

Capítulo 5. DEVALUACIÓN Y CONTROL DE CAMBIOS

La protección nominal y efectiva en Colombia fue muy alta, cuando se compara con la de otros países latinoamericanos, y alcanzó durante los años treinta los niveles más altos del período 1855-1950. Pero hubo otras políticas de recomposición del gasto (*switching policies*) que alteraron los precios relativos entre bienes comercializables o transables y no comercializables.

La mayoría de los autores que han escrito sobre el tema aceptan que las políticas de *switching* fueron centrales en la explicación del crecimiento industrial en Latinoamérica, otorgan mayor importancia a la devaluación que a los aranceles; y rara vez mencionan los controles de cambio. Ésta es la posición adoptada por Thorp y Londoño para Colombia y Perú y, de manera aún más explícita, por C. Díaz Alejandro. El último de estos autores argumenta que sólo aquellos países "grandes" con un Banco Central y que eran capaces –o tuvieron la voluntad– de devaluar lograron un crecimiento industrial.

Díaz Alejandro también argumenta que las devaluaciones fueron especialmente expansionistas, por cuanto ocurrieron en una situación de *superávit* en la cuenta corriente. Ocampo y Montenegro aceptan que las devaluaciones jugaron un papel central, pero no a través de los cambios en precios relativos, sino a través de su efecto expansivo sobre las exportaciones (en pesos colombianos) y sobre la demanda¹.

Por supuesto, los aranceles y la devaluación no son independientes, por cuanto la devaluación deteriora el poder proteccionista de los aranceles específicos que existían en la época; de otra parte, los aranceles y la protección pueden ser sustitutos parciales de la devaluación. Un arancel sobre las importaciones aumenta el valor de la tasa de cambio real y golpea a los exportadores (véase página 168).

1. J. A. Ocampo y S. Montenegro, *Crisis mundial, protección e industrialización*, Cerec, Bogotá, 1984, pp. 105; R. Thorp y C. Londoño, "The Effect of the Great Depression on the Economics of Perú and Colombia", en R. Thorp, ed., *Latin America in the 30s. The Role of the Periphery in World Crisis*, St. Anthony's Macmillan series, Oxford, 1986, pp. 101-102; C. Díaz Alejandro, "Latin America in the 1930", en R. Thorp, p. 46.

También es claro que los aranceles y las devaluaciones tendrán efectos distintos si existen restricciones cuantitativas y controles de precio, pues en este caso los aranceles y las devaluaciones no aumentarán los precios relativos en favor de la industria (el sector transable, véase Capítulo 6, Sección A) y los precios relativos no se moverán después del choque.

¿Qué tan fuertes fueron las restricciones cuantitativas y los controles de precios en Colombia en el período de análisis? ¿Cómo evolucionaron a través del tiempo y cómo interactuaron con otras políticas de *switching* como las devaluaciones y los aranceles? ¿Fortalecieron las políticas fiscales y monetarias las políticas de *switching*?

El capítulo considera las principales fases de control adoptadas por Colombia entre 1923 y 1950. La Sección A señala las principales características de las diferentes fases de acuerdo con la clasificación sugerida por Bhagwati y Krueger en el proyecto de la *National Bureau of Economic Research*. Se aplica luego este esquema al caso de Colombia².

Después de una etapa inicial regida por el patrón oro en la que sólo los aranceles protegían la economía, el choque de los años treinta obligó a las autoridades a adoptar restricciones cuantitativas y controles de cambio en Colombia y en Latinoamérica. Se desmontaron de manera parcial entre 1932 y 1935, cuando ocurrieron importantes devaluaciones nominales, pero esta fase III fue relativamente corta, y los controles fueron mucho más generalizados y restrictivos después de 1938-1939.

Las restricciones cuantitativas aíslan la economía nacional de la internacional, y los bienes (potencialmente) comercializables se comportan ahora como no comercializables: *las variaciones en oferta y/o demanda no afectan las importaciones, ni el shock afecta los precios relativos*.

Las restricciones cuantitativas tienen otros efectos "indeseables" sobre la asignación de recursos y el crecimiento. En la mayoría de los casos se siguen reglas arbitrarias para asignar las divisas escasas, y las firmas "favorecidas" (las más grandes, las más antiguas y/o aquellas que ya recibieron divisas en el pasado) crecerán a costa de las demás. Todo ello redundará en mayor concentración industrial y en prácticas oligopolísticas.

La Sección B considera algunos episodios particulares de devaluación y controles y la Sección C presenta las políticas fiscales y monetarias durante el período. Las políticas macroeconómicas también afectan la evolución de los precios relativos en la economía y las devaluaciones exitosas sólo pueden llevarse a cabo cuando las políticas del gasto son "sostenibles". Las políticas fisca-

2. A. Krueger, *Foreign Trade Regimes and Economic Development. Liberalization Attempts and Consequences*, National Bureau of Economic Research, New York, 1978; J. Bhagwati, *Foreign Trade Regimes and Economic Development. Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*, National Bureau of Economic Research, New York, 1978.

les y monetarias expansionistas producirán inflación interna, erosionando los efectos positivos (para la industria) de las devaluaciones y los aranceles.

El capítulo concluye con un examen de la interacción entre controles de cambio y concentración industrial. El Apéndice al Capítulo 6 proporciona una lista detallada de las medidas de control que se adoptaron entre 1925 y 1950; sólo mencionaremos acá las más importantes.

A. SOBRE LAS FASES

1. Fases

El principio divisorio para la clasificación de las diferentes fases será el papel que juegan las restricciones cuantitativas (RCs), en relación con otros mecanismos más "transparentes" como las devaluaciones y los aranceles. Las etapas van desde un alto nivel de dependencia de las restricciones cuantitativas (fase I) hasta el uso exclusivo de mecanismos de precio (fase V).

Las fases II-IV son híbridas: la fase II corresponde a un sistema de restricciones cuantitativas entre las cuales también se emplean las medidas de precios. La fase III se define como un período de transición que parece ser de corta duración. En realidad, una de las preguntas centrales que plantean Bhagwati y Krueger es ¿por qué se regresa tan rápido a los controles cuantitativos de las fases I y II, después de estar en las fases IV o V tras las devaluaciones nominales? Sólo unos pocos países han sido capaces de permanecer en las fases IV y V en períodos más recientes.

No existe secuencia cronológica implícita, pero con frecuencia se observa el siguiente modelo "típico": los países están en las fases IV o V (no hay restricciones cuantitativas, RCs) y un choque externo golpea la economía; se imponen RCs (fases I o II). La situación es difícil de sostener, cuando los precios nacionales e internacionales comienzan a cambiar y cuando poderosos exportadores se quejan de la baja tasa (oficial) que reciben. Ocurren devaluaciones tipo fase III (dependencia de medidas de precios más que de restricciones cuantitativas) y se desmontan de manera parcial los controles cuantitativos³.

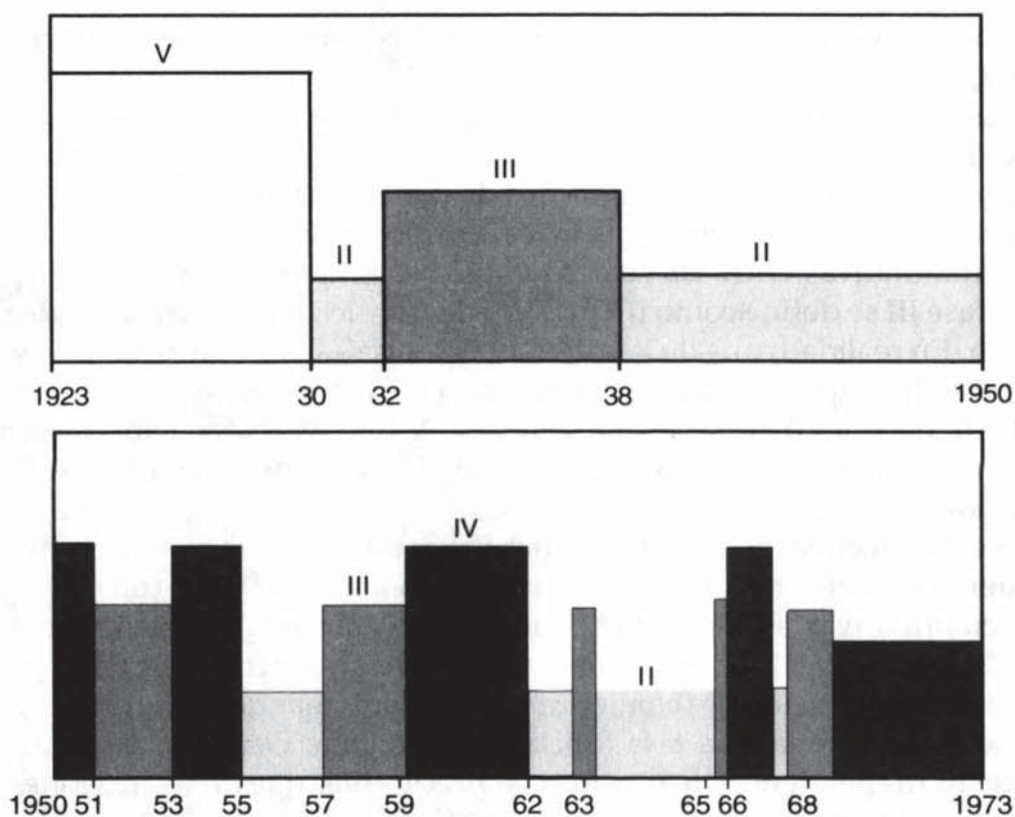
Algunas de las variables cruciales en la definición del proceso son la capacidad del país de aumentar las exportaciones en el largo plazo, de reducir las importaciones, o de obtener créditos en el exterior para financiar las importaciones si éstas no se reducen con la devaluación; también aparece determinante la presencia o ausencia de nuevos choques externos.

3. De este modo, en su análisis de 37 episodios de devaluaciones en países menos desarrollados, Edwards demuestra que después de la devaluación se introdujo algo de liberalización en las restricciones al comercio en 21 de los casos. Las transacciones en la cuenta de capital también se liberalizaron en 8 de los casos. Véase S. Edwards, *Real Exchange Rates, Devaluation and Adjustment*. The MIT Press, Cambridge, Mass, 1989, pp. 269-279.

2. Resumen de las fases en Colombia

La Gráfico 5.1 presenta las diferentes fases de la economía colombiana entre 1923 y 1950. La segunda parte se basa en Krueger y Díaz Alejandro⁴ y complementa el panorama para el período entre 1950 y 1973. La economía estuvo regida por el patrón oro entre 1923 y 1930 (fase V) y sólo se utilizaban los aranceles como política de *switching*.

GRÁFICO 5.1
REGÍMENES PROTECCIONISTAS. COLOMBIA, 1923-1973



El choque externo de 1928-1929 obligó a las autoridades a aumentar las medidas restrictivas en los años siguientes. Después de las devaluaciones que comenzaron en 1932 (fase III), los controles se suavizaron parcialmente a partir de 1934-1935. Nuevas caídas de los precios del café y de las exportaciones después de 1938 y la escasez producida por la Segunda Guerra Mundial obligaron a las autoridades a entrar en una nueva fase II, con controles amplios y

4. A. Krueger, *Foreign Trade*, p. 38; C. Díaz Alejandro, *Foreign Trade Regimes and Economic Development, Colombia*, National Bureau of Economic Research, 1976, Capítulo 5.

GRÁFICO 5.2.A
TASAS DE CAMBIO NOMINALES Y REALES EN AMÉRICA LATINA

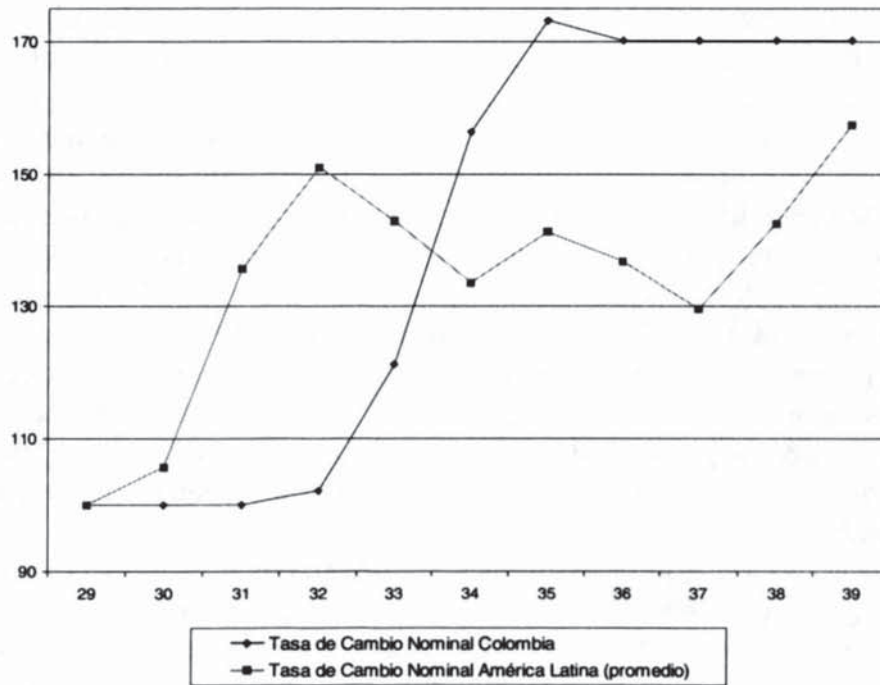
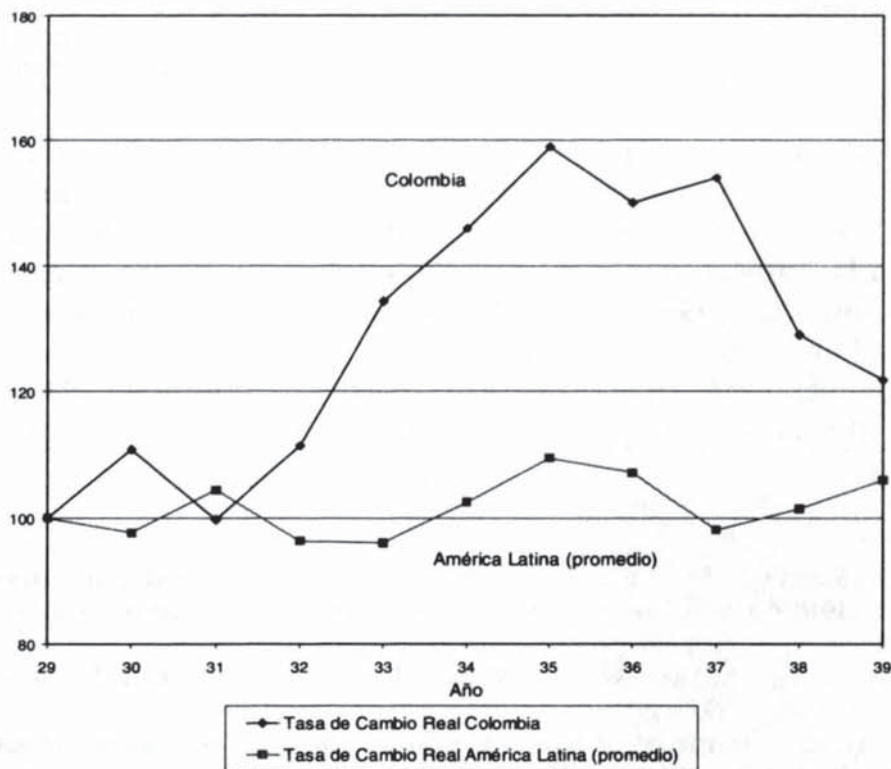


GRÁFICO 5.2.B



Fuente: Tabla 5.A.1.

generalizados. Esta segunda fase II duró, con algunas variaciones, hasta 1950. Sin embargo, la mayoría de los observadores extranjeros consideran que los controles de cambio colombianos han sido relativamente moderados cuando se comparan con los de otros países latinoamericanos, y por ello afirmamos que el país nunca entró en la fase I⁵.

La adopción de controles de cambio se generalizó tanto en países desarrollados como en los menos desarrollados luego del choque de los años treinta. Así, según *The Economist* (en un estudio para una muestra de países) muchos países ya habían abandonado el patrón oro en 1932; 26 países adoptaron controles de cambio; 2 adoptaron subsidios a las exportaciones; 21 aumentaron los aranceles de importación; 22 adoptaron controles cuantitativos; 7 crearon monopolios de importación; 7 prohibieron algunas importaciones; 9 declararon moratoria sobre los pagos de su deuda externa y 5 sobre su deuda externa privada⁶. Estas cifras seguramente subestiman lo que ocurrió a nivel mundial, y podrían reflejar mejor la situación para los principales países desarrollados y subdesarrollados.

Sin embargo, el sistema de controles cuantitativos no fue tan difundido y profundo entre 1930-1932 en Colombia como después de 1938 durante la fase II; la única excepción podría estar en la discriminación de importaciones por país de origen. En los siguientes párrafos repasamos la evolución de las cuotas por producto, los depósitos previos y el control de precios; y presentamos los argumentos utilizados para su adopción.

Las cuotas por producto fueron de importancia secundaria y no cubrieron los productos con alto peso en la producción nacional. Sólo hasta 1938-1939 se adoptaron restricciones cuantitativas a nivel de producto para los textiles (excepto para el caso de la seda en 1931) y algo semejante ocurrió para el tabaco, la cerveza y el cemento. Los productos de lana y textiles de algodón se prohibieron en 1938 y la recientemente organizada Junta Nacional del Algodón fijó los límites a las importaciones de algodón e hilo y un precio interno para el algodón después de 1938. La importación de nuevos productos se restringió después de 1939-1940⁷.

Las prohibiciones adoptadas para el tabaco y la cerveza en 1931 sólo estuvieron vigentes durante unos meses y, aunque algunas instituciones oficiales

5. Véase, por ejemplo, U. S. Tariff Commission, "Economic Controls and Commercial Policy in Colombia", 1948, pp. 5-20. Nuestro enfoque es consistente con el estudio de Carlos Díaz sobre Colombia.

6. Citado por J. Nere, "The Depression and World Policy", en H. van der Wee, *The Great Depression Revisited*, The Hague, 1972, p. 70.

7. La harina, el cacao, el arroz, las grasas animales, los aceites vegetales y las frutas frescas. En 1940, el *Comité de Control de Cambios* prohibió la importación de ciertos bienes cuya producción interna debería ser estimulada.

importaron cemento libre de derechos de aduana en 1945, los controles no fueron importantes en ese sector durante el período. Los controles cuantitativos también se aplicaron a las exportaciones, especialmente durante la Segunda Guerra Mundial, siendo los más importantes las cuotas de exportación fijadas por el Acuerdo Interamericano del Café, de noviembre de 1940⁸.

Los criterios específicos de asignación se plantearon con claridad tan sólo después de 1938, durante la segunda fase II. Mientras en 1930-1932 se estableció una fecha determinada (importaciones anteriores o posteriores a esa fecha) como la línea divisoria para la asignación de divisas, durante la segunda fase II se aplicaron reglas más claras y selectivas. Así, para importar textiles en 1938-39 había que probar que no existía producción nacional, y apenas se permitió importar un porcentaje del nivel anterior a 1937 en los años posteriores. Para determinar la asignación se utilizaron como criterios las importaciones previas y el tamaño de la firma. Las importaciones de algodón, maquinaria agrícola, materias primas y cigarrillos se prohibieron en 1947 con el argumento de que el país ya producía esos bienes⁹.

Se establecieron dos categorías de importación a comienzos de 1940 –una de ellas “preferencial”–, y cuatro categorías después de abril. En términos generales, las importaciones de bienes de capital y materias primas recibieron un tratamiento prioritario (por encima de los bienes de consumo) durante el segundo período. La prioridad más alta se otorgó a la categoría I que consistía en materias primas, maquinaria industrial, víveres, importaciones del gobierno y la mayoría de las importaciones provenientes del Canadá y los Estados Unidos. Este mecanismo de selección parece haber tenido un efecto importante sobre la composición del total de importaciones. Se aplicaron diferentes tasas de cambio a cada categoría de importación entre 1940 y 1945 y entre 1948 y

-
8. Pero las cuotas no siempre restringieron las exportaciones; se hicieron revisiones periódicas ascendentes y las *exportaciones* reales fueron sistemáticamente menores a las *cuotas* en todos los años del período 1940-1944. El sistema de cuotas se eliminó finalmente en 1945. Además, en 1940 se prohibió explícitamente la exportación de ganado (y se creó un impuesto sobre dichas exportaciones en 1942), como también la exportación de bienes manufacturados que requerían materias primas. Se adoptaron medidas similares en 1941 y 1942 y en 1946 se prohibieron las importaciones de víveres y azúcar. Las exportaciones de textiles se restringieron después de 1944. Al comienzo éstas se prohibieron en su totalidad, pero a partir de julio de 1945 se permitió la exportación de hasta 5% –después 15%– de la producción textil colombiana, siempre que se vendieran determinados productos “populares” a precios fijos. Por último, después de 1949 las exportaciones de azúcar se regularon por medio de acuerdos entre la *Compañía Distribuidora de Azúcar* y el gobierno. Las exportaciones de plata se prohibieron en 1935. Véase U. S. Tariff Commission, “Agricultural, Pastoral and Forest Industries in Colombia”, 1949, pp. 5-34, 18-19.
 9. Véase Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, *The Basis of a Development Program for Colombia*. Informe de una Misión encabezada por L. Currie, Johns Hopkins Press, London, 1950. Para una buena descripción de los pasos necesarios antes que el importador pudiera obtener la mercancía, véase la página 327.

1950. Los depósitos previos se crearon en 1937 (el 5% del valor de las importaciones)¹⁰.

No existieron depósitos previos entre 1930 y 1932, los controles a los precios eran débiles (y sólo se aplicaban a los alimentos), y los criterios utilizados para permitir o no importaciones eran relativamente generales.

Los controles de precios se introdujeron después del inicio de la Segunda Guerra Mundial¹¹. Los precios mínimos del café se introdujeron en 1948 y los controles a las existencias nacionales de materias primas se crearon en 1941, para las llantas, el hierro y el acero. Los controles a los precios se hicieron aún más severos después de 1948, y en agosto de ese año se decidió crear una fuerza especial de policía para controlar los precios en todas las ciudades con más de 100.000 habitantes.

Las justificaciones dadas para la puesta en marcha de los diferentes mecanismos de control fueron la protección de la balanza de pagos, la reducción de la inflación (en los años cuarenta) y la necesidad de garantizar una distribución adecuada de las importaciones (racionadas en el exterior, congestión de tráfico marítimo, etc.). Se argumentó que los controles estatales eran necesarios para invertir eficientemente las reservas internacionales acumuladas durante la Guerra¹².

B. ANÁLISIS DE FASES PARTICULARES

1. Devaluaciones fase III

Las devaluaciones son episodios traumáticos en los países desarrollados y en los menos desarrollados. Provocan la caída de ministros de Hacienda y gobiernos¹³, y se adoptan en emergencias, cuando todas las alternativas disponibles han fracasado. Se adoptan en condiciones difíciles: caída de las reservas internacionales, cuenta corriente negativa y fuga de capitales al exterior. Son prece-

10. Se suspendieron en 1938, pero fueron restablecidos en 1940; se eliminaron finalmente en 1947. Los depósitos previos eran del 10% en 1940 y de 35% en 1941; fueron eliminados para la categoría de importación I en 1942; 10% en 1943; 5% en 1945 (marzo) y fluctuaron entre 2% y 20% para las diferentes categorías de importación a finales de 1945.

11. Por ejemplo, la Ley 128 de diciembre de 1941 autorizó a la Caja Agraria, al Instituto de Fomento Industrial y a otras instituciones gubernamentales para fijar los precios internos de manera parcial a través de la importación directa de algunos bienes. Algo semejante ocurrió en 1947 con el Instituto de Abastecimientos para el caso de materias primas escasas y bienes esenciales.

12. C. Lleras, "La obra económica y fiscal del liberalismo", en *El liberalismo en el gobierno. Sus realizaciones. 1930-1946*, Minerva, Bogotá, 1946, pp. 9-65. El autor también menciona la necesidad de ingresos fiscales, un argumento relacionado más con aranceles que con controles de cambio.

13. La mayoría de los ministros de Hacienda cayeron en los 24 episodios de devaluación en países menos desarrollados analizados por R. N. Cooper, "Currency Devaluation in Developing Countries", en M. B. Connolly y A. Swodoba, 1973.

didadas frecuentemente por controles de cambio, restricciones cuantitativas y tasas de cambio múltiples. Hay quienes consideran las políticas fiscales y monetarias expansionistas como el origen de la mayoría de devaluaciones¹⁴. Muchas investigaciones recientes se han concentrado en el impacto potencial de las devaluaciones nominales sobre diferentes variables de la economía. Los efectos sobre la cuenta corriente parecen haber sido positivos para la mayoría de países¹⁵, y los efectos sobre la tasa de cambio real y sobre el producto global serán considerados en el próximo capítulo.

No fue fácil llevar a cabo devaluaciones en Colombia. Muchos consideraron los años veinte como "el período de mayores transformaciones económicas en la historia del país"¹⁶, y algunos lo atribuyeron a los efectos saludables del patrón oro. Para no devaluar se impusieron restricciones cuantitativas moderadas y se adoptaron otras políticas "proteccionistas" entre 1929 y 1931, pero las devaluaciones llegaron finalmente después de 1932. En los años posteriores (y principalmente en 1937 y 1938) se discutió permanentemente entre técnicos y políticos sobre la posibilidad de volver a la tasa de cambio anterior a 1929.

Colombia abandonó el patrón oro en septiembre de 1931 y avanzó hacia lo que se conocía localmente como "el patrón oro controlado". Paradójicamente, los controles de cambio que se aplicaron en 1930-1932 fueron vistos como una manera de mantenerse dentro del "patrón oro", manteniendo la tasa de cambio nominal. Los controles y la intervención del Banco Central facilitaron el cumplimiento de este objetivo durante dos o tres años, pero la presión para devaluar fue demasiado grande en los años siguientes¹⁷.

Se llevaron a cabo devaluaciones importantes después de 1932, 19% en 1933, 30% en 1934 y 9% en 1935, facilitadas cuando el país incurrió en incumplimiento parcial de sus obligaciones internacionales a finales de 1931.

A diferencia de otros grupos económicos, los industriales y comerciantes nunca apoyaron la devaluación. La Andi y las asociaciones que la precedieron (véanse páginas 103-104) enfatizaron constantemente la conveniencia de una tasa de cambio fija y lo mismo consideraban las personas cercanas a sus intereses. Para Carlos Lleras, por ejemplo, "la conservación del valor externo del peso fue una cuestión de principio durante un período de tiempo considerable"¹⁸.

14. Véase S. Edwards, *Real Exchange Rates*, pp. 169-173.

15. *Ibid.*, pp. 279-283; M. Khan y M. Knight, "Determinants of Current Account Balances of Non-Oil Developing Countries in the 1970s: An Empirical Analysis", en *IMF Staff Papers*, 1983, Vol. 30 (3-4), pp. 819-842.

16. J. Villegas, "Recopilación", 1930-35, p. 29.

17. Véase *Memoria de Hacienda*, 1932, p. 30.

18. El debate sobre estabilización monetaria, en el que Lleras defendía una política de "devaluación", en realidad no fue una discusión acerca de las ventajas y desventajas de la devaluación,

Lleras también argumentaba en 1938 que las devaluaciones se llevaban a cabo por presiones de la "opinión pública, los intereses cafeteros y las necesidades en general"¹⁹, aun cuando es difícil imaginar cómo la opinión pública apoyaba las devaluaciones, cuando éstas, como argumentaba Kemmerer²⁰, eran asociadas con inflación interna. Máxime cuando la política económica del país se ha caracterizado por una gran aversión a la inflación, y aún hoy la Constitución de Colombia prohíbe de manera explícita el uso de papel moneda. No obstante, fue necesario devaluar cuando la balanza de pagos se deterioró fuera de control; la tasa de cambio nominal fija era insostenible en períodos de inflación interna.

Los otros dos factores citados por Lleras jugaron un papel importante. Los exportadores de café forzaron la devaluación de la tasa de cambio después de 1932 con el argumento adicional de que la devaluación sencillamente respondía a la inflación interna que ya existía. Después que las devaluaciones se llevaron a cabo, ellos siempre se quejaron del llamado impuesto de giros (el porcentaje de cambio exterior que debían vender a la tasa oficial de cambio) y con mayor razón cuando este porcentaje se aumentó a 20% para financiar la guerra con Perú. Luego de una fuerte lucha en 1935, cuando el gobierno decidió colocar ese impuesto en el presupuesto nacional, el gobierno de López aceptó (1935) su eliminación después de 1938²¹. Los exportadores de café obtuvieron un subsidio sobre exportaciones en 1932, pero las casas comerciales extranjeras se apropiaron de gran parte del mismo²², y por ello se abolió al año siguiente. Por otra parte, los Estados Unidos influenciaron la adopción de controles de cambio después de 1930: el gobierno norteamericano (preocupado por la posibilidad de una moratoria) aconsejó al gobierno colombiano aumentar los impuestos y los controles de cambio²³.

Los efectos de demostración también jugaron un papel importante, descrito por Díaz Alejandro con estas palabras:

sino sobre si las leyes colombianas reconocían lo que de hecho había ocurrido a partir de 1931-1932, o sea, la eliminación del patrón oro. Extrañamente, Lleras fue atacado durante este debate por el diario *La Razón*, un periódico financiado por los industriales de Medellín y por los grandes terratenientes del país, con el argumento de que el patrón oro debía mantenerse, o sea, que la tasa de cambio debía ser constante. C. Lleras, *Crónicas de mi propia vida*, Bogotá, 1963, Vol. 1, p. 64; Vol. II, p. 35.

19. En Villegas, "Recopilación", 15 de septiembre de 1938, p. 200.

20. Véase A. Patiño, *La prosperidad a debe y la gran crisis: 1925-1935*, Banco de la República, Bogotá, 1981, p. 548.

21. M. Arango, *El café en Colombia. 1930-1958. Producción circulación y política*, Carlos Valencia Editores, Bogotá, 1982, pp. 232-254.

22. U. K. Public Record Office, F. O. 371, "Annual Report", 1932.

23. U. K. Public Record Office, Archivo 37, "Annual Report", 1932.

"La crisis en el centro indujo la experimentación en la periferia... Luego de un terrible susto, estimuló la creatividad. No había ejemplos ortodoxos exitosos, y los latinoamericanos sentían que las condiciones locales no eran tan malas cuando se comparaban con otras experiencias. También se tomaron algunas medidas compensatorias para contrarrestar las implantadas por los países desarrollados"²⁴.

La confianza en recetas ortodoxas internacionales desapareció. Kemmerer ejerció una profunda influencia sobre el diseño de las instituciones económicas en el país, pero no en áreas relacionadas con aranceles y comercio. Se trató de una época ideal para introducir reformas: no se disponía de recetas y el gobierno sucumbió fácilmente a la presión de los grupos económicos más influyentes.

El Gráfico 5.2 presenta información sobre la evolución de las tasas de cambio nominales y reales promedio para Colombia y ocho países más de Latinoamérica entre 1929 y 1939. La Tabla 5.A.1 contiene información detallada para cada país y proporciona información adicional para el período comprendido entre 1940 y 1950.

El aspecto central que interesa resaltar es que entre 1929 y 1939 la tasa de cambio real aumentó mucho más en Colombia que en el promedio de los países latinoamericanos. En ambos casos, se alcanzó el valor máximo en 1935, con un valor de 159 en Colombia (1929 = 100) y de sólo 109 en los otros países. El promedio entre 1933 y 1938 fue de 145 en Colombia y 102 en los otros países.

La tasa de cambio real aumenta cuando lo hace la tasa nominal, o cuando los precios internacionales aumentan más que los precios domésticos. Los precios internacionales fueron similares para los diferentes países, y por ello sólo compararemos las tasas de cambio nominales y los precios domésticos. No obstante, es importante observar que las tasas de cambio reales se elevaron en toda América Latina ante la caída abrupta de precios en los Estados Unidos, entre 1929 y 1932.

Tanto los precios internos como la tasa de cambio nominal contribuyeron a la depreciación relativamente alta en Colombia a principios de los años treinta: los precios internos cayeron más que en los demás países, y las devaluaciones nominales fueron mayores. En realidad, como vimos en el Capítulo 1 (página 15), los precios internos cayeron casi un 50% en Colombia entre 1929 y 1932 y un 20% entre 1929 y 1935, mientras en el país promedio cayeron "solamente" un 20% durante el primer período, siendo aún mayores en 1935 que en 1929.

Las devaluaciones nominales también jugaron un papel importante. Empezaron "tarde" (1932) en Colombia, pero alcanzaron niveles mucho más altos después de 1934. Esta situación contrasta con la de países "pequeños" como

24. Véase C. Díaz Alejandro, "Latin America in the 1930", en R. Thorp, ed., *Latin America in the 1930s. The Role of the Periphery in World Crisis*, 1986, pp. 21, 24, 48, 49.

Honduras, sin Banco Central, y con la moneda atada al dólar; en estos países la tasa de cambio real durante los años treinta y cuarenta fue sistemáticamente menor que en 1929.

El nivel de la tasa de cambio real en 1937 fue mayor en Colombia que en cualquier otro país de Latinoamérica (Tabla 5.A.1) y, a pesar de las importantes revaluaciones que tuvieron lugar entre 1937-1939 y 1948-1950, el nivel en 1948 aún era 20% mayor que en 1937²⁵.

TABLA 5.1
TASAS NOMINALES DE CAMBIO EN COLOMBIA, 1925-1950

	Tasa de compra (oficial básica sin impuesto)	Tasa de venta				Certificado de restricción
		Oficial con impuesto sobre importaciones				
		Clase I	Clase II	Clase III	Clase V	
1925	1.02					
1930	1.03					
1931	1.03					
1932	1.05					
1933	1.25					
1934	1.61					
1935	1.79					
1936	1.74				1.83	
1937	1.75	1.84	todos		1.82	
1938	1.75	1.77			1.84	
1939	1.75	1.77			1.78	
1940	1.75	1.82	1.86	1.94	2.03	1.88
1941	1.75	1.82	"	"	"	1.79
1942	1.75	ND				1.77
1943	1.75	ND				1.76
1944	1.75	ND				1.75
1945	1.75	1.82		todos		1.83
1946	1.75	1.82		todos		1.83
1947	1.75	1.83		todos		2.17
1948	1.95	2.16	2.27	2.55		2.68
1949	1.95	2.16	"	"		2.86
1950	1.95	2.04		todos		3.08

Fuentes: IMF *Financial Statistics*, 1948.

ND: No disponible.

25. Sin embargo, el nivel de la tasa de cambio real en 1945 fue mayor en Perú y Uruguay y más alto durante 1950 en Argentina, México y Perú.

Latinoamérica regresó a las tasas de cambio fijas entre 1940 y 1945, con lo que la tasa de cambio real dependió de la evolución de los precios internos e internacionales. Los niveles de inflación fueron comparables (12%-13%); por eso las tasas reales se mantuvieron relativamente constantes (Tabla 5.A.1). Ocurrieron devaluaciones nominales (y reales) substanciales en los distintos países entre 1945 y 1950.

Las tasas de cambio múltiples se introdujeron en Colombia sólo después de 1937, mucho después que en otros países de Latinoamérica (Argentina, 1933; Bolivia, 1931; Uruguay, 1934²⁶). La tasa oficial de compra en Colombia era muy similar a la tasa de venta para la categoría preferencial (I; Tabla 5.1, y página 139), excepto en 1948 y 1949, cuando se diferenciaron en un 10%. La tasa oficial de compra también era similar a la tasa "libre", excepto en 1940 (una diferencia de 8%), y durante la segunda mitad de los años cuarenta cuando las diferencias alcanzaron niveles de 30%. En síntesis, las tasas de cambio fueron relativamente similares para las diferentes categorías de importación, excepto en ciertos años de cambio múltiple, cuando las diferencias entre la categoría preferencial y la categoría IV oscilaron entre 10% y 15%.

Como se mencionó arriba, los períodos de fase III coincidieron con menores controles. Así, en noviembre de 1934 se permitió por fin que los importadores cancelaran las obligaciones en moneda extranjera contraídas antes de 1931.

2. Transición a la segunda fase II después de 1938

Una de las preguntas centrales formuladas por Bhagwati y Krueger es por qué, después de las devaluaciones tipo fase III, la mayoría de los países regresan a las fases I o II y sólo unos pocos adoptan normas más liberales donde aranceles y devaluaciones (y no las restricciones cuantitativas) juegan el papel central. La respuesta parece estar relacionada con el comportamiento de tres variables: la reacción de las exportaciones a la devaluación en el largo plazo, la capacidad de obtener créditos en el exterior para poder importar y conseguir que el ajuste sea menos traumático y el tamaño de los nuevos choques externos.

En cuanto a la reacción de las exportaciones a la devaluación en el largo plazo, la respuesta de los colombianos exportadores de café estuvo parcialmente limitada por las bajas elasticidades de demanda exterior –a pesar de la sustitución importante entre suaves y Santos brasileño– y por el lento crecimiento de nuestros mercados de exportación²⁷. De otra parte, el *Johnson Act* de

26. Véase *Anuario General de Estadística*, Colombia, Dirección Nacional de Estadística, 1937, p. 608.

27. Las elasticidades de oferta pueden ser consideradas infinitas para el caso del café colombiano, puesto que las existencias eran muy grandes en comparación con la producción. La producción de café en Colombia fue de 2.922 sacos (60 kg) en el período 1925-1929) frente a unas exportaciones de 2.451 sacos. Las cifras para otros subperíodos fueron: 1930-1934: 3.557 y 3.149; 1935-1939:

1934 en los Estados Unidos limitó los nuevos créditos internacionales a aquellos países que no hubiesen entrado en moratoria, en un escenario que de todas formas era complicado ante la sequía de los mercados financieros internacionales.

Sin embargo, el factor principal detrás de la recaída a la fase II fue el nuevo choque que golpeó la economía después de 1938, con fuertes caídas en las exportaciones y en los precios internacionales del café en los años posteriores, y con la severa escasez producida por la Segunda Guerra Mundial. Como vimos arriba, los controles cuantitativos se generalizaron y se profundizaron. La Reforma constitucional de 1936 permitió la intervención del gobierno en la economía y la de 1945 amplió estos poderes. Por primera vez se diseñaron planes sectoriales en Colombia²⁸.

La rigidez de los controles osciló durante el período. Las categorías de importación fueron abolidas y los controles disminuyeron un poco al final de la Guerra, pero esta situación no duró mucho. El presidente Ospina (1946-1950) anunció incluso que todas las restricciones impuestas durante la Segunda Guerra Mundial serían eliminadas una vez elegido Presidente, pero la euforia duró sólo unos pocos meses y los controles se introdujeron nuevamente después de mayo de 1945.

Las licencias de importación fueron totalmente suspendidas, con algunas excepciones, en abril de 1947²⁹ y se adoptaron controles adicionales. Se creó una nueva categoría preferencial para maquinaria y herramientas, materiales de construcción, vehículos y repuestos. Las categorías fueron redefinidas en febrero de 1946 y en abril y agosto de 1947.

C. POLÍTICAS MACROECONÓMICAS

En el Capítulo 6 (Sección B) consideraremos el impacto de las políticas fiscales y monetarias sobre la tasa de cambio real y argumentaremos que éstas deben ser "sostenibles" para garantizar su impacto en el tiempo. En caso contrario, las

4.377 y 3.972. Véase J. A. Ocampo, "La consolidación de la industria cafetera. 1929-1958" (mimeo), octubre, 1985, Gráfico 1. La situación hubiese sido más complicada si no hubiesen existido inventarios, pues es generalmente reconocido que la producción de café requiere de un largo período de gestación en comparación con otros *commodities*.

28. Véase L. Ospina, *Industria y protección*, p. 515; C. Lleras, "La obra económica y fiscal del liberalismo", en *El liberalismo en el gobierno, sus realizaciones. 1930-46*, Minerva, Bogotá, 1946, pp. 79, 9-65. Algunos autores argumentan que la planeación se introdujo en Colombia en 1949, como una imposición del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento. Véase A. Patiño, *La prosperidad*, p. 62.

29. Excepto para maquinaria agrícola, cemento, materias primas para la industria y otros bienes "esenciales". En octubre se anunció que sólo el 15% de la Categoría preferencial y Categoría I sería autorizado en el último trimestre del año y que para las otras categorías se autorizaría el 5%.

políticas expansivas causarán inflación y la tasa de cambio real caerá nuevamente³⁰. ¿Reforzaron las políticas fiscales y monetarias la devaluación nominal?

La Tabla 5.2 presenta la evolución de las distintas variables de demanda durante las diferentes fases. Los períodos que se escogieron deben ser relativamente obvios: 1925-1929 (fase V), 1930-1937 (el mayor crecimiento industrial, con devaluaciones substanciales), y 1939-1950 (segunda fase II). También incluimos tres subperíodos adicionales que Ocampo caracteriza como de "administración ortodoxa" (1929-1932), "política anticíclica" (1932-1934) y "política de estabilización y reforma social" (1934-1937)³¹.

TABLA 5.2
VARIABLES DE DEMANDA DURANTE LAS DIFERENTES FASES
(Variaciones anuales (%) a menos que se indique lo contrario)

	Gobierno						Crédito interno	Dinero de alto poder	Importaciones (DAP)	Déficit /PIB %	Déficit /DAP ₋₁ %
	G+Ip	G	I	G+Ip	G	I					
1926-1930	10.15	26.93	13.53	5.69	9.32	11.92	15.83	12.83	-4.54	-2.00	-7.79
1930-1937	3.39	-0.48	2.34	2.68	2.37	7.20	-3.76	-2.50	11.96	1.10	4.33
1933-1937	-1.45	-4.66	2.88	-2.45	-3.03	8.94	-1.11	0.88	18.13	0.61	2.77
1939-1950	-8.15	4.85	4.46	4.59	4.84	4.89	-5.25	5.71	2.70	1.01	5.22
1930-1932	11.41	5.58	3.97	-2.18	-2.16	2.75	-4.14	-4.10	-15.20	1.92	6.94
1932-1934	0.54	-5.75	-8.15	-2.12	2.97	3.72	-21.58	-21.25	41.41	-0.30	-2.93
1934-1937	0.22	-0.78	8.83	9.49	5.11	12.74	10.61	13.67	15.33	0.90	4.13

G: Consumo del Gobierno; I: Impuestos (incluye ingresos diferentes de impuestos); Ip: Inversión pública; PIB: Producto interno bruto; Déficit = I-G-Ip

Fuentes:

ONU, Cepal (1957), *Anexo Estadístico*, R. Triffin (1944), *IMF Financial Statistics*; *Anuario de Comercio Exterior*, diferentes números.

Metodología:

Variación anual (%): Tasa de crecimiento exponencial para los primeros y últimos dos años de cada subperíodo.

Crédito: 1925-1936 de R. Triffin, (1944), Tabla 7, p. 41, "Préstamos y descuentos del Sistema Bancario"; 1936-1950: *IMF Financial Statistics*. "Crédito interno del Banco Central excluyendo créditos para otros bancos", más "créditos internos de otros bancos" para entidades no bancarias.

Todas las cifras en pesos \$ colombianos constantes de 1950, utilizando el deflactor del PIB.

La relación entre déficit, PIB y dinero de alto poder corresponde al déficit para el gobierno central.

30. Sin embargo, las políticas *switching* pueden afectar el gasto agregado: las devaluaciones a través de su impacto sobre los términos de intercambio para un país "grande") y las restricciones cuantitativas y los controles de cambio a través de sus efectos sobre el bienestar y el ingreso (restringen la libertad de elección).

31. J. A. Ocampo, "The Colombian Economy in the 1930s", en R. Thorp, ed., *Latin America in the 1930s. The Role of the Periphery in World Crisis*, St. Anthony's/Macmillan Series, Oxford, pp. 127-135.

Siempre es difícil caracterizar las variables económicas como expansivas o recesivas, por cuanto éstas no son totalmente exógenas y autónomas: la devaluación puede ser deflacionaria en el corto plazo y ocasionar menos gasto público o menores impuestos; el medio circulante puede aumentar como consecuencia de los cambios en la balanza de pagos provocados por la devaluación y también por cambios en el déficit fiscal. Por último, variables como el déficit fiscal aumentan automáticamente con la caída en impuestos que induce la recesión.

Con estas consideraciones en mente, argumentaremos que las políticas recesivas adoptadas entre 1930 y 1937, y en mayor medida en 1933-1937, aceleraron el proceso de ajuste y favorecieron el cambio en los precios relativos ocasionados por la devaluación. O, una explicación menos ambiciosa, el gobierno no fue capaz de compensar los efectos del choque: los préstamos externos desaparecieron después de 1928 y las obras públicas debieron interrumpirse; las reservas internacionales cayeron abruptamente después de 1932 y causaron una disminución drástica en la base monetaria.

Se podría argumentar que las políticas de demanda casi siguieron un patrón "óptimo" en relación con la producción industrial. Fueron relativamente expansionistas entre 1931 y 1933 (aunque en menor grado que en los años veinte) y evitaron el pánico entre capitalistas golpeados por los efectos iniciales del choque negativo; pero fueron recesivas en el período de las devaluaciones. Los efectos expansionistas de las políticas fiscales durante el período 1929-1933 pudieron intensificarse por el hecho de que algunos precios eran rígidos a la baja (véase página 161).

Sin embargo, se presentaron diferencias importantes en los patrones de inversión, consumo y gasto público, y entre su comportamiento a nivel central y en las regiones (departamentos y municipios). Así, el consumo público durante los años veinte aumentó aún más que la inversión y la diferencia entre estas dos variables se presentó con mayor fuerza en las regiones. Sin embargo, tanto en el centro como en las regiones el consumo y el gasto crecieron a un mayor ritmo que los impuestos en el período 1926-1929, cuando el déficit representó el 2% y el 8% del PIB y del dinero (base monetaria) respectivamente. El déficit llegó a su tope en 1930³².

32. Algunos autores consideran que durante el período se adoptaron políticas anticíclicas importantes, pero esas políticas fueron definitivamente moderadas cuando se comparan con la magnitud del choque externo. Sobre políticas anticíclicas, véase J. A. Ocampo y S. Montenegro, *Crisis mundial*, pp. 29-40; ONU, Cepal, *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. Colombia, 1957*, Segunda Parte, Capítulo I, pp. 85, 89-96. Los autores incluyen las rentas de los Ferrocarriles Nacionales cuando consideran los ingresos y excluyen la deuda pública cuando consideran el gasto. Las conclusiones no son marcadamente distintas de las nuestras, por cuanto los déficits fueron muy grandes durante los años veinte.

Entre 1930 y 1932 se presentó un movimiento hacia un superávit a nivel central con recortes drásticos en el consumo y la inversión, pero esta tendencia no fue tan clara para los departamentos y municipios donde la inversión no disminuyó después del choque³³. La evolución de las variables fiscales fue más clara después de 1933. El consumo y la inversión del gobierno disminuyeron entre 1933 y 1937 tanto en la totalidad del país como a nivel del gobierno central. Los impuestos se incrementaron muy rápidamente en términos reales, y el paquete de medidas macroeconómicas para lograr la recuperación económica resultó claramente recesivo.

La evolución de otras variables macroeconómicas apoya la idea de que las medidas fueron altamente recesivas durante las devaluaciones posteriores a 1933. El crédito nacional y el dinero de alto poder, que habían aumentado a una tasa real anual de 12%-15% durante la segunda mitad de los años veinte, cayeron 3%-4% por año entre 1930 y 1937, con una reducción aún más marcada entre 1932 y 1934³⁴. Los bancos privados también jugaron un papel en dicha contracción (aun cuando relativamente pasivo), pues el multiplicador monetario cayó en los treinta³⁵. Finalmente, las importaciones aumentaron rápidamente durante la primera mitad de los años treinta, y constituyeron una fuerza recesiva adicional a las ya mencionadas.

D. CONTROLES DE CAMBIO Y CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL

Siempre es difícil calcular el nivel de restricción que implican las cuotas y los controles de cambio, por cuanto no se dispone fácilmente de evidencia detallada sobre los precios internacionales y nacionales por sector, los bienes nacionales e internacionales no son idénticos, y los productos en los diferentes sectores son altamente heterogéneos, especialmente en subsectores como químicos y maquinaria.

Sin embargo, podemos examinar alguna evidencia indirecta. Las restricciones cuantitativas aíslan la economía nacional de la internacional, y la divisa "escasa" se asigna mediante criterios arbitrarios y *ad hoc* (véase la página 139). La búsqueda de rentas (*rent-seeking*) y las prácticas monopólicas son algunas

33. El gasto en los departamentos y municipios aumentó más entre 1930 y 1932 que entre 1926 y 1930.

34. El dinero de alto poder se define como la suma de las reservas internacionales y el crédito nacional. Las reservas internacionales en US\$ cayeron abruptamente entre 1932 y 1934 y permanecieron a niveles muy bajos durante el período 1934-1941. Pero se mantuvieron relativamente estables medidas en pesos colombianos (con una disminución en 1934). La base monetaria habría caído aún más rápidamente si la tasa de cambio no se hubiera devaluado después de 1932.

35. M. Avella, *Pensamiento y política monetaria en Colombia. 1886-1945*, Contraloría General de la República, Ediciones Especiales, Bogotá, 1987, Tabla 7.

de las consecuencias más documentadas en la literatura³⁶. Se discriminan normalmente las firmas nuevas y las pequeñas, y se incentivan las prácticas oligopolísticas y la mayor concentración industrial.

En esta sección ilustraremos cómo, en efecto, la concentración industrial se incrementó notoriamente después de 1938 (aunque la crisis de 1929-1932 también tuvo consecuencias importantes en este frente). La discusión sobre la concentración industrial es interesante para otros capítulos del trabajo. Para comenzar, la alta concentración que ilustraremos lleva a que las pocas firmas sobre las cuales basamos nuestro análisis puedan considerarse representativas del sector. De otra parte, argumentaremos en el Capítulo 7 que la concentración pudo haber contribuido al crecimiento de algunos sectores como el de la cerveza después de 1929 y los textiles durante los años cuarenta.

La concentración en la industria fue muy alta en Colombia desde el comienzo, pero hubo dos períodos en los cuales cobró fuerza: 1929-1930³⁷ y 1938-1950. Ambas razones llevaron a que a finales de los años cuarenta la industria en Bogotá y Medellín estuviese en manos de muy pocas personas, con menos de cuatro firmas controlando más del 70% de la producción nacional en cada sector.

Desde un comienzo la industria fue una actividad muy concentrada en Colombia. En los años veinte una empresa controlaba más del 60% del mercado de la cerveza y, después de alguna competencia en la primera década del siglo, en 1919 se fusionaron las empresas más importantes de tabaco³⁸. Éstas formaron una compañía individual y poderosa en Medellín –Coltabaco³⁹, la cual controlaba el 60% de la producción nacional en 1929. Esta firma daba cuenta de casi toda la producción de cigarrillos, mientras la producción de cigarros era mucho más diversificada⁴⁰. Ocho empresas pequeñas de chocolate se fusionaron en 1920⁴¹ y dos firmas dominaron el mercado después de 1930⁴².

36. A. Krueger, A., "Evaluating Restrictionist Trade Regimes. Theory and Measurement", en *Journal of Political Economy*, Vol. 80, pp. 48-62; A. Krueger, A. y J. Bhagwati, "Exchange Control, Liberalization and Economic Development", en *American Economic Review*, 1973.

37. El impacto de la depresión de los años treinta sobre la concentración industrial ha sido ampliamente documentado para los Estados Unidos. Véase F. M. Scherer, *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Rand McNally, Chicago, 1980, p. 48.

38. La Compañía Industrial de Cigarrillos, creada en 1909, compró La Lealtad en 1914 y dio comienzo a Coltabaco.

39. En 1924, la empresa tenía plantas en las cuatro ciudades principales del país y más tarde creó nuevas plantas en otras tres. L. Ospina, *Industria*, p. 423, en 1925 compró otra importante empresa –Novedad.

40. ONU, Cepal, *Análisis y proyecciones*, p. 261.

41. La Nacional de Chocolates resultó de la fusión de la Compañía Industrial de Chocolate y Café y las fábricas América, Altavista, Medellín de Chocolates, San Bernardo, Rionegro, de Pueblo Rico y la Fábrica Botero.

42. ONU, Cepal, *Análisis de proyecciones*, p. 389.

La competencia en el sector textil pudo haber sido más fuerte que en otros sectores. A pesar de los estrechos vínculos familiares entre los propietarios en Medellín, hubo cambios importantes en la participación a través del tiempo y nuevas firmas grandes fueron creadas en el período. Una empresa en Barranquilla fue la más grande del país hasta la segunda mitad de los años treinta⁴³, y en la década de los años veinte la producción de algunas de las empresas en Bogotá fue similar a la de las dos empresas en Medellín⁴⁴. Las guerras de precios eran frecuentes y estuvieron estrechamente relacionadas con el cambio tecnológico en las empresas⁴⁵. La concentración fue mayor en los textiles de algodón que en los de lana o de fibras⁴⁶. Con todo, las tres mayores empresas dominaron más del 75% del mercado después de 1940⁴⁷.

El cemento no era ampliamente usado en Colombia a principios de siglo y las pequeñas cantidades empleadas eran importadas principalmente de Dinamarca. La creación y propiedad de las plantas de cemento estuvieron directamente relacionadas con la propiedad de tierras con contenido de piedra caliza⁴⁸. Una empresa en Bogotá (Cementos Samper) controló el 100% de la producción hasta 1927, cuando se creó Cementos Diamante en la misma ciudad. Operaban juntas y distribuían todo el cemento a través de una sola compañía⁴⁹.

Las tendencias hacia la concentración se aceleraron en algunos sectores como los de cerveza y tabaco con el choque de los años treinta, pero lo contrario parece haber ocurrido con los textiles y el chocolate. La empresa más grande del sector cervecero compró seis firmas en 1929, siendo una de ellas la

43. La historia de la gran fábrica en Barranquilla –Textiles Obregón– no es bien conocida: ya en 1950 se encontraba cerrada después de haber perdido terreno en los años treinta y cuarenta. Las ventas totales de Tejidos Obregón en 1925 fueron comparables a aquéllas de Coltejer y Fabricato en conjunto.

44. El tamaño de Coltejer, Fabricato, Textiles de Bello y Rosellón en Medellín no difería significativamente. Los activos totales de Samacá en Bogotá o de la Compañía de Hilados y Tejidos de Manizales eran mayores que aquéllos de Coltejer o Fabricato en los años veinte.

45. Véase Capítulo 3, Sección C. 2.

46. ONU, Cepal, *Análisis y proyecciones*, p. 261.

47. *Ibid.*, p. 401.

48. La familia Samper compró parte de la antigua Hacienda La Calera en 1909 y la familia Arango (en Medellín) poseía la Hacienda La Manada, ambas con grandes reservas de piedra caliza. Parece ser, sin embargo, que los Samper compraron aquellas tierras en parte porque ya estaban interesados en la creación de una planta de cemento. Véase C. Sanz de Santamaría, *Historia de una gran empresa*, Bogotá, 1982, p. 47; A. Mayor, *Ética, trabajo y productividad en Antioquia*, Bogotá, Ediciones Tercer Mundo, 1984, p. 185.

49. La Compañía Distribuidora S. A. El contrato fue renovado en 1938. Después de fracasar en la creación de una empresa única, éstas formaron la Compañía Distribuidora de Precios en mayo de 1942. Hubo algunas guerras de precios en el período 1943-1945.

segunda más grande del país⁵⁰, y otras dos grandes firmas se fusionaron en Medellín⁵¹. Sólo Bavaria daba cuenta del 70% de la producción de cerveza⁵². En 1930, la Asociación de Industriales de Medellín fracasó al intentar, por medio de conversaciones entre las empresas involucradas, evitar la competencia "ruinosa" entre firmas.

La concentración en el sector del tabaco no aumentó después del choque, pero la firma tabacalera más grande invirtió fuertemente en otros sectores. La participación de Coltabaco en la producción total de tabaco era del 88% en 1934. Hubo intentos importantes pero infructuosos para formar una sola firma textil en Medellín después del choque⁵³ y una gran firma –Tejicondor– se creó en 1934. La competencia aumentó en el sector del chocolate entre 1929 y 1932, cuando fracasaron los acuerdos entre los productores⁵⁴.

Las restricciones cuantitativas (y otras fuerzas) promovieron la concentración después de 1938, especialmente en textiles, cerveza, tabaco, chocolate y bebidas no alcohólicas⁵⁵. La concentración en el sector del cemento pudo haber disminuido en este período, después de la creación de nuevas firmas en 1934, 1938 y 1943⁵⁶. La competencia en este sector fue mayor solamente cuando es-

-
50. Cervecería Continental en Medellín. Las otras firmas compradas por Bavaria fueron Cervecería del Magdalena, de Santander, Colombiana de Cerveza (Manizales) y Cervecerías Unidas de Colombia.
 51. Cervecería Libertad y Cervecería Unión. Éstas intentaron comprar una parte importante de Gaseosas Lux en 1928 y 1934.
 52. ONU, Cepal, *Análisis y proyecciones*, p. 395; las cifras dadas por Junguito son menores. Él estima que Bavaria dominó sólo el 30% del mercado nacional durante los años veinte, 52% a finales de la década de los treinta y 63% entre 1948 y 1957. Véase R. Junguito, "Historia Económica de Bavaria" (mimeo), 1980, p. VI. 24.
 53. Las conversaciones continuaron a lo largo de los años treinta. Se adelantaron nuevas negociaciones en 1935 orientadas a fusionar todas las firmas textiles en Antioquia, bajo el nombre de Unión Textil Colombiana. Para acelerar el proceso, una fusión parcial (Coltejer, Rosellón, Textiles de Bello y la Compañía de Hilados y Tejidos de Manizales) se llevó a cabo. También hubo intentos que nunca fructificaron: Fabricato intentó (pero no pudo) comprar Tejidos La Garantía en 1931 y trató de fusionarse con Bello en 1934 y con Rosellón en 1934.
 54. "Habiendo cancelado todos los acuerdos estipulados por las firmas en los distintos departamentos, debemos concluir que se conseguiría la armonía con mayor facilidad a través de la libre competencia. Cada firma debería recordar las terribles consecuencias de luchas de precios anteriores y abstenerse de adoptar políticas desmoralizadoras. Llegaríamos entonces a un acuerdo implícito que nos permitiría adoptar políticas conjuntas convenientes. Sistemas comunes de producción y/o ventas no son necesariamente requeridos y podrían ser incluso inconvenientes como lo fueron claramente en el pasado". Compañía Nacional de Chocolates, informe a los accionistas, 1933.
 55. Postobón compró Gaseosas Colombianas Ltda.
 56. Cementos Argos, 1934 y Cementos del Valle, 1939. Los activos totales fueron (aproximadamente) de Col. \$2 millones en Cementos Argos y Col. \$1.2 millones en Cementos del Valle. Los activos para una de las dos más "antiguas" e importantes firmas (Cementos Diamante) fueron de Col. \$4.7 millones. Hubo intentos por fusionar Nare y Argos en 1943; Samper, Valle, Nare y Argos en 1945 y Diamante y Samper en 1949.

taba por crearse una nueva empresa y más fuerte entre grupos que entre firmas individuales⁵⁷.

Después de importantes fusiones en el sector textil en 1939 y 1942⁵⁸, las cuatro firmas más grandes controlaban el 77% (y las dos más grandes más del 50%) del mercado nacional. Otros intentos importantes de fusión fracasaron⁵⁹. Noventa y dos plantas textiles operaban en Colombia en 1940, pero éstas se redujeron a 77 en 1942⁶⁰ ante las dificultades para importar materias primas y maquinaria durante la Guerra.

Hubo fusiones en el sector de la cerveza en 1945⁶¹. Las pocas firmas que quedaban se dividieron el mercado, con guerras de precios en las regiones "fronterizas", situadas entre los mercados divididos. Después de alguna competencia con la *British Tabacco Company*, entre 1937 y 1941⁶², Coltabaco controlaba el

-
57. Finalmente, las confrontaciones fueron más fuertes en los mercados "marginales" en las áreas límite de los acuerdos: el grupo de Bogotá no vendió en Medellín y viceversa. La Federación Nacional de Cafeteros estaba interesada en la creación de nuevas plantas de cemento en las zonas cafeteras, pero esto nunca se materializó. En términos relativos, todas las firmas en el sector del cemento eran pequeñas y la más grande en 1945 –Cementos Diamante– sólo daba cuenta por el 4.3% de los activos totales en esa industria. Dos firmas en Bogotá lucharon contra el grupo establecido por Cementos Argos, Cementos del Valle y Cementos Caribe. Cementos Nare trabajó con el grupo de Medellín durante la mayor parte del tiempo. En la costa Atlántica la lucha fue entre Cementos del Caribe y Cementos Nare. Argos y Cementos del Valle compartieron el mercado del viejo Caldas, aunque Argos lo abandonó posteriormente. En 1943, Cementos Samper intentó formar un sólo bloque de firmas para derrotar la recientemente creada Argos. En 1950, Argos, Nare, Cairo, Valle y Caribe operaron como una sola firma, con sistemas de distribución y precios comunes.
58. Fabricato compró Textiles de Bello en 1939 y Coltejer compró Rosellón en 1942. En 1940, ocurrieron otras absorciones importantes entre empresas. Fabricato añadió a Tejidos Santa Fe en 1942, a Filana en 1946, a Vicuña en 1946; Fabricato y Tejicondor compraron Indurayón en 1947.
59. Fabricato intentó fusionarse con Tejicondor en 1938 y 1939, con Tejidos Obregón y La Garantía en 1942; con Pepalfa en 1943 y con Tejicondor en 1949. Coltejer intentó comprar Indulana en 1943. Sin embargo, el panorama fue más dinámico en el sector textil que en otros sectores y las firmas que finalmente controlaron el mercado no fueron las más grandes durante los años veinte: éstas incluso cambiaron sus posiciones relativas a través del tiempo. Después de su creación en 1924, Fabricato se convirtió en la firma más grande de Antioquia y sus ventas y producción aumentaron más rápidamente que las de Coltejer en los años veinte y treinta. Fue sólo después de 1942 cuando Coltejer alcanzó supremacía.
60. Bank of London and South America, "Monthly Report", julio de 1945.
61. Bavaria compró Cervecerías Barranquilla y Bolívar y la Cervecería Nueva de Cúcuta. Bavaria intentó (pero fracasó) comprar las firmas que operaban en sectores estrechamente relacionados.
62. La participación disminuyó un poco durante ese período. La historia de las inversiones de la *British Tabacco Company* no es bien conocida y sólo tenemos información dispersa, principalmente de las Actas de la Junta Directiva de Coltabaco. La situación desde comienzos de los años treinta fue de amenaza constante. Finalmente, la *British Tabacco Company* invirtió a finales de 1937 y compró la Tabacalera Colombiana de Bogotá. La firma abandonó Colombia en 1941, vendiendo todas las materias primas a Coltabaco y la maquinaria a los ex empleados de Coltabaco.

90% o más del mercado nacional⁶³. Se efectuaron nuevas compras en el sector del chocolate durante 1941⁶⁴.

-
63. Algunos autores han argumentado que la concentración habría podido ocurrir antes, pero fue retrasada por la influencia de intereses regionales, por cuanto el impuesto sobre el consumo de tabaco era una fuente de ingresos importante para la mayoría de los departamentos del país. A pesar del proceso de concentración que se llevó a cabo en una sola firma, el sector del tabaco no creció tan rápidamente como otros sectores y esto explica por qué Coltabaco ocupó el cuarto lugar por tamaño en 1945 (Tabla 3. A.2), después de ocupar el segundo lugar en 1935.
64. La Nacional de Chocolates se convierte en un importante accionista en Hipólito Restrepo y en la General de Chocolates. En 1945, el capital de la compañía más grande era diez veces mayor que aquél de la segunda firma en tamaño registrada en la Bolsa de Bogotá, Chávez y Equitativa. Véase la Tabla 3.A.2. El tamaño de chocolates Luker era similar.