

FUNDACION PARA LA EDUCACION SUPERIOR Y EL DESARROLLO



**BALANCE DEL IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE  
LA ACTIVIDAD PETROLERA EN EL DEPARTAMENTO  
DEL CASANARE 1985-2000**

*(Informe Final)*

**Alejandro Gaviria U.  
Juan Gonzalo Zapata G.  
Adriana González R.**

**Noviembre de 2001**

FUNDACION PARA LA EDUCACION SUPERIOR Y EL DESARROLLO



**BALANCE DEL IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL DE  
LA ACTIVIDAD PETROLERA EN EL DEPARTAMENTO  
DEL CASANARE 1985-2000**

*(Informe Final)*

**Alejandro Gaviria U.  
Juan Gonzalo Zapata G.  
Adriana González R.**

**Noviembre de 2001**

**Balance del Impacto Económico y Social de la Actividad  
Petrolera en el Departamento del Casanare 1985-2000**

**Alejandro Gaviria  
Juan Gonzalo Zapata  
Adriana González (Asistente)  
FEDESARROLLO  
NOVIEMBRE 2001**

## **INDÍCE**

- I. ANTECEDENTES Y CONTEXTO**
- II. UNA MIRADA COMPARATIVA A LAS CONDICIONES SOCIALES DEL CASANARE CON BASE EN LA ENCUESTA SOCIAL DE FEDESARROLLO**
- III. DESCRIPCIÓN ECONÓMICA DEL CASANARE Y SUS MUNICIPIOS**
  - Evolución del PIB Departamental y comparación con el Nacional
  - Demografía, Empleo, Salarios
  - Vivienda
  - Indicadores Sociales y Servicios Públicos
- IV. LA PRODUCCIÓN PETROLERA Y LAS FINANZAS PÚBLICAS DEL CASANARE**
  - Regalías y Finanzas Públicas.
  - Un modelo de Asignación de Recursos.
- V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**
- BIBLIOGRAFÍA**

## **ANEXOS**

## **I. ANTECEDENTES Y CONTEXTO**

La explotación de grandes yacimientos de petróleo, un recurso natural no renovable, es un evento económico que cambia radicalmente la situación económica de un municipio, una región y un mismo país. La explotación tiene efectos directos e indirectos sobre la actividad económica nacional y regional. Las economías regionales se dinamizan y las condiciones macroeconómicas mejoran con las nuevas reservas y los nuevos recursos fiscales. Pero no todo es positivo. Las bonanzas generan corrupción y desperdicio; además las economías regionales tienen que enfrentar procesos migratorios desordenados y de gran magnitud.

Muchos críticos enfatizan los aspectos negativos de las bonanzas en detrimento de los positivos. En la opinión de los críticos las bonanzas tienen un impacto ambiental, adverso, cambian la naturaleza de la actividad económica, aceleran el crecimiento urbano, propician la corrupción y los malos manejos e incentivan los conflictos distributivos. Para otros, por el contrario, el balance es positivo. En su opinión las bonanzas petroleras aceleran el crecimiento económico regional con efectos incuestionables sobre el bienestar. En el caso que nos ocupa, los efectos, positivos o negativos, se dejarían sentir por un tiempo prolongado pues un proyecto de la envergadura de Cusiana y Cupiagua puede afectar las condiciones económicas y sociales de una región a lo largo de 20 años<sup>1</sup>.

Independiente de cualquiera de estas dos visiones, los cambios ocurridos en la economía del Casanare han sido radicales. La producción de hidrocarburos, y especialmente de crudo, ha cambiado la estructura económica del departamento. La vocación agrícola y ganadera de la región ha perdido importancia relativa ante el aumento de las actividades del sector minero. Se estima que este sector representaba más de 75% del valor total de la actividad económica del departamento en el año 2000, una participación muy alta inclusive al compararla con aquella de otros departamentos que también dependen del sector minero – energético.

Pero el impacto de una bonanza va más allá de la recomposición sectorial de la economía. Gracias al influjo de regalías, la inversión pública del Casanare es mayor que la de Cundinamarca: un departamento con una población nueve veces mayor. Asimismo, los ingresos tributarios del Casanare han crecido a tasas muy altas por efecto de la actividad petrolera. En Aguazul, Tauramena y Yopal, los recaudos del impuesto de industria y comercio son mayores que los del impuesto predial. En el resto del país, el predial es entre dos y tres veces más grande que el impuesto de industria y comercio.

La bonanza también ha influido sobre la generación de empleo. En la fase de explotación se generaron mas 3,000 puestos de trabajo (directos e indirectos). Y en la fase de construcción y puesta en marcha del proyecto, se generaron 12,000

---

<sup>1</sup> Ver McPhail, Kathryn, "Los proyectos en los sectores del petróleo, el gas y la minería pueden contribuir al desarrollo", en Finanzas y Desarrollo, FMI, diciembre de 2000.

puestos de trabajo, muchos de los cuales han permanecido en la fase de producción que, para el caso de Cusiana y Cupiagua, se estima superior a los 20 años. No sorprende, entonces, que los principales indicadores sociales mostraran una franca mejoría durante los noventa. Hoy en día los indicadores sociales del Casanare son similares a los observados en las regiones mas desarrolladas del país y están muy por encima de los prevalecientes en departamentos como Sucre y Vichada que a comienzos de los noventa presentaban niveles de desarrollo económico y social similares a los de Casanare.

El presente trabajo adelanta una evaluación del impacto social y económico derivado de la exploración y explotación de crudo en el Casanare entre los años de 1985 - 2,000. Este trabajo actualiza y complementa una evaluación similar realizada por el Centro Regional de Estudios Cafeteros y Económicos (CRECE) en 1995. En la primera parte del trabajo se presentan los resultados de la aplicación de la Encuesta Social de Fedesarrollo. Los resultados se comparan con los obtenidos para las principales áreas metropolitanas del país (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla) y con algunos resultados de la Encuesta Nacional de Hogares y la Encuesta Nacional de Calidad de Vida. La comparación permite valorar el avance de las condiciones sociales del Casanare e identificar los principales cuellos de botella hacia el futuro.

En la segunda parte, se presenta un resumen de la evolución de las principales variables económicas del departamento: producción agregada, indicadores sociales y demográficos, empleo, salarios, vivienda, energía y servicios públicos domiciliarios. Los indicadores se comparan con los correspondientes a departamentos y municipios de similar tamaño y desarrollo económico antes del *boom* petrolero. Luego se estudian los efectos fiscales de la explotación petrolera. En particular, se enfatiza el efecto de las regalías sobre el tamaño y la composición de los presupuestos municipales y departamentales. Igualmente se presentan los resultados de algunos ejercicios de simulación sobre la asignación de regalías. Por ultimo, como anexo se presenta un resumen de la actividad económica generada por un desarrollo industrial como el acometido en Santiago de las Atalayas.

Hay que tener presente que es muy posible que el Casanare continúe siendo territorio petrolero. En la actualidad más de diez empresas multinacionales, además de Ecopetrol, exploran o explotan petróleo en la región. A finales de 2000 existían en el departamento 54 áreas en exploración y producción. Sobre decirlo, la producción de hidrocarburos es una importante oportunidad para un territorio y se debe procurar que sea aprovechada de la mejor manera. Para ello es fundamental conocer a cabalidad las experiencias anteriores. Este trabajo intenta colaborar con este conocimiento.

## **II. UNA MIRADA COMPARATIVA A LAS CONDICIONES SOCIALES DEL CASANARE CON BASE EN LA ENCUESTA SOCIAL DE FEDESARROLLO**

La Encuesta Social (ES) de Fedesarrollo ha venido consolidándose como una de las principales herramientas estadísticas para el análisis de las condiciones socioeconómicas de la población colombiana. La ES se ejecutó por primera vez en septiembre de 1999 y desde entonces ha tenido tres aplicaciones adicionales: en abril y septiembre de 2000 y en mayo de 2001. La ES combina aspectos objetivos relacionados con las finanzas de los hogares con aspectos subjetivos relacionados con las percepciones de los hogares sobre la realidad nacional y local. Con todo, la ES ofrece una mirada amplia, y única en el país, sobre los muchos aspectos que afectan la calidad de vida de los hogares y que inciden sobre su comportamiento.

La ES tiene cinco capítulos principales. El primero indaga sobre las condiciones generales de bienestar de los hogares: situación económica, seguridad personal y apego a sus lugares de residencia, entre otros. El segundo indaga sobre las condiciones económicas de los hogares y, en particular, sobre patrones de consumo, acceso al crédito y disponibilidad de ahorros. Los otros tres capítulos se concentran en los temas sociales tradicionales; a saber, educación, salud y empleo. Figuran allí, entre otras, preguntas sobre trabajo infantil, coberturas de salud y pensiones, satisfacción con los servicios de salud y educación, y razones para la deserción escolar.

La ES permite una evaluación exhaustiva de la situación socioeconómica de una región a un costo razonable. Los resultados de la ES pueden compararse de manera expedita y precisa, no sólo con los correspondientes a las distintas regiones incluidas en aplicaciones anteriores de la encuesta, sino también con los resultados de otras encuestas sociales realizadas en el país (Encuesta Nacional de Calidad de Vida y CASEM, por ejemplo). Asimismo, la ES puede usarse para evaluar el impacto socioeconómico de inversiones y proyectos sociales y para examinar la evolución de las condiciones de vida de un municipio o región. El anexo 1 nos muestra la encuesta aplicada.

La ES tiene un claro sesgo urbano. Las primeras aplicaciones se concentraron en las áreas metropolitanas de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Aplicaciones posteriores incluyeron algunas ciudades intermedias del país, pero la cobertura se ha limitado en todos los casos a las cabeceras municipales. En este caso, y por primera vez, la cobertura de la ES también incluyó municipios pequeños, por lo que fue necesario introducir algunas modificaciones al cuestionario base de la encuesta. A pesar de estas modificaciones, los resultados entre esta aplicación y las anteriores siguen siendo plenamente comparables.

Para este trabajo, se aplicó la ES en cuatro municipios y un corregimiento del departamento del Casanare: Yopal, Aguazul, Tauramena, Nunchía y El Morro. 400 hogares residentes en las cabeceras de las poblaciones mencionadas fueron

entrevistados entre los meses de mayo y junio de 2001. Los tamaños de muestra por localidad fueron escogidos para garantizar errores inferiores a 5% en fenómenos con frecuencias superiores a 20% (Cuadro 1). La selección de las muestras se hizo de manera aleatoria. Primero se realizó un muestreo de manzanas usando la información cartográfica del DANE y luego se preseleccionaron las viviendas en cada manzana<sup>2</sup>. En cada hogar seccionado se entrevistaba al jefe o en su defecto al cónyuge.

## **Principales resultados de la encuesta**

El análisis de la ES que se presenta a continuación está basado en una comparación de los resultados de dos aplicaciones distintas de la encuesta: la primera realizada en mayo de 2001 en las áreas metropolitanas de las cuatro principales ciudades del país y la segunda en la misma fecha en el departamento del Casanare. Sobre decirlo, el análisis involucra la comparación de regiones con niveles de desarrollo y densidades poblacionales muy distintas. A la luz de las últimas cifras del Departamento Nacional de Estadística (DANE) y el Departamento Nacional de Planeación (DNP), la población total y la educación promedio de la fuerza laboral son muy superiores en las principales ciudades del país que en el Casanare (Cuadro 2). Algo similar ocurre con las condiciones de vida, al menos a la luz de los estimativos producidos por el DNP con base en el censo del 93<sup>3</sup>.

En lo que sigue, se comparan las condiciones socioeconómicas, así como las percepciones sobre las condiciones generales de bienestar, entre dos grupos de ciudades: cuatro grandes (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla) y Casanare (Yopal, Aguazul y Tauramena)<sup>4</sup>. El objetivo principal del análisis es examinar, de manera exhaustiva y precisa, las condiciones sociales imperantes en los principales asentamientos urbanos del Casanare teniendo siempre como punto de comparación las condiciones imperantes en las regiones más desarrolladas del país. Este análisis permitirá, entre otras cosas, evaluar si las diferencias en las condiciones de vida observadas a comienzos de los noventa entre las cuatro grandes y Casanare, y reportadas en el Cuadro 2, se han reducido en forma paralela al surgimiento y auge de la explotación petrolera en este departamento.

El análisis se ha organizado por temas para facilitar la lectura. Los temas incluyen algunos aspectos tradicionales (educación, salud y empleo) y otros más novedosos (trabajo infantil y victimización criminal).

## **Servicios públicos y vivienda**

---

<sup>2</sup> Aunque para el corregimiento del Morro no existe información cartográfica, fue posible, debido al tamaño reducido de esta localidad, levantar un listado en el terreno sobre el cual se realizó luego la selección aleatoria de hogares.

<sup>3</sup> El Índice de Calidad de Vida (ICV) es calculado por el DNP con base en información sobre servicios públicos, características de las viviendas, educación y dependencia económica, véase Sarmiento y otros (1996).

<sup>4</sup> De este último grupo se excluyeron tanto el municipio de Nunchía como el corregimiento del Morro, por tratarse de localidades muy pequeñas con características rurales.



Aunque las coberturas de servicios públicos son menores en el Casanare que en las principales ciudades del país, los niveles son bastante altos: 96% en acueducto, 92% en energía y 52% en teléfonos. Este último valor, en particular, es inferior al observado en Bogotá, Medellín y Cali, pero superior al observado en Barranquilla (Gráfico 1). Así, y a la luz de la evidencia, las principales necesidades de infraestructura básica parecen cubiertas en el Casanare aunque parecen persistir rezagos importantes en telecomunicaciones<sup>5</sup>.

De otro lado, las características de las viviendas, por lo menos en lo que respecta a sus aspectos más visibles, son más precarias en el Casanare que en las otras ciudades en consideración. Cabe señalar, al respecto, que el porcentaje de viviendas con piso de cemento o tierra es 76% en el Casanare y 32% en el resto, y que el porcentaje de hogares con sanitario compartido es 24% en el Casanare y 15% en el resto. De la misma manera, el porcentaje de hogares que posee televisores en sus lugares de residencia es sustancialmente menor en el Casanare (Gráfico 2). La tasa de hacinamiento, medida como el porcentaje de hogares con tres o más personas por habitación, es también superior en el Casanare, donde aproximadamente 10% de los hogares viven en condiciones de hacinamiento (cinco puntos porcentuales por encima al observado en las grandes ciudades del país)<sup>6</sup>.

## **Educación**

Las tasas de cobertura escolar en el Casanare son muy similares a las observadas en las áreas metropolitanas de Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Para las personas entre cinco y once años de edad, la tasa de cobertura escolar asciende a 93% en este departamento y a 94% en las cuatro principales áreas ciudades del país. Para las personas entre 11 y 16 años, las mismas tasas ascienden a 87% y 91% (Gráfico 3). La oferta educativa está mucho más concentrada en los planteles públicos en el Casanare que en las grandes ciudades del país: mientras 92% de los estudiantes entre 5 y 16 años asiste a planteles públicos en este departamento, sólo 65% hace lo propio en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla.

La distribución de la cobertura escolar por estratos es mucho más igualitaria en el Casanare que en las cuatro grandes<sup>7</sup>. Mientras en el Casanare no existen diferencias notables entre estratos en las tasas de cobertura escolar, en las grandes ciudades la tasa de cobertura es casi ocho puntos porcentuales mayor en el estrato alto que en el bajo (Gráfico 4). Este hecho, aunado a la mayor importancia relativa de la educación pública en el Casanare, sugiere que en esta región el gasto en educación ha sido eficaz, al menos en términos de cobertura.

---

<sup>5</sup> Dureau y Flórez (2001) señalan que los problemas de continuidad de los servicios públicos son notables en la región. La ES no incluyó ninguna pregunta al respecto.

<sup>6</sup> El hacinamiento en las viviendas es analizado en detalle por Dureau y Flórez (2001), quienes lo consideran uno de los principales problemas de la región.

<sup>7</sup> El estrato bajo corresponde al quintil inferior de la distribución del ingreso, el medio a los tres quintiles intermedios y el alto al quintil superior.

Existe, de otro lado, una diferencia apreciable entre el Casanare y las principales ciudades del país en la capacitación de la fuerza laboral. El porcentaje de adultos con al menos educación secundaria no supera 50% en el Casanare en tanto que esta por encima de 60% en las cuatro grandes. Dada la existencia de una alta correlación entre la educación de los padres y el desempeño escolar de los hijos, las altas tasas de cobertura escolar del Casanare son aun más notables. Estas tasas, sin embargo, pueden esconder problemas serios de calidad<sup>8</sup>.

En el país existen muy pocos indicadores sobre la calidad de la educación que tengan cobertura nacional y permanencia temporal. Por ello, poco se sabe acerca de las diferencias regionales en calidad y mucho menos sobre la evolución de las mismas. Quizás los únicos indicadores que cumplen los requisitos señalados son aquellos contruidos con base en las pruebas del ICFES.

En 1995, la calidad media de la educación, medida por el promedio del puntaje ICFES de todos los bachilleres que presentaron el examen ese año, era mayor en Yopal que en Medellín, Cali y Barranquilla. Sin embargo, la calidad parece haber disminuido en la segunda mitad de los noventa, no sólo en Yopal sino también, y en mayor grado, en Tauramena (Cuadro 3).

Los resultados anteriores sugieren que la calidad de la educación constituye un problema serio en el Casanare, más por la tendencia decreciente de los últimos años que por el nivel actual. Aunque esta tendencia podría estar siendo jalonada por incrementos en cobertura, su significado no debería subestimarse, más aun cuando se conoce que las políticas encaminadas a mejorar la calidad, a diferencia de aquellas orientadas a ampliar la cobertura, involucran mucho más que un compromiso fiscal por parte del gobierno local o central. Es decir, mayores erogaciones sin un cambio en las instituciones que regulan las interrelaciones entre maestros, funcionarios y padres de familia tendrán un efecto muy limitado sobre la calidad de la educación<sup>9</sup>.

En síntesis, las tasas de cobertura escolar observadas en Yopal, Aguazul y Tauramena son similares a las observadas en las principales áreas metropolitanas del país, y están distribuidas mucho mas igualitariamente entre grupos de nivel socioeconómico. Estos resultados deben contrastarse, sin embargo, con la caída de la calidad promedio aparente en los resultados de las pruebas ICFES. Más que la cobertura la calidad parece ser, entonces, el principal desafío educativo en los principales asentamientos urbanos del Casanare.

### ***Empleo y condiciones generales de bienestar***

---

<sup>8</sup> Para un análisis de la correlación entre los logros educativos de padres e hijos en Colombia y otros países de América Latina, véase Berhman, Gaviria y Székely (2001). Esta correlación está por encima de 0.6 en Colombia--un valor muy alto aun en el contexto latinoamericano--.

<sup>9</sup> Para un análisis de la interrelación entre gasto público y calidad de la educación véase Gaviria y Barrientos (2001), quienes muestran que los mayores gastos en educación decretados por la Constitución del 91 no han contribuido a mejorar la calidad relativa de los planteles públicos respecto a los privados.

La tasa de desempleo es menor en el Casanare que en las cuatro principales áreas metropolitanas del país (11% versus 18%). Lo mismo ocurre con el porcentaje de jefes de hogar que reportan tener miedo de perder su empleo (60% versus 81%). Pero el menor desempleo ocurre en el contexto de mayores tasas de informalidad, las cuales se manifiestan, entre otras cosas, en una mucho menor cobertura en pensiones (Gráfico 5)<sup>10</sup>. Aunque no existe evidencia directa al respecto, el menor desempleo y la mayor informalidad, que en últimas implica un mercado de trabajo más flexible, podrían estar conectadas causalmente<sup>11</sup>.

En el Casanare, la cobertura en pensiones es particularmente baja en los estratos bajo y medio, y apenas superan el 20% en el estrato alto. La conexión entre cobertura y pensiones sigue un patrón similar en el Casanare que en las cuatro grandes, aunque los niveles son, como ya reiterado, mucho menores en el primero (Gráfico 6).

Las percepciones de bienestar subjetivo son muy similares en el Casanare y en las principales ciudades del país. No existen diferencias apreciables entre uno y otras ni en el porcentaje de entrevistados que afirma que la situación económica de sus hogares es buena, ni en el porcentaje que afirma que la situación ha mejorado en los últimos seis meses (Cuadro 4). Pareciera entonces que el efecto de la crisis sobre las percepciones de bienestar ha sido similar en las distintas regiones del país.

## **Salud**

El porcentaje de personas afiliadas al sistema nacional de salud es menor en el Casanare (40%) que en las cuatro principales ciudades del país (55%). Sin embargo, las diferencias promedio esconden diferencias importantes entre estratos. En el estrato bajo el porcentaje de afiliados es mayor en el Casanare que en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla, pero en el alto éste es 30 puntos porcentuales superior en las cuatro grandes (Gráfico 7).

Esta diferencia podría explicarse por dos razones. Primero, el Casanare ha avanzado muy rápido, por lo menos en términos relativos, en la afiliación de los hogares más pobres al régimen subsidiado. Y segundo, las altas tasas de informalidad ya mencionadas han entorpecido la afiliación de muchos hogares al régimen contributivo. Más que un problema de la región, este último punto ilustra un sesgo bien conocido del sistema nacional de salud que, por diseño, es poco atractivo para los trabajadores informales de ingresos medios y altos. Por último, la satisfacción con la calidad de los servicios de salud es marginalmente menor en el

---

<sup>10</sup> A un nivel mucho más especulativo, las mayores tasas de informalidad también podrían explicar la mayor propensión de los hogares del Casanare a vender activos para solventar gastos inesperados (20% en el Casanare y 10% en las cuatro grandes). Ante la ausencia de sistemas de protección formal en el mercado de trabajo, muchos hogares deben recurrir a mecanismos informales para proteger sus ingresos ante la eventualidad del desempleo.

<sup>11</sup> Heckman y Pages (2000) estudian la conexión entre empleo y flexibilidad laboral en América Latina, y encuentran que los niveles de empleo son mayores en los países con mercados de trabajo más flexibles.

Casanare que en el resto, lo que podría reflejar la existencia de limitaciones de oferta.

### ***Trabajo infantil***

El porcentaje de menores que trabaja por fuera del hogar, con o sin remuneración, es mayor en el Casanare que en el resto del país (Gráfico 8). Esta diferencia, sin embargo, parece obedecer más a factores culturales que económicos, como lo sugiere las diferencias entre estratos en el porcentaje de hogares con menores que trabajan. Mientras 24% de los hogares de estrato alto reportan que al menos un miembro entre 5 y 16 años de edad trabaja por fuera de su residencia, sólo 6% de los hogares de estratos bajo y medio hacen lo propio. Cabe anotar, asimismo, que las altas tasas de cobertura educativa observadas en el Casanare implican que la mayoría de quienes trabajan por fuera del hogar combinan las actividades laborales con las escolares.

### ***Seguridad y victimización***

El porcentaje de entrevistados que reportan sentirse seguros en sus ciudades, así como el de quienes manifiestan estar contentos en sus lugares de residencia, es mayor en el Casanare que en las ciudades grandes del país (Gráfico 9). Este resultado refleja, de un lado, los mayores niveles de delincuencia comúnmente observados en las ciudades más grandes y, de otro, los menores niveles de apego y aprecio por lo local que también caracterizan las ciudades más grandes<sup>12</sup>.

Respecto al primer punto, es importante anotar que el porcentaje de hogares que reporta que al menos un miembro fue víctima de un crimen en los seis meses previos a la encuesta asciende a 12% en el Casanare y a 15% en las cuatro grandes. En todos los casos, la probabilidad de victimización es al menos cuatro puntos porcentuales mayor en el quintil superior que en el resto, un resultado consistente con la evidencia disponible para el país como un todo<sup>13</sup>.

### ***El Morro y Nunchía***

Esta segunda parte del análisis evalúa las condiciones de vida en El Morro y Nunchía en un contexto departamental. La idea es ofrecer algunas ideas generales sobre los principios que deberían guiar las inversiones sociales en estas poblaciones. Algunas de las conclusiones enunciadas tienen un carácter más especulativo que factual y no se desprenden de manera inmediata de los resultados de la encuesta.

---

<sup>12</sup> Para la conexión entre tamaño de ciudad y tasas de victimización, véase Gaviria y Pages (2001), quienes muestran que en América Latina los residentes en ciudades grandes son mucho más propensos a reportar que fueron víctimas de asaltos o ataques criminales. Gaviria y Velez (2001) confirman este resultado para Colombia.

<sup>13</sup> Véase el estudio ya citado de Gaviria y Velez (2001).

## ***El Caso del Morro y la posibilidad de una trampa de pobreza***

Los indicadores socioeconómicos del corregimiento del Morro sugieren dos tendencias contrapuestas. De un lado, las cifras sobre infraestructura básica reflejan una condición excepcional dentro del departamento del Casanare, con coberturas de acueducto y alcantarillado cercanas a 100% y tasas de hacinamiento muy bajas. De otro lado, las cifras sociales sugieren la existencia de una alta concentración de la pobreza en la que se combinan tasas muy altas de deserción escolar y trabajo infantil con tasas muy bajas de educación y empleo para los jefes de hogar. En conjunto, estos resultados sugieren la existencia de una trampa de pobreza que podría exacerbarse si se insistiese en la promesa de mayores transferencias de ingresos(en la forma de mayor inversión social, por ejemplo).

Las coberturas de acueducto y alcantarillado en el Morro son comparables, e incluso mayores, a las de Yopal, Aguazul y Tauramena, y muy superiores a las de Nunchía (Gráfico 10). Las características de las viviendas son más precarias que las imperantes en los municipios más grandes del departamento y muy similares a las observadas en Nunchía (Gráfico 11)<sup>14</sup>. Las diferencias más apreciables se presentan, sin embargo, al comparar las tasas de cobertura escolar, los niveles de trabajo infantil y los logros educativos de los jefes de hogar.

Las tasas de cobertura educativa en el Morro son excepcionalmente bajas: 70% para la población entre cinco y 16 años (Gráfico 12); un resultado consistente con los altos niveles de trabajo infantil, los cuales superan con creces el 20% (Gráfico 13). Asimismo, el porcentaje de adultos con educación secundaria es excepcionalmente bajo, aun en el contexto del Casanare, como lo es también el porcentaje de personas afiliadas al sistema nacional de salud y el que reporta tener alguna pensión (Gráfico 14).

Estos resultados sugieren la existencia de un conjunto de condiciones que contribuyen a la perpetración de la pobreza; a saber, hogares con padres sin educación y niños fuera de la escuela que tienen como vecinos hogares similares y que, en conjunto, forman un contexto donde imperan condiciones objetivas y culturales poco conducentes al trabajo y la educación. La experiencia internacional está plagada de ejemplos en los cuales la ayuda puede exacerbar, en lugar de mejorar, la situación de pobreza de una comunidad<sup>15</sup>. La historia es siempre la misma: la ayuda contribuye a concentrar la pobreza y la pobreza una vez concentrada se vuelve intratable. Por ello, las futuras inversiones sociales en el Morro deberían tener en cuenta no sólo el impacto sobre el bienestar de esta comunidad en el corto plazo, sino también el impacto sobre las decisiones de movilización de sus habitantes y sobre las posibilidades de atraer personas con

<sup>14</sup> A nivel más anecdótico, el porcentaje de hogares que cuentan con el televisor en sus casas es 46% en el Morro, 83% en Yopal y 62% en Nunchía, lo que confirma el bajo grado de desarrollo relativo de este corregimiento.

<sup>15</sup> Los efectos nocivos de la concentración de la pobreza en Estados Unidos, propiciados por la construcción de proyectos masivos de vivienda popular, son analizados por Wilson (1996). Los efectos perjudiciales de la ayuda internacional entregada durante décadas a los países africanos son resumidos de manera elocuente por Easterly (2001).

mayores niveles de educación. Se debe evitar, en pocas palabras, propiciar una mayor concentración de la pobreza.

### ***El caso de Nunchía***

Las cifras de la encuesta sugieren que las condiciones sociales de Nunchía son, en términos relativos, aceptables. Al menos en el casco urbano, las coberturas de acueducto y energía están por encima de 80%, las características de las viviendas son adecuadas (aunque el hacinamiento es alto), las coberturas escolares son similares a las de Yopal y las tasas de trabajo infantil son muy bajas. Así, y sobre todo en comparación con el Morro, las condicionales sociales no apuntan hacia una comunidad empobrecida.

Las condiciones generales de bienestar, o por lo menos las opiniones al respecto, son también bastante favorables. El porcentaje de entrevistados que manifiesta sentirse inseguro es apenas 7% (el menor de toda la muestra), el porcentaje que dice estar contento en su lugar de residencia está cercano a 90% (el mayor de la muestra), y ninguno de los entrevistados califica la situación actual de sus hogares como mala.

¿Que puede esperarse de esta comunidad en el futuro? Un desarrollo acelerado traería consigo una innegable mejoría en las condiciones materiales de los habitantes, pero también implicaría mayores niveles de inseguridad e insatisfacción. Esas son las consecuencias innegables del desarrollo, y más que en tratar de evitar lo inevitable, se debería insistir en la necesidad de construir instituciones que permitan a las comunidades administrar los influjos de recursos y dirimir los conflictos redistributivos que seguramente van a surgir<sup>16</sup>.

### **Migrantes versus no migrantes**

Esta sección presenta una comparación de los logros socioeconómicos de los migrantes respecto a los nativos tanto en el Casanare como en las cuatro principales ciudades del país<sup>17</sup>. La migración ha sido un tema central en las discusiones sobre los efectos de la explotación petrolera en este departamento y las diferencias entre migrantes y nativos, imaginadas o reales, son fuente permanente de controversia entre los habitantes y las autoridades de la región. Esta sección busca darle a estas controversias un matiz más factual y menos especulativo.

La población de inmigrantes, definidos como aquellos que vivieron en el pasado en una población distinta a la actual, es proporcionalmente mayor en el Casanare que en las ciudades grandes del país: el porcentaje de inmigrantes es 32% en Yopal,

<sup>16</sup> Zapata y Arregoces (2000) proponen la creación de fondos municipales en los cuales deben invertirse una porción importante de los recursos transitorios. Este mecanismo, o otros similares, evitaría la dilapidación de los recursos y garantizaría una transición mas ordenada hacia un estadio distinto de desarrollo.

<sup>17</sup> Este tema también es analizado por Dureau y Flórez (2001). Algunas de sus conclusiones difieren de las enunciadas en este trabajo, lo que puede ser explicado por las cambiantes realidades de los mercados laborales en el Casanare y en el país--el trabajo de Dureau y Flórez utilizada los resultados de una encuesta realizada en el año 1996--.

Aguazul y Tauramena, y 19% en Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla. Cuando sólo se consideran las personas que son jefes de hogar, los mismos porcentajes son 42% y 31% respectivamente.

Al contrario de lo que ocurre en las principales ciudades del país, en el Casanare los inmigrantes están sobre-representados en el estrato alto. En este departamento, los hogares cuyo jefe declara haber vivido en una ciudad distinta a su sitio actual de residencia representan 32% del total y 53% de los hogares de estrato alto. En las ciudades grandes del país, los mismos porcentajes son 30% y 31%, respectivamente. Esta diferencia indica que la posición socioeconómica de los inmigrantes respecto a los nativos es más favorable en el Casanare que en el resto.

Los niveles de calificación de los inmigrantes respecto a los nativos, medidos en este caso por los años de educación, son también mayores en el Casanare que en las cuatro grandes (Cuadro 5). Caso contrario ocurre con el desempleo y con el miedo a perder el empleo, los cuales parecen afectar más a los inmigrantes que a los nativos en el Casanare, cosa que no ocurre en el resto del país donde las tasas de desempleo son muy similares entre los dos grupos en consideración. De otro lado, las coberturas de salud y pensiones son favorables a los inmigrantes en el Casanare y a los nativos en las cuatro grandes.

En conjunto, los resultados anteriores sugieren que los migrantes están desproporcionadamente representados en el sector formal de la economía del Casanare, como correspondería a sus mayores niveles de educación. Este implica una mayor susceptibilidad al desempleo, pero al mismo tiempo mayores tasas de cobertura en salud y pensiones (Gráfico 14).

## **Conclusiones**

Las principales conclusiones de esta sección pueden resumirse como sigue:

- Las cifras de la Encuesta Social de Fedesarrollo muestran que las coberturas de servicios públicos y las tasas de escolaridad de las principales ciudades del Casanare no son muy diferentes a aquellas observadas en las principales ciudades del país. En contraste, el Índice de Calidad de Vida producido por el Departamento Nacional de Planeación con base en la información del censo del 93, y en el cual pesan de manera notable las variables de servicios públicos y educación, muestra un rezago significativo de las ciudades del Casanare respecto a las principales ciudades del país. En conjunto, estos resultados sugieren que las condiciones de vida del Casanare mejoraron de manera sustancial en los últimos años.
- La calidad más que la cobertura parece ser el principal problema en materia de educación en las ciudades de Yopal, Aguazul y Tauramena. La excepción es el corregimiento del Morro donde la cobertura escolar es aun bastante baja.

- La informalidad de las relaciones laborales ha afectado de manera adversa las coberturas de salud y pensiones en el Casanare. Al respecto, las cifras muestran que las coberturas de salud son relativamente altas entre los pobres pero muy bajas entre los hogares de clase media y alta. En pensiones, las coberturas son muy bajas en todos los estratos.
- Las condiciones generales del mercado laboral son, sin embargo, mejores en el Casanare que en las ciudades grandes del país: la tasa de desempleo es menor, como lo es el porcentaje de jefes de hogar que manifiesta tener miedo de perder su empleo.
- Las condiciones de vida de los migrantes respecto a los nativos son mejores en el Casanare que en las ciudades grandes del país, quizás como reflejo de sus mayores niveles de educación y su mayor participación en el sector formal de la economía.



**Cuadro 1**  
**Tamaños de muestra por municipio**

<b>Municipio</b>	<b>Hogares</b>	<b>Personas</b>
Yopal	208	737
Nunchia	29	131
Aguazul	70	244
El Morro	28	117
Tauramena	64	207
<b>Total</b>	<b>399</b>	<b>1436</b>

**Cuadro 2**  
**Casanare versus grandes ciudades**  
**Población, educación y calidad de vida**

<b>Ciudad</b>	<b>Población</b>	<b>Educación</b>	<b>ICV</b>
Medellín	1,931,342	7.7	83.8
B/quilla	1,166,423	7.9	80.1
Bogotá	5,878,385	8.4	84.4
Cali	1,979,905	7.8	82.6
Yopal	68,980	6.4	68.5
Agua Azul	19,202	5.8	65.7
Nunchia	10,301	3.4	35.7
Tauramena	9,037	5.1	58.2

**Cuadro 3**  
**Puntaje promedio pruebas ICFES**

<b>Municipio</b>	<b>Media del puntaje total.</b>	
	<b>1995</b>	<b>1999</b>
Medellín	244.4	248.2
Barranquilla	237.0	242.8
Bogotá	262.2	266.1
Cali	248.7	249.5
Yopal	250.9	242.4
Aguazul	241.0	244.0
Tauramena	241.6	231.8

**Cuadro 4<sup>a</sup>**  
**Situación económica actual**

	Buena	Regular	Mala
Medellín	27.8	53.9	18.3
B/quilla	32.4	49.3	18.3
Bogotá	28.2	56.7	15.1
Cali	30.5	59.1	10.4
Casanare	25.4	57.3	17.3
Total	29.3	54.9	15.8

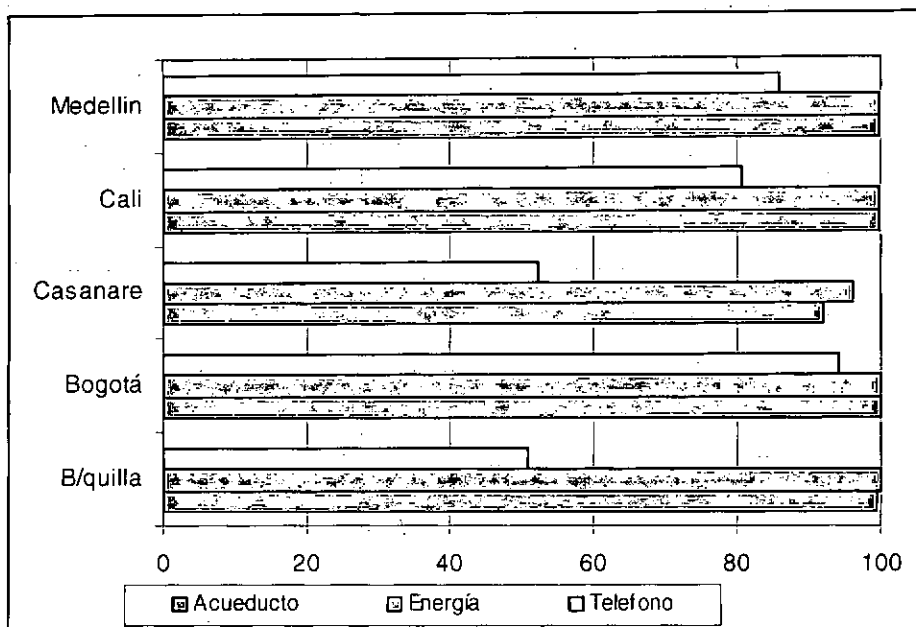
**Cuadro 4<sup>b</sup>**  
**Cambio en la situación económica**

	Mejor	Igual	Peor
Medellín	9.4	55.5	35.1
B/quilla	11.7	69.3	19.0
Bogotá	13.9	54.9	31.1
Cali	8.5	73.9	17.5
Casanare	15.0	58.9	26.1
Total	11.4	63.0	25.6

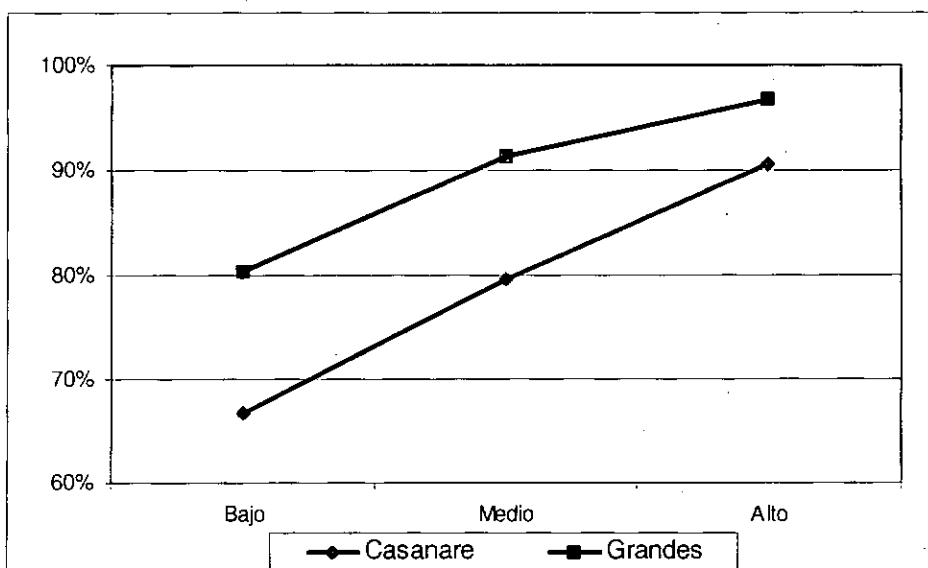
**Cuadro 5**  
**Migrantes versus nativos**

	Casanare		Cuatro grandes	
	Nativos	Migrantes	Nativos	Migrantes
Años de educación jefes de hogar	6.57	8.20	8.50	8.29
Desempleo jefes de hogar	4.4%	8.0%	6.6%	7.0%
Miedo a perder el empleo	56.3%	64.1%	81.8%	79.8%
Cobertura pensiones jefes de hogar	14.7%	23.2%	35.1%	32.3%
Cobertura salud	36.4%	47.6%	54.7%	56.7%

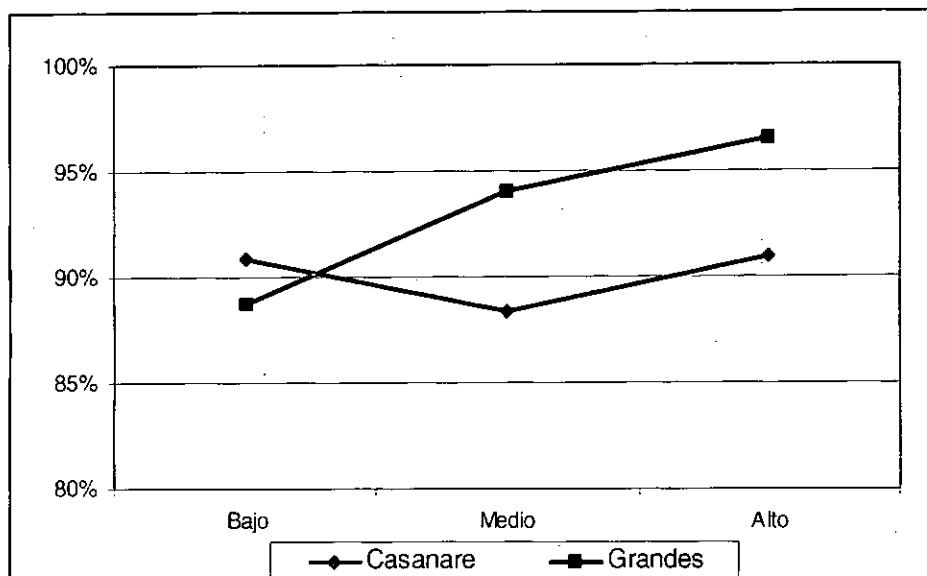
**Gráfico 1**  
**Cobertura de servicios públicos**



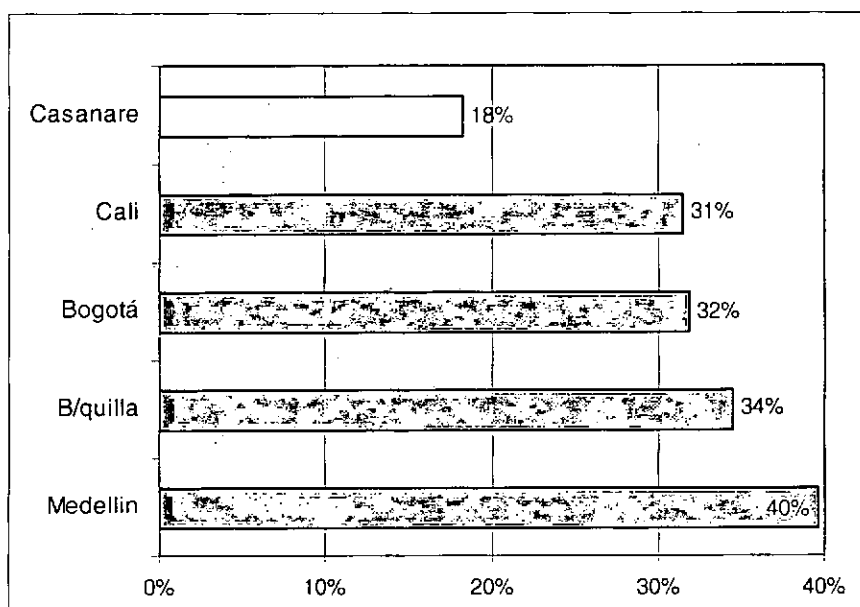
**Gráfico 2**  
**Televisores en el hogar por estratos**



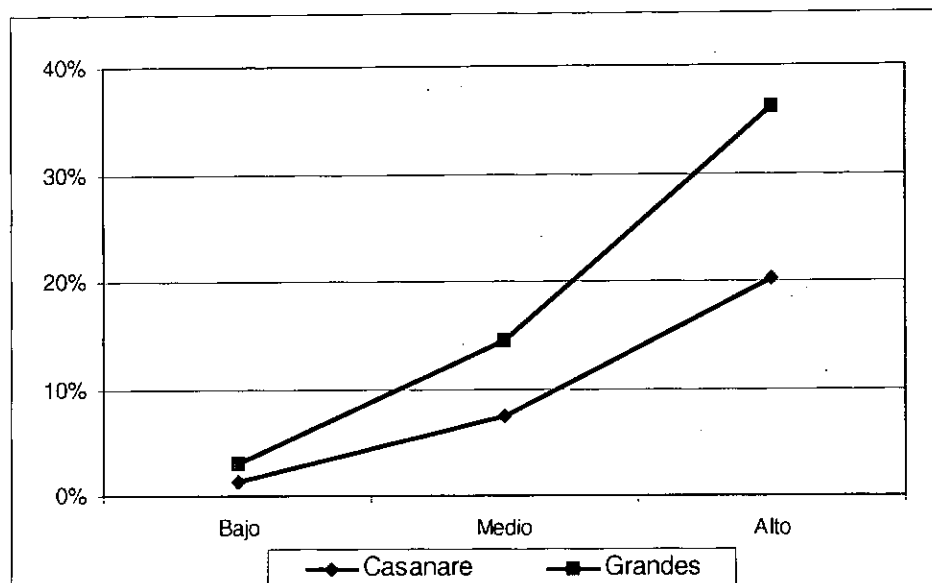
**Gráfico 4**  
**Cobertura escolar por estratos**



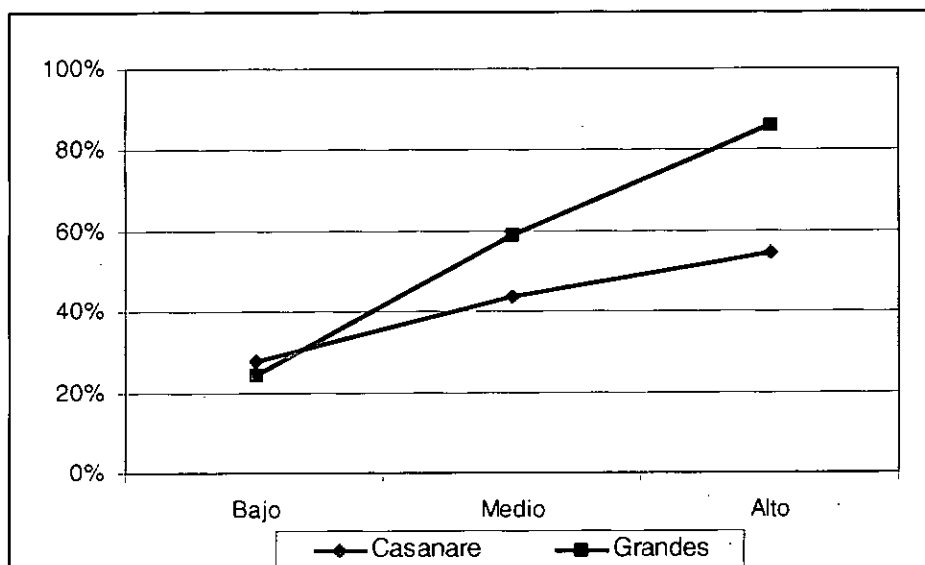
**Gráfico 5**  
**Porcentaje de jefes de hogar afiliados al sistema de pensiones**



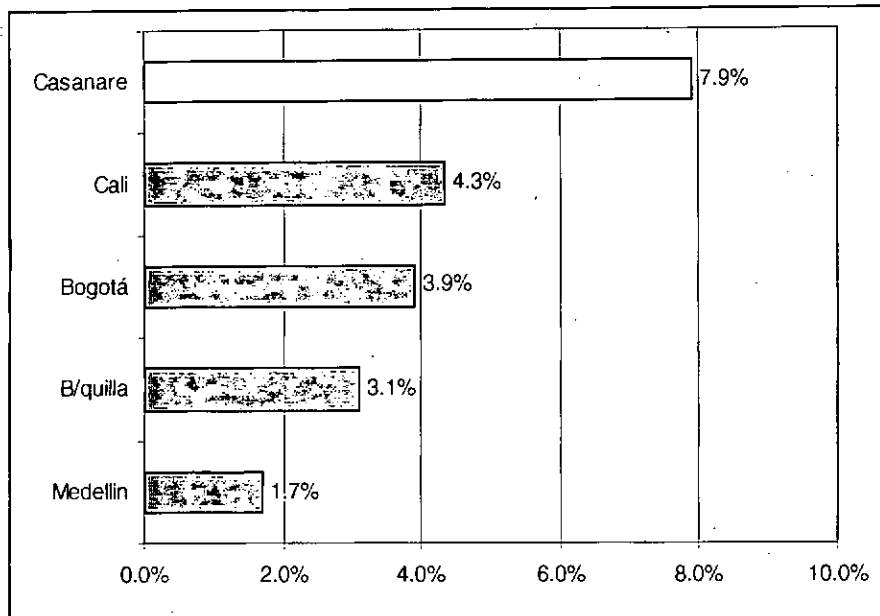
**Gráfico 6**  
**Cobertura en pensiones por estratos**



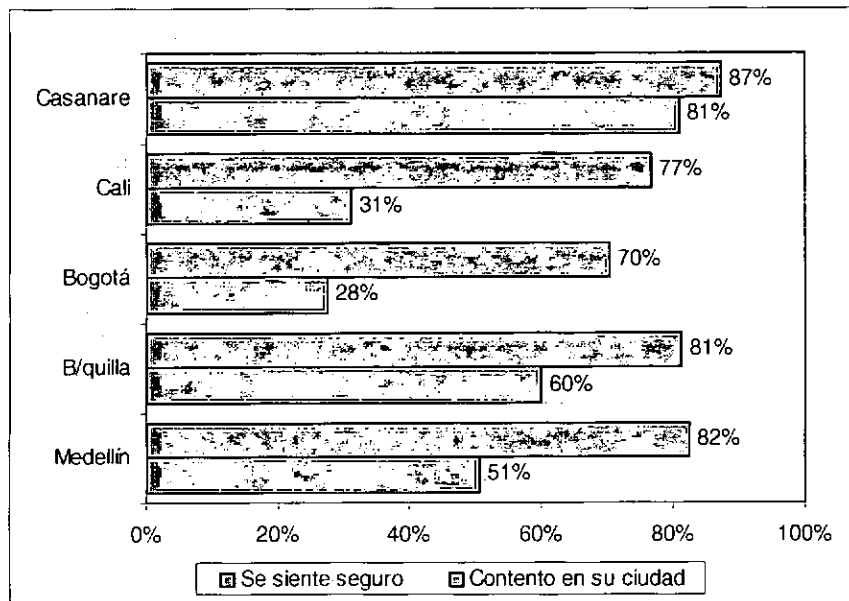
**Gráfico 7**  
**Cobertura en salud por estratos**



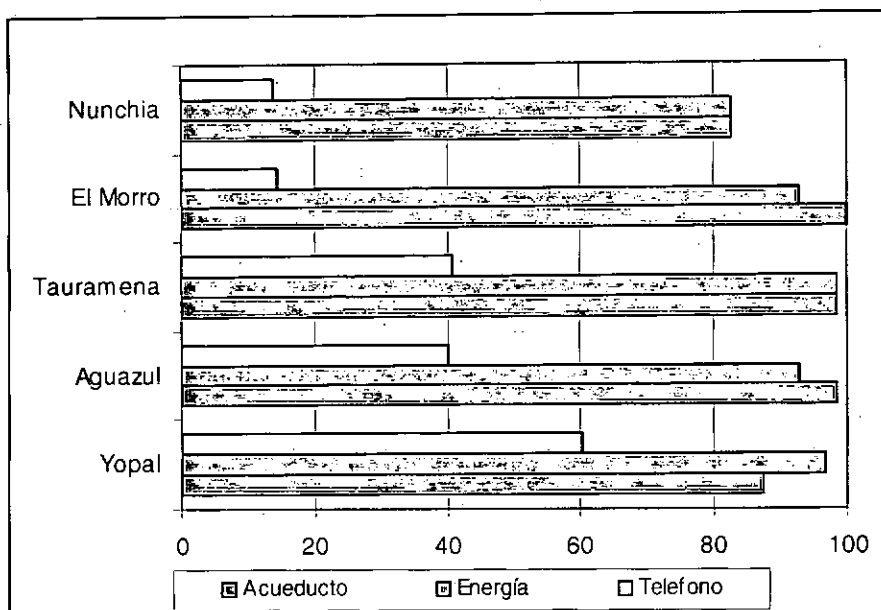
**Gráfico 8**  
**Niños que trabajan por fuera del lugar**  
**Porcentaje de personas entre 5 y 16 años**



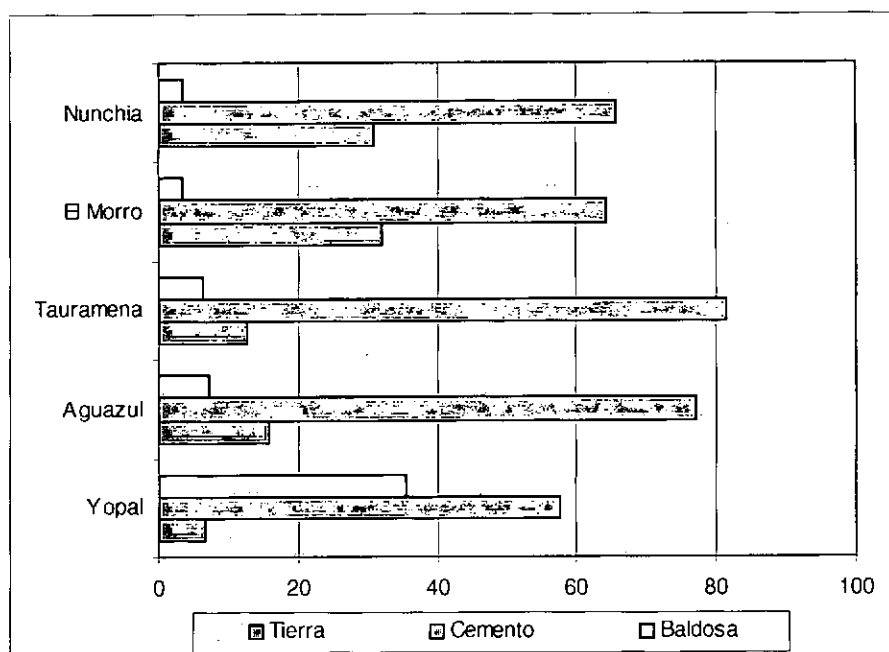
**Gráfico 9**  
**Percepciones de seguridad**



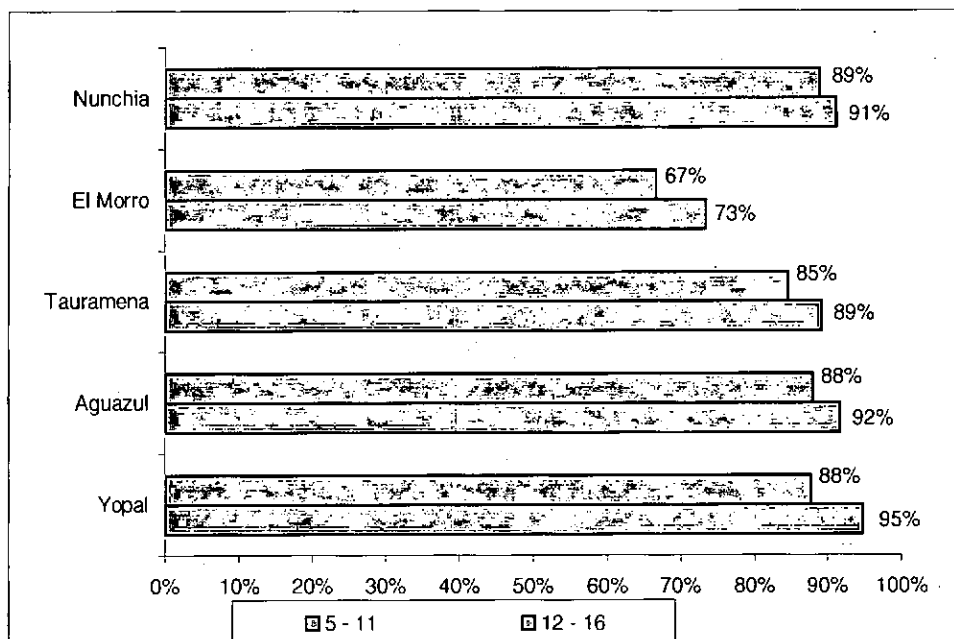
**Gráfico 10**  
**Coberturas de servicios públicos en el Casanare**



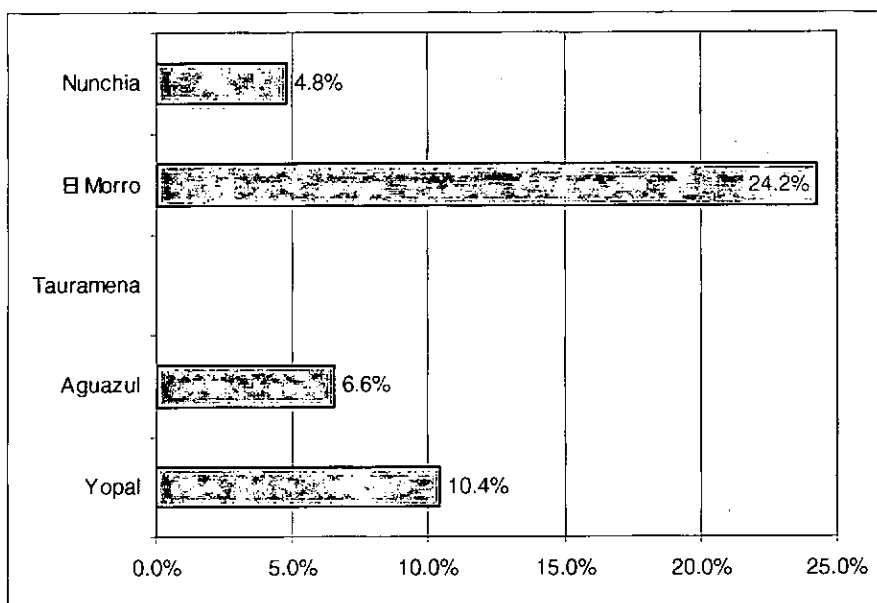
**Gráfico 11**  
**Materiales del piso de las viviendas**



**Gráfico 12**  
**Tasas de escolaridad en el Casanare**

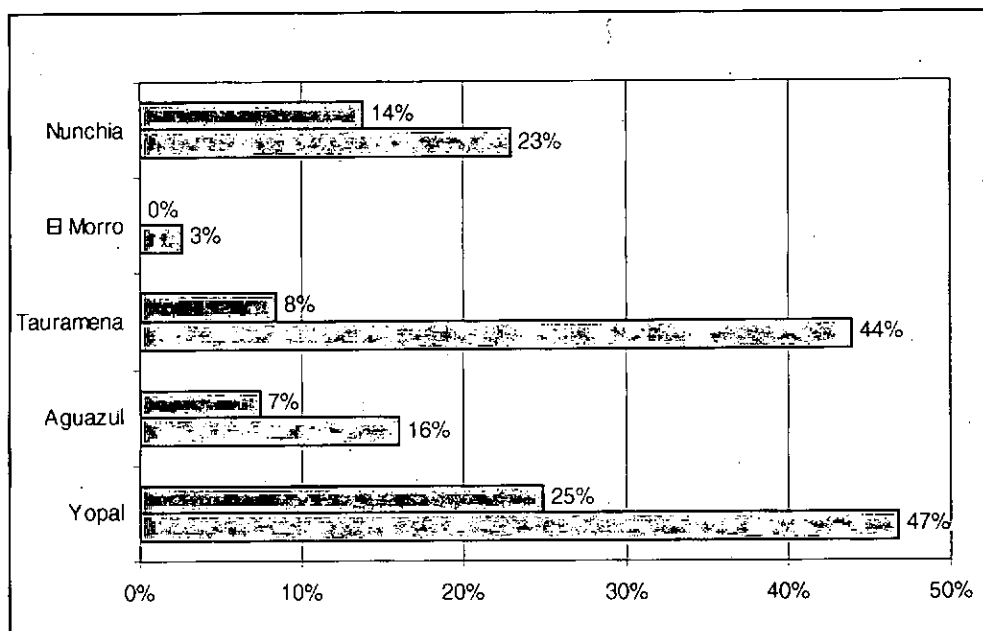


**Gráfico 13**  
**Trabajo infantil en el Casanare**





**Gráfico 14**  
**Salud y pensiones en el Casanare**



### III. DESCRIPCIÓN ECONÓMICA DEL CASANARE Y SUS MUNICIPIOS.

Durante la última década el Casanare ha experimentado cambios económicos y sociales de gran magnitud. La participación del valor agregado departamental en el PIB nacional creció aceleradamente desde 1994 hasta alcanzar 2% en 1998—un valor que supera la participación conjunta del resto de los nuevos departamentos creados por la Constitución de 1991—. En la segunda mitad de los noventa, la economía del Casanare creció a una tasa muy por encima a la del total nacional; la participación del Casanare en el Producto Interno Bruto se dobló entre 1994 y 1998 (Cuadro 6). En el mismo periodo, varios de los nuevos departamentos perdieron participación porcentual dentro del PIB nacional. Guaviare, por ejemplo, pasó de 0.4% a 0.2% y Arauca de 1.1% a 0.7%. En resumen, la tendencia del Casanare es la contraria a la encontrada en la mayoría de sus departamentos vecinos.

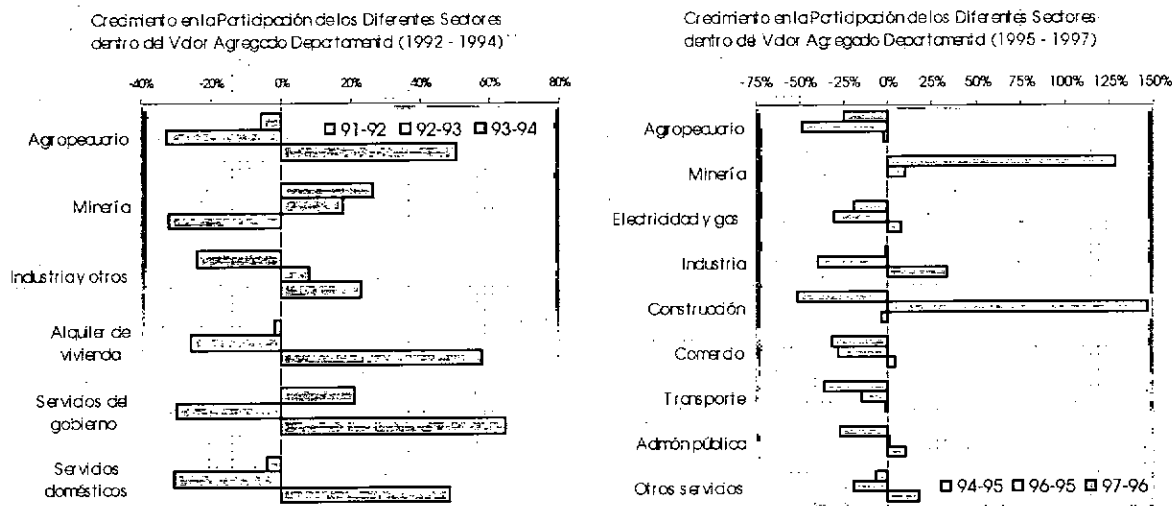
**Cuadro 6**

Participación porcentual del Producto Interno Bruto Departamental						
	1994	1995	1996	1997	1998	Incremento 94-98
Amazonas	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	-11%
Arauca	1.1	1.1	1.2	1.0	0.7	-37%
Casanare	1.0	1.4	1.9	1.8	1.9	98%
Guanía	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-10%
Guaviare	0.4	0.3	0.3	0.4	0.2	-54%
Putumayo	0.3	0.3	0.3	0.3	0.4	19%
San Andrés y Providencia	0.3	0.2	0.3	0.3	0.3	-5%
Vaupés	0.1	0.0	0.1	0.1	0.1	0%
Vichada	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	-30%
Nuevos Departamentos	3.3	3.5	4.3	3.9	3.7	11%

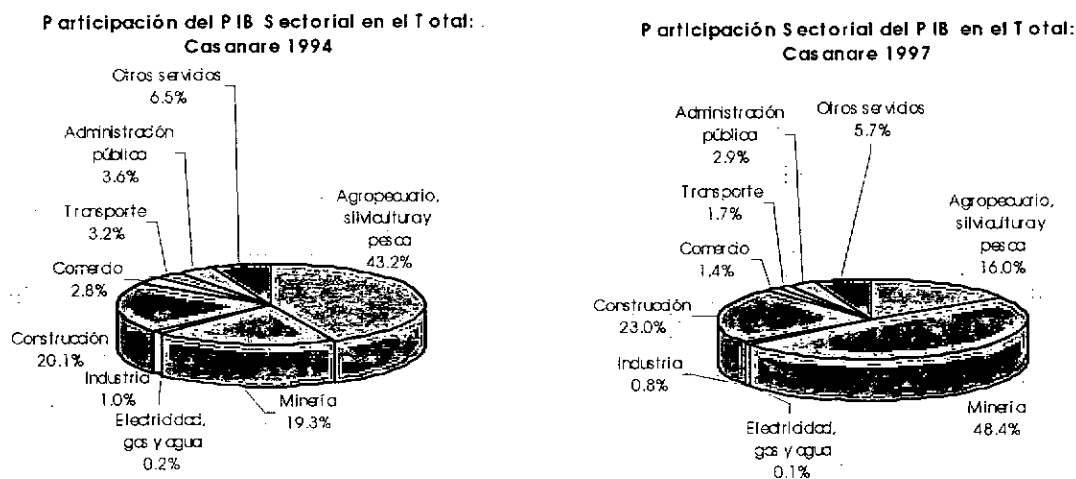
Fuente: Dane - Dirección Síntesis y Cuentas Nacionales - Cuentas Regionales

El mayor crecimiento económico, asociado al crecimiento de la explotación petrolera, ocasionó la concentración de la actividad económica de la región. Las cifras revelan la “petrolización” de la actividad económica. Y muestran, además, que la producción de algunos sectores, agrícolas en su mayoría, disminuyó notablemente; sin embargo, otros sectores, como la construcción y la industria, aumentaron su producción (Gráficos 15 y 16).

**Gráfico 15**



**Gráfico 16**

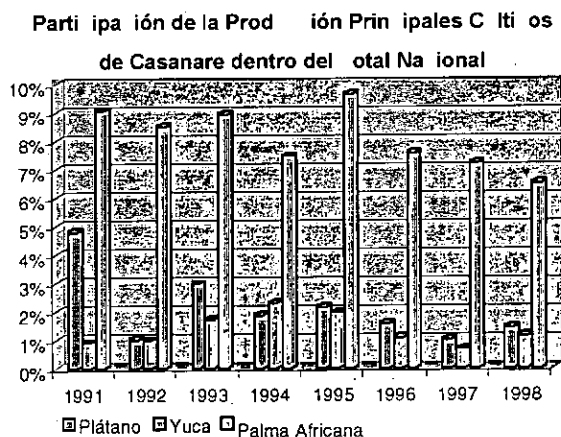


La participación de dos productos agrícolas que en su momento fueron importantes, plátano, yuca, ha disminuido a partir de 1994 (Gráfico 17)<sup>18</sup>, por el contrario, la producción absoluta de palma africana ha incrementado continuamente desde finales de la década de los ochenta aunque ha venido perdiendo participación en el agregado nacional. De otra parte, la producción del sector pecuario, tradicionalmente de gran importancia en el departamento, no ha disminuido; por el contrario se encuentra que el número de cabezas de ganado de carne se ha incrementado notablemente a lo largo de la década de los años noventa. El número de cabezas de ganado de carne del Casanare asciende a

<sup>18</sup> Ver cifras detalladas en el anexo 3. La caña panelera prácticamente desapareció en el mismo periodo.

13% del total nacional. En Sucre el mismo porcentaje asciende a poco más de 5% cuando años atrás era uno de los departamentos más representativos. En resumen, el comportamiento de los bienes agroindustriales y de la ganadería no sugiere un desplazamiento de estas actividades por efecto de la actividad del sector minero energético (Cuadro 7).

**Gráfico 17**



**Cuadro 7**

	Producción Bovina según Propósito					
	Casanare			Sucre		T. Nacional
	1991	1996	1999	1996	1999	1999
De Leche	4,950	105	5,417	1,014	2,799	1,303,915
De Carne	1,344,269	1,504,928	2,016,151	876,043	695,630	16,391,540
De Doble Propósito	35,630	138,109	49,939	148,485	192,046	6,668,225
Total	1,384,849	1,643,142	2,071,507	1,025,543	890,475	24,363,680

Así mismo, el impacto de la actividad petrolera sobre el nivel de actividad comercial e industrial ha sido positivo. Por ejemplo, el número de empresas registradas en la cámara de comercio aumentó sustancialmente entre 1991 y 1996. Según cifras de la Encuesta Anual de Comercio Interior del DANE para 1996, las empresas comerciales registradas en el Casanare constituyen 10% del total de empresas registradas en el país<sup>19</sup>. El crecimiento económico de la región y el florecimiento de la actividad comercial e industrial alentó el desarrollo del sector financiero. A partir de 1991, Casanare se convirtió en un captador neto de recursos financieros<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> En entrevista con Sr. Cesar Velosa ex director de la Cámara de Comercio de Casanare, sobre este tema hace referencia al gran número y la rapidez con la que creció esta organización en el departamento. Afirma que era muy normal encontrar que se registraran empresas con capital de \$1.000 millones o más; mientras que en Sogamoso, ciudad intermedia con 150.000 habitantes, este evento era la excepción. Esto lo explica porque el sistema de contratación que se adoptó con el contrato de Asociación Santiago de las Atalayas hace que se origine una pirámide empresarial desde el operador del contrato, la BP, hasta llegar a las empresas más pequeñas en el nivel local y, pasando por empresas nacionales e internacionales que ofrecen todo tipo de bienes y servicios.

<sup>20</sup> La información reportada para el año 1996 es sólo para el municipio de Yopal.

Hay que tener en cuenta que, las etapas de instalación y ejecución de los campos de Cusiana y Cupiagua propiciaron grandes inversiones no sólo en tecnología de punta importada, sino también en obras de infraestructura. A su vez, estas inversiones redundaron en la contratación de servicios y mano de obra calificada y no calificada. Esta bonanza de inversiones privadas cambió en forma radical la estructura socioeconómica y del departamento y sus municipios.

Las inversiones generaron aproximadamente 12.000 puestos de trabajo en el periodo 1994/96. Pero la mayor demanda de trabajo estuvo acompañada de aumentos significativos en la oferta. La esperanza de empleos estables y bien remunerados atrajo muchos inmigrantes hacia la región. Se estima que unas 80 personas llegaban a la zona diariamente a mediados de los noventa<sup>21</sup>. Una encuesta de movilidad espacial realizada por el Centros de Estudios para el Desarrollo de la Universidad de los Andes (CEDE) muestra que entre enero y agosto de 1996 llegaron 6.000 personas a Yopal, 1.800 a Aguazul y 2.300 a Tauramena, para un total de más 10,000 inmigrantes registrados en un periodo de seis meses (Cuadro 8)<sup>22</sup>.

**Cuadro 8**

Número de Inmigrantes por Fecha de Llegada a la Ciudad Según Sexo					
Ciudades	Inmigrantes de Toda la Vida (a)	Inmigrantes 1994-96 (b)	(b)/(a)	Inmigrantes 1996 (c)	(c)/(b)
Yopal					
Hombres	15,970	12,895	81%	3,008	23%
Mujeres	17,193	13,321	77%	3,194	24%
Total	33,163	26,216	79%	6,202	24%
Aguazul					
Hombres	3,896	3,484	89%	849	24%
Mujeres	4,253	3,237	76%	991	31%
Total	8,149	6,721	82%	1,840	27%
Aguazul					
Hombres	3,593	2,850	79%	1,264	44%
Mujeres	3,346	2,573	77%	1,058	41%
Total	6,939	5,423	78%	2,322	43%

Fuente: Aguitacaminos

Este proceso migratorio propició un crecimiento sostenido de la población. En 2001, la población total del Casanare se estima en 300 mil habitantes. En 1994, la misma apenas llegaba a 150.000 habitantes (Cuadro 9). Aproximadamente 47% del aumento se ha concentrado en los municipios de Yopal, Tauramena y Aguazul. Sin embargo, la población de los municipios de Villanueva, Recetor, Maní y Paz de Ariporo ha también crecido a tasas muy altas. El crecimiento de la población se ha concentrado en las cabeceras municipales: la población rural pasó de representar 70% a principios de la década de noventa a sólo el 53% en 2001.

**Cuadro 9**

<sup>21</sup> Entrevista Cesar Velosa, actual gerente de la Fundación Amanecer.

<sup>22</sup> De acuerdo con ese estudio, la actividad petrolera genera oportunidad laboral especialmente para mano de obra masculina.

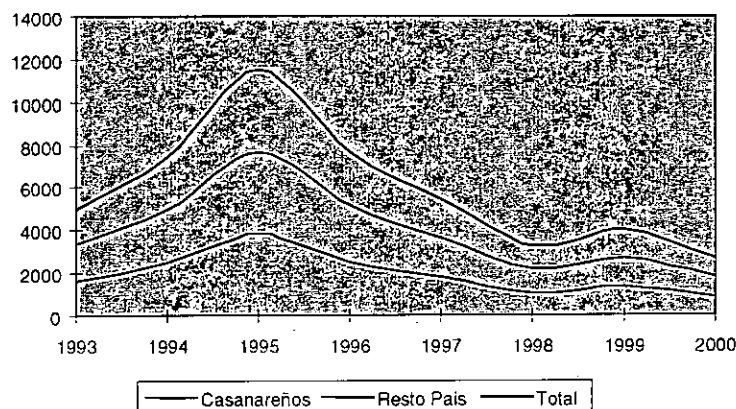
<b>Población Ajustada Censo 1995 Proyecciones 1994 y 2001</b>						
MUNICIPIO	1998		1994		2001	
	Población Total	% Población Rural	Población Total	% Población Rural	Población Total	% Población Rural
Yopal	27,499	47%	57,279	36%	79,521	33%
Aguazul	14,525	66%	15,945	41%	22,137	38%
Monterrey	7,232	67%	8,565	46%	11,891	43%
Tauramena	7,156	82%	7,504	62%	10,418	60%
Chameza	2,360	87%	2,134	73%	2,963	72%
Hato Corozal	9,444	86%	7,752	80%	10,762	79%
La Salina	972	91%	1,213	82%	1,684	81%
Mani	8,369	78%	11,477	63%	15,934	61%
Nunchia	7,197	87%	8,553	91%	11,874	91%
Orocue	6,445	73%	6,442	74%	8,943	72%
Paz De Ariporo	18,432	68%	29,754	67%	41,308	65%
Pore	5,828	78%	7,998	69%	11,104	67%
Recetor	1,991	95%	2,557	95%	3,550	95%
Sabanalarga	3,432	78%	3,356	75%	4,659	73%
Sacama	890	74%	1,139	61%	1,581	59%
San Luis De Palenque	7,175	82%	7,206	83%	10,004	82%
Tamara	8,415	80%	7,941	85%	11,025	84%
Trinidad	8,659	81%	6,881	59%	9,553	56%
Villanueva	9,518	51%	17,633	32%	24,480	28%
<b>Total Casanare</b>	<b>155,539</b>	<b>70%</b>	<b>211,329</b>	<b>56%</b>	<b>293,391</b>	<b>53%</b>

Fuente: Anuario Estadístico del Casanare y proyección DANE 2001

Los empleos en el sector petrolero aumentaron en forma concomitante con la población. Mientras en 1993 las personas ocupadas por la minería apenas superaban 1% del total, en 1996 este porcentaje superaba con creces el 20%; por ejemplo, el gráfico 18 nos muestra el acelerado crecimiento de los empleos generados por la BP entre 1993 y 2000. El pico de 1994-96 corresponde a la fase de instalación de los campos de Cusiana y Cupiagua. En 1996, 58% de la población de Tauramena, 20% de la de Aguazul y 14% del Yopal trabajaban para el sector petrolero (Cuadro 10). Muchos otros lo hacían en sectores distintos pero muy seguramente ligados a la actividad petrolera como el comercio y la industria principalmente.

**Gráfico 18**

**Empleados Contratistas  
BPEC Casanare**



Otro sector líder en la generación de empleo fue la construcción, especialmente para los hombres. Para las mujeres los sectores líderes en esta materia fueron el comercio, los restaurantes y hoteles, y los servicios personales del hogar. Por último, debe mencionarse que Yopal, la capital del departamento donde se concentran las actividades administrativas, presenta una mayor diversificación de actividades económicas. Por esto la concentración del empleo en algunos sectores no es tan pronunciada como la que ocurre en los municipios de Aguazul y Tauramena (Cuadro 10).

**Cuadro 10**

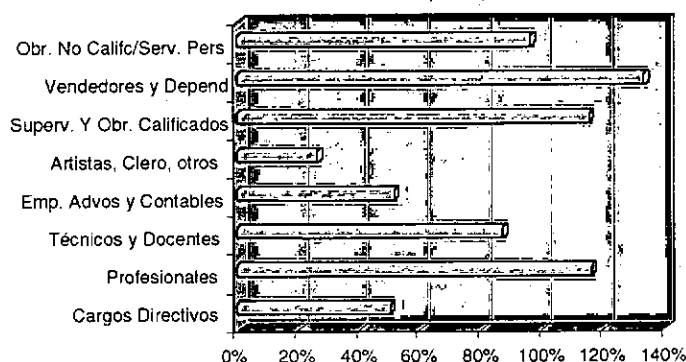
Distribución de la Población Ocupada de 15 años y más por Sexo según Rama de Actividad Económica (1996)						
	Yopal		Aguazul		Tauramena	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Agricultura, Silv, Caza y Pesca	6.6	0.8	13.5	1.0	4.4	1.5
Petróleo	11.7	1.7	18.9	1.2	52.1	6.0
Prod alimenticios, bebida, tabaco	1.5	1.4	2.2	1.4	0.7	6.2
Textil, Prendas vestir, Ind. Cuero	4.2	3.1	4.3	8.7	1.4	3.6
Electricidad, gas agua, comunic	1.6	1.0	0.2		0.3	0.2
Construcción	21.0	1.5	18.4	3.6	16.9	0.8
Comercio	14.2	24.7	6.2	27.0	7.0	22.4
Restaurantes y Hoteles	2.1	10.7	3.1	16.0	2.7	18.3
Transporte	8.8	1.4	9.2	0.0	3.4	0.2
Establecimientos Financieros	1.2	2.0	0.3	1.4	0.0	1.2
Administración Pública	8.7	8.3	6.5	2.2	5.2	1.4
Servicios Sociales	10.3	20.1	8.7	14.8	2.1	9.2
Servicios personales y del Hogar	6.0	20.1	7.3	21.3	1.7	22.3
Otros Servicios sociales	2.1	3.2	1.2	1.4	2.1	6.7

Fuente: Aguaitacaminos - Encuesta de Movilidad Espacial en Casanare, 1996, CEDE-Orstom

Durante el auge de las inversiones petroleras se presentó una gran diferencia entre los salarios pagados en el sector petrolero y los devengados en los otros sectores (Gráfico 19). Ello generó un exceso de oferta de trabajo en este sector e hizo que se generaran prácticas sociales para racionar las oportunidades de empleo “petrolero”. Aparece así la práctica del “veintiochazo” que le permitía a una persona trabajar 28 días devengando salario petrolero y le obligaba después a entrar en un receso de tres meses antes de volver a aplicar por un puesto de trabajo.<sup>23</sup> Los mayores salarios petroleros ocasionaron también un aumento de los salarios en otros sectores; por ejemplo el jornal promedio relativo (Casaniare/Nacional) creció a partir de 1993 tanto en el sector agrícola como en el ganadero (Gráfico 20).

**Gráfico 19**

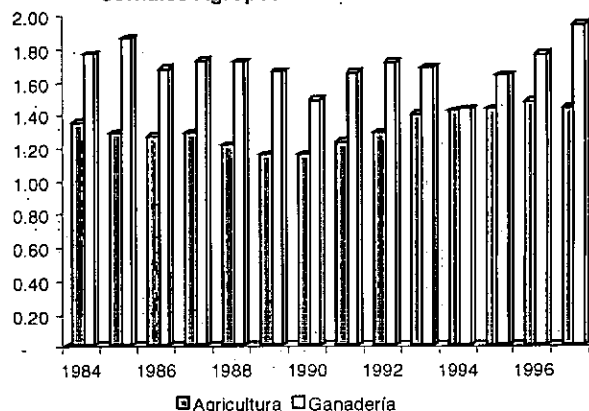
**Diferencia Salarial Porcentual según Vinculación con el Sector Petrolero (1996)**



Fuente: Encuesta de Movilidad Espacial en Casanare

**Gráfico 20**

**Jornales Agropecuarios Relativos**

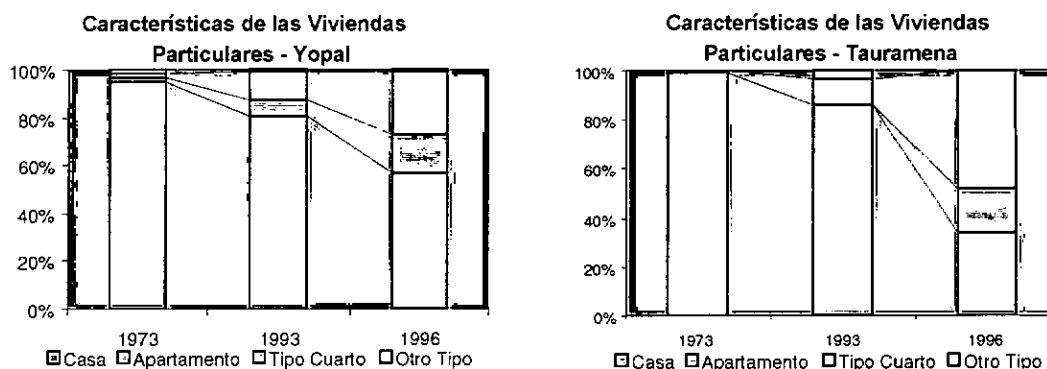


<sup>23</sup> Un salario no calificado del sector petrolero podía superar el \$1.0 millón de pesos en 1996.



De otra parte, la mayor demanda de viviendas, ocasionada por los flujos migratorios, impulsó un proceso de transformación de las residencias y locales comerciales existentes. Como resultado, la composición del tipo de viviendas registró un cambio importante, especialmente en Tauramena donde la aparición de viviendas tipo cuarto y tipo apartamento muestra la tendencia de las familias a crear dentro de sus casas espacios residenciales independientes (Gráfico 21).

**Gráfico 21**



Fuente: Aguaitacaminos: Censos de Población, 1973 y 1993. Encuesta de Movilidad Espacial en

Notas: En 1996, la distribución se refiere a hogares y no a viviendas. Tauramena no incluye a Puente

## Indicadores Sociales y Servicios Públicos

Una de las características de la región al inicio de la década del 90 era la precariedad en la prestación de los servicios públicos. Sin embargo, el impacto positivo de la actividad petrolera sobre la situación fiscal de los municipios y departamentos se ha traducido en una mejor prestación de servicios públicos y en mejores coberturas de educación y salud.

El Casanare entró a formar parte de la red interconectada nacional en 1989. A partir de 1993 el consumo de energía eléctrica creció de manera continua y solo vino a estabilizarse en el año 2000. Igualmente, los usuarios de servicios públicos domiciliarios en Yopal se duplicaron entre 1995 y 1997 (Cuadros 11 y 12). La densidad de líneas telefónicas, tanto en el ámbito municipal como departamental, es mayor a la de otros departamentos y municipios de similares condiciones iniciales. El municipio de Yopal es el que presenta la mayor densidad frente a las ciudades capitales de los departamentos de Sucre y Vichada, además esta cobertura aumentó sustancialmente entre 1995 y 1999. Estos resultados son consistentes con los resultados de la Encuesta Social presentados en la sección anterior.

**Cuadro 11**

Departamento de Casanare		
Consumo de Energía Eléctrica		
1990-2001 (KWH)		
Año	Consumo	Crecimiento
1990	9,161,854	
1991	12,029,107	31%
1992	12,228,731	2%
1993	19,424,668	59%
1994	28,479,492	47%
1998	54,129,686	
1999	79,995,354	48%
2000	79,791,468	0%

Fuente: EBSA VICE-COMERCIAL

**Cuadro 12**

Municipio de Yopal			
Usuarios de Servicios Públicos Domiciliarios			
1995-1997			
	Acueducto	Alcantarillado	Aseo
1995	4,451	1,307	2,746
1996	6,110	1,980	3,959
1997	6,750	2,970	5,850

Fuente: Anuario Estadístico-Departamento de Casanare

Nota: Año 1997, primer semestre

El número de cupos escolares también presentó un aumento significativo, pero la cobertura total sufrió una disminución por efecto del gran aumento de la demanda durante la fase de instalación del proyecto de Santiago de las Atalayas entre 1995 y 1996 (Cuadro 13). En salud, el avance en cobertura ha sido importante. El departamento de Casanare alcanzó una cobertura total igual a la nacional y superior, por ejemplo, a la del departamento de Sucre. La cobertura en el régimen subsidiado está por encima del nivel nacional (Cuadro 14). La cobertura en el régimen contributivo es todavía mediocre pero ello es más un reflejo de las condiciones imperantes en el mercado de trabajo que de la realidad social del departamento. Estos resultados reiteran los ya mencionados en la sección anterior.

**Cuadro 13**

Alumnos / Establecimientos				
Departamento de Casanare				
	Preescolar	Primaria	Secundaria y Media	Total
1991	39.81	48.85	173.38	57.20
1995	31.71	44.75	125.21	52.51
1996	26.60	43.99	120.41	50.15

Fuente: Anuario Estadístico del Casanare 1991 y 1997

**Cuadro 14**

Alumnos / Docentes				
Departamento de Casanare				
	Preescolar	Primaria	Secundaria y Media	Total
1991				62.77
1995	20.74	17.79	18.42	18.16
1996				32.47

Fuente: Anuario Estadístico del Casanare 1991 y 1997

**Cuadro 15**

Pocentaje de Población Afiliada al SGSS				
Régimen Contributivo y Subsidiado				
	1996	1997	1998	1999
<b>Nacional</b>				
Total	47.1%	55.0%	60.4%	65.2%
Contributivo	31.9%	37.4%	39.5%	42.8%
Subsidiado	15.2%	17.6%	20.9%	22.3%
<b>Antioquia</b>				
Total	60.7%	71.8%	72.3%	77.8%
Contributivo	45.5%	52.1%	51.4%	56.9%
Subsidiado	15.2%	19.7%	20.8%	20.9%
<b>Sucre</b>				
Total	19.7%	30.3%	39.1%	43.3%
Contributivo	4.2%	12.1%	14.4%	16.0%
Subsidiado	15.5%	18.2%	24.7%	27.3%
<b>Casanare</b>				
Total P	35.1%	51.6%	59.0%	64.7%
Contributivo	3.6%	20.6%	24.8%	30.5%
Subsidiado	31.5%	30.9%	34.2%	34.2%

Fuente: Ministerio de Salud, Dirección general de seguridad social.

El Anexo 2 presenta los resultados de una serie de comparaciones regionales sobre infraestructura y equipamiento urbano elaboradas por Departamento Nacional de Planeación. Se muestran, en particular, los resultados para coberturas de acueducto y alcantarillado, plazas de mercado, bibliotecas públicas y polideportivos, y se comparan los departamentos de Casanare, Arauca, Meta y Boyaca. La comparación muestra que las coberturas de los municipios del Casanare son sustancialmente mejores en todas las variables. Sólo se observan rezagos relativos importantes en los servicios de polideportivos. Estos resultados son consistentes con la evidencia presentada arriba y confirman el avance de las condiciones sociales que tuvo lugar en la mayoría de los municipios del departamento.

### III. PETRÓLEO DEL CASANARE Y FINANZAS PÚBLICAS

En esta sección se estudian los principales efectos de la explotación petrolera sobre las finanzas públicas, haciendo énfasis en el monto y la utilización de los recursos de regalías por parte del departamento y los municipios petroleros. Este análisis se complementa con una revisión de los planes de desarrollo de la región. Se incluye, asimismo, una comparación de las coberturas en salud y educación que hubieran permitido un adecuado uso de las regalías y las que hoy existen. Como se muestra, el nivel de las regalías permitiría fácilmente cubrir todas las necesidades en estos sectores. Infortunadamente, una revisión de los presupuestos municipales confirman que la calidad del gasto público no ha sido la mejor.

El petróleo ha contribuido a generar ingentes recursos fiscales. Sólo Ecopetrol genera más de 35% del total de ingresos de las empresas del sector público no financiero. El monto de las regalías en un año puede ser la más importante fuente de recursos para la inversión del sector público. En el año 2000 las regalías fueron equivalentes al 29% del total de transferencias por situado fiscal y participación municipal de los ingresos corrientes de la nación<sup>24</sup>.

#### **Monto de las Regalías.**

Las regalías son el pago por la explotación de un recurso natural no renovable. La mayor parte de esta compensación se distribuye de forma directa entre departamentos y municipios productores y portuarios. Una porción menor se distribuye de forma indirecta entre todos los municipios por medio del Fondo Nacional de Regalías (FNR). El Casanare es el mayor productor de crudo del país y por lo tanto el mayor receptor de regalías. Entre 1995 y 1998, el Casanare recibió 33% del total de regalías, seguido en importancia por Arauca con 28% y Meta, Huila y La Guajira con 7% en promedio (Gráfico 22).

Las regalías *totales* del departamento de Casanare crecieron notablemente a partir de 1996 (Gráfico 23). La participación de las regalías del Casanare en el total nacional también creció considerablemente en el mismo lapso (Gráficos 24 y 25). En 1995 Casanare y Arauca tenían igual participación dentro de las regalías totales. En el año 2000, la participación del Casanare llegaba a 35% y la de Arauca a 12%. Esta diferencia será mayor en el 2001 por efecto de la disminución en la producción en el departamento del Arauca en el primer semestre. Las regalías *directas* asignadas al nivel departamental, excluyendo aquellas que van directamente a los municipios, presentaron el mayor aumento, llegando a representar 55% del total en el primer trimestre de 2001.

De otra parte, hay que tener en cuenta que en el futuro económico del Casanare es muy importante el sector petrolero y que esto tendrá un alto impacto no solo para la actividad económica privada sino también para sus finanzas públicas. El anexo 5 nos

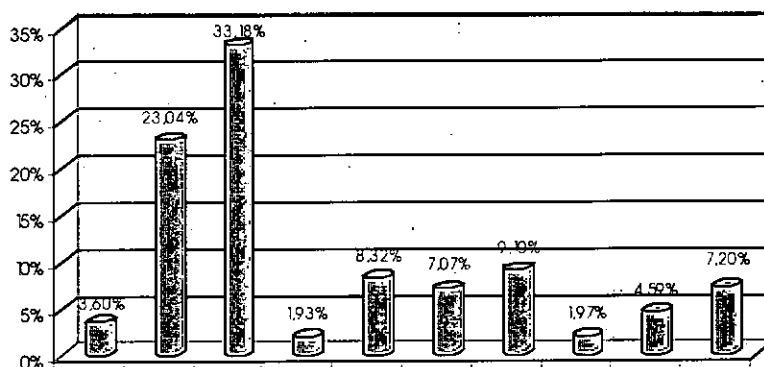
---

<sup>24</sup> A diferencia de las regalías el grueso de las transferencias se destina al pago de las nóminas de salud y educación y solo un porcentaje muy pequeño se convierte en inversión directa de los municipios.

muestra las diferentes zonas de exploración y producción de hidrocarburos en el departamento. Las más de 20 zonas de exploración nos permiten ser razonablemente optimistas y esperar el descubrimiento de nuevos campos y pozos de hidrocarburos.

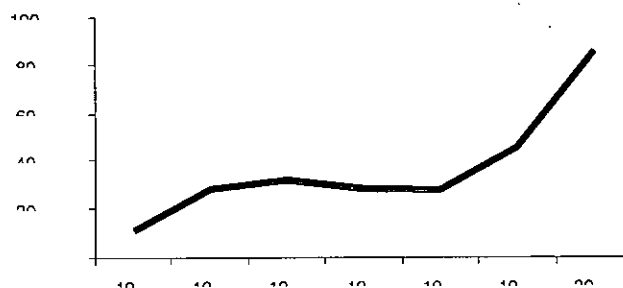
**Gráfico 22**

Participación en las Regalías e Impuestos Causados por los Principales RNNR a Nivel Departamental (1995-1998)

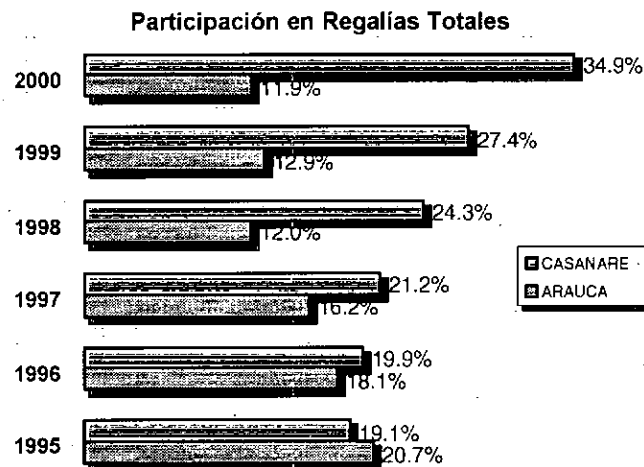


**Gráfico 23**

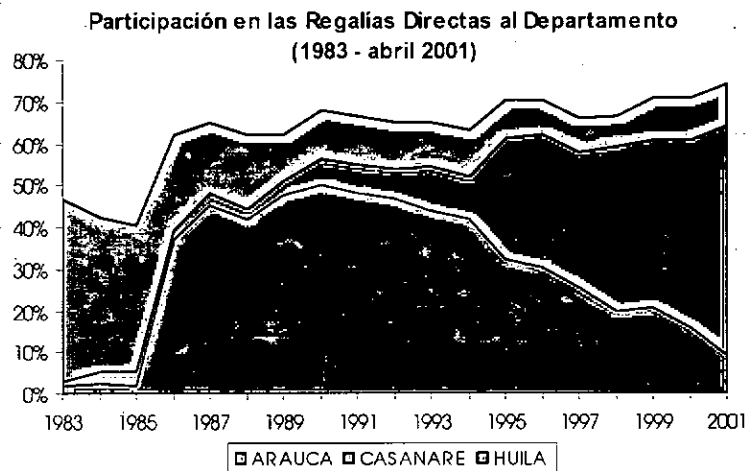
Departamento de Casanare - Regalías Totales  
(Millones de pesos de 1990)



**Gráfico 24**



**Gráfico 25**



Las regalías *directas* pagadas a los municipios también crecieron de manera sustancial durante la última década, especialmente en Tauramena y Aguazul (Cuadro 16). En estos municipios el monto recibido por regalías ha llegado a representar hasta 30 veces lo obtenido por transferencias. Aun para municipios distantes de los principales yacimientos, Maní, Trinidad, Orocué y San Luis de Palenque, las regalías superan el monto de las transferencias. Esto les ha permitido, a unos y a otros, adelantar un alto nivel de inversiones.

**Cuadro 16**

**Regalías Directas Pagadas a los Municipios del Casanare**

*Millones de pesos corrientes*

	Aguazul	Mani	Nunchia	Orocue	Paz de Ariporo	San Luis de Palengue	Tauramena	Trinidad	Yopal
1989	-	41	14	-	115	125	-	95	114
1990	-	146	42	-	304	142	-	248	480
1991	364	302	27	-	202	205	-	238	361
1992	242	345	21	-	209	261	-	312	416
1993	211	339	1	-	295	277	736	1.021	403
1994	289	1.296	21	378	388	415	1.500	1.205	566
1995	4.931	1.892	20	1.093	629	378	9.147	1.588	635
1996	6.784	2.063	19	1.141	556	561	12.728	1.761	674
1997	10.690	1.757	18	1.106	549	509	12.123	1.573	837
1998	11.627	1.772	6	1.577	432	522	11.470	1.214	1.572
1999	32.162	5.066	-	2.412	996	1.026	22.756	1.776	2.240
2000	61.484	8.167	-	4.790	1.885	1.924	33.349	4.274	4.240
abr-01	21.578	1.909	-	1.253	476	458	9.767	1.144	1.529

Fuente: Departamento Nacional de Planeación

## Finanzas Públicas del Casanare

La actual crisis fiscal que enfrentan los tres niveles de gobierno y que limita los recursos disponibles, tanto locales como transferidos automáticamente desde el nivel central, convierten a las regalías en la principal fuentes de recursos para financiar inversiones. El efecto de las regalías en las finanzas públicas del departamento y los municipios no se limita al incremento en el gasto de inversión, también se incrementan los gastos de funcionamiento y el servicio de la deuda.

En lo que sigue se presenta un análisis de un grupo de indicadores que permiten evaluar el desempeño fiscal del departamento y de los municipios de Aguazul, Tauramena y Yopal. Antes del análisis, sin embargo, se presenta una breve descripción de las principales partidas fiscales de los departamentos y municipios: ingresos corrientes, ingresos tributarios, gastos corrientes, inversión, transferencias y gasto de funcionamiento; así como un resumen de las principales características de los indicadores y algunas de sus virtudes y deficiencias.

**Tabla 1**  
**Principales Variables Fiscales de los Territorios**

**Ingresos Corrientes**

- **Ingresos tributarios:** Son las contribuciones obligatorias al fisco territorial, no recuperables y sin contraprestación directa para el contribuyente. En este grupo se especifican los impuestos de las administraciones territoriales.
- **Ingresos no tributarios:** Incluye otra serie de fuentes de recursos territoriales, tales como venta de bienes y servicios, rentas contractuales, tasas, multas etc. Se divide en dos grupos básicos:
  - **Ingresos de la propiedad.** Incluye los ingresos por la venta de bienes y servicios, así como todos los ingresos provenientes de las rentas de las propiedades territoriales: edificios, activos financieros y activos intangibles. Como ejemplo de este tipo de ingresos se tienen los

<p>arrendamientos, intereses, participación en las utilidades, entre otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Otros ingresos no tributarios.</b> Comprende los ingresos no tributarios que no puedan ser clasificados como ingresos de la propiedad. Las rentas ocasionales, tasas y multas recibidas por las entidades territoriales y los rendimientos financieros</li> <li>• <b>Transferencias corrientes<sup>25</sup>:</b> Partidas provenientes de otros niveles de gobierno sin contraprestación alguna por parte de la entidad territorial (de entidades descentralizadas y empresas departamentales o municipales, entidades no gubernamentales y/o nación) y que pueden utilizarse a voluntad por la entidad territorial ya sea en gastos corrientes o en inversión. Se identifican aportes, participaciones y donaciones. Se incluye la participación en los ingresos corrientes de la nación que no son de forzosa destinación.</li> </ul> <p><b><u>Ingresos de capital</u></b></p> <p>Este rubro está compuesto por las regalías, otras transferencias o aportes que deben utilizarse exclusivamente en inversión, la venta de activos fijos (edificios, ejidos y terrenos), la participación en los ingresos corrientes de la nación de forzosa inversión, los recursos de cofinanciación y otros.</p> <p><b><u>Financiamiento</u></b></p> <p>Muestra las fuentes de financiamiento a las cuales recurre la administración para cubrir su déficit total y, por lo tanto, es la contrapartida de la anterior definición de déficit total. Ella expresa el cambio neto en la posición deudora de la entidad territorial.</p> <p><b><u>Gastos Corrientes</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Gastos de funcionamiento:</b> Pagos en que incurrió la administración territorial para garantizar su normal funcionamiento. Se divide en servicios personales (factores que configuran salario como sueldos, primas, indemnizaciones, bonificaciones y subsidios, entre otros), transferencias de nómina donde se debe diferenciar el aporte patronal de los pagos o cuotas con que contribuyen los empleados de la entidad territorial (Caja de Previsión Social, Esap, Sena, ICBF, Cajas de Compensación Familiar), y gastos generales (compra de materiales y suministros, viáticos, gastos de viaje, servicios públicos, mantenimiento, seguros y combustibles, entre otros).</li> <li>• <b>Intereses de la deuda:</b> Incluye el valor cancelado durante la vigencia fiscal por concepto de intereses, comisiones y otros gastos financieros de los créditos contratados por la entidad territorial. No se contemplan aquí las amortizaciones a capital, las cuales son una partida del financiamiento.</li> <li>▪ <b>Otras transferencias pagadas:</b> Pagos efectuados por la administración territorial a otros niveles de gobierno y a particulares para financiar parte de sus gastos de funcionamiento.</li> </ul> <p><b><u>Gastos de capital</u></b></p> <p>Su principal partida es la inversión (conocida también como formación bruta de capital fijo), que corresponde a los recursos utilizados en la creación de nuevos activos productivos en la economía (instalaciones, vías, acueductos). También abarca la compra de activos ya existentes, tales como edificios y terrenos. Los «otros gastos de capital» incluyen las transferencias de capital a otros niveles para que realicen obras de inversión y otros gastos no especificados. También se suele incluir los pagos hechos al personal docente y al personal técnico y profesional de salud que dependen de la administración territorial.</p> <p><b><u>Servicio de la deuda</u></b></p> <p>Corresponde al pago efectuado durante la vigencia de intereses más capital contraídos en virtud de una deuda. Es igual a las amortizaciones más los intereses.</p> <p><b><u>Resultados Fiscales</u></b></p> <p>Ahorro Corriente = Ingresos Corrientes – Pagos Corrientes  Ahorro Total = Ahorro corriente + (Ingresos de capital – Pagos de capital + Préstamo neto)</p>
--

En general, un municipio con alta actividad petrolera, y en particular cuando comienza el giro de regalías, debería aproximarse rápidamente a una situación fiscal holgada, sana y sostenible en el largo plazo. Esa situación puede evaluarse a partir de algunos

<sup>25</sup> Las Transferencias Corrientes no se incluyen en el cálculo del Ingreso Propio; el cual por lo tanto es la suma del Ingreso Tributario y el Ingreso no Tributario.



indicadores fiscales que miden el desempeño fiscal, la composición y eficiencia del gasto, el endeudamiento y el proceso presupuestal.

Esfuerzo Fiscal y Composición de Recursos: estos indicadores permiten medir la autonomía fiscal y la estructura financiera de un territorio. Adicionalmente, el análisis del desempeño fiscal busca comprobar si las regalías generaron una reducción en el recaudo tributario (pereza fiscal) y estimar la existencia del llamado “fly paper effect” el aumento en el gasto que usualmente acompaña el aumento en los ingresos. Los indicadores más usuales están basados en las siguientes proporciones: Ingresos Tributarios / Ingresos Totales, Ingresos no Tributarios / Ingresos Totales y Regalías / Ingresos Totales. Este último permite establecer el grado en el que la entidad territorial depende de las regalías.

Composición y Eficiencia del Gasto Los indicadores de esta sección se concentran en estimar las fuentes de financiamiento de las diferentes partidas del gasto en los entes territoriales. Así unos estiman el porcentaje de las diferentes fuentes de financiación, en tanto que otros se concentran en estimar la dependencia de las transferencias de dicho gasto y, otros estiman la capacidad de los territorios para financiar sus inversiones con recursos propios.

Endeudamiento. Estos indicadores estiman si el nivel de endeudamiento es adecuado para la capacidad de pago y de ahorro de un ente territorial. El servicio de deuda, compromete recursos que antes se destinaban a inversión, por lo que resulta relevante, pero difícil de determinar, si la deuda fue contratada para financiar programas de inversión o para otros gastos. Además, las normas establecen que las transferencias pueden servir la deuda sólo en el caso de que los recursos de crédito hayan sido utilizados para inversión en el sector hacia donde se destina la transferencia. En general, se espera que los municipios petroleros apalanquen endeudamiento con sus regalías, con esto eleven muy fuertemente su nivel de inversiones en el corto plazo.

Presupuesto. Se busca estimar si los presupuestos iniciales que presentan departamentos y municipios cambian radicalmente a lo largo de una vigencia o si por el contrario se mantienen estables. Se espera que los municipios productores cambien en forma radical los mismos ya recursos de regalías son menos estables que las demás fuentes de recursos territoriales. Por supuesto, entre mayor sea la variación de un presupuesto son mayores sus problemas fiscales; por ejemplo se incrementa notablemente el rezago presupuestal y/o dejan de ejecutarse proyectos de inversión

### **Desempeño Fiscal de los Municipios Petroleros del Casanare**

El análisis de las estadísticas fiscales nos muestra que la actividad petrolera per se y las transferencias por regalías han garantizado en el departamento del Casanare y en sus municipios, especialmente Aguazul y Tauramena, un volumen creciente de recursos. Sin embargo este alto volumen de recursos no garantiza una buena gestión

de los recursos. La actividad petrolera mejora las finanzas públicas de los gobiernos territoriales, departamental y municipal. Sin embargo, no garantiza la sostenibilidad de estos entes territoriales en el largo plazo. Veamos estos resultados en detalle.

En esta sección se analiza el desempeño fiscal de algunos municipios del Casanare y del departamento, así se estima un grupo de indicadores fiscales con especial al impacto de las regalías. Igualmente se analiza la inversión pública que se realiza con estos recursos adicionales. Con el fin de mostrar la importancia del efecto de las regalías y otros ingresos territoriales en el Casanare se adelanta una comparación con departamentos y municipios de similar tamaño poblacional y actividad económica. Por último se hace un ejercicio de simulación que busca estimar el costo fiscal de llegar a una cobertura universal (100%) en 4 servicios básicos: salud, educación, saneamiento básico y energía eléctrica.

### **Desempeño Fiscal de los Municipios Petroleros del Casanare**

La primera característica que hay que resaltar de la situación fiscal de los municipios petroleros es el alto nivel de sus ingresos tributarios. En los municipios de Yopal, Tauramena y Aguazul se encuentra que sus tributos o ingresos propios son marcadamente superiores cuando se compara con municipios de igual tamaño de otras regiones del país. Este resultado no sorprende pero si es muy interesante ver las grandes diferencias entre municipios; por ejemplo, el impuesto predial es 11 veces mayor en Tauramena que en el municipio de La Playa en Norte de Santander. Más importante aún, se encuentra que los recaudos del impuesto de industria y comercio son muy altos en el municipio del Casanare, en tanto que en La Playa este recaudo es prácticamente inexistente.

Estas diferencias se mantienen al comparar los tributos de Aguazul, Yopal y Nunchía con otros de similar población, en promedio los recaudos tributarios son entre cinco y diez veces superiores en el Casanare, ver cuadro 15. Es importante mencionar que el recaudo por impuesto de industria y comercio se genera principalmente por las empresas petroleras y sus contratistas lo cual hace esperar que ante una reducción en la producción de los campos estas empresas reducirán su actividad y tributación en la región.

**Cuadro 15**

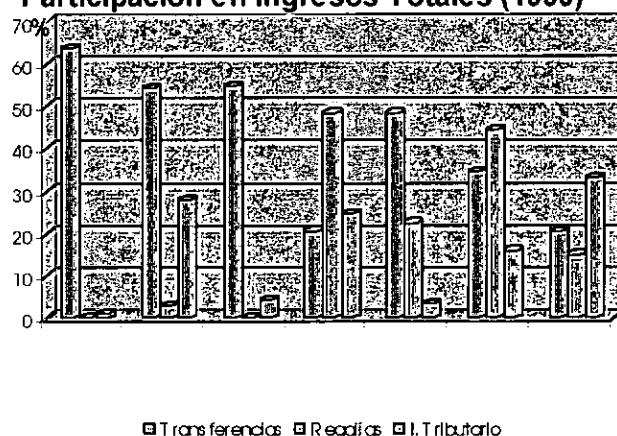
Comparación Ingreso No Tributario y Tributario Per-capita (1999)					
	Población	Ingreso		Impuesto	
		No Tributario	Tributario	Ind. y Cio.	Predial
Yopal	53,482	16,461	91,562	27,562	26,890
Aguazul	20,906	27,294	324,753	276,207	7,572
Tauramena	7,949	102,350	567,250	484,908	13,883
Nunchia	7,435	13,262	12,501	3,204	8,665
Chinchiná	47,845	3,274	52,109	19,544	27,542
Buesaco	21,524	9,530	6,315	190	3,137
La Playa	7,628	5,203	2,256	33	1,505
Diferencia					
Yopal - Chinchiná		4.0	0.8	0.4	(0.0)
Aguazul - Buesaco		1.9	50.4	1,452.2	1.4
Tauramena - La Playa		18.7	250.4	14,519	8.2
Nunchia - La Playa		1.5	4.5	94.9	4.8

Fuente: Cálculo de los autores con base en información de Ejecuciones Presupuestales

La actividad económica derivada de la explotación de los yacimientos de crudo, con su consecuente aumento en regalías e impuestos hace que la dependencia de estos municipios de las regalías y de las transferencias de la Nación sea muy baja. Esto se explica por el alto nivel de recaudo de los impuestos locales, los cuales son menores que las regalías pero son inclusive varias veces superiores a las transferencias de los ICN. Por el contrario, en los municipios no petroleros como La Playa, Rovira y Chinchiná se encuentra que el mayor ingreso es el proveniente de las transferencias de la Nación, ver gráfico 15a.

**Gráfico 15a**

**Participación en Ingresos Totales (1999)**



Las regalías, representan el 45% de los ingresos corrientes en Aguazul y Tauramena, en tanto que las transferencias del ICN en estos dos municipios son menos del 35% de sus ingresos totales. Hay que tener presente que en Colombia en

los municipios de menos de 20,000 habitantes la dependencia de las transferencias de la Nación se sitúa entre 65% y 90%<sup>26</sup>. En los municipios de Aguazul y Yopal el ingreso tributario es más importante que el ingreso por transferencias de la Nación, que representa el 25% y 33% de los ingresos totales de estos municipios respectivamente.

Sin embargo, el número de los ingresos, impuestos y principalmente regalías, tiene en muchos casos efectos negativos en las finanzas públicas del departamento y sus municipios productores ya que incentiva el gasto corriente y en especial el de funcionamiento (pago de nómina y gastos generales). Por ejemplo, en Aguazul y Tauramena el gasto de funcionamiento, inversión y, servicio de la deuda es hasta 10 veces mayor que el registrado en otros municipios de similar tamaño pero que no reciben regalías, ver Cuadro 16. En Yopal hay una diferencia pero no tan marcada pues la inversión es poco más de dos veces la inversión efectuada en Chinchina – Caldas, un municipio de similar tamaño y con alta actividad económica.

En general, se encuentra que hay un aumento importante de los gastos de funcionamiento en los municipios petroleros. Lo anterior representa un efecto negativo en la sostenibilidad financiera de los municipios ya que estos gastos son inflexibles a la baja y están siendo financiados con ingresos temporales como regalías y el recaudo de industria y comercio proveniente en su mayoría de los contratistas de las empresas petroleras que trabajan en la región. Esta situación en el largo plazo puede ser preocupante, ya que es conocida la inflexibilidad del gasto público para disminuir y los traumatismos financieros que se generan por una disminución abrupta en los gastos. (ver Acosta, Zapata, et. al.)

**Cuadro 16**

<b>Comparación Gasto de Funcionamiento e Inversión Per-capita (1999)</b>				
	<b>Población #</b>	<b>Funcionamiento</b>	<b>Inversión \$</b>	<b>Servicio Deuda</b>
Yopal	53,482	117,701	166,895	43,656
Aguazul	20,906	236,954	894,861	198,948
Tauramena	7,949	484,797	1,912,746	519,256
Nunchia	7,435	53,864	250,343	1,317
Chinchiná	47,845	80,941	80,016	19,699
Buesaco	21,524	22,480	127,671	n.d
La Playa	7,628	45,918	179,793	4,051
		<b>Diferencia</b>		
<i>Yopal - Chinchiná</i>		0.5	1.1	1.2
<i>Aguazul - Buesaco</i>		9.5	6.0	n.d
<i>Tauramena - La Playa</i>		9.6	9.6	127.2
<i>Nunchia - La Playa</i>		0.2	0.4	(0.7)

Fuente: Cálculo de los autores con base en información de Ejecuciones Presupuestales

<sup>26</sup> Ver, Acosta O.L., Zapata J.G. y González A. "Sostenibilidad Fiscal y Gestión Presupuestal de los Municipios Colombianos". GTZ-DNP, Bogotá, 2001.

El alto monto de regalías le permite a estos municipios mantener un alto ritmo de inversión, el gasto de inversión per cápita es varias veces mayor en los municipios del Casanare al compararlos con otros municipios de similar tamaño. Así el gasto per cápita es el doble en Yopal frente a Chinchiná y entre 6 y 10 veces mayor en Aguazul y Tauramena que en Buesaco y La Playa. Sin embargo, al analizar el desempeño fiscal de los municipios se encuentra que este no es muy diferente entre los municipios productores y los municipios no productores de hidrocarburos seleccionados para efectuar la comparación, ver cuadro 17. Este cuadro presenta en la primera columna los 15 indicadores fiscales y financieros estimados en los ocho municipios analizados, 4 del Casanare (Aguazul, Nunchía, Tauramena y Yopal) y 4 de otras regiones del país (La Playa, Chinchiná, Rovira y Puerto Carreño).

Estos indicadores se agrupan en tres tipos de indicadores, los primeros que analizan la sostenibilidad fiscal, los de endeudamientos y los de dependencia de los ingresos corrientes (impuestos y regalías).

En primer lugar, una de las características de las Finanzas de los municipios petroleros es el alto pago de intereses de la deuda. Como proporción del gasto total en Aguazul y Tauramena es muy alto, lo que muestra que estos municipios han apalancado un alto nivel de recursos del sistema financiero con base en las regalías. Este gran aumento en el endeudamiento no es sostenible en el largo plazo como lo muestra el indicador de sostenibilidad de la deuda pública, ya que el alto saldo de la deuda y déficit corriente de Aguazul y Tauramena nos muestra que sus finanzas no son sostenibles en el largo plazo de continuar con esta tendencia de fuerte incremento en sus gastos de funcionamiento y en su endeudamiento.

Por el contrario, se encuentra que los municipios no petroleros tienen unos mejores indicadores fiscales que los municipios petroleros del Casanare. El alto volumen de recursos infortunadamente no consolida sus finanzas y por el contrario las deteriora.

Segundo, en forma similar a otros municipios del país, los petroleros no generan ahorro corriente (Ingresos Corrientes – Gastos Corrientes), por esto no pueden financiar sus inversiones con recursos propios sino que por el contrario dependen de las regalías para financiarlas. Además su endeudamiento es muy alto de acuerdo con el indicador utilizado, ver gráfico 15b. En términos económicos esto significa que el inusitado incremento en los ingresos generó a su vez un incremento en los gastos, en particular en los gastos de funcionamiento. Esto se conoce como “flypaper effect”, o efecto adherencia. El mayor gasto que incentiva las regalías es en general ineficiente insostenible en el largo plazo por lo que se considera que su efecto es negativo.

Tercero, se encuentra que los municipios petroleros tienen un muy buen comportamiento de sus ingresos tributarios, a la par con el incremento de las regalías, esto hace que se presente un fuerte incremento de su nivel de inversiones. Infortunadamente, el crecimiento de las inversiones es muy similar al de los gastos de funcionamiento. Un control de estos gastos es la mejor opción para las finanzas de estos municipios.

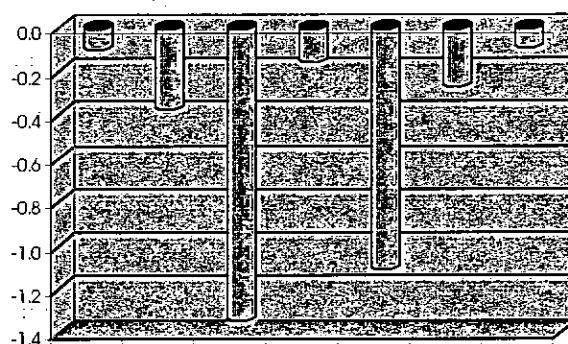
Por último, se debe tener presente que un control del gasto de funcionamiento que muy probablemente se desprenda de la aplicación de la ley 617, hará que las finanzas de los municipios se ajusten en el corto plazo. Igualmente es necesario que se controle la contratación de crédito por parte de estas entidades territoriales mientras se efectúe este proceso de ajuste fiscal.

**Cuadro 17**  
**Indicadores Financieros Municipales**

INDICADOR	N. Santan	Caldas	Tolima	Vichada	1998				N. Santan	Caldas	Tolima	1999				2000			
	La Playa	Chinchiná	Rovira	Pto. Carre	Aguazul	Nunchia	Taurame na	Yopal	La Playa	Chinchiná	Rovira	Aguazul	Nunchia	Taurame na	Yopal	Aguazul	Nunchia	Taurame na	Yopal
Autofinanciación de la inversión: Ahorro corriente/pagos de capital	0.0	-0.8	-0.1	0.0	-0.2	0.0	-0.1	-0.2	0.0	-0.3	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	-0.1	0.0	0.0	0.0	
Capacidad de ahorro: Ahorro corriente/Ingresos corrientes	-0.1	-1.2	-0.4	-0.1	-0.6	0.0	-0.2	-0.2	-0.1	-0.4	-1.3	-0.2	-1.1	-0.3	-0.1	-0.2	0.0	0.1	
Dependencia de transferencias de la Nación (transf. Tot./(transf. Tot.+Ing. Propios)) *** No incluye situado fiscal, regalías y cofinanc.(%)	91.5	59.7	69.4	64.8	7.5	66.1	14.1	32.6	64.0	54.3	55.0	20.6	48.4	34.7	20.5	10.9	50.1	18.6	17.1
Gastos corrientes/Ingresos corrientes	1.1	2.2	1.4	1.1	1.6	1.0	1.2	1.2	1.1	1.4	2.3	1.2	2.1	1.3	1.1	1.2	1.0	0.9	
Gastos de funcionamiento/Gastos totales (%)	23.9	51.7	23.5	24.1	18.9	20.3	19.4	45.9	20.1	48.3	16.9	17.8	17.6	16.6	35.9	13.1	16.0	12.3	
Gastos totales/Ingresos totales	1.0	1.3	1.1	1.3	1.3	1.0	0.9	1.0	0.9	0.9	1.3	1.0	0.8	0.8	1.2	1.0	1.1	1.0	
Ingresos no tributarios/Ingresos totales (%)	2.4	2.2	3.1	4.6	2.7	1.1	2.2	4.8	2.1	1.8	4.9	2.1	3.5	2.9	6.0	4.0	85.5	85.8	65.8
Ingresos tributarios/Ingresos totales (%)	0.7	25.5	4.5	11.7	26.8	6.3	20.2	38.3	0.9	28.0	4.2	24.7	3.3	15.8	33.2	12.6	3.8	11.5	24.1
Intereses de deuda pagados/Gastos totales (%)	1.3	6.9	6.0	0.6	18.0	0.2	8.7	10.2		0.0	0.0	12.7	0.2	12.4	0.0	5.5	0.0	4.0	
Otros recaudos tributarios /Ingresos corrientes (%)	0.1	14.3	5.8	8.4	8.8	0.1	9.6	12.7	1.6	7.9	11.0	11.6	2.5	10.2	34.4	8.1	0.9	15.8	18.9
Recaudo industria y comercio/Ingresos corrientes (%)	0.1	10.9	4.6	8.7	74.0	2.1	78.7	47.7	0.1	30.6	6.5	78.5	12.4	72.4	25.5	65.4	2.5	45.5	16.5
Recaudo predial/Ingresos corrientes (%)	3.1	50.7	10.6	22.3	4.5	27.4	1.7	25.2	3.4	43.2	28.7	2.2	33.6	2.1	24.9	2.3	19.0	2.5	15.1
Regalías/Ingresos totales (%)	0.0	0.0	0.0	0.0	57.2	26.4	61.7	16.1	0.0	2.7	0.0	48.5	22.4	44.4	14.9	59.6	22.1	60.7	23.0
Sostenibilidad de la deuda pública de la entidad: Servicio de deuda/ahorro corriente	-0.9	-0.6	-3.1	-0.6	-1.5	0.8	-2.1	-1.5	-0.9	-0.8	-0.6	-3.7	0.0	-2.9	-4.5	-4.5	0.0	8.7	
Total pagos de capital/Gastos totales (%)	74.7	41.4	70.4	75.3	63.0	79.5	71.9	44.0	78.9	47.8	77.7	67.2	81.9	65.6	50.8	76.0	84.0	76.0	

**Gráfico 15b**

**Capacidad de Ahorro - 1999**



### **Desempeño Fiscal del Departamento**

En el departamento del Casanare la participación de las regalías dentro de los ingresos totales es aún más significativa que en los municipios, aunque con variaciones en los años intermedios esta participación pasó del 70% en 1996 al 74% en el 2000 en el departamento de Casanare (ver cuadro 18). Esta alta participación de las regalías significa que la dependencia de este departamento de las transferencias del nivel nacional es menor que en departamentos como Sucre y Vichada, en Casanare las transferencias representan el 20% del ingreso total en 1999 mientras esta participación es del 64% y 83% respectivamente en los otros dos departamentos.

**Cuadro 18**

Participación Regalías en Ingresos Totales			
Departamento del Casanare			
Año	I. Total	Regalías	Miles de pesos Participación
1996	90,794,675	63,492,584	70%
1997	190,194,045	79,796,576	42%
1998	269,299,767	84,239,768	31%
1999	185,856,034	115,684,483	62%
2000	274,128,530	203,611,893	74%

Fuente: Secretaría de Hacienda - Departamento de Casanare

El cuadro 19 nos muestra los resultados encontrados al estimar 29 indicadores fiscales, similares a los municipales pero que incluyen nuevos en especial los relacionados con los principales tributos del departamento. Estos indicadores se compararon con los de Sucre y Casanare y con el promedio de todos los departamentos del país así como con el promedio de los nuevos departamentos. Los resultados son muy similares a los encontrados en el nivel local.



En primer lugar, es importante notar que los gastos corrientes en el Casanare son superiores a sus ingresos corrientes (tributarios y no tributarios); por ejemplo fueron 3 veces superiores a los ingresos corrientes en 1998 y más del doble en 1999. Con esto se muestra que el departamento gasta mucho mas de lo que puede autofinanciar con sus ingresos propios generando una situación de déficit corriente que es permanente y muy inflexible a la baja. Es especialmente preocupante que el departamento no se encuentra en capacidad de autofinanciar su inversión pero además que dependa de las regalías para financiar gran parte de su gasto de funcionamiento. Pero más preocupante aún, sus indicadores fiscales son peores que los de otros departamentos y que los del promedio nacional. Esto se explica igualmente por el aumento de los gastos de funcionamiento y del alto nivel de inversiones que se ejecutó en los últimos años.

Segundo, al igual que en el nivel municipal el crecimiento del endeudamiento con el sector financiero es uno de los principales problemas identificado en el departamento. El indicador de sostenibilidad de la deuda confirma la tendencia a endeudarse que tienen los departamentos que reciben regalías.

Tercero, se ratifica que el incremento de las regalías se complementa con un aumento de los tributos departamentales, aunque su crecimiento es menor que el encontrado en los tributos locales. La dependencia de las regalías es muy alta, a pesar del incremento en tributación departamental. Sinembargo, se encuentra que los indicadores de sostenibilidad fiscal arrojan unos muy malos resultados al compararlos con otros departamentos. A diferencia de Sucre y Vichada se encuentra que no se genera ahorro corriente y por el contrario se contrata endeudamiento o se destina las regalías para financiar su gasto corriente. Se concluye que es igualmente necesario controlar el crecimiento de los gastos de funcionamiento y del endeudamiento para que las finanzas del departamento se ajusten a una senda de sostenibilidad fiscal en el largo plazo<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> El anexo 4 nos muestra en detalle la simulaciones simulaciones fiscales adelantas para este trabajo.

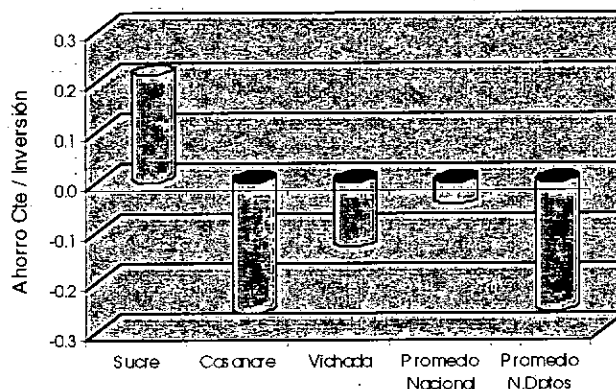
**Cuadro 19**  
**Indicadores financieros Departamentales**

	1998			1999				
	Sucre	Casanare	Vichada	Sucre	Casanare	Vichada	Promedio Nacional	Promedio N.Dptos
Dependencia de transferencias de la Nación [Transf. Tot./Ingresos Totales] *** Transferencias no incluyen regalías ni cofinanc. (%)	80.6	24.0	85.7	63.6	20.1	83.1	58.1	56.0
Gastos corrientes/Ingresos corrientes	0.5	3.6	0.7	0.4	2.2	2.5	1.2	2.2
Gastos corrientes/Ingresos propios	0.7	4.3	1.2	0.4	2.2	2.5	1.4	2.6
Gastos de funcionamiento/Ingresos propios	0.6	1.8	1.2	0.3	1.0	2.5	1.2	2.2
Gastos totales/Ingresos totales	1.0	1.1	1.3	0.6	1.0	0.8	1.0	1.0
Recaudo cerveza/Ingresos corrientes (%)	18.2	50.6	8.3	17.8	22.4	12.7	24.9	24.1
Recaudo licores/Ingresos corrientes (%)	29.7	13.6	3.5	30.6	5.7	8.5	16.9	12.7
Recaudo cigarrillos y tabaco/Ingresos corrientes (%)	2.2	5.4	1.9	6.8	3.2	18.9	11.0	12.2
Recaudo registro y anotación/Ingresos corrientes (%)	2.2	4.5	0.0	2.3	1.7	0.0	4.6	1.1
Recaudo timbre vehículos/Ingresos corrientes (%)	1.8	1.6	0.0	3.2	0.9	0.0	3.6	0.1
Otros recaudos tributarios /Ingresos corrientes (%)	1.1	0.0	0.0	3.9	2.0	1.2	6.8	4.1
Ingresos tributarios/Ingresos totales (%)	12.1	7.7	2.2	12.2	5.3	2.5	19.3	12.8
Ingresos no tributarios/Ingresos totales (%)	4.0	1.0	7.5	6.5	9.5	3.5	7.2	4.9
Ingresos propios/Ingresos totales (%)				18.7	14.8	5.9	26.4	17.7
Regalías/Ingresos totales (%)	1.6	66.6	3.7	1.8	64.3	0.0	10.0	21.8
Cofinanciación/Ingresos totales (%)	0.0	0.7	0.0	3.6	0.5	0.0	1.7	1.7
Gastos de funcionamiento/Gastos totales (%)	9.2	14.3	8.5	8.7	14.8	17.7	24.5	28.0
Servicios personales/Gastos totales (%)	8.1	9.6	7.2	5.4	7.4	15.5	12.5	16.5
Gastos generales/Gastos totales (%)	1.0	4.6	1.3	1.5	7.3	2.2	6.0	4.9
Transferencias pagadas por la entidad/Gastos totales (%)	0.1	0.1	0.0	1.8	0.0	0.0	6.1	6.6
Intereses de deuda pagados/Gastos totales (%)	2.0	18.6	0.0	1.9	17.3	0.0	6.6	4.9
Total pagos de capital/Gastos totales (%)	88.8	67.1	91.5	89.4	67.9	82.3	68.8	67.2
Formación bruta de capital fijo/Gastos totales (%)	35.5	19.4	28.2	4.0	28.7	9.2	8.7	19.2
Otros pagos de capital/Gastos totales (%)	53.3	47.7	63.4	85.4	39.2	73.2	60.1	48.0
Capacidad de ahorro: Ahorro corriente/Ingresos corrientes	0.5	-2.6	0.3	0.6	-1.2	-1.5	-0.2	-1.2
Autofinanciación de la inversión: Ahorro corriente/pagos de capital	0.1	-0.4	0.0	0.2	-0.3	-0.1	0.0	-0.3
Sostenibilidad de la deuda pública de la entidad: Servicio de deuda/ahorro corriente	0.2	-0.8	0.1	0.1	-1.1	-0.1	0.4	-0.8
Déficit Corriente/Ingresos Corrientes (%)				64.4	-123.2	-151.6	-23.8	-122.8
Déficit Total/Ingresos Totales (%)				36.2	-2.8	15.6	-0.9	-2.4

Fuente: Cálculos DDT-DNP Con base en las ejecuciones presupuestales reportadas por los departamentos a la CGR, 1999

**Gráfico 17**

**Autofinanciación de la Inversión (1999)**



Se concluye que el desempeño fiscal del departamento y los municipios tiene las siguientes características:

- Los recursos de inversión per capita son los más altos del país, esta supera en mas de 30 veces a las de departamentos como Choco o el mismo Vichada. Esto se explica por el gran aumento no sólo de las transferencias sino también del recaudo. del impuesto de industria y comercio. En definitiva no hay pereza fiscal, sino por el contrario un auge de los impuestos, relacionados con las empresas petroleras y sus contratistas.
- El departamento invierte un monto similar al de Cundinamarca, un departamento cuya población es 9 veces más grande, superior a Santander y solo superado por Antioquía. Además los municipios de Tauramena y Aguazul invierten mas que ciudades intermedias mucho más grandes que ellas. El aumento en los ingresos locales llega además a otros municipios del departamento, 7 en total.
- La situación fiscal de los municipios no petroleros tiende a empeorar en el tiempo. El análisis con los indicadores fiscales nos muestra los territorios petroleros empeoran su situación fiscal pues al mismo tiempo que se incrementan los recursos, los gastos igualmente aumentan, se endeudan y se genera una alta dependencia de los recursos de regalías. Una gran descolgada de los precio del crudo o un cese de las exportaciones llevaría en el muy corto plazo a una situación de insolvencia fiscal muy aguda. Lo que sucede actualmente en el Arauca es el mejor ejemplo.
- Yopal tiene una mejor situación fiscal sin embargo se une al deterioro progresivo de las finanzas a lo largo de la década de los años noventa.

#### **Comparación de la Inversión entre un municipio petrolero y uno no petrolero**

A continuación se presentan los resultados de una comparación de la estructura del gasto entre un municipio petrolero y otro que no es. La tabla 4 compara la inversión realizada en Aguazul con un municipio de mayor tamaño que recibe un pequeño monto de regalías directas. El municipio seleccionado es Chaparral, que tiene

aproximadamente 50.000 habitantes y se encuentra ubicado en el departamento del Tolima los resultados son interesantes.

En primer lugar se muestra que el municipio de Aguazul invierte en cada uno de los sectores del gasto por lo menos 9 veces más de lo invertido en Chaparral. Este resultado es esperado, puesto que las las regalías permiten una inversión adicional en el municipio productor, sin embargo lo importante es identificar si estos recursos realizan inversión en infraestructura y otros sectores sociales diferentes a salud y educación y además si esta inversión esta es de buena calidad.

Segundo, los sectores más beneficiados en Aguazul con los recursos de regalías son los de Agua Potable y Saneamiento Básico, y el denominado “otros programas sociales” dentro del cuál el rubro más importante lo constituyen los proyectos de vivienda de interés social. En comparación con el municipio de Chaparral se encuentra que los recursos invertidos en Aguazul superan en 16 y 52 veces respectivamente la inversión realizada en estos dos sectores (Saneamiento básico y Vivienda) por el municipio de Chaparral. Los recursos de regalías favorecen en segundo lugar la inversión en los sectores de Vías, Electrificación, y Agricultura y Medio Ambiente; generando una inversión total en estos sectores hasta 14 veces superior a la registrada en el municipio de Chaparral.

Tercero, se encuentra que en sectores como Salud y Educación, prioritarios en la asignación de recursos de los Ingresos Corrientes de la Nación, la inversión realizada con regalías supera la ejecutada con estos recursos transferidos por la Nación. Este alto volumen de recursos en salud y educación puede significar que no se asignan los recursos en forma eficiente. Hay doble financiación del mismo objetivo. Adicionalmente, el ingreso por regalías le permite al municipio de Aguazul ejecutar una inversión, visiblemente superior a la realizada en el municipio de Chaparral, en programas destinados a fortalecer la gestión pública en el municipio.

Las regalías han contribuido en el municipio de Aguazul a planificar obras y proyectos de largo plazo como vías, proyectos de energía eléctrica, plantas de tratamiento de agua potable, entre otros; los cuales debido a su alto costo no se incluyen como parte importante dentro de los programas de inversión de Chaparral ya que son sectores que no quedaron apropiadamente financiados dentro del proceso de descentralización<sup>28</sup>. Por último, se debe mencionar que son muy pocas las evaluaciones que se han adelantado sobre la calidad de las inversiones financiadas con regalías; el trabajo de Fedesarrollo (2000) muestra que en la mayoría de los municipios productores se han presentado problemas por incumplimiento de las obras y por esto muchas se encuentran sin terminar igualmente se financiaron obras, por financiar obras que no son prioritarias y, por ejecutar cada vez más inversión en proyectos por fuera de los sectores que se considera gasto social.

#### **Tabla 4**

---

<sup>28</sup> La Ley 60 de 1993 no realiza una asignación específica de recursos para estos sectores.

Comparación Inversión Ejecutada (1999)				
		Aguazul		Chaparral
Total Inversión		34,241,530		4,726,727
<b>01</b>	<b>Educación</b>	<b>3,796,082</b>	<b>100%</b>	<b>1,194,162</b> <b>100%</b>
011	PICN	1,571,841	41%	1,175,126 98%
012	Regalías	2,212,795	58%	0%
013	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	11,446	0%	19,036 2%
<b>02</b>	<b>Salud</b>	<b>3,085,860</b>	<b>100%</b>	<b>1,686,898</b> <b>100%</b>
021	PICN	1,122,036	36%	912,079 54%
022	Regalías	1,675,157	54%	0%
023	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	288,667	9%	774,819 46%
<b>03</b>	<b>Recreación y Deporte</b>	<b>1,373,493</b>	<b>100%</b>	<b>119,516</b> <b>100%</b>
031	PICN	169,948	12%	119,516 100%
032	Regalías	631,818	46%	0%
033	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	571,727	42%	0%
<b>04</b>	<b>Cultural</b>	<b>294,163</b>	<b>100%</b>	<b>74,100</b> <b>100%</b>
041	PICN	113,163	38%	74,100 100%
042	Regalías	146,000	50%	0%
043	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	35,000	12%	0%
<b>05</b>	<b>Aqua Potable y Saneamiento Básico</b>	<b>8,123,845</b>	<b>100%</b>	<b>466,162</b> <b>100%</b>
051	PICN	1,341,483	17%	453,652 97%
052	Regalías	5,328,673	66%	0%
053	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	1,453,689	18%	12,510 3%
<b>06</b>	<b>Fortalecimiento de la Gestión</b>	<b>988,639</b>	<b>100%</b>	<b>42,733</b> <b>100%</b>
061	PICN	9,850	1%	42,733 100%
062	Regalías	962,089	97%	0%
063	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	16,700	2%	0%
<b>07</b>	<b>Obras Equipamiento Bienestar Social</b>	<b>908,101</b>	<b>100%</b>	<b>103,320</b> <b>100%</b>
071	PICN	114,138	13%	7,043 7%
072	Regalías	544,216	60%	0%
073	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	249,747	28%	96,277 93%
<b>08</b>	<b>Vías</b>	<b>4,715,638</b>	<b>100%</b>	<b>559,928</b> <b>100%</b>
081	PICN	212,332	5%	225,030 40%
082	Regalías	3,362,627	71%	87,466 16%
083	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	1,140,679	24%	247,432 44%
<b>09</b>	<b>Electrificación</b>	<b>3,028,582</b>	<b>100%</b>	<b>200,288</b> <b>100%</b>
091	PICN	79,395	3%	55,153 28%
092	Regalías	2,144,043	71%	63,239 32%
093	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	805,144	27%	81,896 41%
<b>10</b>	<b>Otros Programas Sociales</b>	<b>5,809,942</b>	<b>100%</b>	<b>109,795</b> <b>100%</b>
101	PICN	239,222	4%	20,796 19%
102	Regalías	4,350,912	75%	0%
103	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	1,219,808	21%	88,999 81%
<b>11</b>	<b>Agricultura y Medio Ambiente</b>	<b>2,117,185</b>	<b>100%</b>	<b>169,825</b> <b>100%</b>
111	PICN	112,921	5%	71,919 42%
112	Regalías	1,993,994	94%	0%
113	Recursos Propios, Cofinan y Crédito	10,270	0%	97,906 58%

## Un Modelo de Asignación de Recursos

Por último, se realizó un ejercicio que busca determinar el monto de recursos necesario para alcanzar un cubrimiento total en los sectores de salud, educación, energía y acueducto y alcantarillado los principales sectores del gasto social, para el total de la población del Casanare.

Inicialmente se estimó el costo de la prestación per cápita o por familia de cada uno de los cuatro servicios estimados y, se comparó con las regalías municipales, las departamentales y las transferencias que se adelantan desde la nación en 1998.

Con base en trabajo de Fedesarrollo (2.000) se estiman los costos de una cobertura del 100% con base en la siguiente información:

Niveles de cobertura iniciales por servicio y su población objetivo para 1997, costos de prestación de la mejor alternativa energética por familia, costos promedio para el tipo de acueducto y alcantarillado, costos promedio per cápita para el departamento.<sup>29</sup>

Asimismo, al cruzar la cobertura inicial con la población objetivo por servicio es posible obtener la población potencial o población por atender (Población Objetivo - Población Cubierta) para cada uno de los cuatro servicios. Con la población potencial se aplicó el costo per cápita o familia estimado por tipo de servicio. La Tabla 5 nos muestra un resumen de los principales resultados.

En primer lugar se encuentra que la atención en los cuatro servicios tendría un costo de \$63,000 millones y de los cuales \$27,000 millones serían para salud y educación. El costo en estos dos últimos servicios es anual en tanto que los \$37,000 millones de saneamiento básico son el monto de las inversiones necesarias para llegar a una cobertura de la totalidad de la población casanareña en estos servicios. A partir de este nivel de coberturas las inversiones que se deben adelantar son apenas las necesarias para el aumento de la población y los gastos de inversión de mantenimiento de las redes ya instaladas de acueducto, alcantarillado y energía eléctrica.

Con este ejercicio se muestra que todos los municipios de Casanare fácilmente podrían haber alcanzado una cobertura del 100% invirtiendo; durante dos años los recursos en un año asignados directamente a los municipios. Además, si se hubieran destinado la totalidad de regalías que recibió el departamento en 1998, las cuales sumaron \$128 mil millones, a la atención de estos sectores se habría llegado al cubrimiento total de regalías. Este escenario sería imposible de alcanzar con las transferencias del nivel nacional destinadas a la inversión social.

Esta estimación nos muestra el potencial de las regalías para atender gasto en el corto plazo en un departamento con las características del Casanare. Con base en este resultado y teniendo en cuenta que tipo de inversión ejecutan los municipios, se puede concluir que los recursos de regalías asignados prioritariamente a obras de infraestructura en estos factores pueden llegar a coberturas universales en el departamento.

## **Tabla 5**

---

<sup>29</sup> Esta información se obtiene del estudio "Impacto de las Regalías en la Inversión de las Entidades Territoriales"; elaborado en Fedesarrollo por Benavides, Carrasquilla, Zapata, Velasco y Link, mimeo, UPME, Junio de 2000.

Recursos Necesarios para Alcanzar Cobertura Total en Salud, Educación, Energía y Saneamiento Básico	
	Miles de pesos
<b>Costo de Cobertura Población Potencial - 1997</b>	
Salud y Educación	27.242.272
Todos los Sectores	<b>63.086.299</b>
<b>Regalías Directas a los Municipios</b>	
1998	30.191.395
1999	68.433.320
Suma 1998 y 1999	<b>98.624.715</b>
<b>Regalías Directas Totales</b>	
1998	<b>128.230.887</b>
<b>Transferencias 1998</b>	
Ingreso Corriente de la Nación	24.740.890
Situado Fiscal	24.421.075
Total	<b>49.161.965</b>
Fuente: Cálculo de los autores	

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

En primer lugar se debe mencionar que la actividad del sector petrolero en Colombia, de acuerdo con este estudio, tienen un impacto positivo sobre la actividad económica, un número importante de indicadores sociales y sobre las finanzas de los departamentos y municipios en donde se desarrolla la exploración o explotación de crudo o gas. Estos resultados, sin embargo deben relativizarse en la medida que se encontró en el estudio algunos impactos negativos y hay evidencia importante en otros estudios que cuestionan el manejo de las regalías y el gran alto crecimiento poblacional de estos territorios, entre otros. Igualmente hay que mencionar que hay impactos negativos no considerados como en este trabajo como el deterioro del orden público por la presencia de grupos armados y su presión tanto para la actividad económica pública como privada.

A continuación presentamos las principales conclusiones derivadas de la aplicación de la encuesta social, el balance económico y del impacto fiscal sobre el departamento y especialmente en los municipios en donde se desarrollaron los grandes proyectos de Cusiana y Cupiagua.

### **Encuesta Social.**

Las cifras de la Encuesta Social de Fedesarrollo muestran que las coberturas de servicios públicos y las tasas de escolaridad de las principales ciudades del Casanare no son muy diferentes a aquellas observadas en las principales ciudades del país. En contraste, el Índice de Calidad de Vida producido por el Departamento Nacional de Planeación con base en la información del censo del 93, y en el cual pesan de manera notable las variables de servicios públicos y educación, muestra un rezago significativo de las ciudades del Casanare respecto a las principales ciudades del país. En conjunto, estos resultados sugieren que las condiciones de vida del Casanare mejoraron de manera sustancial en los últimos años.

La calidad más que la cobertura parece ser el principal problema en materia de educación en las ciudades de Yopal, Aguazul y Tauramena. De otra parte, la informalidad de las relaciones laborales ha afectado de manera adversa las coberturas de salud y pensiones en el Casanare; las cifras muestran que las coberturas de salud son relativamente altas entre los pobres pero muy bajas entre los hogares de clase media y alta.

De otra parte, las condiciones generales del mercado laboral son, sin embargo, mejores en el Casanare que en las ciudades grandes del país: la tasa de desempleo es menor. Además, las condiciones de vida de los migrantes respecto a los nativos son mejores en el Casanare que en las ciudades grandes del país, quizás como reflejo de sus mayores niveles de educación y su mayor participación en el sector formal de la economía.

Por último, los resultados de la encuesta social confirman tendencias encontradas en el desarrollo de las variables sociales a lo largo de los últimos quince años en el departamento. Se confirma un acelerado desarrollo de las coberturas en los servicios



básicos de salud y educación; así como de los principales servicios públicos domiciliarios. A finales de la década de los años noventa se encuentra que El Yopal como ciudad capital esta más cerca de las principales cuatro ciudades del país que de capitales más pequeñas y atrasadas como Sincelejo.

### **Actividad Económica**

En general, se encuentra que el departamento tiene una gran dependencia de la actividad petrolera y que su peso muy posiblemente será cada vez mayor dado el alto nivel de exploración de nuevos pozos y campos que actualmente se adelanta. El futuro del Casanare esta signado por la exploración y explotación recursos de sus energéticos. El alto crecimiento de la población en la región se explica por el empleo generado en forma directa e indirecta por los proyectos petroleros. Esto se ratifica con el gran crecimiento de la actividad económica e industrial que se manifiesta en el registro comercial de nuevas empresas y el alto consumo de energía eléctrica. De otra parte se ratificó que el salario petrolero es muy importante al compararlo con otras actividades económicas en la región y, que su gran diferencia hace que permanezca en el tiempo un gran interés por estar vinculado con el sector así sea en forma temporal. La migración a la región esta relacionada con el salario petrolero.

Por último, es interesante anotar que si bien la actividad petrolera desplazó al sector agropecuario, el mismo no tuvo un gran deterioro. El efecto negativo se concentró básicamente en la producción de papa, yuca y la caña panelera. En tanto que la ganadería y la palma africana por el contrario crecieron en términos reales en los últimos años. No se puede afirmar que en el Casanare hay un desplazamiento generalizado de la actividad económica por efecto de la producción de crudo y gas.

**El Desempeño fiscal** de las entidades territoriales se caracterizo durante el periodo analizado así. Primero, los recursos públicos de inversión per capita son los más altos del país; por ejemplo, estos superan en mas de 30 veces a las de departamentos como Choco o el mismo Vichada. En definitiva no hay pereza fiscal, sino por el contrario un auge de los impuestos, relacionados con las empresas petroleras y sus contratistas. Las regalías son sin embargo la mayor fuente de recursos públicos. El nivel de inversiones que se ejecutan es tan alto que el Casanare invierte un monto similar al de Cundinamarca, un departamento cuya población es 9 veces más grande, es superior a la Santander y solo superado por Antioquía. En los municipios los resultados son similares, Tauramena y Aguazul invierten mas que ciudades intermedias mucho más grandes que ellas.

Segundo, La situación fiscal de los municipios petroleros tiende a empeorar en el tiempo. Se encuentra que al mismo tiempo que se incrementan los recursos, los gastos de funcionamiento aumentan a un ritmo superior, esto hace que no generen ahorro corriente y por el contrario dependan cada vez más de las regalías. Una gran descolgada de los precio del crudo o un cese de las exportaciones llevaría en el muy corto plazo a una situación de insolvencia fiscal muy aguda. Lo que sucede actualmente en el Arauca es el mejor ejemplo.

Además se encontró que el departamento y los municipios estudiados apalancaron endeudamiento a partir de las regalías. Por último, El Yopal tiene una mejor situación fiscal que los demás municipios, sin embargo se une al deterioro progresivo de las finanzas a lo largo de la década de los años noventa.

## **RECOMENDACIONES.**

### Social.

- Concentrar el gasto de las regalías en los principales sectores del gasto social, coberturas universales de estos servicios tienen un impacto positivo y de largo plazo sobre la calidad de vida de los casanareños.
- Controlar y focalizar el gasto social mediante una mayor participación de la comunidad. Esta garantiza transparencia y una mejor rendición de cuentas por la utilización de estos recursos; este trabajo se debe adelantar en forma concertada entre las autoridades locales y las empresas del sector.
- La aplicación de la encuesta social es una línea de base comparable muy útil para medir en el largo plazo el impacto de la actividad petrolera sobre los ciudadanos del Casanare; se recomienda una aplicación periódica (cada dos años).

### No lo Fiscal y Financiero.

- Ser muy prudentes en manejo de los recursos excepcionales, como las regalías, pues la destorcida petrolera puede ser muy fuerte para las entidades territoriales: Un fuerte control de los gastos de funcionamiento, un manejo cauteloso del endeudamiento y una concentración de las inversiones financiadas con regalías en los sectores básicos del gasto social.
- Preferentemente concentrar la inversión en obras de infraestructura y equipamiento urbano
- Ahorrar es una buena opción, más FAEP y ahorro voluntario.
- Definitivamente no financiar gasto corriente con regalías.
- Por último, diseñar un mecanismo para adelantar regalías futuras en los municipios en donde se desarrollen grandes campo petroleros.

Wilson, W.J., 1996, WHEN THE WORK DISAPPEARS: THE WORLD OF THE NEW URBAN POOR. Random House, New York.

McPhail, Kathryn, "Los proyectos en los sectores del petróleo, el gas y la minería pueden contribuir al desarrollo, en Finanzas y Desarrollo, FMI, diciembre de 2000

McPhail, Kathryn y Davy, Aidan, "Integrating Social Concerns into Private Sector Decision Making", World Bank discussion paper #384, Washington, D. C.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, noviembre de 1999. "Anuario Estadístico 1998".

Revista del Banco de la República. Volumen LXVI, abril 1993, número 786.

Zapata, J.G. y Arregocés, A., "Colombia – Planning the development of municipalities with booms of non-renewable natural resources", mimeo, Fedesarrollo , Bogotá, diciembre, 2,000.

**ANEXO 1**  
**FORMULARIO ENCUESTA**



## ENCUESTA DE COYUNTURA SOCIAL ETAPA 4 - CASANARE

### CONFIDENCIAL

La información suministrada será tratada con total confidencialidad y sólo será utilizada con fines estadísticos

### I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

No. FORMULARIO

☐ DE ☐

Municipio	101	<input type="text"/>		
Datos de la muestra	102	Estrato <input type="checkbox"/>	Vivienda <input type="checkbox"/>	Hogar <input type="checkbox"/>
Nombre del jefe del hogar	103	<input type="text"/>		
Dirección	104	<input type="text"/>		
Código del encuestador y supervisor	105	Código del encuestador <input type="text"/>	Código del supervisor <input type="text"/>	
Fecha de la encuesta	106	Día <input type="text"/>	Mes <input type="text"/>	
Resultados de la encuesta	107	<input type="checkbox"/> (Codifique como: 1 = Completa; 2 = Incompleta; 3 = Rechazo; 4 = Vivienda desocupada; 5 = Otro; 6 = Ausente)		

### II. TIPO DE VIVIENDA Y SERVICIOS DEL HOGAR

Tipo de vivienda	201	Casa 1 <input type="checkbox"/>	Apartamento 2 <input type="checkbox"/>	Cuarto (s) 3 <input type="checkbox"/>	Otro 4 <input type="checkbox"/>
¿Cuál es el material predominante de los pisos de la vivienda?	202	Tierra 1 <input type="checkbox"/> Madera burda, tabla o tablón 2 <input type="checkbox"/> Cemento 3 <input type="checkbox"/> Baldosa, vinilo y tableta 4 <input type="checkbox"/> Alfombra, mármol, madera pulida 5 <input type="checkbox"/>			
¿Cuántos grupos de personas (hogares) preparan los alimentos por separado en esta vivienda?	203	<input type="text"/>			
¿Cuántas personas forman parte de este hogar?	204	<input type="text"/>			
¿De cuántos cuartos, incluyendo sala-comedor, dispone este hogar? (Excluya cocinas, baños, garajes y cuartos destinados a negocio)	205	<input type="text"/>			
¿En cuántos cuartos duermen las personas de este hogar?	206	<input type="text"/>			
¿Cuál es la principal fuente de abastecimiento del agua que utilizan los miembros de este hogar para lavarse las manos y lavar los platos?	207	Red pública (acueducto) 11 <input type="checkbox"/> Acueducto privado 12 <input type="checkbox"/> Pila pública 21 <input type="checkbox"/> Pozo o aljibe 22 <input type="checkbox"/> Río, acequia, manantial 31 <input type="checkbox"/> Ca2mión, tanque aguatero 41 <input type="checkbox"/> Agua lluvia 51 <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? <input type="text"/> 96 <input type="checkbox"/>			
¿Cuánto tiempo se gasta en ir allá a recoger agua y volver?	208	Minutos <input type="text"/> En el sitio 996			

¿Consiguen el agua para beber de la misma fuente?	209	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Pase a 211)	No 2 <input type="checkbox"/>																					
¿Cuál es la principal fuente de abastecimiento del agua que usan para beber?	210	Red pública (acueducto) 11 <input type="checkbox"/> Acueducto privado 12 <input type="checkbox"/> Pila pública 21 <input type="checkbox"/> Pozo o aljibe 22 <input type="checkbox"/> Río, acequia, manantial 31 <input type="checkbox"/> Camión, tanque aguatero 41 <input type="checkbox"/> Agua lluvia 51 <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ 96 <input type="checkbox"/>																						
¿Con qué clase de servicio sanitario cuenta el hogar?	211	Inodoro conectado al alcantarillado 11 <input type="checkbox"/> Inodoro conectado al pozo séptico 12 <input type="checkbox"/> Letrina (pozo negro, hoyo) 21 <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ 96 <input type="checkbox"/> No tiene sanitario (Pase a 213) 31 <input type="checkbox"/>																						
¿Comparte el servicio sanitario con otras familias de esta vivienda?	212	Sí 1 <input type="checkbox"/>	No 2 <input type="checkbox"/>																					
¿Cuál es el combustible que utilizan más frecuentemente para cocinar?	213	Gas 01 <input type="checkbox"/> Gasolina 02 <input type="checkbox"/> Cocinol 03 <input type="checkbox"/> Luz eléctrica 04 <input type="checkbox"/> Lena 05 <input type="checkbox"/> Carbón 06 <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ 96 <input type="checkbox"/>																						
¿Tiene su hogar?	214	<table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th>Sí</th> <th>No</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a. Teléfono</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>b. Luz eléctrica</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>c. Radio</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>d. Televisión</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>e. Nevera</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>f. Aire acondicionado</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>		Sí	No	a. Teléfono	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	b. Luz eléctrica	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	c. Radio	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	d. Televisión	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	e. Nevera	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	f. Aire acondicionado	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	
	Sí	No																						
a. Teléfono	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																						
b. Luz eléctrica	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																						
c. Radio	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																						
d. Televisión	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																						
e. Nevera	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																						
f. Aire acondicionado	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																						

## A. NEGOCIO DEL HOGAR

¿Algún miembro del hogar tiene un negocio (Taller, tienda, venta de alimentos, almacén etc.) de su propiedad o en asocio con otras personas?	215	Sí 1 <input type="checkbox"/>	No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 301)
¿El negocio funciona en esta vivienda?	216	Sí 1 <input type="checkbox"/>	No 2 <input type="checkbox"/>

# A. NEGOCIO DEL HOGAR (Continuación)

¿El negocio funciona en un local, cuarto o pieza destinado exclusivamente a este fin?	217	Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/>
¿A qué actividad se dedica este negocio?	218	Comercio 1 <input type="checkbox"/> Industria 2 <input type="checkbox"/> Servicios 3 <input type="checkbox"/>
¿Cuántas personas trabajan en este negocio?	219	Personas del hogar <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Otras personas <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
¿Cuál es la ganancia promedio mensual de este negocio?	220	\$ <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
¿Cuántos años hace que tiene este negocio?	221	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

### III. CONDICIONES GENERALES DEL HOGAR

#### A. CONDICIONES DE BIENESTAR

301			302			
	Sí 1	No 2		Mejoró 1	Igual 2	Empeoró 3
a. ¿Su empleo o actividad principal le proporciona las condiciones económicas que usted considera necesarias para su bienestar y el de su familia?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	a. ¿Cree usted que estas condiciones han mejorado, permanecido igual o empeorado con respecto a hace seis meses?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. ¿Considera usted que este país ofrece suficientes oportunidades para el desarrollo suyo y de los miembros de su hogar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	b. ¿Estas oportunidades han mejorado, permanecido igual o empeorado con respecto a hace seis meses?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. ¿Usted se encuentra a gusto (está amañado) en esta ciudad?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	c. ¿Esta situación (gusto o disgusto) en esta ciudad ha mejorado, permanecido igual o empeorado con respecto a hace seis meses?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¿Se siente seguro en esta ciudad?	303	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Pase a 305)	No 2 <input type="checkbox"/>																											
¿Cuál es la principal causa por la cual se siente inseguro en esta ciudad?	304	Vigilancia deficiente 1 <input type="checkbox"/> Delincuencia común 2 <input type="checkbox"/> Presencia de grupos o establecimientos que generan desconfianza o alteran el orden público 3 <input type="checkbox"/> Conflictos políticos y sociales 4 <input type="checkbox"/> Zona de alto riesgo por inundaciones, deslizamientos o derrumbes 5 <input type="checkbox"/> Alumbrado público deficiente 6 <input type="checkbox"/> Otra ¿Cuál? _____ 7 <input type="checkbox"/>																												
¿Durante los últimos seis meses algún miembro del hogar fue víctima de algún delito?	305	<table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th>Sí</th> <th>No</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a. Ninguno</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>(Pase a 308)</td> </tr> <tr> <td>b. Estafa o engaño</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>c. Robo, atraco o hurto</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>d. Lesiones personales</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>e. Asesinato</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>f. Secuestro</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>g. Chantaje o extorsión</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>h. Otro _____</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>			Sí	No	a. Ninguno	1 <input type="checkbox"/>	(Pase a 308)	b. Estafa o engaño	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	c. Robo, atraco o hurto	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	d. Lesiones personales	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	e. Asesinato	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	f. Secuestro	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	g. Chantaje o extorsión	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	h. Otro _____	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>
	Sí	No																												
a. Ninguno	1 <input type="checkbox"/>	(Pase a 308)																												
b. Estafa o engaño	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												
c. Robo, atraco o hurto	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												
d. Lesiones personales	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												
e. Asesinato	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												
f. Secuestro	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												
g. Chantaje o extorsión	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												
h. Otro _____	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												
¿Qué hicieron frente a estos hechos violentos?	306	<table border="0"> <thead> <tr> <th></th> <th>Sí</th> <th>No</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a. Nada</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>(Continúe en 307)</td> </tr> <tr> <td>b. No sabe</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>(Pase a 308)</td> </tr> <tr> <td>c. Denuncia antes las autoridades</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>d. Denuncia ante otros organismos</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>e. Respondieron por su cuenta</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>f. Contrataron vigilancia o ayuda privada</td> <td>1 <input type="checkbox"/></td> <td>2 <input type="checkbox"/></td> </tr> </tbody> </table>			Sí	No	a. Nada	1 <input type="checkbox"/>	(Continúe en 307)	b. No sabe	1 <input type="checkbox"/>	(Pase a 308)	c. Denuncia antes las autoridades	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	d. Denuncia ante otros organismos	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	e. Respondieron por su cuenta	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	f. Contrataron vigilancia o ayuda privada	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>						
	Sí	No																												
a. Nada	1 <input type="checkbox"/>	(Continúe en 307)																												
b. No sabe	1 <input type="checkbox"/>	(Pase a 308)																												
c. Denuncia antes las autoridades	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												
d. Denuncia ante otros organismos	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												
e. Respondieron por su cuenta	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												
f. Contrataron vigilancia o ayuda privada	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>																												



## A. CONDICIONES DE BIENESTAR *(Continuación)*

¿Por qué no presentó denuncia ante las autoridades?	307	El caso era leve	1	<input type="checkbox"/>
		No sabía como hacerlo	2	<input type="checkbox"/>
		Le hubiera tomado demasiado tiempo	3	<input type="checkbox"/>
		No hubiera servido para nada	4	<input type="checkbox"/>
		Intentó, pero no pudo hacerlo	5	<input type="checkbox"/>
		Otra, ¿Cuál? _____	6	<input type="checkbox"/>

## B. CONDICIONES ECONÓMICAS

### B1. GENERALES

¿Cómo calificaría en general su situación económica actual y la de su familia?	308	Muy buena 1 <input type="checkbox"/> Buena 2 <input type="checkbox"/> Regular 3 <input type="checkbox"/> Mala 4 <input type="checkbox"/> Muy mala 5 <input type="checkbox"/> NS/NR 6 <input type="checkbox"/>
¿Considera usted que la situación económica de su familia es mejor, igual o peor que hace seis meses?	309	Mejor 1 <input type="checkbox"/> Igual 2 <input type="checkbox"/> Peor 3 <input type="checkbox"/> NS/NR 4 <input type="checkbox"/>
Y en los próximos seis meses ¿cree que su situación económica y la de su familia será mejor, igual o peor que la que tiene hoy?	310	Mejor 1 <input type="checkbox"/> Igual 2 <input type="checkbox"/> Peor 3 <input type="checkbox"/> No sabe 4 <input type="checkbox"/>
Considerando el desempleo actual y pensando en usted y las personas de su hogar, usted diría que: <i>(Entrevistador lea todas las preguntas)</i>	311	a. Tiene mucho miedo de ser afectado por el desempleo 1 <input type="checkbox"/> b. Tiene poco miedo de ser afectado por el desempleo 2 <input type="checkbox"/> c. No tiene miedo de ser afectado por el desempleo 3 <input type="checkbox"/>

## B. CONDICIONES ECONÓMICAS

### B2. AHORRO

¿Usted o algún miembro del hogar tienen actualmente algún ahorro?	<b>312</b>	Sí 1 <input type="checkbox"/>	No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 313)
---	------------	-------------------------------	--

### B3. CREDITO

¿Usted o algún miembro de su familia solicitaron algún crédito o préstamo en dinero en los últimos 12 meses?	<b>313</b>	Sí, se lo aprobaron 1 <input type="checkbox"/> (Pase a 323)
		Sí, pero se lo negaron 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 322)
		Sí, pero no ha obtenido respuesta 3 <input type="checkbox"/> (Pase a 324)
		No 4 <input type="checkbox"/>

### B4. VENTA DE ACTIVOS

¿Durante los últimos seis meses usted, o algún miembro de su hogar, vendió alguna propiedad o pertenencia para poder solventar sus gastos inesperados o pérdidas de ingresos?	<b>314</b>	Sí 1 <input type="checkbox"/>	No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 401)	No sabe 3 <input type="checkbox"/> (Pase a 401)
¿Qué vendieron?	<b>315</b>	a. Propiedad (terreno, casa, apartamento) 1 <input type="checkbox"/>		
		b. Vehículo 1 <input type="checkbox"/>		
		c. Acciones en la bolsa de valores 1 <input type="checkbox"/>		
		d. Bonos 1 <input type="checkbox"/>		
		e. Electrodomésticos, muebles y enseres 1 <input type="checkbox"/>		
		f. Elementos del negocio 1 <input type="checkbox"/>		
		g. Otros _____ 1 <input type="checkbox"/>		

# IV. DATOS DEMOGRAFICOS DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR

CAP.V ☐ CAP.VI y VII's años y más ☐

CAP.V ☐ CAP.VI y VII's años y más ☐

No. de orden de la persona	401	01	02
No. Orden núcleo familiar	402	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Nombres y apellidos	403	<input type="text"/>	
Registre el número de orden de la persona que proporcionó la mayor parte de la información <input type="checkbox"/>			

Parentesco con el jefe de hogar	404	Jefe del hogar	1 <input type="checkbox"/>	Jefe del hogar	1 <input type="checkbox"/>
		Esposó (a), cónyuge del jefe o compañero (a)	2 <input type="checkbox"/>	Esposó (a), cónyuge del jefe o compañero (a)	2 <input type="checkbox"/>
		Hijo (a) del jefe	3 <input type="checkbox"/>	Hijo (a) del jefe	3 <input type="checkbox"/>
		Hermano (a) del jefe	4 <input type="checkbox"/>	Hermano (a) del jefe	4 <input type="checkbox"/>
		Padre o madre del jefe	5 <input type="checkbox"/>	Padre o madre del jefe	5 <input type="checkbox"/>
		Nuera o yerno del jefe	6 <input type="checkbox"/>	Nuera o yerno del jefe	6 <input type="checkbox"/>
		Otros parientes del jefe	7 <input type="checkbox"/>	Otros parientes del jefe	7 <input type="checkbox"/>
		Otros no parientes del jefe	8 <input type="checkbox"/>	Otros no parientes del jefe	8 <input type="checkbox"/>
Parentesco con el jefe de núcleo	405	Jefe del hogar	1 <input type="checkbox"/>	Jefe del hogar	1 <input type="checkbox"/>
		Esposó (a), cónyuge del jefe o compañero (a)	2 <input type="checkbox"/>	Esposó (a), cónyuge del jefe o compañero (a)	2 <input type="checkbox"/>
		Hijo (a) del jefe	3 <input type="checkbox"/>	Hijo (a) del jefe	3 <input type="checkbox"/>
		Hermano (a) del jefe	4 <input type="checkbox"/>	Hermano (a) del jefe	4 <input type="checkbox"/>
		Padre o madre del jefe	5 <input type="checkbox"/>	Padre o madre del jefe	5 <input type="checkbox"/>
		Nuera o yerno del jefe	6 <input type="checkbox"/>	Nuera o yerno del jefe	6 <input type="checkbox"/>
		Otros parientes del jefe	7 <input type="checkbox"/>	Otros parientes del jefe	7 <input type="checkbox"/>
		Otros no parientes del jefe	8 <input type="checkbox"/>	Otros no parientes del jefe	8 <input type="checkbox"/>
¿Es hombre o mujer?	406	Hombre 1 <input type="checkbox"/> Mujer 2 <input type="checkbox"/>	Hombre 1 <input type="checkbox"/> Mujer 2 <input type="checkbox"/>		
¿Cuántos años cumplidos tiene? (Si tiene menos de 1 año registre 00, si tiene 98 y más anote 98)	407	<input type="text"/> (Diligencie filtros para la aplicación de los capítulos)	<input type="text"/> (Diligencie filtros para la aplicación de los capítulos)		
¿Cuál es su estado civil o conyugal actual?	408	Soltero (Pase a 410)	1 <input type="checkbox"/>	Soltero (Pase a 410)	1 <input type="checkbox"/>
		Casado	2 <input type="checkbox"/>	Casado	2 <input type="checkbox"/>
		Unión libre	3 <input type="checkbox"/>	Unión libre	3 <input type="checkbox"/>
		Separado	4 <input type="checkbox"/>	Separado	4 <input type="checkbox"/>
		Viudo	5 <input type="checkbox"/>	Viudo	5 <input type="checkbox"/>
¿Con cuántas personas usted ha convivido como pareja?	409	<input type="text"/> (Si tiene 12 años o más continúe, en caso contrario pase a 501)	<input type="text"/> (Si tiene 12 años o más continúe, en caso contrario pase a 501)		

Jefe del hogar	1 <input type="checkbox"/>	Jefe del hogar	1 <input type="checkbox"/>	Jefe del hogar	1 <input type="checkbox"/>
Esposo (a), cónyuge del jefe o compañero (a)	2 <input type="checkbox"/>	Esposo (a), cónyuge del jefe o compañero (a)	2 <input type="checkbox"/>	Esposo (a), cónyuge del jefe o compañero (a)	2 <input type="checkbox"/>
Hijo (a) del jefe	3 <input type="checkbox"/>	Hijo (a) del jefe	3 <input type="checkbox"/>	Hijo (a) del jefe	3 <input type="checkbox"/>
Hermano (a) del jefe	4 <input type="checkbox"/>	Hermano (a) del jefe	4 <input type="checkbox"/>	Hermano (a) del jefe	4 <input type="checkbox"/>
Padre o madre del jefe	5 <input type="checkbox"/>	Padre o madre del jefe	5 <input type="checkbox"/>	Padre o madre del jefe	5 <input type="checkbox"/>
Nuera o yerno del jefe	6 <input type="checkbox"/>	Nuera o yerno del jefe	6 <input type="checkbox"/>	Nuera o yerno del jefe	6 <input type="checkbox"/>
Otros parientes del jefe	7 <input type="checkbox"/>	Otros parientes del jefe	7 <input type="checkbox"/>	Otros parientes del jefe	7 <input type="checkbox"/>
Otros no parientes del jefe	8 <input type="checkbox"/>	Otros no parientes del jefe	8 <input type="checkbox"/>	Otros no parientes del jefe	8 <input type="checkbox"/>
Jefe del hogar	1 <input type="checkbox"/>	Jefe del hogar	1 <input type="checkbox"/>	Jefe del hogar	1 <input type="checkbox"/>
Esposo (a), cónyuge del jefe o compañero (a)	2 <input type="checkbox"/>	Esposo (a), cónyuge del jefe o compañero (a)	2 <input type="checkbox"/>	Esposo (a), cónyuge del jefe o compañero (a)	2 <input type="checkbox"/>
Hijo (a) del jefe	3 <input type="checkbox"/>	Hijo (a) del jefe	3 <input type="checkbox"/>	Hijo (a) del jefe	3 <input type="checkbox"/>
Hermano (a) del jefe	4 <input type="checkbox"/>	Hermano (a) del jefe	4 <input type="checkbox"/>	Hermano (a) del jefe	4 <input type="checkbox"/>
Padre o madre del jefe	5 <input type="checkbox"/>	Padre o madre del jefe	5 <input type="checkbox"/>	Padre o madre del jefe	5 <input type="checkbox"/>
Nuera o yerno del jefe	6 <input type="checkbox"/>	Nuera o yerno del jefe	6 <input type="checkbox"/>	Nuera o yerno del jefe	6 <input type="checkbox"/>
Otros parientes del jefe	7 <input type="checkbox"/>	Otros parientes del jefe	7 <input type="checkbox"/>	Otros parientes del jefe	7 <input type="checkbox"/>
Otros no parientes del jefe	8 <input type="checkbox"/>	Otros no parientes del jefe	8 <input type="checkbox"/>	Otros no parientes del jefe	8 <input type="checkbox"/>
Hombre 1 <input type="checkbox"/> Mujer 2 <input type="checkbox"/>		Hombre 1 <input type="checkbox"/> Mujer 2 <input type="checkbox"/>		Hombre 1 <input type="checkbox"/> Mujer 2 <input type="checkbox"/>	
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Diligencie filtros para la aplicación de los capítulos)		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Diligencie filtros para la aplicación de los capítulos)		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Diligencie filtros para la aplicación de los capítulos)	
Soltero (Pase a 410)	1 <input type="checkbox"/>	Soltero (Pase a 410)	1 <input type="checkbox"/>	Soltero (Pase a 410)	1 <input type="checkbox"/>
Casado	2 <input type="checkbox"/>	Casado	2 <input type="checkbox"/>	Casado	2 <input type="checkbox"/>
Unión libre	3 <input type="checkbox"/>	Unión libre	3 <input type="checkbox"/>	Unión libre	3 <input type="checkbox"/>
Separado	4 <input type="checkbox"/>	Separado	4 <input type="checkbox"/>	Separado	4 <input type="checkbox"/>
Viudo	5 <input type="checkbox"/>	Viudo	5 <input type="checkbox"/>	Viudo	5 <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Si tiene 12 años o más continúe, en caso contrario pase a 501)		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Si tiene 12 años o más continúe, en caso contrario pase a 501)		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Si tiene años o más continúe, en caso contrario pase a 501)	

## PERSONAS DE 12 AÑOS O MÁS

¿Siempre ha vivido en esta ciudad?	<b>410</b>	Sí (Pase a 501) 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/>	Sí (Pase a 501) 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/>
¿Cuántos años seguidos lleva viviendo en esta ciudad?	<b>411</b>	Número de años _____	Número de años _____
¿En dónde vivía inmediatamente antes de vivir en esta ciudad?	<b>412</b>	En otra ciudad o municipio 1 <input type="checkbox"/> En el campo 2 <input type="checkbox"/>	En otra ciudad o municipio 1 <input type="checkbox"/> En el campo 2 <input type="checkbox"/>
¿Por qué razón se vino a vivir a esta ciudad?	<b>413</b>	Mejorar los ingresos 1 <input type="checkbox"/> Trabajo 2 <input type="checkbox"/> Estudios 3 <input type="checkbox"/> Razones familiares 4 <input type="checkbox"/> Otra ¿Cuál? _____ 5 <input type="checkbox"/>	Mejorar los ingresos 1 <input type="checkbox"/> Trabajo 2 <input type="checkbox"/> Estudios 3 <input type="checkbox"/> Razones familiares 4 <input type="checkbox"/> Otra ¿Cuál? _____ 5 <input type="checkbox"/>

## V. SALUD (Todas las personas)

¿Es usted afiliado o beneficiario de alguna entidad de la salud en la cual se deban pagar cuotas mensuales?	<b>501</b>	Sí, afiliado 1 <input type="checkbox"/> Sí, beneficiario 2 <input type="checkbox"/> Sí, no sabe 3 <input type="checkbox"/> No 4 <input type="checkbox"/>	Sí, afiliado 1 <input type="checkbox"/> Sí, beneficiario 2 <input type="checkbox"/> Sí, no sabe 3 <input type="checkbox"/> No 4 <input type="checkbox"/>
¿Cuando usted se enferma, tiene un accidente o visita al médico qué documento o carné lleva al médico o a la institución de salud para que lo atiendan? (Pedir que le muestren el carné y anotar el nombre de la institución)	<b>502</b>	a. Carné Sisben 1 <input type="checkbox"/> b. Evaluación socioeconómica 2 <input type="checkbox"/> c. Carné de ARS 3 <input type="checkbox"/> d. Carné de EPS 4 <input type="checkbox"/> e. Carné prepagada 5 <input type="checkbox"/> f. Otro ¿Cuál? _____ 6 <input type="checkbox"/> g. Ninguna 7 <input type="checkbox"/>	a. Carné Sisben 1 <input type="checkbox"/> b. Evaluación socioeconómica 2 <input type="checkbox"/> c. Carné de ARS 3 <input type="checkbox"/> d. Carné de EPS 4 <input type="checkbox"/> e. Carné prepagada 5 <input type="checkbox"/> f. Otro ¿Cuál? _____ 6 <input type="checkbox"/> g. Ninguna 7 <input type="checkbox"/>
¿Cuándo usted tiene un accidente o visita al médico ¿a qué tipo de institución acude?	<b>503</b>	Público 1 <input type="checkbox"/> Privado 2 <input type="checkbox"/>	Público 1 <input type="checkbox"/> Privado 2 <input type="checkbox"/>

Sí (Pase a 501)	1 <input type="checkbox"/>	Sí (Pase a 501)	1 <input type="checkbox"/>	Sí (Pase a 501)	1 <input type="checkbox"/>
No	2 <input type="checkbox"/>	No	2 <input type="checkbox"/>	No	2 <input type="checkbox"/>
Número de años _____		Número de años _____		Número de años _____	
En otra ciudad o municipio	1 <input type="checkbox"/>	En otra ciudad o municipio	1 <input type="checkbox"/>	En otra ciudad o municipio	1 <input type="checkbox"/>
En el campo	2 <input type="checkbox"/>	En el campo	2 <input type="checkbox"/>	En el campo	2 <input type="checkbox"/>
Mejorar los ingresos	1 <input type="checkbox"/>	Mejorar los ingresos	1 <input type="checkbox"/>	Mejorar los ingresos	1 <input type="checkbox"/>
Trabajo	2 <input type="checkbox"/>	Trabajo	2 <input type="checkbox"/>	Trabajo	2 <input type="checkbox"/>
Estudios	3 <input type="checkbox"/>	Estudios	3 <input type="checkbox"/>	Estudios	3 <input type="checkbox"/>
Razones familiares	4 <input type="checkbox"/>	Razones familiares	4 <input type="checkbox"/>	Razones familiares	4 <input type="checkbox"/>
Otra ¿Cuál? _____	5 <input type="checkbox"/>	Otra ¿Cuál? _____	5 <input type="checkbox"/>	Otra ¿Cuál? _____	5 <input type="checkbox"/>

Sí, afiliado	1 <input type="checkbox"/>	Sí, afiliado	1 <input type="checkbox"/>	Sí, afiliado	1 <input type="checkbox"/>
Sí, beneficiario	2 <input type="checkbox"/>	Sí, beneficiario	2 <input type="checkbox"/>	Sí, beneficiario	2 <input type="checkbox"/>
Sí, no sabe	3 <input type="checkbox"/>	Sí, no sabe	3 <input type="checkbox"/>	Sí, no sabe	3 <input type="checkbox"/>
No	4 <input type="checkbox"/>	No	4 <input type="checkbox"/>	No	4 <input type="checkbox"/>
a. Carné Sisben	1 <input type="checkbox"/>	a. Carné Sisben	1 <input type="checkbox"/>	a. Carné Sisben	1 <input type="checkbox"/>
b. Evaluación socioeconómica	2 <input type="checkbox"/>	b. Evaluación socioeconómica	2 <input type="checkbox"/>	b. Evaluación socioeconómica	2 <input type="checkbox"/>
c. Carné de ARS	3 <input type="checkbox"/>	c. Carné de ARS	3 <input type="checkbox"/>	c. Carné de ARS	3 <input type="checkbox"/>
d. Carné de EPS	4 <input type="checkbox"/>	d. Carné de EPS	4 <input type="checkbox"/>	d. Carné de EPS	4 <input type="checkbox"/>
e. Carné prepagada	5 <input type="checkbox"/>	e. Carné prepagada	5 <input type="checkbox"/>	e. Carné prepagada	5 <input type="checkbox"/>
f. Otro ¿Cuál? _____	6 <input type="checkbox"/>	f. Otro ¿Cuál? _____	6 <input type="checkbox"/>	f. Otro ¿Cuál? _____	6 <input type="checkbox"/>
g. Ninguna	7 <input type="checkbox"/>	g. Ninguna	7 <input type="checkbox"/>	g. Ninguna	7 <input type="checkbox"/>
Público	1 <input type="checkbox"/>	Público	1 <input type="checkbox"/>	Público	1 <input type="checkbox"/>
Privado	2 <input type="checkbox"/>	Privado	2 <input type="checkbox"/>	Privado	2 <input type="checkbox"/>

## V. SALUD (Continuación)

¿Cuándo fue la última vez que acudió a un profesional o institución de salud (hospital, clínica, centro o puesto de salud)?	504	Menos de 1 mes 1 <input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 meses 2 <input type="checkbox"/> Entre 4 y 6 meses 3 <input type="checkbox"/> Más de 6 meses y menos de 1 año 4 <input type="checkbox"/> Un año o más (Pase 508) 5 <input type="checkbox"/> Nunca (Pase 508) 6 <input type="checkbox"/>	Menos de 1 mes 1 <input type="checkbox"/> Entre 1 y 3 meses 2 <input type="checkbox"/> Entre 4 y 6 meses 3 <input type="checkbox"/> Más de 6 meses y menos de 1 año 4 <input type="checkbox"/> Un año o más (Pase 508) 5 <input type="checkbox"/> Nunca (Pase 508) 6 <input type="checkbox"/>
¿Le prestaron los servicios solicitados?	505	Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 601)	Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 601)
Considera que los servicios que le prestaron fueron:	506	Oportunos 1 <input type="checkbox"/> Demorados 2 <input type="checkbox"/>	Oportunos 1 <input type="checkbox"/> Demorados 2 <input type="checkbox"/>
Considera que la atención recibida fue:	507	Buena 1 <input type="checkbox"/> Regular 2 <input type="checkbox"/> Mala 3 <input type="checkbox"/>	Buena 1 <input type="checkbox"/> Regular 2 <input type="checkbox"/> Mala 3 <input type="checkbox"/>
¿Cuál fue la razón principal por la que no solicitó o recibió atención médica en el último año?	508	No la necesitó 1 <input type="checkbox"/> El centro de atención queda lejos 2 <input type="checkbox"/> Falta de dinero 3 <input type="checkbox"/> Considera que el servicio es malo 4 <input type="checkbox"/> Muchos trámites para la cita 5 <input type="checkbox"/>	No la necesitó 1 <input type="checkbox"/> El centro de atención queda lejos 2 <input type="checkbox"/> Falta de dinero 3 <input type="checkbox"/> Considera que el servicio es malo 4 <input type="checkbox"/> Muchos trámites para la cita 5 <input type="checkbox"/>

## VI. EDUCACIÓN

### A. PERSONAS DE 5 AÑOS Y MÁS

¿Cuál es el máximo nivel de estudios alcanzado?	601	Ninguno 1 <input type="text" value="0"/> Preescolar 2 <input type="text" value="0"/> Primaria 3 <input type="text" value="0"/> Secundaria 4 <input type="text"/> Superior pregrado 5 <input type="text" value="0"/> Superior posgrado 6 <input type="text" value="0"/>	Ninguno 1 <input type="text" value="0"/> Preescolar 2 <input type="text" value="0"/> Primaria 3 <input type="text" value="0"/> Secundaria 4 <input type="text"/> Superior pregrado 5 <input type="text" value="0"/> Superior posgrado 6 <input type="text" value="0"/>

Menos de 1 mes	1 <input type="checkbox"/>	Menos de 1 mes	1 <input type="checkbox"/>	Menos de 1 mes	1 <input type="checkbox"/>
Entre 1 y 3 meses	2 <input type="checkbox"/>	Entre 1 y 3 meses	2 <input type="checkbox"/>	Entre 1 y 3 meses	2 <input type="checkbox"/>
Entre 4 y 6 meses	3 <input type="checkbox"/>	Entre 4 y 6 meses	3 <input type="checkbox"/>	Entre 4 y 6 meses	3 <input type="checkbox"/>
Más de 6 meses y menos de 1 año	4 <input type="checkbox"/>	Más de 6 meses y menos de 1 año	4 <input type="checkbox"/>	Más de 6 meses y menos de 1 año	4 <input type="checkbox"/>
Un año o más (Pase 508)	5 <input type="checkbox"/>	Un año o más (Pase 508)	5 <input type="checkbox"/>	Un año o más (Pase 508)	5 <input type="checkbox"/>
Nunca (Pase 508)	6 <input type="checkbox"/>	Nunca (Pase 508)	6 <input type="checkbox"/>	Nunca (Pase 508)	6 <input type="checkbox"/>
Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 601)		Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 601)		Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 601)	
Oportunos 1 <input type="checkbox"/> Demorados 2 <input type="checkbox"/>		Oportunos 1 <input type="checkbox"/> Demorados 2 <input type="checkbox"/>		Oportunos 1 <input type="checkbox"/> Demorados 2 <input type="checkbox"/>	
Buena	1 <input type="checkbox"/>	Buena	1 <input type="checkbox"/>	Buena	1 <input type="checkbox"/>
Regular	2 <input type="checkbox"/>	Regular	2 <input type="checkbox"/>	Regular	2 <input type="checkbox"/>
Mala	3 <input type="checkbox"/>	Mala	3 <input type="checkbox"/>	Mala	3 <input type="checkbox"/>
(Pase a 601)		(Pase a 601)		(Pase a 601)	
No la necesitó	1 <input type="checkbox"/>	No la necesitó	1 <input type="checkbox"/>	No la necesitó	1 <input type="checkbox"/>
El centro de atención queda lejos	2 <input type="checkbox"/>	El centro de atención queda lejos	2 <input type="checkbox"/>	El centro de atención queda lejos	2 <input type="checkbox"/>
Falta de dinero	3 <input type="checkbox"/>	Falta de dinero	3 <input type="checkbox"/>	Falta de dinero	3 <input type="checkbox"/>
Considera que el servicio es malo	4 <input type="checkbox"/>	Considera que el servicio es malo	4 <input type="checkbox"/>	Considera que el servicio es malo	4 <input type="checkbox"/>
Muchos trámites para la cita	5 <input type="checkbox"/>	Muchos trámites para la cita	5 <input type="checkbox"/>	Muchos trámites para la cita	5 <input type="checkbox"/>

Ninguno	1	0		Ninguno	1	0		Ninguno	1	0	
Preescolar	2	0		Preescolar	2	0		Preescolar	2	0	
Primaria	3	0		Primaria	3	0		Primaria	3	0	
Secundaria	4			Secundaria	4			Secundaria	4		
Superior pregrado	5	0		Superior pregrado	5	0		Superior pregrado	5	0	
Superior posgrado	6	0		Superior posgrado	6	0		Superior posgrado	6	0	



## B. PERSONAS ENTRE 5 Y 25 AÑOS

¿Por qué razón no estudia actualmente?	602	Razones personales 1 <input type="checkbox"/> Razones económicas 2 <input type="checkbox"/> Razones institucionales 3 <input type="checkbox"/> Razones académicas 4 <input type="checkbox"/> Otra ¿Cuál? _____ 5 <input type="checkbox"/> <i>(Pase a 701 para los menores de 18 años, en caso contrario continúe en 709)</i>	Razones personales 1 <input type="checkbox"/> Razones económicas 2 <input type="checkbox"/> Razones institucionales 3 <input type="checkbox"/> Razones académicas 4 <input type="checkbox"/> Otra ¿Cuál? _____ 5 <input type="checkbox"/> <i>(Pase a 701 para los menores de 18 años, en caso contrario continúe en 709)</i>
¿El establecimiento donde estudia es?	603	Público 1 <input type="checkbox"/> Privado 2 <input type="checkbox"/>	Público 1 <input type="checkbox"/> Privado 2 <input type="checkbox"/>
¿Cuánto tiempo se demora en su viaje de ida y vuelta de su casa al centro educativo? <i>(Incluya tiempo de espera)</i>	604	Menos de 15 minutos 1 <input type="checkbox"/> Entre 15 y 29 minutos 2 <input type="checkbox"/> Media hora 3 <input type="checkbox"/> De 30 minutos a 1 hora 4 <input type="checkbox"/> Más de 1 hora 5 <input type="checkbox"/>	Menos de 15 minutos 1 <input type="checkbox"/> Entre 15 y 29 minutos 2 <input type="checkbox"/> Media hora 3 <input type="checkbox"/> De 30 minutos a 1 hora 4 <input type="checkbox"/> Más de 1 hora 5 <input type="checkbox"/>
¿Tuvo que cambiar de establecimiento educativo en el último año?	605	Sí 1 <input type="checkbox"/> <i>(Continúe)</i> <i>(Pase a 607 para estudiantes de primaria y secundaria. Para estudiantes de educación superior continúe en 701 si es menor de 18 años o en 709 si tiene 18 años o más)</i> No 2 <input type="checkbox"/>	Sí 1 <input type="checkbox"/> <i>(Continúe)</i> <i>(Pase a 607 para estudiantes de primaria y secundaria. Para estudiantes de educación superior continúe en 701 si es menor de 18 años o en 709 si tiene 18 años o más)</i> No 2 <input type="checkbox"/>
¿El principal motivo para cambiar de establecimiento educativo está relacionado con?	606	Aspectos económicos 1 <input type="checkbox"/> Otros 2 <input type="checkbox"/> <i>(Para estudiantes de educación superior continúe en 701 si es menor de 18 años o en 709 si tiene 18 años o más)</i>	Aspectos económicos 1 <input type="checkbox"/> Otros 2 <input type="checkbox"/> <i>(Para estudiantes de educación superior continúe en 701 si es menor de 18 años o en 709 si tiene 18 años o más)</i>

Razones personales 1 <input type="checkbox"/> Razones económicas 2 <input type="checkbox"/> Razones institucionales 3 <input type="checkbox"/> Razones académicas 4 <input type="checkbox"/> Otra ¿Cuál? _____ 5 <input type="checkbox"/> <small>(Pase a 701 para los menores de 18 años, en caso contrario continúe en 709)</small>	Razones personales 1 <input type="checkbox"/> Razones económicas 2 <input type="checkbox"/> Razones institucionales 3 <input type="checkbox"/> Razones académicas 4 <input type="checkbox"/> Otra ¿Cuál? _____ 5 <input type="checkbox"/> <small>(Pase a 701 para los menores de 18 años, en caso contrario continúe en 709)</small>	Razones personales 1 <input type="checkbox"/> Razones económicas 2 <input type="checkbox"/> Razones institucionales 3 <input type="checkbox"/> Razones académicas 4 <input type="checkbox"/> Otra ¿Cuál? _____ 5 <input type="checkbox"/> <small>(Pase a 701 para los menores de 18 años, en caso contrario continúe en 709)</small>
Público 1 <input type="checkbox"/> Privado 2 <input type="checkbox"/> Menos de 15 minutos 1 <input type="checkbox"/> Entre 15 y 29 minutos 2 <input type="checkbox"/> Media hora 3 <input type="checkbox"/> De 30 minutos a 1 hora 4 <input type="checkbox"/> Más de 1 hora 5 <input type="checkbox"/>	Público 1 <input type="checkbox"/> Privado 2 <input type="checkbox"/> Menos de 15 minutos 1 <input type="checkbox"/> Entre 15 y 29 minutos 2 <input type="checkbox"/> Media hora 3 <input type="checkbox"/> De 30 minutos a 1 hora 4 <input type="checkbox"/> Más de 1 hora 5 <input type="checkbox"/>	Público 1 <input type="checkbox"/> Privado 2 <input type="checkbox"/> Menos de 15 minutos 1 <input type="checkbox"/> Entre 15 y 29 minutos 2 <input type="checkbox"/> Media hora 3 <input type="checkbox"/> De 30 minutos a 1 hora 4 <input type="checkbox"/> Más de 1 hora 5 <input type="checkbox"/>
Sí 1 <input type="checkbox"/> (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> <small>(Pase a 607 para estudiantes de primaria y secundaria. Para estudiantes de educación superior continúe en 701 si es menor de 18 años o en 709 si tiene 18 años o más)</small>	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> <small>(Pase a 607 para estudiantes de primaria y secundaria. Para estudiantes de educación superior continúe en 701 si es menor de 18 años o en 709 si tiene 18 años o más)</small>	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> <small>(Pase a 607 para estudiantes de primaria y secundaria. Para estudiantes de educación superior continúe en 701 si es menor de 18 años o en 709 si tiene 18 años o más)</small>
Aspectos económicos 1 <input type="checkbox"/> Otros 2 <input type="checkbox"/> <small>(Para estudiantes de educación superior continúe en 701 si es menor de 18 años o en 709 si tiene 18 años o más)</small>	Aspectos económicos 1 <input type="checkbox"/> Otros 2 <input type="checkbox"/> <small>(Para estudiantes de educación superior continúe en 701 si es menor de 18 años o en 709 si tiene 18 años o más)</small>	Aspectos económicos 1 <input type="checkbox"/> Otros 2 <input type="checkbox"/> <small>(Para estudiantes de educación superior continúe en 701 si es menor de 18 años o en 709 si tiene 18 años o más)</small>

## VII. EMPLEO E INGRESOS

### A. TRABAJO INFANTIL (Personas de 5 a 17 años)

¿... Dedica alguna parte de su tiempo al cuidado de sus hermanos u otros oficios del hogar?	701	Sí 1 <input type="checkbox"/> ¿Cuánto tiempo? a. Menos de medio tiempo <input type="checkbox"/> b. Medio tiempo <input type="checkbox"/> c. La mayor parte del tiempo <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/>	Sí 1 <input type="checkbox"/> ¿Cuánto tiempo? a. Menos de medio tiempo <input type="checkbox"/> b. Medio tiempo <input type="checkbox"/> c. La mayor parte del tiempo <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/>
Actualmente... trabaja o colabora: (lea las opciones y señale una sola alternativa)	702	Un negocio o industria del hogar 1 <input type="checkbox"/> Un negocio o industria que no es el hogar 2 <input type="checkbox"/> Independiente 3 <input type="checkbox"/> No trabaja o no colabora 4 <input type="checkbox"/> (Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)	Un negocio o industria del hogar 1 <input type="checkbox"/> negocio o industria que no es el hogar 2 <input type="checkbox"/> Independiente 3 <input type="checkbox"/> No trabaja o no colabora 4 <input type="checkbox"/> (Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)
¿Normalmente cuántos días trabaja o colabora a la semana?	703	Número de días _____ por semana	Número de días _____ por semana
¿Normalmente cuántas horas trabaja o colabora al día?	704	Horas por día _____	Horas por día _____
¿Cual es la razón principal para que... trabaje o colabore?	705	a. La situación económica familiar es difícil 1 <input type="checkbox"/> b. Debe costearse el estudio 2 <input type="checkbox"/> c. Debe ayudar con los gastos de la casa 3 <input type="checkbox"/> d. Otra razón ¿Cuál? _____ 4 <input type="checkbox"/>	a. La situación económica familiar es difícil 1 <input type="checkbox"/> b. Debe costearse el estudio 2 <input type="checkbox"/> c. Debe ayudar con los gastos de la casa 3 <input type="checkbox"/> d. Otra razón ¿Cuál? _____ 4 <input type="checkbox"/>
¿Qué tipo de oficio o labor realiza?	706	a. Trabajador u operario no agrícola 1 <input type="checkbox"/> b. Comerciante y vendedor 2 <input type="checkbox"/> c. Trabajador de los servicios 3 <input type="checkbox"/> d. Otras ocupaciones 4 <input type="checkbox"/>	a. Trabajador u operario no agrícola 1 <input type="checkbox"/> b. Comerciante y vendedor 2 <input type="checkbox"/> c. Trabajador de los servicios 3 <input type="checkbox"/> d. Otras ocupaciones 4 <input type="checkbox"/>

<p>Sí 1 <input type="checkbox"/></p> <p>¿Cuánto tiempo?</p> <p>a. Menos de medio tiempo <input type="checkbox"/></p> <p>b. Medio tiempo <input type="checkbox"/></p> <p>c. La mayor parte del tiempo <input type="checkbox"/></p> <p>No 2 <input type="checkbox"/></p>	<p>Sí 1 <input type="checkbox"/></p> <p>¿Cuánto tiempo?</p> <p>a. Menos de medio tiempo <input type="checkbox"/></p> <p>b. Medio tiempo <input type="checkbox"/></p> <p>c. La mayor parte del tiempo <input type="checkbox"/></p> <p>No 2 <input type="checkbox"/></p>	<p>Sí 1 <input type="checkbox"/></p> <p>¿Cuánto tiempo?</p> <p>a. Menos de medio tiempo <input type="checkbox"/></p> <p>b. Medio tiempo <input type="checkbox"/></p> <p>c. La mayor parte del tiempo <input type="checkbox"/></p> <p>No 2 <input type="checkbox"/></p>
<p>Un negocio o industria del hogar 1 <input type="checkbox"/></p> <p>negocio o industria que no es el hogar 2 <input type="checkbox"/></p> <p>Independiente 3 <input type="checkbox"/></p> <p>No trabaja o no colabora 4 <input type="checkbox"/></p> <p>(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)</p>	<p>Un negocio o industria del hogar 1 <input type="checkbox"/></p> <p>negocio o industria que no es el hogar 2 <input type="checkbox"/></p> <p>Independiente 3 <input type="checkbox"/></p> <p>No trabaja o no colabora 4 <input type="checkbox"/></p> <p>(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)</p>	<p>Un negocio o industria del hogar 1 <input type="checkbox"/></p> <p>negocio o industria que no es el hogar 2 <input type="checkbox"/></p> <p>Independiente 3 <input type="checkbox"/></p> <p>No trabaja o no colabora 4 <input type="checkbox"/></p> <p>(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)</p>
Número de días _____ por semana	Número de días _____ por semana	Número de días _____ por semana
Horas por día _____	Horas por día _____	Horas por día _____
<p>a. La situación económica familiar es difícil 1 <input type="checkbox"/></p> <p>b. Debe costearse el estudio 2 <input type="checkbox"/></p> <p>c. Debe ayudar con los gastos de la casa 3 <input type="checkbox"/></p> <p>d. Otra razón ¿Cuál? _____ 4 <input type="checkbox"/></p>	<p>a. La situación económica familiar es difícil 1 <input type="checkbox"/></p> <p>b. Debe costearse el estudio 2 <input type="checkbox"/></p> <p>c. Debe ayudar con los gastos de la casa 3 <input type="checkbox"/></p> <p>d. Otra razón ¿Cuál? _____ 4 <input type="checkbox"/></p>	<p>a. La situación económica familiar es difícil 1 <input type="checkbox"/></p> <p>b. Debe costearse el estudio 2 <input type="checkbox"/></p> <p>c. Debe ayudar con los gastos de la casa 3 <input type="checkbox"/></p> <p>d. Otra razón ¿Cuál? _____ 4 <input type="checkbox"/></p>
<p>a. Trabajador u operario no agrícola 1 <input type="checkbox"/></p> <p>b. Comerciante y vendedor 2 <input type="checkbox"/></p> <p>c. Trabajador de los servicios 3 <input type="checkbox"/></p> <p>d. Otras ocupaciones 4 <input type="checkbox"/></p>	<p>a. Trabajador u operario no agrícola 1 <input type="checkbox"/></p> <p>b. Comerciante y vendedor 2 <input type="checkbox"/></p> <p>c. Trabajador de los servicios 3 <input type="checkbox"/></p> <p>d. Otras ocupaciones 4 <input type="checkbox"/></p>	<p>a. Trabajador u operario no agrícola 1 <input type="checkbox"/></p> <p>b. Comerciante y vendedor 2 <input type="checkbox"/></p> <p>c. Trabajador de los servicios 3 <input type="checkbox"/></p> <p>d. Otras ocupaciones 4 <input type="checkbox"/></p>

### A. TRABAJO INFANTIL (Continuación)

¿Recibe algún tipo de remuneración por la labor que realiza?	707	Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> NS/NR 3 <input type="checkbox"/>	(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)
¿Qué tipo de remuneración recibe?	708	En dinero 1 <input type="checkbox"/> En especie 2 <input type="checkbox"/> En dinero y especie 3 <input type="checkbox"/> NS/NR 4 <input type="checkbox"/>	(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)

### B. FUERZA DE TRABAJO (Personas de 12 años y más)

¿Participa en alguna de las siguientes organizaciones voluntarias o de acción comunal?	709	a. De carácter religioso 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> b. Deportivo, social y/o cultural 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> c. Cívica o asociación de barrio 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> d. Partido político 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> e. De salud o ambiental 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> f. De caridad 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> g. Otra ¿Cuál? _____ 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> h. Ninguna 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/>	Sí No a. De carácter religioso 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> b. Deportivo, social y/o cultural 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> c. Cívica o asociación de barrio 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> d. Partido político 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> e. De salud o ambiental 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> f. De caridad 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> g. Otra ¿Cuál? _____ 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> h. Ninguna 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/>
¿En qué actividad ocupó... la mayor parte del tiempo la semana pasada? (Espere la respuesta)	710	Trabajando 1 <input type="checkbox"/> (Pase a 721) Buscando trabajo 2 <input type="checkbox"/> Estudiando 3 <input type="checkbox"/> Oficios del hogar 4 <input type="checkbox"/> Pensionado o jubilado 5 <input type="checkbox"/> Rentista 6 <input type="checkbox"/> Otra actividad 7 <input type="checkbox"/> Incapacitado permanente 8 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	(Continúe en 711)
¿Además de lo anterior ... realizó la semana pasada alguna actividad paga por una hora o más?	711	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Pase a 721) No 2 <input type="checkbox"/> (Continúe)	Sí No a. De carácter religioso 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> b. Deportivo, social y/o cultural 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> c. Cívica o asociación de barrio 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> d. Partido político 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> e. De salud o ambiental 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> f. De caridad 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> g. Otra ¿Cuál? _____ 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> h. Ninguna 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/>

Sí <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2 NS/NR <input type="checkbox"/> 3 <i>(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)</i>	Sí <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2 NS/NR <input type="checkbox"/> 3 <i>(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)</i>	Sí <input type="checkbox"/> 1 No <input type="checkbox"/> 2 NS/NR <input type="checkbox"/> 3 <i>(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)</i>
En dinero <input type="checkbox"/> 1 En especie <input type="checkbox"/> 2 En dinero y especie <input type="checkbox"/> 3 NS/NR <input type="checkbox"/> 4 <i>(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)</i>	En dinero <input type="checkbox"/> 1 En especie <input type="checkbox"/> 2 En dinero y especie <input type="checkbox"/> 3 NS/NR <input type="checkbox"/> 4 <i>(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)</i>	En dinero <input type="checkbox"/> 1 En especie <input type="checkbox"/> 2 En dinero y especie <input type="checkbox"/> 3 NS/NR <input type="checkbox"/> 4 <i>(Si tiene 12 años o más continúe en 709, en caso contrario termine para esta persona)</i>

a. De carácter religioso <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 b. Deportivo, social y/o cultural <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 c. Cívica o asociación de barrio <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 d. Partido político <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 e. De salud o ambiental <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 f. De caridad <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 g. Otra ¿Cuál? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 h. Ninguna <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2	a. De carácter religioso <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 b. Deportivo, social y/o cultural <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 c. Cívica o asociación de barrio <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 d. Partido político <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 e. De salud o ambiental <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 f. De caridad <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 g. Otra ¿Cuál? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 h. Ninguna <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2	a. De carácter religioso <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 b. Deportivo, social y/o cultural <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 c. Cívica o asociación de barrio <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 d. Partido político <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 e. De salud o ambiental <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 f. De caridad <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 g. Otra ¿Cuál? <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 h. Ninguna <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2
Trabajando <input type="checkbox"/> 1 (Pase a 721) Buscando trabajo <input type="checkbox"/> 2 Estudiando <input type="checkbox"/> 3 Oficios del hogar <input type="checkbox"/> 4 Pensionado o jubilado <input type="checkbox"/> 5 Rentista <input type="checkbox"/> 6 Otra actividad <input type="checkbox"/> 7 Incapacitado permanente <input type="checkbox"/> 8 (Pase a 727) (Continúe en 711)	Trabajando <input type="checkbox"/> 1 (Pase a 721) Buscando trabajo <input type="checkbox"/> 2 Estudiando <input type="checkbox"/> 3 Oficios del hogar <input type="checkbox"/> 4 Pensionado o jubilado <input type="checkbox"/> 5 Rentista <input type="checkbox"/> 6 Otra actividad <input type="checkbox"/> 7 Incapacitado permanente <input type="checkbox"/> 8 (Pase a 727) (Continúe en 711)	Trabajando <input type="checkbox"/> 1 (Pase a 721) Buscando trabajo <input type="checkbox"/> 2 Estudiando <input type="checkbox"/> 3 Oficios del hogar <input type="checkbox"/> 4 Pensionado o jubilado <input type="checkbox"/> 5 Rentista <input type="checkbox"/> 6 Otra actividad <input type="checkbox"/> 7 Incapacitado permanente <input type="checkbox"/> 8 (Pase a 727) (Continúe en 711)
Sí <input type="checkbox"/> 1 (Pase a 721) No <input type="checkbox"/> 2 (Continúe)	Sí <input type="checkbox"/> 1 (Pase a 721) No <input type="checkbox"/> 2 (Continúe)	Sí <input type="checkbox"/> 1 (Pase a 721) No <input type="checkbox"/> 2 (Continúe)

## B. FUERZA DE TRABAJO (Continuación)

¿Aunque no trabajó la semana pasada... tenía algún trabajo o negocio por el cual recibe ingresos?	712	Sí <input type="checkbox"/> (Pase a 721) No <input type="checkbox"/> (Continúe)	Sí <input type="checkbox"/> (Pase a 721) No <input type="checkbox"/> (Continúe)
¿...Trabajó la semana pasada en un negocio familiar por una hora o más sin que le pagaran?	713	Sí <input type="checkbox"/> (Pase a 721) No <input type="checkbox"/> (Continúe)	Sí <input type="checkbox"/> (Pase a 721) No <input type="checkbox"/> (Continúe)
¿Desea conseguir un trabajo remunerado o instalar un negocio?	714	Sí <input type="checkbox"/> (Continúe) No <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	Sí <input type="checkbox"/> (Continúe) No <input type="checkbox"/> (Pase a 727)
¿En las últimas 4 semanas... hizo alguna diligencia para conseguir trabajo o instalar un negocio?	715	Sí <input type="checkbox"/> (Pase a 717) No <input type="checkbox"/> (Continúe)	Sí <input type="checkbox"/> (Pase a 717) No <input type="checkbox"/> (Continúe)
Aunque... desea trabajar ¿por qué motivo principal no hizo diligencias en las últimas 4 semanas? (Espere la respuesta)	716	Ya encontró trabajo <input type="checkbox"/> No hay trabajo disponible en la ciudad <input type="checkbox"/> Está esperando que lo llamen <input type="checkbox"/> No sabe como buscarlo <input type="checkbox"/> Está cansado de buscar <input type="checkbox"/> No encuentra trabajo en su oficio o profesión <input type="checkbox"/> Está esperando la temporada alta <input type="checkbox"/> Carece de la experiencia necesaria <input type="checkbox"/> No tiene recursos para instalar un negocio <input type="checkbox"/> Los empleadores lo consideran muy joven o muy viejo <input type="checkbox"/> Usted se considera muy joven o muy viejo <input type="checkbox"/> Responsabilidades familiares <input type="checkbox"/> Problemas de salud <input type="checkbox"/> Está estudiando <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? <input type="checkbox"/>	Ya encontró trabajo <input type="checkbox"/> No hay trabajo disponible en la ciudad <input type="checkbox"/> Está esperando que lo llamen <input type="checkbox"/> No sabe como buscarlo <input type="checkbox"/> Está cansado de buscar <input type="checkbox"/> No encuentra trabajo en su oficio o profesión <input type="checkbox"/> Está esperando la temporada alta <input type="checkbox"/> Carece de la experiencia necesaria <input type="checkbox"/> No tiene recursos para instalar un negocio <input type="checkbox"/> Los empleadores lo consideran muy joven o muy viejo <input type="checkbox"/> Usted se considera muy joven o muy viejo <input type="checkbox"/> Responsabilidades familiares <input type="checkbox"/> Problemas de salud <input type="checkbox"/> Está estudiando <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? <input type="checkbox"/>

Sí	1 <input type="checkbox"/> (Pase a 721)	Sí	1 <input type="checkbox"/> (Pase a 721)	Sí	1 <input type="checkbox"/> (Pase a 721)
No	2 <input type="checkbox"/> (Continúe)	No	2 <input type="checkbox"/> (Continúe)	No	2 <input type="checkbox"/> (Continúe)
Sí	1 <input type="checkbox"/> (Pase a 721)	Sí	1 <input type="checkbox"/> (Pase a 721)	Sí	1 <input type="checkbox"/> (Pase a 721)
No	2 <input type="checkbox"/> (Continúe)	No	2 <input type="checkbox"/> (Continúe)	No	2 <input type="checkbox"/> (Continúe)
Sí	1 <input type="checkbox"/> (Continúe)	Sí	1 <input type="checkbox"/> (Continúe)	Sí	1 <input type="checkbox"/> (Continúe)
No	2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	No	2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	No	2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)
Sí	1 <input type="checkbox"/> (Pase a 717)	Sí	1 <input type="checkbox"/> (Pase a 717)	Sí	1 <input type="checkbox"/> (Pase a 717)
No	2 <input type="checkbox"/> (Continúe)	No	2 <input type="checkbox"/> (Continúe)	No	2 <input type="checkbox"/> (Continúe)
Ya encontró trabajo	1 <input type="checkbox"/>	Ya encontró trabajo	1 <input type="checkbox"/>	Ya encontró trabajo	1 <input type="checkbox"/>
No hay trabajo disponible en la ciudad	2 <input type="checkbox"/>	No hay trabajo disponible en la ciudad	2 <input type="checkbox"/>	No hay trabajo disponible en la ciudad	2 <input type="checkbox"/>
Está esperando que lo llamen	3 <input type="checkbox"/>	Está esperando que lo llamen	3 <input type="checkbox"/>	Está esperando que lo llamen	3 <input type="checkbox"/>
No sabe como buscarlo	4 <input type="checkbox"/>	No sabe como buscarlo	4 <input type="checkbox"/>	No sabe como buscarlo	4 <input type="checkbox"/>
Está cansado de buscar	5 <input type="checkbox"/>	Está cansado de buscar	5 <input type="checkbox"/>	Está cansado de buscar	5 <input type="checkbox"/>
No encuentra trabajo en su oficio o profesión	6 <input type="checkbox"/>	No encuentra trabajo en su oficio o profesión	6 <input type="checkbox"/>	No encuentra trabajo en su oficio o profesión	6 <input type="checkbox"/>
Está esperando la temporada alta	7 <input type="checkbox"/>	Está esperando la temporada alta	7 <input type="checkbox"/>	Está esperando la temporada alta	7 <input type="checkbox"/>
Carece de la experiencia necesaria	8 <input type="checkbox"/>	Carece de la experiencia necesaria	8 <input type="checkbox"/>	Carece de la experiencia necesaria	8 <input type="checkbox"/>
No tiene recursos para instalar un negocio	9 <input type="checkbox"/>	No tiene recursos para instalar un negocio	9 <input type="checkbox"/>	No tiene recursos para instalar un negocio	9 <input type="checkbox"/>
Los empleadores lo consideran muy joven o muy viejo	10 <input type="checkbox"/>	Los empleadores lo consideran muy joven o muy viejo	10 <input type="checkbox"/>	Los empleadores lo consideran muy joven o muy viejo	10 <input type="checkbox"/>
Usted se considera muy joven o muy viejo	11 <input type="checkbox"/>	Usted se considera muy joven o muy viejo	11 <input type="checkbox"/>	Usted se considera muy joven o muy viejo	11 <input type="checkbox"/>
Responsabilidades familiares	12 <input type="checkbox"/>	Responsabilidades familiares	12 <input type="checkbox"/>	Responsabilidades familiares	12 <input type="checkbox"/>
Problemas de salud	13 <input type="checkbox"/>	Problemas de salud	13 <input type="checkbox"/>	Problemas de salud	13 <input type="checkbox"/>
Está estudiando	14 <input type="checkbox"/>	Está estudiando	14 <input type="checkbox"/>	Está estudiando	14 <input type="checkbox"/>
Otro ¿Cuál?	15 <input type="checkbox"/>	Otro ¿Cuál?	15 <input type="checkbox"/>	Otro ¿Cuál?	15 <input type="checkbox"/>



## B. FUERZA DE TRABAJO (Continuación)

¿Si le hubiera resultado algún trabajo a... estaba disponible la semana pasada para empezar a trabajar?	717	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)
¿Durante los últimos 12 meses (últimas 52 semanas) trabajó por lo menos dos semanas consecutivas?	718	Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> No ha trabajado antes 3 <input type="checkbox"/>	Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> No ha trabajado antes 3 <input type="checkbox"/>
¿En los últimos 12 meses (52 semanas)... hizo alguna diligencia para conseguir trabajo o instalar un negocio? (Recuerde que si trabajó al menos 2 semanas en el último año esta pregunta corresponde a diligencias hechas después de su último empleo)	719	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)
¿Durante cuántas semanas ha estado o estuvo buscando trabajo?	720	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> (Pase a 727)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> (Pase a 727)
En este trabajo usted es:	721	Obrero o empleado del gobierno 1 <input type="checkbox"/> Obrero o empleado particular 2 <input type="checkbox"/> Trabajador independiente o por cuenta propia 3 <input type="checkbox"/> Patrón o empleador 4 <input type="checkbox"/> Trabajador familiar sin remuneración 5 <input type="checkbox"/> Empleado doméstico 6 <input type="checkbox"/>	Obrero o empleado del gobierno 1 <input type="checkbox"/> Obrero o empleado particular 2 <input type="checkbox"/> Trabajador independiente o por cuenta propia 3 <input type="checkbox"/> Patrón o empleador 4 <input type="checkbox"/> Trabajador familiar sin remuneración 5 <input type="checkbox"/> Empleado doméstico 6 <input type="checkbox"/>
¿Cuántos meses lleva trabajando en el actual trabajo?	722	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
¿Qué tipo de contrato de trabajo tiene?	723	Término indefinido 1 <input type="checkbox"/> Término fijo 2 <input type="checkbox"/> Prestación de servicios u honorarios 3 <input type="checkbox"/> No tiene contrato 4 <input type="checkbox"/>	Término indefinido 1 <input type="checkbox"/> Término fijo 2 <input type="checkbox"/> Prestación de servicios u honorarios 3 <input type="checkbox"/> No tiene contrato 4 <input type="checkbox"/>
¿Aproximadamente cuánto tiempo se demora en su viaje de ida y vuelta de su casa al sitio de trabajo? (Incluya el tiempo de espera)	724	Ninguno 1 <input type="checkbox"/> Menos de 30 minutos 2 <input type="checkbox"/> 30 minutos 3 <input type="checkbox"/> De 30 minutos a 1 hora 4 <input type="checkbox"/> Entre 1 y 2 horas 5 <input type="checkbox"/> Más de 2 horas 6 <input type="checkbox"/>	Ninguno 1 <input type="checkbox"/> Menos de 30 minutos 2 <input type="checkbox"/> 30 minutos 3 <input type="checkbox"/> De 30 minutos a 1 hora 4 <input type="checkbox"/> Entre 1 y 2 horas 5 <input type="checkbox"/> Más de 2 horas 6 <input type="checkbox"/>

Sí 1 (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	Sí 1 (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	Sí 1 (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)
Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> No ha trabajado antes 3 <input type="checkbox"/>	Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> No ha trabajado antes 3 <input type="checkbox"/>	Sí 1 <input type="checkbox"/> No 2 <input type="checkbox"/> No ha trabajado antes 3 <input type="checkbox"/>
Sí 1 <input type="checkbox"/> (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	Sí 1 <input type="checkbox"/> (Continúe) No 2 <input type="checkbox"/> (Pase a 727)
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Pase a 727)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (Pase a 727)
Obrero o empleado del gobierno 1 <input type="checkbox"/> Obrero o empleado particular 2 <input type="checkbox"/> Trabajador independiente o por cuenta propia 3 <input type="checkbox"/> Patrón o empleador 4 <input type="checkbox"/> Trabajador familiar sin remuneración 5 <input type="checkbox"/> Empleado doméstico 6 <input type="checkbox"/>	Obrero o empleado del gobierno 1 <input type="checkbox"/> Obrero o empleado particular 2 <input type="checkbox"/> Trabajador independiente o por cuenta propia 3 <input type="checkbox"/> Patrón o empleador 4 <input type="checkbox"/> Trabajador familiar sin remuneración 5 <input type="checkbox"/> Empleado doméstico 6 <input type="checkbox"/>	Obrero o empleado del gobierno 1 <input type="checkbox"/> Obrero o empleado particular 2 <input type="checkbox"/> Trabajador independiente o por cuenta propia 3 <input type="checkbox"/> Patrón o empleador 4 <input type="checkbox"/> Trabajador familiar sin remuneración 5 <input type="checkbox"/> Empleado doméstico 6 <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Término indefinido 1 <input type="checkbox"/> Término fijo 2 <input type="checkbox"/> Prestación de servicios u honorarios 3 <input type="checkbox"/> No tiene contrato 4 <input type="checkbox"/>	Término indefinido 1 <input type="checkbox"/> Término fijo 2 <input type="checkbox"/> Prestación de servicios u honorarios 3 <input type="checkbox"/> No tiene contrato 4 <input type="checkbox"/>	Término indefinido 1 <input type="checkbox"/> Término fijo 2 <input type="checkbox"/> Prestación de servicios u honorarios 3 <input type="checkbox"/> No tiene contrato 4 <input type="checkbox"/>
Ninguno 1 <input type="checkbox"/> Menos de 30 minutos 2 <input type="checkbox"/> 30 minutos 3 <input type="checkbox"/> De 30 minutos a 1 hora 4 <input type="checkbox"/> Entre 1 y 2 horas 5 <input type="checkbox"/> Más de 2 horas 6 <input type="checkbox"/>	Ninguno 1 <input type="checkbox"/> Menos de 30 minutos 2 <input type="checkbox"/> 30 minutos 3 <input type="checkbox"/> De 30 minutos a 1 hora 4 <input type="checkbox"/> Entre 1 y 2 horas 5 <input type="checkbox"/> Más de 2 horas 6 <input type="checkbox"/>	Ninguno 1 <input type="checkbox"/> Menos de 30 minutos 2 <input type="checkbox"/> 30 minutos 3 <input type="checkbox"/> De 30 minutos a 1 hora 4 <input type="checkbox"/> Entre 1 y 2 horas 5 <input type="checkbox"/> Más de 2 horas 6 <input type="checkbox"/>

## B. FUERZA DE TRABAJO (Continuación)

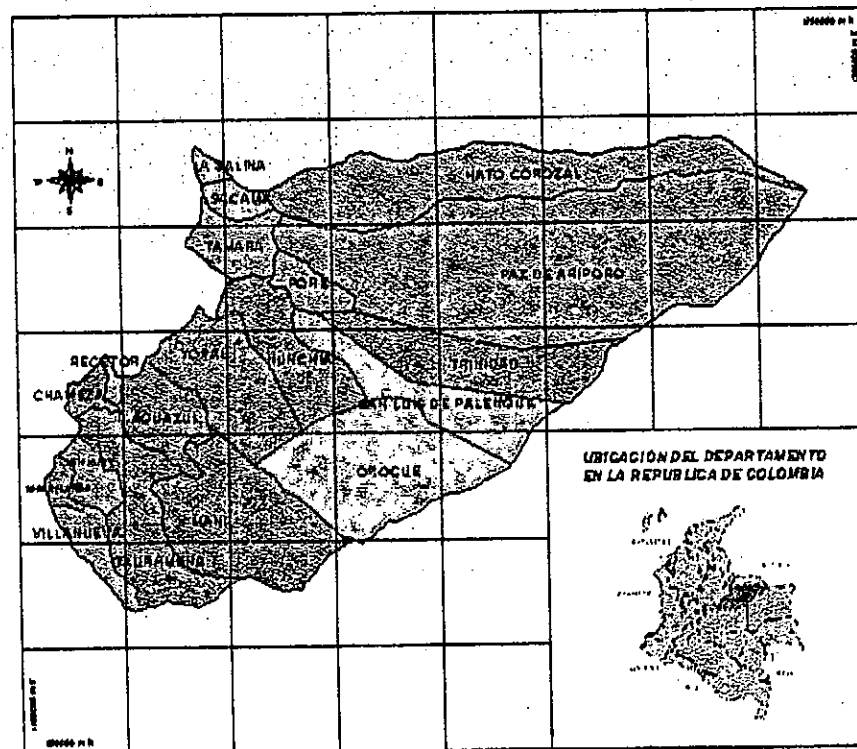
¿Qué medio de transporte utiliza principalmente para ir de su casa al sitio de trabajo?	<b>725</b> Caminando 1 <input type="checkbox"/> En bicicleta 2 <input type="checkbox"/> En bus, buseta, colectivo 3 <input type="checkbox"/> En vehículo particular 4 <input type="checkbox"/> En vehículo de la empresa donde trabaja 5 <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ 6 <input type="checkbox"/>	Caminando 1 <input type="checkbox"/> En bicicleta 2 <input type="checkbox"/> En bus, buseta, colectivo 3 <input type="checkbox"/> En vehículo particular 4 <input type="checkbox"/> En vehículo de la empresa donde trabaja 5 <input type="checkbox"/> Otro ¿Cuál? _____ 6 <input type="checkbox"/>
¿Podría decirme por favor el valor aproximado de su ingreso laboral y en qué periodo lo recibe?	<b>726</b> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 20px; margin: 5px 0;"></div> <input type="checkbox"/> (Codifique como: 1 = diario; 2 = semanal; 3 = quincenal; 4 = mensual; 5 = otro y 6 = trabajador familiar sin remuneración)	<div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 20px; margin: 5px 0;"></div> <input type="checkbox"/> (Codifique como: 1 = diario; 2 = semanal; 3 = quincenal; 4 = mensual; 5 = otro y 6 = trabajador familiar sin remuneración)
¿Está usted afiliado a algún sistema de pensiones o de seguridad social para la vejez?	<b>727</b> Sí 1 <input type="checkbox"/> Ya está pensionado 2 <input type="checkbox"/> No 3 <input type="checkbox"/> (Termine para esta persona) No sabe 4 <input type="checkbox"/>	Sí 1 <input type="checkbox"/> Ya está pensionado 2 <input type="checkbox"/> No 3 <input type="checkbox"/> (Termine para esta persona) No sabe 4 <input type="checkbox"/>
¿Qué tipo de afiliación tiene?	<b>728</b> ISS 1 <input type="checkbox"/> Otras cajas públicas 2 <input type="checkbox"/> Fondo de ahorro individual manejado por una administradora de pensiones 3 <input type="checkbox"/> Otra _____ 4 <input type="checkbox"/>	ISS 1 <input type="checkbox"/> Otras cajas públicas 2 <input type="checkbox"/> Fondo de ahorro individual manejado por una administradora de pensiones 3 <input type="checkbox"/> Otra _____ 4 <input type="checkbox"/>

## OBSERVACIONES




# DEPARTAMENTO DE CASANARE

## SERVICIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO



DEPARTAMENTO NACIONAL  
DE PLANEACION  
MISION SOCIAL

ABRIL DE 2001

### MAPA 1

### LEYENDA

- Bienestar o Carencia Equilibrada (1154.9-1839.1)
- Alto Bienestar (1839.2 - en adelante)
- Bienestar Optimo (1839.2-en adelante)

Los rangos reflejan el indice ponderado de tres factores:

1. Pobreza 50%
2. violencia 30%
3. necesidad 20%

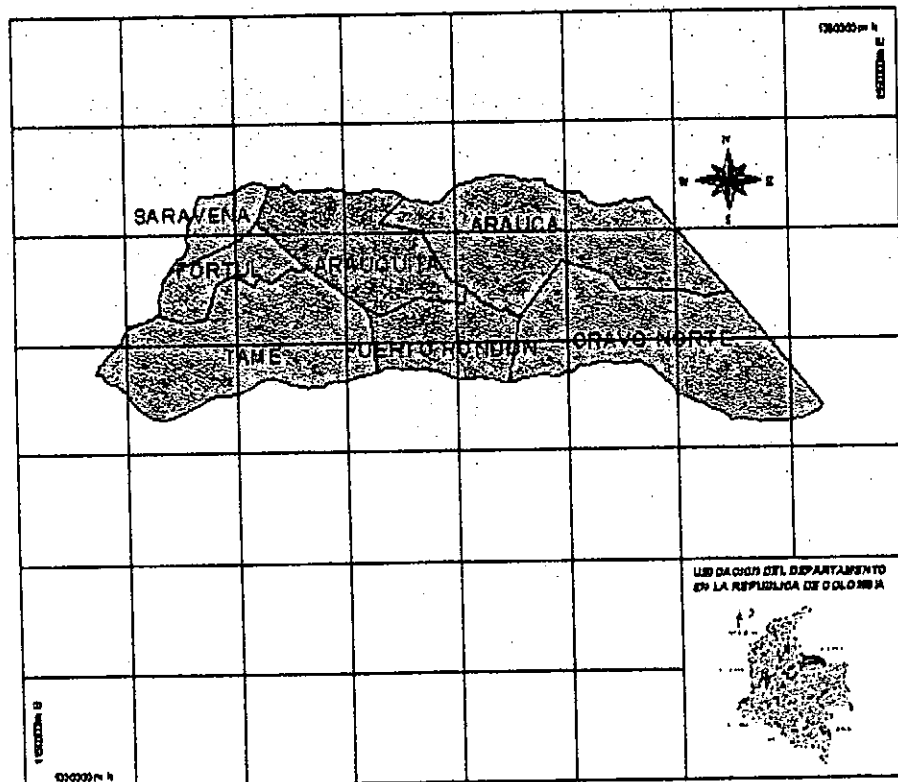
1:100,000 1997

### CARACTERISTICAS TECNICAS.

Coordenadas cartesianas con origen en la interseccion  
del Meridiano de Greenwich y el Ecuador  
en el paralelo 4 grados 41 minutos  
Al este de la designacion las coordenadas  
vanas hasta 1000000 metros y hasta 10000000 metros

# DEPARTAMENTO DE ARAUCA

SERVICIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO



DEPARTAMENTO NACIONAL  
DE PLANEACION  
MISION SOCIAL

ABRIL DE 2001

MAPA 1

## LEYENDA

■ Bienestar o Carencia Esclavitud (1.194.2 - 16.30.10)  
■ Alto Bienestar (16.30.2 - en adelante)

Los rangos reflejan el índice ponderado de tres factores:

1. Pobreza 80 %
2. Violencia 30 %
3. Necesidad 20 %

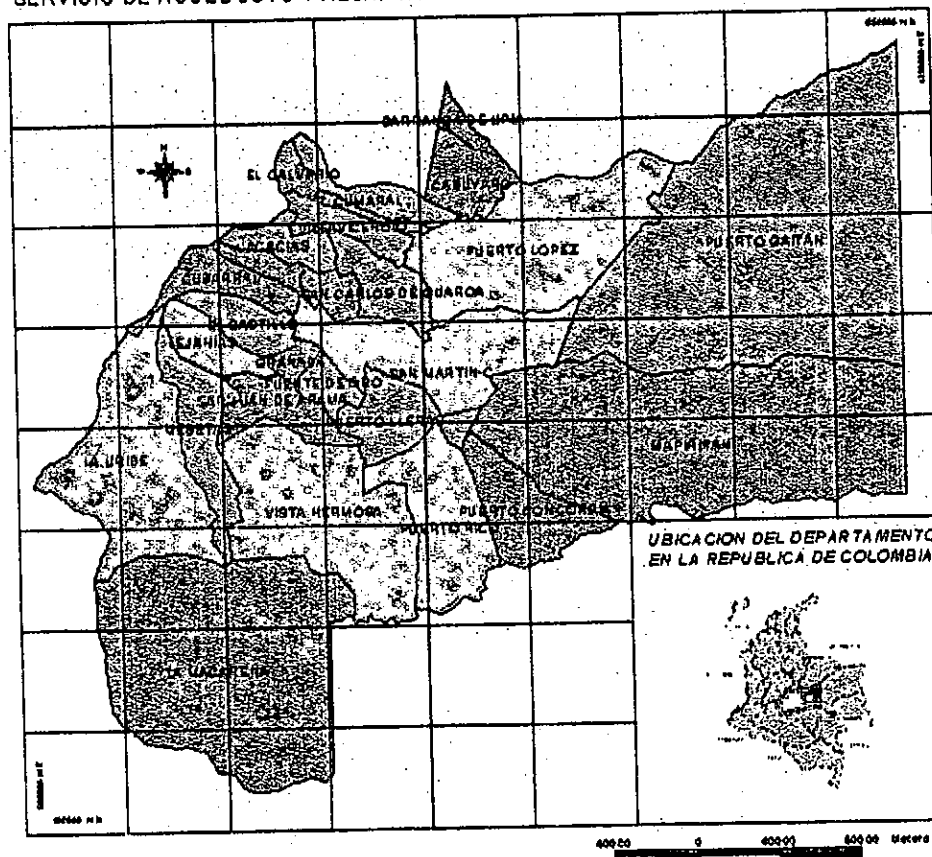
FECHA: 15/04/2001

## CARACTERISTICAS TECNICAS

Coordenadas cartesianas con origen en la intersección del Meridiano 74 grados 09 minutos con el Paralelo 4 grados 41 minutos, al que se le asignan las coordenadas planas Norte 1000000 metros y Este 1000000 metros.

# DEPARTAMENTO DE META

SERVICIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO



DEPARTAMENTO NACIONAL  
DE PLANEACION  
MISION SOCIAL

ABRIL DE 2001

MAPA 1

## LEYENDA

Bienestar e Carencia Equilibrada (1154.9-1829.1)  
 Alto Bienestar (1829.2-en adelante)  
 Bienestar Optimo (1829.2-en adelante)

Los rangos reflejan el indice ponderado de tres factores:

1. Pobreza 50%
2. Violencia 30%
3. Necesidad 20%

Proyecto S.M.P. 1997

**CARACTERISTICAS TECNICAS**  
 Coordenadas cartesianas con origen en la Interseccion del Meridiano 74 grados 00 minutos con el Paralelo 4 grados 00 minutos al este de lo cual se originan las coordenadas.  
 Escala Horizontal: 1:100000 metros y Escala Vertical: 1:100000 metros

[illegible]

DE PLANEACION  
MISION SOCIAL

1

DATE	Alto Caracchi (141 - 803)
NO.	Caracchi Medio (803.7 - 1153.8)
AN.	Reserva o Caracchi Equitativo (1154.9-1829.1)

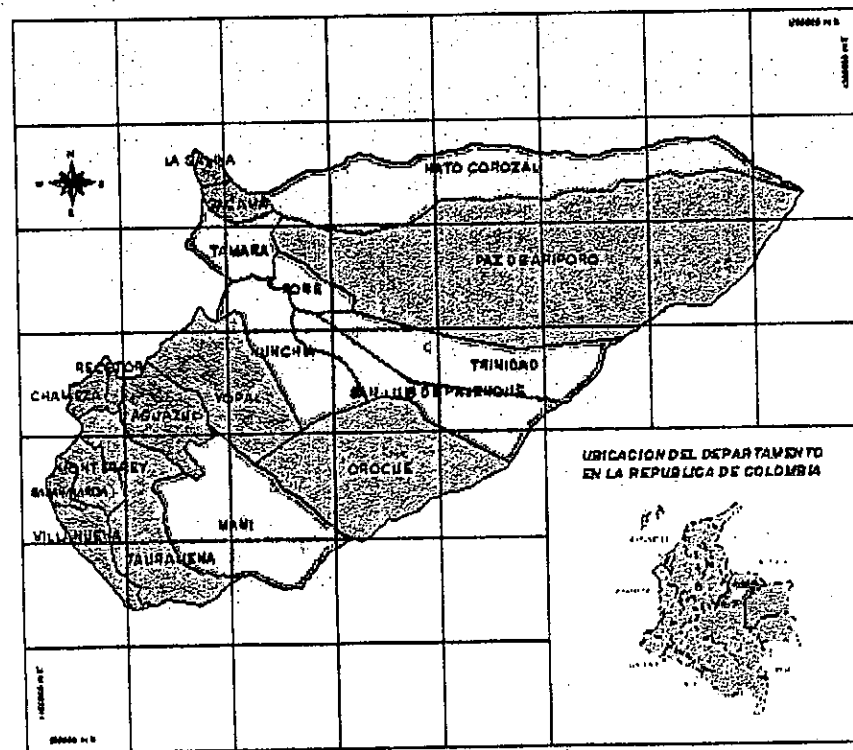
1. Pobreza 50 %  
2. Violencia 30 %  
3. Necesidad 20 %

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	114	115	116	117	118	119	120	121	122	123	124	125	126	127	128	129	130	131	132	133	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	144	145	146	147	148	149	150	151	152	153	154	155	156	157	158	159	160	161	162	163	164	165	166	167	168	169	170	171	172	173	174	175	176	177	178	179	180	181	182	183	184	185	186	187	188	189	190	191	192	193	194	195	196	197	198	199	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209	210	211	212	213	214	215	216	217	218	219	220	221	222	223	224	225	226	227	228	229	230	231	232	233	234	235	236	237	238	239	240	241	242	243	244	245	246	247	248	249	250	251	252	253	254	255	256	257	258	259	260	261	262	263	264	265	266	267	268	269	270	271	272	273	274	275	276	277	278	279	280	281	282	283	284	285	286	287	288	289	290	291	292	293	294	295	296	297	298	299	300	301	302	303	304	305	306	307	308	309	310	311	312	313	314	315	316	317	318	319	320	321	322	323	324	325	326	327	328	329	330	331	332	333	334	335	336	337	338	339	340	341	342	343	344	345	346	347	348	349	350	351	352	353	354	355	356	357	358	359	360	361	362	363	364	365	366	367	368	369	370	371	372	373	374	375	376	377	378	379	380	381	382	383	384	385	386	387	388	389	390	391	392	393	394	395	396	397	398	399	400	401	402	403	404	405	406	407	408	409	410	411	412	413	414	415	416	417	418	419	420	421	422	423	424	425	426	427	428	429	430	431	432	433	434	435	436	437	438	439	440	441	442	443	444	445	446	447	448	449	450	451	452	453	454	455	456	457	458	459	460	461	462	463	464	465	466	467	468	469	470	471	472	473	474	475	476	477	478	479	480	481	482	483	484	485	486	487	488	489	490	491	492	493	494	495	496	497	498	499	500	501	502	503	504	505	506	507	508	509	510	511	512	513	514	515	516	517	518	519	520	521	522	523	524	525	526	527	528	529	530	531	532	533	534	535	536	537	538	539	540	541	542	543	544	545	546	547	548	549	550	551	552	553	554	555	556	557	558	559	560	561	562	563	564	565	566	567	568	569	570	571	572	573	574	575	576	577	578	579	580	581	582	583	584	585	586	587	588	589	590	591	592	593	594	595	596	597	598	599	600	601	602	603	604	605	606	607	608	609	610	611	612	613	614	615	616	617	618	619	620	621	622	623	624	625	626	627	628	629	630	631	632	633	634	635	636	637	638	639	640	641	642	643	644	645	646	647	648	649	650	651	652	653	654	655	656	657	658	659	660	661	662	663	664	665	666	667	668	669	670	671	672	673	674	675	676	677	678	679	680	681	682	683	684	685	686	687	688	689	690	691	692	693	694	695	696	697	698	699	700	701	702	703	704	705	706	707	708	709	710	711	712	713	714	715	716	717	718	719	720	721	722	723	724	725	726	727	728	729	730	731	732	733	734	735	736	737	738	739	740	741	742	743	744	745	746	747	748	749	750	751	752	753	754	755	756	757	758	759	760	761	762	763	764	765	766	767	768	769	770	771	772	773	774	775	776	777	778	779	780	781	782	783	784	785	786	787	788	789	790	791	792	793	794	795	796	797	798	799	800	801	802	803	804	805	806	807	808	809	810	811	812	813	814	815	816	817	818	819	820	821	822	823	824	825	826	827	828	829	830	831	832	833	834	835	836	837	838	839	840	841	842	843	844	845	846	847	848	849	850	851	852	853	854	855	856	857	858	859	860	861	862	863	864	865	866	867	868	869	870	871	872	873	874	875	876	877	878	879	880	881	882	883	884	885	886	887	888	889	890	891	892	893	894	895	896	897	898	899	900	901	902	903	904	905	906	907	908	909	910	911	912	913	914	915	916	917	918	919	920	921	922	923	924	925	926	927	928	929	930	931	932	933	934	935	936	937	938	939	940	941	942	943	944	945	946	947	948	949	950	951	952	953	954	955	956	957	958	959	960	961	962	963	964	965	966	967	968	969	970	971	972	973	974	975	976	977	978	979	980	981	982	983	984	985	986	987	988	989	990	991	992	993	994	995	996	997	998	999	1000
1	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA	21	ALBERTA																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								



# DEPARTAMENTO DE CASANARE

## PLAZAS DE MERCADO



DEPARTAMENTO NACIONAL  
DE PLANEACION  
MISION SOCIAL

ABRIL DE 2001

### MAPA 2

### LEYENDA

- Alta Carencia (37.4-298.5)
- Carencia Media (298.2-401.5)
- Bienestar o Carencia Equilibrada (402.1-507.8)
- Alto Bienestar (508-652.7)

Los rangos reflejan el indice ponderado de tres factores:

1. Pobreza 50%
2. violencia 30%
3. necesidad 20%

PROYECTO 1997

### CARACTERISTICAS TECNICAS

Coordenadas cartograficas con origen en la interseccion del Meridiano 74 grado 00 minutos con el Paralelo 6 grado 41 minutos al que se le asignaron las coordenadas planas Norte 1000000 metros y Este 1000000 metros

Map of the Department of Cauca in Colombia. The map shows the following provinces: CAUCA, PÁCORÁ, and others. A scale bar indicates 0 to 100 km. A compass rose shows North (N), South (S), East (E), and West (W). An inset map shows the location of the Department of Cauca within Colombia.

20000 0 20000 40000 Meters

ABRIL DE 2001

## MAPA 2

### LEYENDA

- Ala Curacha (37.4 - 290.8)  
Curacha Media (290.2 - 401.5)  
Distrito a Curacha Equilibrada (402.1 - 507.8)  
Ala Blanca (508 - 650.7)

Los rangos reflejan el índice ponderado de tres factores:

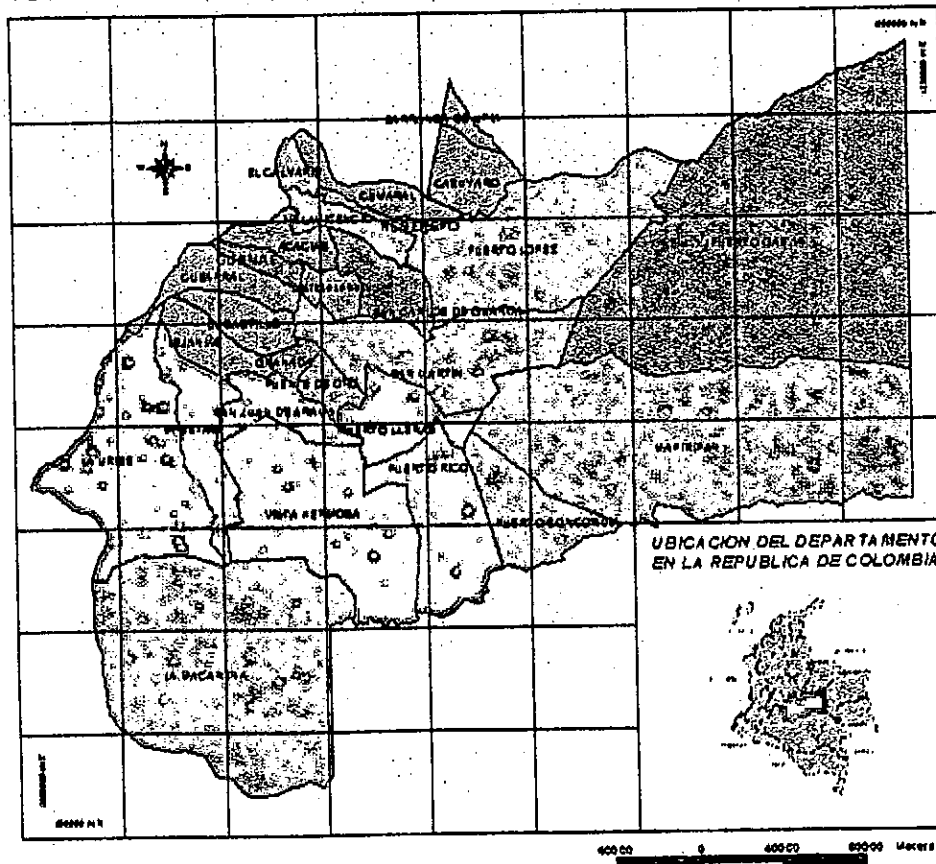
1. Pobreza 50%
2. Violencia 30%
3. Necesidad 20%

DATE: 11/10/1971

### CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS.

Coordenadas cartesianas con origen en la intersección  
del Meridiano 74 grados 09 minutos  
con el Paralelo 4 grados 41 minutos  
el que se le asignaron las coordenadas  
planas Norte 1000000 metros y Este 1000000 metros

### PLAZAS DE MERCADO.



**ABRIL DE 2001**

## MAPA.2

### LEYENDA

- Alto Canache (27.4-299.5)
- Canache Medio (299.5-401.5)
- Blancos o Canache Equilibrado (402.1-507.0)
- Alto Blancos (508-550.7)
- Blancos Optimo (555.8-649.4)

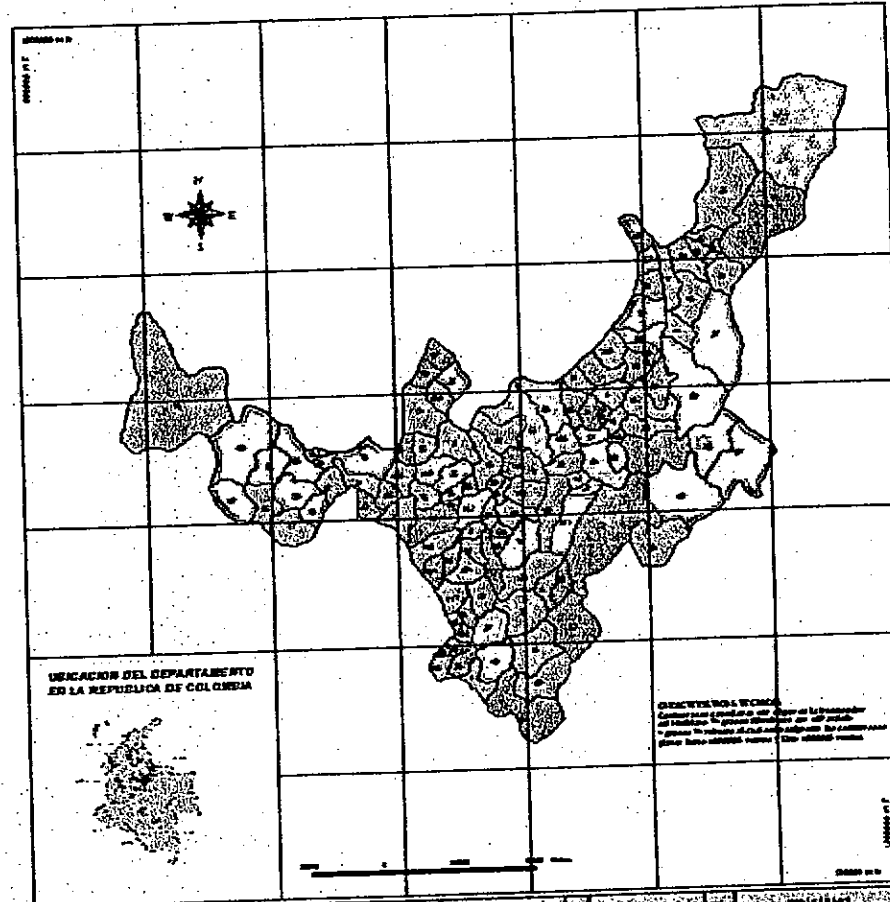
Los rangos reflejan el índice ponderado de tres factores:

1. Pobreza 50%
2. Violencia 30%
3. Necesidad 20%

**CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS**  
Coordenadas cartográficas con origen en la proyección  
de Mercator 76 grados 00 minutos  
con el paralelo 4 grados 41 minutos  
d este se le asignan las coordenadas  
para Norte 1000000 metros y Este 1000000 metros

# DEPARTAMENTO DE BOYACA

## PLAZAS DE MERCADO



### DEPARTAMENTO NACIONAL

#### DE PLANEACION

#### MISION SOCIAL

ABRIL DE 2001

#### MAPA 2

#### LEYENDA

- Alta Cosecha (274 - 296.5)
- Cosecha Media (296.5 - 401.30)
- Bienestar o Cosecha Equilibrada (402.1 - 507.8)
- Alto Bienestar (508 - 653.7)
- Bienestar Optimo (655.5 - 849.4)

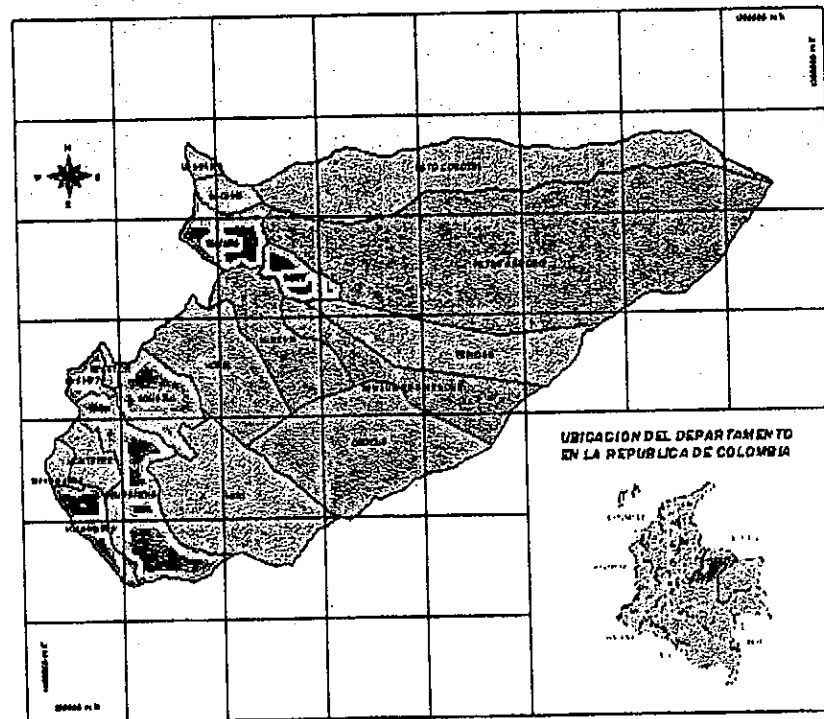
Los rangos reflejan el índice ponderado de tres factores:

1. Pobreza 50 %
2. Violencia 30 %
3. Necesidad 20 %

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100

# DEPARTAMENTO DE CASANARE

## BIBLIOTECAS PUBLICAS



DEPARTAMENTO NACIONAL  
DE PLANEACION  
MISION SOCIAL

ABRIL DE 2001

MAPA 13

### LEYENDA

- Alto Cerecía (29-404)
- Cerecía Media (404.1-512)
- Bienestar o Cerecía Equilibrada (512.1-604)
- Alto Bienestar (604.1-726)
- Bienestar Optimo (726.1-1000)

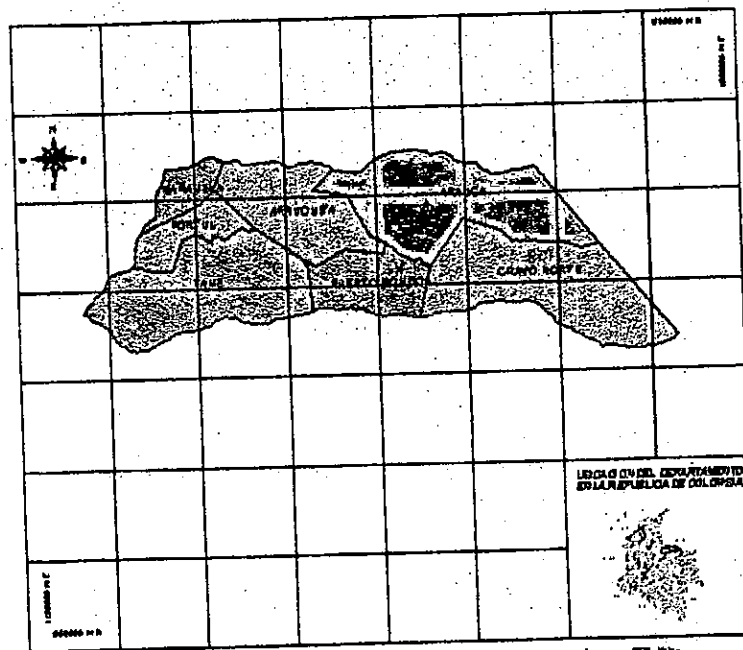
Los rangos reflejan el índice ponderado de cuatro factores:  
1. Pobreza 40 %  
2. Violencia 16 %  
3. Necesidad 16 %  
4. Población 30 %

Proyecto S.O.P. 1001

### CARACTERISTICAS TECNICAS.

Coordenadas: cartográficas con origen en la intersección del Meridiano 74° grado de longitud con el Paralelo 4° grado de latitud, el que se le asignaron las coordenadas planas Norte 1000000 metros y Este 1000000 metros.

# DEPARTAMENTO DE ARAUCA BIBLIOTECAS PUBLICAS



DEPARTAMENTO NACIONAL  
DE PLANEACION  
MISION SOCIAL  
ABRIL DE 2001

MAPA 13

## LEYENDA

- Carencha Media (404.1-512)
- Bienestar o Carencha Esquemada (512.1-604)
- Alto Bienestar (604.1-728)
- Bienestar Optimo (728.1-1000)

Los rangos reflejan el indice ponderado de cuatro factores:  
1. Pobreza 40%  
2. violencia 15%  
3. necesidad 15%  
4. Población 30%

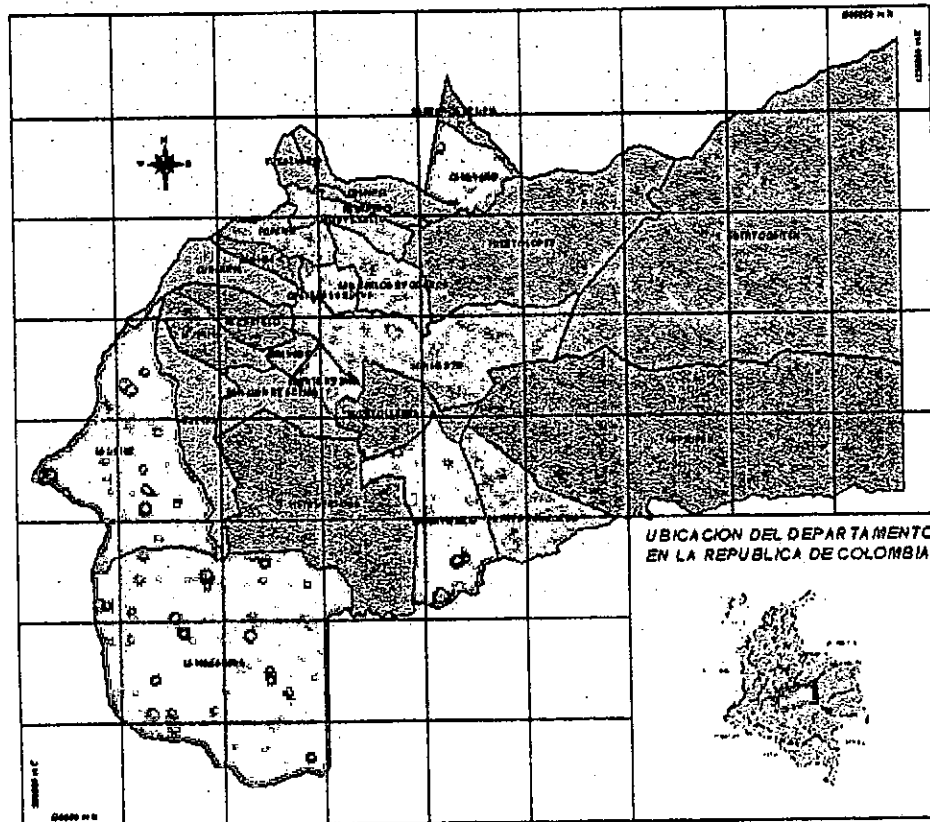
Proyecto: SGP 1001

## CARACTERISTICAS TECNICAS.

Coordenadas: Cartograficas con origen en la interseccion del Meridiano 74 grados 00 minutos con el Paralelo 6 grados 41 minutos  
si se lo se desea en las coordenadas  
Planas Norte 1000000 metros y Escala 1:1000000 metros

# DEPARTAMENTO DE META

BIBLIOTECAS PUBLICAS



DEPARTAMENTO NACIONAL

DE PLANEACION

MISION SOCIAL

ABRIL DE 2001

MAPA 13

## LEYENDA

[Pattern]	Alta Carencia (29-404)
[Pattern]	Carencia Media (404.1-512)
[Pattern]	Bienestar o Carencia Equilibrada (512.1-604)
[Pattern]	Alto Bienestar (604.1-728)
[Pattern]	Bienestar Optimo (728.1-1000)

Los rangos reflejan el índice ponderado de cuatro factores:

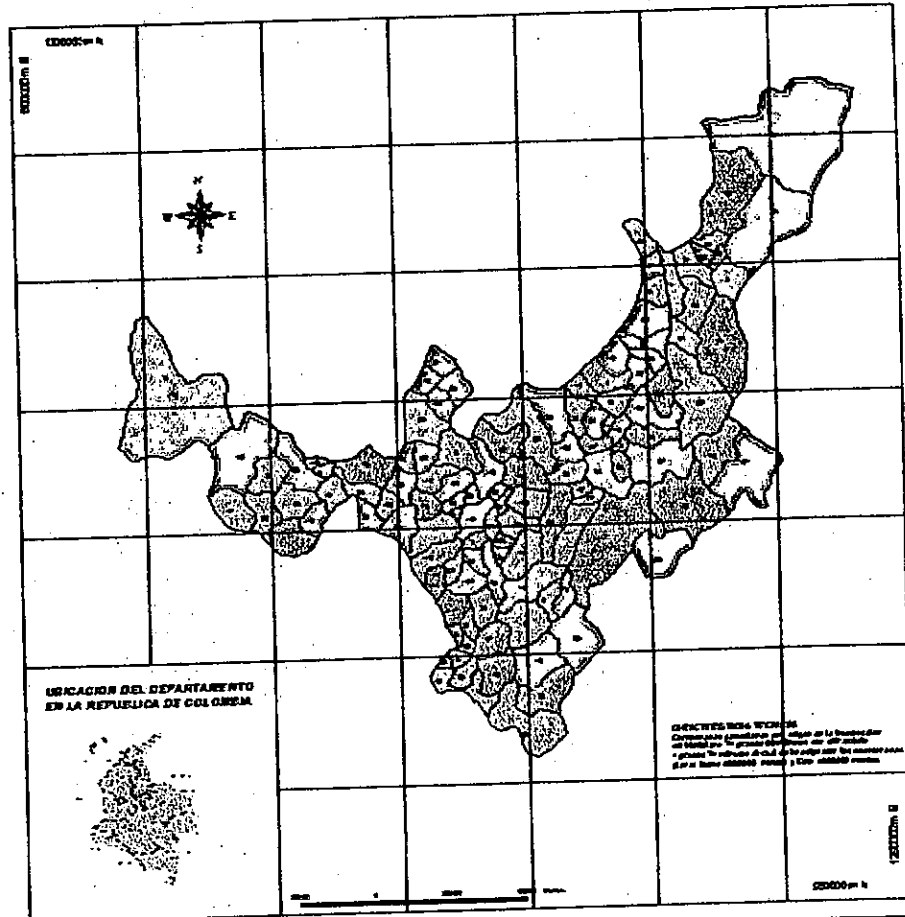
1. Pobreza 40%
2. Violencia 15%
3. Necesidad 15%
4. Población 30%

Proyecto: BNP 1997

**CARACTERISTICAS TECNICAS**  
 Coordenadas: cartografiadas con origen en la intersección del Meridiano 74 grados 00 minutos con el Paralelo 4 grados 41 minutos al que se le asignaron las coordenadas.  
 Escala: 1:100000 metros y Escala 1:1000000 metros

# DEPARTAMENTO DE BOYACA

## BIBLIOTECAS PUBLICAS



### DEPARTAMENTO NACIONAL

#### DE PLANEACION

#### MISION SOCIAL

ABRIL DE 2001

#### MAPA 13

#### LEYENDA

- Alta Capacidad (29-404)
- Capacidad Media (404-1-512)
- Baja Capacidad (512-1-604)
- Alta Necesidad (604-1-728)
- Baja Necesidad (728-1-1000)

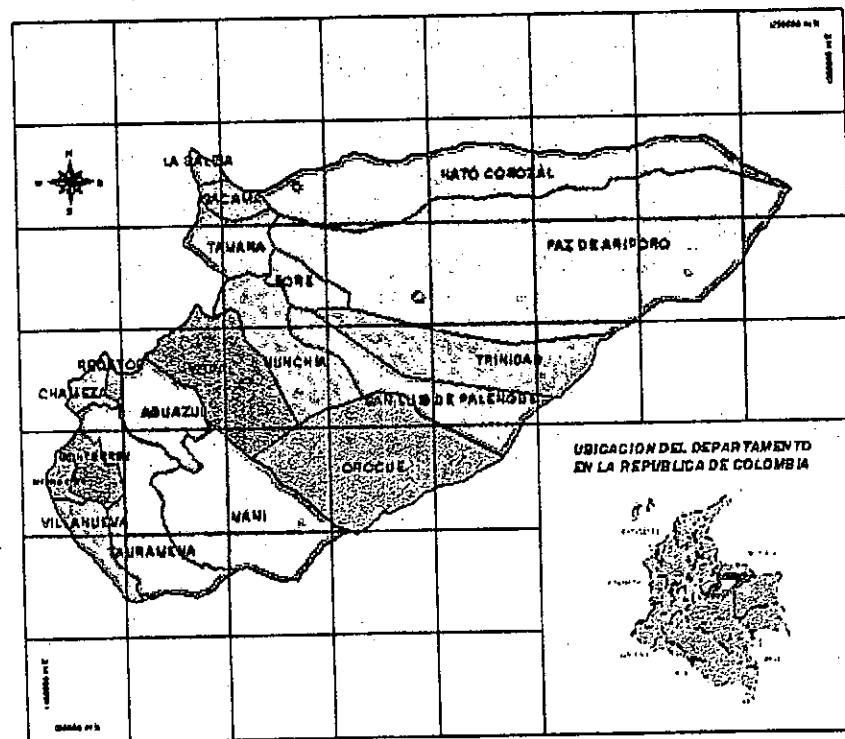
Los datos se refieren al índice ponderado de cuatro factores:

1. Población 40%
2. Violencia 15%
3. Necesidad 15%
4. Posición 30%

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100



**DEPARTAMENTO DE CASANARE**  
**POLIDEPORTIVO**



**DEPARTAMENTO NACIONAL  
 DE PLANEACION**  
**MISSION SOCIAL**  
 ABRIL DE 2001

**MAPA 3**

**LEYENDA**

Alta Carencia (120.8-420.5)
Carencia Media (420.05-508.15)
Bienestar o Carencia Equilibrada (508.1-665.8)
Alto Bienestar (665.8-870.2)
Bienestar Optimo (870.3- en adelante)

Los rangos reflejan el índice ponderado de cuatro factores:  
 1. Pobreza 40%  
 2. violencia 25%  
 3. necesidad 25%  
 4. Población 3 a 24 años 10%

PROYECTO 1997

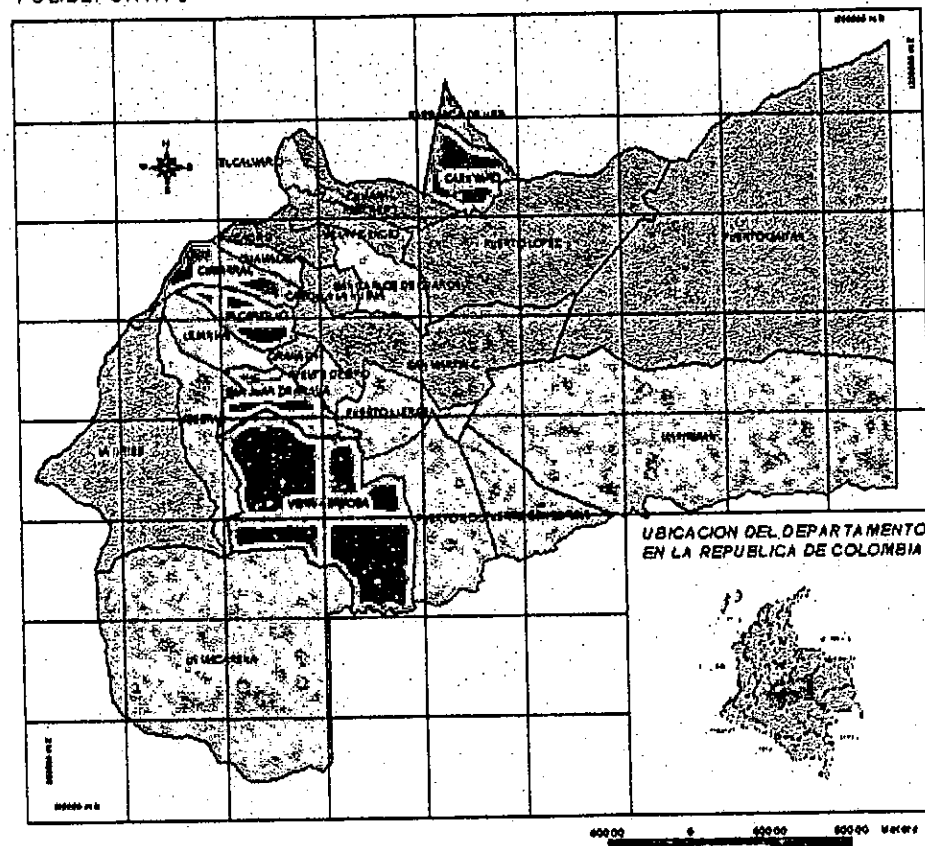
**CARACTERISTICAS TECNICAS**

Coordenadas cartográficas con origen en la intersección del Meridiano 74 grado 00 minutos con el Paralelo 4 grado 41 minutos al que se le asignaron las coordenadas planas 4000 1000000 metros y Este 1000000 metros

**UBICACION DEL DEPARTAMENTO EN LA REPUBLICA DE COLOMBIA**

Coordenadas con latitud con origen en la intersección  
del Meridiano 74 grados 09 minutos  
con el Paralelo 4 grados 41 minutos  
el que se designaron las coordenadas  
origen. Hacia 1000000 metros y Este 1000000 metros.

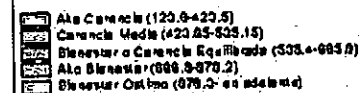
POLIDEPORTIVO



**ABRIL DE 2001**

MAPA-3

## LEYENDA



Los rangos reflejan el índice ponderado de cuatro factores:

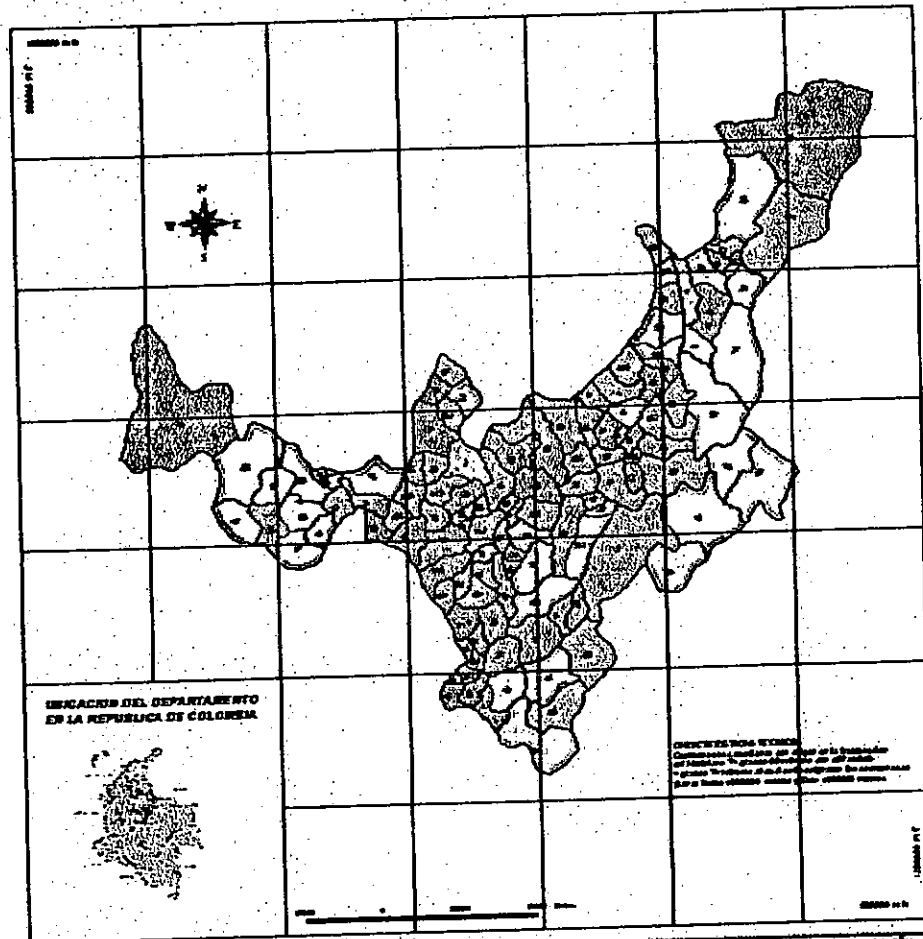
1. Pobreza 40%
2. Violencia 25%
3. Necesidad 25%
4. Población 3 a 24 años 10%

परिचय। १२७ ॥

**CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS**  
 Coordenadas cartesianas con origen en la intersección  
 en Northing 74 grados 00 minutos  
 con el Meridiano 4 grados 41 minutos  
 a que se le asignan los coordenadas  
 planas y que 1000000 metros y Base 1000000 metros

# DEPARTAMENTO DE BOYACA

## POLIDEPORTIVO



### DEPARTAMENTO NACIONAL

#### DE PLANEACION

#### MISION SOCIAL

ABRIL DE 2001

#### MAPA 3

#### LEYENDA

- Alta Corriente (123.6-423.5)
- Corriente Media (423.65-525.15)
- Bionector a Corriente Equilibrada (525.1-665.8)
- Alto Bionector (665.8-878.2)
- Bionector Oculoso (878.2- en adelante)

Los colores reflejan el índice por sesión de cultivos:

- 1. F. Cereales 40%
- 2. F. Hortalizas 25%
- 3. F. Hortalizas 25%
- 4. F. Cereales 10% y F. Hortalizas 10%

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	61	62	63	64	65	66	67	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	78	79	80																				

### Anexo 3.1

#### Diferencia entre la base 1975 y la de 1994 en las cuentas del departamento del Casanare

Sectores y sub-sectores base 1975	Sectores y sub-sectores base 1994
<b>Agropecuario</b>	<b>Agropecuario, silvicultura y pesca</b>
Agricultura	Café
Silvicultura	Otros productos agrícolas
Caza	Animales vivos y productos animales
Pesca	Productos de la silvicultura y extracción de madera
	Pescado y otros productos de pesca
<b>Minería</b>	<b>Minería</b>
	Hulla lignito y turba
	Petróleo
	Minerales metálicos
	Otros minerales no metálicos
	<b>Electricidad, gas y agua</b>
	Electricidad y gas de ciudad
	Agua, alcantarillado y servicios de saneamiento
<b>Industria manufacturera y otros</b>	<b>Industria</b>
Industria	Alimentos, bebidas y tabaco
Construcción	Resto de la industria
Comercio	<b>Construcción</b>
Restaurantes y hoteles	Trabajos de construcción, construcciones y edificaciones
Transporte y almacenamiento	Trabajos y obras de ingeniería civil
Comunicaciones	<b>Comercio</b>
Intermediación financiera	<b>Transporte</b>
Actividad inmobiliaria	Transporte terrestre
Enseñanza	Transporte por agua
<b>Alquiler de vivienda</b>	Transporte aéreo
	Transporte complementarios y auxiliares
<b>Servicios del gobierno</b>	<b>Administración Pública y otros servicios a la comunidad</b>
<b>Servicios domésticos</b>	<b>Otros servicios*</b>
	Servicios de reparación
	Hotelería y restaurantes
	Correos y comunicaciones
	Intermediación financiera y servicios conexos
	Servicios inmobiliarios y alquiler de vivienda
	Servicios a las empresas
	Servicios domésticos
	Enseñanza de mercado
	Servicios sociales y de salud de mercado
	Asociaciones de esparcimiento y otros de mercado
	Enseñanza de no mercado
	Servicios sociales y de salud de no mercado
	Asociaciones de esparcimiento y otros de no mercado

\*Agregado por Fedesarrollo

Fuente: Cuentas nacionales, DANE.

**Anexo 3.2**  
**Cultivos Permanentes**  
**Casanare**

		1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Yuca	Superficie	2,000	600	1,200	1,267	1,500	2,492	2,176	3,800	3,061	2,084	1,175	1,713
	Producción	18,000	6,000	11,300	12,670	15,000	16,227	32,412	40,787	35,539	21,657	11,575	18,766
	Rendimiento	9,000	10,000	9,417	10,000	10,000	6,512	14,895	10,733	11,610	10,392	9,851	10,955
Plátano	Superficie	7,000	7,100	13,320	13,897	14,700	3,627	4,501	4,110	5,568	3,888	2,827	2,474
	Producción	35,000	39,100	106,560	111,176	117,600	26,527	74,820	44,123	60,985	41,559	26,905	35,400
	Rendimiento	5,000	5,507	8,000	8,000	8,000	7,314	16,623	10,736	10,953	10,689	9,517	14,309
Palma Africana	Superficie	1,975	2,554	3,070	6,180	7,500	8,200	8,750	8,020	7,790	7,958	8,365	8,174
	Producción	7,070	9,725	10,745	16,686	26,250	24,600	28,000	28,072	40,508	32,426	32,799	32,527
	Rendimiento	3,580	3,808	3,500	2,700	3,500	3,000	3,200	3,500	5,200	4,075	3,921	3,979
Caña Panelera	Superficie	4,800	1,900	1,900	400	300	1,740	107					
	Producción	15,800	6,300	6,650	2,400	1,800	8,339	770					
	Rendimiento	3,292	3,316	3,500	6,000	6,000	4,793	7,196					
Caña Miel	Superficie							1,067	974	1,450	968	946	904
	Producción							5,546	3,256	5,696	4,721	3,232	3,661
	Rendimiento							5,198	3,343	3,928	4,877	3,416	4,050

Fuente: Anuario Estadístico del Casanare, 1991. Anuario Estadístico, 1998.

		Participación de la Producción del Casanare dentro del Total Nacional							
		1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Plátano	Casanare	117,600	26,527	74,820	44,123	60,985	41,559	26,905	35,400
	Total Nacional	2,456,092	2,572,892	2,514,783	2,395,615	2,815,728	2,657,664	2,679,017	2,424,784
	Participación	4.8%	1.0%	3.0%	1.8%	2.2%	1.6%	1.0%	1.5%
Yuca	Casanare	15,000	16,227	32,412	40,787	35,539	21,657	11,575	18,766
	Total Nacional	1,645,213	1,650,961	1,900,190	1,794,611	1,801,079	2,019,748	1,676,560	1,597,005
	Participación	0.9%	1.0%	1.7%	2.3%	2.0%	1.1%	0.7%	1.2%
Palma Africana	Casanare	26,250	24,600	28,000	28,072	40,508	32,426	32,799	32,527
	Total Nacional	290,856	290,470	314,680	376,860	420,846	429,262	456,324	501,593
	Participación	9.0%	8.5%	8.9%	7.4%	9.6%	7.6%	7.2%	6.5%

Fuente: Centro de Estudios Ganaderos y Agrícolas

**Anexo 3.3**  
**Información Pecuaria**

	<b>Superficie Cultivada con Pastos (Ha)</b>	
	1991	1997
Tradicional	2,617,600	2,787,458
Mejorada	287,760	302,333
De Corte		188
No Ganadería	295,000	
<b>Total</b>	<b>3,200,360</b>	<b>3,089,979</b>

	<b>Inventario Ganadero</b>	
	1991	1997
Machos	523,802	669,490
Hembras	861,047	1,041,007
<b>Total</b>	<b>1,384,849</b>	<b>1,710,497</b>

### Anexo 3.4

#### Comportamiento del Sistema Financiero

Depósitos al cierre de Diciembre (Millones de pesos)						
	Casanare					Yopal
	1987	1988	1989	1990	1991	1996
Bancos Comerciales	1,539	2,510	3,087	3,324	5,791	49,786
Cuenta Corriente	866	1,326	1,938	2,283	3,194	30,257
Ahorro	131	386	372	338	754	18,018
CDT	64	118	115	112	278	1,511
CAV	196	302	661	810	1,158	11,808
Cuenta Corriente						
Ahorro	175	268	368	631	921	10,659
CDT	21	34	269	112	237	1,149
Otros Intermediarios	3,331	4,449	6,772	10,285	9,907	6,160
<b>Total</b>	<b>5,066</b>	<b>7,261</b>	<b>10,520</b>	<b>14,419</b>	<b>16,856</b>	<b>67,754</b>

Fuente: Anuario Estadístico del Casanare 1991 y 1997

Nota: En 1991 el Banco Agrario y Banco Central Hipotecario se incluye en Otros Intermediarios.

Cartera al cierre de Diciembre (Millones de pesos)						
	Casanare					Yopal
	1987	1988	1989	1990	1991	1996
Bancos Comerciales	634	905	1,317	2,335	3,231	47,330
CAV	85	219	298	544	605	10,522
Otros	4,546	5,720	8,947	11,022	11,372	1,101
<b>Total</b>	<b>5,265</b>	<b>6,844</b>	<b>10,562</b>	<b>13,901</b>	<b>15,208</b>	<b>58,953</b>

Fuente: Anuario Estadístico del Casanare 1991 y 1997



**Anexo 3.5**  
**Población Ocupada**

Personas Mayores de 15 años según Actividad Económica (1993)		
Actividad Económica	Número de Personas	Participación
Agricultura	16,283	32.74
Minería	625	1.26
Manufacturera	2,295	4.61
Construcción	3,646	7.33
Comercio	4,401	8.85
Hotelería	641	1.29
Transporte	939	1.89
Financiera	200	0.40
Inmobiliaria	924	1.86
Gobierno	1,263	2.54
Serv. Sociales	2,909	5.85
Otros	2,768	5.57
Sin Información	12,839	25.82
Total	49,733	100.00

Fuente: Anuario Estadístico 1997

Distribución de la Población Ocupada de 15 años y más por Sexo según Rama de Actividad Económica (1996)						
	Yopal		Aguazul		Tauramena	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Agricultura, Silv, Caza y Pesca	6.6	0.8	13.5	1.0	4.4	1.5
Petróleo	11.7	1.7	18.9	1.2	52.1	6.0
Prod alimenticios, bebida, tabaco	1.5	1.4	2.2	1.4	0.7	6.2
Textil, Prendas vestir, Ind. Cuero	4.2	3.1	4.3	8.7	1.4	3.6
Electricidad, gas agua, comunic	1.6	1.0	0.2		0.3	0.2
Construcción	21.0	1.5	18.4	3.6	16.9	0.8
Comercio	14.2	24.7	6.2	27.0	7.0	22.4
Restaurantes y Hoteles	2.1	10.7	3.1	16.0	2.7	18.3
Transporte	8.8	1.4	9.2	0.0	3.4	0.2
Establecimientos Financieros	1.2	2.0	0.3	1.4	0.0	1.2
Administración Pública	8.7	8.3	6.5	2.2	5.2	1.4
Servicios Sociales	10.3	20.1	8.7	14.8	2.1	9.2
Servicios personales y del Hogar	6.0	20.1	7.3	21.3	1.7	22.3
Otros Servicios sociales	2.1	3.2	1.2	1.4	2.1	6.7

Fuente: Aguaitacaminos - Encuesta de Movilidad Espacial en Casanare, 1996, CEDE-Orstom

**Anexo 3.6**  
**Diferencia Salarial**

Ingreso, Años de Educación y Edad según Condición Socio Ocupacional (1996)						
Grupo CSO	Petróleo					
	No			Si		
	Ingreso Promedio Mensual (\$000)	Años de Educación Promedio	Edad Promedio	Ingreso Promedio Mensual (\$000)	Años de Educación Promedio	Edad Promedio
Patronos	798	8.8	41		11	26
Cargos Directivos	775	14.1	37	1,161	15.4	34
Profesionales	1,203	16.5	37	2,596	17.6	38
Técnicos y Docentes	523	13.2	36	977	11	28
Emp. Advos y Contables	294	9.7	28	444	10	26
Trab. Independientes	373	5.8	36			
Artistas, Clero, otros	300	5.7	33	378	6.7	33
Superv. Y Obr. Calificados	327	7.4	31	703	8.5	30
Vendedores y Depend	329	6.6	34	766	5.9	31
Obr. No Califo/Serv. Pers	238	5.1	31	466	6.3	29
Emp. Dom. / Ob. Agric.	164	4.3	27			
Desocupados		5.8	30			
Inactivos		5.7	28			

Fuente: Aguaitacaminos - Encuesta de Movilidad Espacial en Casanare, 1996, CEDE-Orstom

### Anexo 3.7

#### Jornales Agropecuarios 1976 - 1998 (Pesos Conrrientes)

	Agricultura				Ganadería			
	Nacional	Crec	Casanare	Crec	Nacional	Crec	Casanare	Crec
1976	66		79		69		113	
1977	99		115		103		172	
1978	125		141		130		219	
1979	151		176		159		286	
1980	195		225		207		392	
1981	241		269		256		466	
1982	291		366		310		533	
1983	349		458		371		647	
1984	408		549		436		768	
1985	490		626		522		968	
1986	619		783		663		1,106	
1987	803		1,030		854		1,468	
1988	1,049	31%	1,268	23%	1,117	31%	1,911	30%
1989	1,328	27%	1,523	20%	1,410	26%	2,325	22%
1990	1,639	23%	1,878	23%	1,739	23%	2,572	11%
1991	2,089	27%	2,568	37%	2,204	27%	3,624	41%
1992	2,594	24%	3,325	29%	2,750	25%	4,689	29%
1993	3,209	24%	4,470	34%	3,393	23%	5,698	22%
1994	3,972	24%	5,607	25%	4,129	22%	5,878	3%
1995	4,953	25%	7,047	26%	5,072	23%	8,244	40%
1996	5,978	21%	8,771	24%	6,197	22%	10,871	32%
1997	7,267	22%	10,410	19%	7,497	21%	14,483	33%

Fuente: DANE, Encuesta Nacional de Jornales Agropecuarios

### Anexo 3.8

#### Características de las Viviendas Particulares

Tipo de Vivienda	Yopal			Aguazul			Tauramena		
	1973	1993	1996	1973	1993	1996	1973	1993	1996
Casa	94.6	80.1	56.9	96.3	74.8	63.1	99.2	85.6	34.0
Apartamento	2.4	7.1	15.6	2.7	5.4	10.8	0.0	0.5	18.4
Tipo Cuarto	1.7	12.1	26.5	0.6	16.6	25.7	0.8	10.4	47.5
Otro Tipo	1.3	0.7	1.0	0.4	3.2	0.4	0.0	3.5	0.1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Aguaitacaminos: Censos de Población, 1973 y 1993. Encuesta de Movilidad Espacial en Casanare, 1996.

Notas: En 1996, la distribución se refiere a hogares y no a viviendas. Tauramena no incluye a Puente Cusiana

**Anexo 3.9**  
**Consumo de Energía**

Porcentaje de Viviendas con Energía				
Departamento de Casanare				
	%NBI		% Energía	
	Cabecera	Resto	Cabecera	Resto
Sucre	63.7	78.5	86%	46%
Casanare	40.2	60.1	69%	9%
Vichada	72.3	100.0	68%	0%

Fuente: CEDE

Ventas de Energía Casanare			
1998-2001			
	Usuarios	Consumo	Valor
1998	18,689	54,129,686	5,729,482,362
1999	29,662	79,995,354	9,418,197,667
2000	32,285	79,791,468	12,387,800,912
2001	29,151	25,481,682	4,665,903,713

Fuente: EBSA VICE-COMERCIAL

Nota: Las ventas del año 2001 incluyen estadísticas al mes de abril sector urbano u destacado, quedando pendiente el sector rural

### Anexo 3.10

#### INBI y Porcentaje de Viviendas que Utilizan Energía Eléctrica Casanare, Sucre y Vichada

Nombre Departamento	Nombre Municipio	% INBI		% Energía	
		Cabecera	Resto	Cabecera	Resto
Sucre	Corozal	42.0	56.4	97%	73%
Sucre	Sincelejo	40.4	76.3	96%	77%
Sucre	Ovejas	49.2	83.7	96%	52%
Casanare	Recetor	29.6		95%	0%
Sucre	San Pedro	52.5	76.9	95%	54%
Casanare	Chameza	36.3		95%	0%
Sucre	Chalan	74.8	95.1	94%	30%
Sucre	Tolu	48.1	54.8	94%	74%
Sucre	Sampues	63.3	83.4	93%	63%
Sucre	Morroa	53.7	76.4	93%	44%
Sucre	Guaranda	64.5	92.9	93%	2%
Sucre	Coloso (Ricaurte)	83.7	85.1	93%	56%
Sucre	Toluviejo	63.1	67.0	92%	87%
Casanare	Sabanalarga	27.6	50.8	92%	32%
Sucre	Galeras (Nueva Granada)	48.8	66.2	91%	38%
Sucre	San Juan De Betulia	61.6	68.5	90%	58%
Casanare	Monterrey	25.5	48.3	89%	16%
Vichada	Puerto Carreño	37.8	100.0	89%	0%
Sucre	San Marcos	53.9	77.1	88%	40%
Sucre	Since	57.3	77.5	88%	33%
Sucre	Buenavista	65.9	70.8	87%	39%
Sucre	Palmito	72.9	92.5	86%	26%
Sucre	Los Palmitos	71.9	75.8	85%	59%
Casanare	Yopal	25.9	57.1	85%	13%
Casanare	Tauramena	40.7	52.1	82%	8%
Sucre	La Unión	77.6	80.8	81%	17%
Casanare	Villanueva	35.2	53.0	79%	28%
Sucre	Caimito	64.2	82.3	79%	38%
Casanare	Nunchia	44.2	81.7	77%	2%
Sucre	San Onofre	75.9	74.7	77%	59%
Casanare	Aguazul	29.9	51.9	76%	30%
Casanare	Mani	40.1	51.1	73%	6%
Casanare	La Salina	54.9	84.5	72%	1%
Casanare	Paz De Ariporo	39.5	57.3	71%	4%
Casanare	Tamara	44.2	77.9	70%	3%
Casanare	Hato Corozal	31.0	55.6	69%	4%
Sucre	Majagual	75.9	91.2	68%	31%
Casanare	Trinidad	45.0	43.8	67%	4%
Casanare	San Luis De Palenque	50.7	57.7	63%	10%
Sucre	San Benito Abad	84.6	81.1	54%	29%
Sucre	Sucre	84.1	97.1	48%	27%
Vichada	La Primavera	51.5	100.0	47%	0%
Casanare	Pore	42.3	62.2	30%	1%
Casanare	Orocue	76.2	65.8	22%	4%
Casanare	Sacama	44.7	70.5	9%	0%
Vichada	Santa Rita		100.0		0%
Vichada	Santa Rosalia	100	100.0		0%
Vichada	Santa Rosalia				0%
Vichada	San Jose De Ocune		100.0		0%
Vichada	Cumaribo	100	100.0		0%

Fuente: DANE

Anexo 3.11  
Informe General de Aeropuertos

LOCALIZACION	AEROPUERTO	LONGITUD PISTA (m)	ANCHO PISTA (m)	SUPERFICIE DE LA PISTA	ESTADO PISTA	SUPERFICIE PLATAFORMA	ESTADO PLATAFORMA	AREA PLATAFORMA (m <sup>2</sup> )	TIPO DE SEGURIDAD	INVERSION PUBLICA PISTA 1995 Pesos	PISTA 1996 Pesos	ESTADO TERMINAL
MEDELLIN	OLAYA HERRERA	1,800	38	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV RIGIDO	BUENO	30,000	MALLA	0	0	BUENO
REMEDIOS	REMEDIOS OTU	834	22	PAV FLEXIBLE	REGULAR	GRAVA	REGULAR	1,200	POSTES	271,219,101	360,201,750	REGULAR
RIONEGRO	JOSE MARIA CORDOBA	3,500	45	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV RIGIDO	BUENO	325,960	MALLA	2,555,517,353	924,258,688	BUENO
TURBO	GONZALO MEJIA	950	10	PAV FLEXIBLE	BUENO	GRAVA ARCILLA	REGULAR	3,346	POSTES	18,000,000	446,581,067	REGULAR
URRAO	URRAO	800	15	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	1,500	POSTES	14,000,000	246,181,052	REGULAR
BARRANQUILLA	E.CORTISOZ	3,000	45	PAV RIGIDO	BUENO	PAV RIGIDO	BUENO	101,400	MALLA	610,396,913	646,232,380	BUENO
SANTAFE DE BOGOTA D.C.	EL DORADO	3,800	49	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV RIGIDO	BUENO	172,000	MALLA	11,720,110,042	4,444,510,393	MALO
SANTAFE DE BOGOTA D.C.	GUAYMARAL	1,720	20	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	REGULAR	25,605	MALLA	51,478,174	19,003,450	BUENO
CARTAGENA	RAFAEL NUÑEZ	2,600	45	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	BUENO	74,025	MALLA	5,100,690,922	973,753,172	BUENO
MAGANGUE	BARAOA	1,500	30	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	5,550	POSTES	343,573,261	145,981,045	REGULAR
MOMPOS	SAN BERNARDO	1,100	10	GRAMA	REGULAR	GRAMA	REGULAR	6,008	POSTES	18,000,000	405,118,995	REGULAR
PAIPA	JUAN JOSE RONDON	1,700	30	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	12,450	POSTES	119,622,671	156,710,462	BUENO
MANIZALES	LA NUBIA	1,400	15	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	5,000	POSTES	nd	0	BUENO
FLORENCIA	GUSTAVO ARTUNDUAGA	1,400	30	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	23,175	MALLA	266,160,936	582,196,594	REGULAR
SAN VICENTE DEL CAGUAN	SAN VICENTE DEL CAGUAN	1,500	28	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	2,750	MALLA	14,000,000	144,253,459	REGULAR
POPAYAN	GUILLERMO LEON VALENCIA	1,906	30	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	10,000	POSTES	36,000,000	198,672,428	BUENO
GUAPI	GUAPI	1,320	20	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	4,620	MALLA	570,847,991	101,063,800	REGULAR
VALLEDUPAR	ALFONSO LOPEZ	2,100	30	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	15,600	MALLA	92,105,568	328,241,403	BUENO
AGUACHICA	HACARITAMA	1,168	35	GRAMA	REGULAR	GRAMA	REGULAR	7,449	POSTES	17,000,000	66,512,074	REGULAR
MONTERIA	LOS GARZONES	1,960	35	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	BUENO	24,576	MALLA	356,852,689	305,782,781	BUENO
QUIBDO	EL CARAÑO	1,300	30	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	6,200	POSTES	485,447,709	1,022,731,109	MALO
BAHIA SOLANO (MUTIS)	BAHIA SOLANO	1,220	30	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	6,000	POSTES	519,252,565	86,379,317	MALO
CONDOTO	MANDINGA	1,213	22	GRAVA	REGULAR	GRAVA	REGULAR	2,500	POSTES	221,000,000	230,632,775	MALO
NUQUI	REYES MURILLO	748	18	GRAVA	REGULAR	GRAVA	REGULAR	4,000	POSTES	475,589,000	40,598,279	REGULAR
NEIVA	BENITO SALAS	1,600	40	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	18,400	MALLA	948,284,276	513,990,134	REGULAR
GARZON	LA JAGUA	1,040	40	GRAMA	REGULAR	GRAMA	REGULAR	4,800	POSTES	14,000,000	187,443,117	REGULAR
PITALITO	PITALITO	1,500	30	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	12,000	POSTES	14,000,000	174,488,220	REGULAR
RIOHACHA	ALMIRANTE PADILLA	1,850	30	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	10,000	MALLA	78,554,800	668,220,291	BUENO
SANTA MARTA	SIMON BOLIVAR	1,700	40	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	BUENO	20,000	MALLA	447,619,858	859,474,200	BUENO
EL BANCO	EL BANCO	1,330	30	BASE	REGULAR	BASE	REGULAR	7,160	POSTES	18,000,000	275,550,020	REGULAR
VILLAVICENCIO	VANGUARDIA	1,700	30	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	78,231	MALLA	548,723,975	500,033,165	BUENO
PASTO	ANTONIO NARIÑO	2,174	40	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	31,500	MALLA	225,091,335	457,810,378	BUENO
IPALES	SAN LUIS	1,760	28	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	14,300	MALLA	203,000,000	22,458,822	BUENO
TUMACO	LA FLORIDA	1,600	30	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	8,175	POSTES	29,000,000	497,544,864	MALO
CUCUTA	CAMILO DAZA	1,920	45	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	52,710	MALLA	nd	0	BUENO
OCAÑA	AGUAS CLARAS	1,100	30	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	3,600	MALLA	119,583,658	233,224,155	REGULAR
ARMENIA	EL EDEN	1,900	36	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	13,225	MALLA	295,618,421	38,870,692	BUENO
PEREIRA	MATECAÑA	2,020	45	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV RIGIDO	BUENO	35,700	MALLA	nd	0	BUENO
BARRANCABERMEJA	BARRANCABERMEJA	1,800	45	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV RIGIDO	BUENO	37,020	MALLA	241,798,051	208,883,504	BUENO
CIMITARRA	CIMITARRA	1,500	40	PAV FLEXIBLE	REGULAR	GRAVA	REGULAR	9,500	MALLA	24,840,350	144,253,459	REGULAR
LEBRIJA	PALO NEGRO-BUCARAMANGA	2,260	45	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV RIGIDO	REGULAR	112,201	MALLA	1,092,378,782	509,637,968	BUENO
COROZAL	LAS BRUJAS	1,450	30	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	REGULAR	11,400	MALLA	24,000,000	903,527,652	REGULAR
IBAGUE	PERALÉS	1,520	30	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	11,941	POSTES	173,872,204	452,874,318	BUENO
CHAPARRAL	NAVAS PARDO	1,200	8	PAV FLEXIBLE	REGULAR	GRAMA	REGULAR	9,000	POSTES	18,000,000	99,336,214	MALO
FLANDES	SANTIAGO VILA	1,600	28	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	10,000	REQUIERE	181,451,206	152,300,739	REGULAR
MARIQUITA	MARIQUITA	1,778	32	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	1,850	POSTES	99,415,903	99,336,214	BUENO
BUENAVENTURA	BUENAVENTURA	1,140	20	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	6,418	POSTES	224,704,376	195,217,258	MALO
PALMIRA	CALI ALFONSO BONILLA	3,000	45	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV RIGIDO	BUENO	308,237	MALLA	582,587,465	1,228,586,296	BUENO
ARAUCA	SANTIAGO PEREZ	2,100	30	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	3,050	MALLA	31,000,000	1,291,369,919	BUENO
ARAUQUITA	EL TRONCAL	1,000	15	GRAVA	REGULAR	GRAVA	REGULAR	nd	POSTES	16,000,000	14,884,484	REGULAR
TAME	TAME	2,000	30	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	9,788	POSTES	18,000,000	187,443,117	BUENO
YOPAL	EL YOPAL	2,200	30	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	33,543	MALLA	962,576,403	272,094,847	BUENO
PUERTO ASIS	3 DE MAYO	1,600	25	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV RIGIDO	BUENO	6,000	MALLA	24,000,000	454,355,205	BUENO
SAN ANDRES	SESQUICENTENARIO	2,380	36	PAV FLEXIBLE	REGULAR	PAV FLEXIBLE	REGULAR	33,000	M BLOQUE	633,952,386	1,330,241,476	MALO
PROVIDENCIA	PROVIDENCIA	1,300	25	PAV FLEXIBLE	MALA	PAV RIGIDO	MALA	2,625	POSTES	412,132,437	443,989,687	REGULAR
LETICIA	ALFREDO VASQUEZ	1,880	40	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV RIGIDO	BUENO	12,350	MALLA	839,116,960	574,497,868	BUENO
MITU	MITU	1,500	40	GRAVA ARCILLA	REGULAR	GRAVA ARCILLA	REGULAR	25,510	POSTES	519,912,689	710,037,983	REGULAR
PUERTO CARREÑO	PTO CARREÑO	1,800	30	PAV FLEXIBLE	BUENO	PAV FLEXIBLE	BUENO	12,000	POSTES	487,096,985	407,710,774	BUENO

nd: Información No disponible

Fuente: Departamento Nacional de Planeación - Unidad de Infraestructura y Energía

**Anexo 4.1**  
**Total Regalías Directas Pagadas (Departamento y Suma Municipios)**  
**(Miles de pesos corrientes)**

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Bolivar	16,754	18,085	22,735	48,601	64,250	80,083	175,142	285,356	240,992	271,899	295,850	555,929	522,001	1,090,083	1,048,437	1,105,044	1,642,550	2,901,781	792,309
Boyaca	14,427	17,277	24,545	33,725	58,438	75,423	123,829	222,951	203,037	215,287	183,812	510,888	740,007	823,218	854,475	887,766	1,394,156	2,624,668	732,653
Cauca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	141,285	634,262	1,112,256	701,423	548,840	719,312	1,090,729	287,372
Cesar	2,838	3,280	5,972	10,390	15,124	17,879	33,033	45,930	39,890	42,367	39,383	217,185	302,244	347,345	331,249	305,937	521,588	1,695,795	377,184
Cundinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	59,438	-	-	-	8,748	854,579	1,013,542	1,106,195
Huila	292,890	335,003	480,431	699,781	897,520	1,111,299	1,858,043	2,547,192	2,438,825	2,914,242	3,445,288	6,165,655	9,302,148	10,037,715	10,154,637	9,518,824	19,069,951	38,705,485	14,352,808
Quindío	97,099	127,067	182,921	106,570	298,970	307,737	209,808	307,243	591,685	1,056,854	1,421,811	1,805,963	1,891,396	2,576,110	3,434,148	3,721,720	3,824,738	8,991,549	3,161,099
Meta	43,728	93,778	154,582	223,500	378,254	504,509	798,696	1,484,296	1,894,106	2,405,642	2,904,097	5,184,574	8,375,696	10,821,948	11,470,188	12,299,553	20,160,749	43,475,504	13,201,278
Nariño	331	486	1,448	2,822	3,553	5,228	11,034	18,498	12,144	23,990	24,857	45,248	52,589	52,547	52,839	43,760	95,117	11,274	7,870
Norte de Santander	30,401	34,828	44,858	57,239	68,047	98,436	243,734	359,834	328,256	377,055	423,436	728,684	774,125	1,021,488	1,050,703	1,147,642	1,583,985	2,874,485	800,842
Santander	106,873	145,445	230,854	408,829	568,921	785,981	1,523,542	2,371,874	2,042,494	2,355,918	2,822,823	5,260,358	5,955,828	7,139,140	7,417,085	8,857,588	11,109,517	18,458,814	5,051,384
Sucre	4,126	5,051	6,384	8,805	6,945	7,510	15,443	19,517	16,697	14,405	132,545	228,209	243,019	135,856	564,089	541,329	354,218	285,731	88,071
Tolima	1,297	1,678	2,579	4,086	4,626	8,377	95,770	120,459	131,584	141,458	398,220	1,149,977	1,915,282	2,008,358	3,181,478	2,575,487	3,325,268	11,304,720	3,445,795
Arauca	12,831	23,002	26,172	1,158,078	2,550,071	2,995,951	6,984,930	12,218,143	11,346,552	12,588,788	14,583,852	15,945,558	18,479,061	21,123,453	18,545,357	14,618,775	23,951,442	35,424,902	8,892,220
Casanare	7,102	31,428	52,370	77,080	184,779	181,835	503,787	1,361,650	1,608,872	1,806,411	3,282,873	6,057,812	20,313,102	26,287,084	26,192,360	30,181,395	68,433,320	120,112,087	38,114,570
Putumayo	30,787	41,484	48,098	112,018	155,840	230,342	482,043	667,036	523,338	827,069	900,991	1,833,845	2,214,099	2,535,881	2,855,539	3,365,680	3,827,047	6,040,836	1,497,220
Arboleda	36,896	48,901	218,978	264,107	374,431	804,014	839,836	1,725,431	1,865,149	1,842,566	1,841,262	3,025,840	4,438,020	4,591,137	4,370,981	4,187,803	6,943,961	12,420,414	3,351,852
<b>Total Municipios</b>	<b>626,187</b>	<b>828,789</b>	<b>1,481,023</b>	<b>3,713,431</b>	<b>5,617,805</b>	<b>9,911,642</b>	<b>13,795,884</b>	<b>23,879,721</b>	<b>23,028,303</b>	<b>26,063,780</b>	<b>32,188,309</b>	<b>49,744,528</b>	<b>78,162,080</b>	<b>91,654,431</b>	<b>95,595,887</b>	<b>92,091,472</b>	<b>187,612,398</b>	<b>365,308,819</b>	<b>83,240,024</b>
Arboleda	164,287	338,534	891,835	1,004,374	1,405,278	1,872,228	3,075,179	6,317,322	6,078,736	5,952,284	6,140,258	8,818,161	8,012,417	8,878,888	8,250,821	7,578,673	12,533,870	23,598,786	8,387,519
Arauca	48,758	90,828	99,454	4,872,556	9,859,778	10,570,636	25,874,799	45,113,862	39,577,452	48,888,749	54,591,988	56,528,875	63,819,535	71,418,244	62,065,190	49,085,810	124,049,159	22,822,448	22,822,448
Bolivar	70,512	78,278	94,456	186,355	231,202	321,576	832,453	1,030,134	888,082	981,555	1,124,231	1,294,597	1,813,697	2,007,456	1,894,234	1,999,017	2,964,802	5,488,853	1,505,387
Boyaca	62,518	74,868	108,359	140,334	255,018	280,788	450,908	813,325	736,214	777,188	698,485	1,191,256	1,351,957	1,485,909	1,542,327	1,602,417	2,516,452	4,886,898	1,392,041
Casanare	28,595	125,928	208,033	324,241	592,696	597,947	1,867,900	5,594,845	5,761,807	6,974,354	12,756,278	13,969,814	56,267,414	78,016,951	77,657,507	88,030,452	158,080,403	351,847,308	139,815,490
Cauca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	318,918	1,241,510	2,007,586	1,749,208	990,656	1,298,357	2,072,385	548,008
Cesar	12,297	14,214	25,152	42,697	57,526	88,301	139,735	198,018	189,048	200,364	331,785	545,188	580,902	628,959	597,905	552,217	941,647	3,028,211	718,650
Cundinamarca	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	135,587	-	-	-	14,006	1,542,515	1,817,534	2,101,771
Quindío	388,876	482,859	619,099	404,987	1,108,165	748,571	1,109,148	1,558,570	2,434,560	4,488,754	6,428,586	7,304,895	6,737,940	8,137,482	12,713,489	13,471,508	13,807,305	20,859,553	6,036,088
Huila	1,251,671	1,442,925	2,056,278	3,008,111	3,915,645	4,484,558	6,081,275	10,189,186	9,562,588	11,108,739	13,441,818	14,936,991	17,858,989	19,025,810	19,687,303	19,547,549	39,131,142	80,361,294	25,477,065
Meta	188,168	356,347	587,337	849,299	1,354,985	1,821,434	2,885,289	5,859,263	5,989,202	8,878,695	10,280,499	12,330,533	17,505,722	23,083,880	28,251,982	28,877,874	42,488,558	92,217,150	25,429,065
Nariño	1,259	1,845	5,505	9,994	13,200	19,434	40,066	67,052	43,584	86,099	94,455	100,576	94,368	94,368	94,368	78,524	176,882	21,421	14,574
Norte de Santander	122,858	146,750	179,896	223,542	258,823	373,620	909,048	1,197,917	1,378,040	1,642,810	1,711,756	1,720,135	1,902,204	1,885,428	2,058,380	2,808,494	5,408,854	1,521,600	1,521,600
Putumayo	117,013	157,887	205,086	426,854	550,436	856,000	1,724,011	2,388,854	1,871,703	2,932,047	3,848,384	3,378,117	3,918,714	4,517,791	5,106,375	4,230,382	6,498,014	11,474,794	2,755,969
Santander	432,585	592,783	842,831	1,624,802	2,189,882	3,011,712	5,733,542	8,678,536	7,880,589	8,881,951	10,750,007	11,379,885	11,409,331	12,315,528	13,390,718	16,080,102	19,069,754	38,033,637	9,597,831
Sucre	15,678	19,192	24,259	25,858	24,784	27,144	55,751	70,459	60,276	52,033	603,011	575,892	511,725	772,124	1,231,184	677,100	839,393	504,888	129,336
Tolima	5,281	7,515	8,802	15,528	17,483	31,195	3,511,408	474,829	440,110	705,424	1,333,793	2,777,316	3,485,915	3,548,208	5,742,687	4,688,585	6,169,069	21,685,547	6,860,459
<b>Total Departamento</b>	<b>2,878,257</b>	<b>3,928,834</b>	<b>5,860,190</b>	<b>13,106,080</b>	<b>21,332,087</b>	<b>29,182,597</b>	<b>53,879,816</b>	<b>86,879,019</b>	<b>82,481,342</b>	<b>96,880,274</b>	<b>123,984,391</b>	<b>135,184,439</b>	<b>169,910,272</b>	<b>236,402,173</b>	<b>241,890,862</b>	<b>248,777,301</b>	<b>391,883,070</b>	<b>786,439,133</b>	<b>252,878,868</b>
<b>Total General</b>	<b>3,576,444</b>	<b>4,858,323</b>	<b>7,336,203</b>	<b>16,372,511</b>	<b>26,950,472</b>	<b>32,094,239</b>	<b>67,875,593</b>	<b>113,858,740</b>	<b>105,519,845</b>	<b>129,348,034</b>	<b>156,163,899</b>	<b>183,908,907</b>	<b>272,072,360</b>	<b>328,056,804</b>	<b>337,257,738</b>	<b>541,622,773</b>	<b>559,095,466</b>	<b>1,090,745,048</b>	<b>346,120,512</b>

Fuente: Ecototal



#### Anexo 4.2

#### Total Regalías Indirectas Pagadas (Miles de pesos corrientes)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Amazonas	1,065,268	1,347,955	914,250	428,760	446,364	3,249,163
Antioquia	7,450,865	7,645,000	5,372,000	2,102,457	6,246,545	15,009,337
Arauca	1,100,000	2,030,000	2,265,600	-	4,419,067	2,346,788
Atlántico	2,563,620	4,577,229	5,485,784	6,104,398	7,647,030	10,979,774
Bolívar	2,500,620	4,521,649	4,052,813	1,989,948	8,305,546	9,440,269
Boyacá	2,467,900	7,841,850	4,614,500	1,644,658	12,775,198	16,397,690
Caldas	4,060,000	3,925,000	3,691,000	897,322	3,782,885	5,867,261
Caquetá	1,790,083	2,471,000	2,157,300	512,387	2,309,185	3,256,536
Casanare	138,606	1,568,000	2,026,600	347,900	4,879,447	3,166,440
Cauca	2,723,600	5,599,497	4,404,820	528,333	8,002,785	6,950,914
Cesar	983,400	4,639,011	3,316,894	2,175,107	1,551,317	7,326,369
Chocó	5,224,100	4,889,327	4,949,000	1,264,771	6,028,182	7,981,111
Córdoba	9,501,342	6,615,160	7,624,153	4,743,987	14,201,322	16,954,355
Cundinamarca	1,107,980	3,135,120	3,421,100	1,787,477	14,289,703	21,297,175
Guainía	851,000	1,148,000	669,000	199,112	4,891,289	9,838,796
Guaviare	1,039,000	936,000	800,000	312,000	9,296,180	8,653,139
Huila	5,117,200	7,892,090	6,933,060	1,377,005	12,019,639	7,493,008
Guajira	2,848,150	4,716,208	4,783,575	3,659,457	4,752,232	5,666,874
Magdalena	6,341,000	4,904,410	1,635,671	2,113,768	10,038,154	7,730,129
Meta	3,862,016	3,922,500	5,171,400	1,681,179	2,965,883	6,108,619
Nacional	31,325,000	41,924,668	43,008,494	133,918,853	30,065,957	10,790,331
Nariño	3,143,100	6,354,000	5,476,543	1,975,717	10,588,705	8,825,762
Norte De Santander	644,823	4,799,900	3,258,800	851,418	7,317,191	6,346,853
Putumayo	1,969,403	2,288,954	2,158,648	1,732,800	3,308,689	5,862,501
Quindío	1,995,000	3,577,000	4,507,000	428,137	508,585	1,000,000
Risaralda	2,165,000	4,334,000	5,350,000	1,300,261	6,184,894	2,420,202
Santafé De Bogotá D.C	8,743,250	11,095,351	12,458,826	2,036,322	-	8,346,090
Santander	5,802,150	10,203,510	6,729,480	2,950,491	11,868,222	15,169,019
Sucre	2,004,948	5,771,354	3,125,840	4,078,224	5,950,214	9,416,474
Tolima	3,858,200	10,242,340	7,328,200	3,772,652	10,579,774	9,288,857
Valle Del Cauca	4,637,000	6,222,000	6,439,300	1,286,330	13,606,031	10,725,131
Vaupés	1,030,200	1,257,000	828,500	299,000	4,123,227	6,257,276
Vichada	221,500	927,800	596,000	80,000	1,846,003	1,632,755
<b>Total</b>	<b>130,275,324</b>	<b>193,322,881</b>	<b>175,554,152</b>	<b>188,580,233</b>	<b>244,795,445</b>	<b>271,794,998</b>

Fuente: Departamento Nacional de Planeación

**Anexo 4.3**  
**Inversión Regalías Indirectas**

Regalías Indirectas					
Departamento de Casanare					
	1996	1997	1998	Miles de pesos corrientes	
				1999	2000
Medio Ambiente	223,000	86,600	174,900	351,100	336,230
Minas y Energía	545,000	572,000	173,000	3,528,347	742,000
Transporte				1,000,000	1,798,700
Otros*	800,000	1,368,000			289,510
Total	1,568,000	2,026,600	347,900	4,879,447	3,166,440

\* En 1996-1998 incluye Proyectos Regionales y Específicos

**Anexo 5.1**  
**Balance Fiscal**

Concepto	Yopal	Caldas	Aguazul	Nariño	Tauramena	N. Santander	Nunchia
		Chinchiná		Buesaco		La Playa	
1. Ingresos Totales	276,171	186,193	1,314,750	169,399	3,579,796	253,341	375,194
1.1. Ingresos Corrientes	108,023	63,818	352,047	37,111	669,600	43,898	25,763
1.1.1. Ingresos Tributarios	91,562	52,109	324,753	6,315	567,250	2,256	12,501
Predial	26,890	27,542	7,572	3,137	13,883	1,505	8,665
Industria y Comercio	27,562	19,544	276,207	190	484,908	33	3,204
1.1.2. Ingresos No Tributarios	16,461	3,274	27,294	9,530	102,350	5,203	13,262
1.1.3. Participaciones y regalías	101,682	-	912,991	-	2,833,900	-	265,629
Ingresos Corrientes de la Nación	56,633	101,097	271,180	107,649	1,241,577	162,051	181,565
Regalías Petrolíferas	41,014	5,086	637,091		1,590,005	-	84,063
Reglías de Escalonamiento	-				-	-	-
1.2. Ingresos de Capital	66,466		49,713		76,296	-	83,802
2. Gastos Totales	328,252	167,409	1,330,763	150,151	2,916,800	227,973	305,523
2.1. Gastos Corrientes	117,701	87,393	405,304	22,480	846,801	48,180	54,337
2.1.1. Gastos de Funcionamiento	117,701	80,941	236,954	22,480	484,797	45,918	53,864
2.2. Inversión	166,895	80,016	894,861	127,671	1,912,746	179,793	250,343
2.3. Servicio de la Deuda	43,656	19,699	198,948		519,256	4,051	1,317
2.3.1. Intereses			168,350		362,004	-	474
2.3.1. Capital			30,598		157,252	-	843
3. Ahorro corriente	(9,677)	98,800	(53,257)	14,631	(177,201)	(4,283)	(28,575)

Anexo 5.2

Población Cubierta, Objetivo y Costo (1997)

Departamento	ppcub(m,s) población cubierta				pptot(m,s) población total objetivo				Cobertura 1997				cc(m,s) costo unitario de cobertura				cc(m,s) costo total de cobertura potencial (\$mill)			
	salud	educación	energía	ac y al	salud	educación	energía	ac y al	salud	educación	energía	ac y al	salud	educación	energía	ac y al	salud	educación	energía	ac y al
Santafé De Bogotá D.C.	3,781,156	1,326,483	4,002,611	5,269,196	6,004,782	1,710,197	6,004,782	6,004,782	0.83	0.78	0.67	0.88	92,030	608,766	342,636	3,212	204,840	233,592	686,018	2,363
Bolívar	350,590	399,736	1,288,971	495,385	1,843,630	695,906	1,843,630	1,843,630	0.19	0.57	0.70	0.27	92,030	447,842	291,639	2,365	137,404	132,637	161,760	3,188
Boyacá	572,124	312,889	987,250	444,206	1,351,829	495,344	1,351,829	1,351,829	0.42	0.63	0.73	0.33	92,030	475,174	55,702	3,436	71,756	86,898	20,308	3,119
Caldas	634,581	285,392	929,324	682,183	1,084,081	333,274	1,084,081	1,084,081	0.59	0.66	0.66	0.63	92,030	455,054	170,715	1,446	41,367	21,789	26,419	581
Caqueta	92,752	83,622	151,388	104,382	396,537	154,544	396,537	396,537	0.23	0.54	0.38	0.26	112,208	539,390	169,034	43	34,087	38,255	41,438	13
Cauca	418,056	225,966	675,147	315,613	1,197,874	437,521	1,197,874	1,197,874	0.35	0.52	0.58	0.26	92,030	486,973	132,438	5,691	71,767	103,022	89,229	5,021
Cesar	297,603	188,144	619,059	279,044	873,044	334,989	873,044	873,044	0.34	0.50	0.71	0.32	92,030	454,870	223,399	6,533	52,958	75,893	56,740	3,881
Córdoba	435,174	295,260	843,775	144,883	1,353,922	497,232	1,353,922	1,353,922	0.32	0.59	0.62	0.11	92,030	477,830	228,878	1,765	84,552	96,506	115,741	2,134
Cundinamarca	810,843	373,548	1,445,096	872,593	1,975,584	870,849	1,975,584	1,975,584	0.41	0.56	0.73	0.44	92,030	484,684	179,053	2,638	107,189	138,152	94,982	2,907
Choco	61,399	117,877	153,412	19,256	409,599	184,703	409,599	409,599	0.15	0.64	0.37	0.05	115,038	482,271	108,119	3,004	40,056	32,226	27,186	1,173
Huila	389,296	215,111	670,755	453,957	894,109	330,403	894,109	894,109	0.44	0.65	0.75	0.51	92,030	524,169	329,301	6,143	46,458	60,432	73,551	2,704
Guajira	139,152	114,020	273,205	176,433	459,326	185,472	459,326	459,326	0.30	0.61	0.59	0.38	111,953	452,353	253,551	1,086	35,844	32,322	47,191	302
Magdalena	290,820	294,010	867,537	304,295	1,218,836	428,080	1,218,836	1,218,836	0.24	0.69	0.71	0.25	92,030	456,173	319,396	783	85,405	61,159	112,204	698
Antioquia	2,789,191	1,043,059	4,538,878	3,339,242	5,243,906	1,632,136	5,243,906	5,243,906	0.53	0.84	0.87	0.64	94,821	517,844	183,454	7,956	232,759	305,050	129,340	15,154
Meta	270,003	121,181	393,226	318,595	659,825	238,590	659,825	659,825	0.41	0.51	0.60	0.48	108,481	563,168	247,171	9,490	42,678	66,121	65,895	3,238
Nariño	339,058	342,995	982,768	425,322	1,558,045	543,335	1,558,045	1,558,045	0.22	0.63	0.62	0.27	92,030	458,187	284,719	738	112,183	91,388	169,488	838
N. De Santander	465,769	237,963	901,634	611,088	1,252,867	453,256	1,252,867	1,252,867	0.37	0.53	0.72	0.49	92,030	360,052	58,659	9,918	72,437	77,517	20,603	6,368
Quindío	366,086	145,599	442,731	420,186	535,711	157,177	535,711	535,711	0.68	0.93	0.83	0.78	92,030	515,270	342,636	681	15,811	5,968	31,858	79
Risaralda	550,142	239,207	780,185	632,559	905,780	273,630	905,780	905,780	0.61	0.87	0.86	0.70	92,030	603,156	216,350	1,978	32,729	20,782	27,172	540
Santander	986,802	401,145	1,423,984	1,139,752	1,911,830	650,308	1,911,830	1,911,830	0.52	0.62	0.74	0.60	92,030	449,452	102,680	7,853	85,130	111,986	50,092	6,063
Sucre	113,488	189,609	550,330	185,474	749,152	275,357	749,152	749,152	0.15	0.69	0.73	0.22	110,977	452,403	322,078	1,679	70,544	38,793	64,036	980
Tolima	810,161	291,513	915,684	662,190	1,310,963	477,538	1,310,963	1,310,963	0.47	0.61	0.70	0.51	92,030	534,678	330,599	3,039	84,495	99,463	130,679	1,971
Valle Del Cauca	1,777,297	793,761	3,138,367	2,858,530	3,970,302	1,161,092	3,970,302	3,970,302	0.45	0.68	0.79	0.72	92,030	480,516	296,103	3,132	201,822	178,509	246,338	3,482
Atlántico	1,062,138	327,582	1,694,266	1,146,195	1,984,910	605,247	1,984,910	1,984,910	0.54	0.54	0.85	0.58	92,030	429,953	247,592	822	84,923	119,391	71,961	521
Arauca	90,894	45,273	119,843	60,537	206,151	80,118	206,151	206,151	0.44	0.75	0.58	0.29	112,755	518,601	243,781	23,278	12,896	7,899	21,087	3,390
Casanare	85,536	50,236	86,881	48,020	226,898	67,103	226,898	226,898	0.29	0.75	0.38	0.21	113,596	528,394	235,878	15,752	18,330	8,912	33,028	2,818
Putumayo	63,550	53,999	149,997	95,736	273,981	90,406	273,981	273,981	0.23	0.80	0.55	0.35	115,038	545,184	134,946	8,500	24,208	19,849	18,731	1,515
Arch. De San Andres Y Prov.	33,614	13,109	56,040	10,050	65,700	20,319	65,700	65,700	0.51	0.65	0.85	0.15	115,038	438,500	228,825	49	3,891	3,162	2,191	3
Amazonas	13,012	7,334	22,013	21,379	35,669	10,936	35,669	35,669	0.36	0.67	0.62	0.60	115,038	530,980	95,938	1,216	2,606	1,913	1,310	17
Guainía	2,968	2,803	0	4,280	19,983	11,548	19,983	19,983	0.15	0.23	0.00	0.21	115,038	463,395	95,938	2,209	1,957	4,145	1,917	35
Guaviare	30,155	14,888	54,507	14,630	110,631	24,894	110,631	110,631	0.27	0.60	0.49	0.13	115,038	536,434	85,938	34	9,258	5,388	5,384	3
Vaupés	4,464	3,284	0	3,135	17,156	5,511	17,156	17,156	0.26	0.59	0.00	0.18	115,038	548,502	95,938	1,232	1,460	1,232	1,646	17
Vichada	8,249	4,935	13,967	3,405	38,178	9,990	38,178	38,178	0.22	0.49	0.37	0.09	115,038	552,315	157,613	4,841	3,443	2,792	3,816	188

Fuente: Modelos de Optimización de Recursos Fedesarrollo, Upme, CRA, Contraloría General de la Nación, Mora (1998)a y b

Anexo 5.3

REPARTICIÓN REGALÍAS SEGÚN PRODUCCIÓN DEPARTAMENTAL PONDERACIONES EN SERVICIOS USANDO EL ÍNDICE DE NECESIDADES BÁSICAS INSATISFECHAS

Departamento	ENERGÍA			ACUEDUCTO/ ALCANTARILLADO			EDUCACIÓN			SALUD		
	% Regalías Asignables	%Cobertura por Regalías	Cobertura Adicional*	% Regalías Asignables	%Cobertura por Regalías	Cobertura Adicional*	% Regalías Asignables	%Cobertura por Regalías	Cobertura Adicional*	% Regalías Asignables	%Cobertura por Regalías	Cobertura Adicional*
ANTIOQUIA	11.2%	0.747%	2	10.8%	0.720%	4	10.0%	0.669%	1	68.1%	4.557%	2
ATLANTICO	10.0%	0.009%	1	1.6%	0.002%	4	10.0%	0.009%	1	78.4%	0.074%	2
SANTAFE DE BOGOTA D. C.	10.0%	0.000%	1	2.0%	0.000%	4	10.0%	0.000%	1	78.0%	0.000%	2
BOLIVAR	10.0%	0.573%	1	5.7%	0.326%	4	10.0%	0.573%	1	74.3%	4.257%	2
BOYACA	24.0%	1.721%	4	4.6%	0.331%	4	10.1%	0.725%	1	61.3%	4.396%	2
CALDAS	12.7%	0.016%	2	1.9%	0.002%	4	10.0%	0.012%	1	75.4%	0.094%	2
CAQUETA	10.0%	0.000%	1	0.1%	0.000%	4	10.0%	0.000%	1	79.9%	0.000%	2
CAUCA	27.6%	0.102%	2	13.3%	0.049%	4	10.0%	0.037%	1	49.2%	0.183%	1
CESAR	13.7%	2.609%	1	12.4%	2.376%	4	10.0%	1.911%	1	63.9%	12.212%	2
CORDOBA	19.3%	1.281%	2	6.2%	0.412%	4	10.0%	0.665%	1	64.5%	4.292%	2
CUNDINAMARCA	18.5%	0.154%	2	3.7%	0.031%	4	10.2%	0.085%	1	67.6%	0.564%	2
CHOCO	10.7%	0.255%	1	3.4%	0.080%	4	10.0%	0.238%	1	75.9%	1.806%	1
HUILA	10.0%	3.098%	1	7.8%	2.421%	4	10.1%	3.115%	1	72.1%	22.345%	3
GUAJIRA	10.0%	4.105%	1	1.4%	0.567%	4	10.0%	4.105%	1	78.6%	32.273%	2
MAGDALENA	10.0%	0.054%	1	3.9%	0.021%	4	10.0%	0.054%	1	76.1%	0.408%	2
META	10.1%	4.164%	1	7.6%	3.122%	4	10.0%	4.126%	1	72.3%	29.848%	3
NARIÑO	10.0%	0.020%	1	1.6%	0.003%	4	10.0%	0.020%	1	78.4%	0.154%	2
N. DE SANTANDER	21.7%	0.953%	3	15.4%	0.675%	4	10.0%	0.439%	1	52.9%	2.326%	1
QUINDIO	10.0%	0.000%	1	0.7%	0.000%	4	10.0%	0.000%	1	79.3%	0.000%	3
RISARALDA	11.6%	0.016%	1	3.3%	0.005%	4	10.0%	0.014%	1	75.1%	0.106%	2
SANTANDER	19.2%	2.299%	2	16.3%	1.947%	4	10.2%	1.218%	1	54.3%	6.482%	2
SUCRE	10.0%	0.001%	1	3.8%	0.000%	4	10.0%	0.001%	1	76.2%	0.008%	1
TOLIMA	10.0%	0.865%	1	4.9%	0.424%	4	10.0%	0.867%	1	75.1%	6.496%	2
VALLE DEL CAUCA	10.9%	0.017%	1	4.7%	0.007%	4	10.0%	0.016%	1	74.4%	0.118%	2
ARAUCA	12.4%	9.904%	1	16.2%	12.903%	4	20.4%	16.261%	3	50.9%	40.554%	4
CASANARE	28.4%	22.989%	2	3.6%	2.906%	4	20.8%	16.815%	4	47.2%	38.168%	4
PUTUMAYO	10.0%	2.238%	1	10.0%	2.228%	4	10.0%	2.238%	1	70.0%	15.675%	2
ARCH. DE SAN ANDRES Y PP	10.0%	0.000%	1	0.1%	0.000%	4	10.0%	0.000%	1	79.9%	0.000%	2
AMAZONAS	10.0%	0.000%	1	2.3%	0.000%	4	10.0%	0.000%	1	77.7%	0.000%	2
GUAINIA	10.0%	0.104%	1	6.3%	0.065%	4	10.0%	0.104%	1	73.7%	0.765%	1
GUAVIARE	10.0%	0.000%	1	0.1%	0.000%	4	10.0%	0.000%	1	79.9%	0.000%	1
VAUPES	15.2%	0.000%	1	4.8%	0.000%	4	10.0%	0.000%	1	70.0%	0.000%	2
VICHADA	10.0%	0.000%	1	19.6%	0.000%	4	10.0%	0.000%	1	60.4%	0.000%	1
<b>TOTAL</b>	<b>13.8%</b>	<b>1.499%</b>	<b>1</b>	<b>6.5%</b>	<b>0.703%</b>	<b>4</b>	<b>10.6%</b>	<b>1.158%</b>	<b>1</b>	<b>69.2%</b>	<b>7.534%</b>	<b>2</b>

\* 1: Cobertura del 25% de la población objetivo

2: del 25.1% al 50% de la población objetivo

3: del 50.1% al 75% de la población objetivo

4: del 75% al 100% de la población objetivo

Fuente: Modelos de Optimización de Recursos Fedesarrollo, Upme, CRA, Contraloría General de la Nación, Mora (1999) a y b

# Anexo

## Simulación

### Impacto del Cambio en el precio del Barril de Petróleo sobre las Regalías

2001

	Precio Promedio Cusiana US\$/B	Precio Promedio Caso Limón US\$/B	Precio Ponderado US\$/B	Volumen Regalías (kbb)	Valor Regalías		Valor Regalías Neto de FAEP	
					MCSS	NMS	MCSS	NMS
27	17,30	17,50	17,34	118,56	750,2	1.724,5	683,5	1.571,2
29	19,30	17,50	18,98	118,56	821,13	1.887,66	754,43	1.734,33
26	16,30	17,50	16,52	118,56	714,70	1642,98	648,0	1.489,6

2002

Explotación Bruta

21,5 9.784.841

20,5 9.130.050

Fuente: Cálculo autores con base en información de MinHacienda.

Aguazul		Tauramena		Chaparral	
Ppto Final / Ppto Inicial	Ejecutado / Ppto Final	Ppto Final / Ppto Inicial	Ejecutado / Ppto Final	Ppto Final / Ppto Inicial	Ejecutado / Ppto Final
<b>1,46</b>	<b>0,91</b>	<b>1,46</b>	<b>0,88</b>	<b>1,26</b>	<b>0,84</b>
<b>1,06</b>	<b>1,06</b>	<b>1,02</b>	<b>0,72</b>	<b>1,21</b>	<b>0,78</b>
1,00	0,87	1,27	0,98	1,00	0,52
1,06	1,07	1,01	0,71	1,25	0,83
<b>1,31</b>	<b>0,90</b>	1,53	0,90	<b>1,25</b>	<b>0,83</b>
1,32	0,90	1,21	0,88	1,05	0,92
1,15	0,91	1,00	0,88		
1,00	1,04	22,10	0,96	2,46	0,57
<b>19,07</b>	<b>0,85</b>	<b>3,60</b>	<b>1,17</b>	<b>7,96</b>	<b>1,82</b>
<b>1,47</b>	<b>0,94</b>		<b>0,86</b>	<b>1,55</b>	<b>0,80</b>
<b>1,10</b>	<b>0,97</b>		<b>0,91</b>	<b>1,19</b>	<b>0,97</b>
<b>0,74</b>	<b>1,00</b>		<b>1,00</b>	<b>0,81</b>	<b>0,95</b>
<b>1,79</b>	<b>0,93</b>		<b>0,84</b>	<b>1,97</b>	<b>0,73</b>

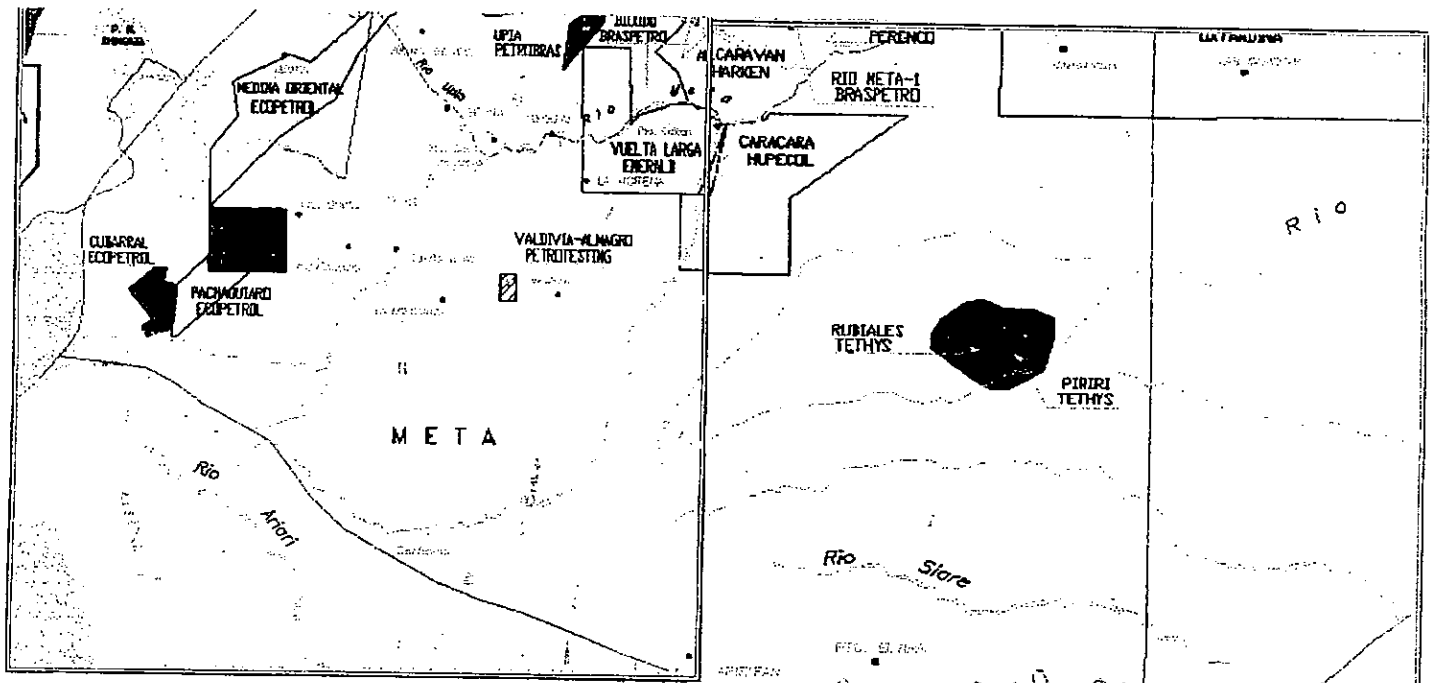
**Anexo 5**  
**Campos Cuenca Llanos Orientales**

Area	Perimetro	Campo	Compañía	Contrato	Departamento	Municipio
2.467.350	8.178	Arauca	Esso	Arauca	Arauca	Arauquita
1.158.600	9.117	Caño Yarumal	Oxy	Cravo Norte	Arauca	Arauca
6.474.019	14.653	Matanegra	Oxy	Cravo Norte	Arauca	Arauca
27.416.110	27.015	Caño Limón	Oxy	Cravo Norte	Arauca	Arauca
376.533	2.754	Arauca	Esso	Arauca	Arauca	Saravena
1.002.724	3.970	Arauca	Esso	Arauca	Arauca	Saravena
696.614	6.562	Matanegra	Oxy	Cravo Norte	Arauca	Arauquita
7.038.383	12.967	Arauca	Esso	Arauca	Arauca	Arauquita
2.598.494	7.444	Arauca	Esso	Arauca	Arauca	Saravena
107.570	1.409	Arauca	Esso	Arauca	Arauca	Saravena
517.063	4.648	Liba	Oxy	Cravo Norte	Arauca	Arauquita
1.562.998	5.205	Redondo	Oxy	Cravo Norte	Arauca	Arauquita
1.311.942	7.802	Caño Verde	Oxy	Cravo Norte	Arauca	Arauquita
47.453	1.913	Caño Verde	Oxy	Cravo Norte	Arauca	Arauca
78.429	1.734	Caño Verde	Oxy	Cravo Norte	Arauca	Arauca
933.470	4.074	Caño Rondon	Oxy	Rondon	Arauca	Arauquita
965.020	4.934	Caño Garza Norte	Kelt	Casanare	Casanare	Paz De Ariporo
9.288.261	14.314	Caño Garza	Kelt	Casanare	Casanare	Paz De Ariporo
105.610	1.495	Rucaro	Nomeco	Caño La Hermosa	Casanare	Paz De Ariporo
781.714	3.665	Chaparrillo-Norte	Kelt	Estero (Antiguo)	Casanare	Paz De Ariporo
93.849	1.231	Caño Garza Este	Kelt	Casanare	Casanare	Paz De Ariporo
1.162.246	6.590	Chaparrillo	Kelt	Estero (Antiguo)	Casanare	Paz De Ariporo
257.820	2.728	Las Abejas	Kelt	Estero (Antiguo)	Casanare	Paz De Ariporo
589.817	3.123	Trinidad	Kelt	Concesion Yalea 2162	Casanare	Pora
10.881.560	19.257	Trinidad	Kelt	Concesion Yalea 2162	Casanare	Trinidad
1.451.884	7.081	Guahibos/Guacamayo	Nomeco	Caño La Hermosa-	Casanare	Paz De Ariporo
592.100	3.221	Guahibos/Guacamayo	Nomeco	Caño La Hermosa-	Casanare	Trinidad
470.663	2.859	Los Toros	Kelt	Estero (Antiguo)	Casanare	Paz De Ariporo
1.160.119	4.675	Los Toros	Kelt	Estero (Antiguo)	Casanare	Trinidad
256.990	3.153	Barquereña	Kelt	Casanare	Casanare	Nunchia
724.685	4.572	Barquereña	Kelt	Casanare	Casanare	San Luis De Palenque
6.463	363	Tocaria	Kelt	Casanare	Casanare	Nunchia
4.843.404	11.786	Tocaria	Kelt	Casanare	Casanare	Yopal
4.682.583	10.061	Tierra Blanca	Kelt	Casanare	Casanare	Nunchia
893.919	5.082	Corocora	Hocol	Corocora	Casanare	Trinidad
478.374	5.538	Tierra Blanca	Kelt	Casanare	Casanare	San Luis De Palenque
1.326.140	7.774	Palmarito	Kelt	Garcero (Antiguo)	Casanare	Trinidad
1.200.183	4.667	Tierra Blanca	Kelt	Casanare	Casanare	Yopal
3.877.393	12.604	Morichal	Kelt (Elt)	Casanare	Casanare	Yopal
705.752	4.053	Sirenas	Kelt	Garcero (Antiguo)	Casanare	Trinidad
1.619.146	6.072	Cravo Este	Kelt	Casanare	Casanare	San Luis De Palenque
2.224.582	8.453	Cravo Sur	Kelt	Casanare	Casanare	San Luis De Palenque
16.225.330	18.188	Cuplagua	B.P.	Santiago De Las Atalayas	Casanare	Aguazul
635.632	3.531	La Flora	Kelt (Elt)	Casanare	Casanare	San Luis De Palenque
353.979	3.639	Guanapalo	Kelt	Estero (Antiguo)	Casanare	San Luis De Palenque
142.704	1.818	Guanapalo	Kelt	Estero (Antiguo)	Casanare	Orocúe
1.063.359	7.402	Caño Gandul	Kelt	Corocora	Casanare	San Luis De Palenque
3.530.851	9.206	La Gloria Norte	Kelt (Elt)	Casanare	Casanare	Yopal
951.345	6.078	Jordan Norte	Kelt	Garcero (Antiguo)	Casanare	Orocúe
645.497	4.213	Jordan	Kelt	Garcero (Antiguo)	Casanare	Orocúe
1.934.959	9.823	Remache Sur	Kelt	Corocora	Casanare	San Luis De Palenque
32.696.060	28.423	Cusiana	B.P.	Santiago De Las Atalayas	Casanare	Aguazul
761.476	4.340	Paravare	Kelt	Garcero (Antiguo)	Casanare	Orocúe
3.905	267	La Gloria	Kelt	Casanare	Casanare	Yopal
7.201.034	16.004	La Gloria	Kelt	Casanare	Casanare	Aguazul
104.142	1.389	La Gloria	Kelt	Casanare	Casanare	Yopal
3.009.821	7.211	Rancho Hemoso	Ecopetrol		Casanare	Yopal
44.416.840	28.351	Cusiana	B.P.	Santiago De Las Atalayas	Casanare	Tauramena



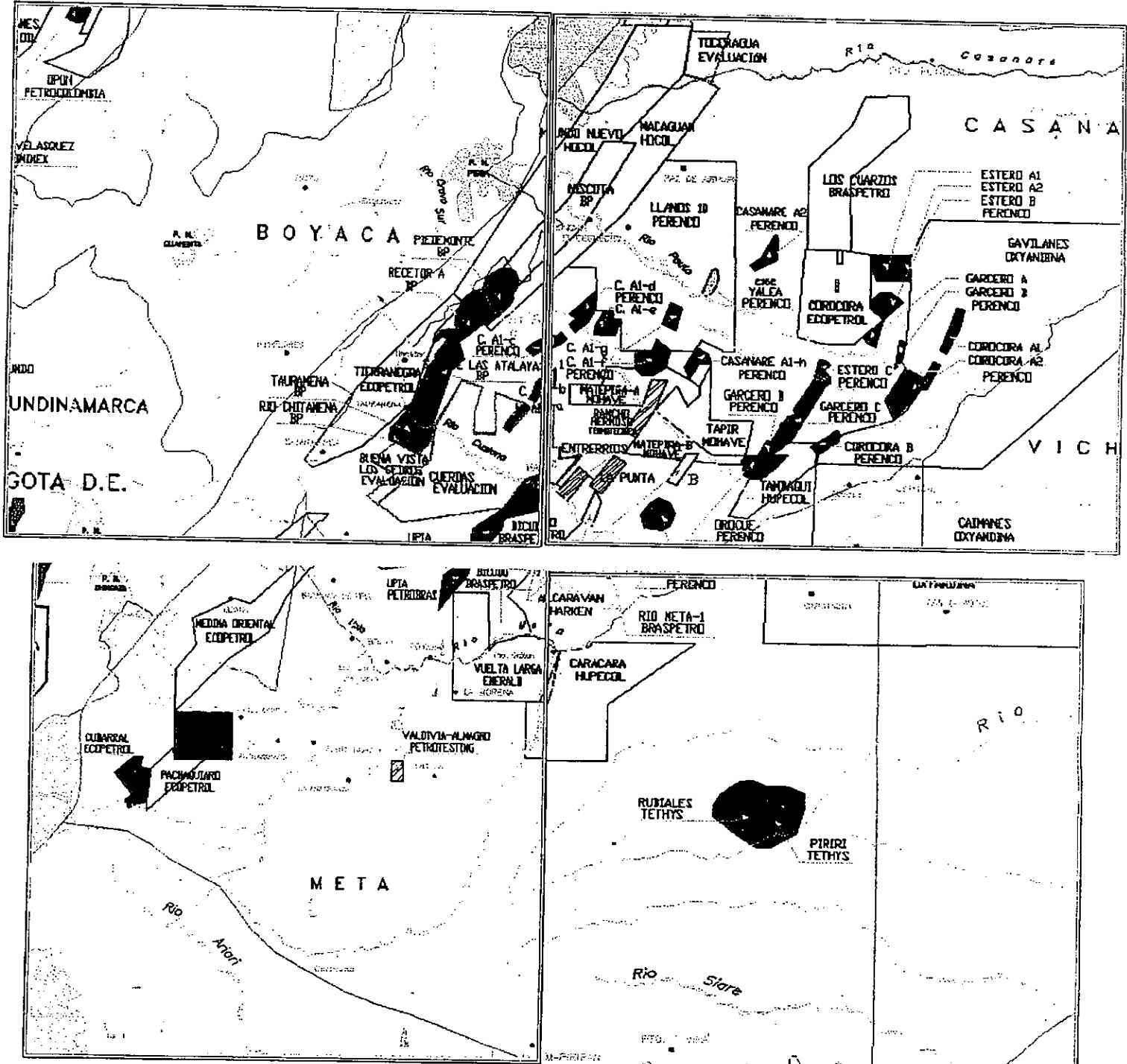
Área	Perímetro	Campo	Compañía	Contrato	Departamen	Municipio
5,076,835	22,762	Sardinas	Kelt	Garcero A (Antig	Casanare	Orocué
2,357,088	6,065	Rancho Hermoso	Ecopetrol		Casanare	Orocué
1,759,989	6,046	Caño Duya	Kelt	Corocora	Casanare	Orocué
1,088,372	5,148	Guasar	Kelt	Garcero (Antigu	Casanare	Orocué
1,397,457	6,647	Guanlaque	Hocol	Orocué	Casanare	Orocué
1,955,253	9,371	Santiago Norte	Lasmo	Upia B	Casanare	Las Gaviotas
1,754,289	5,936	Santiago Central	Lasmo	Upia B	Casanare	Las Gaviotas
1,573,018	5,723	Santiago Sur	Lasmo	Upia B	Casanare	Las Gaviotas
1,822,748	8,166	Santiago Este	Lasmo	Upia B	Casanare	Las Gaviotas
421,498	2,954	Juncal	Lasmo	Upia B	Casanare	Las Gaviotas
1,283,088	5,404	Guarimena	Braspetro	Rio Meta -1	Casanare	Aquazul
1,947,779	7,359	El Palmar	Lasmo	Upia-B	Casanare	Las Gaviotas
578,974	3,579	Guatiquia	Ecopetrol		Meta	Villavicencio
2,062,040	7,771	La Reforma	Ecopetrol		Meta	Villavicencio
6,205,657	11,526	Apiay	Ecopetrol		Meta	Villavicencio
1,032,750	5,022	Apiay Este	Ecopetrol		Meta	Villavicencio
1,157,428	3,900	Libertad Norte	Ecopetrol		Meta	Villavicencio
701,163	3,270	Libertad	Ecopetrol		Meta	Villavicencio
2,621,317	6,043	Tenane	Ecopetrol		Meta	Villavicencio
6,929,194	13,227	Guayuriba/Suria	Ecopetrol		Meta	Villavicencio
12,343,370	17,057	Almagro/Valdivia	Ecopetrol		Meta	Puerto Lopez
3,095,628	8,419	Chichimene	Chevron	Cubarral	Meta	Acacias
5,090,747	10,919	Almagro	Ecopetrol		Meta	Puerto Lopez
15,941,950	22,345	Castilla	Chevron	Cubarral	Meta	Acacias
29,812,250	23,658	Castilla	Chevron	Cubarral	Meta	Castilla La Nueva
1,107,094	3,882	Castilla Norte	Ecopetrol		Meta	Acacias
88,247	1,607	Castilla Norte	Ecopetrol		Meta	Castilla La Nueva

Fuente: Ecopetrol

[illegible]

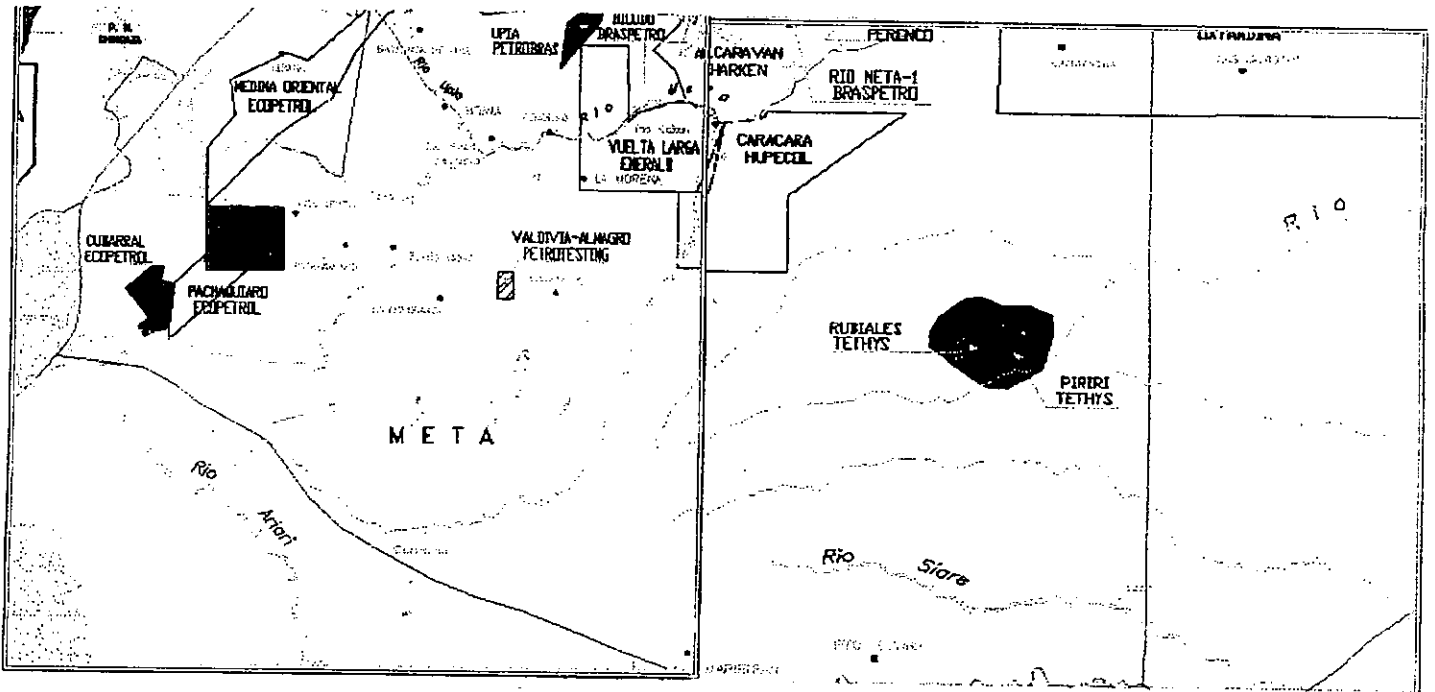
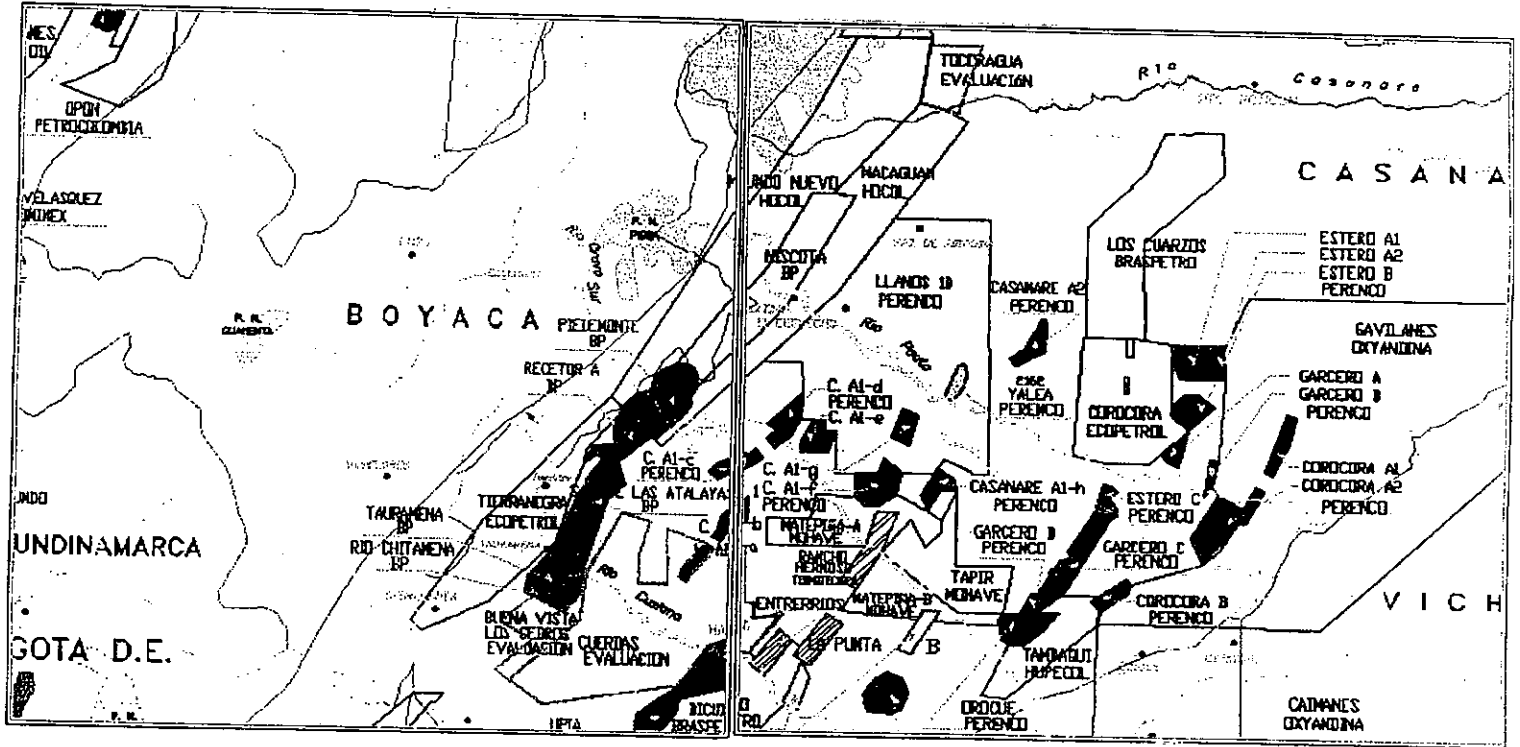
ente: Mapa de tierras Ecopetrol, junio/2001

# ZONAS DE EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN DE HIDROCARBUROS EN EL CASANARE



IARILLA: Exploración  
 IJO: Producción  
 ente: Mapa de tierras Ecopetrol, junio/2001

## ZONAS DE EXPLORACIÓN Y PRODUCCIÓN DE HIDROCARBUROS EN EL CASANARE



ARILLA: Exploración  
JO: Producción  
Fuente: Mapa de tierras Ecopetrol, junio/2001

# ANEXO 8

## PRESENTACIÓN

**PRESENTACIÓN**  
**ENCUESTA SOCIAL: CASANARE -- 2001**

# **Presentación**

## **Encuesta Social: Casanare -- 2001**

BOGOTÁ, SEPTIEMBRE DE 2001  
FEDESARROLLO

# DESCRIPCION ENCUESTA

- TAMAÑO DE LA MUESTRA:

- 400 hogares – 1500 personas

- CUBRIMIENTO:

- En 5 municipios y corregimientos del Casanare (Yopal, Nunchía, El Morro, Aguazul y Tauramena).

- PERSONAS ENTREVISTADAS:

- Hombres y mujeres de 18 años o más.

- FECHA DE REALIZACIÓN:

- Mayo y junio de 2001.

•*Nota: Para las comparaciones con otras ciudades del país se utilizó la etapa cuatro de la Encuesta Social de Fedesarrollo realizada en abril de 2001.*



# TAMANOS DE MUESTRA

<b>Municipio</b>	<b>Hogares</b>	<b>Personas</b>
Yopal	208	737
Nunchia	29	131
Aguazul	70	244
El Morro	28	117
Tauramena	64	207
Total	399	1436

# VENTAJAS DE LA ENCUESTA

- Permite una evaluación exhaustiva de la situación social de una región a bajo costo.
- Permite comparaciones expeditas y exactas con otras regiones del país.
- Contiene información no incluida en las encuestas tradicionales del DANE (pj., coberturas de salud, trabajo infantil, bienestar subjetivo, credito y ahorro de los hogares).
- Puede utilizarse para estudiar los cambios en el tiempo de las condiciones de vida y para realizar evaluaciones de impacto de proyectos específicos.
- Permite comparaciones con otras encuestas sociales del país (CASEM y Encuesta de Calidad de Vida).

# **ESTA PRESENTACION:**

**Se comparan indicadores sociales para tres grupos:**

- Yopal, Aguazul y Tauramena versus grandes ciudades del país
- Distintos municipios del Casanare
- Migrantes versus nativos

**Se presentan algunas conclusiones generales**



# **Yopal, Aguazul y Tauramena versus grandes ciudades del país**

# **INDICADORES BASICOS**

La encuesta contiene información sobre cinco dimensiones claves de las condiciones de vida de los hogares:

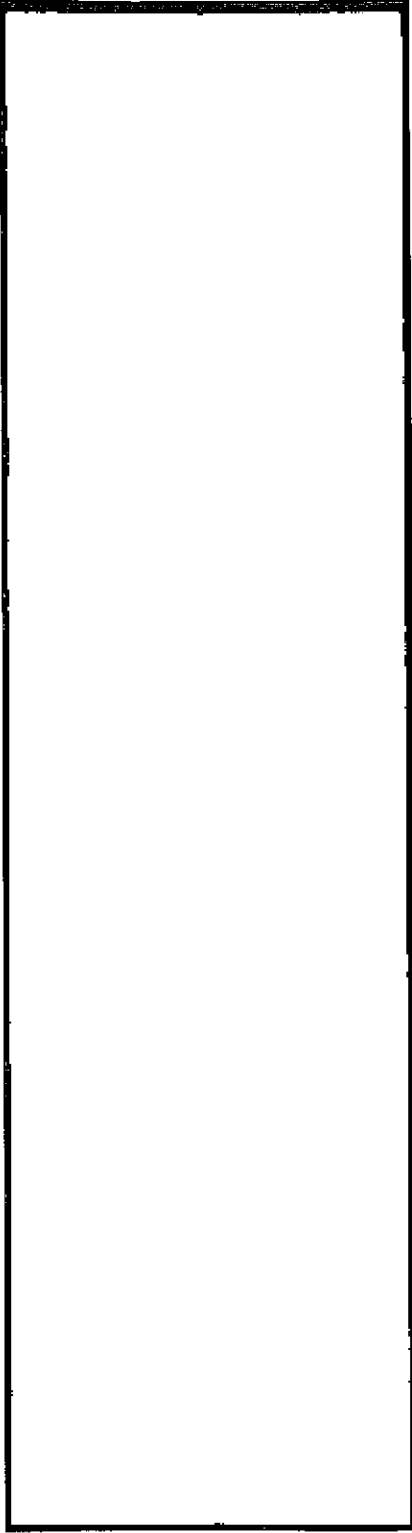
- **Servicios Publicos**
- **Hacinamiento**
- **Características de la vivienda**
- **Educación**
- **Dependencia económica**

# INDICE DE CALIDAD DE VIDA (ICV)

El ICV resume las cinco dimensiones anteriores en un solo indicador. Las cifras para 1993 muestran que los principales asentamientos urbanos del Casanare estaban aun muy lejos de las grandes ciudades del país en término de desarrollo social.

Ciudad	Población	Educación	ICV
Medellín	1,931,342	7.7	83.8
B/quilla	1,166,423	7.9	80.1
Bogotá	5,878,385	8.4	84.4
Cali	1,979,905	7.8	82.6
Yopal	68,980	6.4	68.5
Agua Azul	19,202	5.8	65.7
Nunchia	10,301	3.4	35.7
Tauramena	9,037	5.1	58.2

Fuente: DNP con base en Censo 1993.



Pero la situación parece haber cambiado en menos de diez años. Hoy las principales ciudades del Casanare se asemejan a las grandes ciudades del país en muchos aspectos. Pero todavía subsisten diferencias apreciables.

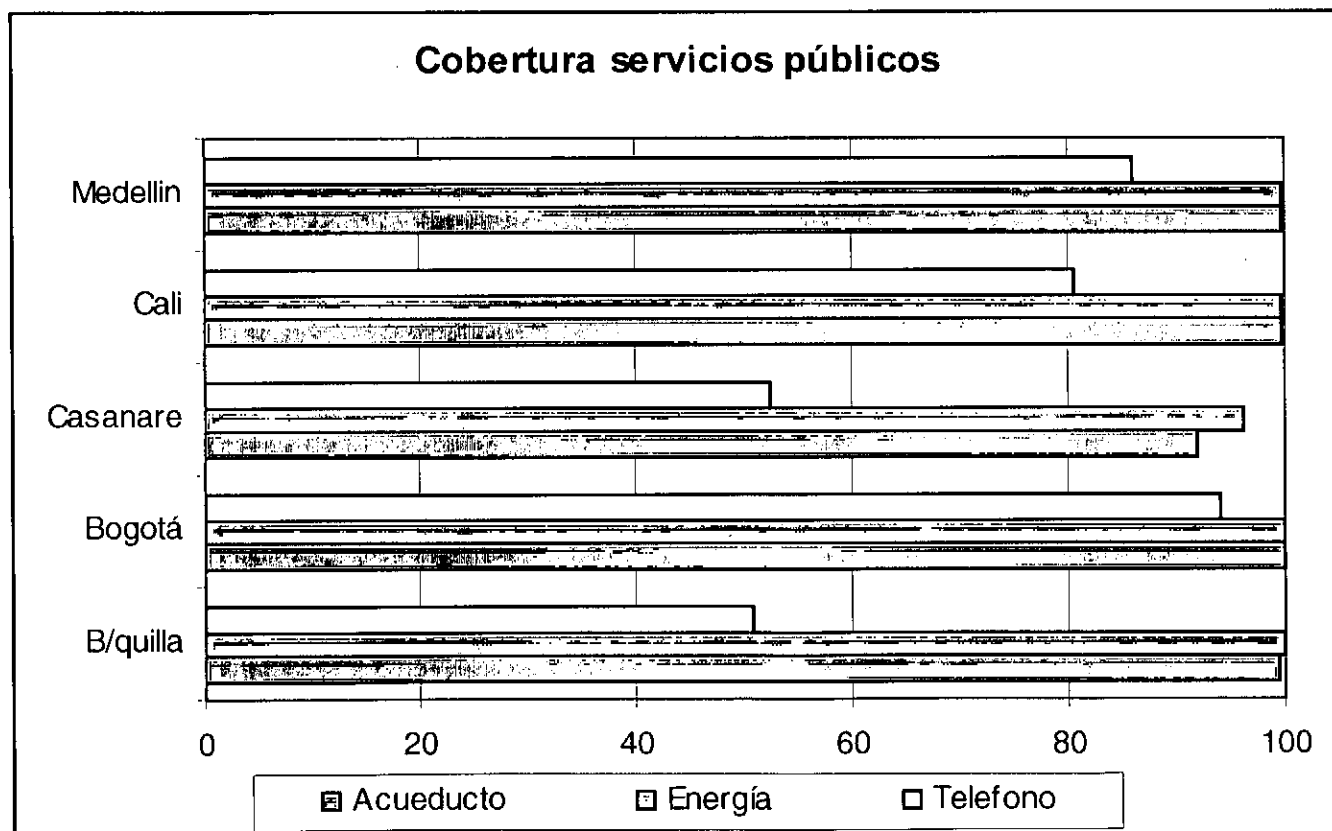
Veámos:

# INDICADORES

- Servicios Públicos
- Hacinamiento
- Características de la vivienda
- **Educación**
- Dependencia económica



Las coberturas de acueducto y energía están cercanas a 100%. En telefonía todavía existen rezagos grandes respecto a Bogotá, Medellín y Cali, pero no con respecto a Barranquilla.

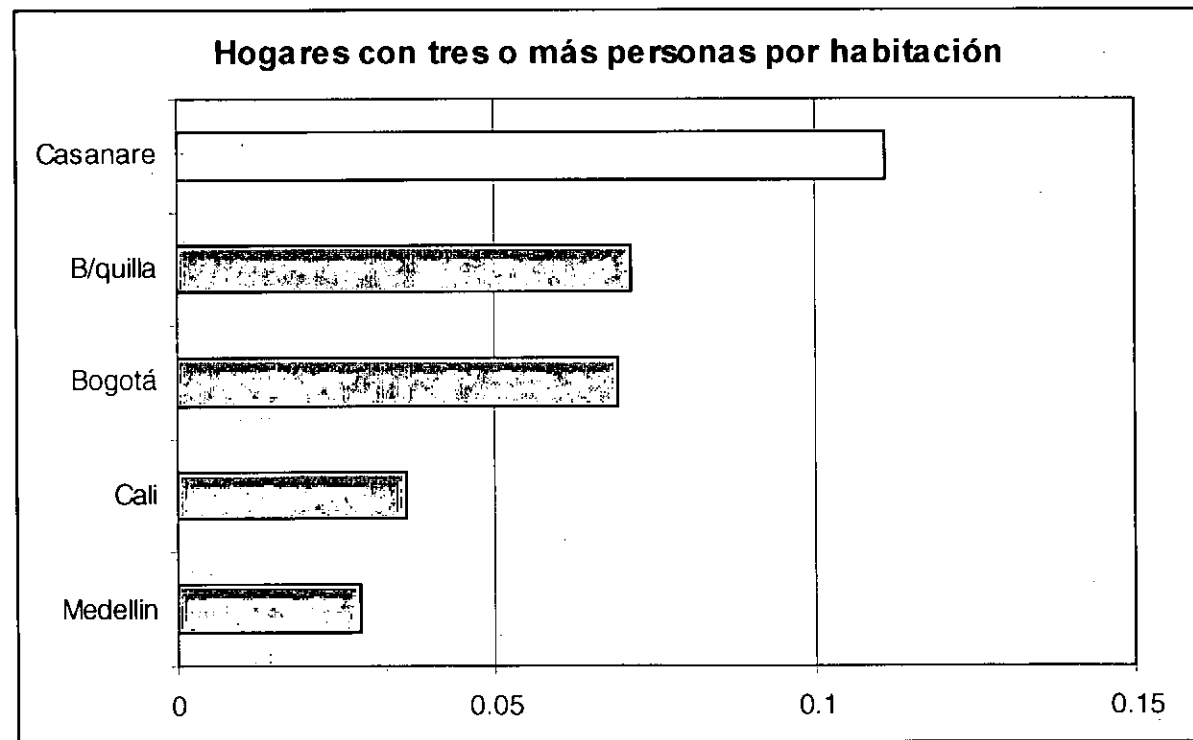


Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

# INDICADORES

- Servicios Públicos
- **Hacinamiento**
- Características de la vivienda
- Educación
- Dependencia económica

Los índices de hacinamiento (personas por cuarto, en este caso) muestra cierto rezago respecto a las principales ciudades del país.

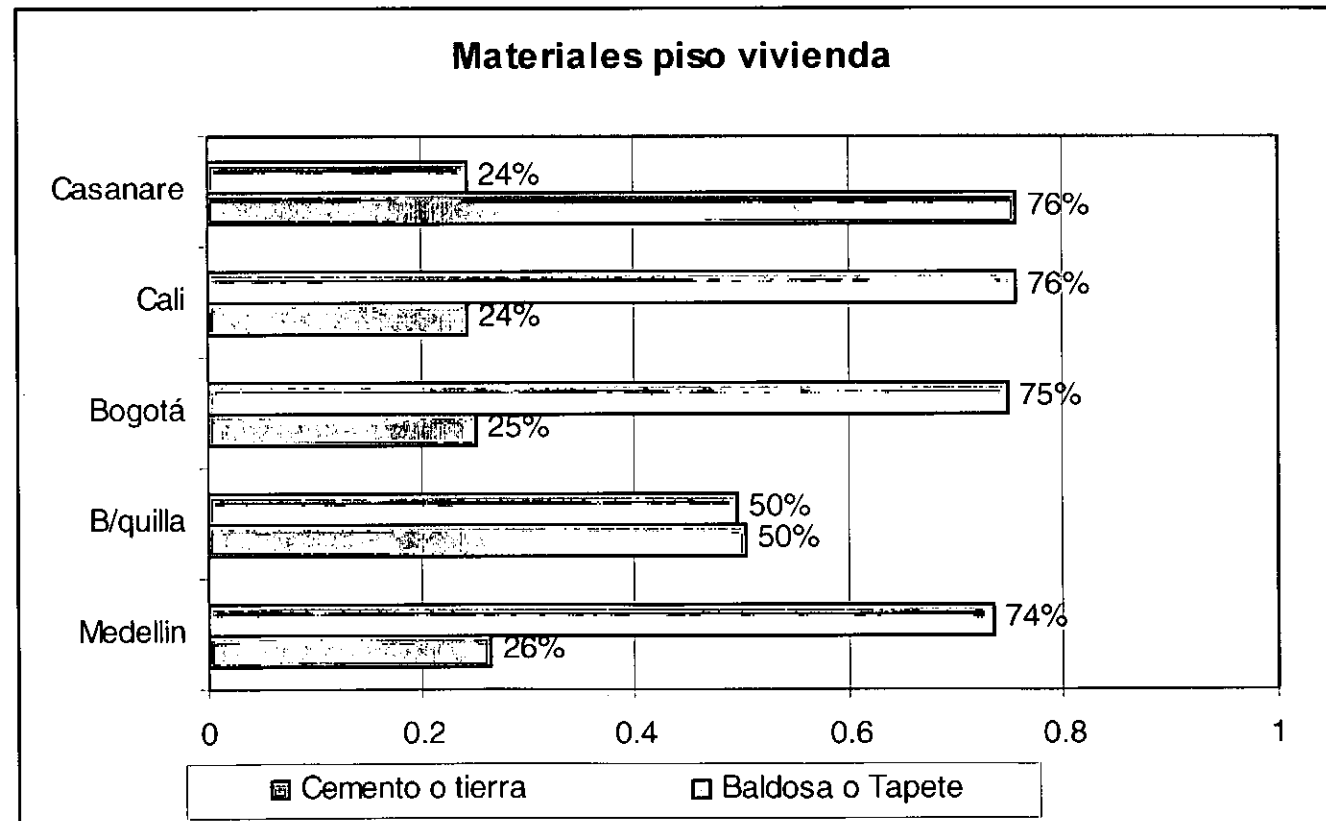


Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

# INDICADORES

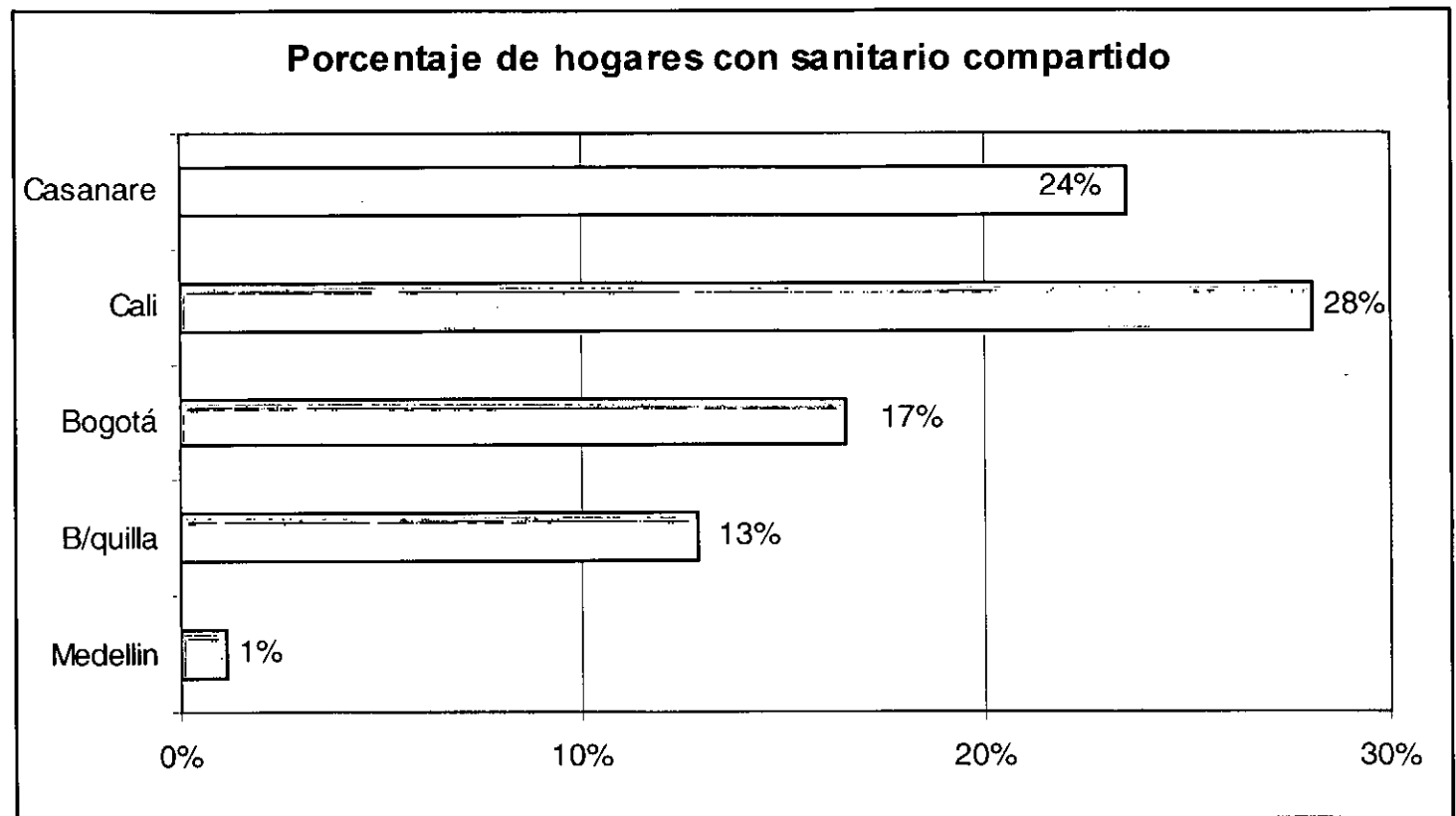
- Servicios Públicos
- Hacinamiento
- **Características de la vivienda**
- Educación
- Dependencia económica

En promedio, las características de las viviendas son todavía más rústicas que en las cuatro principales, como lo demuestra la mayor proporción de viviendas con piso de cemento y tierra .....



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

... y con sanitario compartido.



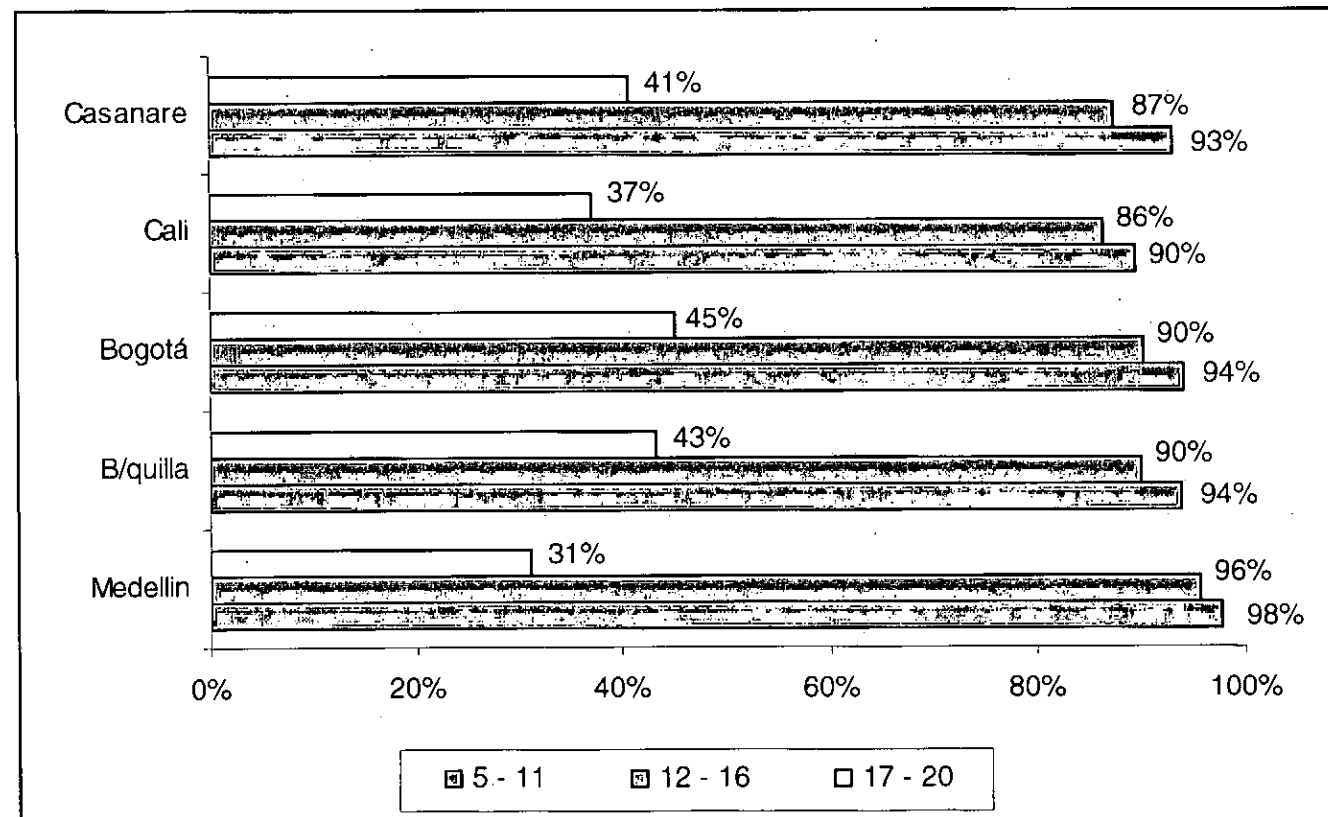
Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

# INDICADORES

- **Servicios Publicos**
  - Hacinamiento
  - Características de la vivienda
  - Educación
  - Dependencia económica

Las coberturas educativas son similares a las de Barranquilla y algo inferiores a las de Bogotá.

Porcentaje de personas que estudian actualmente en un establecimiento formal por grupos de edad

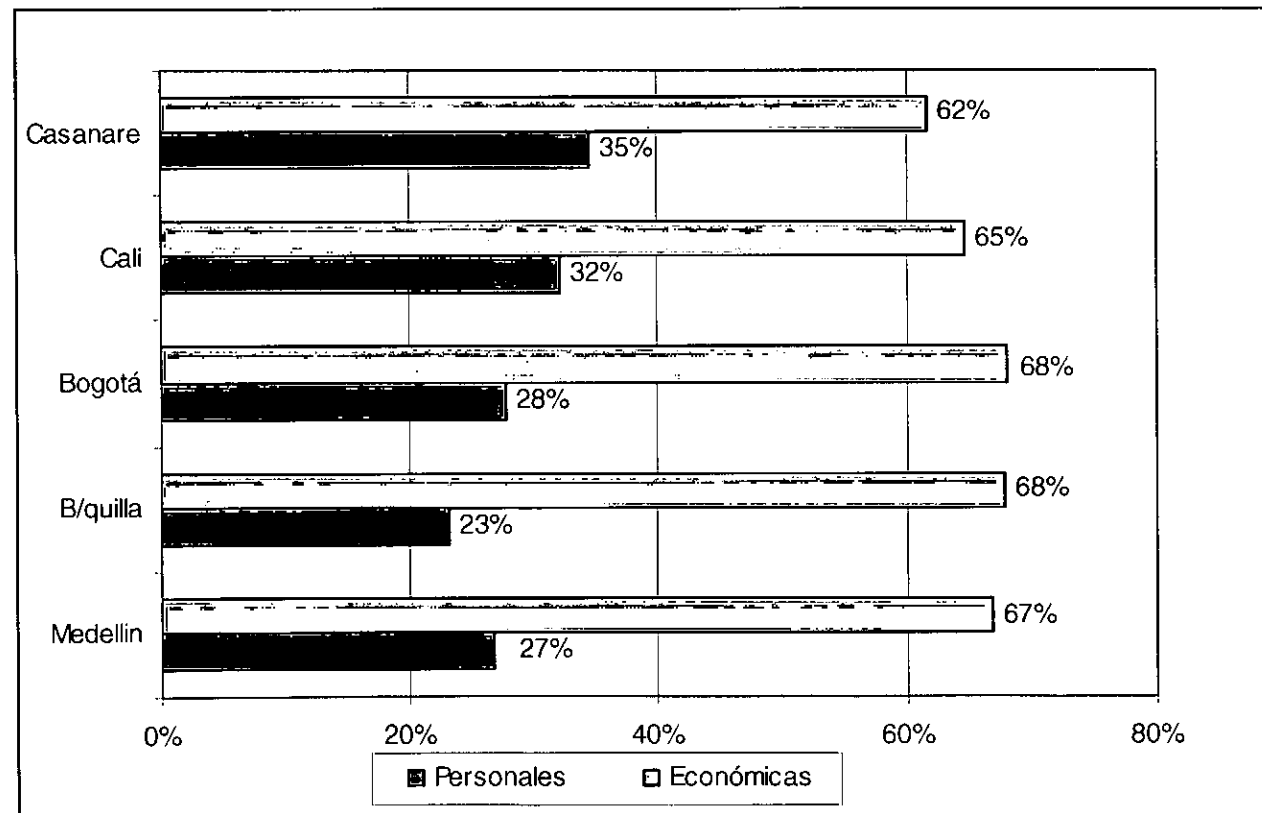


Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.



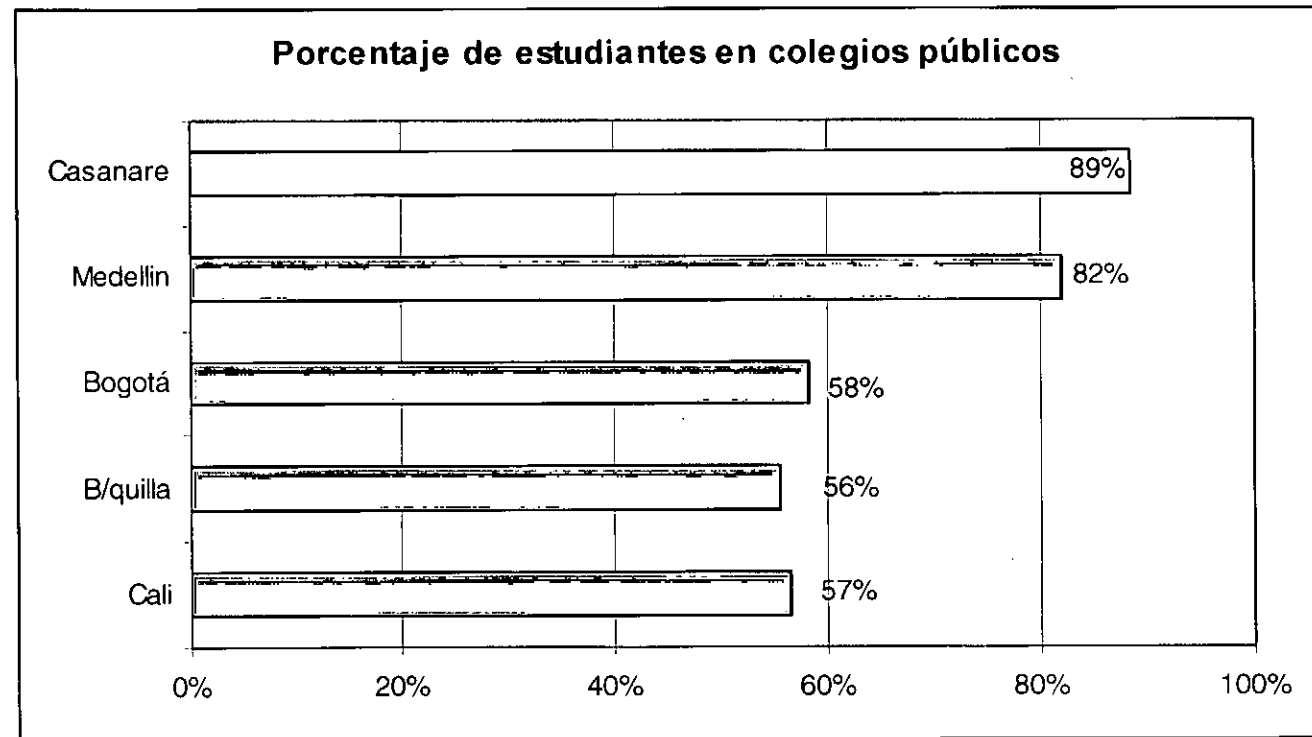
Las razones para la deserción escolar son muy similares a las de las cuatro principales.

**Razón por la cual no estudia actualmente**  
Porcentaje de personas entre 5 y 20 años de edad



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

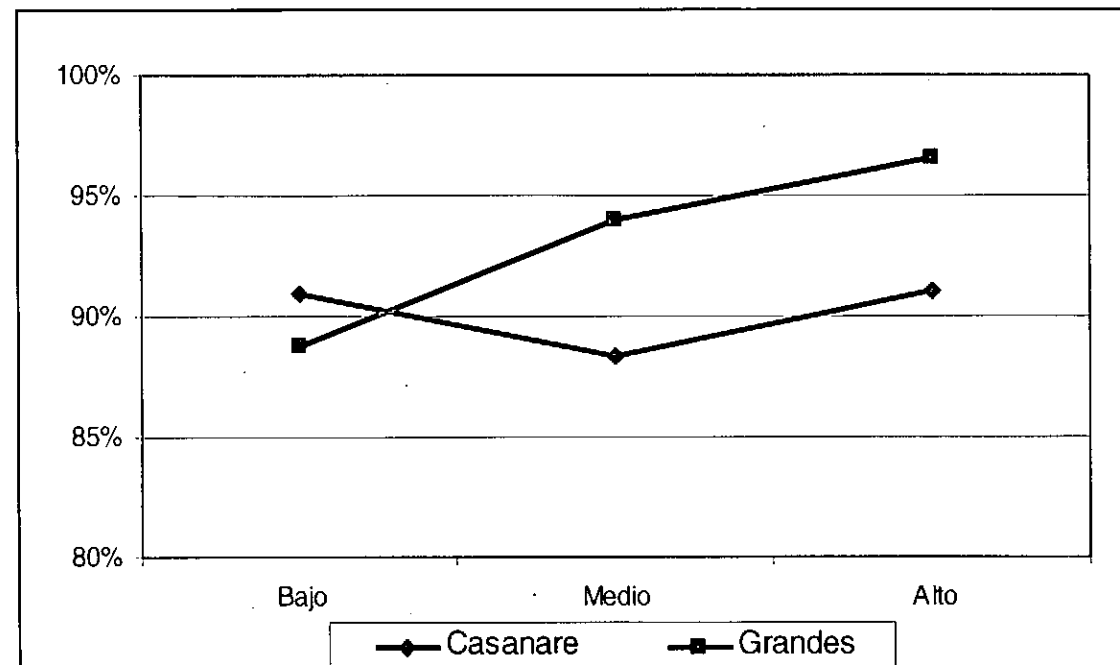
La educación es primordialmente pública, mucho más que en las cuatro principales.



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

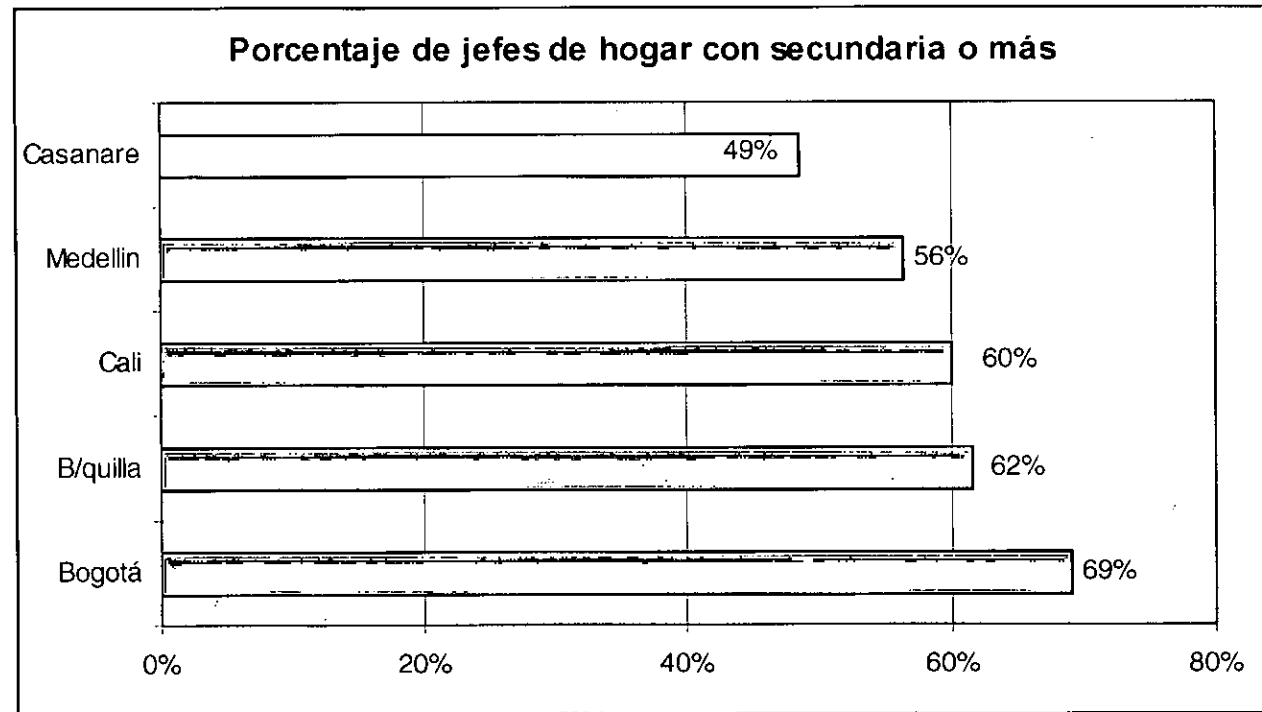
Las diferencias en cobertura por estratos son mucho menores que en las cuatro grandes.

### Tasas de cobertura por estratos



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

Pero los adultos tienen menos educación que sus contrapartes en las cuatro principales.



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

Y los problemas de calidad parecen haberse acentuado.

**Puntaje promedio: pruebas ICFES**

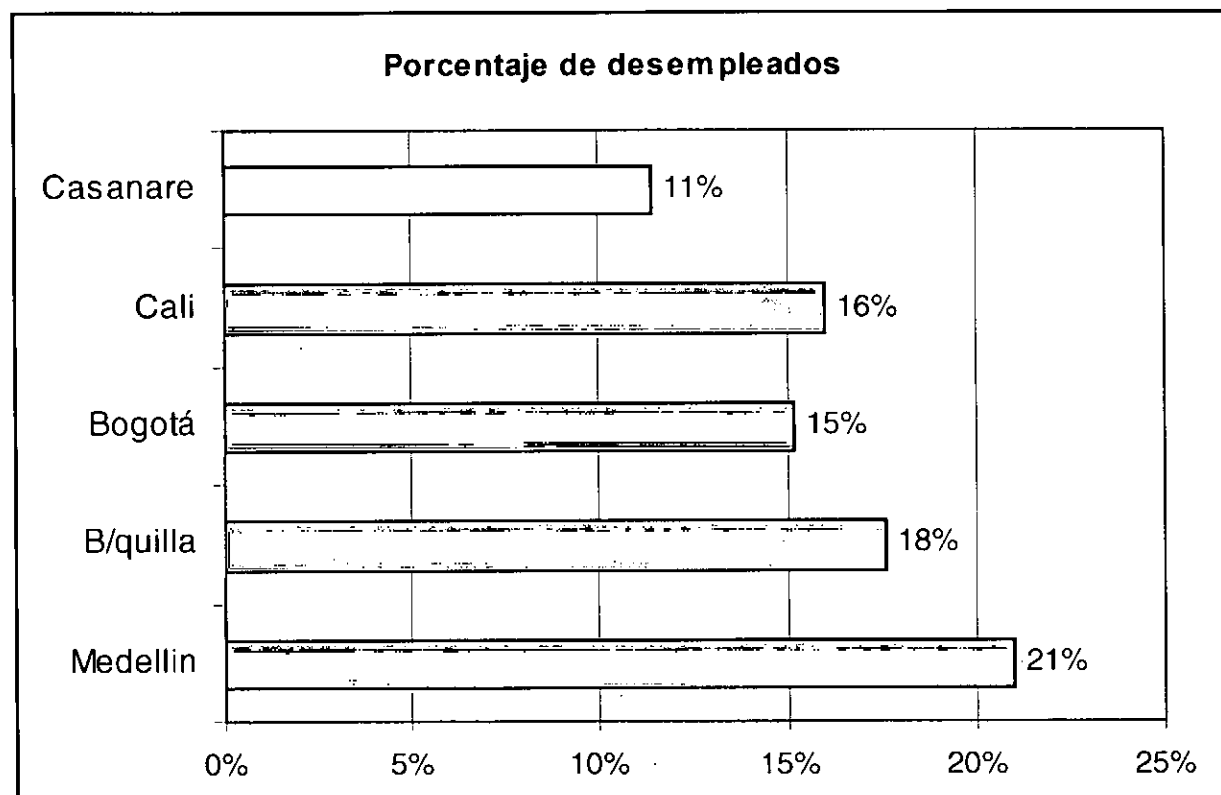
Municipio	Media del puntaje total.	
	1995	1999
Medellín	244.4	248.2
Barranquilla	237.0	242.8
Bogotá	262.2	266.1
Cali	248.7	249.5
Yopal	250.9	242.4
Aguazul	241.0	244.0
Tauramena	241.6	231.8

Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

# INDICADORES

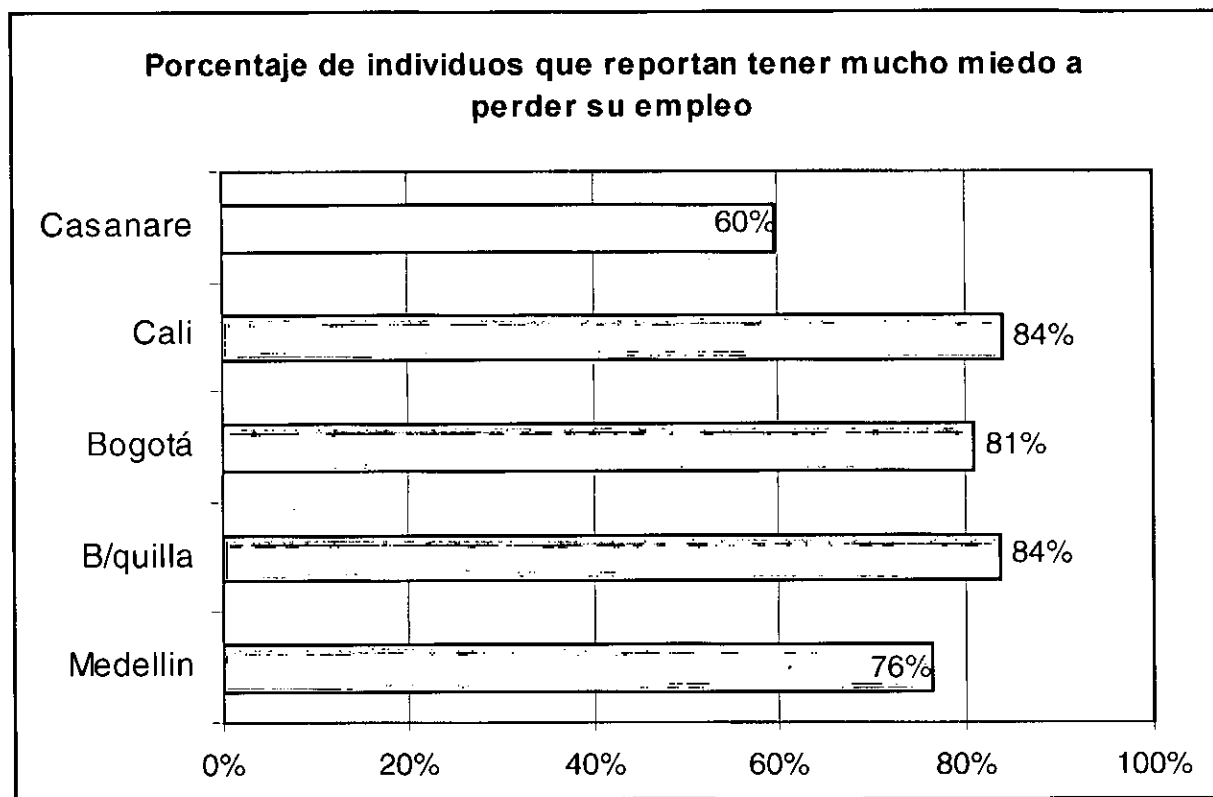
- Servicios Públicos
- Hacinamiento
- Características de la vivienda
- Educación
- **Dependencia económica**

El desempleo es menor que en las cuatro grandes.....



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

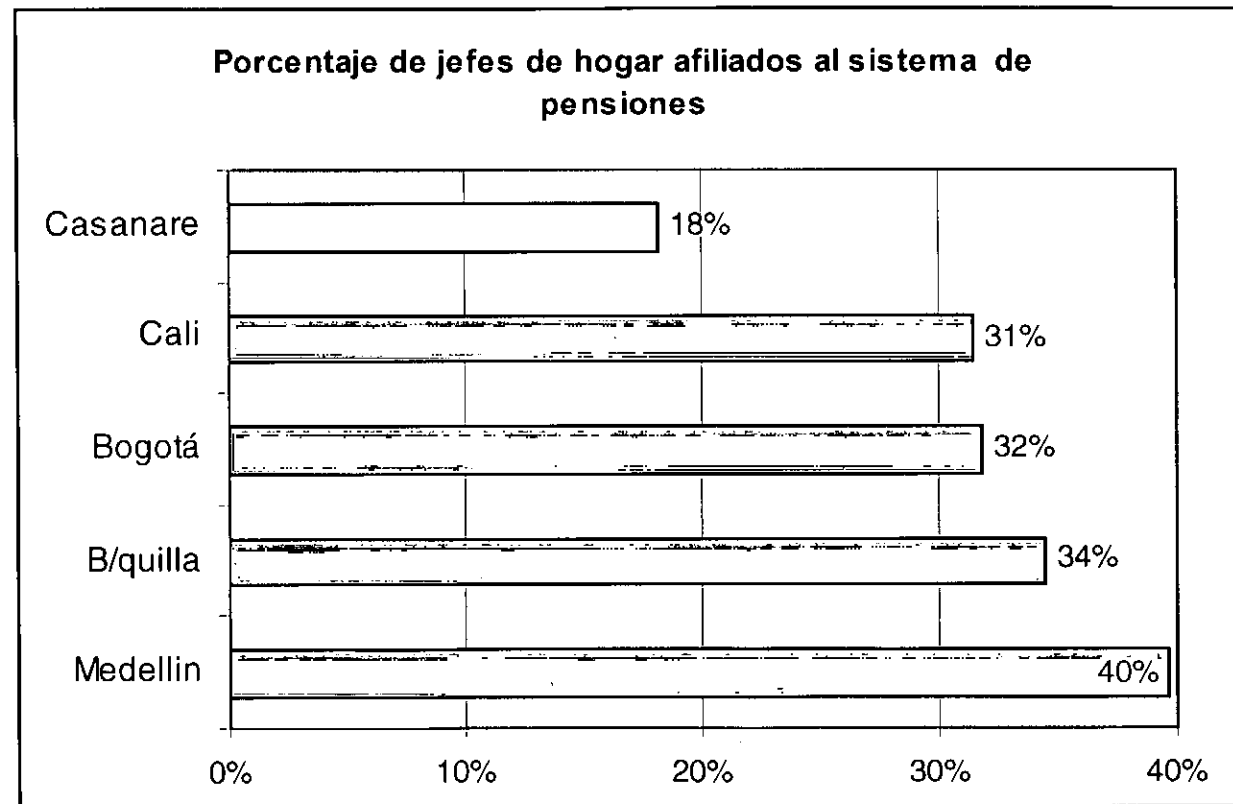
como también lo es el miedo de la gente a perder el empleo.



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.



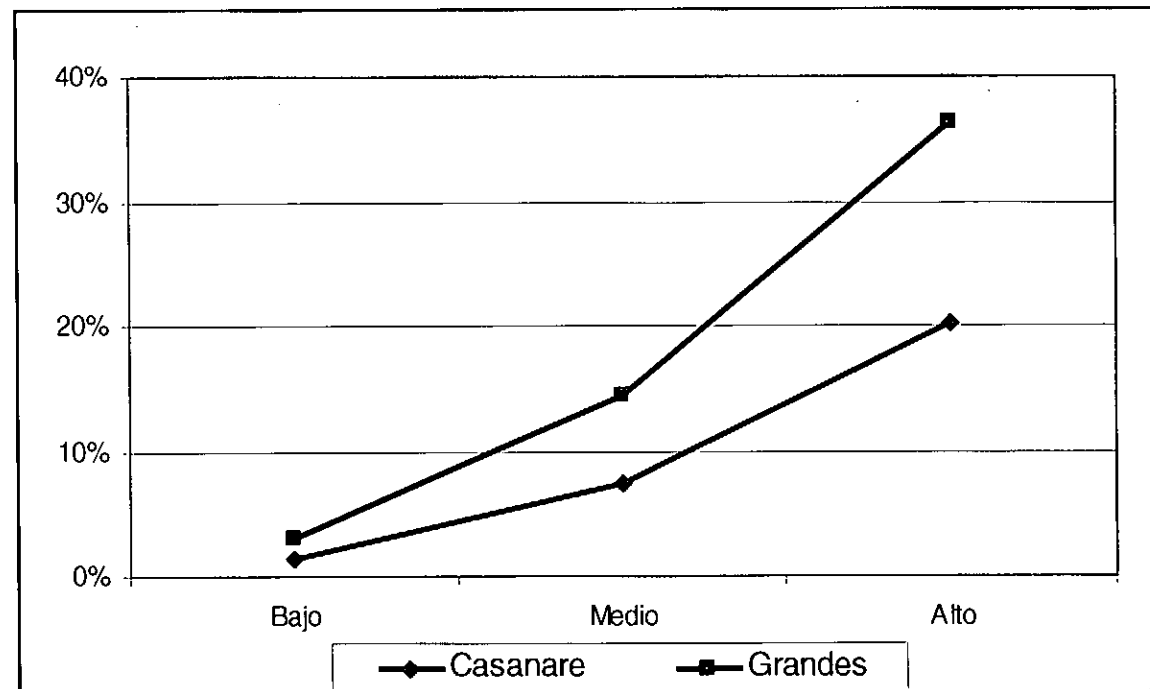
Pero existe mayor informalidad, como lo demuestra la baja tasa de afiliación al sistema pensional.



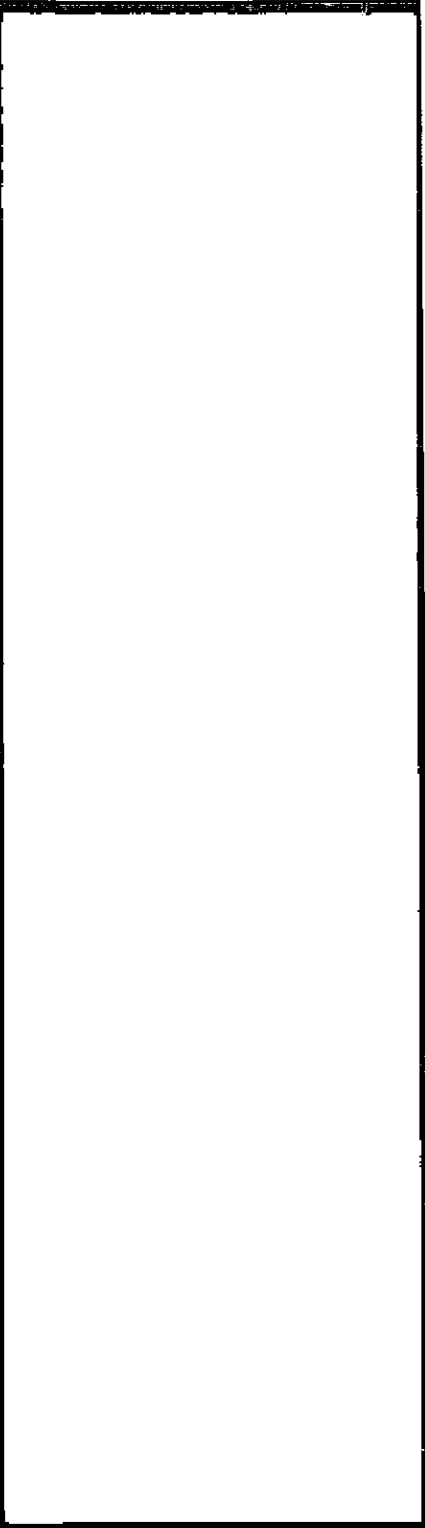
Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

La baja cobertura de pensiones se da para todos los estratos.

**Cobertura en pensiones por estrato**



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.



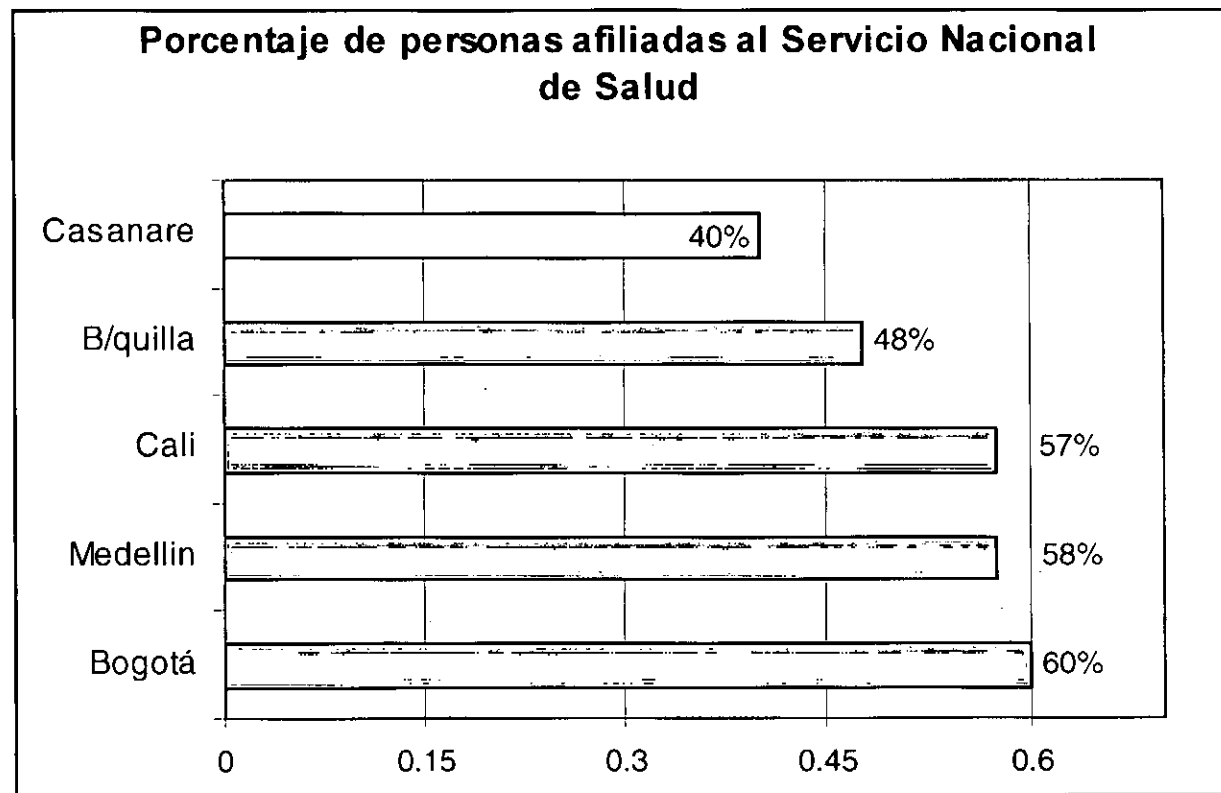
En conclusión, la diferencia entre los resultados basados en el ICV-93 y aquellos basados en la Encuesta Social sugiere que las principales ciudades del Casanare experimentaron una mejoría notable en sus condiciones de vida en la última mitad de los noventa.

# OTROS INDICADORES

La encuesta contiene información sobre otros aspectos sociales relevantes:

- **Salud**
- **Trabajo infantil**
- **Disponibilidad de ahorros**
- **Percepciones de seguridad**

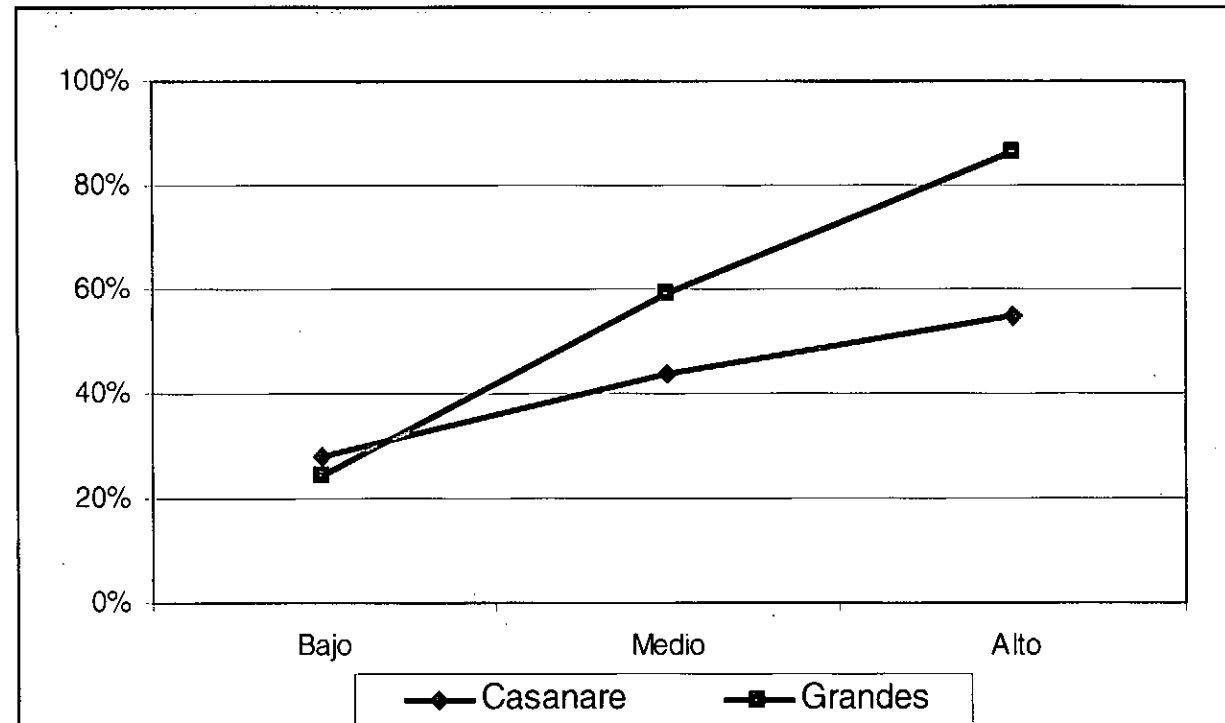
La cobertura de salud es algo menor que en las cuatro principales.....



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

Pero la cobertura para la población más pobre es es mayor.

### Cobertura en salud por estrato

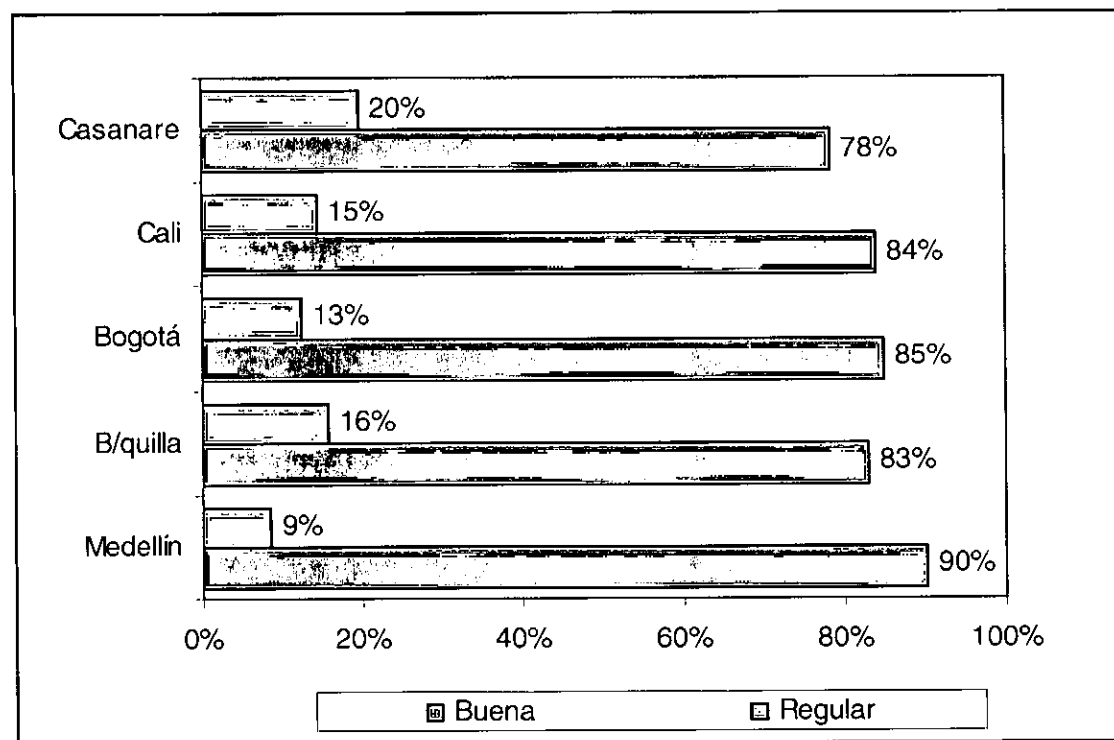


Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

La satisfacción con los servicios de salud es menor.

### Percepción sobre calidad de los servicios de salud

Porcentaje de personas

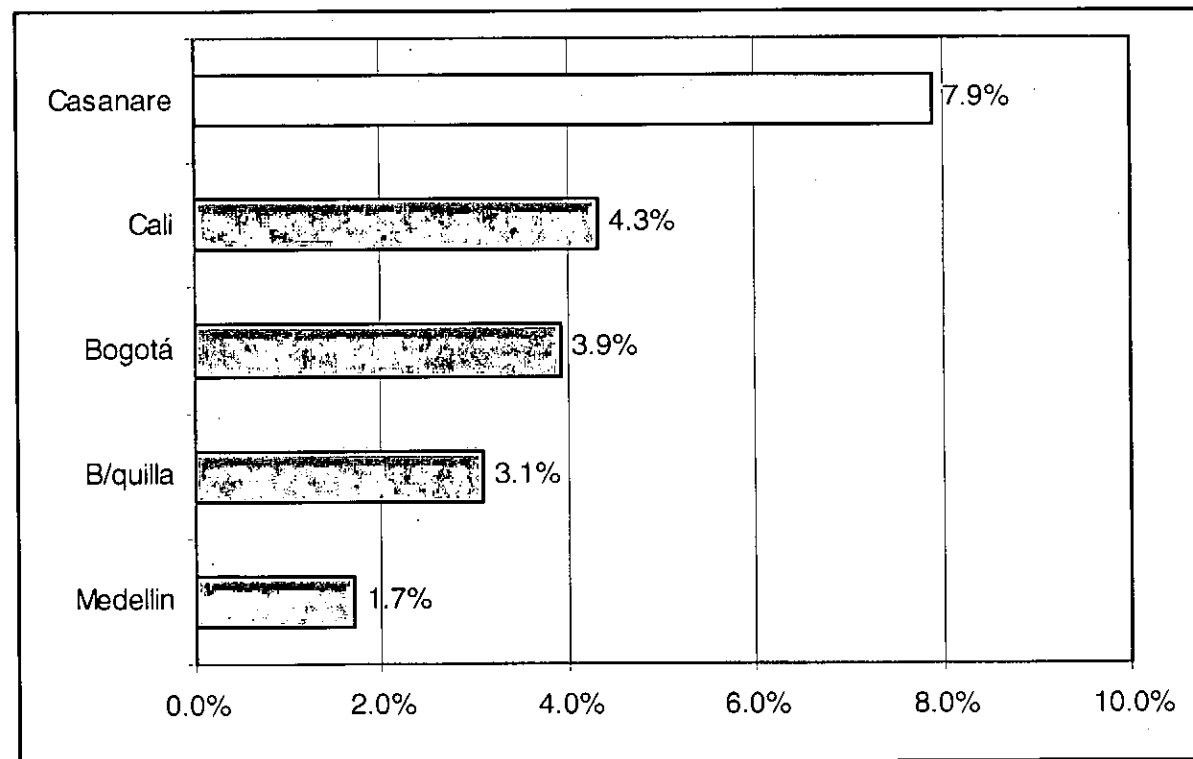


Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

El trabajo infantil es mucho más prevalente que en las cuatro principales.

**Niños que trabajan fuera del hogar**

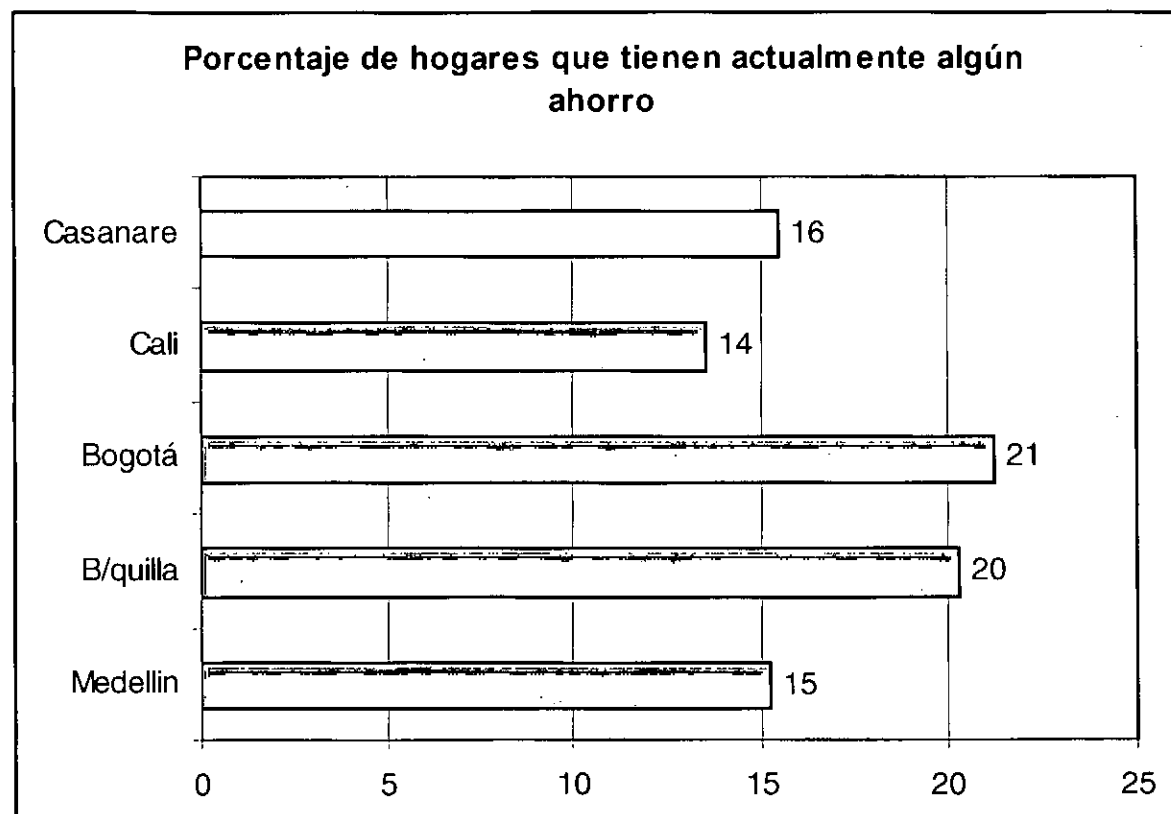
Porcentaje de personas entre 5 y 16 años



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

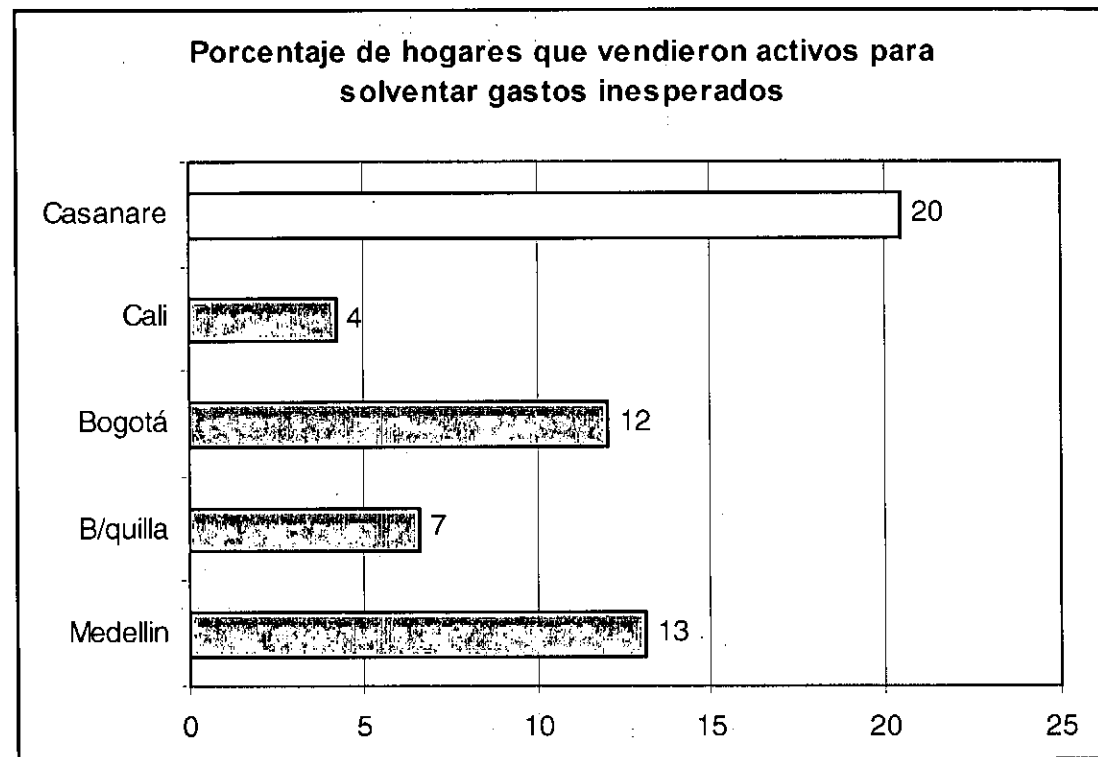


El porcentaje de hogares con ahorros es algo menor....



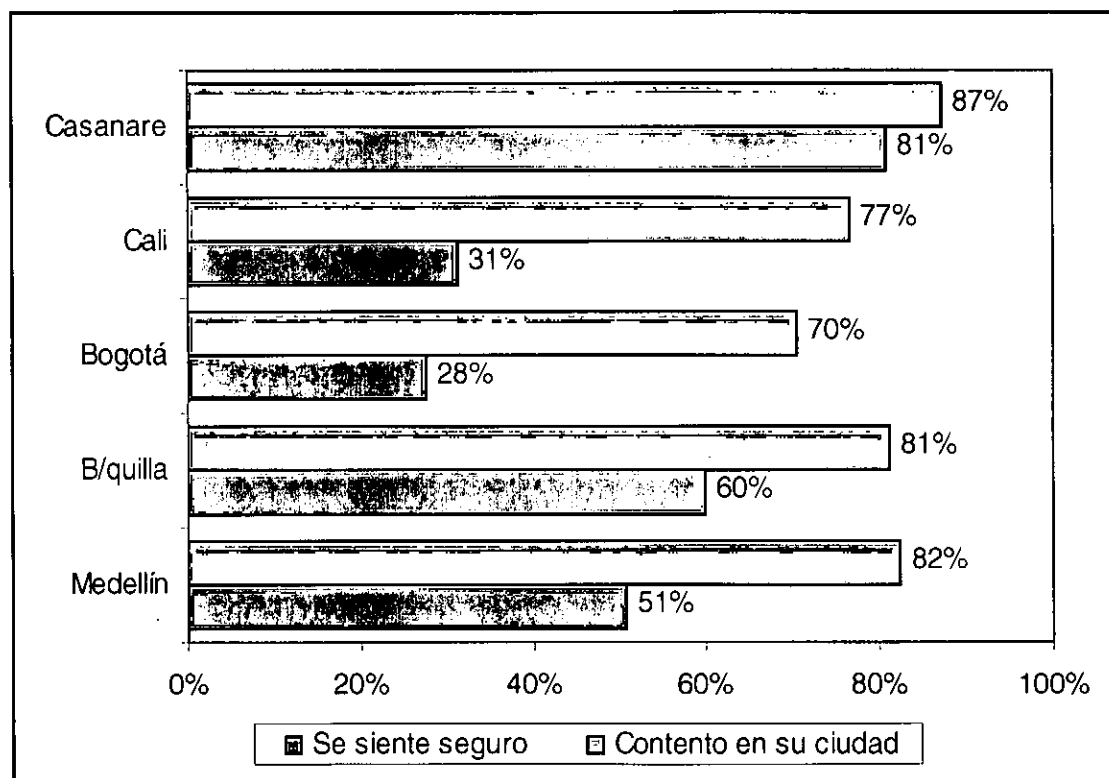
Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

... y el porcentaje de hogares que venden activos para solventar gastos inesperados es mayor.



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

Finalmente, los habitantes del Casanare se sienten más seguros y contentos en sus ciudades.



Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

# INDICADORES DE OPINION

La encuesta contiene también indicadores sobre el bienestar subjetivo de los hogares. Estos indicadores registran las opiniones sobre la situación económica presenta y futura de los hogares.

..como para los cambios.

**¿considera que la situación económica de su familia es igual, mejor o peor que hace seis meses?**

**% de hogares**

	Mejor	Igual	Peor
Medellín	9.4	55.5	35.1
B/quilla	11.7	69.3	19.0
Bogotá	13.9	54.9	31.1
Cali	8.5	73.9	17.5
Casanare	15.0	58.9	26.1
Total	11.4	63.0	25.6

Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

..como para los cambios.

**¿considera que la situación económica de su familia es igual, mejor o peor que hace seis meses?**

**% de hogares**

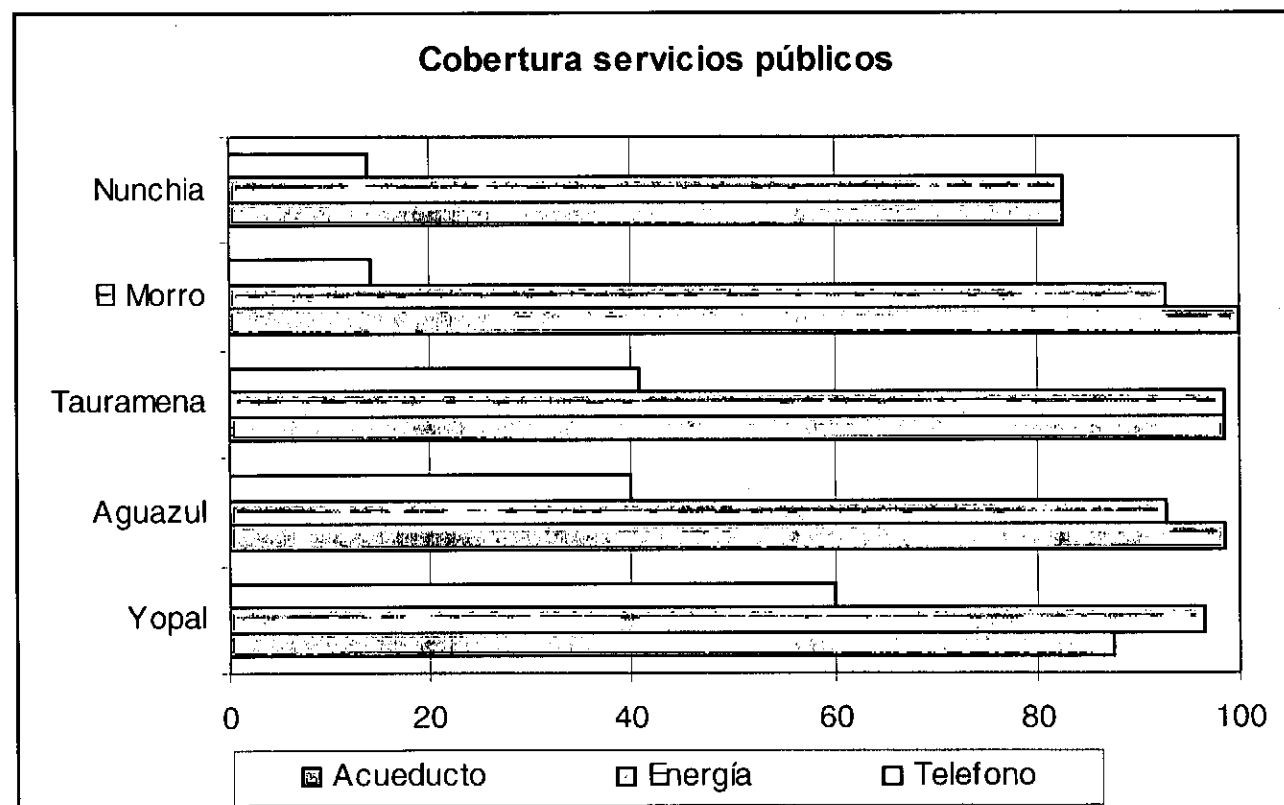
	Mejor	Igual	Peor
Medellín	9.4	55.5	35.1
B/quilla	11.7	69.3	19.0
Bogotá	13.9	54.9	31.1
Cali	8.5	73.9	17.5
Casanare	15.0	58.9	26.1
Total	11.4	63.0	25.6

Nota: Casanare incluye Yopal, Aguazul y Tauramena.

# **Municipios del Casanare**

**Diferencias en algunos indicadores sociales entre los  
municipios del Casanare**

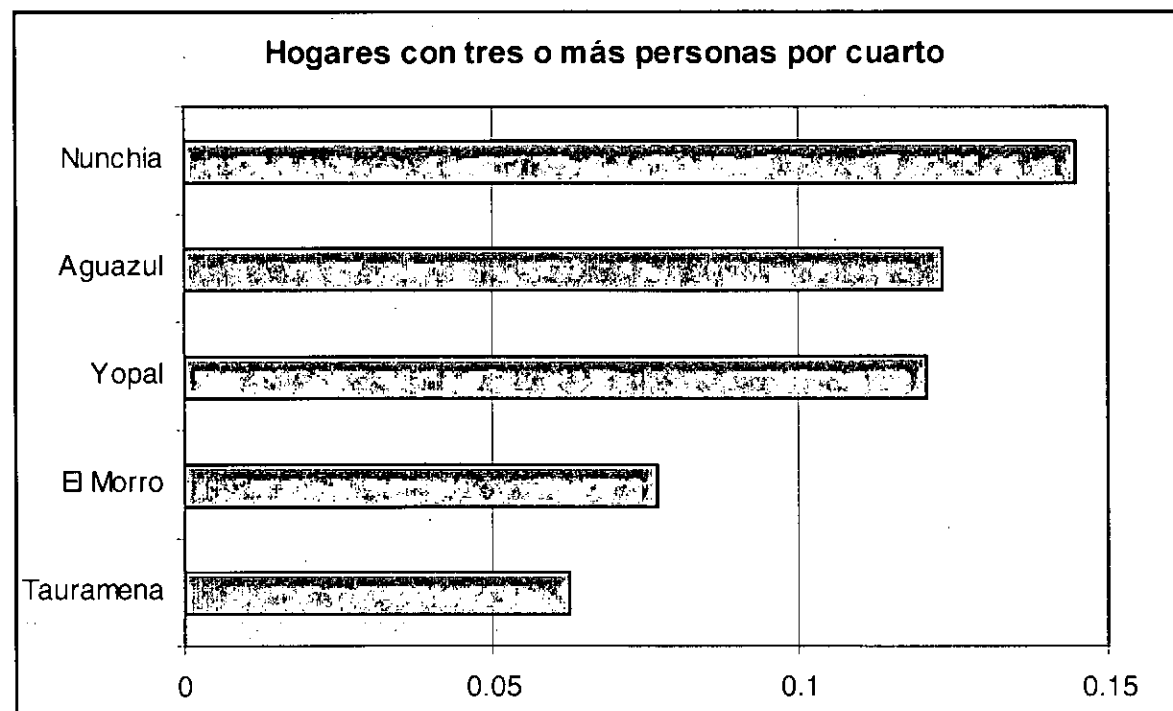
El Morro y Nunchía tienen coberturas de acueducto y electricidad superiores a 80% y de telefonos cercanas a 15%.



Fuente: Encuesta Social – Casanare.



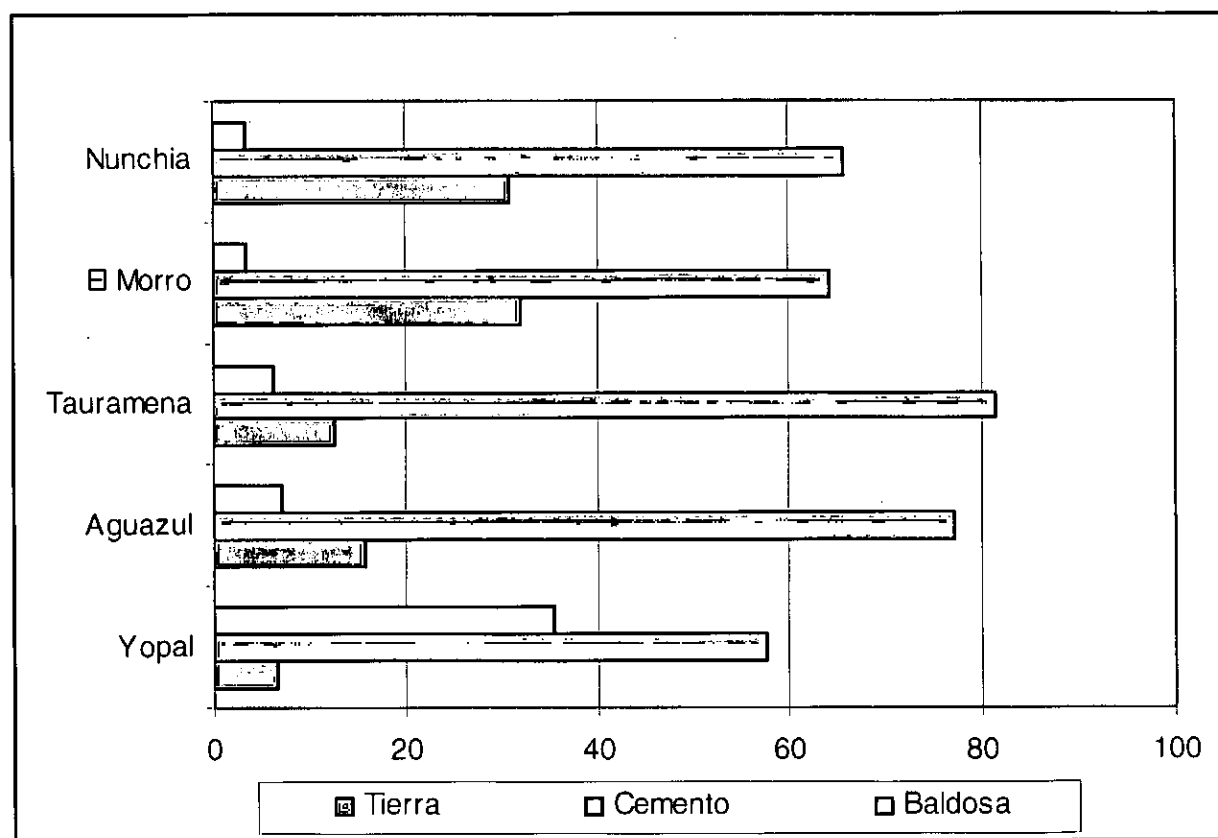
El hacinamiento es similar en las localidades en cuestion.



Fuente: Encuesta Social – Casanare.

El material del piso de las viviendas es similar en El Morro y en Nunchia y superior en el resto.

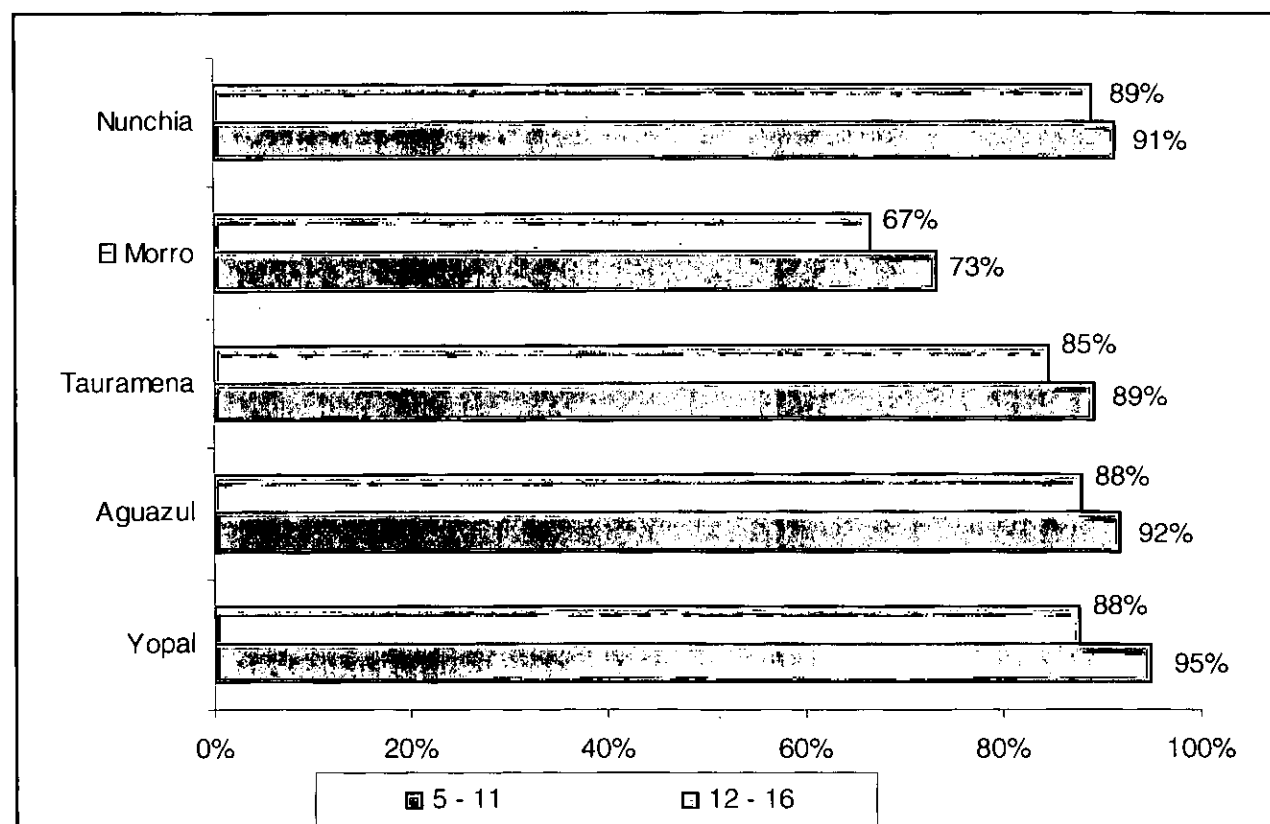
Material de piso de las viviendas  
porcentaje de hogares en cada población



Fuente: Encuesta Social – Casanare.

Las tasas de desercion escolar son mucho mayores en El Morro que en Nunchía...

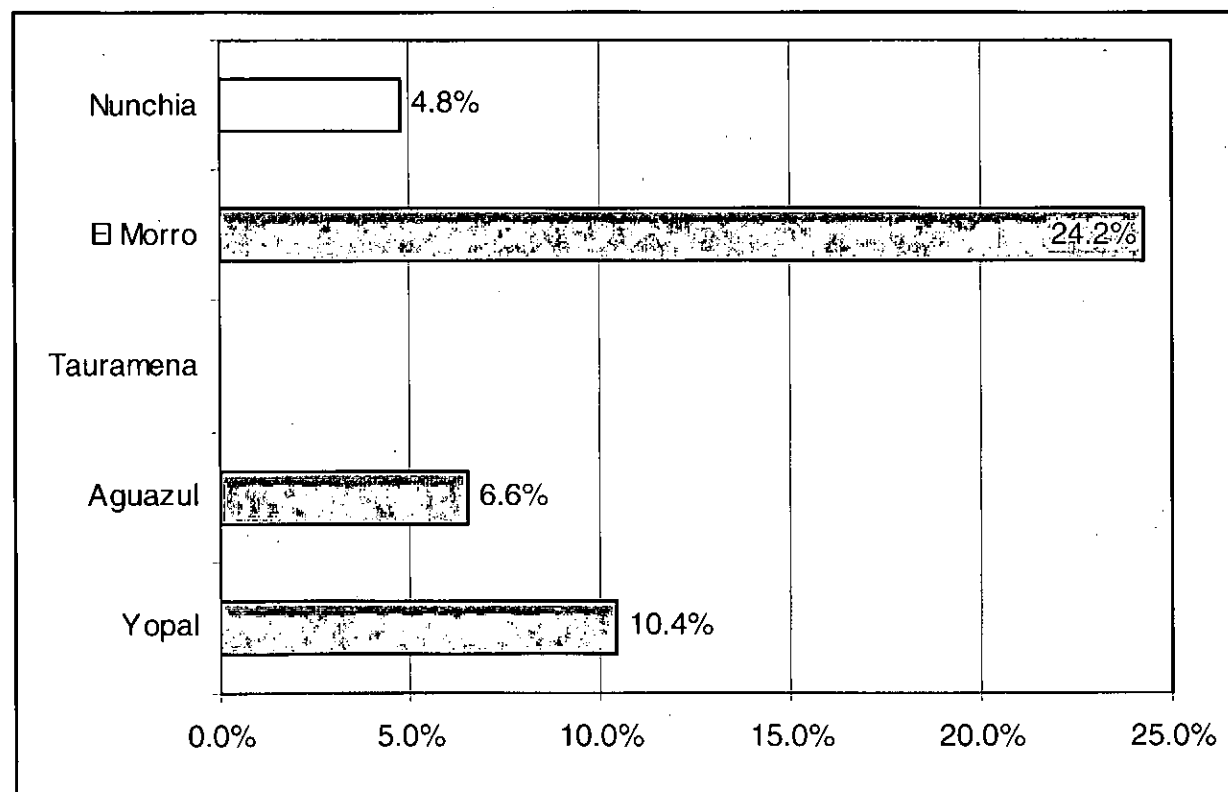
Porcentaje de personas que estudian actualmente en un establecimiento formal por grupos de edad



Fuente: Encuesta Social – Casanare.

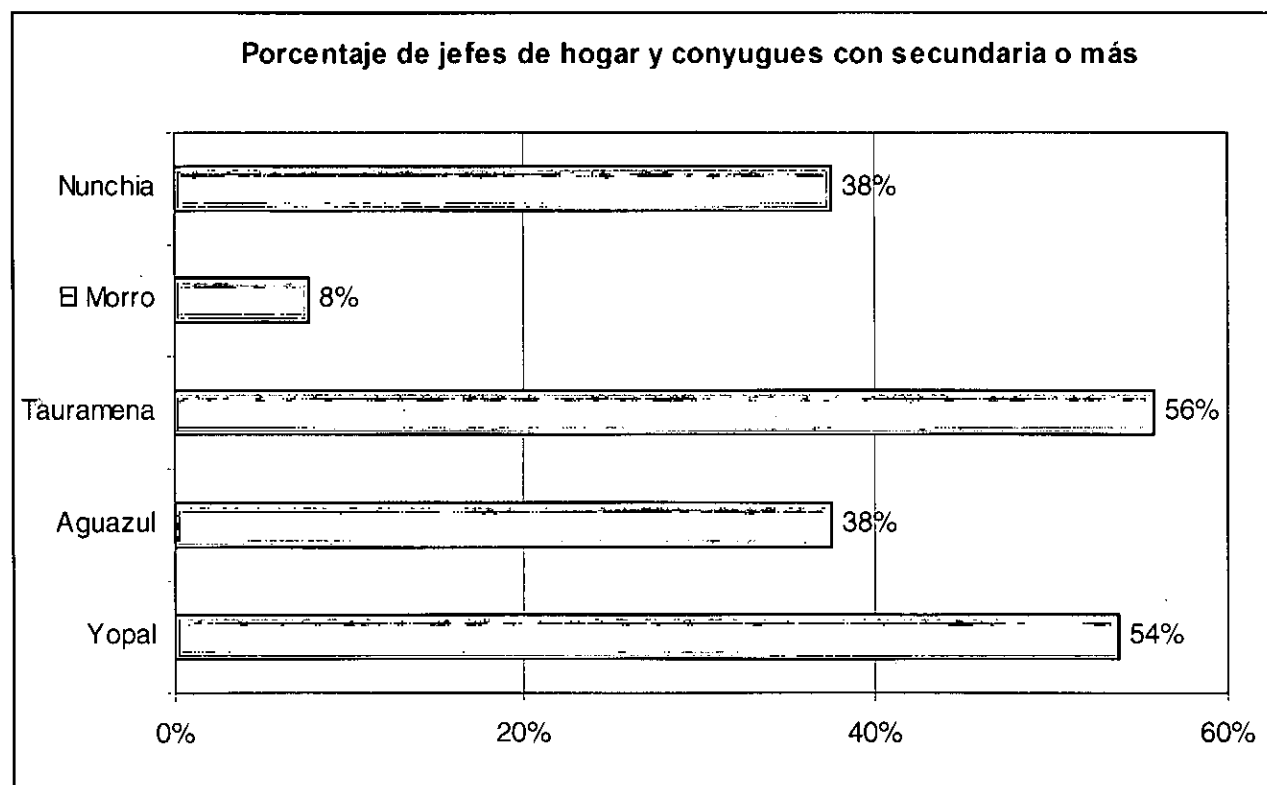
...lo que es consistente con las altas tasas de trabajo infantil en este corregimiento.

Niños que trabajan fuera del hogar  
porcentaje de personas entre 5 y 16 años



Fuente: Encuesta Social – Casanare.

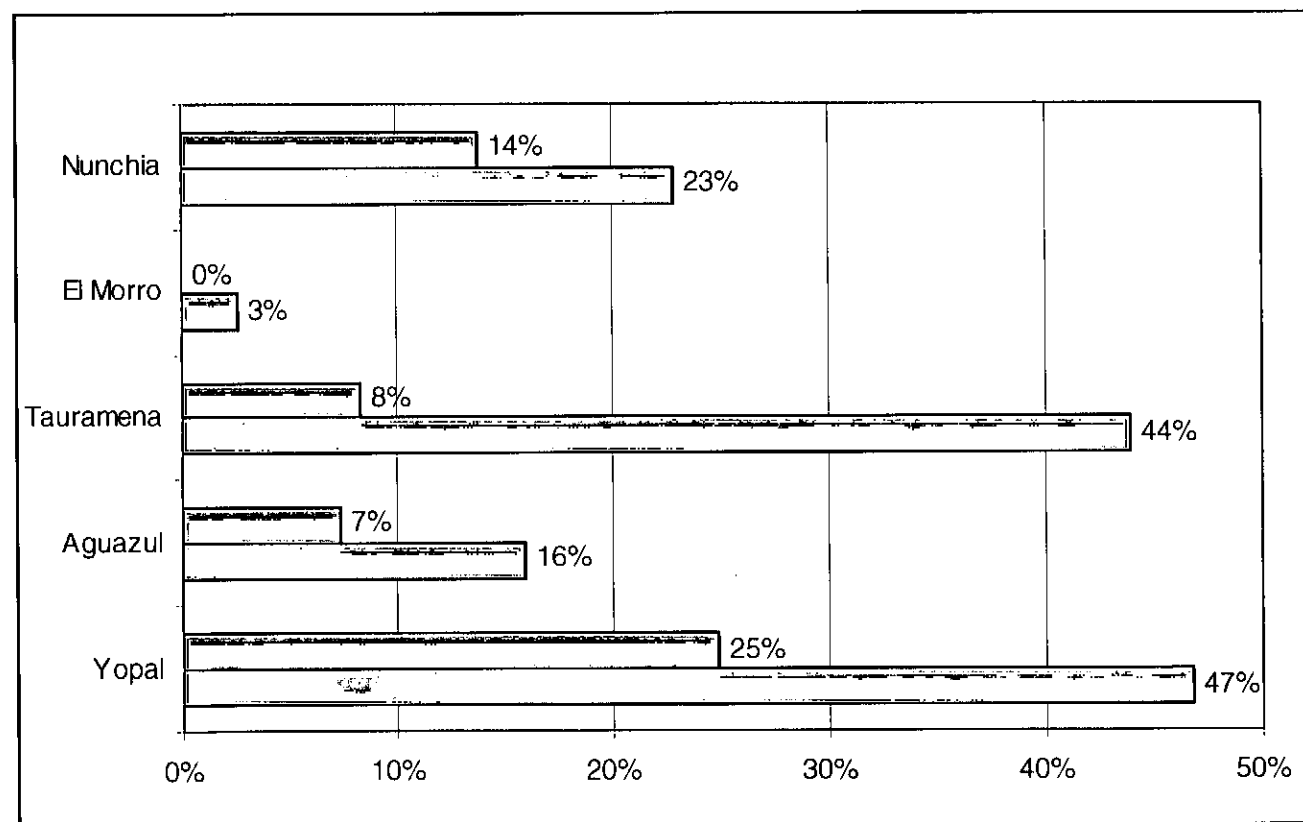
Las tasas de escolaridad para los adultos también son mucho menores en El Morro.....



Fuente: Encuesta Social – Casanare.

...como lo son las coberturas de salud y pensiones.

### Porcentajes de personas afiliadas a salud y pensiones

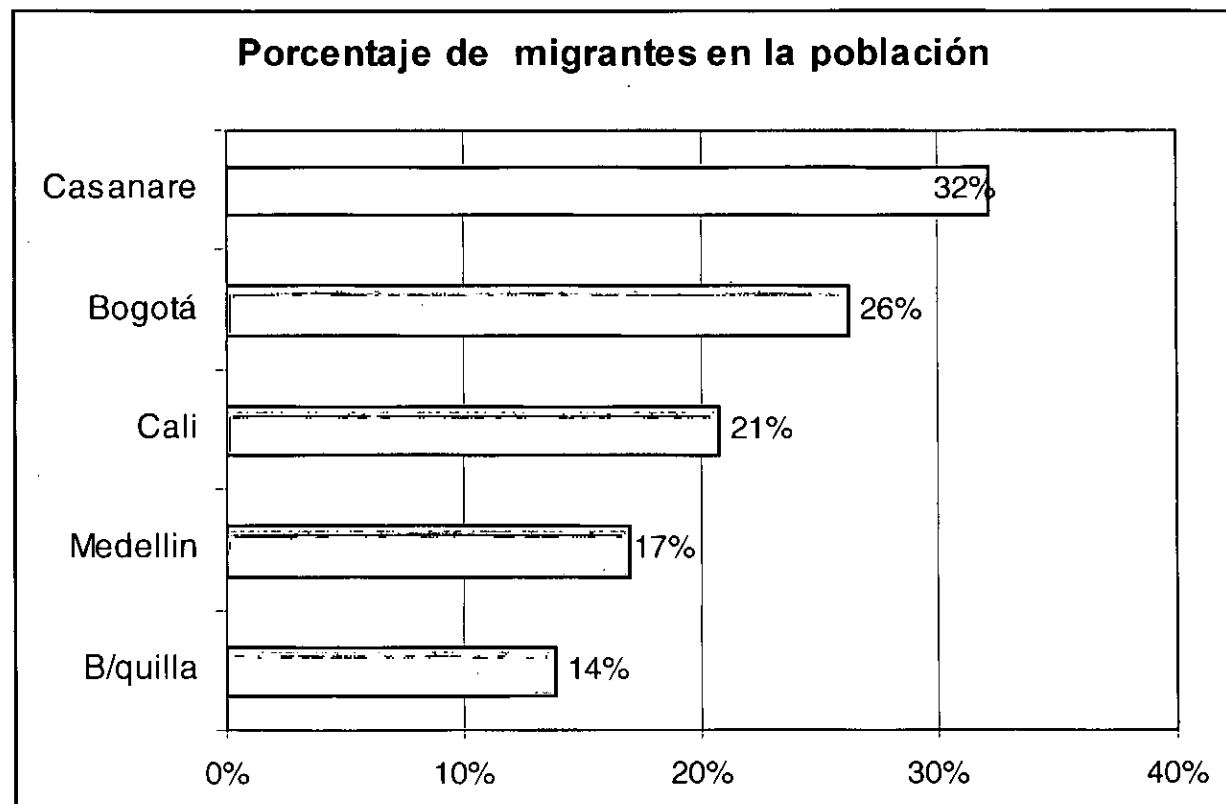


Fuente: Encuesta Social – Casanare.

# **Migrantes versus nativos**

**Comparación del nivel de vida de los migrantes  
respecto a los nativos en el Casanare y en el  
resto.**

El porcentaje de migrantes en la población es mucho mayor en el Casanare.



Fuente: Encuesta Social – Casanare.



Y las condiciones económicas de los migrantes respecto a los nativos son también mejores.

	Casanare		Cuatro grandes	
	Nativos	Migrantes	Nativos	Migrantes
Años de educación jefes de hogar	6.57	8.20	8.50	8.29
Desempleo jefes de hogar	4.4%	8.0%	6.6%	7.0%
Miedo a perder el empleo	56.3%	64.1%	81.8%	79.8%
Cobertura pensiones jefes de hogar	14.7%	23.2%	35.1%	32.3%
Cobertura salud	36.4%	47.6%	54.7%	56.7%

Fuente: Encuesta Social – Casanare.

# CONCLUSIONES GENERALES

- Los indicadores sociales básicos presentan una clara mejoría. Yopal, Aguazul y Tauramena tienen hoy indicadores semejantes a los de la ciudad de Barranquilla.
- Los principales problemas están en la calidad de la educación y en las bajas coberturas de salud y pensiones. Estas últimas parecen ser un reflejo de las características del mercado de trabajo del Casanare.
- Las condiciones generales del mercado laboral son, sin embargo, mejores en el Casanare que en las ciudades grandes del país: la tasa de desempleo es menor, como lo es el porcentaje de jefes de hogar que manifiesta tener miedo de perder su empleo.

# CONCLUSIONES GENERALES

- Las tasas de deserción escolar y el porcentaje de adultos con educación primaria o menor son mucho mayores en El Morro. Lo mismo ocurre con las coberturas de salud y pensiones.
- Las variables muestran una situación de concentración de la pobreza en El Morro. Puede afirmarse que los habitantes del Morro se encuentran en una situación de “trampa de pobreza” que es difícil de combatir con inversión social.

# BALANCE DE LA ACTIVIDAD PETROLERA EN EL CASANARE

## IMPACTO ECONÓMICO Y SOCIAL



# **Balance de la Actividad Petrolera en el Casanare - Impacto Económico y Social**

BOGOTÁ, OCTUBRE DE 2001  
FEDESARROLLO

# ÍNDICE

- Antecedentes y Contexto
- Actividad Petrolera y Economía Regional
- Descripción Económica del Casanare y sus Municipios
- La Producción Petrolera y las Finanzas Públicas del Casanare
- Aplicación y Resultados  
Encuesta Social: Casanare 2001

# ANTECEDENTES Y CONTEXTO

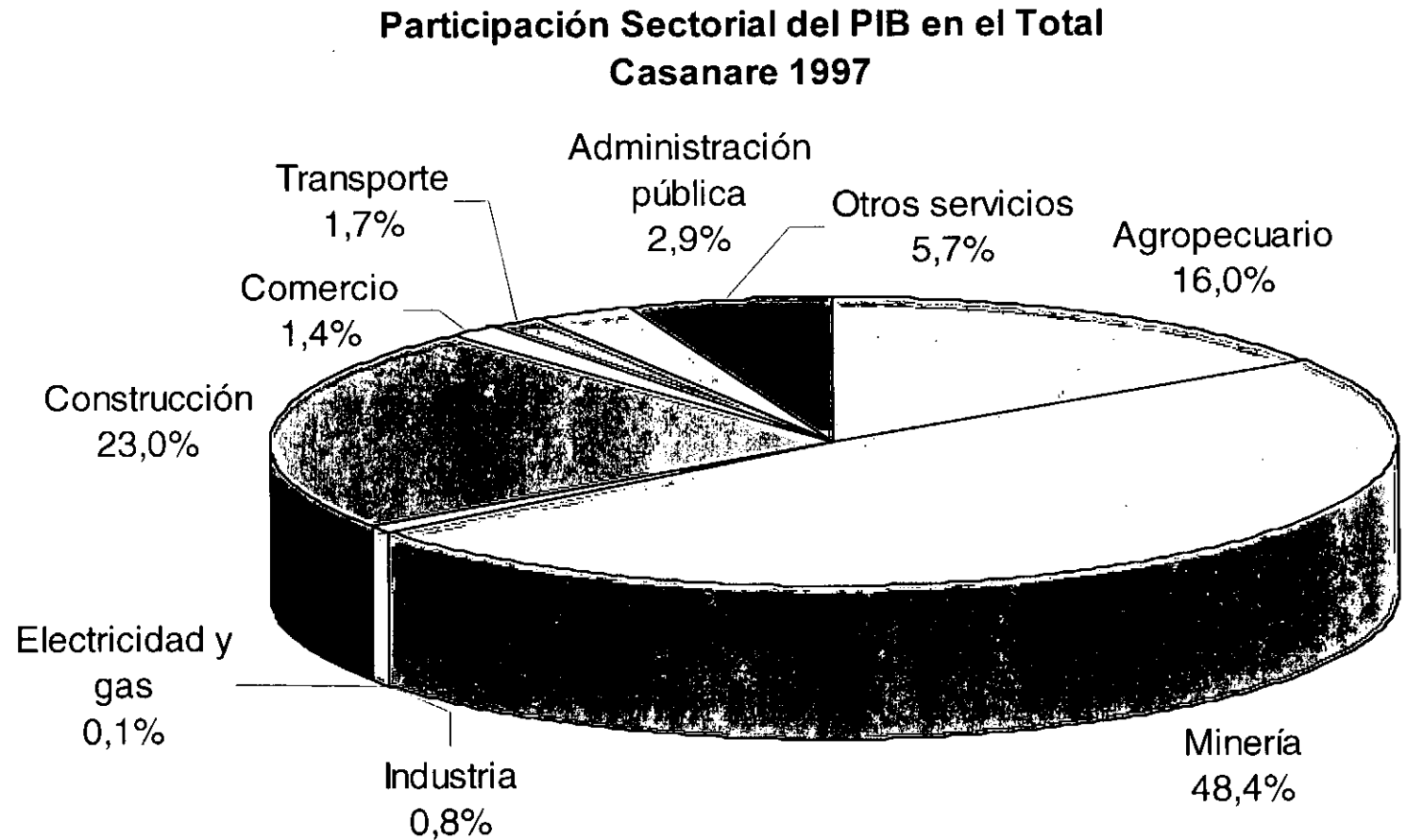
- Efecto de “spillover” o derrame sobre la actividad económica en los tres niveles de gobierno: Nación, departamentos y municipios.
- La economía del departamento depende en un 50% del sector de la minería. La vocación ganadera y agrícola pasa a un segundo plano.
- El monto de regalías es superior a las transferencias de la Nación y le permite al departamento adelantar un alto ritmo de inversión.
- Los ingresos tributarios del Casanare han crecido a tasas muy altas por efecto de la actividad petrolera.
- El empleo directo e indirecto es en la fase de explotación de 3.000 puestos de trabajo y, en la fase de construcción y puesta en marcha del proyecto esta llega inclusive a los 15.000 puestos de trabajo. Efectos migración y crecimiento urbano.
- Evolución positiva de los indicadores sociales.

# **DESCRIPCIÓN ECONÓMICA DEL CASANARE Y SUS MUNICIPIOS**

- Actividad Económica
- Población y Empleo
- Indicadores Sociales y Servicios Públicos



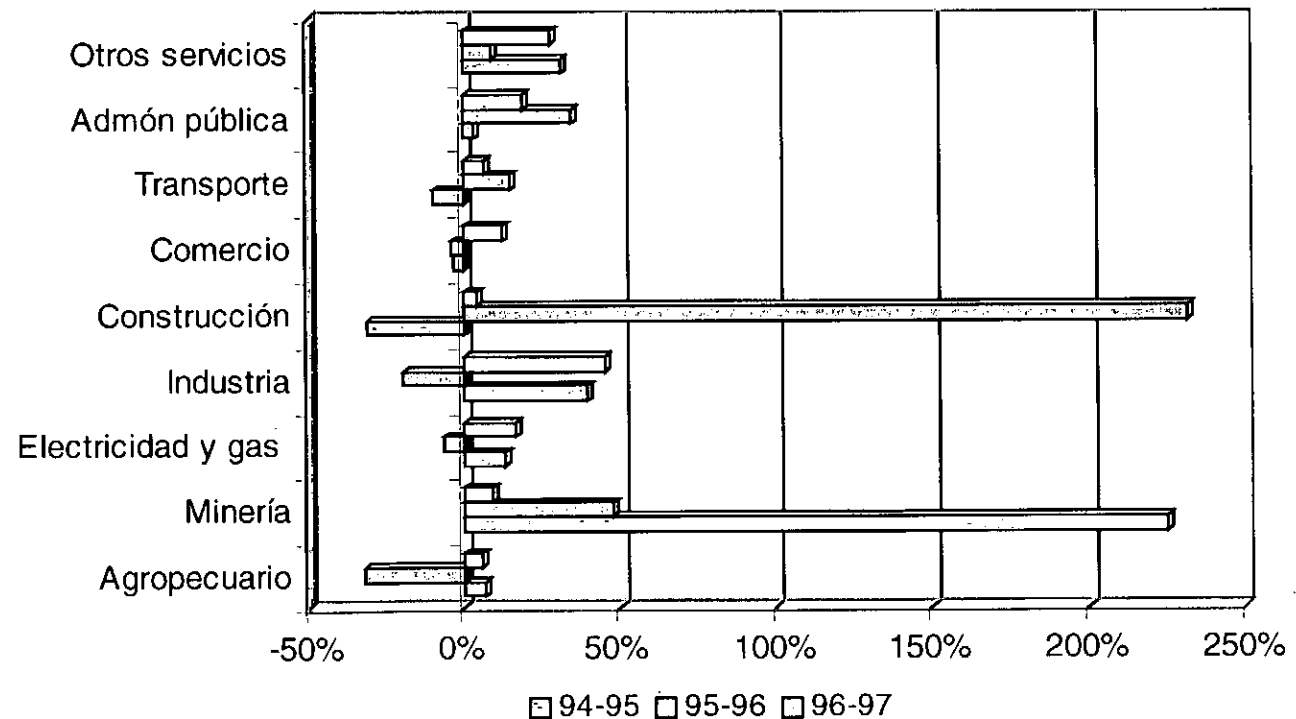
En 1997 el sector de la minería representa cerca del 50% del Producto Interno Bruto del Casanare.



Fuente:DANE

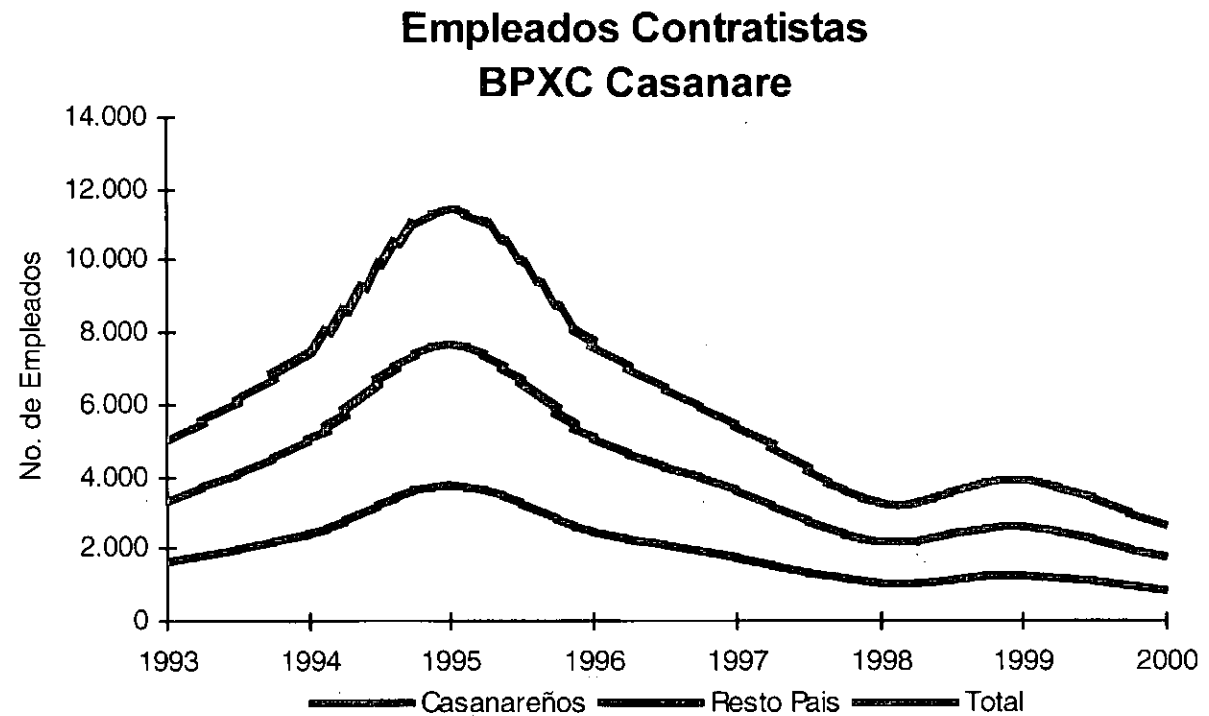
Otros sectores como la construcción y la industria también se desarrollan después del gran crecimiento del sector de la minería en 1995.

### Crecimiento Real del Valor Agregado por Ramas de Actividad Económica



Fuente: DANE

El auge de la actividad petrolera demandó una gran cantidad de mano de obra calificada y no calificada entre 1993 y 1996



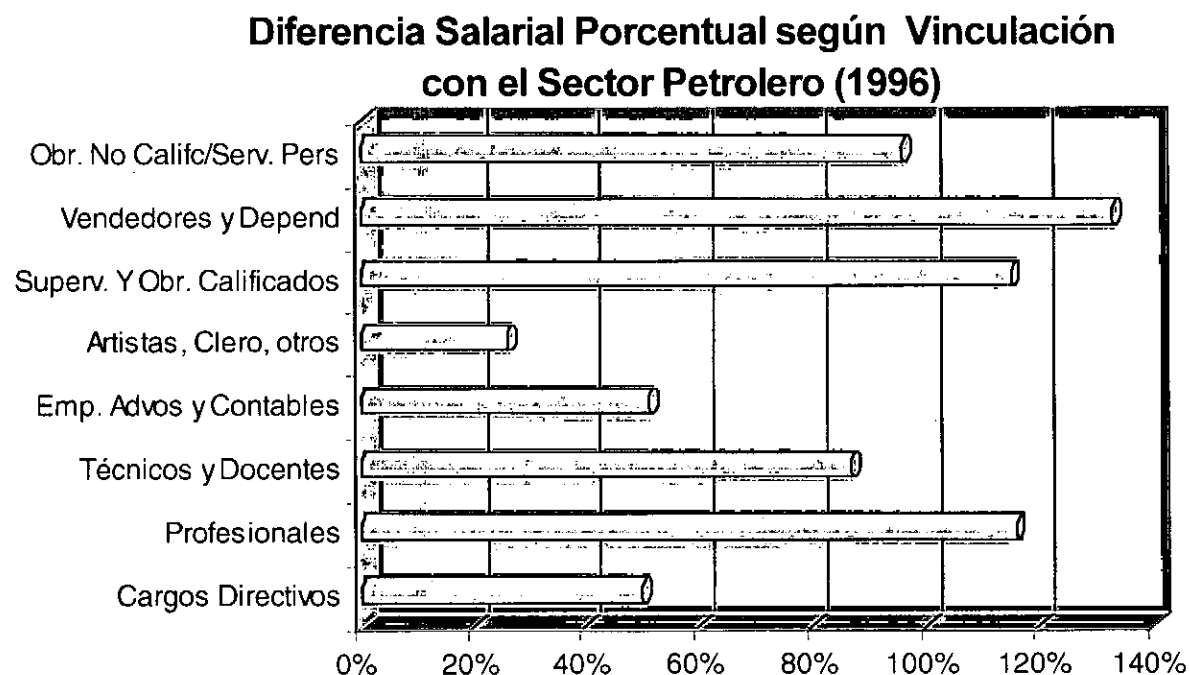
Fuente: BP

La actividad petrolera capta de forma directa o indirecta la mayor parte de la población ocupada en la región.

Distribución de la Población Ocupada de 15 años y más por Sexo según Rama de Actividad Económica (1996)						
	Yopal		Aguazul		Tauramena	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Agricultura, Silv, Caza y Pesca	6,6	0,8	13,5	1,0	4,4	1,5
Petróleo	11,7	1,7	18,9	1,2	52,1	6,0
Prod alimenticios, bebida, tabaco	1,5	1,4	2,2	1,4	0,7	6,2
Textil, Prendas vestir, Ind. Quero	4,2	3,1	4,3	8,7	1,4	3,6
Electricidad, gas agua, comunic	1,6	1,0	0,2		0,3	0,2
Construcción	21,0	1,5	18,4	3,6	16,9	0,8
Comercio	14,2	24,7	6,2	27,0	7,0	22,4
Restaurantes y Hoteles	2,1	10,7	3,1	16,0	2,7	18,3
Transporte	8,8	1,4	9,2	0,0	3,4	0,2
Establecimientos Financieros	1,2	2,0	0,3	1,4	0,0	1,2
Administración Pública	8,7	8,3	6,5	2,2	5,2	1,4
Servicios Sociales	10,3	20,1	8,7	14,8	2,1	9,2
Servicios personales y del Hogar	6,0	20,1	7,3	21,3	1,7	22,3
Otros Servicios sociales	2,1	3,2	1,2	1,4	2,1	6,7

Nota: En esta entrega Casanare incluye sólo Yopal y Aguazul.

En general se encuentra una gran diferencia entre los salarios del sector petrolero con el resto de la economía.



Fuente: Aguaitacaminos. Encuesta Movilidad Espacial en Casanare (1996)

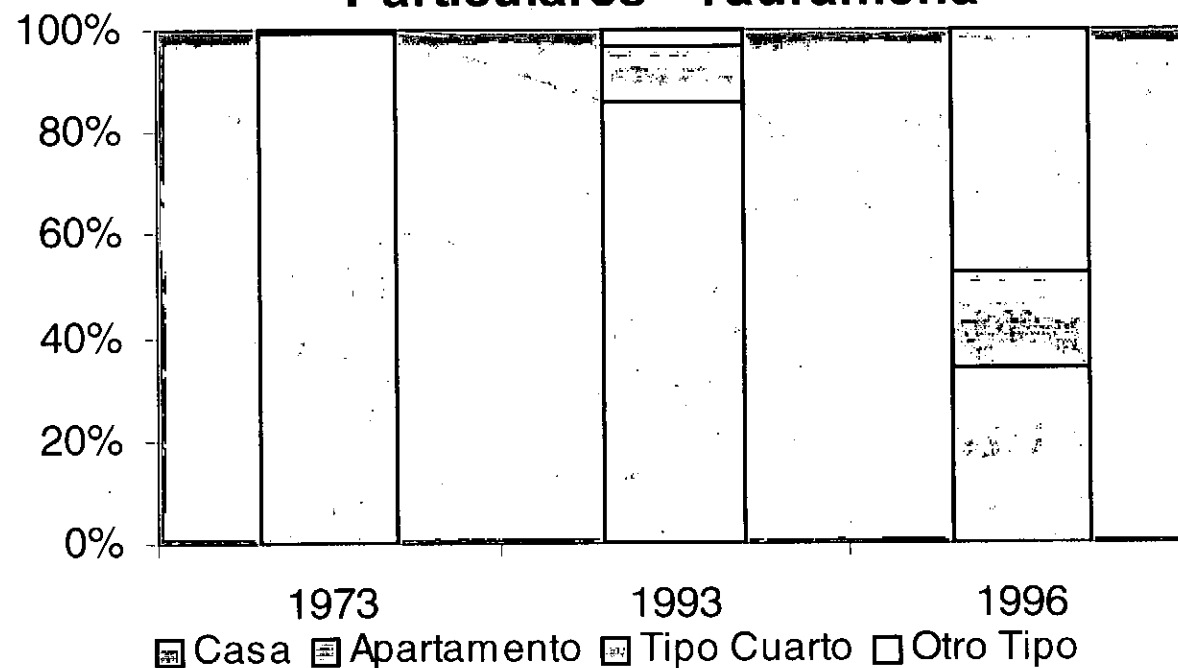
Como consecuencia se generó un fuerte proceso migratorio entre 1994 y 1996.

Número de Inmigrantes por Fecha de Llegada a la Ciudad Según Sexo					
Ciudades	Inmigrantes de Toda la Vida (a)	Inmigrantes 1994-96 (b)	(b)/(a)	Inmigrantes 1996 (c)	(c)/(b)
Yopal					
Hombres	15.970	12.895	81%	3.008	23%
Mujeres	17.193	13.321	77%	3.194	24%
Total	33.163	26.216	79%	6.202	24%
Aguazul					
Hombres	3.896	3.484	89%	849	24%
Mujeres	4.253	3.237	76%	991	31%
Total	8.149	6.721	82%	1.840	27%
Tauramena					
Hombres	3.593	2.850	79%	1.264	44%
Mujeres	3.346	2.573	77%	1.058	41%
Total	6.939	5.423	78%	2.322	43%

Fuente: Aguaitacaminos. Encuesta Movilidad Espacial en Casanare (1996)

La alta demanda por viviendas y establecimientos comerciales generó un cambio en la composición del tipo de vivienda..

### Características de las Viviendas Particulares - Tauramena



Fuente: Aguaitacaminos. Encuesta Movilidad Espacial en Casanare (1996)

El servicio de energía eléctrica que se implanta en la región en 1989 crece aceleradamente desde 1993.

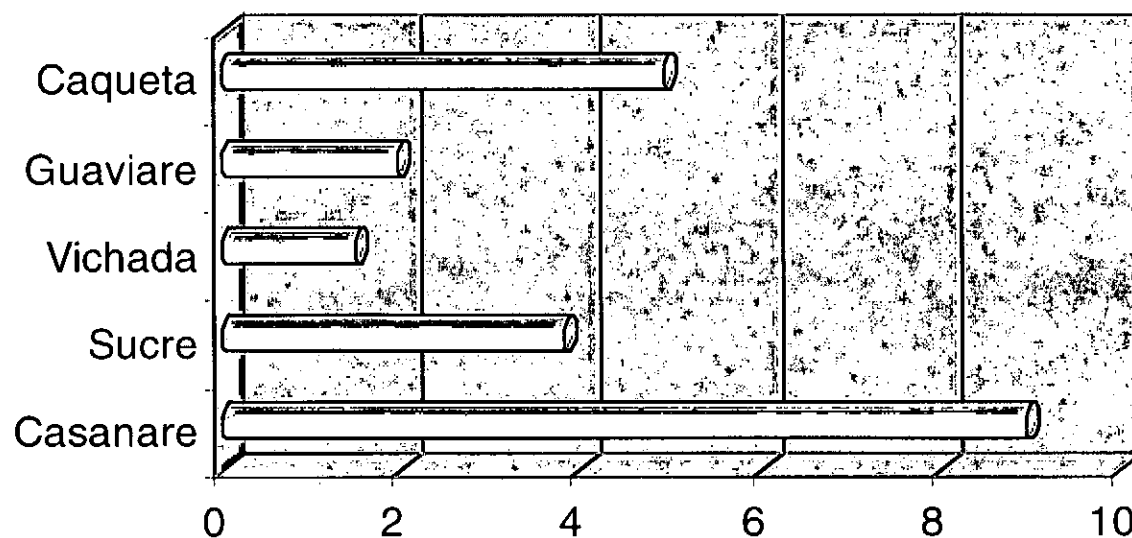
Departamento de Casanare Consumo de Energía Eléctrica 1990-2001 (KWH)		
Año	Consumo	Crecimiento
1990	9.161.854	
1991	12.029.107	31%
1992	12.228.731	2%
1993	19.424.668	59%
1994	28.479.492	47%
1998	54.129.686	
1999	79.995.354	48%
2000	79.791.468	0%

Nota: En esta entrega Casanare incluye sólo Yopal y Aguazul.



La cobertura en servicios públicos como telefonía es superior a la de otros departamentos y municipios con similares condiciones iniciales

### Densidad de Líneas en Servicio por Departamento (1999)



Fuente: Departamento Nacional de Planeación

Nota: Densidad mide número de líneas por cada cien habitantes

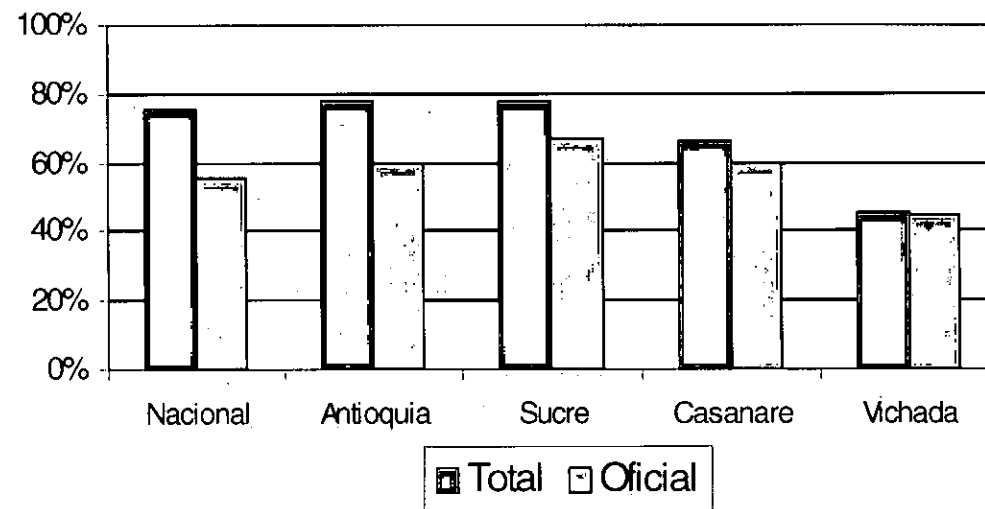
El avance en cobertura de Salud es importante. El departamento alcanzó una cobertura en el régimen subsidiado superior a la del nivel nacional.

<b>Pocentaje de Población Afiliada al SGSS</b>				
<b>Régim en Contributivo y Subsidiado</b>				
	1996	1997	1998	1999
<b>Nacional</b>				
Total	47,1%	55,0%	60,4%	65,2%
Contributivo	31,9%	37,4%	39,5%	42,8%
Subsidiado	15,2%	17,6%	20,9%	22,3%
<b>Antioquia</b>				
Total	60,7%	71,8%	72,3%	77,8%
Contributivo	45,5%	52,1%	51,4%	56,9%
Subsidiado	15,2%	19,7%	20,8%	20,9%
<b>Sucre</b>				
Total	19,7%	30,3%	39,1%	43,3%
Contributivo	4,2%	12,1%	14,4%	16,0%
Subsidiado	15,5%	18,2%	24,7%	27,3%
<b>Casanare</b>				
Total P	35,1%	51,6%	59,0%	64,7%
Contributivo	3,6%	20,6%	24,8%	30,5%
Subsidiado	31,5%	30,9%	34,2%	34,2%

Fuente: Ministerio de Salud

La situación en el sector educación no es tan favorable teniendo en cuenta los recursos adicionales con los que cuentan los municipios y el departamento.

### Educación Básica y Media Cobertura 2000



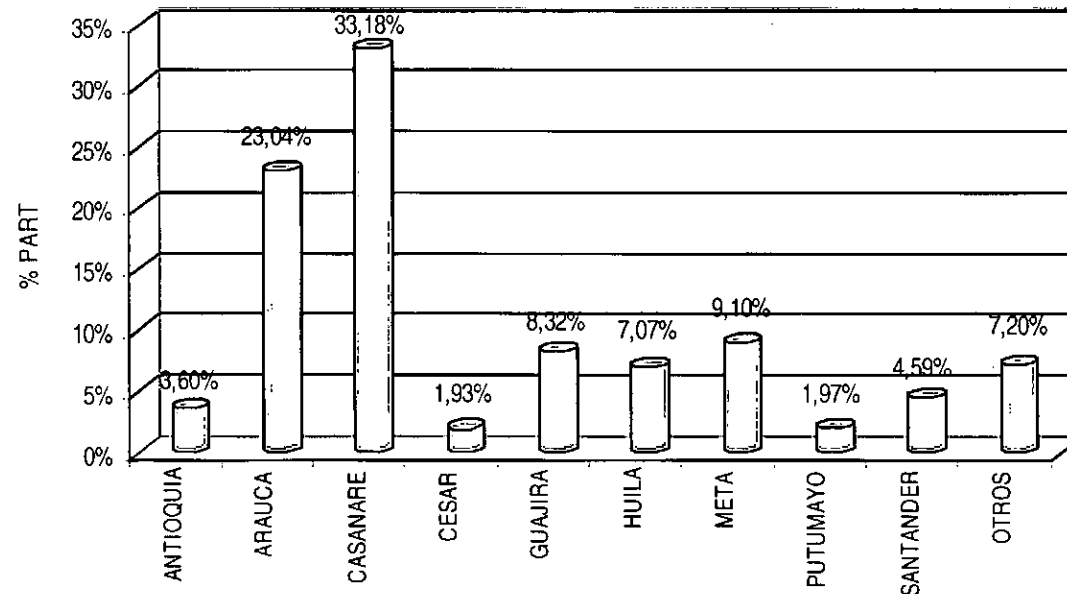
Fuente: Departamento Nacional de Planeación

# **LA PRODUCCION PETROLERA Y LAS FINANZAS PÚBLICAS DEL CASANARE**

- Regalías y Finanzas Públicas
- Modelo de Asignación de los Recursos
- Recomendaciones de Política

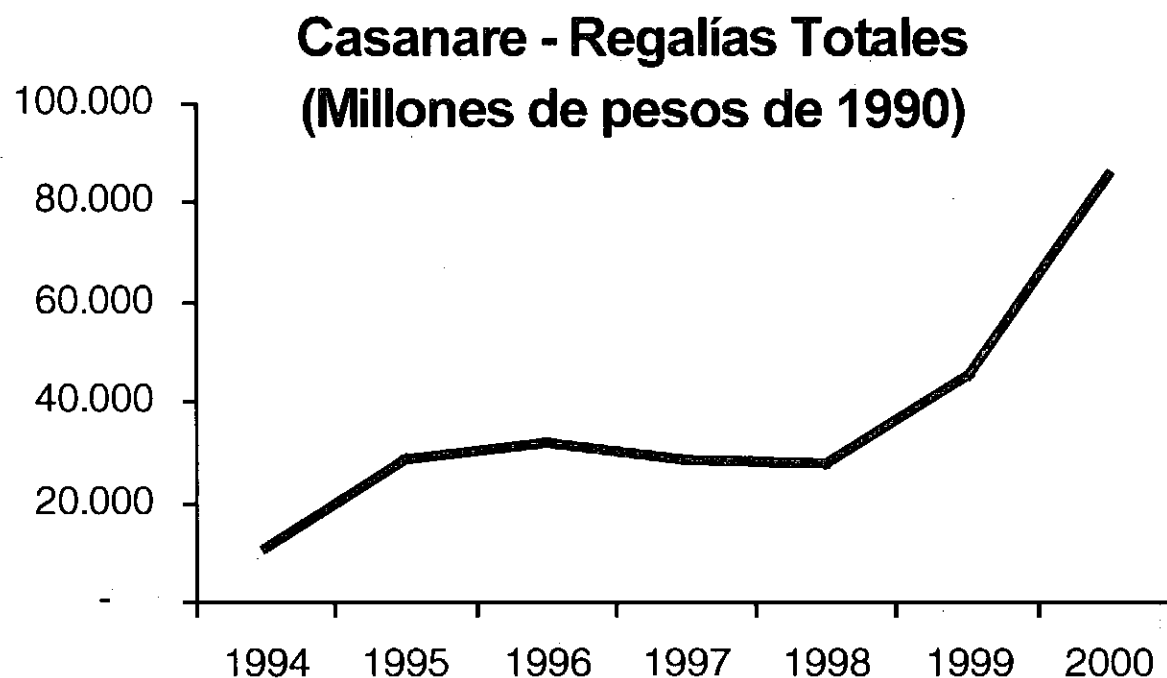
El departamento de Casanare es el que más contribuye con las regalías e impuestos causados por los principales recursos naturales no renovables a nivel departamental.

**Participación en las Regalías e Impuestos Causados por los Principales RNNR a Nivel Departamental (1995-1998)**



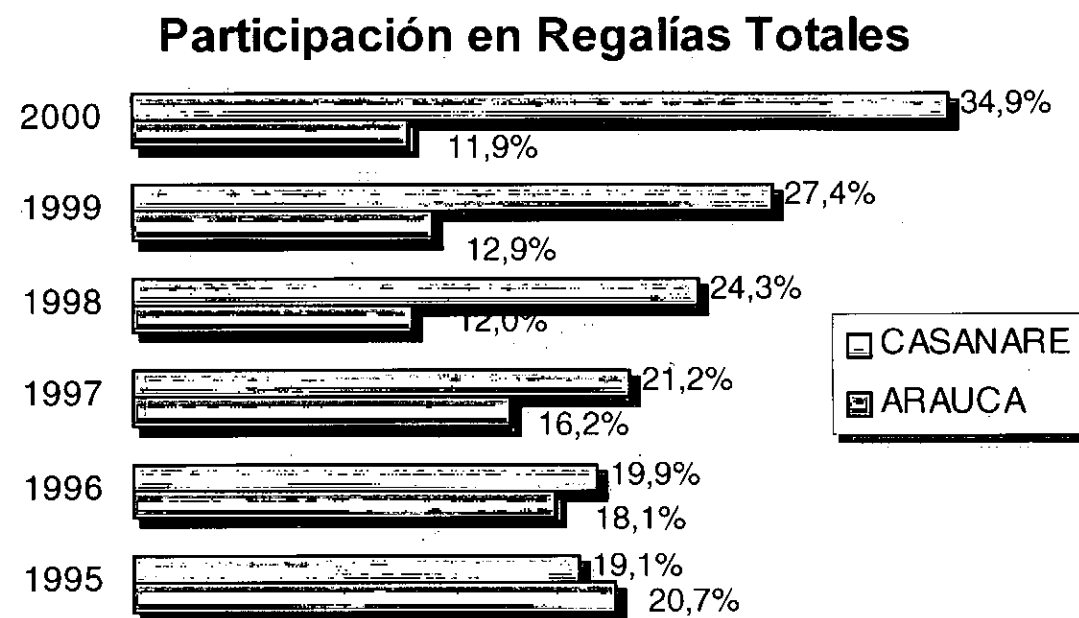
Fuente: Departamento Nacional de Planeación

Las regalías totales, directas e indirectas, recibidas por el departamento de Casanare crecieron notablemente a partir de 1996.



Fuente: Departamento Nacional de Planeación

Desde 1996 el departamento de Casanare recibe una mayor proporción del total de regalías.



Fuente: Departamento Nacional de Planeación

El aumento en las regalías está principalmente explicado por las regalías directas que recibe el Casanare, distribuidas en el nivel departamental.

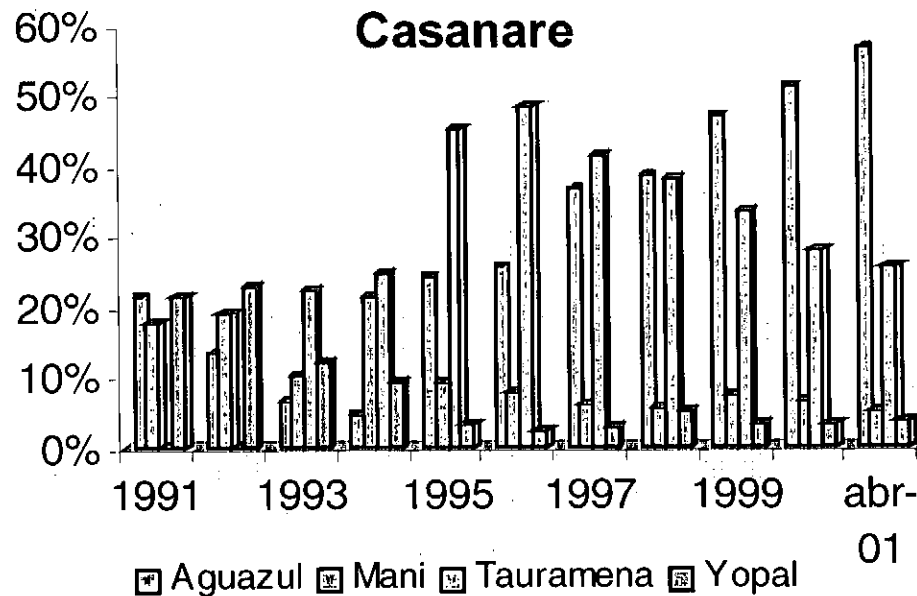


Fuente: Departamento Nacional de Planeación



Tauramena y Aguazul reciben el 79% del total de regalías directas pagadas a los municipios del Casanare.

### Participación en las Regalías Directas Pagadas a los Municipios del Casanare



Fuente: Departamento Nacional de Planeación

Los recaudos tributarios de los municipios de Tauramena y Aguazul son marcadamente superiores a los de otros municipios de igual tamaño de otras regiones del país.

Comparación Ingreso No Tributario y Tributario Per-capita (1999)					
		Ingreso		Impuesto	
	Población	No Tributario	Tributario	Ind. y Cio.	Predial
Yopal	53.482	16.461	91.562	27.562	26.890
Aguazul	20.906	27.294	324.753	276.207	7.572
Tauramena	7.949	102.350	567.250	484.908	13.883
Nunchia	7.435	13.262	12.501	3.204	8.665
Chinchiná	47.845	3.274	52.109	19.544	27.542
Buesaco	21.524	9.530	6.315	190	3.137
La Playa	7.628	5.203	2.256	33	1.505
	Diferencia				
<i>Yopal - Chinchiná</i>		4,0	0,8	0,4	(0,0)
<i>Aguazul - Buesaco</i>		1,9	50,4	1.452,2	1,4
<i>Tauramena - La Playa</i>		18,7	250,4	14.519	8,2
<i>Nunchia - La Playa</i>		1,5	4,5	94,9	4,8

Fuente: Ejecuciones Presupuestales

El efecto sobre las finanzas públicas también se identifica en el mayor gasto de los municipios de Tauramena y Aguazul.

Comparación Gasto de Funcionamiento e Inversión Per-capita (1999)				
	Población	Funcionamiento	Inversión	Servicio Deuda
Yopal	53.482	117.701	166.895	43.656
Aguazul	20.906	236.954	894.861	198.948
Tauramena	7.949	484.797	1.912.746	519.256
Nunchia	7.435	53.864	250.343	1.317
Chinchiná	47.845	80.941	80.016	19.699
Buesaco	21.524	22.480	127.671	n.d
La Playa	7.628	45.918	179.793	4.051
	Diferencia			
<i>Yopal - Chinchiná</i>		0,5	1,1	1,2
<i>Aguazul - Buesaco</i>		9,5	6,0	n.d
<i>Tauramena - La Playa</i>		9,6	9,6	127,2
<i>Nunchia - La Playa</i>		0,2	0,4	(0,7)

Fuente: Ejecuciones Presupuestales

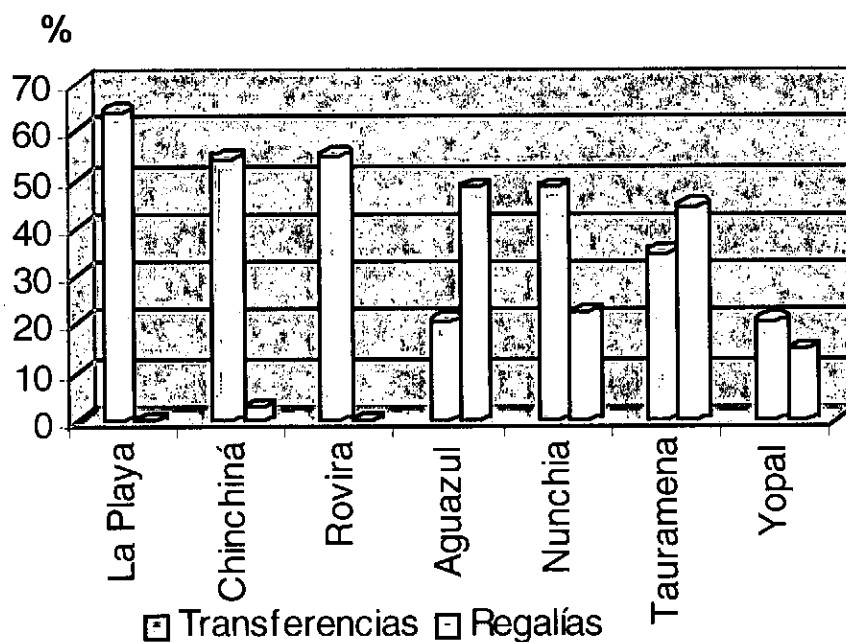
Las regalías permiten una inversión adicional en los municipios del Casanare.

Comparación Inversión Ejecutada (1999)					
		Aguazul		Chaparral	
Total Inversión		34.241.530		4.726.727	
<b>01</b>	<b>Educación</b>	<b>3.796.082</b>	<b>100%</b>	<b>1.194.162</b>	<b>100%</b>
011	PICN	1.571.841	41%	1.175.126	98%
012	Regalías	2.212.795	58%		0%
<b>02</b>	<b>Salud</b>	<b>3.085.860</b>	<b>100%</b>	<b>1.686.898</b>	<b>100%</b>
021	PICN	1.122.036	36%	912.079	54%
022	Regalías	1.675.157	54%		0%
<b>05</b>	<b>Agua Potable y Saneamiento Básico</b>	<b>8.123.845</b>	<b>100%</b>	<b>466.162</b>	<b>100%</b>
051	PICN	1.341.483	17%	453.652	97%
052	Regalías	5.328.673	66%		0%
<b>08</b>	<b>Vías</b>	<b>4.715.638</b>	<b>100%</b>	<b>559.928</b>	<b>100%</b>
081	PICN	212.332	5%	225.030	40%
082	Regalías	3.362.627	71%	87.466	16%
<b>09</b>	<b>Electrificación</b>	<b>3.028.582</b>	<b>100%</b>	<b>200.288</b>	<b>100%</b>
091	PICN	79.395	3%	55.153	28%
092	Regalías	2.144.043	71%	63.239	32%
<b>10</b>	<b>Otros Programas Sociales</b>	<b>5.809.942</b>	<b>100%</b>	<b>109.795</b>	<b>100%</b>
101	PICN	239.222	4%	20.796	19%
102	Regalías	4.350.912	75%		0%

Fuente: Ejecuciones Presupuestales

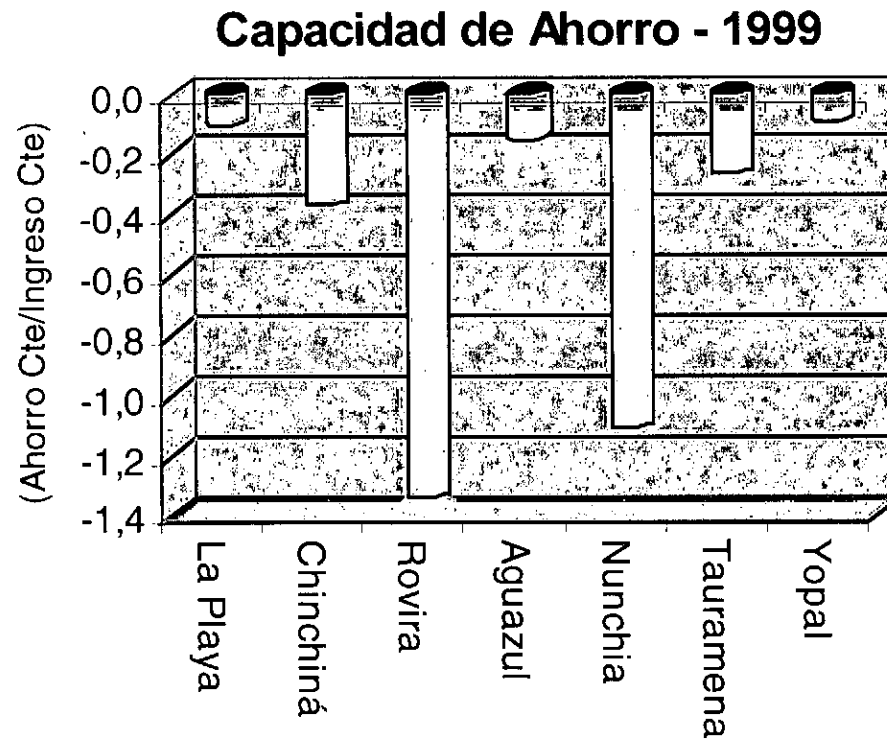
Debido a la alta importancia de las regalías y de los ingresos tributarios en los municipios de Casanare; su dependencia de las transferencias del nivel nacional es bastante baja.

### Participación en Ingresos Totales (1999)



Fuente: Ejecuciones Presupuestales

En forma similar a otros municipios del país los petroleros no general ahorro corriente.



Fuente: Ejecuciones Presupuestales

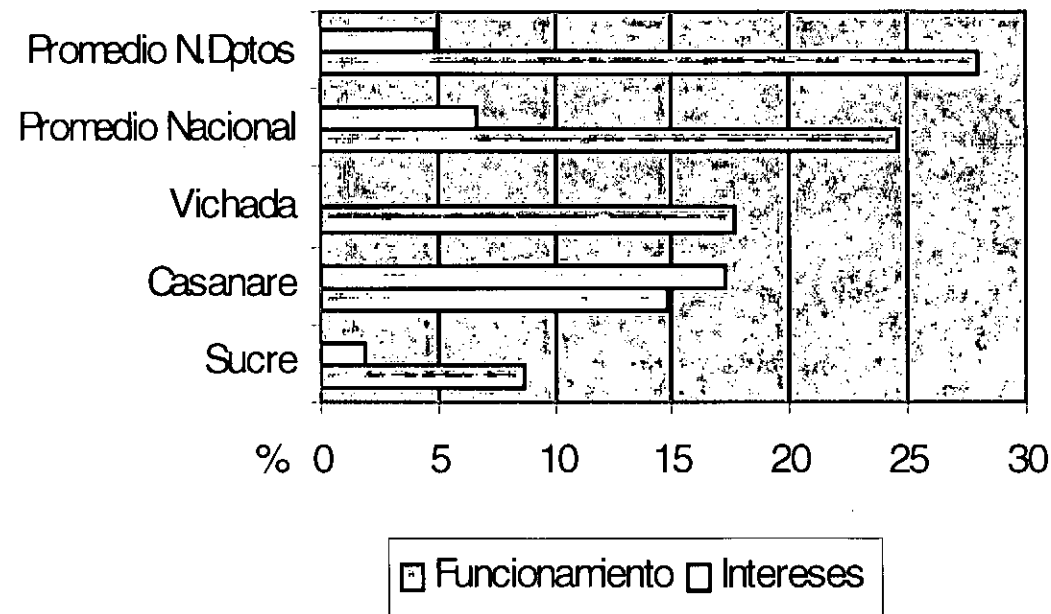
En el nivel departamental la participación de las regalías dentro de los ingresos totales es aún más significativa.

Participación Regalías en Ingresos Totales			
Departamento del Casanare			
			Miles de pesos
Año	I. Total	Regalias	Participación
1996	90.794.675	63.492.584	70%
1997	190.194.045	79.796.576	42%
1998	269.299.767	84.239.768	31%
1999	185.856.034	115.684.483	62%
2000	274.128.530	203.611.893	74%

Fuente: Ejecuciones Presupuestales

La participación del gasto de funcionamiento dentro del total se comporta de acuerdo con el promedio nacional, mientras el pago de intereses es superior.

### Participación en el Gasto Total (1999)

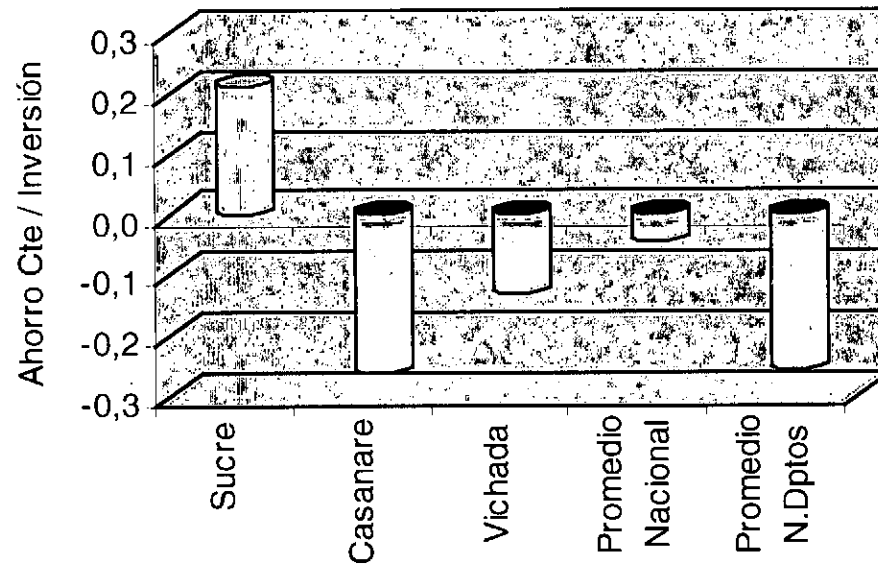


Fuente: Ejecuciones Presupuestales



El departamento de Casanare no puede autofinanciar sus inversiones, igual situación que el promedio de los nuevos departamentos.

### Autofinanciación de la Inversión (1999)



Fuente: Ejecuciones Presupuestales

Los recursos de regalías habrían permitido fácilmente alcanzar cobertura total en sectores de inversión social.

Recursos Necesarios para Alcanzar Cobertura Total en Salud, Educación, Energía y Saneamiento Básico	
Miles de pesos	
<b>Costo de Cobertura Población Potencial - 1997</b>	
Salud y Educación	27.242.272
Todos los Sectores	<b>63.086.299</b>
<b>Regalías Directas a los Municipios</b>	
1998	30.191.395
1999	68.433.320
Suma 1998 y 1999	<b>98.624.715</b>
<b>Regalías Directas Totales</b>	
1998	<b>128.230.887</b>
<b>Transferencias 1998</b>	
Ingreso Corriente de la Nación	24.740.890
Situado Fiscal	24.421.075
Total	<b>49.161.965</b>
Fuente: Cálculo de los autores	

Fuente: Cálculos propios

# Conclusiones

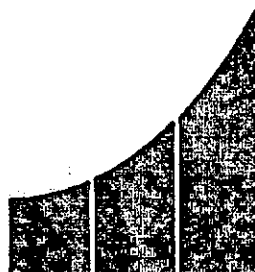
- La actividad del sector petrolero, de acuerdo con este estudio, tiene un impacto positivo sobre la actividad económica.
- El Casanare tiene una gran dependencia de la actividad petrolera y en el futuro su peso muy posiblemente será cada vez mayor.
- Gran crecimiento de la actividad económica e industrial; p.e. Aumento importante del registro comercial de nuevas empresas.
- La ganadería y la palma africana crecieron en términos reales en los últimos años.
- Disminuye la producción de papa, yuca y la caña panelera.
- los recursos públicos de inversión per capita son los más altos del país; son 30 veces más que en el Choco y Vichada.

## **Conclusiones y (cont).**

- La situación fiscal de los municipios petroleros tiende a empeorar en el tiempo: se incrementan los recursos pero los gastos de funcionamiento aumentan más.
- No hay pereza fiscal, por el contrario crece la tributación en los municipios petroleros.
- Tauramena y Aguazul invierten mas que ciudades intermedias mucho más grandes.
- Los territorios que no generan ahorro corriente y por el contrario dependen cada vez más de las regalías.
- El departamento y los municipios estudiados apalancaron endeudamiento a partir de las regalías.
- Por último, El Yopal tiene una mejor situación fiscal que los demás municipios

## **Recomendaciones.**

- Ser muy prudentes en manejo de las regalías: control de los gastos de funcionamiento, un manejo cauteloso del endeudamiento y una concentración de la inversión en los sectores básicos (gasto social).
- Concentrar la inversión en obras de infraestructura y equipamiento urbano
- Ahorrar es una buena opción, más FAEP y ahorro voluntario.
- Definitivamente no financiar gasto corriente con regalías.
- Diseñar un mecanismo para adelantar regalías futuras en los municipios donde se desarrollen grandes campos petroleros



# FEDESARROLLO

FUNDACION PARA LA EDUCACION SUPERIOR Y EL DESARROLLO

FEDESARROLLO es una entidad colombiana, sin ánimo de lucro dedicada a promover el adelanto científico y cultural y la educación superior, orientándolos hacia el desarrollo económico y social del país.

Para el cumplimiento de sus objetivos, adelantará directamente o con la colaboración de universidades y centros académicos, proyectos de investigación sobre problemas de interés nacional.

Entre los temas de investigación que han sido considerados de alta prioridad están la planeación económica y social, el diseño de una política industrial para Colombia, las implicaciones del crecimiento demográfico, el proceso de integración latinoamericana, el desarrollo urbano y la formulación de una política petrolera para el país.

FEDESARROLLO se propone además crear una conciencia dentro de la comunidad acerca de la necesidad de apoyar a las Universidades colombianas con el fin de elevar su nivel académico y permitirles desempeñar el papel que les corresponde en la modernización de nuestra sociedad.