

# REVISTA DEL BANCO DE LA REPUBLICA

BOGOTA, MARZO DE 1968

## NOTAS EDITORIALES

### LA SITUACION GENERAL

Los medios de pago hasta el 16 de marzo, último dato conocido, llegaban a \$ 13.560 millones, \$ 110 millones más que el mismo guarismo en diciembre de 1967, es decir, un 0.8% de aumento. Para el año anterior la modificación en igual término había sido de 2.7% y en 1966 de 1.4%. Parece pues, a primera vista, que el movimiento de estos meses iniciales ha sido tolerable. Sin embargo, no se llega a la misma conclusión si se recuerda que el alza en 1967 tomada en su totalidad fue muy amplia, lo que llevó a las autoridades monetarias, en diciembre, a decretar algunos puntos de encaje en vista de la necesidad imperiosa de contrarrestar tal exceso de circulante. En cuanto a un año completo, es decir de marzo a marzo, los medios de pago arrojan un coeficiente de 19.7%, que parece más que adecuado para las necesidades reales de la economía.

Por su parte, las colocaciones del sistema bancario —cartera, inversiones y deudores varios, excluida la Caja Agraria—, llegaron a \$ 8.774 millones, lo cual representa un crecimiento de \$ 433 millones en lo corrido del año, o un 5.2%. Las de la Caja Agraria, además, ascendieron en \$ 79 millones, o sea 2.7%, llegando su nivel a \$ 2.975 millones.

El índice nacional de precios al consumidor para los empleados y obreros, muestra

en los dos primeros meses del año variaciones muy moderadas, como puede observarse en los siguientes porcentajes:

(Base: Julio 1954-Junio 1955=100)

MESES:	Empleados Indice total	Variación %	Obreros Indice total	Variación %
1963—Diciembre .....	242.2		252.8	
1964—Febrero .....	247.7	2.3	257.6	1.9
1964—Diciembre .....	264.8		274.4	
1965—Febrero .....	266.7	0.7	275.2	0.3
1965—Diciembre .....	303.9		313.6	
1966—Febrero .....	312.2	2.7	321.5	2.5
1966—Diciembre .....	344.3		353.3	
1967—Febrero .....	348.4	1.2	356.4	0.9
1967—Diciembre .....	370.3		378.0	
1968—Febrero .....	374.2	1.1	381.6	1.0

Igualmente interesante resulta la comparación anual con base en febrero, en la cual se aprecia cómo el último año consolida una tendencia marcada de atenuación en la presión de los precios, y en los cinco años que se comparan solo el de 1964-1965 arroja un coeficiente parecido. Las cifras son:

(Base: Julio 1954-Junio 1955=100)

MESES:	Empleados Indice total	Variación %	Obreros Indice total	Variación %
1963—Febrero .....	203.5		206.2	
1964—Febrero .....	247.7	21.7	257.6	24.9
1964—Febrero .....	247.7		257.6	
1965—Febrero .....	266.7	7.7	275.2	6.8
1965—Febrero .....	266.7		275.2	
1966—Febrero .....	312.2	17.1	321.5	16.8
1966—Febrero .....	312.2		321.5	
1967—Febrero .....	348.4	11.6	356.4	10.9
1967—Febrero .....	348.4		356.4	
1968—Febrero .....	374.2	7.4	381.6	7.1

En general, la conducta de los precios en relación con la experiencia de años anteriores está indicando un mejoramiento muy importante. No cabe duda que la política económica, en especial la agrícola, que tanto incide sobre el costo de la subsistencia, un previsivo y juicioso ordenamiento monetario y, en general, un régimen de estabilidad han producido este fenómeno. Hay que advertir, por supuesto, que el primer semestre de todos los años es de alza apreciable y, aun cuando parece, por los guarismos comentados, que para esta etapa no tendremos nada fuera de lo normal, sin embargo el gobierno deberá preocuparse por prevenir cualquier hecho nuevo que pueda entorpecer estas perspectivas, por ejemplo, la mayor demanda con motivo del Congreso Eucarístico Internacional. Vale la pena que hoy y mañana todos los esfuerzos se concentren en ciertos artículos populares que inciden fundamentalmente en el costo de la vida, con lo cual se sientan las mejores bases del bienestar y el desarrollo.

En los últimos meses y en especial después de la devaluación de la libra esterlina, se ha presentado una especulación en torno al oro, particularmente en los mercados europeos, que llevó el precio del metal muy por encima de su valor —US\$ 35 la onza troy— y a un drenaje grande de las reservas monetarias mundiales. Con este motivo los miembros del pool internacional del oro emitieron el domingo 17 el siguiente comunicado:

“Los directores de los bancos centrales de Bélgica, Alemania, Italia, Holanda, Suiza, Gran Bretaña y los Estados Unidos, se reunieron en Washington durante los días 16 y 17 de marzo de 1968 para examinar las operaciones del pool del oro, del cual son contribuyentes activos. El director-gerente del Fondo Monetario Internacional y el director general del Banco para arreglos internacionales también estuvieron presentes en la reunión.

“Los gobernadores tomaron nota que es política decidida del gobierno de los Estados Unidos la defensa del valor del dólar a través de las debidas medidas fiscales y mone-

tarias y que el mejoramiento sustancial de la balanza de pagos es un objetivo de alta prioridad.

“También conocieron que la ley aprobada por el Congreso hace disponible toda la reserva de oro de los Estados Unidos para defender el valor del dólar.

“Tomaron nota de que el gobierno de los Estados Unidos continuará comprando y vendiendo oro al precio actual de US\$ 35 la onza en las transacciones con las autoridades monetarias. Los gobernadores apoyan esta política y tienen el convencimiento de que contribuye al mantenimiento de la estabilidad de las divisas.

“Los gobernadores se informaron de la determinación de las autoridades de la Gran Bretaña de hacer todo cuanto sea necesario para eliminar el déficit en su balanza de pagos tan pronto como sea posible, y lograr una posición de apreciable superávit sostenido.

“Finalmente anotaron que los gobiernos de la mayoría de los países europeos tienen la intención de adelantar políticas monetarias y fiscales que estimulen la expansión doméstica en forma armónica con la estabilidad económica, eviten en lo posible aumentos en las tasas de interés o una contracción en los mercados monetarios, y en esta forma contribuir a crear condiciones que ayuden a todos los países a procurar equilibrio en los pagos.

“Los gobernadores acordaron cooperar plenamente para mantener las paridades existentes, así como las condiciones de orden en sus mercados de divisas de conformidad con las obligaciones establecidas en los estatutos del Fondo Monetario Internacional. Los gobernadores creen que de ahora en adelante las tenencias oficiales de oro deben ser utilizadas solamente para efectuar transacciones entre las autoridades monetarias y por lo tanto decidieron no proveer más oro al mercado londinense ni a ningún otro mercado. Además, puesto que la reserva existente del metal es suficiente en vista de la proyectada creación de los derechos especiales de giro, no creen que sea necesario en

adelante comprar oro del mercado. Finalmente estuvieron de acuerdo en que no venderán más oro a las autoridades monetarias para reemplazar el que fue vendido en los mercados privados.

“Los gobernadores acordaron cooperar más estrechamente que en el pasado para reducir al mínimo los flujos de fondos que contribuyen a la inestabilidad en los mercados de divisas y para contrarrestar dichos flujos en lo futuro.

“En vista de la importancia de la libra esterlina en el sistema monetario internacional, los gobernadores convinieron otorgar mejores condiciones a la Gran Bretaña que elevarían el total de créditos inmediatamente disponibles —incluyendo el crédito contingente del FMI—, a cuatro mil millones de dólares.

“Los gobernadores piden la cooperación de los demás bancos centrales para las medidas anteriores”.

A raíz de esta medida, la cotización del oro en los mercados extrabancarios ha tenido cierta baja, sin volver todavía al precio de paridad con el dólar americano.

Mucha imaginación se ha desarrollado en estos últimos tiempos sobre el oro como patrón de cambios internacionales y se llega a las tesis más extremas. De un lado, no han faltado quienes propongan la abolición de tal patrón, “reliquia bárbara” como la denominó Lord Keynes, y hasta la antítesis sostenida desde hace mucho tiempo por el asesor del presidente De Gaulle, Jacques Rueff, quien aboga por un retorno al patrón oro clásico.

Si bien es cierto que, teóricamente, la primera de las posiciones puede ser más sostenible que la segunda, la cual sería un gran retroceso, es probable que un mejoramiento de la liquidez internacional a través de los “derechos especiales de giro” como lo prevé el acuerdo entre los bancos, antes transcrito, pueda por algún tiempo ser la síntesis que más convenga a la situación planteada. Es obvio que a Colombia, por razones económicas y de muy diversa índole, corres-

ponde una colaboración con el pool de bancos centrales que propugna por la estabilidad internacional. Ni siquiera nuestro carácter de productor de oro, que no deja de tener importancia dentro de nuestra economía y en la formación de nuestro acervo de divisas, sería causa suficiente para desear la aventura que para estos países significa la devaluación de las monedas de reserva, aventura más grave y azarosa para ellos cuanto mayor es su debilidad en el comercio mundial.

Por lo que hace a la compra de la producción de oro colombiano, no existen razones que puedan alterar el tratamiento actual. Hoy se compra a US\$ 35 la onza troy fina. Además, el estatuto cambiario en su artículo 167 autorizó conceder el certificado de abono tributario al oro, con lo cual se obtiene así una cotización efectiva para el productor equivalente en moneda nacional a US\$ 40.25. Parece, por consiguiente, de acuerdo con este precio y conocidas las cotizaciones extrabancarias del oro, que se mantiene el aliciente para la venta del metal al Banco de la República como lo manda el artículo 37 del estatuto mencionado.

---

El Banco de la República viene concediendo créditos directos a las cooperativas desde el año de 1955, en desarrollo de varias disposiciones legales.

Actualmente otorga esos créditos en forma más amplia con base en el artículo 96 del decreto 1598 de 1963.

Al cierre de operaciones en 31 de diciembre de 1967, 60 cooperativas tenían asignados cupos por valor de \$ 18.715.000.00, de las cuales 45 lo estaban utilizando en cuantía de \$ 11.620.520.76. Como en 31 de diciembre de 1966 la utilización solo era de \$ 7.212.000.00, quiere decir que los préstamos se incrementaron en un 61%.

La política del Banco no se ha limitado a los descuentos directos sino que, en distintas reglamentaciones, ha solicitado a los bancos comerciales tomar parte en esta financiación.

Si se considera que un banco central debe ser más una entidad de descuento que de crédito directo, parece admisible que si la financiación a las cooperativas pudo necesitar tal impulso inicial, una vez cumplida esa etapa conviene que en lo futuro se piense en que sea tomada, al menos en buena parte, por los establecimientos bancarios u otros mecanismos.

Consecuente con ese criterio y en atención a la importancia que el Gobierno ha dado a la promoción cooperativa, la Junta Monetaria mediante sus resoluciones 42 de 1966, 47 de 1967 y 9 de 1968, asignó al Instituto Nacional de Abastecimientos un cupo especial de \$ 19 millones en el Banco de la República para el redescuento de préstamos que aquel otorgue a las cooperativas de productos agrícolas y pecuarios y a las de productores.

Vale anotar cómo la legislación sobre crédito a las cooperativas es bastante incompleta, como que se circunscribe a las de ahorro y préstamo, olvidando lamentablemente otros campos importantes de la actividad, *verbi gratia*, la producción. Llenando esta laguna la Junta Monetaria, como se dijo antes, ha creado cupos para las cooperativas de esta naturaleza, aunque dentro de límites muy estrechos por las razones legislativas comentadas.

#### EL COSTO DE LA VIDA

Leves bajas en los índices de precios para el sector obrero tanto en el de Bogotá como en el nacional se presentaron en febrero, al compararlos con los de enero anterior, según el siguiente resumen del departamento administrativo nacional de estadística, cuya base es el lapso julio 1954-junio 1955 = 100.

##### BOGOTA

	Enero/68	Febrero/68	Variación %
Empleados .....	362.6	363.0	+0.1
Obreros .....	379.4	378.8	-0.2

##### NACIONAL

	Enero/68	Febrero/68	Variación %
Empleados .....	373.7	374.2	+0.1
Obreros .....	381.9	381.6	-0.1

#### GIROS POR IMPORTACIONES

A US\$ 28.876.000 subieron en febrero las autorizaciones para el pago de mercancías. La discriminación por años y meses se encuentra en los cuadros 46 y 47 de esta revista.

#### LA BANCA Y EL MERCADO MONETARIO

En \$ 135.256.000 avanzaron de enero a febrero los préstamos y descuentos del instituto emisor a las entidades conocidas, de acuerdo con este pormenor:

(en miles de pesos)

	1 9 6 8	
	Enero	Febrero
Préstamos y descuentos a bancos.....	820.202	986.867
Descuentos a la Caja Agraria.....	1.230.926	1.226.643
Préstamos a otras entidades oficiales..	439.997	444.249
Préstamos al gobierno nacional.....	10.000	.....
Préstamos y descuentos a organismos del sector privado y otros.....	1.303.236	1.281.858
Totales .....	3.804.361	3.939.617

De US\$ 145.718.000 a que llegaron en enero, las reservas de oro y divisas bajaron en febrero a US\$ 140.565.000, los dos totales sin cartas de crédito; los billetes del banco en circulación, de \$ 3.786.099.000 en enero, se movieron en febrero a \$ 3.626.397.000 y los depósitos y otros pasivos exigibles, de \$ 7.142.871.000 subieron a \$ 7.901.063.000.

En la última consolidación semanal —23 de marzo— las cifras antes comentadas cambiaron en la siguiente forma:

Reservas de oro y divisas.....	US\$ 130.600.000
Préstamos y descuentos .....	\$ 4.150.500.000
Billetes en circulación.....	\$ 3.598.100.000
Depósitos y otros pasivos exigibles.....	\$ 7.858.300.000

Los medios de pago —sin depósitos oficiales— en enero subieron a \$ 13.588 millones. En 24 de febrero —todavía provisionales— llegan a \$ 13.638 millones.

## EL MERCADO BURSATIL

A \$ 68.370.000 ascendió en febrero el total de transacciones en el mercado de Bogotá, frente a \$ 71.013.000 en enero próximo pasado.

En cuanto al índice del valor de las acciones —base 1934 = 100—, de 210.4 en enero, subió en febrero a 211.4.

## EL PETROLEO

En el primer mes de 1968, la producción descendió a 5.578.000 barriles, que se compara con la de diciembre de 1967, que fue de 5.655.000.

## LA PROPIEDAD RAIZ

Tanto en 1967, como en diciembre de ese año, las transacciones y los presupuestos para nuevas edificaciones, presentan —con la comparación habitual— el siguiente movimiento:

## TRANSACCIONES

(En miles de pesos)

	Bogotá	Cali	Medellín	Resto del país	Total
1967—Dic. ...	138.920	31.789	74.970	137.415	383.094
Nov. ...	164.947	37.215	58.731	99.549	360.442
En./Dic.	1.855.454	384.734	607.754	1.106.179	3.954.121
1966—Dic. ...	181.036	46.514	80.055	96.232	403.837
En./Dic.	1.589.577	364.089	578.549	942.440	3.474.655

## EDIFICACIONES

(En miles de pesos)

	Bogotá	Cali	Medellín	Resto del país	Total
1967—Dic. ...	142.553	5.631	9.249	22.263	179.696
Nov. ...	73.911	7.933	11.409	30.197	123.450
En./Dic.	758.904	90.418	134.531	309.128	1.292.981
1966—Dic. ...	41.131	5.725	6.133	20.377	73.366
En./Dic.	69.591	109.954	153.477	317.249	1.190.271

## EL CAFE

A US\$ 0.4325 se cotizó el 27 de marzo en el mercado de Nueva York la libra de nuestro producto.

En Girardot, la carga de pergamino corriente era pagada por la Federación Nacional de Cafeteros a \$ 872.50, y por los particulares a \$ 875.00.

## EL MERCADO MUNDIAL DEL CAFE

## MARZO DE 1968

En artículo editorial, *The New York Times* hace referencia a la reciente renovación del Convenio Internacional del Café por cinco años más y a la controversia suscitada entre los Estados Unidos y Brasil sobre el café soluble. Comenta el acuerdo logrado entre los países productores del grano, en relación a la distribución de las exportaciones en el mercado mundial y destaca de manera especial la creación del Fondo de Diversificación, al que contribuirán los países productores de acuerdo con sus ingresos recibidos por exportaciones de café, para diversificar sus economías y disminuir la dependencia de este producto.

Un grupo de altos funcionarios del Departamento de Estado, celebraron una reunión en Washington D. C., con el objeto de comentar el nuevo texto del Convenio Internacional del Café; en ella, el señor Dean Rusk, resaltó la importancia que representa el convenio tanto para los países productores como para los Estados Unidos. De otra parte se aseguró que el acuerdo logrado con el Brasil sobre el café soluble, ponía fin a la disputa en cuestión.

Entre el 8 y el 22 de marzo, los precios de los cafés "suaves colombianos" sobrepasaron en 26 puntos el límite máximo fijado por "ICO". De acuerdo con los sistemas de ajuste selectivo de la oferta de café, el alza de US\$ 0.4275 a US\$ 0.4301 en un período de 15 días consecutivos, da lugar a un aumento en la cuota de exportación equivalente a 117.600 sacos, siempre que la junta directiva de la Organización Internacional del Café no tome ninguna medida especial al respecto.

La Federación Nacional de Cafeteros aumentó a partir del 12 de los corrientes el precio interno de la carga de café pergamino tipo "federación"; su valor se fijó en \$ 872.50 que representa un aumento de \$ 25.00 en relación con el vigente desde el 22 de febrero.

Próximamente viajará a Curazao una misión colombiana, representada por el Ministro de Agricultura, doctor Enrique Blair, y el gerente de la Federación Nacional de Cafeteros, doctor Arturo Gómez Jaramillo, con el propósito de asistir a la inauguración de una nueva planta procesadora del grano, que será abastecida principalmente por Colombia.

Su producción se llevará a cabo bajo contrato con la Federación y será distribuida en los mercados de las Antillas Holandesas y Francesas y de las islas Vírgenes y Bahamas.

En la segunda quincena del mes se llevó a cabo la reunión de la junta ejecutiva de la Organización Internacional del Café; la agenda provisional por tratar mencionaba dieciséis temas. Para llevar a efecto el programa acordado inicialmente, se establecieron tres grupos de trabajo con el propósito de adelantar los estudios correspondientes a los siguientes puntos: 1) Cumplimiento de las cuotas de exportación en el período 1966/1967; 2) Solicitudes de exoneración de obligaciones de Tanzania y de Guatemala; y 3) Consideración de los privilegios e inmunidades relativos al nuevo Convenio Internacional del Café.

Durante la reunión la junta consideró el nombramiento del nuevo director ejecutivo de la Organización, para la cual recomendó al consejo el nombre del señor Alexandre Fontana Beltrão; asimismo, propuso la creación del cargo de director ejecutivo adjunto, insinuando como candidato al señor Tomás Loundon.

La junta directiva de la Federación Cafetera de América que se reunió en San Salvador, acordó entre otras cosas convocar la asamblea general extraordinaria para la primera semana de mayo y encomendar al licenciado Luis Demetrio Tinoco Castro la representación ante la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), que se celebra actualmente en Nueva Delhi, para exponer el criterio de oposición de Fedecame, a las preferencias arancelarias y tratamiento discriminatorio que la Comunidad Económica Europea ha patentizado en favor de los países africanos y en detrimento de los países latinoamericanos.

En sus últimas reuniones, la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), consideró algunas medidas encaminadas a favorecer a los países en desarrollo, entre las que sobresalen: a) Apoyo a su comercio internacional, con miras a la ampliación de nuevas industrias, establecimiento de sistemas preferenciales para tarifas de productos básicos y elaborados y fijación de niveles de asistencia técnica y financiera. b) Aprobó una resolución en la que pide a los países de Europa oriental la ampliación de su comercio internacional con los países en desarrollo, con base en acuerdos a largo plazo. c) Aprobó transferir del 0.75% al 1.0% del producto nacional bruto de los

países desarrollados a los países menos favorecidos económicamente, con el fin de promover una política mundial de asistencia económica. d) En lo referente al comercio internacional de productos básicos, adoptó una resolución encaminada a traer al ámbito de la UNCTAD, toda legislación internacional relativa a embarques y transportes marítimos; además, acordó hacer un llamamiento a las empresas navieras para que rebajen el costo de los fletes y pide se fijen especiales cuando se trate de la exportación de nuevos productos por parte de los países en desarrollo. e) Por último, se adoptó una resolución con el objeto de intensificar la asistencia técnica y financiera a los estudios e investigaciones que tiendan a proporcionar facilidades portuarias y el acceso a los mismos.

PRECIOS DEL MERCADO DE EXISTENCIAS  
(En centavos de US\$ por libra)

	Feb. 1968	Ene. 1968	Variación Feb./1968 Ene./1968	Febrero	
				Máximo	Mínimo
<b>Brasil:</b>					
Santos, tipo 2/3..	37.45	37.68	-0.23	37.63	37.25
Santos, tipo 4....	37.15	37.40	-0.25	37.38	37.00
Paraná, tipo 4....	36.58	36.88	-0.30	36.75	36.50
<b>Colombia:</b>					
MAMS .....	41.53	41.70	-0.17	42.75	40.88
<b>México:</b>					
Prima lavado ....	39.43	39.50	-0.07	39.50	39.25
<b>Etiopía:</b>					
Djimmas, UGQ ..	36.83	36.68	+0.15	37.13	36.63
<b>Uganda:</b>					
Lavado N° 10....	34.78	35.28	-0.50	35.13	34.50

CAFE EXPORTADO A LOS ESTADOS UNIDOS  
(Sacos de 60 kilos)

	Enero 1968	Enero 1967	Variación
Colombia .....	375.787	330.166	+ 45.621
Brasil .....	631.003	559.543	+ 71.460
Fedecame .....	594.761	505.316	+ 89.445
Otros .....	600.829	584.125	+ 16.704
<b>Total .....</b>	<b>2.202.380</b>	<b>1.979.150</b>	<b>+223.230</b>

EXPORTACIONES COLOMBIANAS  
(Sacos de 60 kilos)

	Estados Unidos	Europa	Varios	Total
Marzo 19 a 23/68.....	125.743	165.714	4.083	295.540
Marzo 19 a 25/67.....	154.689	197.823	10.436	362.947
Enero 19 a Mar. 23/68	661.808	738.434	36.458	1.436.700
Enero 19 a Mar. 25/67	635.772	543.690	29.938	1.209.400

EXISTENCIAS EN PUERTOS

	Barran- quilla	Buena- ventura	Carta- gena	Santa Marta	Total
<b>Colombia:</b>					
Marzo 23/68..	—	39.261	3.908	27.178	70.347
Marzo 25/67..	—	58.655	3.614	34.265	96.534
	Santos	Río	Para- nagua	Varios	Total
<b>Brasil:</b>					
Marzo 16/68..	3.557.000	416.000	3.062.000	90.000	7.125.000
Marzo 18/67..	3.053.000	567.000	2.648.000	169.000	6.437.000

Nota: Las opiniones y estadísticas publicadas en este artículo se tomaron de fuentes fidedignas, mas no se asume ninguna responsabilidad sobre su exactitud.

## ¿SERAN PROVECHOSOS LOS IMPUESTOS SOBRE LAS VENTAS EN LOS PAISES EN DESARROLLO?

POR JONATHAN LEVIN \*

El autor explica cómo un análisis económico de la base empleada para determinar un impuesto sobre las ventas en Colombia ha puesto de manifiesto las ventajas que dicho impuesto puede reportar, y sugiere que se realicen análisis similares para apreciar las bases de otras clases de tributación en otros países en desarrollo.

En los países en desarrollo se está procurando con ahinco hallar nuevas fuentes de ingresos fiscales. Pese al hecho de que se les exige apremiantemente que proporcionen más servicios e instalaciones mayores y que inviertan más, los gobiernos de esos países no han solido poder recaudar una participación del producto nacional que guarde proporción con la que los países más ricos obtienen. Algunos países en desarrollo se han visto tentados a remediar esta situación adoptando en su totalidad varios sistemas tributarios muy afinados establecidos por países industrializados. Sin embargo, no siempre se logran buenos resultados mediante un trasplante cabal, ya que es posible que algunos impuestos que dan buenos resultados en determinada etapa del desarrollo rindan muy poco en otra etapa.

No se ha podido saber con exactitud cuáles son las características relacionadas con el desarrollo que deben concurrir en los impuestos para que estos resulten provechosos, y los gobiernos no pueden permitirse el lujo de ir descubriendo por medios empíricos. Pero quizás haya una forma de determinar cuáles son las características precisas, que es la de examinar los cambios que la base experimenta a medida que el desarrollo avanza.

No puede percibirse ningún impuesto que carezca de una base para su recaudación, y si la base demuestra haber variado puede darse por sentado que también las posibilidades de recaudar el impuesto han sufrido alteración. Dado que pudiere ocurrir que la base de un impuesto exista aunque el mismo no llegue a gravarse, dicha base se presta a que se la estudie como una de las dimensiones fiscales de la economía aun cuando no se pueda hacer otro tanto con el propio impuesto. Este enfoque puede emplearse al estudiar muchos impuestos de diversa índole, ya que nos permite determinar las caracte-

terísticas relacionadas con el desarrollo que se precisan para que los mismos produzcan buenos resultados e ingeniar métodos para determinar en qué medida esas características concurren en cada uno. Aunque las modalidades del desarrollo difieren de un país a otro, esos métodos y pautas pueden resultar útiles en cualquier etapa del desarrollo.

### Una "historia hipotética"

Dicho enfoque es el que empleamos cuando analizamos si un impuesto sobre las ventas puede producir resultados en un país en desarrollo, es decir, al investigar cuáles son los requisitos que determinan el éxito de semejante impuesto y la manera de satisfacerlos en cada etapa del desarrollo. Esto lo hicimos valiéndonos de una "historia hipotética" de Colombia mediante la cual examinamos los cambios ocurridos en la base para un impuesto sobre las ventas durante el periodo comprendido entre 1925 y 1965, en el que de hecho no existía un impuesto de esa naturaleza. Aunque a lo largo de esos años se gravaba el consumo de productos tales como la cerveza y el tabaco, no se creó un impuesto sobre las ventas sino hasta el 19 de enero de 1965. En esa fecha se decretó un impuesto de una sola etapa sobre las ventas realizadas por los manufactureros e importadores, del cual quedaron eximidos solamente los alimentos, servicios, medicinas y exportaciones. La tasa básica era del 3%, pero algunos rubros se gravaron con tasas hasta del 10%, que más tarde se elevaron hasta el 15%. Por lo tanto, lo que estudiamos fueron los cambios ocurridos durante un periodo de 40 años en la base de un impuesto hipotético sobre las ventas que era esencialmente igual al implantado en 1965.

\* Jonathan Levin, ciudadano norteamericano, es miembro del personal del Departamento de Finanzas Públicas del Fondo. Cursó sus estudios en la Universidad de Columbia, la Escuela Fletcher de Derecho y Diplomacia, y la Universidad de Estrasburgo. Ha desempeñado cargos en el Programa Tributario Internacional de la Universidad de Harvard y en el Banco de Reserva Federal de Nueva York, así como en la Comisión de Valores y Bolsa de Estados Unidos, y es autor de la obra *Las economías de exportación*. Ha participado en varias misiones enviadas por el Fondo a Colombia.

En ese lapso la población de ese país exportador de café, cuya superficie mide 708.000 kilómetros cuadrados (aproximadamente el doble de la de Francia), se triplicó hasta alcanzar la cifra de 18 millones de habitantes, mientras que el ingreso por habitante aumentó al doble, o sea a unos US\$ 325. Para descubrir los efectos que el desarrollo surtió en la base del impuesto hipotético sobre las ventas, estudiamos las variaciones ocurridas en las dimensiones de la base, la forma en que se distribuiría la carga de un posible impuesto, la suficiencia del grado en que los derechos aduaneros y los impuestos ordinarios al consumo abarcasen la base tributaria y la medida en que la base se prestaría a la recaudación de impuestos.

#### Dimensiones de la base

A diferencia de muchos países en desarrollo, Colombia cuenta con un gran acervo de datos estadísticos fededignos que sirvieron de ayuda para el estudio de estas cuatro variables. Partiendo de la definición de la base del impuesto hipotético a las ventas como el total de los gastos, salvo los que fueran por concepto de alimentos o servicios, la primera pregunta que nos formulamos fue la de si esa base se tornaría proporcionalmente menor o mayor a medida que el ingreso nacional por habitante aumentara (en términos económicos, si un aumento del 10% en el ingreso produciría una elevación en la base que fuera de más del 10%, en cuyo caso podría decirse que estaba dotada de una elasticidad ingreso de más de 1; o si produciría una elevación de menos del 10%, es decir, una elasticidad de menos de 1). Para contestar esta pregunta calculamos la base como el valor de las importaciones que no fueran de alimentos, más el valor agregado de la industria manufacturera nacional de productos no alimenticios, y entonces tomamos dicha base como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB). Por falta de información adecuada hicimos caso omiso de la compra de materias primas y servicios, por parte de la industria nacional, a los demás sectores de la economía interna.

En vista de que Colombia se caracteriza por pronunciadas fluctuaciones de sus importaciones, para determinar cuál era la tendencia tuvimos que tomar una media de los valores observados durante varios años. Una vez hecho esto, descubrimos que al aumentar al doble el ingreso por habitante en un período de 40 años, la base hipotética para el impuesto a las ventas se elevó de un 16% a casi el 30% del PIB. La elasticidad de la base era aproximadamente de 1,3, lo cual significa que un aumento del 10%

en el PIB produjo un incremento del 13% en la base. Esta conclusión estaba en armonía con una comparación de los gastos familiares de una selección tipo de países que se encontraban en diferentes etapas de desarrollo. La comparación indicó que la base del impuesto se elevó entre el 27% de los gastos personales de consumo en los países más pobres y el 37% en los más ricos, con una elasticidad ingreso de 1,2. La razón principal para que se elevara más que proporcionalmente la base, reside en el hecho de que las exenciones se van reduciendo proporcionalmente a medida que se va llegando a las etapas más avanzadas del desarrollo: los gastos para alimentos se reducen de aproximadamente el 65% a un 30% del total de los gastos familiares a lo largo de toda la escala del desarrollo (elasticidad de 0,7 aproximadamente) y los servicios se elevan de menos del 20% a más del 35% (elasticidad de 1,2).

#### Incidencia del impuesto

La segunda pregunta que nos hicimos respecto a la base del impuesto hipotético sobre las ventas, giró alrededor de la forma en que se distribuía el gravamen del impuesto, es decir, de cuál era su incidencia. No se contaba con un medio para hacer comparaciones de los hechos ocurridos en Colombia durante el período de 40 años pero, en la suposición de que el impuesto a las ventas se transfiere a los compradores (lo cual no es de ninguna manera un hecho sentado), pudimos examinar la distribución del impuesto entre familias urbanas que percibieran diferentes ingresos según señalado en un estudio de 1953 sobre gastos familiares. Encontramos que en esta etapa del desarrollo los gastos por concepto de servicios eran mucho más importantes para las familias de empleados que percibieran ingresos más elevados, que para las de ingresos de bajo nivel. Por lo tanto, la exención concedida en el caso de los productos alimenticios a fin de librar a las familias más pobres de que el gravamen por concepto de impuesto a las ventas les resultara demasiado oneroso, se compensaba completamente con el beneficio que les reportara a las familias de empleados de ingresos más elevados la exención de impuestos sobre servicios. (Esta función trascendental que desempeñaban los servicios fue más evidente en el caso de las familias de clase media. Entre las familias de la clase obrera los servicios no resultaban un rubro tan importante, de manera que su base presupuestaria se elevó más que proporcionalmente al aumentar los gastos). Pese al hecho de que la base del presupuesto era más o menos pro-



porcional a los gastos en el caso de los empleados y proporcionalmente algo mayor que los gastos en el caso de los obreros, en razón de que las familias de ingresos más elevados ahorraban una parte mayor de sus ingresos la base del impuesto de ambos grupos se elevó menos que proporcionalmente al ingreso; es decir, era regresiva respecto al ingreso. O, expresado en otros términos, su elasticidad ingreso fue de menos de 1.

Sin embargo, la incidencia también se ve afectada por las diferencias de las tasas. Encontramos que las tasas más elevadas de los impuestos a las ventas decretados en 1965 sobre determinados artículos —por ejemplo, automóviles, joyas, aparatos eléctricos— condujo a reducir el carácter regresivo del impuesto. El gobierno había tenido éxito en imponer tasas más altas a artículos cuyo consumo era de mayor importancia para las familias de ingresos más elevados que para las de ingresos más bajos, de modo que el consiguiente impuesto se elevó más que en proporción a los gastos, aunque continuó siendo regresivo respecto al ingreso.

#### Ciclo de las importaciones

No obstante lo anterior, encontramos también que el ciclo de las importaciones tenía importantes efectos en la incidencia. A causa de que los controles de importación han sido a veces más rigurosos y otras veces más liberales, principalmente como reacción a las fluctuaciones de las ganancias derivadas de las exportaciones de café, los colombianos por lo general han podido comprar automóviles y otros importantes artículos duraderos de consumo solo cada seis años más o menos. Esta es una característica de la economía que salta a la vista en cualquier calle del centro de la ciudad de Bogotá, donde los automóviles de determinados años constituyen una parte considerable del conjunto de vehículos. Puesto que estos automóviles y otros artículos duraderos son de mayor importancia para las familias más acomodadas, en los años en que se hacen grandes importaciones de dichos artículos la distribución de la base tributaria entre las clases económicas es diferente de la de otros años; en otras palabras, la base tributaria es menos regresiva en los años de mayores importaciones. En razón de que se imponen tasas más altas a estos artículos duraderos, la incidencia del impuesto —es decir, la base y las tasas combinadamente— varía aún más que solamente la base durante el ciclo de importaciones y de compra de artículos duraderos.

#### Suficiencia de los derechos aduaneros respecto de la base

La tercera pregunta que se planteó acerca de la base del impuesto hipotético a las ventas fue: ¿no sería más fácil recaudar un impuesto sobre la base de los impuestos a las ventas como parte de los derechos aduaneros? Durante el período de 40 años que fue estudiado, la respuesta a esta pregunta cambió considerablemente. El grado en que eran suficientes los derechos aduaneros como sustitutivos del impuesto sufrió deterioro por varios motivos. A medida que crecieron las industrias nacionales, la parte de la base tributaria que pasaba por las aduanas disminuyó de un 73% a fines del decenio de 1920 a un 40% a principios de la década de 1960. Descontando los cambios cíclicos, las importaciones continuaron representando la misma proporción del PIB, pero la industria nacional de productos no alimenticios aumentó del 4% al 15% del PIB. Al mismo tiempo, las tasas aduaneras medias disminuyeron de un 23% a un 12%, en vista de las exenciones cada vez mayores, y de que las importaciones cambiaron de composición y aumentó la proporción de materias primas y bienes de capital cuyos derechos eran inferiores (encontramos que por sí solo este cambio había disminuido los ingresos fiscales en un 30%). En consecuencia, en tanto que las aduanas recaudaban un impuesto del 16.5% sobre toda la base del impuesto hipotético a las ventas a fines de la década de 1920, hacia principios de la de 1960 recaudaban un impuesto de solo el 6.3%. La parte recaudada en las aduanas fue cada vez más inadecuada.

#### Accesibilidad de la base interna

La última pregunta planteada se refirió a la proporción de la base que correspondía al país y a los posibles cambios estructurales de importancia ocurridos en la industria interna y en el comercio mayorista y minorista. ¿Variaron estos durante los 40 años, lográndose con ello que esta parte de la base del impuesto hipotético a las ventas fuera más asequible para la recaudación de un posible impuesto? Dedujimos que la base sería más asequible si las empresas manufactureras aumentaran en tamaño y una mayor proporción del total de las ventas se concentrara en un número menor de personas. En los primeros tiempos, aproximadamente el 37% de las manufacturas nacionales de productos no alimenticios correspondía a bebidas alcohólicas y tabaco. Si bien los impuestos de consumo sobre estos artículos son bastante regresivos, se impusieron

considerando que quienes insisten en fumar y tomar bebidas alcohólicas deben pagar un alto precio por hacerlo. Estos impuestos al consumo podían recaudarse de un número relativamente pequeño de firmas. No obstante, al ponerse en marcha el desarrollo la proporción del 37% bajó al 10% y estos impuestos no resultaron ya adecuados. Encontramos que durante todo el período, la modalidad del sector manufacturero fue la de unas pocas grandes firmas en la mayoría de las líneas de producción —a las que correspondían quizá entre uno y dos tercios de las ventas de cada ramo— más muchas pequeñas empresas. Esta modalidad todavía prevalecía a fines de la década de 1930 así como en la de 1960. Aunque disminuyó la importancia de la artesanía, la cual es difícil de gravar con impuestos, apenas ocurrió cambio alguno en el tamaño medio de las empresas manufactureras y en la parte de la producción total concentrada en manos de las firmas mayores. Para que abarcara más de las dos terceras partes de la base, la recaudación tendría que trascender los límites de las grandes firmas y llegar hasta los pequeños manufactureros, y la situación no varió durante todo el período en estudio.

Respecto a la estructura de la comercialización dentro del país, la literatura sobre comercialización hace pensar que durante el progreso del desarrollo la cadena de medios de distribución es al principio muy corta, se alarga más tarde, y luego vuelve a acortarse definitivamente. Es más larga en las etapas intermedias —es decir, hay más eslabones en la cadena de distribución— porque las distancias para la comercialización se tornan mayores y los fabricantes no cuentan con los recursos de capital necesarios para acumular existencias y, por lo tanto, se concentran solamente en la producción. Cuando las unidades manufactureras o de comercialización logran reunir una cantidad mayor de capital, se lleva a efecto la integración vertical, es decir, la producción, la distribución y el comercio minorista de determinados productos quedan en manos de empresas independientes o afiliadas. En Colombia parecen haber existido simultáneamente las etapas intermedia y última. Las empresas mayores, como por ejemplo las tres compañías textiles más importantes, tienen suficiente capital para financiar las existencias para la venta al por mayor, de modo que funcionan por conducto de agentes y sucursales regionales, en tanto que las firmas más pequeñas es posible que vendan su producción a los mayoristas tradicionales. Por lo que respecta a la comunidad de mayoristas, hay en Colombia menos mayoristas que minoristas y empresas manufactu-

reras, y el comercio se distribuye entre ellos con mayor uniformidad que entre los manufactureros y minoristas. Para abarcar casi por completo la base tributaria, la recaudación podría hacerse mediante el menor número posible de empresas del comercio al por mayor; pero tendrían también que hacerse otros arreglos adicionales tratándose de las grandes firmas que se hallan integradas verticalmente.

Se dice que los establecimientos minoristas suelen aumentar de tamaño a medida que progresa el desarrollo de un país (al mismo tiempo que también proporcionan menos servicios y ofrecen una variedad mayor de artículos). La accesibilidad de la base tributaria para la recaudación del impuesto al nivel del comercio minorista depende también de otros aspectos: si el establecimiento es estrictamente una empresa familiar o si emplea personas ajenas a la familia, si se llevan libros, etc. Al examinar cifras de un censo del comercio minorista de Colombia de 1954, encontramos que la importancia de los establecimientos familiares de productos no alimenticios no varía con los cambios en el ingreso por habitante en las distintas ciudades o provincias. Es solo estrictamente función de la urbanización; los establecimientos familiares son importantes únicamente fuera de las ciudades. Aunque no dispomos de datos estadísticos correspondientes a los últimos 40 años sobre los establecimientos familiares, sabemos que durante ese período ha habido un importante movimiento hacia las ciudades. Por lo tanto, podemos inferir que al establecimiento familiar corresponde mucho menos del comercio minorista de productos no alimenticios que hace 40 años y que, en consecuencia, la base tributaria llegó a hacerse mucho más accesible para la recaudación de impuestos en el sector minorista.

### Resultado y repercusiones

Estas eran, pues, las cuatro preguntas que nos planteamos acerca de la base de un impuesto hipotético a las ventas en Colombia durante los últimos 40 años: sus dimensiones, la distribución del gravamen, la suficiencia de los derechos aduaneros como sustitutivos de dicho impuesto, y la accesibilidad de la base interna. Descubrimos que:

1. Su dimensión aumentó con más rapidez que el ingreso, a causa de los cambios ocurridos en la composición de los gastos.
2. En incidencia, principalmente debido a los servicios, fue más o menos proporcional a los gas-

tos totales pero, debido a los ahorros, regresiva respecto al ingreso.

3. Se redujo considerablemente la suficiencia de los derechos aduaneros e impuestos suntuarios, los cuales en un tiempo abarcaron la mayor parte de la base.

4. La accesibilidad no mostró ninguna mejoría al nivel de las manufacturas (salvo en lo que se refiere a la reducción de la artesanía) pero sí algunas ventajas relativas —y posiblemente mejorías— al nivel de las ventas al por mayor, y mostró progreso al nivel del comercio minorista, en razón de que la urbanización redujo la importancia de los establecimientos familiares.

Estas respuestas son de por sí interesantes, pero son también significativas desde el punto de vista

del enfoque que nos propusimos emplear. Al examinar la base de un impuesto hipotético en las diferentes etapas del desarrollo, hemos podido descubrir cuáles son las características del desarrollo que son importantes para la aplicación eficaz del impuesto y formular métodos mediante los cuales pueda evaluarse la presencia de estos atributos. Así haya tenido o no lugar en Colombia un desarrollo similar al de otros países, en este estudio se han determinado los requisitos que deberían examinarse al considerar si un impuesto a las ventas, bien sea propuesto o ya existente, es adecuado en cualquier otro país. Estudios análogos sobre lo que le sucede a la base de otros posibles impuestos a medida que evoluciona una economía pueden ofrecer una orientación valiosa para la selección de nuevos impuestos con que hacer frente a las urgentes necesidades financieras del gobierno de cada país en desarrollo.

## EL MUSEO DEL ORO

DE LA SALA DE JUNTAS DEL BANCO DE LA REPUBLICA A LA CALLE PALAU

POR GERMAN SAMPER GNECCO

### Arquitectos:

Esguerra Sáenz Urdaneta Samper & Cia.

Rafael Esguerra García.

Alvaro Sáenz Camacho.

Rafael Urdaneta Holguín.

Germán Samper Gnecco.

La extraña y maravillosa obra del Museo del Oro de Bogotá, que han querido impulsar los gerentes del Banco de la República, comienza vida nueva con la inauguración de su nueva sede. De la sala de juntas —80 m<sup>2</sup>.— en el edificio "Pedro A. López", a la bóveda del actual banco —300 m<sup>2</sup>.— se traslada definitivamente al edificio del Parque de Santander —esquina con la antigua calle Palau— a ocupar 5.000 m<sup>2</sup>. Las cifras no están indicando que se haya aumentado en esa proporción la colección, dieciséis veces. Lo que pasa es que nace el museo en su verdadero sentido de la palabra como una institu-

ción viva que se dedicará a través de una labor científica a la investigación de la era pre-hispánica poniendo en valor la más completa y hermosa colección de orfebrería del mundo, la cual hasta ahora no se había presentado museográficamente hablando, dentro del contexto general de las culturas aborígenes a que pertenecieron. Estas investigaciones serán transmitidas al público a través de nuevas técnicas de comunicación para hacer del museo un centro didáctico que irradie las bases culturales que para nosotros son las raíces de nuestra civilización, principio de un sano colombianismo. La iniciativa del nuevo edificio se debe al actual gerente Eduardo Arias Robledo, quien con el apoyo unánime de la junta directiva ha querido darle al país una obra de renombre internacional.

Cuando los arquitectos fuimos encargados de la realización de dicha obra, comprendimos la responsabilidad que nos había sido confiada. Con un programa preliminar y por consejo del doctor Luis Duque Gómez, hicimos con Alvaro Sáenz un viaje a México en donde en ese entonces se estaban reali-

zando los estudios preliminares para el ambicioso proyecto de un museo nacional de antropología. El doctor Eusebio Dávalos Hurtado puso con una generosidad sin límites a nuestras órdenes los estudios realizados hasta el presente, que nos indicaron que en materia de museos se estaba operando en el mundo una verdadera revolución. Un cambio en sus objetivos básicos estaba transformando a estas instituciones un tanto anquilosadas, de simples guardianes de objetos de valor, ya sea histórico o artístico, en verdaderos centros de investigación y enseñanza.

Llenos de optimismo por realizar una obra del mismo aliento patriótico, regresamos con un programa que presentamos al doctor Arias Robledo, quien lo acogió con verdadero entusiasmo y nos estimuló a seguir en los estudios de programación.

#### OBJETIVOS DEL MUSEO

El Museo del Oro tiene muy claros objetivos. La investigación y la enseñanza. De allí se desprenden las principales partes que lo componen: el museo científico y el museo didáctico. El primero está compuesto por un equipo de arqueólogos, antropólogos dedicados a la investigación y a los trabajos de campo. Es su labor el estudio del territorio nacional en sus áreas arqueológicas y la búsqueda paciente del sentido cultural de las agrupaciones humanas que se asentaron en nuestro territorio antes de la llegada de los españoles. De sus estudios y observaciones directas, de su contacto con investigadores de otros países americanos, van surgiendo teorías e hipótesis sobre dichas culturas, las cuales se concretan en ensayos científicos y en publicaciones de un alto nivel cultural. Nuestra prehistoria está todavía por descubrirse, nuestro territorio por investigar. El Museo del Oro tiene esa misión histórica por delante. Esa es la responsabilidad futura de sus directores. Pero el público, los ciudadanos tienen derecho de participar en estas búsquedas. El lenguaje técnico y científico es necesario traducirlo en forma tal que llegue fácilmente a la mente más sencilla. La base de la cultura presente está en que cada colombiano sea consciente de las raíces de su nacionalidad.

Esta tarea apasionante le corresponde al otro cuerpo del museo, el didáctico. La técnica de la comunicación por los sistemas audio-visuales está a la orden del día en nuestra época. El cine, la televisión, han acostumbrado al hombre a recibir información en forma instantánea.

Surge entonces un nuevo profesional, el museólogo. Este como un director de cine, prepara su guión, define las secuencias, prepara con imágenes, con grabados, con dibujos, la manera de presentar una idea que llegue a la mente del espectador sin esfuerzo. Esta sucesión de imágenes en un orden riguroso va conformando la trama. Al final, como en el séptimo arte, el espectador hace la síntesis y queda informado sin dificultad. Como en una obra de teatro, como en una pieza de ballet, como en una película, hay un argumento, unos actores. En el Museo del Oro los actores silenciosos son las mismas piezas de oro, las cerámicas, las urnas funerarias. Los objetos de uso diario, de ceremonia, las herramientas, van contando su propia historia. Los textos los suministran los propios cronistas de la época.

Podríamos anunciar: 24 de abril de 1968, inauguración de la obra "La leyenda del Dorado". Teatro: Museo del Oro.

Producción: Banco de la República, doctor Eduardo Arias Robledo.

Guión y montaje: Luis Barriga, Alicia de Reichel Dolmatof, Alec Bright.

Narración: Los cronistas de La Conquista.

Actores: Piezas Quimbayas, Calima, Muiscas, Zinú, Taironas.

Obra arquitectónica: Proyectada y construida por Esguerra Sáenz Urdaneta Samper & Cía.

Asesoría extranjera: profesor Carlo Margain, profesor Antonio Lebrija, Museo de Antropología de México.

#### EL NUEVO EDIFICIO

La arquitectura nace de unos propósitos precisos y claros. De allí que nuestra preocupación principal fue la de plantear el problema de la museología moderna. Poco a poco fuimos concluyendo:

1º) El museo es un universo propio que requiere para la formación de ambientes adecuados, que existan los medios mecánicos que permitan la creación de espacios internos que faciliten la "actuación" de las piezas exhibidas, razón y ser del museo. Le allí, y por razones de seguridad también, el museo es una caja hermética sin contacto con el exterior.

2º) El museo en sus áreas de público debe facilitar el "montaje", de exhibiciones coherentes y estructurales. El espectador se mueve a través de espacios que se suceden en un orden pre-establecido,

hay como en el teatro los tiempos de escena y tiempos de intermedio, los espacios de actuación y los espacios de descanso. El hall de acceso, la escalera monumental con su perspectiva forzada que invita a entrar, el luminoso hall del segundo piso, son los espacios con arquitectura propia, que articulan los accesos a los espacios de las salas en donde desaparece la arquitectura, para dar lugar a verdaderos escenarios en donde el museógrafo tiene los medios para ejecutar sus propias creaciones. Con el control de la luz, del espacio, del color, se logra el milagro de que una pieza de tres centímetros de alto, se convierta en el centro de interés del espectador.

3º) Concretamente, en el Museo del Oro, diez mil piezas del mismo material, de muy reducido tamaño, del mismo color, presentaban el problema de buscar espacios íntimos y variados para evitar la monotonía de su presentación. De allí la creación de un laberinto de espacios muy pequeños, con vitrinas o microescenarios con fondos de colores variados. El oro en esos pequeños escenarios multicolores se muestra en todo su esplendor, y atrae al espectador produciendo ese contacto íntimo con la pieza, esa secreta comunicación, ese mensaje de poesía y de arte grande que ellas infunden. Algunas, hay que hacerlas llegar a nosotros a través de lentes de aumento, tan pequeñas de tamaño pero tan grandes de intención.

4º) El museo es un centro de estudio, de investigación, y se podría decir de meditación. De allí la creación del cuarto piso, construido alrededor de un patio interior, a la manera de un claustro de la edad media, aislado del mundo exterior. Laboratorios, talleres, bibliotecas, son los elementos y espacios necesarios para el trabajo científico de sus orientadores y directores.

## CONSTRUCCION

Las técnicas modernas han permitido el cumplimiento de estos propósitos. Estructura de grandes luces para dar completa flexibilidad en las salas de exhibición. El control de la luz permite la ambientación. El control del aire suministra el grado perfecto de mantenimiento de las piezas. El sonido, que se lleva a voluntad a cualquier rincón del museo, la vigilancia por televisión, con ojos estratégicamente localizados. Vidrios de seguridad antibalas. Sistemas de alarma de especial sensibilidad. Rejillas metálicas suspendidas del techo permiten la dotación de instalaciones que ofrecen al museólogo la posibilidad de tabiques y vitrinas suspendidas, luz, sonido, aire a su servicio en cualquier lugar formando las verdaderas tramoyas del museo. Muros reforzados forman la bóveda del tercer piso en donde se guarda "El Dorado", protegido por una hermosa puerta de seguridad. Cicerones electrónicos que permitirán tener un guía invisible que explicará el contenido del museo sin molestar a los demás espectadores en cuatro idiomas escogidos a voluntad.

Los arquitectos que hemos proyectado y construido este edificio, hemos sido conscientes de que es necesario que cada línea, cada trazo, cada material, cada color, cada espacio, tienda a dar realce a los elementos que lo contienen. Estaremos satisfechos si la impresión de cada espectador que lo visite, al salir es de que ha aprendido algo sobre su propia nacionalidad, si el principal recuerdo es el de las piezas que ha visto, dentro de un ambiente arquitectónico bien realizado pero discreto. Habremos cumplido entonces los deseos del doctor Arias Robledo de "hacer un estuche para la colección de orfebrería pre-colombina del Banco de la República".

## VEINTICINCO AÑOS ATRAS

MARZO DE 1943

Las ocurrencias económicas en febrero de 1943, son comentadas en la siguiente forma por el número 185 de la Revista, correspondiente a marzo de ese año.

### LA SITUACION GENERAL

"En febrero pasado, a que esta reseña se refiere, se mantuvieron sin cambio las condiciones excepcionales que hemos venido señalando desde hace va-

rios meses en la situación general del país, profundamente perturbada por el conflicto mundial, las que podrían resumirse así: crecientes dificultades en nuestro comercio exterior y fuerte desequilibrio en la balanza de pagos, con saldos considerables a nuestro favor, que han venido elevando continuamente las reservas de oro y divisas en dólares del banco emisor; aumento consiguiente en los medios de pago, que ha estimulado las actividades comerciales y bursátiles y contribuido a intensificar la producción industrial y agrícola con destino al consumo interno;

disminución en la producción de nuestros principales renglones de exportación, con excepción del café, especialmente el petróleo y los bananos, y, en menor proporción, el oro; alza en el costo de la vida, producida por diversas causas, que son motivo de cuidadoso estudio de parte del gobierno, quien se encuentra ahora investido de poderes especiales en todo lo que se relaciona con los problemas económicos; y por último, baja de las rentas públicas, particularmente en el renglón de aduanas, que ha constituido hasta ahora la principal entrada fiscal del presupuesto nacional. Es de temer que las dificultades que hoy confrontamos y que provienen en su mayor parte de la escasez de transportes, tanto marítimos como terrestres, puedan agravarse en los próximos meses, si se tiene en cuenta la amenaza de un recrudecimiento de la guerra submarina por parte de las naciones del eje y las inevitables dificultades para la consecución de vehículos de carga y de sus accesorios de repuesto.

“El movimiento comercial se mantuvo muy activo en el mes pasado, que es el más corto del año (circunstancia que debe tenerse en cuenta para la comparación de las cifras estadísticas), a juzgar por el monto de los cheques pagados por los bancos, inferior en un 4.2% al de enero pasado, pero superior en 25.8% al de febrero de 1942. En las cifras de Bogotá la disminución de enero a febrero fue aún menor, 2.7% y el aumento en relación con febrero de 1942 todavía mayor, 32.8%.

“Las transacciones bursátiles se mantuvieron muy altas, pues llegaron en esta capital a \$ 7.500.000, contra \$ 7.667.000 en enero último, lo que representa un descenso de 2.2%; y contra \$ 2.439.000 en febrero de 1942, o sea un aumento de 207.5%.

“El índice de acciones de la Bolsa de Bogotá bajó en febrero a 158.2. En enero había sido de 168.0 y en febrero de 1942 de 122.1.

“Las reservas de oro y divisas libres del Banco de la República tuvieron nueva alza en febrero, que fue de 7.3% en relación con enero y de 189.3% en comparación con febrero de 1942. La reserva legal de los billetes del Banco de la República en circulación subió a 112,61% en el mes de febrero, contra 106,25% en enero.

“También aumentaron en el mismo lapso, aunque en menor proporción, los medios de pago —moneda en circulación y depósitos del público en cuenta corriente— en 1.8% en relación con enero y en 38.7% en comparación con febrero de 1942.

“La producción de oro tuvo un descenso apreciable en el mes pasado de 32.8% en relación con enero, y de 12.3% en comparación con febrero del año anterior.

“En cambio, mejoró considerablemente la producción petrolífera, aunque siempre se mantiene muy baja. En febrero llegó a 334.000 barriles, contra 192.000 en enero, y 2.336.000 en febrero de 1942.

“El índice del costo de la vida obrera en Bogotá subió de 129.4% en enero, a 134.2 en febrero, lo que representa un aumento de 3.7%. El alcalde de la ciudad, con el apoyo del gobierno nacional, acaba de organizar cooperativas de consumo, con expendios de víveres en diferentes sitios de esta capital, lo que sin duda traerá el abaratamiento de muchos artículos de primera necesidad.

“Las transacciones en fincas raíces tuvieron apreciable aumento en esta ciudad y en Medellín. En cambio las nuevas edificaciones muestran descenso en los principales centros urbanos del país”.

#### LA SITUACION FISCAL, LA BANCA,

##### EL CAMBIO, EL CAFE

A \$ 7.069.000 subieron en febrero las rentas públicas, contra \$ 3.426.000 en enero y \$ 3.598.000 en febrero de 1942. En los dos meses corridos del año, el recaudo total ha sido de \$ 10.495.000, contra \$ 8.251.000 en el mismo lapso del año anterior.

Para gastos públicos en febrero se fijaron \$ 7.001.000.

Los préstamos y descuentos del instituto emisor a las instituciones afiliadas, pasaron de \$ 10.263.000 en enero, a \$ 10.777.000 en febrero. Los concedidos directamente al público sobre bonos de almacenes de depósito, descendieron de \$ 5.335.000, a \$ 3.470.000 entre las dos fechas indicadas.

Aumentaron los billetes del banco en circulación, pues de \$ 97.959.000 en enero, ascendieron en febrero a \$ 98.977.000; los depósitos en el mismo banco pasaron de \$ 82.254.000 a \$ 88.105.000.

Otra vez subieron las reservas de oro y divisas, ya que de \$ 117.676.000 en que quedaron para el último de enero, pasaron a \$ 126.267.000 para el último de febrero. A oro físico correspondían, dentro de estas cifras, \$ 47.339.000 y \$ 49.757.000, respectivamente.

El movimiento de cheques, con la comparación usual, aparece a continuación:

## EN EL PAIS

(en miles de pesos)

	Febrero 1943	Enero 1943	Febrero 1942
Por compensación .....	\$ 153.450	147.781	113.720
Directamente .....	263.183	287.018	217.518
<b>Totales .....</b>	<b>\$ 416.633</b>	<b>434.799</b>	<b>331.238</b>

## EN BOGOTA

(en miles de pesos)

	Febrero 1943	Enero 1943	Febrero 1942
Por compensación .....	\$ 83.190	75.475	52.976
Directamente .....	73.258	85.273	64.814
<b>Totales .....</b>	<b>\$ 156.448</b>	<b>160.748</b>	<b>117.790</b>

Continúa en \$ 1,7475 la cotización del dólar americano.

En febrero compró el banco 39.431 onzas de oro fino, contra 58.713 en enero y 44.956 en febrero de 1942.

En los dos meses iniciales de este año las adquisiciones suben a 98.144 onzas, contra 104.241 en igual período del año anterior.

La cuota cafetera de Colombia se elevó a 5.562.916 sacos; por las condiciones difíciles del transporte marítimo, consecuencia del conflicto mundial, se duda que tal cantidad pueda ser absorbida totalmente por los países compradores.

En los mercados del interior del país rigen los precios de compra de la Federación Nacional de Cafeteros, es decir, \$ 37.00 para la carga de pergamino y \$ 46.00 para la de pilado.

La exportación a los puertos de embarque subió en febrero a 372.916 sacos, contra 372.210 en enero y 262.761 en febrero de 1942.

Durante los dos primeros meses de 1943, se han movilizado 745.126 sacos, contra 566.619 en igual período de 1942.

## ALGUNAS CIFRAS DE INTERES

Depósitos en bancos —exceptuado el Banco de la República—. En \$ 210.196.000 se situó este rubro

en febrero de 1943, frente a \$ 206.491.000 en enero inmediatamente anterior y a \$ 155.465.000 en febrero de 1942. Dentro de los totales comentados, se cuentan depósitos de ahorro por \$ 24.002.000, \$ 23.255.000 y \$ 19.303.000, en su orden.

## EXPLORACIONES DE PETROLEO

Levemente se recuperó en este mes la producción, que de 192.000 barriles en enero, pasó en febrero a 334.000. En febrero de 1942, había subido a 2.336.000 barriles.

## BOLSA DE BOGOTA

En \$ 7.500.000 se situaron para el último de febrero las transacciones de valores en Bogotá, por comparar con \$ 7.667.000 en enero anterior y con \$ 2.438.000 en febrero de 1942.

Referente al índice del valor de las acciones en dicho mes de febrero de 1943 —cuya base es 1934 = 100—, marcó 158.2; el de los bonos y cédulas quedó en 121.0.

## COMERCIO EXTERIOR

**Exportaciones (FOB)**—A \$ 12.452.000 bajó en febrero de 1943 este renglón que en enero anterior había marcado \$ 15.922.000 y en febrero de 1942, \$ 12.789.000.

**Importaciones (CIF)**—Crecieron en cambio, aunque levemente, las compras al exterior en este mes de febrero, \$ 12.253.000, frente a las de enero que fueron \$ 11.244.000. En febrero de 1942 sumaron \$ 9.259.000.

INDICE DE ARRENDAMIENTOS DE VIVIENDAS  
EN BOGOTA

Continuó en febrero de 1943, como en enero anterior, en 119.8 este índice, cuya base es septiembre de 1936 = 100.

## ARTICULOS

“La repercusión de la guerra sobre el comercio de América”, por Edgar B. Brossard.