

Acumulación de Capital y Estructuración Espacial.

Jairo Enrique Rodríguez Hernández
Administrador Público ESAP
Economista Universidad Nacional
Profesor Principal Escuela de
Administración de Negocios.

1. Una anotación teórica

Dos tendencias contrapuestas se mueven hoy por hoy en los estudios teóricos y prácticos acerca del espacio y su utilización. La primera, más arraigada y difundida, se centra en el problema de la ocupación del espacio y de las formas como podría ser usado de la manera más racional posible. El espacio es, en esta vertiente, una realidad neutra que sirve de marco indiferenciado al desarrollo de distintas actividades en cualquier tiempo: razón por la que estos estudios centran su atención en los objetos y sujetos que ocupan "espacios" independientemente de su función y para los cuales solo es posible establecer relaciones entre distancias y flujos.

La segunda tendencia, en conformación, analiza el espacio a partir de los procesos sociales que se desarrollan en él. Aquí, son los hombres reales y concretos los que determinan el uso-desuso del espacio. No existe el espacio ahí afuera independiente de las relaciones sociales, sino que este es constitutivo de ellas. En resumen, el espacio no es más que una creación social, es un espacio social donde se desenvuelven procesos económicos, políticos, culturales, ideológicos, etc.

Esa primera tendencia que se acaba de señalar es la que ha predominado en ciencias como la geografía y la economía tradicional. En particular, en esta última ha dado origen a dos enfoques: el de las teorías de la localización, muy utilizadas por los administradores, y el de las teorías de la economía regional. A ambos enfoques se les puede señalar su parcialidad en el análisis de procesos que no son únicamente económicos y su constante tendencia a la postulación de situaciones de equilibrio¹.

La segunda tendencia analiza el espacio como creación social donde se desenvuelven relaciones sociales que son las que determinan niveles de ocupación-desocupación del espacio, y responden a la articulación de una estructura compleja en sus niveles económico, político-jurídico, e ideológico como es una formación social.

Dentro de esta perspectiva, al analizar las sociedades actuales encontramos que los "espacios" asumen funciones económicas determinadas o regidas por el proceso de acumulación de capital. A este respecto lo característico ha sido el elevado grado de concentración de la actividad económica, en particular industrial, en unos determinados puntos del espacio —las ciudades— frente al abandono de muchas otras áreas, lo que nos muestra cómo este tipo de desarrollo tiene muy poco de homogeneidad espacial. Más bien se debe hablar de un desarrollo desigual que genera unas condiciones favorables o desfavorables a distintas actividades y "lugares" según las posibilidades de acumulación de capital. El capital conforma así una auténtica estructura espacial en la medida en que establece una jerarquía entre centros urbanos y las regiones que la circundan, dando origen a lo que aquí se denominarán "espacios regionales"². Cada espacio regional se halla integrado por un diverso número de ciudades de diferente importancia, articuladas entre sí al realizar funciones de producción, circulación o simplemente realización de la producción; es decir, incluye regiones propiamente capitalistas y espacios mercantiles donde se dan actividades no solo industriales sino también agropecuarias, comerciales, etc. Dentro de cada espacio regional, igualmente, pueden presentarse distintas relaciones de producción, lo que da origen a una estructura diferenciada de clases sociales.

Basados en este segundo enfoque se intentará hacer el análisis que sigue.

2. Unos antecedentes necesarios

El marco analítico señalado, al centrarse en el análisis de procesos sociales, hace de la historia uno de sus pilares. Y en particular ello es rescatable en el caso del espacio, pues la sociedad no construye el espacio a su antojo sino que toma un punto de partida ya dado. Como afirma Alain Lipietz: "La sociedad recrea su espacio sobre la base de un espacio concreto o, siempre dado, heredado del pasado"³.

En el caso colombiano es importante hacer un recuento de cómo se configuró ese espacio concreto que vendrá a transformar el desarrollo industrial.

Es Colombia un país de regiones. Su geografía ha determinado cinco espacios naturales, que son la región andina, la Costa Atlántica, la Costa Pacífica, la región de los Llanos Orientales y la Amazonía; las cuales han sido la base del asentamiento poblacional y económico con diferentes dinámicas a lo largo de la historia. Así, la Conquista y Colonización española, en su afán de dominar a las poblaciones aborígenes, crearon una serie de poblados cuya característica básica era el aislamiento. El período posindependentista, con sus idas y venidas entre el centralismo y el federalismo, fortaleció esa tendencia centrífuga en la medida en que las élites locales buscaban hacer de sus regiones su reino de poder. Solo en el último cuarto de siglo y dado el poder económico que alcanza el sector terrateniente y comercial, fundamentalmente a través de la economía cafetera, es cuando se afianzó la tendencia centralista, la cual se plasmó en la Constitución de 1886, haciendo de Colombia una república unitaria organizada bajo el principio de la “centralización política y descentralización administrativa”.

Es a partir de esa época, de otra parte, cuando se inicia el tránsito hacia una economía capitalista: es el período de la acumulación originaria de capital⁴.

Las décadas del 20 y 30 de este siglo mostraron la transformación del anterior patrón de acumulación, basado en el sector exportador y en un modelo de “desarrollo hacia afuera”, en un modelo de “desarrollo hacia adentro”, que haría de la industria el sector punta de acumulación, sustentado en la economía cafetera. Este modelo se impondrá, dadas unas condiciones económicas internas y externas favorables, primero de manera espontánea y luego de forma intencional es conocido como Modelo de Sustitución de Importaciones.

El país comienza así un acelerado proceso de crecimiento industrial, que llevará a que este sector alcance el 14.8% del PIB entre 1945-1949 y el 20.6% para 1960 - 1964 (Cuadro No. 1). Este proceso, que se realizó por etapas, transformó la estructura de las importaciones y, en la medida que se iba desarrollando, la propia estructura del sector; analizada desde el punto de vista de la composición de la producción y de la concentración de la misma en las empresas de mayor tamaño⁵. Interesa resaltar al respecto que si en 1945 los bienes de consumo representaban el 80.7% de la producción, los bienes intermedios el 16.0% y los bienes de capital el 3.3% , para 1969 estos porcentajes son del 57.5, 31.1 y 11.4 respectivamente⁶, lo que muestra cómo se había avanzado en este proceso.

Veamos las consecuencias de este modelo de desarrollo a nivel espacial. En primer lugar se destaca el desarrollo urbano que alcanza el país y que voltea las cifras de distribución de la población. De esta forma, si en 1938 la población urbana era de solo el 30.9% y la rural del 69.1% , ya en 1964 la urbana pasó al 52.1; mientras que la rural bajó al 47.9% del total. Ahora bien, este desarrollo urbano no se repartió homogéneamente sino que tendió a concentrarse en los grandes centros. El Cuadro No. 2 muestra la distribución absoluta y porcentual de la población en centros industriales; se observa que si en 1945 las cuatro grandes ciudades (Bogotá, Medellín, Barranquilla y Cali) tenían el 50.1%, de la población, en 1966 alcanzan el 61.6% , mientras que las ciudades intermedias pasan del 31.3 al 23.7% y las pequeñas ciudades del 18.6 al 14.6% en esos mismos años.

De las anteriores cifras se deduce que este modelo privilegió el crecimiento urbano sobre el rural pero con una clara tendencia concentradora, que implicó cada vez más las diferencias entre tamaños de ciudad.

De otra parte, la vida urbana transformó la estructura ocupacional del país (Cuadro No. 3). Si en 1938 el 59.2% de la población estaba vinculada a actividades agropecuarias, para 1964 es solo el 49.0% , mientras que actividades típicamente urbanas tuvieron grandes crecimientos en participación. Esto muestra, entonces, cómo se transformó la estructura productiva del país hacia actividades urbanas que acompañan el proceso de industrialización y que desplazan la población rural hacia los centros urbanos. El fenómeno también trajo consigo una extensión cada vez mayor de las relaciones salariales sobre otros tipos de relación social.

Más importante para nosotros es el hecho de que durante el período 1930 - 1965 vienen a conformarse cuatro "espacios regionales" en nuestro medio. Estos espacios regionales son las regiones Atlántica, Oriental (la cual integra a Bogotá), Central y Pacífica⁷.

La Región Atlántica cuenta con una ciudad epicentro o eje que es Barranquilla, unas ciudades intermedias como Cartagena y Santa Marta y varias pequeñas ciudades como Montería, Sincelejo y Valledupar. La Región Oriental tiene a Bogotá como ciudad eje, a Bucaramanga y Cúcuta como ciudades intermedias, y a Girardot, Barrancabermeja, Villavicencio, Tunja, Sogamoso, Duitama, Pamplona, Zipaquirá, Facatativá, San Gil y Socorro como pequeñas ciudades. La Región Central tiene a Medellín como epicentro, a Manizales, Pereira, Armenia e Ibagué como ciudades intermedias y a Nei-

va como pequeña ciudad. La región Pacífica tiene en Cali a su ciudad eje, a Palmira y Pasto como ciudades intermedias, y a Buga, Tuluá, Cartago, Quibdó, Bugalagrande, Buenaventura y Popayán como pequeñas ciudades del sistema urbano industrial. Este conjunto de ciudades no está desconectado sino que obedece a un sistema de interrelación que se puede sintetizar así:

- Las Grandes Ciudades, epicentro o ciudad-eje, articulan al resto del sistema urbano, son centros político-administrativos, contienen los mercados más extensos y son los mayores focos de atracción de población, además de contener la estructura de empleo más diversificada, con un alto peso del sector servicios. A nivel industrial son las mayores generadoras de empleo y tienen en su seno las actividades de mayor desarrollo tecnológico.
- Las Ciudades Intermedias son subarticuladoras regionales de áreas agrícolas y pequeñas ciudades, puntos de convergencia del sistema vial nacional y se caracterizan por ser el canal de comunicación para la realización de la producción de las industrias de los grandes centros y de la prestación de servicios estatales del orden nacional. A nivel industrial presentan una especialización media y su propia dinámica les permite incrementar su participación en el empleo y la producción. No obstante, siguen perteneciendo a una de las cuatro grandes áreas de influencia.
- Las Pequeñas ciudades son puntos de contacto de mercados microrregionales o de zonas típicamente rurales. A nivel industrial poseen la estructura menos diversificada en número de ramas y son las de menor impacto en la generación de empleo.

El Cuadro 4 permite apreciar, con relación a la variable empleo, la magnitud de esta diferenciación. Para 1945 se destacan la Región Central y Bogotá como las de mayor participación en la generación de empleo, siendo Medellín el primer centro industrial del país (28.04% del empleo), seguidas por las regiones Atlántica y Pacífica. Se observa para esta fecha igualmente una clara diferenciación dentro de cada región. Del total de la región Atlántica (16.77) Barranquilla tiene el 13.22% ; en la región Central (35.44) Medellín aporta el 28.04% ; en la región Pacífica (15.15) Cali tiene 9.26% , y si se suma Bogotá a la región Oriental (II + III = 31.58) se tiene que Bogotá aporta el 20.83% ; convirtiéndose de esta manera en auténticos centros regionales. También se observa que en términos gene-

ralés las ciudades intermedias de cada espacio regional tienen mayor aporte en empleo que las pequeñas ciudades.

Trece años más tarde, en 1958, se observa un cambio en el comportamiento regional: las regiones Atlántica, Central y Oriental pierden participación mientras que Bogotá y la región Pacífica la ganan. En particular es importante el crecimiento de Bogotá (8.34 puntos) y en menor medida Cali (3 puntos) lo que se liga, indudablemente, el auge de la inversión extranjera en nuestro país, la cual vino a asentarse principalmente en estas dos ciudades. Para 1966 la región Central recupera en algo su participación, en tanto que la Oriental y la Atlántica la siguen perdiendo a costa de la región Pacífica y Bogotá, que continúan aumentando su participación. Entre 1945 y 1966 se observa que la diferenciación entre ciudades creció, pues las cuatro grandes pasaron de representar el 71.35% al 81.52% , las intermedias bajaron del 19.49 al 13.05% y las pequeñas pasaron del 9.16 al 5.43% . En consecuencia, se puede afirmar que todo el período está marcado por un desarrollo desigual en cuanto a la distribución espacial del crecimiento industrial.

Si se trata de indagar la razón de esa concentración geográfica industrial que se liga al proceso sustitutivo, se pueden encontrar varias razones. La primera y más importante, el mercado, ya que siendo inducida la industrialización sustitutiva, lo más lógico es que las industrias se concentraran en los bienes de mayor demanda, razón por la que los centros urbanos se convertían en el punto de mira de tales industrias. En segundo lugar, las fuentes de mano de obra son un factor básico, lo que hace que las nuevas industrias tiendan a instalarse en los centros urbanos existentes, lo que a su vez se convierte en aliciente de una mayor concentración poblacional, por el relativo mejoramiento de la remuneración y las condiciones de vida. No debe dejarse de lado, sin embargo, la importancia que tuvo para algunas ramas la localización de sus materias primas y sus fuentes de energía.

Otro elemento importante en la configuración de los espacios regionales es la distribución espacial de la actividad agropecuaria de tipo moderno y tradicional. Así, el desarrollo industrial indujo en la agricultura la necesidad de la modernización, proceso que se comenzó a dar masivamente con posterioridad a 1950. Tal modernización se realizó por medio de la introducción de maquinaria, abonos, semillas mejoradas, etc., y se vino a concentrar precisamente en los cultivos que abastecían el sector industrial, como son los casos del algodón, soya, sorgo, arroz. Este proceso vino a acentuar

una división del trabajo a nivel del campo, logrando que las modernas explotaciones se encargaran de sacar los productos-insumo para el sector industrial, mientras que se dejaba a la agricultura tradicional, entendida como la que se realiza en pequeñas unidades con técnicas rudimentarias, la labor de producir los bienes-salario. Por supuesto, esto supuso primero la limpieza de los campos, tarea que el período de la violencia cumplió a cabalidad, dejando 'libres' muchas tierras aptas para los cultivos modernos, en tanto se aceleraba el proceso de arrinconamiento de la producción campesina.

Un último aspecto, referente a la relación capital-espacio reside en que el tipo de crecimiento económico se va a concentrar sobre un modelo de grandes unidades productivas que pusieron en práctica técnicas tayloristas primero y fordistas después, las cuales recibirían el decidido apoyo del Estado a través de IFI; también es evidente que el modelo marcará una clara separación entre el espacio de producción de capital (la fábrica) y el espacio de reproducción de la fuerza de trabajo (la vivienda), separación que se reproducirá bajo otras formas al interior mismo de las unidades productivas.

En resumen, el largo período 1930 - 1966 muestra el asentamiento de un patrón de acumulación basado en los sectores industrial y agroexportador cafetero que hizo del proceso de sustitución de importaciones su modelo de crecimiento. A nivel espacial este modelo se tradujo en un amplio proceso de concentración de la producción en las áreas urbanas unido a una clara jerarquización dentro de ese sistema urbano. Si a pesar de ello se encuentran cuatro Espacios Regionales o regiones que diferencian al país del resto de naciones del subcontinente, su razón de ser debe hallarse en la historia de los asentamientos indígenas y de la colonización española, que se convirtieron en determinantes básicos del patrón de localización industrial, al haber generado unas regiones, aunque aisladas, relativamente equilibradas (homogéneas, sería más adecuado).

Iniciada la industrialización bajo la modalidad de Sustitución de Importaciones, lo que se descubre es su tendencia a la concentración espacial debido en parte a dos razones básicas: la localización de los mercados solventes y la concentración de fuerza de trabajo, a las que posteriormente habrían de sumarse la propia aglomeración productiva y de prestación estatal de los servicios públicos.

Finalmente, llegada la década del 60, las optimistas perspectivas del modelo parecen naufragar en los problemas por él mismo crea-

dos, siendo los más graves los del desempleo, la escasez de divisas y la estrechez del mercado.

El modelo de Sustitución de Importaciones toca a su fin, y con él las alianzas de clase y demás acuerdos que lo mantenían. Paradójicamente, frente a esta crisis de los sectores sociales líderes, el Estado ha alcanzado una relativa autonomía que terminará por consagrar su preponderancia en la Reforma Constitucional de 1968 y que hará que sea él precisamente el portador de nuevas alternativas y modelos afines al tipo de desarrollo capitalista dependiente en la década del 70.

3. Patrón de acumulación e industria 1968 — 1986

3.1. Crisis en el patrón de acumulación

El modelo de crecimiento capitalista que predomina, según se ha visto, entre 1930 y 1967, aproximadamente, es un modelo de crecimiento hacia adentro, identificado como el Modelo de Sustitución de Importaciones y liderado por los sectores industrial y agro-exportador cafetero, que contó con el total respaldo de los sectores dominantes.

Al entrar en crisis este modelo, y con ella los sectores que lo lideraban, lo que se comienza a preguntar la burguesía es la continuidad o no del modelo; es decir, si se seguía impulsando el desarrollo industrial o si se buscaba otro sector que se convirtiera en punta de lanza de la acumulación.

Un primer esbozo de respuesta es dado por la administración Lleras Restrepo, quien intenta incrementar los ingresos de divisas a través de la promoción y diversificación de exportaciones, para lo cual empleó una serie de mecanismos entre los que se destaca el Decreto 444 de 1967, pero como otra estrategia que permitiera salvar los obstáculos implícitos en el modelo vigente⁸. Este intento se vería neutralizado en los años setentas por la crisis mundial capitalista surgida del primer shock petrolero. No obstante, esta década (la del 70) trajo nuevos intentos por cambiar el patrón de acumulación. La administración Pastrana, a través de su plan de desarrollo *Las cuatro estrategias*, y siguiendo las recomendaciones de L. Currie, propone el sector de la construcción, junto con el exportador, como los líderes en el modelo de crecimiento. Para ello se diseñó una novedosa estrategia, la Unidad de Poder Adquisitivo Constante, UPAC, que iría a cambiar todo el panorama del sector financiero en lo que restaba de

la década. La estrategia comenzó a dar sus frutos y efectivamente contribuyó a hacer de la construcción el sector líder. Sin embargo, la crisis 'importada' llevó a su fin el intento.

El año 1974 va a marcar, ahora sí, un nuevo rumbo a la economía colombiana. El presidente López M. plantea la necesidad de desmontar el modelo sustitutivo y hacer del sector exportador el sector punta: "hacer de Colombia el Japón de Suramérica". Ello implicaba una reasignación de recursos hacia las actividades con ventajas comparativas, las cuales se identificarían por medio de una liberalización general de la economía. La intención consistía en montar un Modelo Exportador. La realidad, sin embargo, pudo más que las intenciones de López y su modelo de apertura gradualmente se convirtió en un proceso de cierre. Empero, por el lado del sector financiero otros gallos cantaron. La introducción del UPAC impulsó un cambio en las formas de captar el dinero del público, pues al conjurar el efecto inflacionario desencadenaría un nuevo criterio en la realización de inversiones. Ya no solo se trataría de alcanzar un determinado monto de interés, sino que este debía localizarse por encima de la erosión que le causaba la inflación. El proceso de competencia generado hizo que la tasa de interés comenzara a elevarse rápidamente. La búsqueda del "papel-estrella" marcó el ámbito financiero durante esos años y la primera mitad de la década del 80.

La fiebre monetaria iniciada por López fue continuada durante la administración Turbay A. con muy pocas variaciones, destacándose tal vez el hecho de que esta administración en menos de cuatro años cambió todo el perfil de la deuda externa del país⁹, lo que traería desastrosas consecuencias.

Desde nuestro ángulo de análisis, lo que el período 1974 - 1982 muestra es la consolidación de un nuevo patrón de acumulación basado en el sector financiero como el sector punta de la acumulación, apoyándose en una estrategia (o modelo) neoliberal¹⁰..

El nuevo patrón de acumulación tenía empero pies de barro, ya que su crecimiento se basaba en "ilusiones monetarias". Efectivamente, el crecimiento del sector y la creciente rentabilidad ofrecida por los papeles financieros a toda la burguesía, que encontraba en esta actividad una magnífica forma de incrementar sus capitales sin mayores riesgos, al punto que sectores tan importantes como el cafetero prefirieron dar el dinero de las bonanzas a los intermediarios que pasárselo al sector industrial. Incluso el propio sector industrial vió reducida la compra de nuevos activos productivos para dedicarse a la

compra de derechos de propiedad de empresas ya existentes; es decir, las unidades productivas en cierta medida tomaron el papel de empresas financieras. La economía adquirió un carácter típicamente especulativo, puesto que los inversionistas prefirieron las acciones de compra y venta de activos financieros y de empresas creadas antes que la realización de compra de nuevos activos productivos, o sea, el dinero se quedó en la esfera de la circulación sin convertirse en capital productivo. El movimiento especulativo, sin embargo, no pudo prolongarse indefinidamente pues se basaba en el estrangulamiento de los sectores de los que obtenía su alimento. La crisis de los sectores industrial y agropecuario tocó fondo cuando algunas empresas se declararon en concordato y otras quebraron. Por supuesto, la crisis del sector productivo se revertió entonces al sector financiero, que poco se había capitalizado y en el que se habían dado toda una serie de provechosos y poco éticos manejos.

Se abrió así a comienzos de los ochentas una de las más graves crisis que haya vivido el país desde los años treintas, llegando a alcanzarse la cifra del 15% de desempleo y un crecimiento del 1% en el PIB en 1982.

La administración Betancur recibió, pues, un país casi en ruinas, fruto de ocho años de experiencia neoliberal monetarista y de la crisis de la economía mundial, por lo que su acción se centró en la reactivación económica en un marco de control de expectativas inflacionarias y de austeridad del gasto público. Para lograr ese objetivo se recurre al viejo expediente del sector de la construcción como sector líder, pero no para guiar el proceso de acumulación sino para alentar la reactivación económica.

Lo que se deduce de esta visión del período 1968 - 1986 es la ausencia de un patrón definido de acumulación, ante lo cual se ensayaron diversas fórmulas sin la continuidad suficiente. Tal vez el único intento claro fue el del modelo neoliberal, con el sector financiero a la cabeza, pero como ya se indicó, condujo al país a la bancarrota, lo que hace que sea abandonado, al menos parcialmente, por la administración Betancur.

Ahora bien, el que no se materialice ese patrón de acumulación obedece a dos hechos. En primer lugar, el desacuerdo de los sectores dominantes para articular un proyecto socio-político que garantizara el crecimiento económico y su permanencia en el poder. Dicho desacuerdo se vislumbró en 1970 cuando el general Rojas P. puso en entredicho la legitimidad del régimen político basado en el biparti-

dismo, el cual se había sellado en el Frente Nacional. En segundo lugar, y ligado con el anterior, el Estado mostró su incapacidad para articular a los sectores dominantes de la escena económica-social o de imponer por sí mismo un proyecto social de crecimiento capitalista que se hiciera perdurable, y esto a pesar del gran espacio de acción que había logrado en cabeza del Ejecutivo a través de las reformas a la constitución, la última de las cuales fue precisamente en 1968.

3.2. El estancamiento industrial

La crisis del modelo sustitutivo y la ausencia de un patrón de acumulación que definiera el papel del sector industrial tiene hondas repercusiones sobre su propia dinámica.

En primer lugar, la industria en el período 1980 - 1984 pierde participación en el conjunto de la actividad económica, regresando a niveles cercanos a los del período 1965 - 1969; en tanto que los servicios financieros continuaron su tendencia al aumento en participación.

El Cuadro 5 muestra la evolución de algunas de las principales variables del sector. Ellas nos muestran la tendencia del ciclo, partiendo del período de auge que va de 1968 a 1974, y la posterior crisis de 1975, atenuada por el comportamiento productivo en 1978 pero que no llega a cambiar su curso en adelante. El Cuadro muestra cómo en el período 1978 - 1980 la inversión y el empleo tienen ritmos de crecimiento particularmente bajos.

Al analizar por subagregados (Cuadro 6) se observa que el de Consumo Liviano (CL) disminuye su participación en el segundo período (74 - 80) y en el tercero sube un poco sin alcanzar el nivel del 67 - 74 y en cuanto a inversión ha incrementado su participación. Consumo Durable (CD) tuvo aumentos en ambas variables, si bien en inversión bruta (IB) baja en el tercer período. Bienes Intermedios (BI) se mantiene relativamente estable en sus participaciones y Bienes de Capital (BK) incrementó su participación en producción y la inversión fue fluctuante. En cuanto a la composición de las importaciones siguen siendo las de BI y BK las de mayor participación. Las exportaciones muestran, por su parte, una reversión del proceso, ya que las correspondientes a BI y BK han disminuido su participación, a la vez que aumentan las correspondientes al subagregado CL.

Se concluye entonces que la industrialización nacional sigue centrada en los sectores de CL y BI, que generan para 1980 más del 70% de la producción y una cifra cercana en inversión y empleo, mientras que la dinámica exportadora mostró una involución hacia los bienes de CL.

En particular, datos del comportamiento externo del sector muestran claramente el derrumbe de las exportaciones¹¹, que de tener una tasa de crecimiento del 20% durante 1967 - 1974, bajan al 8.2% en 1974 - 1980 y al menos 2.8 durante 1980 - 1983, al mismo tiempo que la dinámica importadora pasa del 4.9% del primer período al 9.2% del segundo, para bajar al 3.3% en el último (esta baja debe su origen a la propia crisis y no a un cambio de políticas).

En resumen, se puede afirmar que el desarrollo industrial colombiano vivió durante el período analizado la reversión de su proceso de sustitución de importaciones, evidenciado en la pérdida de importancia de los sectores que profundizaban el modelo, como son los de BI y BK, lo que en un marco de crisis económica señala su virtual estancamiento.

Que el proceso de Sustitución de Importaciones (SI) es el más afectado por la falta de un modelo de desarrollo y la aplicación de una política de apertura indiscriminada lo comprueba el propio R. Chica cuando, al analizar las fuentes de crecimiento industrial, encuentra:

“La contribución de la SI al crecimiento de agregado manufacturero es claramente descendente: 10.2% en 1958 - 67, 3.5% en 1967 - 74 y -14.5 en 1974 - 80, fenómeno que se acentúa para 1977 - 80 cuando contribuye negativamente al crecimiento en 20.3% es decir, desde 1974 hay una reversión en el proceso de sustitución de importaciones que frena la dinámica del sector manufacturero, haciendo que la totalidad de la explicación de ésta recaiga sobre la demanda interna y las exportaciones; este fenómeno se acentúa para el período 1977 - 80 para el cual se registra también una disminución en la contribución de las exportaciones, que coloca a la demanda interna como el factor fundamental en la explicación del crecimiento del sector manufacturero”¹².

Veamos a continuación los motivos estructurales y coyunturales que condujeron a tal situación.

En primer lugar la propia estructura del sector. Si entre 1958 - 1967 la producción de bienes de CL y CD representaban el 49% del total, para 1978 - 1980 representan el 41% , ocho puntos menos, que es lo que ha ganado el sector productor de BI y BK, lo que muestra la poca diversidad que en cuanto a ramas industriales se ha dado después del año 58. El poco avance industrial se dio en las ramas en que el país tenía posibilidades de aprovechar las economías de escala, pero particularmente en aquellas que comenzaron a ser reubicadas por parte del capital multinacional en lo que ha sido conocido como el "redespliegue industrial". Es indicativo en este sentido que solo los sectores de maquinaria eléctrica y material de transporte dentro del subagregado BK hayan aumentado su participación entre 1968 y 1980, ocurriendo en ambos casos que el país entró a la actividad ensambladora de partes, la mayoría de ellas producidas en el exterior.

En segundo lugar su carácter oligopólico e internacionalizado. En cuanto a lo primero, ya se indicó que desde sus inicios la industria colombiana se constituyó bajo formas monopólicas, poco competitivas, en las principales ramas al amparo del proteccionismo estatal. Es decir, la industria nacional crecía y podía competir con las importaciones no porque su productividad fuera mayor sino porque contaba con un sistema artificial de precios relativos. Este proceso de concentración del capital se fue agravando en la medida en que se avanzaba en el proceso sustitutivo, ya que la producción de bienes más sofisticados requería mayores inversiones de capital por los tamaños mínimos de planta. Lo particular de este proceso de oligopolización es que fue generando una estructura dual en el sector, puesto que al lado de las grandes unidades subsistían pequeñas unidades que atendían mercados locales para sectores de bajos ingresos.

En cuanto a la internacionalización del capital y su apoderamiento de la industria nacional, el trabajo de Juan I. Arango¹³ muestra que la inversión extranjera directa se ha localizado preferencialmente en sustancias químicas, textiles, alimentos, papel, maquinaria eléctrica, refinación de petróleo, etc., es decir, en la mayoría de las ramas más dinámicas y de mayor incorporación tecnológica.

Los elementos coyunturales que precipitaron la crisis del sector son la política de apertura externa, la liberación financiera y la sobrevaluación del peso, siendo los dos primeras derivaciones del modelo neoliberal. Respecto de la apertura externa, ella ocurre en un momento en que no se había modernizado la industria, dado que la capacidad instalada antes de 1968 fue suficiente para enfrentar el

crecimiento de las ventas del período 68 - 74, lo que implicó un estancamiento de la productividad ante un escenario internacional en el que esta sí venía creciendo vertiginosamente, hecho que condujo a una pérdida de competitividad y por ende de mercados. La liberación financiera a través de la libertad de las tasas de interés conllevó un rápido crecimiento de los costos financieros que soportaron las unidades productivas, fruto del alto proceso de endeudamiento para financiar su expansión en la década del 70, lo que las hizo fácilmente vulnerables en la recesión. La sobrevaluación del peso, por su parte, se convirtió en elemento negativo para la promoción de exportaciones, ya que como lo señala Leonidas Mora, "el gran diferencial que se dio entre la inflación interna y el ritmo de devaluación entre 1975 y 1982 produjo una revaluación del peso del 25% con respecto al dólar"¹⁴.

Este estancamiento y crisis del sector industrial tuvo su causa en motivos estructurales y hechos coyunturales. Sin embargo, análisis más profundos han mostrado que, en últimas, lo que se dio fue una crisis de rentabilidad, debida fundamentalmente a la pérdida de productividad y el incremento de la relación capital fijo — capital variable.

El Cuadro 7 muestra algunos indicadores que permiten evidenciar lo planteado. Ante todo, la tasa de ganancia tuvo una abrupta caída al pasar del 35.7% en 1970 al 12.3% en 1981, al tiempo que la relación ganancias del empresario-salarios cayó también del 1.18 al 0.52 en los mismos años. Esta caída en la rentabilidad no obedeció, como podría interpretarse, a un aumento de los salarios. El índice de salario per cápita muestra que durante la mayor parte del período estuvo por debajo del valor del año base 1970. Lo que sí es claro es la pérdida de productividad, como lo evidencian las cifras del valor agregado real por persona, que en su índice muestra cómo solo hasta el año 1981 volvió a ser mayor que el del año base, e indica cómo la baja productividad fue uno de los causantes de la crisis de rentabilidad. Este bajo índice del valor agregado se liga al bajo consumo intermedio (materias primas) por hombre, el cual pasa de 104 en 1971 a 90.6 en 1981.

De otra parte, el índice del stock de capital tiene un constante crecimiento en ese mismo período pero a su vez la utilización del capital presenta una serie de altibajos que lo llevan del 85.8% al 74.2% entre 1970 y 1981. Finalmente, el índice de acervo de maquinaria por hombre muestra también un constante crecimiento en tanto que el consumo intermedio por hombre disminuyó. En síntesis, se encuen-

tra un mayor stock de capital frente a un cada vez menor nivel de utilización del mismo, el cual se expresa en el acervo de maquinaria por hombre. Esto muestra que en el período estudiado se dio una utilización extensiva del capital a la vez que aumentaba la composición orgánica del mismo. El sector tuvo sobrecapacidad instalada a lo largo del período debido a la crisis que afectaba al país y la productividad decreciente lo condujo a uno de sus mayores descalabros.

En conclusión, la falta de un modelo de desarrollo industrial, junto con la crisis de rentabilidad del sector y la aplicación de las recetas monetaristas, condujeron a la desindustrialización o reversión del modelo de sustitución de importaciones, lo cual configuró otro elemento de la grave crisis económico-social de los años ochentas.

4. Estructuración espacial: la otra crisis

4.1. El crecimiento urbano y regional

Ya se había indicado cómo el desarrollo industrial ha traído consigo la concentración de la población en los mayores centros industriales, tendencia que siguió su curso en el período 1966 - 1980. Los cuatro grandes núcleos pasan del 61.6 al 64.6%, las ciudades intermedias pasan del 23.7 al 21.8% perdiendo importancia relativa y las pequeñas ciudades pasan del 14.6 al 14.3% teniendo un comportamiento estable (Cuadro 2). Si se miran las tasas de crecimiento se observa una dinámica de las pequeñas ciudades mayor que la de las ciudades intermedias, lo que puede ser un primer indicador de un cambio en la dinámica espacial del asentamiento poblacional.

Se decía atrás, igualmente, que esta urbanización ha ido acompañada de un cambio en la estructura del empleo. El Cuadro 3 permite ver la evolución del período. Si se comparan los años 1964 y 1984 y se clasifican las actividades por sectores, se encuentra que el sector primario baja su participación del 50.6% al 33.8%, el sector secundario (industria y construcción) tiene una leve alza del 17.7 al 21.4% y el sector terciario tiene un espectacular salto del 31.8 al 44.7%. Si se mira además la participación en la creación de empleo por actividades en el período 1980 - 1984, se observa que los sectores comercio y servicios son los de mayor dinámica.

Es necesario resaltar que en este cambio de la estructura ocupacional ha jugado un papel preponderante el llamado sector informal. Según el propio Plan de Integración Nacional el 45% de los nuevos

puestos generados durante 1970 - 1978 se crearon en ese sector, conformado por trabajadores independientes, el pequeño comercio, el servicio doméstico y el trabajo familiar¹⁵ La Misión de Empleo, por su parte, ha señalado que:

“La informalidad (. . .) es un fenómeno generalizado en el sector urbano, pues es elevado en casi todas las ramas de actividad.(...) Sin embargo, solo tres ramas concentran el 80% del empleo informal: comercio, servicios e industria manufacturera. . . (y adicionalmente). . . El empleo en los pequeños negocios ha dejado de ser la opción precaria de supervivencia de ciertos grupos de la población y es cada vez más una alternativa para todos”¹⁶.

Este fenómeno de informalización, de otra parte, y según lo mostrado por la Misión de Empleo, ha ido ligado a una disminución de las diferencias con el sector formal en cuanto a nivel educativo, sexo, edad, etc. Analizado a nivel del sector industrial (Cuadro 8) se encuentra que para 1980 aproximadamente el 80% del empleo generado se concentra en las cuatro principales ciudades, pero su tendencia ha sido hacia la baja a partir de 1966, a su vez que las ciudades intermedias y pequeñas han aumentado su participación (de 13.0 en 1966 al 14.0 en 1980 en las intermedias y del 5.4 al 6.8 en las pequeñas para los mismos años). También se destaca el aumento de diferencia entre Bogotá y los centros que le siguen, lo que indica que la capital del país ha roto, definitivamente, el relativo equilibrio que existía entre los epicentros regionales.

En cuanto a la variable valor agregado (Cuadro 9) se encuentra que los cuatro grandes centros han perdido participación entre 1966 y 1980, debido en particular a Cali y Barranquilla, en tanto las ciudades intermedias han tenido un comportamiento estable y las pequeñas ciudades han visto aumentar su participación (del 8.38 al 13.58%). Este último caso tiene su explicación en la aparición de algunos pocos nuevos centros industriales como Barrancabermeja, Sogamoso y Duitama, que tienen participación en la producción de bienes intermedios y de capital, pero que no han tenido mayores impactos regionales.

Un último elemento que permite ver la diferenciación por tamaño de ciudades se plantea en el Cuadro 10, que muestra la participación en la generación del valor agregado industrial. Así, en 1966 los cuatro grandes centros generaban el 65.5% del valor agregado en consumo liviano, el 87.5% en consumo durable, el 85.1% en consumo intermedio y el 89.1% en bienes de capital. Para 1980 estos mismos centros

han aumentado su participación en consumo liviano (70.9%) y consumo durable (89.6%) y la han perdido en consumo intermedio (65.3%) y bienes de capital (87.4%). Por supuesto, esto implica que para las ciudades intermedias y las pequeñas tan solo han tenido incrementos en participación en consumo intermedio y bienes de capital en dicho período. No obstante, lo que interesa resaltar es el alto grado de concentración de la producción en los principales centros, y la compaginación entre el tipo de producción y el tamaño de la ciudad. Las pequeñas ciudades tienen su más alta participación en CL, en tanto que las intermedias lo hacen en BI y las grandes ciudades en CD y BK, evidenciando diferencias en cuanto a composición orgánica y productividad.

La situación de las regiones es la siguiente. En cuanto a empleo (Cuadro 11) para 1966 las principales regiones generadoras son la Central y Bogotá, siendo igual la situación para 1980, pero con la peculiaridad de que solo Bogotá genera casi el mismo nivel de empleo que toda la zona Central. Durante este mismo período las regiones Atlántica y Pacífica han perdido participación mientras que la Oriental la ha ganado. Lo que es destacable es el peso de cada una de las principales ciudades dentro de su respectiva región. Así, para 1980, la región Atlántica aporta el 11.0% , de los cuales el 8.5 corresponde a Barranquilla, la región Central el 32.8% de los cuales el 26.1 es generado por Medellín, y la región Pacífica el 16.7% de los cuales el 12.9 corresponde a Cali, mostrando la jerarquización urbana dentro de cada espacio regional.

En cuanto al valor agregado, el Cuadro 12 presenta su estructura regional por subagregados, para 1966 y 1980. Se observa que para el primer año y para todas las regiones los subagregados de mayor participación son los de consumo liviano y consumo intermedio. Para 1980 se presentan algunos cambios entre los que se destacan el peso que gana el subagregado consumo intermedio en las regiones Atlántica y Oriental, el que gana bienes de capital en el caso de Bogotá y la pérdida en ese mismo subagregado para las regiones Central y Pacífica. No obstante, lo más destacable es que en las cuatro grandes regiones se mantiene una estructura productiva que incluye bienes de los cuatro subagregados y esta se conserva con pequeñas variaciones a lo largo del período observado. Ello indica que no existe una jerarquización entre las regiones definidas ni una relativa especialización que permita hablar de una división interregional del trabajo claramente definida.

Si al nivel de regiones no existe una clara división del trabajo, no se puede afirmar lo mismo dentro de cada una de ellas. Para comprender lo anterior se analizará la relación existente entre la concentración industrial y la especialización¹⁷.

Un primer indicador es el Índice Cuatro de Especialización (I4E), que mide si la estructura industrial de las ciudades está reducida a pocas ramas (o especializada) o si, por el contrario, posee varias de ellas (o diversificada). El índice es cero cuando la ciudad tiene producción de las veinte ramas industriales y es 1(uno) cuando la actividad de la ciudad se reduce a una sola rama. El Cuadro 13 muestra que el total del sistema urbano tiende a especializarse en el período 1966 - 1974 y a diversificarse en el período 74 - 80. En cuanto a las ciudades las cuatro más grandes tienen índices bastante bajos, es decir, una producción diversificada, con excepción a Medellín. Al mirar por regiones se nota una mayor especialización en la medida en que decrece el tamaño de la ciudad. Así, las ciudades intermedias de cada región tienen índices menores que las pequeñas, lo que señala una tendencia a la división del trabajo dentro de cada región.

El Índice Concentrado de Calificación de la Especialización (ICCE) parte de suponer que existen algunas ramas que pueden haberse concentrado por las ventajas productivas de las ciudades donde se asientan, y de otras que pueden haberlo hecho precisamente por no tener esas ventajas. El primer caso es una especialización positiva (índice 1, por especializarse en una rama altamente concentrada), y el segundo una especialización negativa o perversa (índice cero, por especializarse en una rama muy poco concentrada). Las cuatro grandes ciudades muestran, en este caso, índices bajos, menos Medellín que lo ubica en 0.573, a consecuencia de su especialización en el sector textil. Las ciudades intermedias muestran valores medios y las pequeñas ciudades muestran los índices más bajos, con excepción de Barrancabermeja, Sogamoso, San Gil y Popayán, lo que señala que su especialización es perversa, es decir, que se han especializado en sectores tradicionales y no atraen ramas más concentradas y dinámicas.

El cuadro, en últimas, permite vislumbrar una división del trabajo a nivel de cada región, en la que el tamaño de la ciudad es un aspecto digno de resaltar, pues las ciudades pequeñas tienden a concentrar su actividad en muy pocas ramas, en tanto que las intermedias están un poco más diversificadas y las grandes muestran el mayor grado de diversificación. Se puede afirmar, en consecuencia, que la división del trabajo a nivel intrarregional ha seguido un desarrollo desi-

igual y combinado, generando las condiciones menos favorables a la instalación de industrias dinámicas en las pequeñas ciudades y expulsando a las industrias tradicionales de menor dinámica de los grandes centros. El sistema es combinado, pues algunas pequeñas ciudades albergan industrias que producen bienes específicos dado sus ventajas particulares, pero que no generan impactos regionales de importancia, y a su vez las grandes ciudades mantienen algunas ramas atrasadas y de poca dinámica, las cuales son asumidas por el sector informal.

Otra prueba de este desigual desarrollo regional está consignada en el Cuadro 14, construido sobre la base de departamentos y no de ciudades. Se incluyen en él datos del nivel de dependencia de las exportaciones industriales y su grado de diversificación. En cuanto a lo primero, el total nacional vio crecer su dependencia del 32 al 34% entre 1967 y 1980, que se refleja en el incremento en la mayoría de departamentos pero especialmente para los poco industrializados, que alcanzan cifras entre el 50 y el 70% , en tanto que los más industrializados (Cundinamarca, Antioquia, Valle y Atlántico) tienen porcentajes bajos.

En lo que toca al grado de diversificación de la dependencia, o sea, el número de sectores que participan, se observa que los departamentos más industrializados ampliaron dicha base, o sea, diversificaron sus exportaciones, mientras que los demás, en términos generales, la vieron contraerse o lo que es lo mismo: sus exportaciones se centraron cada vez en menos sectores. En palabras del autor del estudio:

“El análisis parece apoyar la hipótesis de que la periferia se vio negativamente afectada en este período de integración del mercado nacional; simultáneamente sufrió cambios comparativos negativos, aumentos en la dependencia de la base de exportación industrial y disminución de su diversificación sectorial.(. . .) En otras palabras, las regiones periféricas al integrarse en la economía nacional empezaron a especializarse. Sin embargo.(. . .) la integración y especialización no se tradujeron en mayores tasas de crecimiento industrial”¹⁸.

Los datos por departamento no permiten observar la dinámica más de cerca, pero de acuerdo con los datos de Cuadros anteriores no es aventurado plantear que el proceso de ampliación de la dependencia debió de presentarse de forma desigual entre ciudades de un mismo departamento. Lo más lógico, de acuerdo con lo visto, es que

las grandes ciudades a la vez que aumentaban su dependencia incrementaban también su base de exportación, mientras que en las pequeñas ciudades si bien ocurría lo primero lo hacían de una forma más especializada, o sea, sobre una base menos diversificada.

Se concluye entonces que el proceso de industrialización colombiano ha dado lugar al desarrollo de grandes desigualdades entre ciudades de una misma región, si bien entre las regiones no se puede afirmar que exista una clara división del trabajo. La conformación de cada espacio regional está marcada por una diferenciación productiva: las ciudades eje son más diversificadas y tienden a concentrar los sectores más dinámicos, al tiempo que delegan los menos dinámicos (de menores ganancias) a las ciudades más pequeñas, que de paso se convierten en altamente dependientes de su base de exportación, la cual es cada día más pobre.

4.2. La estructura en crisis

Vista la evidencia del desigual desarrollo industrial geográficamente hablando se puede pasar al tema de la crisis de esta estructura espacial, la otra cara de la crisis de la estructura productiva. La analizaremos desde dos ángulos: a nivel puramente productivo, de las unidades fabriles (empresas), y a nivel de la malla urbana.

A nivel productivo un modelo ha entrado en crisis, y es el modelo de desarrollo industrial basado en la gran empresa. Como se dijo, el crecimiento del sector al amparo del proteccionismo estatal había generado un proceso de concentración y centralización del capital y dado origen a la formación de conglomerados en que se daba la integración tanto vertical como horizontal. Este modelo se tradujo en la formación de gigantescas empresas con altísimas inversiones con capital fijo. Por poner un solo dato, recordemos ya que en 1968 las empresas de más de cien trabajadores correspondían apenas al 5% de los establecimientos, pero generaban el 56.1% del empleo, el 61.9% de la producción bruta, el 74.5% del valor agregado y concentraban el 76.2% de la inversión neta del sector¹⁹.

No hay que olvidar que este nivel de concentración se compaginaba con el tipo de técnicas productivas predominantes. Así, la introducción en la industria nacional de métodos tayloristas, primero, y fordistas, después, llevaba aparejado ese tipo de aglomeración de trabajadores, para quienes había una clara segmentación en el mercado de trabajo y una visible separación entre el espacio productivo (la fábrica) y el espacio de reproducción de su fuerza de trabajo (el hogar).

Cuando se advienen todos los elementos de la crisis, lo que se pone en evidencia es cómo la inmovilización de ese gran volumen de capital fijo se convierte en un obstáculo a la reactivación del propio capital que, en estas circunstancias, se desvaloriza fácilmente. El capital fijo se vuelve obsoleto, haciendo necesario el cambio de los métodos de producción, lo que implica una aceleración en la formación de flujos monetarios para la reposición de equipos y, por tanto, una baja en las ganancias.

Se pone al orden del día, en consecuencia, la introducción de nuevas técnicas productivas que impliquen una mayor rotación del capital, una utilización polifuncional de los equipos y un aumento en la composición orgánica del capital a través de la introducción de métodos sistematizados de producción, todo lo cual ha sido conocido como neofordismo.

Este cambio tiene una doble implicación a nivel espacial.

En primer lugar permite desconcentrar los procesos productivos. Ya no se requiere ese nivel de aglomeración de hombres y máquinas propias de los métodos anteriores; ahora se puede trabajar en pequeñas unidades independientes que luego integran sus productos (partes) en otras unidades que les arman para obtener un producto final. En segundo lugar, ha dado paso al rompimiento al anterior aislamiento y parcelación de los trabajadores en las fábricas, en lo que se ha denominado la recomposición de tareas.

Pero no ha sido solo a nivel de los procesos de extracción de plusvalía donde se ha dado la crisis del modelo de la gran empresa. Hay un elemento más importante, a nuestro modo de ver, y es la oposición del movimiento obrero expresado en huelgas, paros, etc., la cual se facilita en la medida en que se concentran trabajadores en las empresas.

Recordemos antes, sin embargo, que este modelo de gran empresa no solo se dio en el sector industrial sino que abarcó buena parte de la actividad económica, destacándose en el sector servicios comerciales y financieros (razón por la que los datos que se presentan a continuación los incluyen).

Los Gráficos 1 y 2 muestran cómo, a pesar de las fluctuaciones, ha existido una tendencia creciente en el número de huelgas y huelguistas, siendo particularmente importante el auge en el sector servicios,

en tanto que en el sector industrial el comportamiento ha sido errático y más bien hacia la baja en los años ochentas.

Mirando de cerca el caso del sector industrial se observan dos cosas importantes. Una es que a la vez que el número de huelgas tiende a mostrar una duración "larga" (de más de 43 días), el número de huelguistas ha crecido con la característica de que tienden a concentrarse en las grandes empresas. El Cuadro 15 muestra cómo las huelgas largas representan el 49% del total y abarcan el 45% de los huelguistas, y las huelgas 'normales' (de 2 a 43 días) son el 45% del total y agrupan al 50% de los huelguistas. En cuanto al tamaño se observa que el 59% de las huelgas largas se ubican en empresas de más de 200 empleados y el 66% de las normales se ubica también en ese tramo. En total el número de huelgas en empresas de más de 200 empleados representa el 64% del total y, si se suma a las de empresas de más de 100 empleados, representan entre ambas el 80% del total de las huelgas del sector. Esto muestra cómo el movimiento sindical ha puesto su grano de arena en la crisis del modelo de la gran empresa.

De otra parte, si se analizan los sindicatos por su localización según el censo sindical realizado en 1984²⁰, se observa que la mayoría se sitúan en los departamentos más industrializados, que a su vez concentran el mayor número de sindicalistas.

Hay que agregar que, de acuerdo con Ayala y Fonseca²¹, de las 222 huelgas del período 1974 - 1980, 75 se realizaron en empresas pertenecientes a los diez conglomerados económicos más importantes del país, con la característica adicional de que allí se ha transformado la negociación colectiva, en que se han dejado de lado las negociaciones de base para dar paso a pliegos y negociaciones coordinadas por federaciones sindicales, una forma de asociación de sindicatos de base del mismo o distinto sector económico.

En resumen, en la medida en que el movimiento sindical ha crecido y se ha radicalizado en sus demandas, formas de negociación y duración de las huelgas, y que además se concentra en los principales centros industriales, se convierte en otro elemento de la crisis de la gran empresa, al cual se está tratando de dar soluciones. El segundo ángulo de la crisis se relaciona con la malla urbana. Se ha señalado que el proceso industrial conllevó un crecimiento desigual del sistema urbano. El crecimiento de las ciudades aumentó la demanda de servicios básicos tanto para los habitantes como para las actividades económicas que en ellas se asientan. El Cuadro 16 permite ver la distribución por regiones de estos servicios. Se observa que las mayo-

res coberturas en los servicios de acueducto y alcantarillado de cada región recaen en los departamentos más industrializados. El caso del servicio de salud es representativo: se observa que la mortalidad infantil es mucho menor en los departamentos de mayor desarrollo industrial que en el resto del país y en cuanto al número de camas, aunque el promedio nacional es bajo, es inferior en departamentos periféricos como Sucre, Guajira, etc. El número de médicos por cada diez mil habitantes muestra que Bogotá cuenta con 30.8 frente a 0.7 de Cesar y Sucre, 0.5 de Guajira, etc. Estos datos indican cómo la acción del Estado se ha centrado en los departamentos de mayor desarrollo industrial, convirtiéndose este hecho en otra causa de concentración espacial de la población. Además, no se debe perder de vista que aun en estos departamentos la repartición es inequitativa, pues la concentración debe ser mayor en las ciudades grandes.

No obstante, aun en ciudades como Bogotá no toda la población tiene acceso a los servicios públicos. Hay zonas marginales (los cordones de miseria) que tienen una muy mala prestación, incluso del servicio de energía, en una época en que se habla del 'sobredimensionamiento' del sector eléctrico.

La consecuencia de tan desigual distribución de servicios públicos ha sido la generación de un creciente número de movimientos cívicos que reclaman una mayor presencia del Estado. Según un estudio de Pedro Santana²², las dos reivindicaciones principales de tales movimientos han sido la mejora en los servicios públicos y el impulso al desarrollo regional. Los movimientos cívicos se localizan primordialmente en poblaciones de menos de cien mil habitantes:

‘El primer aspecto destaca reivindicaciones vinculadas a bienes y servicios de consumo colectivo, que en su mayor parte involucran como contendor al Estado en razón de que es este el principal proveedor de bienes y servicios urbanos; las reivindicaciones ligadas a los servicios públicos ponen de relieve exigencias relacionadas con el suministro de agua potable y energía eléctrica: mejoras en el aparato escolar; ampliación de la cobertura hospitalaria; mantenimiento de vías y medios de transporte; etc. El segundo aspecto nos conduce a las reivindicaciones que hemos planteado como ligadas al desarrollo regional. En este caso se trata de exigencias dirigidas al Estado central que formulan reivindicaciones que tienen que ver con la localización industrial (sobre todo de las empresas estatales relacionadas con la explotación de los recursos naturales) y a movimientos que buscan medidas descentralistas tanto en el aspecto de las inversiones estatales como también me-

didadas relacionadas con estímulos a la inversión privada en aquellas regiones”²³.

Estas reivindicaciones expresan, pues, la inconformidad de la población con la desigual distribución de la actividad económica, siendo que precisamente las regiones más pobres son las de mayor número de movimientos de este tipo. Desde nuestra óptica ellos constituyen otra expresión de la crisis del patrón de localización de la actividad económica, debida en parte al modelo predominante de desarrollo industrial.

Un segundo elemento que permite expresar la crisis de la malla urbana, tal como se ha conformado, es la casi imposibilidad de generar un crecimiento económico propio por parte de los menores centros y áreas adyacentes. A nivel regional varios estudios han señalado cómo existe un “desbalance vertical”, que se define como la diferencia entre la generación de recursos y las necesidades del gasto. Los municipios y departamentos cada vez aportan menos a los recursos tributarios totales del país, mientras que el nivel nacional aporta la mayor parte. La otra cara de esta moneda es que los entes territoriales dependen cada vez más de las transferencias del gobierno central. Como lo señala un informe de la Contraloría, la capacidad de generar ingresos por parte de las regiones depende de su nivel de desarrollo económico y del tipo de actividad predominante. De esta forma, las regiones poco desarrolladas tienen escasas posibilidades de generar ingresos fiscales, lo que les impide hacer gastos e inversiones. En términos del estudio:

“Las finanzas departamentales y municipales parecen moverse en una suerte de ‘circulo vicioso’, en el sentido de que los departamentos y municipios de mayor nivel de desarrollo (. . .) tienen un mayor margen de generación de recursos y, por consiguiente, de impulso a su propio desarrollo, en tanto que en las regiones más pobres los ingresos suelen ser menores inclusive que el costo de administrarlos, ahondándose, así, las notables disparidades sociales y económicas entre las regiones colombianas”²⁴.

El Cuadro 17 permite ver la participación en ingresos y gastos nacionales de los departamentos, en 1983. Lo primero que se observa es la alta participación de los departamentos de Antioquia, Valle, Atlántico y Cundinamarca (si se le suma Bogotá) en la generación de ingresos, y el exiguo peso de los demás departamentos. Si se piensa que en los cuatro mencionados se encuentra la industria, se puede afirmar que el nivel de aporte se halla ligado al grado de desarrollo

industrial, siendo así que regiones de muy poca industria, es decir, regiones más de carácter agrícola tienen mucha menor capacidad tributaria. Del lado de los gastos la situación es un poco diferente, siendo un poco más equitativa, lo que en este caso quiere decir que hay una transferencia de ingresos de las regiones que más aportan hacia los gastos de las regiones de poca captación.

El citado estudio de la Contraloría analiza la distribución de los ingresos y los gastos para Medellín, Ibagué y Popayán, ciudades que aquí se han clasificado en los estratos de grandes centros, ciudades intermedias y pequeñas ciudades, respectivamente, dentro del sistema urbano industrial. El Cuadro 18 trae los principales resultados. Se observa en él, del lado de los ingresos, que hay una relación inversa entre la fuente de los ingresos y el nivel de desarrollo industrial. Así, para Medellín en 1975 el 63.68 de sus ingresos son tributarios, mientras que para Popayán el 80.97 proviene de ingresos no tributarios, que son los que incluyen las transferencias, e igual situación se presenta para 1980. Del lado de los gastos se observa que Medellín es la ciudad que tiene los mayores, como también que se concentran en los de funcionamiento, que son para 1975 el 100% y el 89.79 para 1980.

En conclusión se observa que las regiones de menor desarrollo industrial son altamente dependientes de las transferencias del gobierno central, tienen poca capacidad de generar ingresos y la mayoría de sus gastos se realizan en el rubro de funcionamiento, todo lo cual muestra su incapacidad de generar un desarrollo autónomo y autosostenido.

Se puede decir, entonces, que la estructura espacial industrial ha entrado también en crisis, debido a la alta concentración a que dio origen, a consecuencia de la cual se generó una mayor capacidad contestataria de parte de la fuerza de trabajo y unos movimientos cívicos que reclaman para las regiones no industrializadas mayores posibilidades de desarrollo económico y de generación de ingresos. Destacable es, en este sentido, que el Estado no haya escapado a los efectos de esta crisis, pues su concentración de actividades en las regiones más desarrolladas impulsó los movimientos que se acaban de reseñar, a la vez que se encuentra con las manos atadas para dar un vuelco al desarrollo regional, dada la estructura fiscal que se generó, fruto también de la propia concentración de la actividad económica.

Veremos a continuación qué alternativas se han planteado para salir de la crisis y con qué posibilidades cuentan.

5. Conclusiones: las alternativas de resolución de la crisis

Partiendo de un marco de análisis no tradicional, el trabajo ha mostrado cómo durante el período analizado se vivió una doble crisis, o mejor, una sola crisis con dos facetas. En primer lugar, la crisis del patrón de acumulación a partir de la segunda mitad de la década del 60, cuando el modelo de sustitución de importaciones se agota y el sector industrial empieza a perder liderazgo. Son varios los intentos de establecer un nuevo patrón, y las décadas del 70 y 80 están marcadas por ellos, dentro de los cuales el más significativo fue el del modelo neoliberal que hacía del financiero el sector líder.

Pues bien, a pesar de la bancarrota de comienzos de los años ochentas por la aplicación de ese modelo, lo que el desenvolvimiento económico de los últimos años ha mostrado curiosamente es que el modelo sigue en pie, con pequeñas variaciones, lo que indica cómo hacia el futuro el sector punta de la acumulación seguirá siendo el sector financiero con el apoyo del Estado, para lo cual ya generó una serie de medidas que permiten protegerlo y afianzarlo.

Si desde el punto de vista de los industriales la implantación de ese modelo significó la reversión del proceso sustitutivo, o la desindustrialización del país, dada la apertura de la economía al comercio mundial, según los impulsores del nuevo patrón ello ha permitido identificar las actividades que son realmente competitivas a escala internacional, razón por la cual el sector financiero centrará su atención en unas cuantas ramas industriales. Al respecto cabe señalar que en tales industrias se están poniendo en marcha métodos automatizados de producción que incluyen máquinas herramientas de control numérico, plantas casi que totalmente automatizadas, el diseño asistido por computador, etc., todos ellos conocidos en el mundo actual como métodos neofordistas.

Hasta qué punto el sector financiero se podrá mantener como líder del proceso de acumulación es algo difícil de responder en la medida en que, a diferencia del patrón anterior, éste no ha contado con el respaldo unánime de todos los sectores protagónicos de la escena económico-social. Nunca antes como en los setentas y ochentas la política económica había sido discutida por los diversos gremios de la producción, pues cuando no unos son otros los que sienten lesionados sus intereses por las medidas del gobierno de turno. La administración Barco no ha sido la excepción, y ello muestra que mientras

no se obtenga un consenso en la definición de un proyecto socio-político de crecimiento capitalista, la situación no va a sufrir grandes cambios.

Volviendo al sector industrial, digamos que paralelamente al apoyo a ramas específicas, se ha venido conformando durante el período estudiado un nuevo tipo de relación entre empresas. Así, si durante el proceso sustitutivo se dio esa dualidad entre grandes empresas con técnicas modernas para cubrir amplios mercados y pequeñas unidades con técnicas rudimentarias para atender mercados marginales de capas de pocos ingresos, durante la nueva etapa nos encontramos con una tendencia a la complementariedad entre tamaños de empresas. Esta complementariedad, que de una parte ofrece la ventaja de permitir que las empresas grandes no sigan aumentando de tamaño y concentrando trabajadores, se está realizando a través del sistema de subcontratación con medianas y pequeñas unidades, o microempresas; es decir, significa la integración de los sectores formal e informal de la economía. La subcontratación consiste básicamente en la elaboración por pedido de una serie de partes o componentes que antes eran fabricados por la empresa que ahora subcontrata. Para el capital, ello guarda varias implicaciones: en primer lugar, ya se anotó que la empresa que subcontrata ya no tiene que crecer en número de trabajadores, evitando así mayores costos salariales y la acumulación de prestaciones sociales; en segundo lugar, la empresa subcontratada es una pequeña empresa o microempresa, por lo que generalmente utiliza mano de obra familiar o unos pocos empleados, con la característica de que el empleador al utilizar el sistema de pago a destajo no genera vínculos laborales permanentes y por tanto no paga las prestaciones sociales a que tendría derecho un trabajador normal. Además, en estas pequeñas unidades no se cuenta con el número suficiente de trabajadores para conformar un sindicato, que requiere de 25 miembros como mínimo, lo que tiende a terminar con estas expresiones de lucha de los trabajadores.

Junto a esto, otras respuestas a la crisis, que han ido en desmedro de los trabajadores, han sido la forma de incorporación al mercado de trabajo y la forma de contratación. En cuanto a lo primero, el lanzamiento al mercado laboral de hombres, mujeres y jóvenes en estos años, en que apenas se comienzan a ver los efectos de la transición demográfica, con la particularidad de que son fruto de la llamada "revolución educativa" que vivió el país, ha implicado un altísimo incremento en la oferta de fuerza de trabajo, lo que se ha reflejado en las altas tasas de desempleo y en un nivel de competencia por los puestos existentes que lo que se ha visto, según la Misión de Empleo, es una

generalizada “recalificación de los puestos de trabajo”, entendida como que los mismos puestos son ahora ocupados y buscados por personas con mayor nivel de educación, pero seguramente con los mismos salarios. En cuanto a las formas de contratación la propia Misión de Empleo ha registrado cómo en los últimos años se han generalizado las formas de contratación conocidas como “a término fijo” y “por duración de la obra”, con lo que los empresarios han encontrado la fórmula para romper las “relaciones laborales vitalicias”, de manera que si de un lado comienza a terminarse el problema de las ‘pesadas’ prestaciones sociales, de otro se está conformando un ejército de trabajadores que puede ser rápidamente sustituido y el cual, al no permanecer por largos períodos en sus puestos de trabajo, no puede mantener ese “espíritu de unidad obrera” de antes.

Si esto ha ocurrido desde el punto de vista empresarial, veámos qué respuesta ha dado el Estado a la crisis de la malla urbana.

Esta respuesta ha sido mucho más reciente, propia de los años ochentas, pues en los setentas el Estado, siguiendo los lineamientos del modelo neoliberal, fue desmantelando el Estado-benefactor para volver a la concepción de un Estado-circunscrito. Esto se dio por medio de la reducción de los “gastos sociales”, la tendencia al alza en los servicios públicos, para hacerlos rentables, la privatización de actividades antes desarrolladas por el Estado (venta de las empresas del IFI) y la limitación de la acción estatal a lo que en el pasado se conoció como el “Estado-gendarme”.

La respuesta que se está ensayando, entonces, es la de la Descentralización, que empieza a cobrar auge a partir de 1983. Tres frentes han cubierto las medidas. En primer lugar la descentralización fiscal, campo en el que están la Ley 14 de 1983, de fortalecimiento de los fiscos territoriales, y la Ley 12 de 1986, por la cual se dictan las normas sobre la cesión del Impuesto al Valor Agregado, IVA. En segundo lugar, el impulso a la planificación regional por medio de la Ley 76 de 1985, por la cual se creó la región de planificación de la Costa Atlántica y se dictaron otras normas sobre planificación regional. En tercer lugar, la descentralización político-administrativa mediante el Acto Legislativo 10. de 1986 que reformó la Constitución Nacional al incluir la elección popular de alcaldes, la Ley 03 de 1986 que expidió normas sobre la administración departamental y la Ley 11 de ese mismo año, por la cual se creó el estatuto básico de la administración municipal y se reguló la participación de la comunidad en los asuntos locales.

Todas estas medidas tratan de enfrentar la crisis de la malla urbana. De una parte, se intenta hacer más responsable a la comunidad por la prestación de los servicios públicos, para lo actual se intentan fortalecer los fiscos municipales. Esto, sin embargo, encuadra en la tendencia monetarista, pues trasfiere los costos de operación de los servicios a los usuarios. Además, hace que los movimientos cívicos dirijan su atención a los entes administrativos locales y no al Estado central, con lo cual se podrán conjurar rápidamente este tipo de expresiones populares.

En cuanto al descentralismo fiscal, ya se vio que su concentración se liga al nivel de desarrollo económico regional por lo que:

“Fundamentar las políticas de descentralización sobre una mayor autonomía fiscal de las regiones y no sobre un mayor impacto redistributivo del presupuesto nacional, solo contribuye a incrementar las diferencias entre las regiones más ricas y las más pobres, y a aumentar la autonomía de las regiones más desarrolladas”²⁵.

En resumen, se puede afirmar que la conformación de una nueva clase obrera menos diferenciada, el nuevo modo de interrelación de los sectores, formal e informal, las nuevas formas de contratación laboral y la subcontratación, por parte del sector privado; y la descentralización, por parte del Estado, se han constituido en las alternativas a la crisis planteada tanto a nivel del sector industrial como de la configuración espacial que le fue congénita.

Queda una pregunta flotando en el aire y es si estas alternativas de solución conllevarán o no un cambio en la estructuración del espacio como la que ocurrió al implantarse y desarrollarse el modelo sustitutivo.

La respuesta es sí y es no, pero para explicarla debemos remontarnos a las conclusiones del análisis de la localización industrial, la jerarquización urbana y la especialización productiva intrarregional.

Como se vio, el desarrollo sustitutivo generó cuatro grandes espacios regionales cada uno con su epicentro o ciudad-eje, entre los cuales no se puede afirmar que exista una clara división interregional del trabajo. Existe sí una clara división intrarregional y ella se liga al tamaño de la ciudad. De esta forma las grandes ciudades en cada región se encargan de la producción de los bienes más sofisticados que requieren las más altas inversiones de capital, es decir, de algunas ramas

de CD, BI y BK, las ciudades intermedias producen básicamente BI y algunos bienes de CL y las pequeñas ciudades se concentran en el subagregado CL. Al respecto, cuando se analizó la especialización se vió que las pequeñas ciudades tienen una "especialización perversa" en el sentido de que se han concentrado en ellas las ramas tradicionales menos dinámicas porque estructuralmente están imposibilitadas para atraer las ramas más dinámicas.

Esta misma jerarquización que se da en las regiones se compagina primero con los segmentos del mercado cubiertos, segundo con el tipo de tecnología y métodos de producción empleados, y tercero con el nivel de concentración y calidad de prestación de los servicios públicos.

Así se halla una relación directa entre el tipo de especialización productiva, el tamaño de la ciudad y los tres elementos que acabamos de mencionar: las unidades productoras de BK trabajan por lo general sobre el mercado nacional con los métodos de producción más modernos y se concentran en las grandes ciudades, por ser las que cuentan con mejor provisión de servicios públicos y porque han generado economías de aglomeración. Lo inverso ocurre para el caso de las pequeñas unidades industriales.

Lo que es más importante, y se desprende de lo dicho, es el mecanismo que hace que este tipo de división del trabajo sea funcional: nos referimos al intercambio de productos industriales. Se puede afirmar que este intercambio es desigual y unilateral. Es desigual puesto que dada la especialización productiva por tamaño de ciudad se intercambian productos de diferente composición orgánica de capital, lo que hace que los grandes centros saquen provecho apropiándose de parte de la plusvalía generada en las industrias de las otras ciudades. Es unilateral, en algunos casos, porque las pequeñas ciudades y las intermedias se convierten en mercados para productos de ramas que se concentran en los grandes centros, pero no ocurre lo contrario, es decir, los grandes centros por lo general no adquieren los productos elaborados en las pequeñas ciudades, casi siempre de CL. Esto implica que esta última producción, la de los pequeños centros, debe ser realizada en mercados locales y zonas rurales, pero lo que es más grave, que deben ser ingresos generados en otras actividades económicas los que permitan captar los ingresos requeridos por las industrias de estas localidades para poder adquirir las materias primas (BI) y maquinaria (BK) que producen los medianos y grandes centros.

Se concluye entonces que algunas ramas de las grandes ciudades, y algunas de las intermedias, hacen tributarias no solo a las industrias de las pequeñas ciudades sino que el mecanismo se extiende a todo el espacio de las actividades económicas locales, que terminan de alguna forma favoreciendo el desarrollo industrial de los grandes centros y no el de sus propias regiones.

Volvamos a la pregunta. Decíamos que la respuesta tiene parte de sí y parte de no. Es sí en cuanto que el nuevo tipo de encadenamiento productivo derivado del neofordismo permite la desconcentración de las antiguas gigantescas fábricas en aisladas y pequeñas unidades productivas, por lo que las “ventajas comparativas” de ciertas localidades podrán ser aprovechadas por el capital. Además, la necesidad de desconcentrar el movimiento obrero, dispersando la fuerza de trabajo en pequeñas unidades y poblados se une a la reivindicación del desarrollo económico de regiones aisladas, por lo que la descentralización industrial puede tener buena acogida en los medios empresariales y gubernamentales. Además, la tendencia descentralista del Estado en cuanto a la administración de las localidades y la prestación de servicios públicos puede favorecer la creación de “economías externas” que requiere el capital para su instalación, y en la actualidad no se dan en muchos centros urbanos del país. En síntesis, se puede aseverar que están dadas las condiciones para un movimiento descentralizador de la actividad económica, en especial industrial, que genera un desarrollo más homogéneamente repartido en el espacio.

La respuesta es también no, porque a pesar de los problemas señalados la estructura espacial actual ha sido benéfica para los conglomerados existentes. Dos puntos hay en su favor. El primero es que la distribución espacial de la demanda, concentrada en las grandes urbes, la concentración y mejor prestación de servicios públicos, la aglomeración de fuerza de trabajo incluso en niveles sobredimensionados y la posibilidad de interrelación con empresas de otras ramas de actividad económica (financieras, comerciales, de servicios, etc.) que también están concentradas en esas ciudades, son factores altamente favorables al mantenimiento de la estructura espacial vigente. El segundo es que el mecanismo de intercambio de productos industriales de diferente subagregado, según el tamaño de ciudad recién señalado, se ha convertido en una permanente fuente de generación de ganancias para los sectores industriales ubicados en los grandes centros, por lo que pensar en una relocalización sería algo ilógico, por no decir absurdo.

Además, las formas de contratación de personal en auge (“a término fijo” y “por duración de la obra”) y la subcontratación empresarial permiten distensionar el problema de la concentración de trabajadores y de su posibilidad de mayores y más fuertes enfrentamientos contra el capital. Los resultados no se han hecho esperar. La misión de Empleo detectó que en los últimos años el nivel de sindicalización ha disminuido.

En conclusión, se puede decir que en el período analizado la balanza pesó esas dos tendencias. El que en el futuro se incline hacia uno u otro lado va a radicar en el resultado de esa confrontación de fuerzas entre el capital y el trabajo, que ahora incluye al nuevo proletariado, es decir, la mayoría de la población, la cual se resolverá en un mayor nivel de concentración espacial, con todos los problemas inherentes, o en una tendencia descentralizadora de la vida económica y social.

En este marco, vale la pena insistir, toda acción del Estado que no tenga presente y no tome partido por alguna de esas fuerzas no pasará de ser un vano esfuerzo por contrarrestar una tendencia que va mucho más allá de sus posibilidades de regulación social, como hasta el presente se ha visto. No hace falta, además, mucho esfuerzo de imaginación para saber de qué parte de la balanza se situará el Estado.

NOTAS

- (1) En las teorías de la localización éste se conseguiría una vez lograda la localización óptima de los productores individuales, y en las teorías de la economía regional, a través de la libre movilidad de los factores en el espacio.
- (2) El concepto es tomado de Efraín González de Olarte (1982)
- (3) Alain Lipietz, 1979, p. 27
- (4) En particular sobre este proceso ver Jesús A. Bejarano (1979)
- (5) Existen trabajos sobre el proceso de sustitución de importaciones, razón por la que no nos detendremos en su análisis. Ver entre otros los trabajos de Mario Arrubla, (1978) y Jesús A. Bejarano (1978).
- (6) Los datos provienen de Homero Cuevas, (1986).
- (7) La definición de estas regiones proviene de Luis B. Flórez, y César González (1983), quienes se basaron en el DANE y definen las regiones así:
Región Atlántica: Bolívar, Córdoba, César, Magdalena, Sucre y Atlántico
Región Central: Antioquia, Tolima, Caldas, Risaralda, Quindío y Huila.
Región Oriental: Santander, Norte de Santander, Boyacá, Cundinamarca (excluida Bogotá) y Meta; Región Pacífica: Valle, Nariño y Chocó. Región Distrito Especial: Bogotá.

- (8) Algunos analistas vieron en esa medida el cambio del modelo sustitutivo hacia uno de "Promoción de Exportaciones", pero éste ni en las palabras ni en los hechos se llegó a realizar.
- (9) Ver al respecto el trabajo de Alfredo Angulo (1987).
- (10) Los parámetros fundamentales de este modelo son: a) Las fuerzas del mercado son las más eficientes asignadoras de recursos, b) El Estado no debe intervenir en la economía a no ser para garantizar el libre juego de tales fuerzas, c) La inflación es un problema monetario y su solución debe pasar, en buena parte, por la intermediación financiera privada y d) La economía debe abrirse al mercado mundial y al flujo internacional de capitales. Ver Salomón Kalmanovitz (1983).
- (11) Los datos provienen de Ricardo Chica, 1986, p. 57
- (12) Ricardo Chica, 1983, p. 81.
- (13) Juan I. Arango, (1982).
- (14) Leonidas Mora 1986, p. 40
- (15) Para una definición del concepto de "Sector Informal" Ver Hugo López, (1986).
- (16) Misión de Empleo (1986).
- (17) Nos basamos en Samuel Jaramillo, y Luis H. Cuervo, (1987) y Bert Helmsing. (1984).
- (18) Bert Helmsing, 1984, p. 141
- (19) Datos de Alberto Corchuelo, y Gabriel Misas, (1977).
- (20) Ministerio de Trabajo (1984)
- (21) Ulpiano Ayala, y Luz Fonseca, (1981)
- (22) Pedro Santana, (1983).
- (23) Ibid, pp 16 - 17
- (24) Contraloría General de la República, 1986, p. 79.
- (25) Ibid, p. 94

BIBLIOGRAFIA

- ARANGO, Juan E. (1982) La Inversión extranjera en la industria manufacturera Colombiana, Bogotá, Editográficas, 1a. edición.
- ANGULO, Alfredo *Colombia y el FMI. El imperfecto caso de un caso perfecto*, Bogotá, Fescol.
- ARRUBLA, Mario (1978) *Estudios sobre el subdesarrollo colombiano* Bogotá, Editorial La Carreta, 10a. Edición.
- AYALA, Ulpiano y FONSECA, Luz (1981) "El movimiento huelguístico 1974 - 1981", en *Desarrollo y Sociedad*, separata Estudios Laborales No. 1.
- BEJARANO, Jesús A. (1978) "Industrialización y política económica (1950 - 1976)", en Mario Arrubla (Ed.), *Colombia hoy*, Bogotá, Siglo XXI Editores, 8a. edición.
- BEJARANO, Jesús A. (1979) *El régimen agrario de la economía exportadora y la economía industrial*, Medellín, Lealón, 1a. edición.
- CHICA, Ricardo (1983) "El desarrollo industrial colombiano 1958 - 1980", en *Desarrollo y Sociedad*, No. 12, 1983.
- CHICA, Ricardo Et al (1986) "Evolución y estructura de la industria manufacturera en Colombia", en *Economía Colombiana*, No. 187 - 188.
- CONTRALORIA GENERAL DE LA REPUBLICA (1986) "Las finanzas departamentales y municipales: estudio comparativo de tres regiones", Informe Financiero, junio.
- CORCHUELO, Alberto y MISAS Gabriel (1977) "Internacionalización del capital y ampliación del mercado interno: el sector industrial colombiano 1958 - 1974", en *Revista Uno en Dos*, No. 8.
- CUEVAS, Homero (1986) "Dinámica del proceso de industrialización en Colombia", en *Economía Colombiana*, No. 187 - 188.

- FLOREZ, Luis B. y GONZALEZ, César (1983) *Industria, regiones y urbanización en Colombia, Bogotá, Oveja Negra, 1a. edición.*
- GONZALEZ DE OLARTE, Efrain (1982) *Economías regionales del Perú, Lima, Instituto de Estudios Peruanos, 1a. edición.*
- HELMSING, Bert (1984) "División Regional del Trabajo en la Industria Colombiana 1945 - 1980 ¿Estabilidad o cambio?", en *Desarrollo y Sociedad*, No. 14.
- JARAMILLO, Samuel y CUERVO, Luis M. (1987) *La configuración del espacio regional en Colombia, Bogotá, Sede — Unian-des, 1a. Edición.*
- KALMANOVITZ, Salomón (1983) "Neoliberalismo y monetarismo en Colombia", en *Nueva Crítica*, año 1, No. 1.
- LIPIETZ, Alain (1979) *El capital y su espacio, México, siglo XXI editores.*
- LOPEZ, Hugo (1986) "Diagnóstico y políticas para el sector informal en Colombia", en *Lecturas de Economía*, No. 21.
- MINISTERIO DE TRABAJO COLOMBIA (1984) *Segundo Censo sindical de Colombia, Bogotá.*
- MISION DE EMPLEO (1986) "El problema laboral colombiano: Diagnóstico, perspectivas y políticas. Informe final" en *Economía Colombiana*, serie Documentos, Separata No. 10.
- MORA, Leonidas (1986) "El proceso industrial y la dinámica mundial", en *Economía Colombiana*, No. 187 - 188.
- SANTANA, Pedro (1983) *Desarrollo regional y paros cívicos en Colombia, Bogotá, CINEP.*

Gráfico 1
NUMERO DE HUELGAS 1962 - 1984

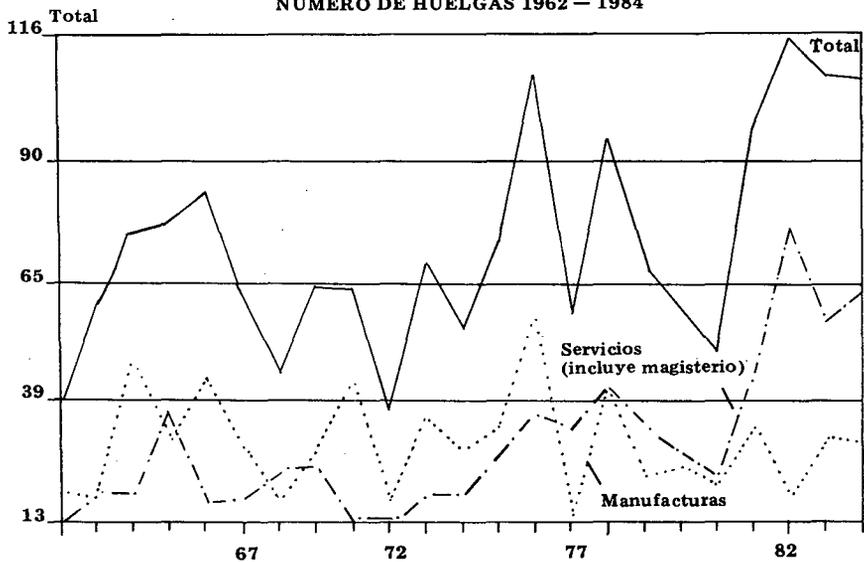
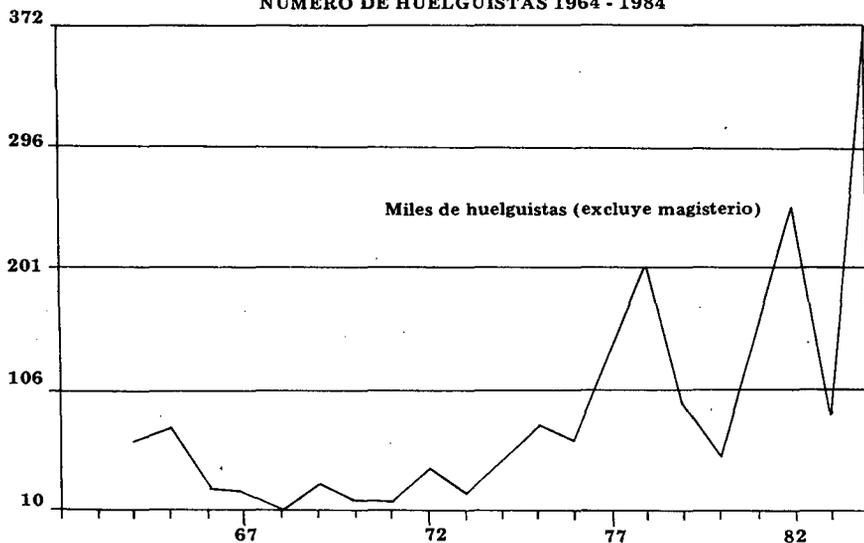


Gráfico 2
NUMERO DE HUELGUISTAS 1964 - 1984



FUENTE: Misión de Empleo, El Problema Laboral... op. cit., Gráfico No. 6-2 y 6-3 pp. 112 - 113

CUADRO No. 1
COMPOSICION DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA, 1945 - 1984
 (En pesos constantes de 1975)

	1945-9	1950-4	1955-9	1960-4	1965-9	1970-4	1975-9	1980-4
	%	%	%	%	%	%	%	%
Sector agropecuario ¹	40.5	33.6	31.3	28.9	26.6	23.9	23.4	22.5
Minería	2.8	3.2	3.2	3.1	3.0	2.3	1.4	1.4
Industria manufacturera	14.8	17.4	19.4	20.6	21.1	22.5	22.9	21.4
Construcción	3.4	2.8	3.4	2.9	3.2	3.6	3.3	3.6
Comunicaciones	0.5	0.3	0.4	0.5	0.7	0.8	1.0	1.5
Electricidad, gas y agua		0.3	0.4	0.6	0.7	0.8	0.9	1.0
Comercio	11.6	10.4	9.8	9.8	9.9	10.4	10.4	9.8
Servicios financieros		3.5	4.0	5.0	5.6	6.5	6.8	7.7
Transporte	4.9	6.6	6.9	6.9	6.9	7.3	7.9	8.1
Servicios del gobierno	6.1	7.3	6.9	7.1	7.0	7.2	7.3	8.2
Servicios personales		7.8	7.6	7.3	7.2	7.3	7.8	7.7
Alquileres de vivienda	15.5	6.7	6.7	7.3	8.0	7.5	7.0	7.0

¹ Incluye pesca, caza y silvicultura

Fuente: Misión de empleo: El problema laboral. . . op. cit. Cuadro No. 1-1. P. 20.

CUADRO No. 2
DISTRIBUCION ABSOLUTA, PORCENTUAL Y TASAS DE CRECIMIENTO
DE LA POBLACION EN CENTROS INDUSTRIALES

Ciudades	1945		1958		* Tasa 45-58		1966		* Tasa 58-66		1974		* Tasa 66-74		1980		* Tasa 74-80
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	
I - Bogotá	470.981	26.2	1114.033	25.9	6.8	28.5	1983.473	28.5	7.4	2891.301	29.0	4.8	3776.985	31.1			
II - Medellín	258.563	14.3	623.523	14.5	7.0	14.7	1021.561	14.7	5.7	1485.712	14.9	4.7	1851.792	15.2			
Cali	155.178	8.6	409.056	9.5	7.7	10.1	701.461	10.1	6.9	1033.865	10.3	4.9	1235.850	10.1			
Barranq.	216.637	12.1	405.548	9.4	4.9	8.3	576.443	8.3	4.4	796.105	7.9	4.1	972.018	8.0			
Subtotal	630.478	29.9	1438.127	33.5	6.5	33.1	2299.465	33.1	6.0	3315.882	33.5	4.8	4059.660	33.5			
I + II	900.759	50.1	2552.160	59.4	6.6	61.6	4282.938	61.6	6.6	6206.983	62.5	4.7	7836.645	64.6			3.9
III - Ciudades intermed (10)	562.318	31.3	1090.144	25.4	5.2	23.7	1643.681	23.7	5.2	2251.602	22.6	4.0	2649.607	21.8			2.7
IV - Pequeñas ciudades (22)	334.165	18.6	638.644	15.2	5.1	14.6	1018.665	14.6	6.0	1393.670	14.2	3.9	1677.297	14.3			3.1
Total	1797.922	100	4294.938	100	6.9	100	6944.784	100	6.1	9965.353	100	4.6	12123.494	100			

Ciudades intermedias: Bucaramanga, Cartagena, Manizales, Pereira, Armenia, Cúcuta, Ibagué, Palmira, Sta. Marta y Pasto.
Pequeñas ciudades: Neiva, Montería, Buenaventura, Girardot, Buga, Barrancabermeja, Popayán, Tuluá, Cartago, Villavicencio, Sincelejo, Valledupar, Tunja, Sogamoso, Duitama, Pamplona, Zipaquirá, Facatativá, Quibdó, Socorro, San Gil y Bugalagrande.

Fuente: Jaramillo y Cuervo, Op. Cit. Cuadro 1.
I + II, y Tasas crecimiento, cálculo de los autores

CUADRO No. 3
COMPOSICION DEL EMPLEO POR ACTIVIDAD ECONOMICA 1938 — 1984

	COMPOSICION					PARTICIPACION EN LA CREACION DE EMPLEO			
	1938	1951	1964	1974	1980	1984	1938-80	1951-80	1980-84
	%	%	%	%	%	%	%	%	%
Sector agropecuario	59.2	55.9	49.0	41.9	34.8	32.7	20.7	18.2	11.8
Minería	2.3	1.7	1.6	0.8	0.9	1.1	0.1	0.3	3.0
Industria manufacturera	14.1	12.7	13.2	14.3	17.5	16.4	19.5	21.3	4.8
Construcción	2.8	3.7	4.5	4.7	4.6	5.0	5.7	5.4	8.7
Electricidad, gas y agua	0.2	0.3	0.3	0.5	0.3	0.3	0.4	0.4	0.4
Comercio y comunicaciones	2.0	3.6	3.9	4.1	4.4	4.5	5.7	5.0	6.1
Otros servicios	13.5	16.5	18.7	21.1	20.9	22.1	25.1	24.3	34.6
—Doméstico	8.6	—	9.9	5.9	3.3	3.5	0.3	—	5.3
—No doméstico	5.0	—	8.8	15.2	17.6	18.4	24.0	—	29.3

Fuente: Revista Economía Colombiana. Contraloría General de la República
Serie Documentos — Separata No. 10 Agosto-Septiembre 1986.P. 29

CUADRO No. 4
DISTRIBUCION REGIONAL DEL EMPLEO INDUSTRIAL 1945 - 1966

REGIONES		1945	1958	1966
I -	Región Atlántica	16.77	13.72	12.7
	Barranquilla	13.22	11.23	10.19
	Cartagena } C.I.	2.64	1.84	1.74
	Santa Marta	0.44	0.34	0.49
	Montería	0.27	0.14	0.11
	Sincelejo	0.18	0.07	0.04
	Valledupar	0.02	0.31	0.13
II -	Región Oriental	10.75	9.18	6.56
	Bucaramanga } C.I.	4.37	2.84	2.83
	Cúcuta	1.21	0.95	0.68
	Girardot	0.95	1.09	0.43
	Barrancabermeja	1.18	0.86	0.70
	Villavicencio	0.13	0.13	0.16
	Tunja	0.74	0.51	0.30
	Sogamoso	0.22	1.35	0.66
	Duitama	0.56	0.35	0.06
	Pamplona	0.23	0.14	0.10
	Zipaquirá	0.40	0.19	0.12
	Facatativá	0.39	0.30	0.09
	San Gil	0.05	0.32	0.31
	Socorro	0.32	0.15	0.12
III -	Bogotá	20.83	29.17	29.09
	II + III	31.58	38.35	35.65
IV -	Región Central	35.44	30.63	32.57
	Medellín	28.04	25.20	27.36
	Manizales } C.I.	2.96	1.87	1.96
	Pereira	2.37	2.40	2.34
	Armenia	1.58	0.81	0.59
	Neiva			
V -	Región Pacífica	15.15	16.24	17.51
	Cali	9.26	12.64	13.88
	Palmira } C.I.	1.80	1.30	1.44
	Pasto	1.07	0.63	0.39
	Buenaventura	0.40	0.42	0.27
	Buga	0.39	0.49	0.50
	Tuluá	0.62	0.36	0.30
	Cartago	0.59	0.37	0.29
	Quibdó	0.04	0.01	—
	Bugalagrande	0.04	0.18	0.17
	Popayán	0.94	0.22	0.27

Fuente: Jaramillo y Cuervo, Op. Cit.

Reordenado por regiones y subtotales: cálculo de los autores.

C. I. = Ciudades Intermedias.

CUADRO No. 5
EVOLUCIONES Y TASAS DE CRECIMIENTO DE ALGUNAS
VARIABLES PARA EL SECTOR INDUSTRIAL

Año	Producción Bruta*	Inversión bruta total	Inversión Maq. y Equipo *	Empleo total	Remuneración total	Valor Agregado*	Gastos Generales
1968	16.131.500	571.964	405.878	246.697	2.067.400	6.090.720	2.044.020
1969	17.300.900	747.526	369.446	287.220	2.466.570	6.690.400	2.193.380
1970	19.327.100	983.926	656.138	300.564	2.788.730	7.458.950	2.002.210
1971	21.835.200	1007.513	781.307	325.822	3.108.210	8.449.630	2.401.080
1972	23.557.700	1441.119	1089.720	351.851	3.430.807	9.060.480	2.914.230
1973	26.212.300	1463.609	1089.820	390.065	3.557.690	10.163.700	3.318.010
1974	26.456.200	1135.038	768.362	409.683	3.187.800	10.364.500	3.608.250
1975	25.211.900	1194.212	827.535	419.119	3.290.490	9.751.330	3.410.070
1976	28.036.400	1165.551	824.516	438.105	3.482.570	10.771.300	4.373.950
1977	28.141.788	1343.526	1028.750	451.317	3.731.220	10.933.700	5.618.320
1978	31.536.433	1471.208	1051.540	465.956	4.347.145	12.448.994	
1979	34.312.214	1469.570	1074.400	481.777	4.548.631	13.679.768	
1980	36.223.187	1442.470	1000.320	480.323	4.893.046	14.367.997	
1968-77	6.3	9.9	10.8	6.9	6.7	6.7	
1978-80	7.1	- 0.9	2.4	1.5	9.4	7.4	

* Cifras en miles de pesos constantes de 1958

Fuente: R. Chica: Una descripción de... Op. Cit. pp. 2, 3, 22, 23, 32, 34, 100 y 102

CUADRO No. 6

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA PRODUCCION
E INVERSION BRUTAS Y DEL COMERCIO EXTERIOR
MANUFACTURERO 1967 - 1983**

Periodo	CL	CD	BI	BK
Producción Bruta				
1967 - 1974	38.9	5.7	43.9	11.5
1974 - 1980	36.6	6.6	43.8	13.0
1980 - 1983	37.3	6.8	42.8	13.1
Inversión Bruta				
1967 - 1974	30.5	6.8	48.0	14.7
1974 - 1980	33.5	8.3	41.0	17.2
1980 - 1983	31.3	6.8	47.5	14.4
Importaciones				
1967 - 1974	6.0	11.3	47.7	34.9
1974 - 1980	7.9	9.8	52.0	30.3
1980 - 1982	7.3	11.2	48.3	33.2
Exportaciones				
1967 - 1974	30.0	10.8	41.9	17.5
1974 - 1980	38.1	6.4	41.2	13.4
1980 - 1982	38.9	8.9	37.9	14.3
	CL	CD	B1	BK

Fuente: Ricardo Chica et. al., "Evolución y estructura de la industria manufacturera colombiana", en *Economía colombiana*, No. 187 - 188, diciembre de 1986, Cuadros 3 y 4 p. 58.

CUADRO No. 7
EVOLUCION DE ALGUNAS VARIABLES ASOCIADAS A LA PRODUCTIVIDAD
Y LAS GANANCIAS EN EL SECTOR INDUSTRIAL

Año	Salario Per Cápita Índice	Valor Agregado Real Pers. Índice	Tasa de Ganancia	Relación Ganancia Salarios	Consumo Intermedio Por Hombre	Índice de Stock de Capital	Utilización del Capital	Índice de Acervo de Maquinaria por hombre
1968	90.3	102.0	—	—	—	—	—	—
1969	93.1	101.4	—	—	—	—	—	—
1970	100.0	100.0	35.7	1.18	104.0	100.0	85.8	100.0
1971	103.2	108.9	44.2	1.23	104.0	105.9	90.0	102.6
1972	101.8	105.5	37.3	1.23	103.6	116.8	89.3	100.9
1973	92.4	96.5	30.3	1.08	107.1	127.4	88.6	100.6
1974	81.8	93.7	31.1	1.30	100.9	143.7	82.6	104.4
1975	82.6	88.9	26.4	1.11	95.5	152.9	76.3	106.2
1976	84.7	89.0	24.7	1.05	100.4	161.7	79.3	108.2
1977	87.5	89.2	20.7	0.85	96.4	170.2	77.4	109.4
1978	101.0	92.0	14.2	0.53	98.7	185.6	77.8	114.7
1979	99.4	99.5	19.3	0.85	79.5	199.6	70.0	116.9
1980	101.5	93.7	14.9	0.65	87.5	211.9	70.9	122.3
1981	106.0	101.4	12.3	0.52	90.6	216.3	74.2	125.4

Fuente: Salomón Kolmanovitz, *Rentabilidad decreciente en la industria colombiana*, Controversia, No. 119, CINEP. Varios Cuadros.

CUADRO No. 8
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS CIUDADES EN EL PERSONAL OCUPADO
INDUSTRIAL Y TASA PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO 1945 - 1980

	1945 %	1958 %	Tasa 45-58	1966 %	Tasa 58-66	1974 %	Tasa 66-74	1980 %	Tasa 74-80
I- Bogotá	20.83	29.17	7.8	29.09	3.0	31.04	7.7	31.4	2.6
II - Medellín	28.04	25.20	4.2	27.36	3.8	26.50	6.5	26.13	2.1
Cali	9.26	12.64	7.6	13.88	5.0	13.63	5.7	12.98	1.5
Barranquilla	13.22	11.23	3.7	10.19	1.9	8.64	4.7	8.53	2.1
*Subtotal	50.52	49.13	4.8	52.43	3.6	48.75	8.1	47.6	1.8
I + II	71.35	78.30	5.8	81.52	3.5	79.79	6.6	79.11	2.2
III - Ciudades Intermed (10)	19.49	13.59	2.1	13.05	3.1	14.16	8.0	14.09	2.2
IV - Pequeñas Ciudades (22)	9.16	8.11	4.0	5.43	-1.1	6.05	7.98	6.80	4.4
TOTAL NAL.	100.0	100.0	4.4	100.0	2.7	100.0	6.7	100.0	2.7

Fuente: Jaramillo y Cuervo, Op. Cit. Cuadro 3 p. 55 y Cuadro 6 p. 61

* Subtotal II. Cálculo de los autores.

CUADRO No. 9
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS CIUDADES EN
EL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL Y TASAS
PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO 1966 - 1980

Grupos de ciudades	Participación %			Tasa de crecimiento		
	1966	1974	1980	66-74	74-80	66-80
I. Bogotá	26.72	26.16	26.55	7.91	5.21	6.74
II. Medellín	24.34	24.23	24.62	8.12	5.24	6.88
Cali	17.00	15.63	14.15	7.06	3.24	5.40
Barranquilla	8.86	8.75	6.74	8.01	0.52	4.71
I + II	79.93	74.78	72.06	7.81	2.10	3.84
III. Ciudades intermedias (10)	14.64	14.74	14.36	8.22	4.41	6.61
IV. Pequeñas ciudades (22)	8.38	10.47	13.58	11.29	9.61	10.57
Total sistema Urbano industrial	100.0	100.0	100.0	8.19	4.96	6.79

Fuente: Jaramillo y Cuervo. Op. Cit., cuadros 12 y 14.

**CUADRO No. 10
VALOR AGREGADO POR GRUPOS DE CIUDADES Y SUBAGREGADOS 1966 Y 1980**

	Consumo Liviano		Consumo durable		Consumo Intermedio		Bienes Capital		Total	
	Consumo Liviano	%	Consumo durable	%	Consumo Intermedio	%	Bienes Capital	%	Total	%
1966										
I. Bogotá	602.619	25.9	176.713	40.0	516.811	22.6	279.970	36.4	157.113	26.7
Medellín	434.249	18.6	69.669	15.7	751.171	32.9	181.100	23.5	1436.189	24.3
Cali	313.627	13.4	69.918	15.8	500.128	21.9	118.963	15.4	1002.636	7.0
Barranquilla	173.472	7.4	70.428	15.9	174.362	7.6	104.573	13.6	522.835	8.9
4 ciudades	1523.967	65.5	386.728	87.5	1942.472	85.1	684.606	89.1	4537.773	79.9
II. Ciud. Inter. media (10)	568.695	24.4	43.613	8.3	189.268	8.3	66.373	8.6	867.749	14.6
III. Peq. ciudades (22)	233.136	10.0	11.217	6.7	149.788	6.5	16.879	2.2	411.020	8.4
Total sist. Urb. Ind.	2325.778	100	441.558	100	2281.528	100	767.858	100	5816.742	100
1980										
I. Bogotá	1555.330	29.7	499.640	47.2	1043.928	16.1	831.504	40.7	3930.402	26.5
Medellín	1126.693	21.5	247.609	23.4	1842.681	28.4	428.097	20.9	3645.080	25.6
Cali	648.956	12.4	142.203	13.4	925.740	14.3	378.341	18.5	2095.240	14.2
Barranquilla	376.409	7.2	58.456	5.5	416.194	6.4	147.490	7.2	998.549	6.7
4 ciudades	3707.388	70.9	847.908	89.6	4228.543	65.3	1785.432	87.4	10669.271	72.1
II. Ciudad Inter. (10)	950.778	18.7	91.276	8.6	860.014	13.2	209.519	10.2	2111.587	14.4
III. Pequeña ciudad (22)	565.055	10.8	18.456	1.7	1380.178	21.3	45.569	2.2	2009.258	13.6
Total Sist. Urb. Ind.	5223.221	100	1057.640	100	6468.735	100	2040.520	100	1470.116	100

Fuente: Jaramillo y Cuervo, Op. Cit. Cuadros 17 a 22

CUADRO No. 11
GENERACION DE EMPLEO INDUSTRIAL, PARTICIPACION PORCENTUAL Y TASA
DE CRECIMIENTO POR REGIONES Y CIUDADES 1966 --1980

Regiones y Ciudades	1966	%	1974	%	Tasa 66-74	1980	%	Tasa 74-80
I. Atlántica								
Barranquilla	24.328	10.1	35.244	8.6		40.029	8.5	
Cartagena I	4.165	1.7	8.448	2.0		8.137	1.7	
Sta. Marta I	1.170	0.4	1.399	0.3		1.770	0.2	
Montería	273	0.1	667	0.1		846	0.1	
Sincelejo	109	0.04	210	0.05		305	0.06	
Valledupar	322	0.1	423	0.1		793	0.1	
Sub-total	30.367	12.6	46.391	11.3	5.4	51.880	11.0	1.8
II. Oriental								
Bucaramanga I	6.758	2.8	11.135	2.7		13.085	2.7	
Cúcuta I	1.633	0.6	2.681	0.6		3.492	0.7	
Girardot	1.022	0.4	1.312	0.3		1.518	0.2	
Barranca	1.683	0.7	4.211	1.0		6.235	1.3	
Villavicencio	374	0.1	744	0.1		746	0.1	
Tunja	720	0.3	1.142	0.2		657	0.1	
Sogamoso	1.585	0.6	6.996	1.7		8.036	1.7	
Duitama	469	0.06	1.422	0.3		1.852	0.3	
Pamplona	246	0.1	148	0.04		93	0.02	
Zipaquirá	290	0.1	328	0.08		336	0.07	
Facatativa	226	0.09	—	—		—	—	
San Gil	754	0.3	263	0.06		631	0.1	
Socorro	282	0.1	99	0.02		55	0.01	
Sub-Total	16.042	6.7	30.481	7.4	8.3	36.736	7.8	3.1
III. Bogotá								
Bogotá	69.581	29.0	126.659	31.0	7.7	148.104	31.4	2.6

Continuación Cuadro No. 11

Regiones y ciudades	1966	%	1974	%	Tasa 66-74	1980	%	Tasa 74-80
IV. Central								
Medellín	65.405	27.3	109.408	26.5		122.940	26.1	
Manizales I	4.690	1.9	8.275	2.0		10.760	2.3	
Pereira I	5.584	2.3	13.071	3.2		14.201	3.0	
Armenia I	1.405	0.5	2.559	0.6		2.969	0.6	
Ibagué I	1.365	0.5	2.365	0.5		2.653	0.5	
Neiva	728	0.3	1.619	0.2		1.234	0.2	
Sub-total	79.177	33.0	136.497	33.3	7.0	154.757	32.8	2.0
V. Pacífica								
Cali	35.547	13.8	55.651	13.6		61.140	12.9	
Palmira I	3.423	1.4	6.700	1.6		8.380	1.7	
Buga	1.204	0.5	1.470	0.3		2.566	0.5	
Tuluá	719	0.3	741	0.1		1.223	0.2	
Cartago	691	0.2	584	0.1		1.302	0.2	
Quibdó	12	—	40	0.01		239	0.05	
Bugalagrande	417	0.1	652	0.1		1.058	0.2	
Pasto I	938	0.3	1.158	0.2		1.184	0.2	
Buenaventura	647	0.2	1.269	0.3		622	0.1	
Popayán	637	0.2	1.065	0.2		1.323	0.3	
Sub-total	44.235	18.4	69.330	16.9	5.7	79.037	16.7	2.2
Total sist. Urban. - ind/L	239.402	100.0	408.518	100.0	6.9	470.514	100.0	2.3

Fuente: Jaramillo y Cuervo, Op. Cit., cuadros 2, 3 y 6.
Reordenado por regiones, los autores.

CUADRO No. 12
VALOR AGREGADO, PARTICIPACION PORCENTUAL DE REGIONES
POR SUBAGREGADOS 1966 Y 1980

	Región Atlántica	Región Oriental	Región Bogotá	R. Oriental y Bogotá	Región Central	Región Pacífica	Total Sistema indus.
1966							
Consumo liviano	290.993	240.474	602.619	843.093	651.222	520.200	2305.508
%	37.3	54.7	38.2	41.8	38.0	41.4	40.2
Consumo durable	74.710	15.319	176.713	192.032	89.145	85.671	441.558
%	9.5	3.4	11.2	9.5	5.2	6.8	7.7
Consumo intermedio	302.769	147.659	516.811	664.470	759.643	518.706	2218.588
%	38.8	33.6	32.7	32.9	44.4	41.2	38.6
Bienes capital	110.578	35.954	279.970	315.924	209.465	131.441	767.408
%	14.1	8.1	17.7	15.6	12.2	10.4	13.3
Total	779.050	439.406	1576.113	2015.519	1709.475	1256.018	5760.062
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1980							
Consumo liviano	549.787	515.528	1555.330	2070.858	1582.965	1019.661	5223.221
%	30.5	25.1	39.5	34.6	35.9	42.9	35.8
Consumo durable	62.838	28.827	499.640	528.467	293.978	172.357	1057.640
%	3.4	1.4	12.7	8.8	6.6	7.2	7.2
Consumo intermedio	982.792	1431.781	1043.928	2475.709	2005.206	1005.019	6468.726
%	54.6	69.8	26.5	41.4	45.5	42.2	44.4
Bienes capital	203.511	73.223	831.504	904.727	523.439	178.983	1810.660
%	1.3	3.5	21.1	15.1	11.8	7.5	12.4
Total	1798.878	2049.350	3930.402	5979.761	4405.588	2376.020	14.560.247
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Reordenado y cálculo de los autores con base en Jaramillo Cuervo.

CUADRO No. 13
INDICE CUATRO DE ESPECIALIZACION (I4E) E INDICE
CONCENTRADO DE CALIFICACION DE LA
ESPECIALIZACION (ICCE) POR CIUDADES Y REGIONES
1966 - 1980

Grupos de ciudades	I4E			ICCE		
	1966	1974	1980	1966	1974	1980
I. Atlántica						
Barranquilla	.244	.280	.257	.262	.185	.101
Cartagena (I)	.557	.691	.503	.420	.344	.630
Sta. Marta (I)	.788	.725	.927	.221	.192	.042
Montería	.678	.816	.818	.155	.153	.037
Sincelejo	.660	.616	.867	.204	.185	.030
Valledupar	.931	.885	.733	.28	.063	.074
II. Oriental						
Bucaramanga (I)	.464	.416	.425	.210	.261	.093
Cúcuta	.704	.634	.585	.296	.240	.321
Girardot	.694	.876	.822	.113	.117	.040
Barrancaber.	.931	.970	.990	.947	.986	.985
Villavicencio	.085	.924	.927	.163	.130	.040
Tunja	.843	.798	.877	.215	.203	.066
Sogamoso	.859	.809	.822	.118	.228	.108
Pamplona	.835	.970	.927	.047	.013	.018
Zipacquirá	.730	.811	.848	.217	.378	.498
Facatativá	.722	—	—	.209	—	—
San Gil	.569	.703	.789	.498	.215	.586
Socorro	.439	.669	.626	.224	.298	.197
III. Bogotá	.205	.196	.177	.245	.242	.162
Central						
Medellín	.437	.442	.420	.651	.596	.573
Manizales (I)	.418	.345	.267	.311	.249	.209
Pereira (I)	.513	.384	.372	.174	.330	.294
Armenia (I)	.761	.723	.641	.078	.86	.52
IV. Central						
Ibagué (I)	.596	.666	.604	.179	.095	0.68
Neiva	.714	.878	.866	.194	.146	.030

V. Pacífica						
Cali	.255	.253	.235	.359	.270	.186
Palmira (I)	.738	.747	.550	.108	.118	.178
Buga	.096	.881	.708	.050	.032	.034
Tuluá	.912	.975	.930	.34	.18	.040
Cartago	.634	.948	.833	.150	.020	.043
Quibdó	.836	1.000	1.000	.104	.142	.021
Bugalagrande	.999	1.000	1.000	000	000	000
Pasto (I)	.725	.837	.869	.179	.142	.031
B/ventura	.646	.772	.831	.204	.229	.160
Popayán	.808	.569	.517	.185	.243	.511
Total Sist. Urb.						
Ind.	.201	.210	.180			

Fuente:

Fuente: Jaramillo y Cuervo, Op. Cit. Cuadros 35 y 38. Reordenado por regiones; los autores.

CUADRO No. 14
DEPENDENCIA DE LA BASE DE EXPORTACION
INDUSTRIAL Y GRADO DE SU DIVERSIFICACION
POR DEPARTAMENTOS

	Dependencia		Diversificación	
	1967	1980	1967	1980
Cundinamarca	21	22	0.80	0.89
Antioquia	32	30	0.32	0.37
Valle	30	32	0.72	0.72
Atlántico	22	25	0.83	0.78
Bolívar	53	63	0.55	0.24
Córdoba	58	59	0.31	0.38
Magdalena	61	51	0.49	0.16
Meta	64	73	0.45	0.00
Santander	53	63	0.38	0.02
Norte de Santander	54	51	0.52	0.50
Boyacá	69	71	0.51	0.29
Caldas	36	24	0.60	0.80
Tolima	54	40	0.52	0.57
Huila	56	69	0.24	0.21
Cauca	61	62	0.44	0.27
Nariño	58	70	0.59	0.01
TOTAL	32	34	0.90	0.88

Fuente: Bert Helmsing, Op. Cit. cuadros 7 y 8

CUADRO No. 15
HUELGAS Y HUELGUISTAS EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA SEGUN DURACION DEL CESE
DE ACTIVIDADES Y TAMAÑO DE LA EMPRESA 1974 – 1980

	Hasta 48 horas "corta"	48 horas a 43 días "normal"	Más de 43 días "larga"	Sin infor- mación	Total
Número de huelgas	9 (4%)	100 (45%)	110 (49%)	3 (1%)	222
Número de huelguistas	6104 (5%)	69.274 (50%)	61.604 (45%)	—	136.982
Huelguistas por huelga	678	693	560		617
TAMAÑO (Empleados)*					
25 a 99	1 (11%)	16 (16%)	28 (25%)	—	45 (20%)
100 a 199	—	18 (18%)	17 (16%)	—	25 (16%)
200 y más	8 (89%)	66 (66%)	65 (59%)	—	139 (64%)
Total	9 (4%)	100 (46%)	100 (50%)	—	219 (100%)

* Por tamaño de empresas porcentajes verticales, excepto fila del total, distribuida según duraciones.

Fuente: Ayala y Fonseca, "El movimiento huelguístico 1974-1981", en *Desarrollo y Sociedad* — separata Estudios Laborales No. 1, Nov/diciembre 1981, cuadros 3 y 4.

CUADRO No. 16
DISTRIBUCION REGIONAL DE LOS SERVICIOS PUBLICOS

Regiones y Deptos	Alcant. % de po blación urbana (1)	Agua % de blación urbana (2)	Educación			Salud	
			% en colegio (3)	Alum- nos/ profe- til (4)	Morta- lidad infan- til (5)	Camas por ca- da mil (6)	Médicos por 10 mil habit (7)
I. Atlántica							
Bolívar	22	52	70	42	10.8	1.5	3.8
Córdoba	23	67	76	35	11.8	1.0	1.3
Cesar	11	62	81	28	11.1	1.1	0.7
Magdalena	25	60	65	27	11.2	1.2	2.1
Sucre	23	53	92	36	11.6	0.7	0.7
Atlántico	56	82	80	36	8.9	1.6	3.5
Guajira	18	61	77	25	n.a.	1.0	0.5
II. Oriental							
Santander	78	87	72	26	10.6	2.6	3.8
Norte Sant.	65	70	82	29	10.7	1.8	2.0
Cundinamarca	67	88	91	29	11.0	2.5	4.1
Boyacá	49	76	66	32	11.5	1.3	3.1
Meta	49	64	83	26	10.9	2.2	n.a.
III Bogotá, D. E.	n.a.	n.a.	103	35	8.1	2.6	30.8
IV. Central							
Antioquia	65	71	79	38	9.8	1.5	14.5
Tolima	58	79	68	29	10.9	1.8	2.0
Caldas	75	79	67	30	10.3	2.3	3.4
Risaralda	73	79	108	37	9.6	2.6	2.2
Quindío	83	93	82	34	10.2	2.8	1.6
Huila	68	86	78	26	10.8	1.2	1.2
V. Pacífica							
Valle	75	83	90	51	9.1	1.9	13.3
Nariño	59	67	59	26	10.7	1.8	2.0
Cauca	17	26	102	28	n.a.	1.2	0.4
Chocó	17	26	102	28	n.a.	1.2	0.4
Territorios Nales. Nacional	n.a. n.a.	n.a. n.a.	68 80	24 38	11.8 10.1	0.3 1.8	n.a. n.a.

(1) Cifras para 1977 Cundinamarca, incluye a Bogotá

(2) Cifras para 1975

(3) Proporción de personas en edad escolar (7 a 1 - 4 años) en los colegios en 1977

(4) Cifra para 1977

(5) Cifras porcentuales para 1977

(6) Camas de hospital para 1976

(7) Número de médicos para 1970

FUENTE: Pedro Santana: Desarr Regional y. . . Op. Cit., cuadro 15
Reordenado por regiones, los autores.



CUADRO No. 17
PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS REGIONES
EN LOS INGRESOS Y GASTOS NACIONALES, 1983

Departamentos	1983 Ingresos	Gastos
Antioquia	14.19	10.34
Atlántico	8.51	4.44
Bolívar	5.82	3.44
Boyacá	0.69	4.63
Caldas	1.42	3.59
Caquetá	0.06	1.69
Cauca	0.17	4.45
Cesar	0.16	1.78
Córdoba	0.27	3.50
Cundinamarca	0.13	5.20
Chocó	0.03	1.86
Guajira	0.32	1.66
Huila	0.32	2.63
Magdalena	1.25	2.71
Meta	0.24	2.07
Nariño	0.30	3.81
Norte de Santander	0.80	3.59
Quindío	0.34	1.92
Risaralda	1.48	2.32
Santander	1.7	5.74
Sucre	0.14	2.30
Tolima	0.60	3.94
Valle	17.09	7.43
Intendencias y comisarías	0.08	5.47
Bogotá	43.71	9.16
TOTAL	100.0	100.0

Fuente: La distribución regional. . . Op. Cit., p. 84

CUADRO No. 18
DISTRIBUCION DE LOS INGRESOS Y GASTOS MUNICIPALES
(Capitales de Departamento)
(%)

	1975			1980		
	Medellín	Popayán	Ibagué	Medellín	Popayán	Ibagué
Tributarios	63.68	15.91	28.03	63.43	16.26	35.91
No tributarios	23.64	80.97	69.36	31.61	66.42	61.69
De capital	12.68	3.12	2.61	4.96	13.72	2.40
Total ingresos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
GASTOS						
Funcionamiento	97.24	100.0	95.27	81.80	89.79	79.79
Inversión	12.76	—	4.73	19.12	10.22	20.21
Total Gastos	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Las finanzas departamentales y... Op. Cit., Cuadros 10 y 12