta), es cierto que el Estado, a diferencia de lo que sucedió en Brasil y otros países, no pudo apropiarse de la renta cafetera. Esa es una de las causas por las cuales el Estado ha sido débil y ha tenido pocos recursos para distribuir. Esta es una de las razones por las cuales no ha habido populismo: porque el populismo cuesta

plata (también hay otras razones, pero las discutimos más adelante). En otros países, la renta externa ha estado en manos del estado (petróleo, cobre, estaño). En esos países, puede ser que por la vía del populismo se haya fortalecido el estado, pero ¿esa es la única vía posible para fortalecerlo?, y, ¿los costos del populismo? ¿Cómo estaría Colombia con los desastres económicos del populismo? Suponiendo que ha habido liberalismo económico en Colombia, ¿no puede haber un estado fuerte con una economía liberal? Además, que ha habido mucho liberalismo es discutible: Salomón Kalmanovitz acaba de escribir un libro en el que argumenta la naturaleza antiliberal del estado en Colombia.

“El empobrecimiento, la crisis institucional, la del aparato judicial, son consecuencia de la violencia tanto y más que causas.”

PÉCAUT: Para mí la cuestión fundamental es la de la ‘autoridad’ del Estado. No me refiero solamente al monopolio de la fuerza, según Weber, o al control sobre el conjunto del territorio o a la capacidad a defender los intereses nacionales frente al exterior. Tan importante es su papel simbólico en cuanto representante de la unidad nacional así como el reconocimiento de este papel (lo que toca a la legitimidad) por parte de la población. Los dos aspectos anteriores confluyen en la doble cara del estado en un contexto democrático: su poder de decisión inclusive frente a momentos excepcionales y su apego a las reglas de derecho.

Es cierto que no se puede definir la precariedad del estado únicamente sobre la base del modelo liberal de desarrollo que tiene que ver con los pocos recursos del estado colombiano a principios del siglo y con el manejo después de los recursos provenientes de la renta del café. Sin embargo, los datos muestran que las inversiones públicas y el gasto público siguen mucho más limitados en los años cincuenta que en el conjunto de países de niveles comparables del estado.

El hecho es que, en la mayoría de los países latinoamericanos, la transformación del estado se da entre los años treinta y cuarenta, primero por medio de la intervención del Estado en el campo social que implica, a menudo, un nuevo referente de la ciudadanía (Confiérase a la legislación del trabajo y a las formas consecuentes de ciudadanía social), y después por el manejo de los recursos acumulados durante la Segunda Guerra Mundial. No pasó lo mismo en Colombia. Esto contribuyó a que la autoridad del estado quedara frágil. Puede ser que se hayan reconocido derechos sociales en varios momentos, notablemente durante el Frente Nacional, pero sin que esto desembogue en un sentido compartido de ciudadanía social y política como en Argentina, Brasil,

México, etc. Sin olvidar el poder de una iglesia que maneja su propia visión de los valores comunes, a menudo en contra del estado.

Puede ser que los factores políticos hayan influido más en esto. Con la división partidaria no había mucho espacio para el estado como tal. También con la división de los grupos de interés.

Veo una continuidad desde el siglo XIX en la idea de que las libertades suponen la limitación del poder estatal, lo que es la definición del liberalismo. Este concepto se fue fortaleciendo después con la convicción de que los grupos partidarios y los grupos de interés (y ahora los grupos armados) tienen tanta legitimidad como el estado, desde el momento en que tienen recursos de poder para influir sobre él. Hablo a menudo de anarco-liberalismo. Veo simultáneamente una prueba de la precariedad del estado en el uso recurrente de la violencia por parte de grupos privados de variada índole (así como en la dificultad de Colombia por tener una política exterior independiente). Y para terminar, veo esta precariedad en la carencia de unas políticas voluntaristas de manejo del conjunto del territorio.

Ahora, estoy de acuerdo con usted. Esto no implica que el crecimiento de Colombia, a pesar de ser tardío, hubiera sido peor que el de muchos países vecinos. Lo conseguido por medio del populismo (y a veces del autoritarismo) se volvió un obstáculo en muchos casos (inflación, etc.), sin hablar del período reciente. Tampoco esto significa que no haya habido, más que en estos países, aspectos de cultura democrática inclusive por la desconfianza hacia el estado. Queda el hecho de que no hubo momentos 'fundadores' durante los cuales la problemática de la integración nacional se volvió central y durante los cuales el Estado se volvió el centro de esta problemática. En Colombia fueron los partidos los que siguieron encargados de esta tarea.

Regreso a mi anotación del principio: la autoridad del estado supone la capacidad de tomar decisiones frente a los problemas, en circunstancias normales y anormales. No faltaron los momentos en los cuales se concibió que lo más importante era restringir esta capacidad (mayoría de las dos terceras partes a principios del Frente Nacional, complejidad de los estados de emergencia, confusión sobre medidas de orden público), dejando a las transacciones entre grupos, legales o no, el cuidado de dibujar soluciones.

CARTA: Usted también argumenta que los partidos tradicionales polarizaron la sociedad y no permitieron la aparición de imaginarios de nación unificados, evitaron o destruyeron los mitos fundadores y, por ello, ayudaron a la precariedad del Estado-Nación. Es decir, en general, el legado de los partidos usted lo considera negativo. ¿Será que eso fue todo lo que dejaron los partidos? Según Marco Palacios y Malcolm Deas, los partidos crearon una cultura política nacional desde

muy temprano, quizás desde la Guerra de los Supremos. Por otro lado, Eduardo Posada Carbó ha argumentado, con mucha razón, que los partidos ayudaron a crear un sistema político con tres características centrales: a) civilismo; b) ausencia de caudillos y dictadores militares y elección de los gobernantes; y c) un uso limitado del poder. Si esto es cierto, otra vez, la pregunta que habría que hacerse es: ¿qué hubiera sido de Colombia sin los partidos? ¿Cómo se habrían canalizado las corrientes dispersas y fragmentadas de la sociedad en un estado que, estamos de acuerdo, fue históricamente débil y sin recursos económicos? Las tres características que señala Posada Carbó, ¿no son importantes? ¿El rechazo de la sociedad a los actores armados, no tendrá que ver con esa tradición civilista, de rechazo a las hegemonías y caudillismos? ¿No será que por esa tradición histórica, la gente prefiere un Mockus a un Mono Jojoy?

PÉCAUT: Ya dije que existían en Colombia más elementos de cultura política democrática de lo que se supone generalmente, entre otras cosas por la incapacidad del estado para organizar la sociedad desde arriba. Nunca he dicho que los partidos hubieran tenido siempre un papel negativo (juicio de valor ahistórico que me parece muy poco adecuado a un análisis de ciencias sociales) ni que la polarización hubiera sido excepcional. No hay duda de que los partidos tuvieron, además, cierto papel de cohesión en substitución del estado, pero a menudo fortaleciendo al mismo tiempo la fragmentación de la sociedad. Por otro lado, no se puede pasar por alto el componente de violencia que mantuvieron, no sólo durante el episodio de la Violencia, ni el inmovilismo social y político que ellos a menudo alimentaron ni sus expresiones muy poco democráticas en el medio local. Basta meditar sobre el caso de Trujillo en el Valle, que ha sido el tema de una bonita monografía, donde durante cincuenta años el poder local usó y abusó de la fuerza; y no faltan otros ejemplos similares. Tradición civilista en el ámbito nacional, sí, pero no tanto en el local, si civilismo implica también 'civilidad'. Tradición civilista, pero no siempre tradición democrática.

De todas maneras no queda mucho de la tradición partidista y me parece probable que, aun sin el conflicto interno actual, los partidos no hubieran podido salvarse de una crisis importante, como en otros países. Puede ser que Mockus sea en parte el producto de la tradición civilista. Lo es también del surgimiento de una sociedad que no se siente representada por los partidos.

CARTA: Finalmente, quiero discutir sobre la fragmentación social, la otra causa que usted ha argumentado para explicar la precariedad del Estado-Nación. Sin duda, dicha fragmentación ha existido y es una característica de Colombia. Usted argumenta que la fragmenta-

ción tornó la política en un ejercicio de transacciones y conflictos entre poderes de diversos ámbitos locales, más que con referencia a la simbología de la unidad nacional y, por tanto, dificultó la construcción de un Estado-Nación. Otra vez, estos aspectos pueden ser válidos, pero, por más paradójico que parezca, la fragmentación también trajo beneficios. La fragmentación del país, que es no sólo social, sino también política y económica, ayudó a conformar históricamente una barrera formidable contra la opresión y todo tipo de hegemonías. La fragmentación en Colombia ha sido, ante todo, regional. La geografía del país separó y dispersó a la población, a las élites, pero también a todos los grupos y sectores sociales. Mientras en otros países de América Latina, como en Argentina, la capital o una gran ciudad ha concentrado a una porción, por ejemplo, de los trabajadores de la industria manufacturera, en Colombia éstos han estado separados, no sólo por la geografía, sino por diferentes culturas y modos de vida definidos en gran medida por la misma geografía (imaginarios y representaciones colectivas, vestido, alimentación). Muy probablemente por esta razón, Colombia tiene una de las tasas de sindicalización más bajas del hemisferio. La fragmentación regional dividió también a las clases y grupos que pudieron ser las bases sociales de movimientos populistas y grupos de izquierda organizados y explica también, por tanto, la ausencia de populismo en Colombia.


PÉCAUT: Sí. Otra vez se vuelve a lo ya mencionado: la fragmentación de la organización social y política ha sido un obstáculo para el surgimiento de populismos y de autoritarismos políticos. Al menos en el ámbito institucional. Ha tenido también sus expresiones negativas, que no hay que pasar por alto. Un autoritarismo social bastante pronunciado que va desde la manera como se ejerce el control político sobre muchos sectores, hasta la vigilancia moral mantenida por una iglesia tan conservadora durante mucho tiempo, pasando por el comportamiento de muchos empresarios antioqueños a nombre de un paternalismo menos costoso que el reconocimiento de los derechos sociales, el miedo de las élites hacia muchos movimientos contestatarios, la ausencia de respuesta a las reivindicaciones campesinas, la desconfianza hacia la oposición política. Esto también es una realidad que impide entusiasmarse demasiado sobre el fracaso de las tentativas políticas autoritarias. Basta hablar con muchos sectores populares o gente de clase media para ver cómo su rechazo al autoritarismo político no impide su exasperación frente al autoritarismo social.

“No veo como se puede sostener la idea de una ‘guerra civil’ desde Marquetalia.”

Usted menciona la debilidad del sindicalismo y de los actores sociales. Puede ser que la fragmentación geográfica haya influido en esto, pero también la precariedad del estado, que en otros países ha contribuido a su conformación, y la actitud de las élites siempre temerosa frente a la autonomización de estos actores. Esto tiene mucho que ver con la violencia actual. El acudir a la violencia organizada se relaciona con la debilidad o el fracaso de los actores sociales. Siendo obvio que la violencia acelera, a su turno, la descomposición de estos actores, como lo podemos comprobar en la situación actual de ‘guerra contra la sociedad’.

Me temo que sea insuficiente confiar en el dinamismo de ciertas iniciativas locales para reconstruir el país. La sociedad civil sigue siendo muy floja y muy desorganizada. No se sabe muy bien a dónde van a parar los esfuerzos de alcaldes y gobernadores para alcanzar formas de *modus vivendi* con los actores armados. La política de descentralización tiene que estar repensada, tomando en cuenta la quiebra de tantas instituciones locales y los despilfarros tan frecuentes. En el mundo entero, además, se nota una tendencia de los estados a volver a un papel más activo. No por casualidad las instituciones internacionales redescubren las ‘instituciones’ y el presidente Bush aumenta la inversión pública. El 11 de septiembre puede implicar una reorientación de las políticas sociales y económicas.

En el caso colombiano, no se trata de negar los posibles beneficios de políticas descentralizadas, pero se necesita también repensar el estado y las instituciones. No se puede reducir su papel a algunas funciones básicas de justicia, policía y derechos básicos. Es preciso que estén en capacidad de llevar a cabo políticas ambiciosas para integrar a la nación los sectores marginalizados, de un punto de vista geográfico y social, para favorecer su organización, para desarrollar nuevas formas de representación política, para reducir paulatinamente las desigualdades vía programas educativos, etc.

Reitero que, a mi manera de ver, el conflicto interno actual no tiene o tiene muy poco su origen en la miseria, y ni aun en las desigualdades. Pero cuando se quiere salir de esta situación, son estos los puntos que conviene tocar para manifestar que se abre otra fase. Para conseguirlo, no bastan las iniciativas de ciertos sectores de la sociedad, esto tiene que ser política de estado: son necesarias amplias políticas estatales y reformas institucionales para abrir el camino a la modernización social y a la posibilidad de la postguerra. Debe haber, al respecto, una fuerte contribución de la comunidad internacional: es el precio a pagar por buscar una salida a la cuestión siempre central del narcotráfico, base de la situación actual, que deber ser a cargo de todos 

La visión de los exportadores de café

Jorge E. Lozano Mancera*

Hasta no hace muchos años, hablar de política cafetera en Colombia era tratar un tema que no se podía desligar del manejo macroeconómico y que afectaba directamente no sólo el ingreso nacional sino la relación peso-dólar, por cuanto el café fue por mucho tiempo el mayor productor de divisas para el país.

Hoy, cuando el desarrollo de otros renglones de exportación ha relegado el café a un nivel menos protagónico, en cuanto a la producción de divisas se refiere, no podemos cometer la ligereza de pensar que la actividad cafetera no siga siendo de capital importancia dentro de la economía colombiana, no sólo porque produce cerca de mil millones de dólares, sino también porque significa un altísimo porcentaje del empleo directo e indirecto nacional.

En los tiempos en que don Manuel Mejía y luego el doctor Arturo Gómez Jaramillo gerenciaban la Federación, bien podría decirse que el manejo de la política cafetera estaba centrada en sus criterios, con apreciable influencia del Ministro de Hacienda de turno.

Cuando en diciembre de 1988 se firmó el Contrato de Administración y Manejo del Fondo Nacional del Café entre la Federación y el Gobierno Nacional, ya con la gerencia del doctor Jorge Cárdenas Gutiérrez, se institucionalizaron muchas de las prácticas con las que se manejaba el negocio cafetero.

La Ley 9ª de 1991 le dio marco legal a lo que en buena parte ya se venía practicando y, al renovarse por diez años el Contrato de Administración del Fondo, el 12 de noviembre de 1997, quedó establecida la norma que oficialmente delega en la Federación el manejo de la política cafetera, con absoluta discrecionalidad.

Sin pretender en ningún momento que se busque apresuradamente cambiar la normatividad que rige el negocio, es evidente el exceso de regulación para una actividad globalizada, y por tanto, creemos imperativo que se actualicen actitudes y se corrijan paradigmas que hoy no tienen vigencia.

En los medios y aún en documentos oficiales, se dice constantemente que la Federación requiere centenares de miles de millones de pesos para “la compra de la cosecha cafetera.”

Esto era cierto hace unos cuantos años, cuando en razón de las cláusulas económicas del Pacto Cafetero, que se terminó en 1989, la Federación estaba obligada a comprar y almacenar los excedentes que no podían exportarse durante el régimen de cuotas. Es así como llegaron a acumularse inventarios importantes, en ocasiones hasta de más de 10 millones de sacos.

Pero hace ya doce años que no hay limitación de cuotas y los inventarios de la Federación están en su punto más bajo en mucho tiempo, en 1.687.000 sacos, según reporte oficial de la Federación, a agosto 31 de 2001.

Esto se debe a que las exportaciones y el consumo interno han superado el volumen de las últimas cosechas.

Luego si los exportadores privados manejan 70% del volumen de los embarques totales cada año y compran directamente de los productores el café que requieren para cubrir sus compromisos, no se puede seguir diciendo que “la Federación compra la cosecha.”

Por circunstancias especiales de flujo de producción y de compromisos de embarque, los exportadores privados le compraron a la Federación 150.000 sacos, de los 5.906.000 sacos que facturaron en 2000.

El Contrato “C” reconoce los costos financieros y de almacenamiento para mantener café en inventario. Es así como la posición de entrega marzo de 2002 se cotiza con tres centavos de prima sobre diciembre de 2001. Esto permite que los exportadores logren coberturas apropiadas para embarques no inmediatos, ampliando de manera importante su capacidad de compra de café en el mercado interno y aliviando grandemente el esfuerzo que antes hacía la Federación, para garantizar la compra de la cosecha cafetera.

Si queremos encontrar algo positivo en el dramático panorama cafetero, el hecho de tener los inventarios más bajos en mucho tiempo nos hace pensar que la situación sería mucho más complicada si la Federación estuviera cargando con los costos de altos inventarios.

Es cierto que, según me lo dijo muchas veces Rafael Espinosa, los inventarios de café de la Federación, o del Fondo, siempre resultaron ser la mejor alcancía de ahorros de Colombia.

Pero el mundo cafetero ha cambiado radicalmente y aun cuando nada es imposible bajo el sol, ya nadie piensa que un fenómeno climatológico en zonas cafeteras llegue a influenciar en forma dramática la relación oferta-demanda y, consecuentemente, los precios, como sucedía en el pasado.

Bajo el régimen de cuotas, que terminó en 1989, resultaba aceptable que la Federación ejerciera la autoridad que le otorga el parágrafo 4 de la Cláusula

*Resumen de la ponencia de Jorge E. Lozano Mancera, Presidente Ejecutivo de la Asociación de Exportadores de Café, Asoexport, en el Foro sobre el Café, organizado por Anif y el Banco Mundial el 5 de octubre de 2001, en el Hotel Tequendama.

Cuarta de manejo del Fondo que la autoriza para: "Señalar los procedimientos para las ventas externas de café y la **selección de compradores.**" Pero hoy, en circunstancias completamente diferentes de mercado, no parece lógico que se mantengan ese tipo de restricciones, con una lista de compradores que limita las posibilidades de negociación, cuando los demás países productores compiten sin ninguna restricción.

Mucho se habla de que los 'café especiales' serían la salvación de la caficultura colombiana. Es cierto que los cafés tipo *gourmet*, son los únicos en los que el consumo viene mostrando progresos importantes.

Sin embargo, no creo que podamos pensar seriamente en lograr volúmenes superiores a 500.000 sacos anuales en café de este tipo y precios especiales. Esto no quiere decir que no debamos hacer toda clase de esfuerzos para promover la venta de nuestras mejores calidades en taza, cuerpo y aroma para obtener las primas que pagan los consumidores *gourmet*.

Me parece que lo que está pasando con la industria vinícola de Francia puede servirnos de ejemplo para ver cómo los mercados reaccionan en estos tiempos.

De los 700 millones de botellas de *Bordeaux* producidos cada año, solamente 750.000 corresponden a los *Chateau* que constituyen la élite de los vinos franceses y comandan precios al por mayor de US\$180.00 botella, hacia arriba para una cosecha de excepcional calidad, como ha sido calificada la de 2000. Mientras los vinos de la lista privilegiada venden su limitada producción a precios exorbitantes, hay más de cien millones de litros de vinos franceses en las bodegas de cooperativas, que no encuentran mercado.

Las grandes organizaciones que producen en California, Chile y ahora, Australia, mediante agresivas prácticas de mercadeo están quitándole participación a los tradicionales franceses, con producciones muy fraccionadas y sujetas a excesivas regulaciones que desaniman la inversión aniveles que, por industrializados, puedan ser competitivos.

Nosotros sabemos que el minifundista caficultor colombiano ha de so-

brevivir la crisis actual, porque realmente no vive, no puede hacerlo, de la producción de sus pocas matas de café. Él sostiene su familia con los jornales que consigue en las fincas de productores más grandes, que requieren trabajadores durante todo el año para las labores de desyerba, abonada y control de plagas.

A ese finquero con extensiones sembradas de más de 10 hectáreas, hay que apoyarlo con crédito barato y asistencia técnica para que se haga más eficiente y, por ende, competitivo.

La industrialización de buena parte de las fincas cafeteras ha de ser una de las metas por las que debemos trabajar sin demora.

Pero de nada valdrían buenas intenciones y proyectos, si al posible inversionista no se le ofrece un horizonte despejado, en el que pueda estar seguro de que el fruto de su inversión y de su esfuerzo no va a ser afectado por 'contribuciones cafeteras' o impuestos, parafiscales o de los otros, que puedan afectar la rentabilidad presupuestada. Sólo la garantía de que las vicisitudes propias de cualquier actividad agrícola, relacionadas con productividad y precios de mercado, han de ser su única preocupación, podrá lograr que a la caficultura colombiana permanezcan vinculados quienes ya son empresarios caficultores o quienes puedan querer invertir en esta nueva concepción de nuestro producto agrícola estrella.

El mal rato de la caficultura no es sólo producto de los bajos precios que estamos soportando últimamente. No cabe duda de que las políticas revaluacionistas del peso de la década pasada, tienen mucho que ver con la presente situación, así como el desorbitado aumento de las tasas de interés, que hace tres años hicieron inviable cualquier actividad empresarial, industrial, agrícola o de comercio, por la simple razón de que no hay negocio que pueda absorber costos financieros del cincuenta por ciento.

Si los caficultores no se quebraron todos en 1998, fue porque coincidentalmente la productividad fue buena ese año y los precios, aunque ya declinando, rondaban US\$1.20 la libra. Los

12.783.000 sacos producidos en 1998, son la cifra más alta registrada desde 1995, cuando la cosecha llegó a 13.697.000 sacos. El año pasado se produjeron 10.619.000 sacos.

Nuestra industria ha sido quizá de las últimas en ser afectada en forma directa por la inseguridad que atosiga al país desde hace tiempo. Pero ya hace meses que la intimidación extorsiva y la pérdida física de café, pergamino y excelso, son otro factor negativo en el panorama cafetero. Restablecer la seguridad lo más pronto posible, para que por ese camino lleguemos luego a la anhelada paz, es fórmula imprescindible para salir de la crisis.


Empeñémonos todos, sin restricción alguna, para lograr ese propósito.

En resumen y, como resultado práctico del análisis hecho, lleguemos a las siguientes conclusiones:

1. Afrontemos con seriedad el hecho de que la crisis cafetera no sólo obedece a factores exógenos como la aparición de nuevos productores importantes, como Vietnam, y el aumento de la capacidad productora de Brasil. Nosotros contribuimos con elementos como las políticas macroeconómicas que nos debilitaron a todos, siendo las más notorias la revaluación del peso y el desmedido incremento de las tasas de interés. Aquí cabe preguntarse por qué otros sectores, como las flores, libre de toda regulación, pudo sobreponerse exitosamente a los mismos factores adversos.

2. Aceptemos también que no fuimos ágiles en acomodarnos a las nuevas condiciones de mercado sin cuotas y altamente competitivo. Busquemos actualizar cuanto antes, pero de manera ordenada, la normatividad que legalmente rige para nuestro negocio.

3. Incentivemos al caficultor empresario, dándole seguridades en cuanto a libertad de mercado y ausencia de gravámenes, a más de darle acceso a crédito con costos manejables.

4. Olvidémonos de políticas paternalistas que ya no encajan dentro de la dinámica actual. Ojalá así logremos que la caficultura deje de ser una forma de vida para convertirse en un negocio 

Colombia tiene la experiencia necesaria y ha dado los pasos más importantes para vender café con marcas propias en el mercado al detal de los países consumidores.

Hacia una nueva política de comercialización*

La revolución del consumo

Se ha insistido mucho en los cambios importantes que han ocurrido en la oferta mundial, en la extraordinaria expansión de la producción de Vietnam y de Brasil. Pero los cambios del mercado mundial no se han dado sólo en el lado de la oferta. Quizá más significativo aun, ha sido la transformación en la naturaleza del consumo. Para comenzar, el consumo está creciendo muy lentamente, por lo cual no podemos esperar un mayor dinamismo con la esperanza de que, desde el lado de la demanda, se empuje el crecimiento de los precios. El cambio más importante que ha afectado el consumo está en la extraordinaria variedad de tipos de café que se han desarrollado para satisfacer una creciente sofisticación de gustos. Hasta hace un par de décadas, el café era un genérico (*commodity*) también en el lado de la demanda, no sólo en el lado de la oferta. Los consumidores en los países desarrollados tomaban unas clases de café muy homogéneas, con bajos grados de diferenciación. Casi se puede decir que antes el café se ingería para despertar y alertar a las personas. Hoy, con el café, los consumidores también se despiertan y alertan, pero, sobre todo, saborean el café. Como consecuencia, ha sucedido un

extraordinario proceso de especialización de tipos de café. En el proceso se ha agregado mucho valor y, para ello, también se ha dado un proceso de individualización de precios.

Para agregar dicho valor, los productores de marcas al detal en los países consumidores crearon cafés de todo tipo: 'especiales', *gourmets*, de origen, orgánicos, descafeinados, de sombra, al gusto del cliente, aromatizados, etc. Antes el café se tomaba sólo en la casa. Ahora, y de manera creciente, se toma fuera de la casa: en el trabajo, en restaurantes, en los supermercados, en los aeropuertos, en cafeterías, en las esquinas, hasta en los almacenes. Como consecuencia de esta revolución en el consumo, el valor del negocio en el mundo se ha incrementado en forma dramática. Hace veinte años ascendía a unos US\$30 billones, de los cuales US\$10 se quedaban en los países productores y US\$20 billones en los consumidores. Hoy el negocio se estima en unos US\$55 billones, de los cuales sólo US\$7 son apropiados por los países productores.

Como país productor, toda la atención se ha puesto en los US\$3 billones menos que dejamos de recibir en conjunto con los demás países productores, y casi nadie se ha fijado en que las grandes oportunidades están al otro lado del mercado: en el mundo del consumo final. Pasivamente, hemos

seguido aceptando la vieja división del trabajo en la cual nosotros ponemos la materia prima (el café verde) y los países consumidores le agregan valor. Los creadores y vendedores de marcas lograron extraer y maximizar lo que los economistas llaman el 'excedente del consumidor', quedándose con los US\$48 billones de la torta del negocio del café. Entre tanto, los productores de cafés suaves arábigos nos contentamos con vender una buena materia prima, por la cual, a Colombia, nos han reconocido la llamada 'prima del colombiano', unos US cts.10 sobre los llamados cafés centrales, cifra que por supuesto, no es despreciable.

Pero, mientras nosotros logramos valorizar nuestro café en esos 10 centavos de dólar, el margen bruto al final de la cadena para un café que utiliza materia prima colombiana está alrededor de US\$2.34 para un café de clase promedio en Estados Unidos y de US\$9.5 para un café especial (como, el Nariño Supremo). ¿Es posible para un país como Colombia apropiarse, al menos en parte, de ese margen?

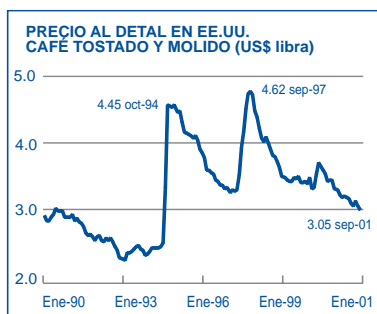
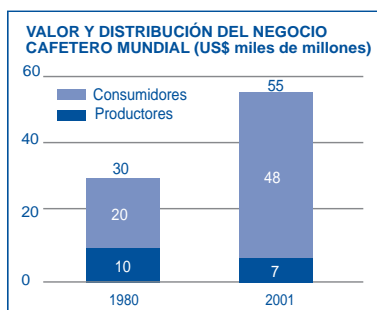
* Resumen de la presentación de Anif expuesta por Santiago Montenegro en el Foro sobre el Café, organizado por Anif y el Banco Mundial el 5 de octubre de 2001 en el Hotel Tequendama.

Argumentos en contra de tener marcas propias

En general la respuesta que se ha dado a esa pregunta hasta ahora ha sido negativa basada en dos tipos de argumentos. En primer lugar, se menciona que un proyecto de esta naturaleza causaría un daño irreparable a las excelentes relaciones históricas que Colombia ha desarrollado con las multinacionales, tostadores y comercializadoras, al tratar de producir y vender marcas propias. En segundo lugar, y este es el argumento quizás más sustentable, se ha argumentado que entrar al negocio de la distribución de alimentos en los grandes mercados de Estados Unidos y Europa para un país como Colombia es prácticamente imposible si no se hace a través de alguna de las multinacionales de alimentos. A primera vista, las cifras parecen confirmar esta opinión. El poder de negociación con las grandes cadenas de supermercados es muy reducido dadas sus descomunales dimensiones. Por ejemplo, la cadena Kruger de Estados Unidos tiene 2,500 establecimientos y ventas por US\$43 billones, la mitad del PIB de Colombia (US\$80 billones). Por su parte, Walmart cuenta con 2,900 establecimientos en Estados Unidos y 3,599 en todo el mundo y ventas por US\$160 billones, de los cuales US\$23 son de solo alimentos. Naturalmente, estas cadenas negocian muchos artículos a la vez, en altísimos volúmenes y prefieren productos con rápida rotación en las estanterías. Más aun, los productores de bienes manufacturados no negocian directamente con las cadenas de supermercados. En Estados Unidos se ha dado un proceso de concentración de los comercializadores (*brokers*) de alimentos, de forma que en los últimos años tres empresas han llegado a dominar el negocio de la distribución de los mismos. Advantage Sales and Marketing, de Irvine, California, realiza ventas anuales por US\$30 billones; Acosta, de Jacksonville, vende US\$35 billones, y Crossmark, de Plato, Texas, vende US\$17 billones. Se ha estimado que

distribuir con alguna de estas firmas puede costar 2% del precio bruto de producción, en tanto que hacerlo por cuenta propia o por medio de pequeñas comercializadoras puede costar entre 5% y 10% del precio bruto de producción de un bien manufacturado.

En estas condiciones, son las grandes multinacionales de alimentos las que, en principio, tienen la fortaleza económica y financiera para colocar productos en las estanterías de las grandes cadenas de



supermercados en Estados Unidos. Dada la debilidad relativa de un productor colombiano se argumenta, entonces, que embarcarse en una empresa con el objetivo de tostar café y venderlo bajo marcas propias en los grandes mercados mundiales sería poco menos que una insensatez.

Argumentos a favor de tener marcas propias

Pero, así como hay argumentos en contra de producir y vender marcas propias en el mercado al detal del café en los grandes países consumidores, también existen poderosas razones para hacerlo. En primer lugar, gracias a la calidad y a las campañas de publicidad y promoción,

nuestro café es apreciado y valorado por los consumidores. Según cifras de Macro International, el porcentaje de gente encuestada que conoce a Juan Valdez ha crecido a lo largo del tiempo llegando a 85% (con ayuda del encuestador) y a 57% (sin ayuda), a comienzos de 2001. De acuerdo a otro estudio, el logo “100% Café de Colombia” es identificado por 85% de los encuestados en Estados Unidos, cifra que se encuentra por encima de logos como los de Nike, Michelin y aun Starbucks. Por otro lado, no cabe duda que la calidad del café colombiano es buena y así es percibida por el consumidor norteamericano. De acuerdo a otra encuesta de Macro International, 58% de los encuestados responden que el café de origen de Colombia es o “el más rico” o “el mejor”.

Una apreciación muy parecida tienen también los tostadores y los comercializadores, de acuerdo a la encuesta que realizan en forma conjunta la American Coffee Association, la Canadian Coffee Association y la Specialty Coffee Association. Según esta encuesta, 84% de los que respondieron dicen que el café colombiano es el que tiene una imagen más diferente y 74% argumentan que, de entre todos los orígenes, el de Colombia es el más mercadable. Además, la imagen del café colombiano ya está en muchas marcas al detal y está probado que dichas marcas tienen la más alta rotación entre todos los tipos de café. De hecho, el programa “100% Café de Colombia” ya vende 2.5 millones de sacos en convenios con 78 tostadores; participa en el mercado al detal en 179 marcas y, en el mercado institucional, en 623 marcas. Para desarrollar este programa, la Federación de Cafeteros y su oficina de Nueva York, en particular, han preparado un valioso capital humano que ha llegado a tener un gran conocimiento del negocio del café, de su distribución y venta al detal. Estos expertos contactan a los jefes de mercadeo, hacen *coping*, analizan las muestras de los supermercados, tienen relaciones con las oficinas de control de calidad de los tostadores, entre muchas otras funciones.

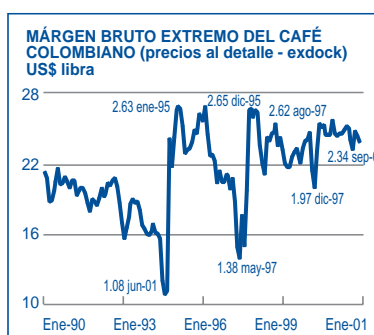
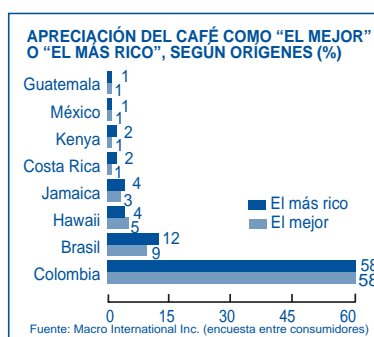
Todas estas inversiones y las experiencias obtenidas se han realizado para valorizar nuestro café verde y obtener la llamada "prima del colombiano". Lo que pocos se han dado cuenta es que estas inversiones y los resultados obtenidos—particularmente el reconocimiento del producto—sumados a la buena calidad del café colombiano, ya son pasos muy importantes en la dirección de poder vender marcas propias en los grandes mercados. El que un producto sea reconocido y diferenciado por los consumidores es crucial para el éxito de su mercadeo en los grandes mercados. Y eso ya lo tenemos. Los consumidores norteamericanos ya reconocen el logo del café colombiano, pero en marcas que no son nuestras.

¿Es posible, entonces, tener marcas propias?

Sin pretender ser concluyentes, pensamos que sí es posible. En alguna medida, la respuesta a esta pregunta ya la contestaron dos productos colombianos que están disputando espacio en los estantes de las cadenas de supermercados en Estados Unidos: la gaseosa Colombiana y el café liofilizado Buendía. Colombiana se está embotellando en Nueva York y se vende en varias cadenas de supermercados de la costa este. Por su parte, el café Buendía actualmente se vende en todo el país. Estos dos productos demuestran que se puede competir con éxito en el difícil mercado estadounidense de los productos alimenticios manufacturados.

¿Con qué recursos se podría lanzar un proyecto para lanzar marcas propias de café al detal en Estados Unidos y Europa? Muy posiblemente, una parte significativa del capital requerido, si no todo el capital, puede estar ya representada en el valor del logo Juan Valdez. Dado el reconocimiento que tiene, algunos analistas estiman que su valor puede situarse alrededor de los US\$700 millones. Con este activo, entonces, Colombia estaría en capacidad de buscar un socio poderoso para entrar a vender sus propias marcas en

dichos mercados de café, y, en esa forma, apropiarse de parte del margen final del consumo. Asociarse con una de las grandes multinacionales de alimentos sería la forma ideal de negociar con las mencionadas distribuidoras de alimentos y con las grandes cadenas de supermercados. Entrar a comprar tostadoras y tratar de realizar el proceso solos sería, para comenzar, una empresa destinada al fracaso. Alrededor del logo de Juan Valdez se podrían lanzar muchos tipos de cafés



y también productos derivados, similares a las tazas de café de Starbucks.

Esta propuesta no sería exitosa si no se liberara completamente la política de comercialización externa que existe en la actualidad. Después de todo, el logo Juan Valdez pertenece al Fondo Nacional del Café, entidad que sería el potencial beneficiario de dicho proyecto. Pero, dada la diversidad de climas y terrenos, y las grandes capacidades empresariales de tantos productores y exportadores, Colombia tiene ciertamente la capacidad de adecuar su oferta de café a la gran diversidad de gustos del consumidor. Así como puede participar en el mercado de las marcas llamadas *mainstream*,

también debe hacerlo en los nichos de los llamados cafés especiales, de sombra y ecológicos, como de hecho ya lo hace con el Nariño Supremo. No debe haber ninguna duda de que, así como Jamaica produce el célebre Blue Mountain, Colombia tiene el potencial de producir calidades similares. El problema es que encontrar estos cafés bajo el actual sistema de planificación central de la política cafetera es poco menos que imposible. Nadie mejor que los propios productores, en asocio de exportadores y agentes de los mercados de países consumidores, quienes a través de ejercicios de prueba y error, estarán en capacidad de encontrar cafés de altas calidades que se adecuen a las necesidades de los diferentes mercados.

Finalmente, siguiendo el ejemplo de Brasil, el gobierno de Colombia debería también pensar en políticas de promoción de la industrialización del café. En Brasil, el gobierno quiere que el país se convierta en un gran productor de café procesado, para lo cual va a lanzar un subsidio para la creación de nuevas plantas tostadoras. Dadas las dificultades fiscales actuales y las que continuarán presentándose en los años venideros, es difícil pensar que en Colombia puedan y deban extenderse los subsidios de esta naturaleza. Además, ya se están dando subsidios a los productores. En este sentido, quizás, el Gobierno deba hacer algo aún más atrevido: dejar que la política cafetera quede definitivamente en manos de los cafeteros. ¿No será ya hora de que termine definitivamente el contrato entre el Gobierno y la Federación? Si decisiones óptimas en un mundo cafetero tan variado y sofisticado ya no las puede tomar una organización en forma centralizada, menos espacio existe aun para la actuación de funcionarios públicos. En medio de la bonanza de los años setenta, el presidente López Michelsen dijo en el Congreso Cafetero la célebre frase: "La bonanza cafetera para los cafeteros." Veinticinco años después, quizás ha llegado la hora de decir que la política cafetera la deben determinar los mismos cafeteros. **ANIF**

Para el Premio Nobel de Economía, Amartya Sen, la causalidad que va de la pobreza a la violencia no siempre está presente y es muy compleja. Por el contrario, la miseria y devastación que causa la violencia es evidente.

Amartya Sen: la guerra y la pobreza

Eduardo Posada Carbó

En sus memorias de niñez en Calcuta, el Premio Nobel de Economía y profesor de Cambridge, Amartya Sen, conserva grabadas unas trágicas escenas de cuerpos famélicos, gente casi muerta de hambre, al frente de las vitrinas de unas tiendas llenas de apetecibles dulces y alimentos. Tan miserable contraste tenía que dejar impresiones profundas en una mente fresca, con sensibilidad social. A Sen también le impresionó el que, a pesar del hambre y de los miserables contrastes, nadie intentara romper los vidrios de esas tentadoras vitrinas —que en medio de tanta pobreza—, se mantuviesen inquebrantables el orden y la ley. Esta es apenas una anécdota personal que, sin embargo, le sirve para subrayar la cautela que debe tenerse siempre al examinar las relaciones entre violencia y pobreza.

El tema fue abordado por Amartya Sen en el simposio recientemente organizado para celebrar el centenario del Premio Nobel de la Paz en Oslo (“Global Inequality and Persistent Conflicts”, diciembre 6-8, 2001). Por supuesto que Sen no duda de que existan conexiones entre la violencia y la pobreza. Sería por lo menos ingenuo desconocer que con frecuencia ambos fenómenos van de la mano: en Afganistán, Somalia o Sudán. Su ocurrencia simultánea, sin embargo, nos dice muy poco sobre la relación causal entre ambos problemas. Sen es claro en advertir que de

ninguna manera está sugiriendo que la desigualdad económica o la miseria no puedan provocar comportamientos violentos: tales vínculos deben ser “adecuadamente reconocidos”. Pero existen varias razones para ser cautelosos, “antes de saltar a explicar toda hostilidad y carnicería como resultado de la pobreza.”

Su primera preocupación se refiere a las evidencias empíricas disponibles. Es posible identificar, es cierto, un buen número de países donde situaciones de pobreza y desigualdad van acompañadas de serios conflictos. Pero es así mismo posible verificar lo contrario: países tan o más pobres, cuyos sufrimientos no se reflejan en expresiones de violencia. Sus recuerdos personales de Calcuta, así como la hambruna irlandesa de la década de 1840, serían, en este sentido, ejemplos apropiados. Las memorias colectivas de tales momentos de miseria podrían servir, también es cierto, para explicar ulteriores conflictos en las respectivas sociedades. No obstante, como lo observa Sen, importa señalar la complejidad de la relación de causalidad. Tanto los irlandeses como la población de Calcuta han demostrado capacidad para rebeliones violentas a lo largo de su historia; pero éstas no coincidieron con los más agudos momentos de hambruna.

De cualquier manera, hay que evitar caer en lo que Sen llama “reduccionismo económico”: esa ten-

dencia a explicar la violencia como simple consecuencia exclusiva de los problemas sociales y económicos. Otros factores distintos de la pobreza o de las desigualdades deben tomarse en cuenta al querer entender la ocurrencia de los conflictos. La miseria puede ofrecer razones para “desafiar las reglas establecidas”, pero con frecuencia no se tienen ni las condiciones, ni la capacidad, ni la disposición para cometer actos violentos. Por ello, según Sen, no debería sorprender que muchas veces el “sufrimiento intenso y la desigualdad hayan estado acompañados de paz y tranquilidad.” En últimas, Sen está argumentando por la necesidad de análisis más sofisticados que examinen todos los ángulos de las relaciones entre pobreza y violencia, sin desconocer que la dirección de la causalidad puede también ir en el sentido contrario del que comúnmente se supone.


Tampoco debemos caer en otros “reduccionismos”. No obstante, la obsesión de explicar la violencia como resultado de la pobreza no permite quizá apreciar debidamente el lado opuesto del problema: la guerra como causante de la desigualdad y de la miseria. Amartya Sen identifica aquellos aspectos más visibles de las guerras, sus devastadores efectos directos sobre las respectivas economías donde se suceden (además de la pérdida de vidas humanas): la des-

trucción de cosechas y semovientes, de bienes de capital, de infraestructura física. Las guerras interrumpen el tráfico de bienes y alimentos y afectan así a los sectores sociales más necesitados. Las guerras desestabilizan los servicios médicos, elevándose aún más los riesgos de mortandad de los más pobres.

Indirectamente, como también lo señala Sen, las guerras y los conflictos violentos agudizan la pobreza al "reducir los incentivos económicos para hacer inversiones de largo plazo." Las mortales hambrunas de ciertas regiones africanas están asociadas, según Sen, a su falta de capacidad productiva, "tanto de alimentos como de otras actividades generadoras de ingreso": las perspectivas de industrialización de estos países, por ejemplo, han sido seriamente disminuidas como consecuencia de las guerras. Las guerras, adicionalmente, producen ma-

yores divisiones económicas entre la población. La posición, de suyo débil, de los grupos sociales más vulnerables se vuelve entonces más desventajosa frente a quienes tienen acceso privilegiado a bienes y servicios. Finalmente, las situaciones de guerra y de conflicto afectan negativamente los desarrollos democráticos. Se disminuye la capacidad de la crítica. Sufre la calidad del debate de opinión. Se pierden así "incentivos políticos para proteger a las víctimas del hambre", que, en condiciones normales democráticas, recibirían atención entre quienes aspiran a ganar sus votos en las elecciones.

Las observaciones de Amartya Sen me parecen doblemente oportunas. Oportunas frente a la discusión sobre las causas del terrorismo mundial, intensificada tras los criminales y trágicos eventos del 11 de septiembre en Estados Unidos. Discusión en la que, una y otra

vez, se vuelve a plantear de manera simplista que la pobreza es la causa de la violencia terrorista. Y oportuna también en nuestro debate doméstico en el que tales argumentos encuentran eco casi inmediato. Amartya Sen—¿será necesario advertir?—no está desinteresado en el problema de la pobreza. Muy por el contrario. Su distinguida carrera académica está íntimamente asociada al estudio de las hambrunas, de las desigualdades y del sufrimiento de amplios sectores de la población mundial. Sen considera que la urgencia de combatir la pobreza no necesita acudir a discursos justificatorios distintos de la propia pobreza, un mal en sí mismo que es imperioso erradicar. Claro que las conexiones entre pobreza y violencia deben ser críticamente estudiadas. Sin embargo, mientras parece evidente que las guerras y los conflictos producen miseria, el papel de la pobreza como generadora de violencia "requiere investigaciones más complejas." 

Suscripción a Carta Financiera

DATOS PERSONALES

Fecha _____ Suscripción ☐ 1 año (\$32,000) ☐ 2 años (\$55,000)

Empresa _____

Nombres _____ Apellidos _____

Cargo _____ Facturar a _____

Dirección de envío _____ ☐ Oficina ☐ Casa

Tel _____ Fax _____

Dirección oficina _____

Tel _____ Fax _____

NIT o C.C. _____ Ciudad _____

FORMA DE PAGO

Enviar factura ☐ Sí ☐ No

☐ Cheque N° _____ Banco _____

☐ Efectivo

☐ Tarjeta N° _____ ☐ Credencial ☐ Dineros

Válida hasta _____ N° de cuotas _____

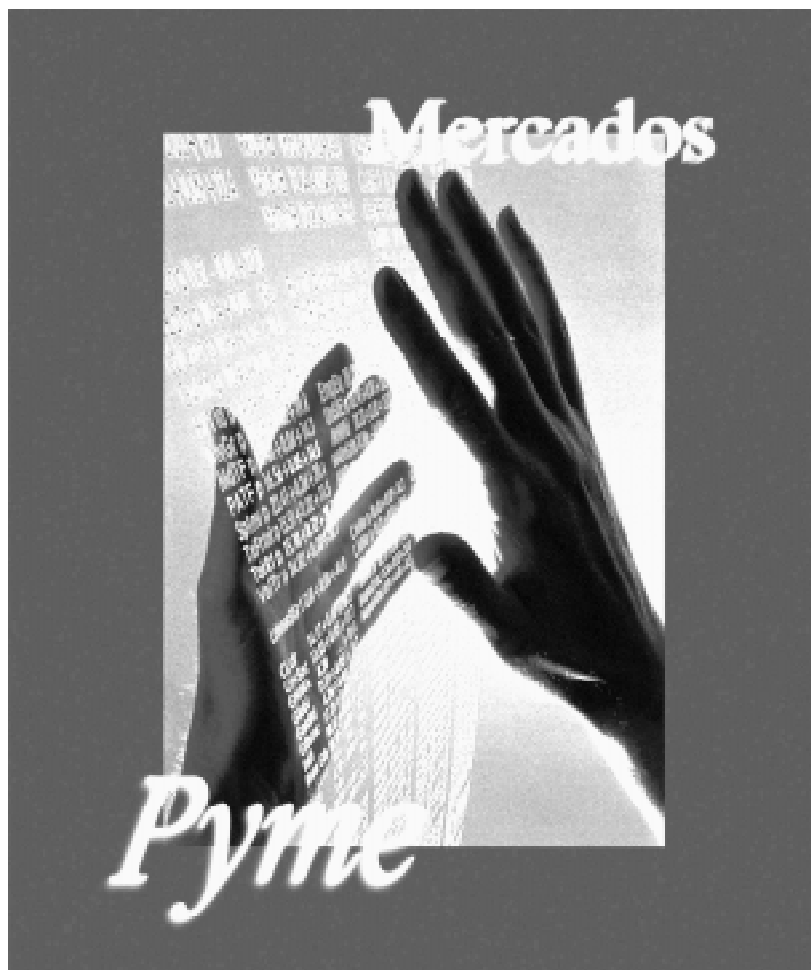
Firma y sello



Envíe este cupón diligenciado a Anif, revista Carta Financiera,
Calle 70 A No. 7-86, Bogotá, D.C.
a los siguientes números
de fax: 235 59 47 - 312 45 50
Tels : 310 18 60 - 310 15 00
310 02 36 - 310 27 52

Las pequeñas y medianas empresas (PYME)

Sin que nadie lo
haya ni planeado
ni previsto, la
estructura productiva
del país ha venido
experimentando una
transformación
positiva que al cabo
de unos pocos años
puede constituirse
en un importante
cambio estructural
de la economía.
Es la revolución
de las PYME.

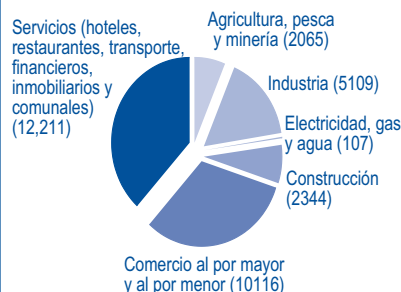


con gran potencial de crecimiento

¿Quiénes son las PYME?

En Colombia se clasifican como PYME las empresas que tienen entre 10 y 200 empleados o con activos entre 501 y 15 mil salarios mínimos, en contraste con las grandes empresas (> de 200 empleados o más de 15 mil salarios mínimos en activos) y con las microempresas (menos de 10 empleados o menos de 501 salarios mínimos en activos). A 2000, había 32 mil PYME en las nueve principales ciudades del país ubicadas sobre todo en los sectores de servicios, comercio, industria, pero igualmente con presencia importante en los demás sectores (Gráfico 1).

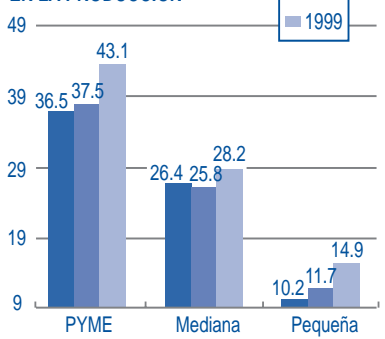
Gráfico 1
EN LAS NUEVE PRINCIPALES CIUDADES
HAY APROXIMADAMENTE 32 MIL PYME:



Desempeño de las PYME industriales

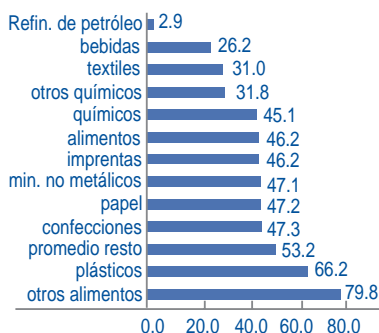
En los últimos diez años, las PYME en la industria aumentaron su participación en el valor de la producción en casi seis puntos porcentuales (Gráfico 2). En efecto, el crecimiento real anual de la producción de las PYME fue de 3.4%, superior al del total de la industria manufacturera, que lo hizo sólo al 2.3%. Así como en las fases de expansión del ciclo económico, las PYME fueron más dinámicas que la gran industria, en 1999, año de la peor recesión industrial del siglo, las PYME mostraron mayor resistencia: ese año registraron una caída de -6.1%, cuando el agregado de la industria se contrajo -9%.

Gráfico 2
PARTICIPACIÓN DE LAS PYME
EN LA PRODUCCIÓN



En una buena parte de los sectores industriales, las PYME contribuyen alrededor del 50% de la producción del sector como en el de alimentos, imprentas, minerales no metálicos, papel y confecciones. Incluso hay sectores en que el mayor porcentaje de la producción proviene de las PYME como en los sectores de plásticos y otros alimentos (Gráfico 3).

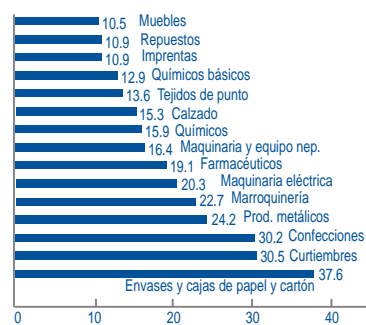
Gráfico 3
EL PESO DE LAS PYME EN LOS SECTORES
MÁS IMPORTANTES DE LA INDUSTRIA (%)



Vocación exportadora

Varios factores explican el mayor dinamismo de las PYME: una interesante vocación exportadora y un manejo flexible de sus costos, en especial de sus costos laborales. En 2000, las exportaciones de las PYME como porcentaje de sus ventas brutas (medidas en pesos) alcanzaron 14%, cuando la industria en su conjunto logró 13.6%. En 1998 las PYME exportaban sólo

**Gráfico 4. COEFICIENTE EXPORTADOR
DE LAS PYME EN VARIOS SECTORES**



Fuente: Mercados Pyme, Anif 2001.

11% de lo que vendían, lo que señala la flexibilidad que tuvieron para reorientar su producción hacia el exterior en un período de contracción de la actividad económica doméstica. Como se observa en el Gráfico 4, los sectores con mayor coeficiente exportador fueron los de envases y cajas de cartón, curtiembres, confecciones, productos metálicos y marroquinería. Las PYME que han mostrado esta mayor orientación exportadora, lo han hecho gracias a que han podido sacar el máximo provecho de la depreciación de la tasa de cambio por tener una baja dependencia de endeudamiento externo y de materias primas importadas.

Flexibilidad laboral

Las PYME cuentan también con una mayor flexibilidad laboral. Aunque requieren más mano de obra que las grandes empresas, tienen menores costos laborales y un menor grado de sindicalización. Los costos laborales como proporción de la producción bruta total alcanzan 12%, en tanto que en la gran empresa son de 14%. Debido a las dificultades económicas generales de los últimos años, las PYME lograron reducir sus costos laborales, mientras que las grandes empresas los aumentaron. Precisamente, por haber reducido los costos laborales y el nivel de empleo (en los años noventa el empleo cayó a una tasa de -3.2% anual en las PYME, mientras que en la gran empresa creció al 0.1%), su producti-

vidad laboral mostró un gran dinamismo al crecer 6.7% en promedio por año entre 1992 y 1999, cuatro puntos por encima de la cifra correspondiente a la de la gran empresa. En forma semejante, las PYME también registraron una reducción en sus costos de materias primas como proporción de la producción bruta, habiéndose beneficiado de la reducción generalizada de los costos de las materias primas industriales que se observó en los últimos años.

Los noventa, la década de los ajustes

Los resultados anteriores fueron posibles gracias a importantes ajustes que realizaron las empresas. En 1999, había 5.120 establecimientos PYME en la industria, la cifra más baja desde 1983, cuando había 5.800. Al tiempo que cayó el número de empresas, se registraron dramáticos ajustes sectoriales. Las PYME de sectores como el de marroquinería, herramientas y ferretería, calzado y muebles, producen hoy casi la mitad de lo que producían en 1992, mientras que la producción de cárnicos, lácteos, otros productos químicos, repuestos, imprentas y envases y cajas de cartón, es superior a la de 1992 en porcentajes que oscilan entre 30% y 135%.

La recomposición sectorial se explica en parte por los efectos que produjeron la apertura económica y en particular por el cambio relativo de precios de insumos y bienes finales que produjo la eliminación de la licencia previa y la disminución de aranceles a niveles más homogéneos.

Cambios en la financiación

A raíz de la crisis económica y financiera que sufrió la economía colombiana, las PYME experimentaron severos cambios en las formas de financiar sus actividades. En 2000, comparado con el período 1998-1999, la razón de endeudamiento de las PYME experimentó una reducción mayor que la gran empresa, aunque su nivel continúa siendo superior. Igual comportamiento sucedió con el apalancamiento financiero, el cual sí es muy inferior en las PYME que en las grandes empresas. Las empresas que tuvieron la mayor reducción en sus niveles de apalancamiento financiero fueron las de los sectores de confecciones, caucho y maquinaria, mientras que las PYME de papel, químicos y muebles, lo aumentaron. Una forma de financiar su capital de trabajo fue reduciendo los períodos de cobro de cuentas y aumentando los períodos de sus cuentas por pagar, de manera similar a como


actuaron las grandes empresas (Véase cuadro).

De lo anterior se infiere que hay un gran potencial de desarrollo hacia el futuro de formas de financiación de las PYME con el sector financiero. Tanto porque se presentan menores índices de apalancamiento financiero respecto a las grandes empresas, como porque las entidades financieras están buscando nuevos sujetos de crédito después de la profunda crisis que contrajo la cartera de las entidades financieras en varios puntos reales.

Resultados en 2000

Si bien es cierto que los ajustes y las ganancias en eficiencia han sido grandes a lo largo de la década pasada, en 2000, los resultados operativos fueron costosos: mientras que el porcentaje de firmas con pérdida operacional en la gran empresa fue en promedio 13%, en las PYME alcanzó 25%. A pesar de su gran adaptabilidad y flexibilidad, estas últimas vieron limitadas sus oportunidades para beneficiarse de la recuperación que experimentó la economía en 2000.

Conclusión

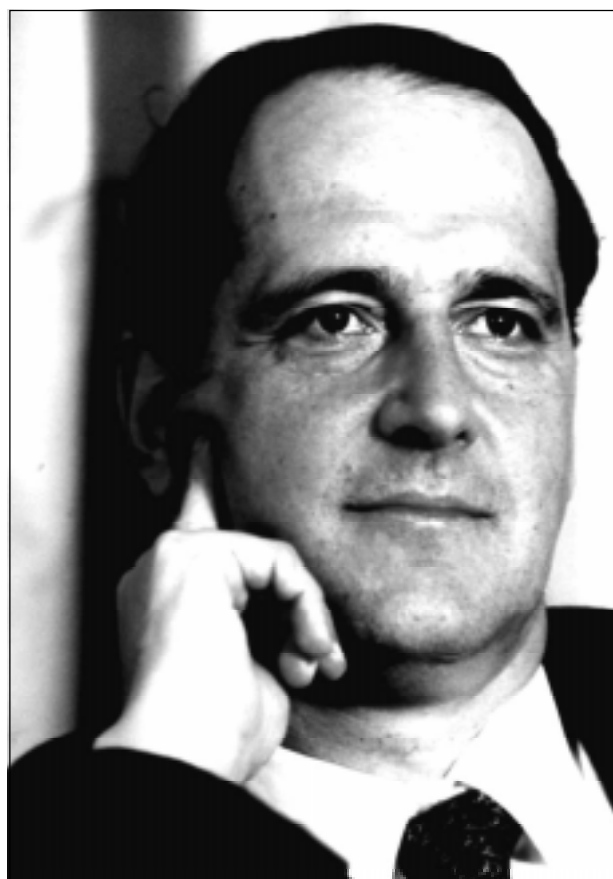
Pese a estos resultados, la tendencia de largo plazo de las PYME es muy promisoria. Por su capacidad de adaptación y aprendizaje y también por su flexibilidad, pueden llegar a ser el gran dinamizador de la economía y de la generación de empleo, tal como sucedió en países como Italia y España. Por ello, es necesario adecuar las instituciones que puedan facilitar el acceso de información de las PYME a nuevas oportunidades, nuevas tecnologías y acelerar los procesos de entrenamiento del personal a nuevas actividades. De otra parte, se requiere desarrollar una estrategia de mejoramiento de la información proveniente de las mismas empresas PYME para que las entidades financieras las tengan en cuenta como sujetos de crédito para beneficio mutuo 

FINANCIACIÓN DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES

| PYME (activos entre \$1,430m-\$4,300 m) | 1998-99 (%) | 2000 (%) | Variación (%) |
|---|-----------------------|--------------------|-------------------------|
| Razón endeudamiento | 56.0 | 54.1 | -3.4 |
| Apalancamiento financiero | 47.1 | 36.9 | -21.5 |
| Rotación de cuentas por cobrar | 96.0 | 76.5 | -20.3 |
| Rotación de cuentas por pagar | 69.0 | 79.3 | 14.9 |
| GRANDES (activos > \$4,300 m) | 1998-99 (%) | 2000 (%) | Variación (%) |
| Razón endeudamiento | 46.5 | 45.9 | -1.4 |
| Apalancamiento financiero | 83.3 | 66.4 | -20.2 |
| Rotación de cuentas por cobrar | 92.5 | 90.3 | -2.4 |
| Rotación de cuentas por pagar | 73.5 | 88.8 | 20.8 |

Fuente: Mercados PYME, Anif 2001.

La visión de Juan Camilo sobre la



Caficultura en Colombia

Juan Camilo Restrepo*

argumenta que, con la llegada de la administración Pastrana, se reversionó la apreciación de la tasa de cambio y se redujeron las tasas de interés en beneficio del sector cafetero. Propone un gran plan de inversiones públicas para la zona cafetera.

Hemos escuchado hasta la saciedad no sólo que la caficultura colombiana –sino la de todo el mundo– se encuentra actualmente ante la más grave crisis de toda su historia.

Los precios reales que están recibiendo los caficultores a menudo ni siquiera cubren los costos de producción y la caída de sus ingresos ha sido monumental en el último año.

De acuerdo con el último informe del mercado de la OIC (Documento ICC, 84-3, septiembre 17 de 2001), en términos corrientes, el deterioro del ingreso por libra pagada al productor ha sido de la siguiente magnitud:

* Resumen de la presentación de Juan Camilo Restrepo –Ministro de Hacienda durante la administración Pastrana y embajador en Francia. En la actualidad es candidato presidencial– en el Foro sobre el Café, organizado por Anif y el Banco Mundial el 5 de octubre de 2001 en el Hotel Tequendama.

| PAÍS | (%) |
|------------------------------------|--------|
| KENYA | -54.51 |
| COLOMBIA | -29.13 |
| SALVADOR | -66.21 |
| ECUADOR | -60.84 |
| REP. DOMINICANA | -56.18 |
| HONDURAS | -51.40 |
| GUATEMALA | -46.08 |
| MÉXICO | -49.35 |
| BRASIL (A pesar de la devaluación) | -50.35 |
| VIETNAM | -60.86 |
| UGANDA | -56.82 |
| INDONESIA | -56.25 |

En lo corrido de 2001 la caída se ha acentuado aún más. Nótese de paso que el país donde estos descensos han sido menos bruscos es en Colombia. Esto es una señal de que su esquema de estabilización ha logrado ser el más eficaz, a pesar de la magnitud de la crisis.

Las causas han sido también analizadas con detalle:

- La producción exportable estimada sigue creciendo con relación a los consumos. Este desbalance, que para 1998 se calculaba en 4.5 millones de sacos, para 1999 ascendió a 1.2, y en 2000 a 10.4 millones de sacos, que están pesando como una piedra de molino en los inventarios, en los precios actuales y en las expectativas futuras.

- Para el año en curso, el consumo mundial se estima en 102.3 millones de sacos, al paso que la producción ascenderá a cerca de 110.4 millones de sacos.

- Por tercer año consecutivo se registra un protuberante excedente entre oferta y demanda, y naturalmente esto está llevando las existencias mundiales a niveles explosivos: al inicio del año de cosecha 2000/2001 las existencias en manos de productores se calculaban en 22 millones de sacos y aquellas en manos de los consumidores en la altísima cifra de 16.3 millones de sacos (a diciembre de 2000), lo cual les da una inmensa capacidad a estos últimos de influir negativamente sobre el mercado que —como es lo propio del café— se guía más por las cifras de inventarios que por la producción y consumo.

El consumo —de otra parte— y aún sin evaluar el impacto negativo que tendrán los atentados terroristas de Estados Unidos de septiembre 11, sigue pasmado: entre 1999 y 2000 el consumo de café en los mercados tradicionales (EE.UU. y Europa) cayó 3.6% (pasando de 4.68 kg. per cápita en 1999 a 4.51 kg. en 2000).

El cuadro no puede ser, entonces, más desolador y los pronósticos coin-

ciden en que esta situación va a prolongarse todavía por dos o tres años más.

Al final, claro, los mercados terminarán ajustándose. Los países no pueden producir indefinidamente por debajo de sus costos de producción: la producción caerá. Las áreas cafeteras se reducirán. Los más débiles terminarán abandonando el cultivo; pero en el entretanto ¿Qué sucederá? ¿Cuántos empleos se perderán? ¿Cuánta miseria adicional tendrán que sufrir las comunidades cafeteras hasta que se ajuste el mercado? ¿Qué podemos hacer en el entretanto? ¿Qué debemos hacer?

“Debemos dar el paso adicional para pasar de una simple imagen de género ‘Café-Colombia’ a cobrar y comercializar el uso del logo.”

Recordemos que si bien el café ha perdido importancia como generador de divisas en muchos países —incluido Colombia—, lo cual no es malo porque revela una sana diversificación de la oferta exportable, desde el punto de vista social el café sigue siendo fundamental.

Recordemos los datos de Colombia:

- Más de 560 mil familias productoras.
- Una población de 4 millones que dependen directa o indirectamente del café en sus diferentes etapas de producción, recolección, beneficio, trilla, transporte, industrialización, comercialización interna y exportación.

- La estructura de la tenencia de la tierra donde lo típico es el minifundio con un promedio de 1.50 hectáreas por finca.

- En cuanto al empleo rural, el café responde por 36% de la mano de obra y 22% del PIB agrícola.

- Más de la mitad de los municipios del país dependen de la economía cafetera.

- La participación en las exportaciones para 2001, es de alrededor del 8%, pero desde el punto de vista de la balanza de pagos, es el sector que más contribuye, puesto que tiene muy poco componente en importaciones.

Así el panorama, ¿qué hacer? En primer lugar, conservar y profundizar las cosas positivas que se han venido haciendo, y que resultan indispensables para la sobrevivencia de la caficultura colombiana.

En el período 1991-1997 la revaluación del peso frente al dólar, según análisis de la misma Federación, significó la pérdida del equivalente —en su momento— a más de tres cosechas anuales de café, desfase que acarreó un empobrecimiento real de los productores. Este tema afortunadamente ha tenido correctivos durante el actual gobierno, ya que desde 1998 ha recuperado una tasa de cambio competitiva para todo el sector exportador colombiano.

También vale la pena señalar el impacto negativo de las altas tasas de interés que durante 1996, 1997 y parte de 1998 multiplicaron por varias veces las deudas originales, desordenando el sistema crediticio y poniendo en aprietos finalmente a acreedores y deudores. Ante estos hechos, a principios de este gobierno el Ministerio de Hacienda se encargó, con especial atención, de la reducción de las tasas de interés, ya que lo que venía sucediendo era una carrera perversa que habría acentuado aún más la crisis del sistema financiero.

También hay que anotar que en 1989 apareció la broca del café. Sin embargo, gracias al soporte científico de Cenicafe y a la labor del servicio de extensión, se ha logrado mantenerla en niveles de infestación bajos que no representan mayor daño económico a la caficultura colombiana.

na. Como apoyo se llevó a cabo un plan educativo denominado Manejo Integrado de la Broca del Café. No obstante, al final de cuentas, este producto implica mayores costos para el productor cercanos a los 200 mil pesos por hectárea/año.

Otro aporte importante del actual gobierno, que se emprendió como una de las primeras tareas desde el Ministerio de Hacienda, fue la disminución de la inflación a un dígito, lo cual significó un dique a la tendencia alcista de los costos de producción.

Los cafetales colombianos se están envejeciendo. Por eso el programa de renovación que se inició con bríos a comienzos de este gobierno y que el presidente Pastrana anunció en el reciente discurso en Armenia que se reanudaría, constituye –a mi entender– junto con el mantenimiento de una tasa de cambio competitiva, los dos pilares centrales sobre los cuales debe apoyarse el edificio de la reingeniería de la caficultura colombiana.

Baste recordar lo que este programa debe significar, si se le concluye e implementa adecuadamente: busca restablecer el incentivo a la renovación para continuar el programa que aspira a completar 350.000 hectáreas tecnificadas. Esto ya se ha logrado en 210.000 hectáreas. Con la renovación se disminuye la edad promedio y se aumenta la densidad de árboles por hectárea.

La propuesta incluye metas de productividad y costos. El objeto es llegar a costos de US\$50 ctvs/lb, competitivos internacionalmente y pasar de productividades promedio de 15.4 sacos/ha/año (97@/ha hoy) a 22.7 sacos/ha/año (143@/ha, 2004-2005). Estos elementos, unidos a la reducción de 200.000 hectáreas de cultivo tecnificado, garantizarán una producción estimada de 12 millones de sacos de café verde en un total de 550.000 hectáreas.

Frente al costo fiscal de otros programas, el de renovación es moderado: (\$12.000 millones para 2001 y \$44.100 millones para 2002).

Por la importancia estratégica de este programa mi recomendación sería, inclusive, subir la meta a 500.000 hectáreas.

Desde luego, los demás programas que se han puesto en marcha con el inicio de este gobierno: reducción drástica de costos administrativos; desinversiones del FNC cuando no sean indispensables; buscar siempre el mayor valor agregado en las exportaciones con los cafés industrializados y procurar una creciente participación de los cafés de origen colombiano en los segmentos de cafés *gourmet* y orgánicos, deben mantenerse, estimularse y profundizarse.

¿Por qué no pensar en cultivos de café dentro de los programas de sustitución de áreas, hoy sembradas de coca?

Así como este gobierno incluyó –y ejecutó– con un alto esfuerzo fiscal, y una gran celeridad, un capítulo especial del plan de desarrollo cuatrienal destinado a la reconstrucción de la zona cafetera afectada por el terremoto de febrero de 1999, así también, a mi entender, el próximo gobierno, desde un comienzo, es decir desde cuando se prepare el plan de desarrollo para el período 2002-2006 (que coincide aproximadamente con el lapso de tiempo que los expertos prevén que pueda prolongarse la crisis actual), debe contemplar un componente sólido e importante de inversiones públicas en las zonas cafeteras, financiadas con recursos del presupuesto nacional, que tome el relevo de las que no podrán hacerse con recursos cafeteros porque éstos –hasta el último céntimo– deben dedicarse prioritaria-

mente a sustentar un ingreso mínimo rentable del caficultor.

Así se financiaría un gran programa de empleo, en primer lugar, y de actividades alternativas, en segundo lugar, cuando, por virtud de la reestructuración indispensable que requiere la caficultura colombiana, salgan de producción en los próximos años entre 200 y 300 mil hectáreas que hoy están en zonas no óptimas.

La calidad del café colombiano ha sido y seguirá siendo nuestro principal argumento en los mercados mundiales, gracias a la prueba de taza que clasifica al café colombiano como el más suave y también a una trayectoria de cumplimiento de los compromisos en el ámbito internacional, por la organización de la industria en Colombia y por la permanente presencia de marca lograda mediante la exitosa campaña publicitaria del Café de Colombia a través de la imagen de Juan Valdez.

Hoy, de no ser por la prima que reconocen los consumidores por nuestro producto, la situación sería mucho más dramática, pues el diferencial con otros orígenes de cafés suaves está alrededor de 13 ctvs de dólar por libra, lo que significa un sobreprecio con respecto a la bolsa de más de 25%.

Pero a esta imagen del café colombiano hay que sacarle cada vez más jugo comercial. Debemos dar el paso adicional para pasar de una simple imagen de género: 'Café-Colombia', a cobrar y comercializar el uso del 'logo' que con tanto esfuerzo hemos posicionado en el mercado a través de 40 años de persistencia con las campañas publicitarias de Juan Valdez. Sobre esto ya hay alguna experiencia que debemos profundizar.

Deberíamos también revisar las recomendaciones que formuló la Comisión Mixta de Asuntos Cafeteros, que convocó la administración Gaviria, para establecer cuáles de aquellas recomendaciones aún conservan vigencia y no se han implementado.

Cada vez más los caficultores colombianos y la industria –como un conjunto– tiene que familiarizarse y

usar con desenvoltura los mecanismos hoy disponibles para tomar ‘coberturas de riesgos de mercado’, instrumentos indispensables en todo mercado de *commodities* en el mundo moderno.

En países como Perú, el cultivo de café ha sido la clave para lograr experiencias exitosas de sustitución de cultivos ilícitos. Aunque sé que este es un tema controversial, quisiera de todas maneras plantearlo: ¿Por qué no pensar en cultivos de café dentro de los programas de sustitución de áreas, hoy sembradas de coca?

Colombia tiene que aumentar su producción. Si queremos reconstituir inventarios y mantener nuestra participación tradicional en el mercado, producciones del orden de 10.5 millones de sacos como tendremos este año son insuficientes. De allí que ampliar la actual frontera agrícola cafetera a las zonas donde sea factible la sustitución por cultivos ilícitos, tendría –a mí entender– mucha lógica.

La acción internacional de Colombia tiene que continuarse con productores, comercializadores y con organismos multilaterales de crédito. En el ámbito político se requiere, ahora más que nunca, una acción muy rotunda y del más alto nivel.


Ni Europa ni Estados Unidos pueden dejar hundir las economías cafeteras de las que dependen para su solvencia cerca de 20 millones de familias en el mundo.

Hay iniciativas interesantes en este campo que deben explorarse y ojalá concretarse cuanto antes, por ejemplo:

- Retirar del mercado 7 millones de sacos de mala calidad. Esto costaría aproximadamente US\$250 millones y despresurizaría inmensamente el mercado. Ya se está discutiendo esta idea concreta en la OIC.

- Promover mayores consumos en los países productores (Brasil ha dado últimamente un buen ejemplo, pasando su consumo interno de 8 a 12 millones de sacos en los últimos años); en los países consumidores tradicionales y en áreas nuevas como Europa Oriental y China.

- Los tostadores, cuyas utilidades en estos días de crisis han sido exorbitantes, pues al decir de la ONG Británica OXFAM ‘en los últimos tres años han visto que el precio del café como materia prima ha caído a la mitad como proporción del precio al mercadeo’ sin que este último haya disminuido, tienen también un papel y una responsabilidad que asumir, cofinanciando programas de estímulo al consumo, apoyando el comercio justo, y mejores términos de intercambio.

La crisis es pues grave. La agenda es también inmensa, pero hay muchos millones de cafeteros de por medio en Colombia y en el mundo para que la determinación de actuar no deba ser aún mayor 

PUBLICIDAD

Dejar de gravar al productor, focalizar los programas de asistencia técnica hacia los pequeños productores y suspender los subsidios a la renovación de cafetales, deben ser, entre otros, los elementos de la nueva política de oferta del café.

Situación y perspectivas de la caficultura colombiana

Introducción

Afortunadamente, Colombia ha venido diversificando las fuentes de generación de ingreso y de divisas, como resultado de una política deliberada desde la década de los setenta. Gracias a ello, la crisis por la que viene atravesando nuestro sector cafetero no genera un problema de la balanza de pagos, ni es generalizada a la totalidad de la economía (Gráficos 1 y 2).

Sin embargo, ello no deja de ser preocupante por las implicaciones que

tiene para una población de alrededor de 3 millones de personas que está vinculada directa e indirectamente al cultivo y comercialización del café, nuestro producto insignia, así como a determinadas regiones cuya principal actividad económica gira en torno a éste.

El problema

La crisis estructural por la que atraviesa hoy la caficultura colombiana tiene dos causas claras: por una parte, el precio del café en los mercados internacionales pasa por el nivel más bajo en términos reales de toda la historia, lo cual hace que el negocio haya perdido rentabilidad (Gráfico 3). Por otra parte, mientras países productores tan distintos como Brasil y Vietnam han venido aumentando su producción en los últimos años, Colombia se ha estancado e incluso muestra una tendencia decreciente en sus niveles de producción (Gráfico 4).

Este artículo pretende mostrar por qué sucedió ésto y cuáles deberían ser las políticas que se implementen para permitir que Colombia siga siendo un productor importante en el mercado internacional. Por demás, también sugiere a aquellos productores que definitivamente no tienen capacidad de adaptación a las nuevas realidades del mercado, acciones conducentes para facilitar el tránsito hacia otras actividades productivas.

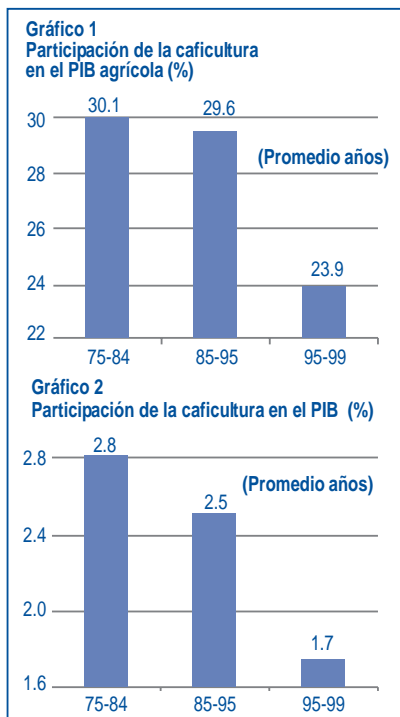
Después del rompimiento del Acuerdo de Cuotas, el mercado del

café quedó funcionando de manera libre, sin ningún ordenamiento de la oferta. Esto generó una importante volatilidad en el precio con una tendencia decreciente debido al estancamiento relativo de la demanda y a la aparición de oferta adicional proveniente de productores tradicionales (Brasil) o nuevos (Vietnam).

Brasil logró aumentar su oferta gracias a una mejor gestión de los productores, mecanización en los cultivos, alta densidad, variedades mejoradas, riego y a la implementación de nuevas regiones productoras menos susceptibles a factores climáticos, todo dentro de un ambiente de iniciativa privada sin injerencia del estado. Así, la productividad por hectárea aumentó de manera notable (Gráfico 5).

Vietnam, por su parte, lo logró gracias a una expansión en áreas y uso de mano de obra barata con incrementos de productividad extraordinarios, todo en un esquema predominante de propiedad privada. El apoyo del estado se centró en aportar tierras a bajo costo, siguiendo un modelo parecido al de la antigua Unión Soviética (Gráfico 6).

Mientras tanto, Colombia mantuvo un modelo de fuerte intervención y



* Resumen de la ponencia de Anif presentada por José Leibovich en el Foro sobre el Café, organizado por Anif y el Banco Mundial el 5 de octubre de 2001 en el Hotel Tequendama.

orientación de políticas que venía del período de cuotas, sustentado en la parafiscalidad consagrada en la Constitución de 1991. Los propios productores cafeteros decidieron autogravarse para, con esos recursos, desarrollar una serie de programas que consideran fundamentales para el desarrollo y el bienestar de la propia caficultura y de las regiones cafeteras. El resultado, en términos de producción, fue el estancamiento de ésta, al igual que el de la productividad y un descenso en las áreas cultivadas (Gráfico 7).

Los paradigmas del modelo colombiano

Pese a que el Acuerdo de Cuotas se acabó en 1989, las autoridades cafeteras mantuvieron la visión y dedicaron ingentes esfuerzos y recursos para procurar ordenar el mercado mundial con acuerdos entre productores. Sin embargo, estos intentos fallaron porque los mismos participantes no respetaron los convenios. Además, controlar su cumplimiento sin la participación de los países consumidores era muy difícil. De otra parte, hubo incentivos para que algunos países decidieran no participar (*free riders*), pues se beneficiarían del esfuerzo realizado por los que sí lo hacían.

La visión de tener una oferta ordenada con mecanismos administrativos era complementaria al mantenimiento del esquema parafiscal cafetero que surgió históricamente como la necesidad en la práctica de financiar la acumulación de inventarios para cumplir con los compromisos del otrora Acuerdo de Cuotas. Sin embargo, como en el mercado libre no tiene sentido una acumulación de inventarios unilateral, la parafiscalidad de hecho se siguió aplicando para desarrollar las múltiples acciones que desde tiempo atrás venía desarrollando la Federación de Cafeteros: obras públicas en las regiones, asistencia técnica, investigación en Cenicafé, la garantía de compra, la 'diplomacia cafetera' y la publicidad de Café de Colombia, entre las más destacadas.

El precio al productor

Como resultado del esquema parafiscal aplicado, incluso en la última década de mercado libre, se siguió gravando a los productores. En el Gráfico 8 se observa la diferencia entre el precio externo calculado en finca y el que efectivamente recibió el productor. Se concluye que salvo en dos coyunturas específicas: la primera en 1992 y la segunda en el pasado reciente, cuando el precio internacional llegó a los niveles más bajos, el productor ha recibido un precio inferior al equivalente del precio inter-

nacional, descontados los costos de transformación, transporte, seguros, etc.

Si se hubiera estabilizado el precio al productor, uno de los objetivos consignados en el contrato de administración del Fondo Nacional del Café, se concluiría que cuando el precio mundial es alto se generan ahorros al pagar al productor un precio inferior al equivalente del mercado mundial, y por el contrario, cuando el precio mundial es bajo se le devuelven al productor recursos pagándole un precio superior. Sin embargo, en el Gráfico 9 se observa que la sumatoria de las áreas posi-

Gráfico 3. Precio internacional del café - Contrato C



Gráfico 4. Producción cafetera (miles de sacos de 60 kg)

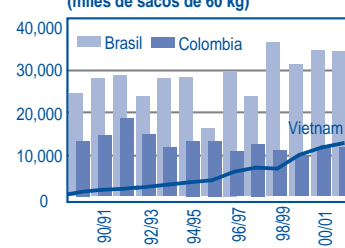


Gráfico 5. Brasil: productividad y área en cosecha

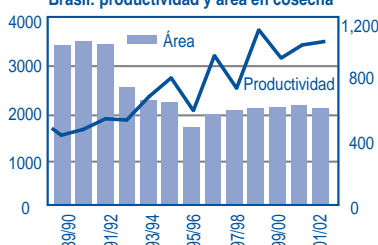


Gráfico 6. Vietnam: productividad y área en cosecha

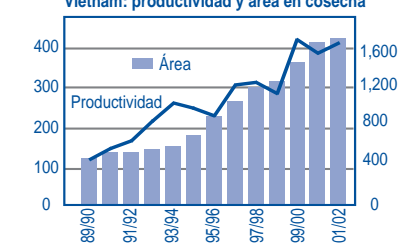


Gráfico 7. Colombia: productividad y producción

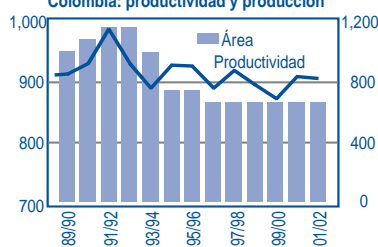


Gráfico 8. Precio interno y precio externo en finca



Gráfico 9. Diferencia no recibida por el caficultor



Gráfico 10. Producción y precio interno real rezagado



vas (el ahorro) fue superior a las áreas negativas (el desahorro). Por tanto, la estabilización del precio no se dio y se afectó negativamente la producción. El balance es que el productor fue gravado en términos netos.

Es importante recordar que el precio que recibe el productor es la principal variable que influye en las decisiones en torno a las prácticas culturales y a la inversión que redundará en los niveles de producción futuros. Dado que el café es un cultivo permanente cuyo máximo de productividad se presenta 3 o 4 años después de realizadas las siembras, y que éstas se realizan ante una señal positiva del precio, se puede inferir que con los precios que han recibido los productores en el pasado reciente, en los próximos tres años la producción tenderá a decrecer a niveles inferiores a los 10 millones de sacos, continuando con la tendencia de pérdida de participación en el mercado mundial (Gráfico 10).

Se concluye que de ahora en adelante la parafiscalidad debería suspenderse pues a los precios actuales y futuros del mercado mundial, no tiene sentido gravar a los productores colombianos si se desea que la producción no siga deteriorándose. La consecuencia derivada de este planteamiento es que el conjunto de actividades que venía realizando la Federación de Cafeteros con recursos del Fondo Nacional del Café tiene que reducirse y racionalizarse. En los casos en que se considere que es indispensable mantener algunas de ellas, éstas deberán financiarse con la generación de recursos por venta de servicios de la Federación de Cafeteros y en últimas con apoyo gubernamental.

La garantía de compra

Esta política ha neutralizado el poder oligopsónico de los compradores privados de café y, por tanto, es altamente valorada por los pequeños productores. En efecto, se han realizado estudios que muestran que el mercado del café como *commodity* está altamente concentrado en unas pocas manos de grandes firmas multinacionales. Si no existiera un poder de compra que neutralizará a los pocos com-

pradores privados, los precios recibidos por los productores serían inferiores.

Sin embargo, la garantía de compra no significa que tengan que subsidiarse los costos de transporte o la calidad del grano. Tampoco significa que deba mantenerse el precio interno estable, mientras que el internacional cambia todos los días. Esto quiere decir que la garantía de compra se puede mantener sin introducir distorsiones, ya que éstas tendrían que ser financiadas con recursos que hoy no se tienen.

Es decir, el productor estará sujeto a la volatilidad del precio internacional, sin que sea castigado ni beneficiado en la operación. La Federación de Cafeteros, en esta labor comercial, cubriría los costos de la operación sin necesidad de ser subsidiada con cargo a los ingresos generados por venta de café en los mercados internacionales. Frente a la volatilidad, los productores ya pueden cubrirse con ayuda de los esquemas desarrollados por el área comercial de la Federación de Cafeteros. Este seguro sería pagado por el propio productor.

Asistencia técnica

La asistencia técnica que ha venido brindando la Federación con recursos de la parafiscalidad, ha tenido una orientación sesgada a favor de los productores grandes y medianos. Es lo que se denomina 'atención personalizada'. Para los pequeños, la atención se ha venido haciendo en grupos y es más esporádica. Este enfoque obedece a la concepción de orientar la caficultura hacia un modelo de alta productividad por hectárea con menos hectáreas sembradas.

Sin embargo, los pequeños productores representan la mayoría de los caficultores y son quienes mantienen la estabilidad social en las zonas cafeteras. Por tanto, la asistencia técnica debe ser replanteada: los grandes y medianos caficultores deben cubrir con sus propios recursos la asistencia técnica. Por el contrario, por razones de política social, los pequeños productores deben seguir recibiendo apoyo técnico, el cual debería ser financiado

con recursos del presupuesto del Ministerio de Agricultura.

Subsidio a la renovación

La renovación es la actividad normal que debe hacer un caficultor para mantener productivo su parque cafetero. Sin embargo, la decisión de realizarla en un momento dado, es producto de las expectativas que tenga el productor sobre las perspectivas del negocio en el futuro.

Subsidiar la renovación, uno de los programas bandera de la Federación de Cafeteros en los últimos años, es cuestionable porque genera incentivos artificiales que no consultan la realidad del mercado. Es así como ya en el pasado, en parte por programas de esta naturaleza, se generaron producciones exageradas en 1991 y 1992 en una coyuntura de sobreproducción mundial, con lo cual fue necesario vender esa producción a precios por debajo de los costos.

De otra parte, subsidiar la renovación es asumir una medida regresiva, pues se le entregan recursos a los caficultores tecnificados que saben que tienen que renovar y que de hecho lo hacen con sus propios recursos.

Refinanciación de créditos

Desde 1993 vienen dándose refinanciaciones de los créditos tomados por los cafeteros, lo que ha fomentado la cultura de no pago. Esto, por supuesto, ha desmoralizado a los buenos deudores, quienes a la hora de honrar sus compromisos cumplidamente empiezan a dudar de ello. De otra parte, esta situación ha desembocado en que en general los caficultores no sean sujetos de crédito para los intermediarios financieros.

Como el crédito es un instrumento necesario para la actividad productiva, tanto para capital de trabajo como para inversión, es necesario que los productores recobren el status de sujetos de crédito. Eso sólo se puede lograr si se acaba con las refinanciaciones indefinidas y todos los deudores vuelven a ser cumplidos con sus compromisos.

Agenda de investigación

La agenda de investigación desarrollada por Cenicafé con recursos de la parafiscalidad cafetera ha diseñado un paquete tecnológico que busca aumentar la productividad agronómica, basado en altas densidades y exposición al sol. Sin embargo, la productividad laboral no ha aumentado y, por tanto, la rentabilidad no necesariamente se ha visto incrementada.

Lo que se requiere para aumentar la competitividad del café en finca es ahorrar en costos laborales. Ello es posible de alcanzar con mecanización, por lo cual la agenda de investigación debería estar centrada en este tema.

De otra parte, como los recursos de los cafeteros para financiar a Cenicafé se agotaron, esta entidad debe rediseñar su estrategia de consecución de los mismos para que con una combinación de venta de servicios, aportes de Colciencias y convenios con entidades de investigación internacionales, se puedan financiar los programas prioritarios.

Política de calidad

En el pasado, Colombia logró posicionar el café en los mercados internacionales como un producto homogéneo y de alta calidad, lo cual contribuyó al establecimiento de una prima de calidad que se sigue reconociendo. Ello se tradujo internamente en una estrategia de homogenización del grano bajo los parámetros del café tipo 'Federación'.

Sin embargo, en los últimos años en los mercados de consumo, a pesar del relativo estancamiento de su crecimiento, se ha venido profundizando la diferenciación del producto en cafés tipo *gourmet*, de origen, orgánicos, etc. Estos nuevos desarrollos no han sido aprovechados suficientemente por las autoridades cafeteras, quienes han insistido en mantener la orientación de una calidad homogénea y han subestimando las grandes potencialidades de diferenciación del producto colombiano que la demanda mundial estaría dispuesta a reconocer y premiar.

Además, ello ha llevado a mantener una serie de barreras institucionales

que han impedido la entrada de la caficultura en zonas diferentes a las tradicionales con calidades distintas, que podrían generar ingresos para sectores de la población que hoy se dedican a actividades ilícitas como el cultivo de coca. Por ejemplo, si Colombia es capaz de producir rentablemente cafés robustos de buena calidad, no debería existir prohibición de hacerlo.

Conclusiones

La caficultura colombiana está pasando por uno de los períodos más críticos de su historia debido a los cambios producidos en el mercado mundial. El principal cambio es el crecimiento observado en la oferta, explicado fundamentalmente por Vietnam y Brasil, mientras que la demanda crece a tasas muy lentas llevando los precios internacionales a los niveles más bajos en términos reales de toda la historia.

De los correctivos que introduzcan las instituciones cafeteras a sus políticas para minimizar el impacto de los bajos precios internacionales sobre la producción, y las alternativas que se planteen para aumentar la competitividad de la producción, dependerá el futuro de la caficultura colombiana.

Con los niveles de precios actuales y previsibles en el futuro, no tiene justificación que se siga gravando al sector caficultor, pues ello se traduce en un menor nivel de precio y rentabilidad. La suspensión de la parafiscalidad tiene importantes implicaciones. Por una parte, con la garantía de compra garantizada, el productor estaría recibiendo en todo momento el precio internacional, descontados los costos de comercialización. El productor enfrentaría la volatilidad del precio con operaciones de cobertura, las cuales podrán ser realizadas a través de la oficina de manejo de riesgo de la Federación de Cafeteros.

Los programas de asistencia técnica deberían ser repensados. Los grandes y medianos caficultores deben asumir los costos de la asistencia técnica, mientras que los pequeños deberían ser asesorados en cómo aumentar la rentabilidad de su actividad. Dada la falta de


recursos del Fondo Nacional del Café, debería existir una partida del presupuesto del Ministerio de Agricultura para financiar la asistencia técnica.

Los programas de subsidio a la renovación deberían ser suspendidos por los estímulos a la producción que generan, sin consultar la realidad del mercado mundial y por lo regresivo de los mismos, pues los medianos y grandes caficultores realizan permanentemente la renovación de los cafetales.

Para que los cafeteros vuelvan a ser sujetos de crédito se requiere acabar con la cultura de no pago, que se ha desarrollado con las múltiples refinanciaciones que se han otorgado.

La agenda de investigación de Cenicafé debería ser redefinida dándole la máxima prioridad al diseño de prácticas culturales que busquen aumentar la productividad de la mano de obra, el recurso que más pesa en los costos de producción. Ello implica, entre otros, la mecanización. De otra parte, la financiación de Cenicafé debería proveerse con la venta parcial de algunos de sus servicios, con apoyo de Colciencias y con alianzas con otros centros de investigación.

Deberá estimularse la búsqueda de diferenciación del producto al interior de la caficultura. Los cafés de origen *gourmet* y orgánicos, son una alternativa que cada día está siendo más demandada por el mercado mundial, el cual reconoce primas interesantes por ellos. No se debe eliminar la posibilidad de que se produzcan cafés de calidades distintas (robustos) en áreas diferentes del territorio nacional, siempre y cuando sean rentables para el productor.

Los programas de apoyo que el Gobierno Nacional decidió darle a los caficultores colombianos deberían enfocarse a aumentar la competitividad del producto y a buscar alternativas de reconversión para los productores que así lo deseen. Subsidios al precio y a la renovación, lo único que hacen es mantener artificialmente la rentabilidad de muchos productores que deberían estar buscando alternativas económicas en otros renglones de la agricultura (frutales), en el sector pecuario o en otras ramas de la economía (servicios, industria.) 

Stiglitz, sus aportes y la economía colombiana

Fernando Tenjo Galarza *



Introducción: un pensamiento sugestivo

Con motivo de la escogencia de Stiglitz para recibir el Premio Nobel de Economía, el pensamiento de este autor y su posible pertinencia para Colombia han dado lugar a numerosos artículos y comentarios. En ellos, se ha enfatizado las críticas a los organismos multilaterales, a sus contribuciones en la explicación de los llamados 'fracasos de mercado' y a los criterios de intervención del estado en la economía que de allí se derivan.

Ante la certeza de que este debate no llevará a una conclusión definitiva, en estas líneas se intenta otro camino. El ensayo no constituye realmente un estudio exhaustivo ni del pensamiento de Stiglitz ni de la realidad colombiana, ni con él se pretende formular o probar hipótesis alguna sobre esta última a partir de aquél. El propósito es destacar algunos rasgos importantes del trabajo del Nobel a lo largo de los años, mostrar el alcance de este trabajo e ilustrar su relevancia para la interpretación de episodios recientes de la economía colombiana. Para esto se tendrán también en cuenta las contribuciones de otros autores que han trabajado conjuntamente con Stiglitz o paralelamente a él en el desarrollo de líneas y temas afines al llamado "nuevo keynesianismo".

El telón de fondo para esta presentación es muy general y no requiere de mayor concreción, dados los propósitos del ensayo: el estancamiento del crédito en la economía es tema recurrente de debates y artículos y con bases muy ciertas, pues la cartera bruta del sistema financiero virtualmente no creció en el año corrido hasta mediados de noviembre y la del sistema bancario escasamente lo hizo a una tasa cercana al 7% y en térmi-

nos reales, a cero. Se ha destacado también que detrás de este porcentaje se esconde el hecho de que unos pocos sectores (exportadores y empresas de mayor tamaño) han gozado de un flujo más dinámico de financiamiento, mientras que otros, en especial la mediana y la pequeña empresa, no han contado con la misma fortuna¹. En los intentos por entender y buscar una salida a este fenómeno, se han propuesto interpretaciones que identifican el origen de la pobre dinámica del crédito en problemas de oferta, al igual que otras que sostienen que se trata de falta de demanda por parte del sector productivo y los consumidores. Entre las primeras hay escritos que describen la situación del mercado crediticio como de *estrangulamiento*, *credit crunch*.

Stiglitz ha desarrollado en numerosos trabajos elementos microeconómicos que permiten entender las razones por las cuales no todos los agentes tienen igual acceso al mercado de préstamos, lo que el autor denomina "racionamiento de crédito", y para evaluar analíticamente el comportamiento de los agentes económicos que puede explicar la lenta dinámica de dicho mercado. De la misma manera, las bases analíticas de lo que se conoce como estrangulamiento de crédito están implícitas en su visión de la forma como la política monetaria se transmite al resto de la economía a través del llamado "canal de crédito".

* Director de la junta directiva del Banco de la República.

Las opiniones aquí expresadas no competen a la junta directiva del Banco de la República.

¹ Así puede concluirse de encuestas sobre crédito que el Banco de la República ha hecho recientemente a banqueros y empresarios.

De otro lado, a pesar de la tendencia descendente que han registrado por más de un año las tasas de interés, los márgenes de intermediación y, por consiguiente, las tasas de colocación, no han compartido esta tendencia, dando lugar a intensos debates sobre las causas y los mecanismos a adoptar para superar esta situación. En ellos han sido defendidas interpretaciones que incluyen la falta de competencia entre entidades bancarias, ineficiencia de parte de ellas y, consecuente con las ideas de Stiglitz, elementos de imperfección en el mercado y de *percepción de riesgo* por parte de los oferentes de crédito².

Finalmente, un tema recurrente en la discusión económica es la crisis que vive y ha vivido en los últimos años la economía colombiana y los esfuerzos que se hacen por estudiarla, interpretarla, aprender de ella y buscarle solución. Para contribuir a estos esfuerzos es posible encontrar en los trabajos de Stiglitz y sus seguidores, sugestivos y novedosos elementos que pueden servir, por decir lo menos, de guías para la investigación y la formulación de hipótesis. El mencionado *canal de crédito* y su desarrollo en el llamado *acelerador financiero*, permiten entender la endogeneidad de los mercados de crédito y la forma como éstos propagan y amplifican choques y juegan así un papel central en los ciclos económicos. Dentro del mismo orden de ideas, una de las más importantes implicaciones de la información imperfecta es que hace *relevante la estructura financiera y de capital* de los agentes en la definición de su comportamiento, en la determinación de su acceso a fuentes de financiamiento y en la transmisión de los efectos de choques externos o de política en el ámbito macroeconómico. Todos estos elementos son componentes importantes de la arquitectura de un ciclo económico.

En las siguientes secciones se desarrollan los elementos del pensamiento de Stiglitz que han sido destacados en los párrafos anteriores y se hacen, a partir de allí, sugerencias sobre su pertinencia para la comprensión de la economía colombiana y la posible acción sobre ella.

Información imperfecta y la microeconomía del nuevo keynesianismo

Como ya se anotó, Stiglitz y sus seguidores han denominado “nuevo keynesianismo” al cuerpo de pensamiento que construyeron a lo largo de los últimos treinta años sobre las bases microeconómicas derivadas

del análisis de las implicaciones que la información costosa y privada (asimétrica y no pública) tiene sobre el comportamiento de los agentes y el funcionamiento de los mercados³.

Dos ingredientes adicionales de este cuerpo analítico han venido adquiriendo también importancia: la información imperfecta ha sido extendida para incluir elementos de incertidumbre sobre las consecuencias futuras de las decisiones tomadas y, complementariamente, se ha destacado el carácter incompleto del sistema de mercado, en particular en lo que tiene que ver con las limitadas posibilidades que éste ofrece a los agentes para diversificar riesgos⁴.

El impacto directo de la información imperfecta se deriva del hecho de que ella diluye la condición de homogeneidad que caracteriza la economía ortodoxa en lo que hace, tanto a los agentes como a los productos y servicios que ellos intercambian. Individuos y mercancías heterogéneas llevan a la necesidad de destinar recursos para adquirir la información que permite diferenciarlos adecuadamente entre sí, con el fin de tomar mejores decisiones. Pero también abren la posibilidad de aprovechar la información privilegiada con que se cuenta para buscar ventajas en las transacciones.

Stiglitz lo representa en forma patética para tres mercados donde la incidencia de los problemas de información y sus implicaciones son particularmente severas: las empresas de seguros saben que unos clientes les implican mayores riesgos que otros, pero tienen dificultades para identificar y precisar la probabilidad de siniestro de cada uno de ellos. En los mercados de trabajo, los empresarios ignoran y quisieran también establecer la productividad de cada uno de sus trabajadores antes de contratarlos. Finalmente, y más importante para los objetivos de este ensayo, el banquero ignora la probabilidad de que sus clientes incumplan los compromisos de su contrato de deuda. Además de que por carencia de esta información los agentes pueden establecer relaciones contractuales ‘inconvenientes’ para sus intereses propios (contratos inferiores), ellos ignoran, y de hecho actúan para obviar este problema, hasta dónde el comportamiento (no plenamente observable) de aquellos con quienes establecen

² Un análisis de la evolución reciente de los márgenes de intermediación en Colombia puede encontrarse en Janna, M., Loboguerrero, A. M., López, A. y S. Muñoz (2001) “Medición y Evolución de los Márgenes de Intermediación Financiera para el Caso Colombiano, 1966-2001” *Revista del Banco de la República*, vol. LXXIV, no. 886, agosto.

³ Greenwald, B. & J. E. Stiglitz (1987) “Keynesian, New Keynesian and New Classical Economics” *Oxford Economic Papers* (59) pp. 119-132.

⁴ (1993) “Financial Market Imperfections and Business Cycles” *The Quarterly Journal of Economics*, febrero, pp. 77-114.

relaciones contractuales concuerda con los objetivos acordados bajo dichas relaciones. Estas dos instancias o dimensiones de la información imperfecta son lo que se conoce como *selección adversa* y *riesgo moral* o *efecto incentivo*⁵.

Las consecuencias de la información costosa y privada son entonces importantes: dificultad para obtener el conocimiento que se requiere para tomar decisiones óptimas y para enmarcarlas en unos contratos adecuados; necesidad de acudir a incentivos y mecanismos de control para asegurar el cumplimiento de los compromisos adquiridos; imposibilidad de actuar con perfecto conocimiento de las consecuencias de las decisiones y del entorno cambiante en que ellas se toman. Debido a esto, se abre un gran espacio para la previsión, las expectativas y para la búsqueda de instrumentos para diversificar el riesgo.

Lo que Stiglitz y sus seguidores construyen a partir de estos elementos simples tiene un considerable potencial analítico, ya que subraya el hecho de que el comportamiento de los mercados difiere muy a menudo del modelo de la economía tradicional. Lo que se quiere mostrar aquí, sin embargo, no es la diferencia de resultados entre enfoques sino las bases sobre las cuales Stiglitz ha elaborado sus contribuciones a la comprensión de esta diferencia.

La mejor forma de cumplir este objetivo es ver los atributos y características que dentro de esta construcción conceptual se asigna a lo que se conoce como el “agente representativo”.

Teoría portafolio del comportamiento de los agentes

Los agentes económicos son altamente sensibles al riesgo asociado con cualquier acción (o falta de acción) que ellos emprendan y actúan en forma correspondiente con esta sensibilidad. Ello quiere decir, en particular, que la estructura financiera o de capital de los agentes es determinante para entender tanto su comportamiento como su acceso a los mercados. Y también quiere decir, en general, que las organizaciones como empresas y bancos, o unidades de toma de decisiones, deben abordarse con una *perspectiva de portafolio*, en la cual todas las decisiones se toman conjuntamente (precios, producción, inversión, demanda de insumos, financiamiento, posición de liquidez, estructura de endeudamiento, etcétera), considerando el riesgo y los rendimientos esperados asociados a ellas⁶.

De aquí surgen dos elementos metodológicos de importancia. Por un lado, la función objetivo que las empresas maximizan tiene como principal argumento

los beneficios esperados netos del costo esperado de quiebra. Por el otro lado, es necesario ‘corregir’ las funciones de comportamiento de los agentes (ofertas y demandas, por ejemplo) por su *disposición a asumir riesgos*, y condicionar esta última a las posibilidades con que ellos cuentan para diversificar y asegurarse contra ellos.

Esta idea de entender los agentes con una determinada y cambiante disposición a asumir riesgos y definir funciones de comportamiento que reflejan esta disposición, es de suma importancia para entender, primero, que los agentes responden a cambios en el entorno o en las circunstancias económicas en que se toman las decisiones y, segundo, que esta respuesta es guiada por una determinada *percepción de riesgo*. De hecho, cambios en esta percepción pueden producir desplazamientos de aquellas funciones, luego de una evaluación de los riesgos y los costos que implica el ajuste. Un ‘choque externo’ o un cambio en la percepción sobre el entorno, pueden entonces llevar a una revisión de decisiones sobre inversión o producción que, a su vez, afectan otras decisiones derivadas de ellas como la de contratar mano de obra, comprar insumos y demandar financiamiento.

Es aquí donde se ve con claridad la importancia de la estructura de capital de las empresas, su posición de liquidez y su estructura corporativa o de gobernabilidad, no sólo por la influencia que tienen sobre su disposición y capacidad para asumir riesgos, sino también en la determinación del acceso que ellas tienen a los mercados. Es conocido que a los agentes se los evalúa con base en una determinada perspectiva de riesgo y se les califica y clasifica dentro de determinadas categorías o clases de riesgo para definir la naturaleza y el monto de las transacciones a las que pueden acceder.

Esta perspectiva es plenamente aplicada en el ámbito internacional, donde desde hace años existen organizaciones especializadas en la recolección, evaluación y difusión (en ocasiones restringida y costosa) de la información relevante para quienes desean invertir en un país o empresa o adquirir los papeles de deuda que ellos emiten. Se trata de las bien conocidas calificadoras de riesgo, que buscan superar, a través de mecanismos de mercado, las imperfecciones de información que existen en los mercados internacionales de capitales. La carencia de mecanismos similares en el país

⁵ Stiglitz, J. E. (1987) “The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price” *Journal of Economic Literature* Vol. XXV, marzo, pp. 1-48.

⁶ Greenwald & Stiglitz (1987) op. cit. (1990) “Asymmetric Information and the New Theory of the Firm: Financial Constraints and Risk Behavior” *American Economic Review*, vol. 80, no. 2, pp. 160-165.

trasluce la gran incidencia que la información imperfecta tiene en el medio e ilustra el carácter incompleto de los mercados.

Stiglitz ha construido entonces una microeconomía a partir de las implicaciones de los problemas de información e incertidumbre que enmarcan las decisiones de los agentes económicos y sus interrelaciones. En este cuerpo microeconómico, el carácter endógeno que adquiere la naturaleza de los bienes y servicios transados (endógeno al tipo de contratos que enmarcan las transacciones), la necesidad de introducir percepciones de riesgo en las funciones de comportamiento de los agentes y, finalmente, la comprensión de los elementos y acciones que determinan la disposición de éstos a asumir y diversificar riesgos y su acceso a los mercados, colocan al sistema financiero y al mercado de capitales en la médula misma de la economía y lo convierten en el 'cerebro' del sistema de mercado.

Los mercados de crédito 'corregidos por riesgo'

Los mercados de crédito son un caso particular del tema general del financiamiento de las firmas, en el que la información imperfecta es medular⁷. Las decisiones sobre financiamiento se toman siempre en un contexto de asimetría de información entre los propietarios y administradores de las empresas y los inversionistas potenciales en lo referente a las oportunidades de expansión de aquellas, su estructura de capital y su disposición a asumir riesgos.

Los aportes de Stiglitz giran alrededor del concepto de *racionamiento de crédito* (y de capital en general)⁸. En rigor, lo que el autor muestra es que el equilibrio que tiende a producirse en este mercado con información imperfecta y agentes sensibles a consideraciones de riesgo es bien particular. En efecto, mientras que en la visión tradicional un equilibrio corresponde a una situación en la que todos aquellos que están dispuestos a pagar el precio vigente tienen acceso al mercado, con información imperfecta y agentes sensibles al riesgo, el equilibrio puede implicar que algunos demandantes que están dispuestos a pagar el precio vigente, y hasta un precio superior, no tienen acceso al mercado (son *racionados*) mientras otros con las mismas características sí lo tienen.

Los efectos de la selección adversa, el efecto incentivo o riesgo moral y la percepción de riesgo sobre los mercados de crédito son significativos, pero también muy conocidos en la literatura. En presencia de estos eventos, el banco enfrenta dificultades para: (i) distinguir entre un conjunto de clientes potenciales

las características particulares de cada uno de ellos que determinan la probabilidad de pago de los préstamos y (ii) asegurarse que el destino dado a los recursos por quienes reciben los préstamos no afecta desfavorablemente la probabilidad de que éstos sean pagados. Además, debe tener presente y prever qué cambios en el entorno pueden tener un efecto negativo sobre esta probabilidad.

Formalmente, los siguientes elementos entran a influir en el funcionamiento del mercado de crédito. Primero, la función objetivo que los bancos maximizan es el rendimiento esperado de los préstamos neto de los costos de los recursos prestados. Segundo, la relación entre este rendimiento esperado y la tasa de interés de los préstamos es no lineal, de tal manera que para un tramo relevante esta relación es negativa: un incremento de dicha tasa cambia la composición de los clientes o demandantes de crédito por probabilidad de quiebra o nivel de riesgo y, al mismo tiempo, puede inducir a los prestatarios a moverse hacia proyectos de mayor riesgo, reduciendo así el rendimiento esperado de los préstamos. Tercero, y como resultado de lo anterior, la tasa de interés deja de ser el principal mecanismo para asignar los recursos de crédito entre los clientes y ganan importancia otros elementos del contrato de préstamo tales como colaterales y garantías, contraprestaciones, etcétera. Cuarto, para la asignación de crédito no es tan importante la diferenciación de proyectos alternativos de acuerdo a su tasa de retorno, como lo es la diferenciación de clientes de acuerdo a su estructura de capital, disposición a asumir riesgos, capacidad patrimonial, probabilidad de quiebra y costo para el banco de recolectar y actualizar la información sobre estas variables⁹.

⁷ Greenwald, B., J. E. Stiglitz & A. Weiss (1984) "Informational Imperfections in the Capital Market and Macroeconomic Fluctuations" *The American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 74, no. 2, mayo, pp. 194-199.

⁸ Stiglitz, J. E. & A. Weiss (1981) "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information" *The American Economic Review*, vol. 71, no. 3, junio, pp. 393-410.

Blinder, A. S. & J. E. Stiglitz (1983) "Money, Credit Constraints, and Economic Activity" *The American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 73, no. 2, mayo, pp. 297-302.

⁹ Stiglitz, J. E. & A. Weiss (1992) "Asymmetric Information in Credit Markets and its Implications for Macroeconomics" *Oxford Economic Papers*, vol. 44, pp. 694-724.

De hecho, hay evidencia de que en el mercado colombiano de crédito la naturaleza y calidad del proyecto para el cual las empresas solicitan financiamiento puede llegar a ser menos importante para la decisión del banco que la evaluación que éste haga de las empresas mismas¹⁰. Adicionalmente, que el proyecto sólo es determinante para el acceso a recursos cuando se incluye en el contrato una cláusula por la cual se establece que los rendimientos de la inversión se dedican exclusivamente a cubrir o amortizar el crédito.

El racionamiento de crédito, tal como fue definido anteriormente, resulta entonces de la combinación de estos mecanismos de asignación de los recursos de crédito que, en la práctica, implica la calificación implícita o explícita de los prestatarios por clases de riesgo. Este hecho, que comúnmente se interpreta como una segmentación del mercado por **tipos de empresas**, puede aproximarse en forma más rigurosa como reflejo de una estrategia de los bancos de definir distintos **tipos de contratos de préstamo**, cada uno con sus propios términos exclusivos para determinados tipos de clientes. Así, en el medio colombiano se habla de crédito de consumo, de tesorería, preferencial, ordinario, etcétera.

Los elementos anteriores sirven para tratar el tema de las tasas de interés y los márgenes de intermediación. Para esto cabe recordar lo ya anotado acerca de los problemas que surgen de concebir las tasas de interés como una variable central para asignar los préstamos y definir la dinámica de los mercados de crédito. En realidad, la oferta y demanda pueden jugar un papel importante en la determinación del nivel de la tasa de interés pasiva o de captación, mas no en la tasa activa o de colocación. Dentro de la perspectiva de la información imperfecta, esta última tasa depende de la distribución de probabilidades de éxito de los proyectos de distinto riesgo o, alternativamente, de la distribución de probabilidades de quiebra de los prestatarios. Ambas distribuciones cambian con el entorno económico y a lo largo del ciclo¹¹.

De aquí que pueda afirmarse que en la determinación del margen de intermediación intervienen, además de las fuerzas de oferta y demanda de recursos de crédito y de elementos de eficiencia y competencia entre bancos,

“En la determinación del margen de intermediación intervienen, además de las fuerzas de oferta y demanda de recursos de crédito y de elementos de eficiencia y competencia entre bancos, consideraciones de riesgo de acuerdo con las percepciones que éstos tienen sobre la situación del país y de las empresas.”

consideraciones de riesgo de acuerdo con las percepciones que éstos tienen sobre la situación del país y de las empresas. Un descenso en los costos de los fondos prestables no asegura, entonces por sí mismo, una reducción de los márgenes de intermediación.

¿Qué se puede sugerir, desde esta perspectiva, acerca de la dinámica del crédito en un momento dado? ¿Qué lugar puede ocupar dentro de ella el fenómeno conocido como *estrangulamiento de crédito* o *credit crunch*? Si bien Stiglitz abordó directamente la primera pregunta, ha correspondido a sus seguidores desarrollar respuesta a la segunda. Para avanzar en la respuesta de ambas, sin embargo, se requiere adelantar un poco sobre un tema que se tratará igualmente en la siguiente sección de este ensayo: los mecanismos de transmisión de la política monetaria. Los proponentes del llamado nuevo keynesianismo han desarrollado el concepto de *canal de crédito*, que recoge la idea de que la política monetaria ejerce su influencia sobre la economía, esto es, afecta el nivel de actividad económica, no tanto por medio de la disposición de los individuos a mantener saldos reales, como a través de la disponibilidad de fondos prestables¹².

La vigencia del mecanismo de canal de crédito ha sido reconocida en Colombia y, de hecho, recientemente las autoridades monetarias han realizado esfuerzos por estimular el crédito tratando de suministrar estratégicamente liquidez al sistema financiero en los términos que considera más favorables para el incremento de los fondos que éste tiene a su disposición.

Esto, sin embargo, no es suficiente para reactivar la cartera bancaria. Y de hecho no lo ha sido en Colombia. Si bien las razones que explican esta situación no son exploradas en este ensayo, a continuación se proponen algunos elementos que pueden utilizarse para ello. En el fondo del problema está el hecho, ya desarrollado en

¹⁰ Resultado de las encuestas de crédito adelantadas por el Banco de la República.

¹¹ Stiglitz, J. E. & A. Weiss (1992) op. cit.

¹² Bernanke, B. S. (1993) “Credit in the Macroeconomy” *Quarterly Review*, vol. 18, Federal Reserve Bank of New York, Spring, pp. 50-70.

otra sección, de que los agentes económicos, bancos y empresas por igual, son sensibles en sus decisiones a consideraciones del riesgo asociado a ellas y a su percepción sobre el entorno general del país.

Para ampliar esta afirmación debe recordarse lo que se presentó en una sección anterior respecto a la teoría portafolio del comportamiento de los agentes, debido al papel determinante que en ella se asigna a la estructura de capital de los agentes en sus decisiones asociadas a algún nivel de riesgo (o sea en todas). Como ya se anotó, de elementos claves de dicha estructura de capital, por ejemplo la posición de liquidez, el nivel de endeudamiento y la condición de solvencia, se derivan señales precisas tanto de la **disposición** como de la **capacidad** de los agentes para asumir riesgos.

A través de esta capacidad y aquella disposición, la estructura de capital de las empresas limita el monto que ellas están dispuestas a invertir y a producir y su decisión de demandar recursos de crédito. Estas consideraciones seguramente son más decisivas que comparaciones que los empresarios eventualmente hagan entre la tasa de interés de los préstamos y la rentabilidad de los proyectos individuales.

Cuando las circunstancias del entorno económico han deteriorado su posición de liquidez y reducido su capital de trabajo, las firmas mismas pueden tomar la decisión de 'racionarse' del mercado de crédito y hacer mayor uso de recursos propios y de rubros del balance como 'cuentas por pagar', para financiar su producción y hasta su inversión. Esto puede reflejarse como falta de prestatarios 'disponibles', o sea como una disminución de la demanda por crédito.

De aquí se desprende que un escenario en que los bancos, dispuestos a prestar a las tasas de interés vigentes, no encuentran prestatarios 'disponibles' no es entonces muy improbable como parece mostrarlo la experiencia colombiana reciente¹³. En tiempos de recesión este escenario tiende a mantenerse aún con tasas de interés a la baja, lo que vendría a implicar que la política monetaria pierde efectividad frente a un objetivo de reanimar el mercado de crédito. Es claro que algo de esto se ha dado en Colombia en el pasado reciente y puede eventualmente mantenerse así hasta que las empresas reconstituyan su deteriorado balance¹⁴.

La oferta de crédito puede verse afectada por influencias similares en la medida en que los bancos hacen consideraciones de riesgo en el momento de tomar decisiones. A ellos igualmente se aplica la teoría portafolio y la idea de que aquellas consideraciones enlazan la totalidad de sus acciones. De esta manera, también es muy probable un escenario en el que los bancos 'interrumpan', por así decirlo, el canal de crédito de la política monetaria y destinen los ma-

yores recursos disponibles a incrementar sus tenencias de papeles (TES, por ejemplo) en lugar de aumentar la oferta de crédito¹⁵. Esto lo pueden hacer ya sea por no encontrar prestatarios disponibles, que es el escenario antes explicado, o por considerar que, entre los disponibles, no hay quienes satisfagan sus requerimientos de rendimiento esperado y términos contractuales.

No es entonces difícil que problemas de demanda y de oferta se conjuguen para producir una situación de parálisis en el mercado de crédito o que, de acuerdo al momento del ciclo económico, unas predominen sobre las otras en la explicación de la dinámica de este mercado¹⁶. En cualquier caso, muy probablemente la vigencia del racionamiento de crédito es permanente, aunque su incidencia pueda ser menor en unos periodos que en otros. Mientras haya imperfecciones de información, la probabilidad de que existan grupos de agentes cuyo acceso al mercado de crédito sea siempre restringido, es bastante alta.

Finalmente, introducir a esta altura el tema del *estrangulamiento de crédito* (*credit crunch*) es bastante sencillo. Al respecto hay dos versiones del fenómeno. Una lo relaciona con aquellos episodios de la evolución del mercado de crédito en que las principales restricciones vienen del lado de la oferta y ellas, a su vez, se explican por las decisiones de los bancos de no prestar sus fondos disponibles y asignarlos a otros usos¹⁷. Según la otra versión, que se acomoda más al pensamiento de Stiglitz y a sus seguidores, el *estrangulamiento de crédito* tiene lugar cuando el gobierno o la política monetaria interfieren en el proceso normal de préstamos, limitando la expansión o reduciendo el monto de fondos prestables en el sistema mediante controles directos o incrementos en los encajes y relaciones de solvencia exigidas¹⁸.

¹³ Así se deriva de las encuestas de crédito del Banco de la República.

¹⁴ Encuestas de crédito del Banco de la República.

¹⁵ Evidencia de que este fenómeno se ha dado en el país puede encontrarse en Loboguerrero et. al. (2001) op. cit.

¹⁶ Este tema ha sido estudiado recientemente en Barajas, A., E. López y H. Oliveros (2001) "¿Por qué en Colombia el crédito es tan reducido?" *Borradores de Economía*, no. 185, Banco de la República, y por Echeverry, J. C. y N. Salazar (1999) "¿Hay un estancamiento en la oferta de crédito en Colombia?" *Archivos de Economía*, no. 118, Departamento Nacional de Planeación.

¹⁷ Esta versión es la utilizada por Barajas et. al. (2001) op. cit.

¹⁸ Bernanke (1993) op. cit.

Ciclos y el papel de los balances de los agentes

En esta última sección se trata el tema de los ciclos de la economía, recogiendo elementos de las contribuciones de Stiglitz y sus seguidores que fueron presentados en las secciones anteriores. Debe mencionarse, sin embargo, que algunas de las ideas expuestas en esta sección han sido también desarrolladas por autores que provienen de escuelas cuyo punto de partida no necesariamente es la información imperfecta.

El primero de los elementos a tener en cuenta es el canal de crédito. Este mecanismo de transmisión de la política monetaria permite al sistema bancario jugar un papel central en las fluctuaciones de la economía, en la medida en que los bancos constituyen un puente entre la oferta de dinero y la disponibilidad de crédito y pueden, por su propia naturaleza, incrementar los recursos que fluyen a través de ellos. De aquí surge la idea de ‘multiplicador de crédito’, que refleja la endogeneidad de los mercados de crédito y la **capacidad** que ellos tienen de amplificar y propagar choques externos o de política¹⁹.

En versiones más ricas conceptualmente, el multiplicador de crédito ha sido complementado con el **acelerador financiero**, que recoge el hecho de que los principales mecanismos de propagación de estos choques son las condiciones de los balances o la estructura de capital de los agentes económicos²⁰.

Con estos ingredientes se tienen las bases para una interpretación novedosa de los ciclos, centrada en dos elementos: (i) la relación que existe entre la estructura financiera de los agentes y su disponibilidad y capacidad para asumir riesgos; y (ii) la forma como estas variables afectan los niveles de actividad económica a través de las decisiones de los mismos agentes.


A lo largo del ciclo de la economía, las estructuras financieras de los agentes en la economía están sometidas a diversos efectos que pueden alimentar –precisamente vía el acelerador financiero– episodios tales como ‘*auges crediticios*’ (*credit booms*) y ‘*burujas de gasto*’ y, eventualmente, crear condiciones de fragilidad en las relaciones entre los agentes cuando se producen cambios en su disposición y capacidad para asumir riesgos. En estos momentos el entorno económico hace arriesgado un escenario que antes se consideraba favorable y manejable. La ‘*destorcida*’ del proceso no se hace esperar en estas condiciones, también pasando a través de los balances de los agentes.

En cuanto a los choques externos y de política que pueden activar estos mecanismos del ciclo económico, es posible destacar los siguientes: (i) variabilidad en los precios de los activos (las tasas de interés, las tasas de cambio y el precio de la finca raíz, por ejemplo), que generan volatilidad en el patrimonio de los distintos agentes, afec-

tando de esta manera su estructura de capital, su reacción a compromisos contractuales y su acceso a los mercados de financiamiento; (ii) cambios en la economía mundial (términos de intercambio, intensidad y dirección de los flujos internacionales de capital, dinámica del comercio mundial, etcétera); (iii) cambios de política (liberalización financiera, apertura comercial y cambiaria, modificaciones en normas regulatorias, etc.) y en el entorno sociopolítico.

Se puede entonces afirmar que una adecuada comprensión del ciclo de la economía colombiana de los últimos años y, tal vez también, de la situación más reciente de bajo crecimiento y pobre dinámica del crédito y la actividad productiva, pasa por el análisis de los cambios en los balances de los distintos agentes a lo largo del ciclo, teniendo presente la estrechez y escasez de mecanismos para distribuir el riesgo con que ellos cuentan.

De hecho, recientemente han comenzado a salir a la luz interpretaciones de la crisis colombiana de los años noventa en las que se privilegian al análisis de los balances de los distintos agentes²¹. En el ámbito internacional el marco aquí delineado muestra ya resultados bastante positivos. En efecto, el análisis de un importante número de episodios de crisis financieras y bancarias en los últimos años en el mundo y en América Latina, encontró que en sus cimientos hay procesos de auge crediticio y procesos de transmisión como los sugeridos en este ensayo. Adicionalmente, se encontró que estos auges tuvieron origen en la combinación de cambios de política (desarrollo financiero y liberalización) y mayores flujos de capital internacional, en el contexto de un marco inadecuado de regulación prudencial²².

Como puede verse, Stiglitz y sus seguidores han logrado, a partir de las implicaciones de la información imperfecta, contribuir a la construcción de un cuerpo teórico y un instrumental analítico que abre todo un mundo de novedosas interpretaciones a los fenómenos de la realidad económica. En este ensayo se ha intentado destacar aquel cuerpo teórico e ilustrar la forma como estas interpretaciones pueden fructíferamente aplicarse a la economía colombiana. Si algo de esto se ha logrado, se habrá también mostrado la pertinencia del pensamiento del nuevo Nobel de economía para el estudio de nuestra realidad .

¹⁹ Blinder, A. S. (1987) “Credit Rationing and Effective Supply Failures”, *The Economic Journal*, 97, 327-352.

²⁰ Bernanke (1993) op. cit. Bernanke, B., M. Gertler y S. Gilchrist (1999) “The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework”, en Taylor, J. & M. Woodford (eds.) *Handbook of Macroeconomics*, vol. 1C. Elsevier.

²¹ Echeverry, J. C. “Memorias de la recesión de fin de siglo en Colombia: flujos, balances y política anticíclica” *Economía Colombiana. Boletines de divulgación económica*, no. 7. DNP.

²² Gourinchas, P., R. Valdés & O. Landerretche (2001) “Lending Booms: Latin America and the World” *NBER Working Paper Series*, WP 8249.