

Acumulación de capital y estructuración espacial: un caso de crisis no resuelta. El sector industrial colombiano 1968-1986**

JAIRO ENRIQUE RODRIGUEZ HERNANDEZ*

RESUMEN

Se incluye en este número la segunda parte del trabajo que apareció publicado en la revista anterior con el mismo título.

En esta entrega se analizan los aspectos de la estructuración espacial, sus características y razones de crisis, y las conclusiones generales del análisis.

IV. ESTRUCTURACION ESPACIAL: LA OTRA CRISIS

IV. 1 El crecimiento urbano y regional

Ya se había indicado cómo el desarrollo industrial ha venido aparejado de la concentración de la población en los mayores centros industriales. Pues bien, esta tendencia ha seguido su curso en el período 1966-80. 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 No. 2). Si se miran las tasas de crecimiento se observa una mayor dinámica de las pequeñas ciudades que 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 No. 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 1980-84 se observa que los sectores comercio y servicios son los de mayor dinámica.

* Administrador Público

* Administrador Público ESAP
Economista Universidad Nacional
Director del Programa de Administración de Empresas EAN

** Ponencia presentada al "Encuentro de Investigadores en Administración de Empresas". Bogotá 1988.

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 1970-78 se crearon en ese sector, el cual se conforma 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, sólo 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 sido 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 No. 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 No. 9) se encuentra que los cuatro grandes centros han perdido participación entre 1966 y 80, 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 diferen-

ciación por tamaño de ciudades se plantea en el Cuadro No. 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 de aquí 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.

Miremos rápidamente la situación de las regiones. En primer lugar, en cuanto a empleo (Cuadro No. 11) para el año 1966 las principales regiones generadoras son la Central y Bogotá, siendo igual la situación para 1980 pero con la peculiaridad de que la sola 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. Empero, 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 al interior de cada espacio regional.

En cuanto al valor agregado, el Cuadro No. 12 presenta su estructura regional por subagregados para 1966 y 80. 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 subagre-

gados y ésta se conserva con pequeñas variaciones a lo largo del período observado. Ello indica, pues, 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 a nivel de regiones no existe una división del trabajo, como se acaba de evidenciar, no se puede afirmar lo mismo al interior de cada una de ellas, lo que ya en parte se mostró al estudiar el valor agregado de la industria por subagregados. Veremos a continuación 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 a su interior producción de las veinte ramas industriales y es 1 (uno) cuando la actividad de la ciudad se reduce a una sola rama. El Cuadro No. 13 muestra que el total del sistema urbano tiende a especializarse en el período 1966-74 y a diversificarse en el período 74-80. En cuanto a las ciudades, las cuatro más grandes tienen índices bastante bajos, es decir que tienen una producción diversificada, a excepción de Medellín. Al mirar por regiones se nota una mayor especialización en la medida que decrece el tamaño de la ciudad. Así las ciudades intermedias de cada región tienen índices menores que las pequeñas ciudades de la misma, lo que señala una tendencia a la división del trabajo al interior 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 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 a resaltar, pues las ciudades pequeñas tienden a concentrar su actividad en muy pocas ramas en tanto 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 intra-regional ha seguido un desarrollo desigual 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 ("catedrales en el desierto" como las han llamado algunos) 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 No. 14 si bien está 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 80, 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 departamentos 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 que diversificaron sus exportaciones, mientras que los demás, en términos generales, la vieron contraerse

"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".

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.

La limitante de tener los datos por departamentos no permite observar la dinámica más de cerca, pero de acuerdo a los datos de cuadros anteriores no es aventurado plantear que el proceso de ampliación de la dependencia debió presentarse de forma desigual entre ciudades de un mismo departamento. Lo más lógico, de acuerdo a lo visto, es que las grandes ciudades a su vez que aumentaban su dependencia aumentaban también su base de exportación, mientras que en las pequeñas ciudades si bien ocurría lo primero lo hacían de una forma mucho 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 donde 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 de su base de exportación industrial la cual es cada día más pobre.

IV. 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 cual es 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. Se dijo atrás que el crecimiento del sector al amparo del proteccionismo estatal había generado un proceso de concentración y centralización del capital dando origen a la formación de conglomerados donde 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 sólo dato recordemos ya que en 1968 las empresas de más de 100 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, de otro lado que este nivel de concentración se compaginaba con el tipo de técnicas productivas predominantes. Así la introducción de métodos tayloristas, primero, y fordistas, después, en la industria nacional 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, entonces, 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 la desconcentración de 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 que 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 huelga, paros, etc., el cual se facilita en la medida 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 que se presentan a continuación los incluyen.

Los gráficos No. 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 80s.

Mirando de cerca el caso del sector industrial se observan, empero, dos cosas importantes. Una es que a la vez que el número de huelgas tiende a tener 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 No. 15 muestra cómo las huelgas "largas" representan el 49% del total abarcando 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 ubica 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 pues como el movimiento sindical ha puesto su grano de arena en la crisis del modelo de la gran empresa.

"En resumen, en la medida que el movimiento sindical ha crecido y, a pesar de la represión oficial, se ha radicalizado en sus demandas, formas de negociación y duración de las huelgas".

De otra parte, si se analizan los sindicatos por su localización según el censo sindical realizado en 1984 (20), se observa que la mayoría se localizan en los departamentos más industrializados, que a su vez concentran el mayor número de sindicalistas.

Hay que agregar además, de acuerdo con Ayala y Fonseca²¹ que de las 222 huelgas del período 1974-80, 75 de ellas se realizaron en empresas pertenecientes a los 10 conglomerados económicos más importantes del país, con la característica adicional de que han señalado la transformación de la negociación colectiva dejando de lado las negociaciones de base para ser hechas con base en pliegos y negociaciones coordinadas por federaciones sindicales que son una forma de asociación de sindicatos de base del mismo o distinto sector económico.

En resumen, en la medida que el movimiento sindical ha crecido y, a pesar de la represión oficial, se ha radicalizado en sus demandas, formas de negociación y duración de las huelgas, además de que se concentran en los principales centros industriales, ello 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 tiene que ver con la malla urbana. Se ha señalado que el proceso industrial conllevó un crecimiento desigual del sistema urbano. Por supuesto, el crecimiento de las ciudades implicó el aumento en la demanda de servicios básicos tanto para los habitantes como para el accionar de las actividades económicas que en ellas se asientan.

El Cuadro No. 16 permite ver la distribución por regiones de estos servicios. Ante todo se observa que las mayores 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. En primer lugar se observa que la mortalidad infantil es mucho menor en los departamentos de mayor desarrollo industrial que en el resto del país. En segundo lugar, en cuanto al número de camas, aunque el promedio nacional es bajo, el número es inferior en departamentos periféricos como Sucre, Guajira, etc. Y 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, entonces, cómo la acción del Estado se ha centrado en los departamentos de mayor desarrollo industrial, convirtiéndose este hecho en otra causa de concentra-

ción espacial de la población. Además no se debe perder de vista que aún en estos departamentos la repartición es inequitativa pues la concentración debe ser mayor en las ciudades grandes.

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

La consecuencia de esta 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 medidas para impulsar el desarrollo regional, localizándose 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 contenedor al Estado en razón de que es éste 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 medidas 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 son otra expresión de la crisis del patrón de localización de la actividad económica, debida en parte al modelo de desarrollo industrial predominante.

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. Si analizamos primero a nivel regional se encuentran estudios que 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 estos entes territoriales dependen cada vez más de las transferencias del gobierno central.

Ahora bien, 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 pocas posibilidades de generar ingresos fiscales lo que les crea pocas posibilidades de hacer gastos e inversiones. En términos del citado estudio:

"...las finanzas departamentales y municipales parecen moverse en una suerte de 'círculo 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 No. 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 muy poco peso de los demás departamentos. Si se piensa que en estos cuatro mencionados se encuentra la industria se puede afirmar que el nivel de aporte se liga 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.

“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”.

Existe otro estudio de la Contraloría²⁵ que 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 No. 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 el año 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 niveles de inversión aunque de todas maneras los porcentajes son bajos (12.76 en 1975 y 18.12 en el 80). En sentido inverso Popayán muestra cómo sus gastos 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.

En resumen de este apartado se puede decir, entonces, que la estructura espacial industrial ha entrado también en crisis debido a la alta concentración que dio origen, fruto 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 en el desarrollo regional dada la

estructura fiscal que se generó, consecuencia también de la propia concentración de la actividad económica.

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

V. CONCLUSIONES: LAS ALTERNATIVAS DE RESOLUCION 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 a nivel 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, y las décadas del 70 y 80 están marcadas por ellos, de establecer un nuevo patrón dentro de los cuales el más significativo fue el del modelo neoliberal que hacía del sector financiero el sector líder.

Pues bien, a pesar de la bancarrota, ya comentada, de comienzos de los años 80s 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 que el sector financiero centrará su atención en unas cuantas ramas industriales. Al respecto cabe señalar, como ya se hizo atrás, que en tales industrias se están implementando métodos de producción automatizados 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 sector líder del proceso de acu-

mulación es algo difícil de responder en la medida 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 70s y 80s la política económica había sido tan 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 V. 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 adicionalmente 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 dió esa dualidad entre grandes empresas con técnicas modernas cubriendo amplios mercados y pequeñas unidades con técnicas rudimentarias atendiendo 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 tiene la ventaja de permitir que las empresas grandes no sigan aumentando de tamaño y por tanto 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 tiene varias implicaciones: en primer lugar, ya se anotó que la empresa que subcontrata ya no tiene que crecer en número de trabajadores, evitando así tener mayores costos salariales incluyendo 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 que se está dando 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, veamos que respuesta ha dado el Estado a la crisis de la malla urbana.

Esta respuesta, hay que señalarlo, ha sido mucho más reciente ubicándose en los años 80s, pues en los 70s el Estado siguiendo los lineamientos del modelo neoliberal fue desmantelando el Estado-benefactor para volver a la concepción de un Estado-circunscrito. Esto se dió 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, ha sido la de la Descentralización, la cual empieza a cobrar auge a partir de 1983. Tres frentes han cubierto las medidas tomadas. 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 1o. 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 cual se intentan fortalecer los fiscos municipales. Esto sin embargo encuadra en la tendencia monetarista pues transfiere 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, sólo contribuye a incrementar las diferencias entre las regiones más ricas y las más pobres, y a aumentar la autonomía de las regiones más desarrolladas”²⁶.

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 si y es no, pero para explicarla debemos remontarnos al análisis de la localización productiva intra-regional.

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 inter-regional del trabajo. Existe sí una clara división intra-regional 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 vio que las pequeñas ciudades tienen una “especialización perversa” en el sentido que se han concentrado en ellas las ramas tradicionales menos dinámicas porque estructuralmente están imposibilitadas para atraer a las ramas más dinámicas.

Esta misma jerarquización que se da al interior de 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 mejor provisión de servicios públicos tienen y 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 que existe un mecanismo que hace que este tipo de división del trabajo sea funcional y es el 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 indus-

trias 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 (que por lo general son 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 sólo 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 de sus propias regiones.

Volvamos ahora sí a la pregunta. Decíamos que la respuesta tiene parte de sí y parte de no. Es sí en cuanto, ya lo señalamos, 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.

Veamos el otro lado de la moneda. La respuesta es no, porque a pesar de los problemas señalados

la estructura espacial actual ha sido benéfica para los conglomerados existentes. Dos puntos hay a su favor. El primero es que la distribución espacial de la demanda (concentrada en los grandes centros), 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 esos centros, 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.

Adicionalmente 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.

Vistas las dos caras de la moneda, se puede decir que en el período analizado ésta fue lanzada al aire. El que se incline hacia uno u otro lado va a radicar en el resultado de esta confrontación de fuerzas entre el capital y el trabajo (que ahora incluye al nuevo "proletariado", es decir la mayor parte de la población), que se resolverá en un mayor nivel de concentración espacial (con todos los problemas que implica) 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 para saber de que parte de la balanza se ubicará el Estado.

CUADRO No. 8

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LAS CIUDADES EN EL PERSONAL OCUPADO INDUSTRIAL
Y TASA PROMEDIO ANUAL DE CRECIMIENTO 1945 - 1980

	1945	1958	Tasa	1966	Tasa	1974	Tasa	1980	Tasa
	%	%	45-58	%	58-66	%	66-74	%	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	5.10	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

	Participacion %			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	4.70
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 - 1980

	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	1.57.113	26,7
Medellín	431.249	18,6	69.669	15,7	751.171	32,9	181.100	23,5	1.436.189	24,3
Cali	313.627	13,4	69.918	15,8	500.128	21,9	118.963	15,4	1.002.636	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	1.523.967	65,5	386.728	87,5	1.942.472	85,1	864.606	89,1	4.537.773	79,9
II- Ciudades Intermedias (10)	568.695	24,4	43.613	8,3	189.268	8,3	66.373	8,6	867.749	14,6
III- Pequeñas Ciudades (22)	233.136	10,0	11.217	6,7	149.788	6,5	16.879	2,2	411.020	8,4
Total Sistema Urb. Ind.	2.325.778	100	441.558	100	2.281.528	100	767.858	100	5.816.742	100
1980										
I- Bogotá	1.555.330	29,7	499.640	47,2	1.043.928	16,1	831.504	40,7	3.930.402	26,5
Medellín	1.126.693	21,5	247.609	23,4	1.842.681	28,4	428.097	20,9	3.645.080	25,6
Cali	648.956	12,4	142.203	13,4	925.740	14,3	378.341	18,5	2.095.240	14,2
Barranquilla	386.409	7,2	58.456	5,5	416.194	6,4	147.490	7,2	998.549	6,7
4 ciudades	3.707.388	70,9	847.908	89,6	4.228.543	65,3	1.785.432	87,4	10.669.271	72,1
II- Ciudades Intermedias (10)	950.778	18,7	91.276	8,6	860.014	13,2	209.519	10,2	2.111.587	14,4
III- Pequeñas Ciudades (22)	565.055	10,3	18.456	1,7	1.380.178	21,3	45.569	2,2	2.009.258	13,6
Total Sistema Urb. Ind.	5.223.221	100	1.057.640	100	6.468.735	100	2.040.520	100	1.470.116	100

FUENTE: Zamallo y Cuervo, Op. Cit. Cuadros 12 y 23.

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		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		
Santa Marta I	1.170	0,4	1.399	0,3	1.770	0,2		
Montería	273	0,1	667	0,1	846	0,1		
Sincedejo	109	0,04	210	0,05	305	0,06		
Valledupar	322	0,1	423	0,1	793	0,1		
Subtotal	30.367	12,6	46.391	11,3	54	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		
Guirardot	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		
Zipaquira	290	0,1	328	0,08	336	0,07		
Facativá	226	0,09						
San Gil	754	0,3	263	0,06	631	0,1		
Socorro	282	0,1	99	0,02	55	0,01		
Subtotal	16.042	6,7	30.481	7,4	8,3	36.736	7,8	3,1
III. Bogotá	69.881	29,0	126.659	31,0	7,7	148.104	31,4	2,6
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	
Ibague 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	
Subtotal	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	
Palma 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		1.228	0,2	
Cartago	691	0,2	584	0,1		1.302	0,2	
Quindío	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	
Subtotal	44.235	18,4	69.330	16,9	5,7	79.037	16,7	2,2
Total Sistema Urbano Industrial	239.402	100,0	408.518	100,0	6,9	470.514	100,0	2,3

FUENTE: Zamallo y Cuervo, Op. Cit. Cuadros 7, 13 y 14. Redondeado por regiones, los autores.

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

	Región Atlántica	Región Oriental	Región Bogotá	Región Oriental y Bogotá	Región Central	Región Pacífica	Total Sistema Industrial
1966							
Consumo liviano	290.993	240.474	602.619	843.093	651.222	520.200	2.305.508
%	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	2.218.588
%	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	769.408
%	14.1	8.1	17.7	15.6	12.2	10.4	13.3
Total	779.050	439.406	1.576.113	2.015.519	1.709.475	1.256.018	5.760.062
%	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1980							
Consumo liviano	549.737	515.528	1.555.330	2.070.858	1.582.965	1.019.661	5.223.221
%	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	1.057.640
%	3.4	1.4	12.7	8.8	6.6	7.2	7.2
Consumo intermedio	982.792	1.431.781	1.043.928	2.475.709	2.005.206	1.005.019	6.468.726
%	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	1.810.660
%	11.3	3.5	21.1	15.1	11.8	7.5	12.4
Total	1.798.878	2.049.359	3.930.402	5.979.761	4.405.588	2.376.020	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 y Cuervo.

CUADRO No. 13

INDICE CUARTO DE ESPECIALIZACION (I4E) E INDICE CONCENTRADO DE CALIFICACION DE LA ESPECIALIZACION (ICCE) POR CIUDADES Y REGIONES 1966 - 1980

	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
Santa 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
Barrancabermeja	.931	.970	.990	.947	.986	.985
Villavicencio	.805	.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
Zipaquirá	.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
IV. 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
Ibagué (I)	.596	.666	.604	.179	.095	.068
Neiva	.714	.878	.866	.194	.146	.030
V. Pacífica						
Cali	.255	.253	.235	.359	.270	.186
Palmira (I)	.738	.747	.550	.108	.113	.178
Buga	.096	.881	.708	.050	.082	.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
Buenaventura	.646	.772	.831	.204	.229	.160
Popayán	.808	.569	.517	.185	.243	.511
Total Sistema						
Urbano Industrial	.201	.210	.180			

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 DEPARTAMENTO

	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	6.104 (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%)	—	35 (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, Desarrollo y Sociedad, Separata Estudios Laborales No. 1, Nov./Dic. 1981, Cuadros 3 y 4.

CUADRO No. 16
DISTRIBUCION REGIONAL DE LOS SERVICIOS PUBLICOS

	Alcant. % de población urbana (1)	Agua % de población urbana (2)	Educación		Salud		
			% en colegio (3)	Alumnos/ profesor (4)	Mortalidad infantil (5)	Camas por cada mil habitantes (6)	Médicos por 10 mil habitantes (7)
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	25	10.7	1.8	2.0
Cauca	65	76	70	33	11.2	0.8	1.3
Chocó	17	26	102	28	n.a.	1.2	0.4
VI. Territorios							
Nacionales	n.a.	n.a.	68	24	11.8	0.3	n.a.
Nacional	n.a.	n.a.	80	33	10.1	1.8	n.a.

(1) Cifras para 1977 Cundinamarca, incluye a Bogotá.

(2) Cifras para 1975.

(3) Proporción de personas en edad escolar (7 a 14 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: Desarrollo 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	0.21	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 Comisarias	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
INGRESOS						
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	87.24	100.0	95.27	81.80	89.79	79.79
Inversión	12.76	—	4.73	18.12	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.

GRAFICO 1

NUMERO DE HUELGAS 1962 - 1984

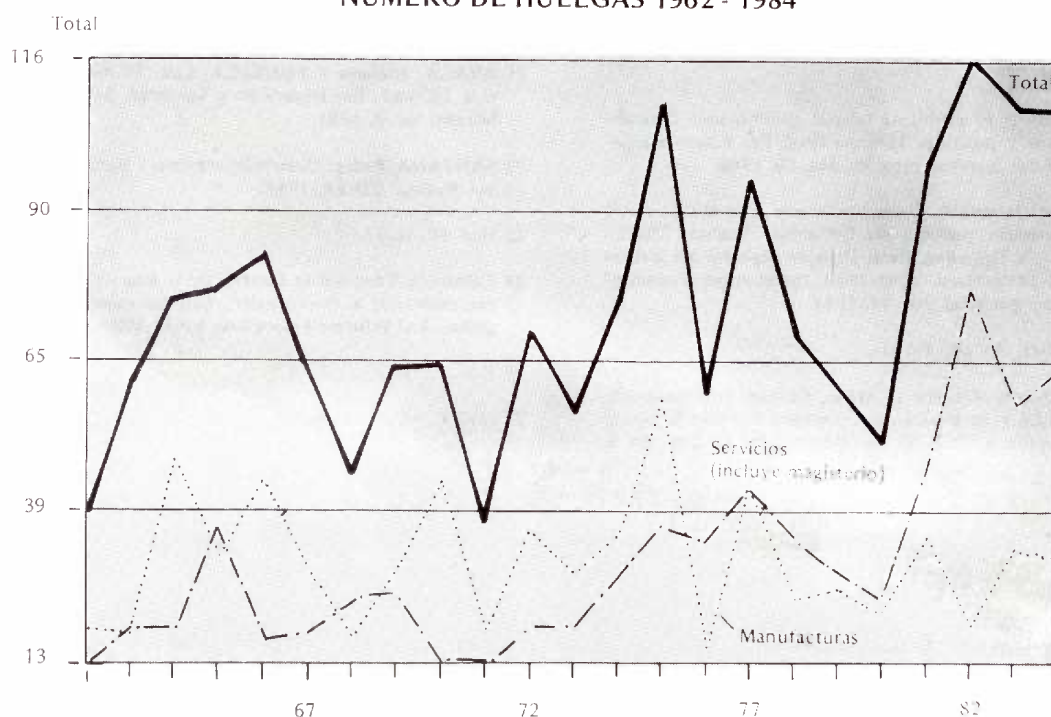
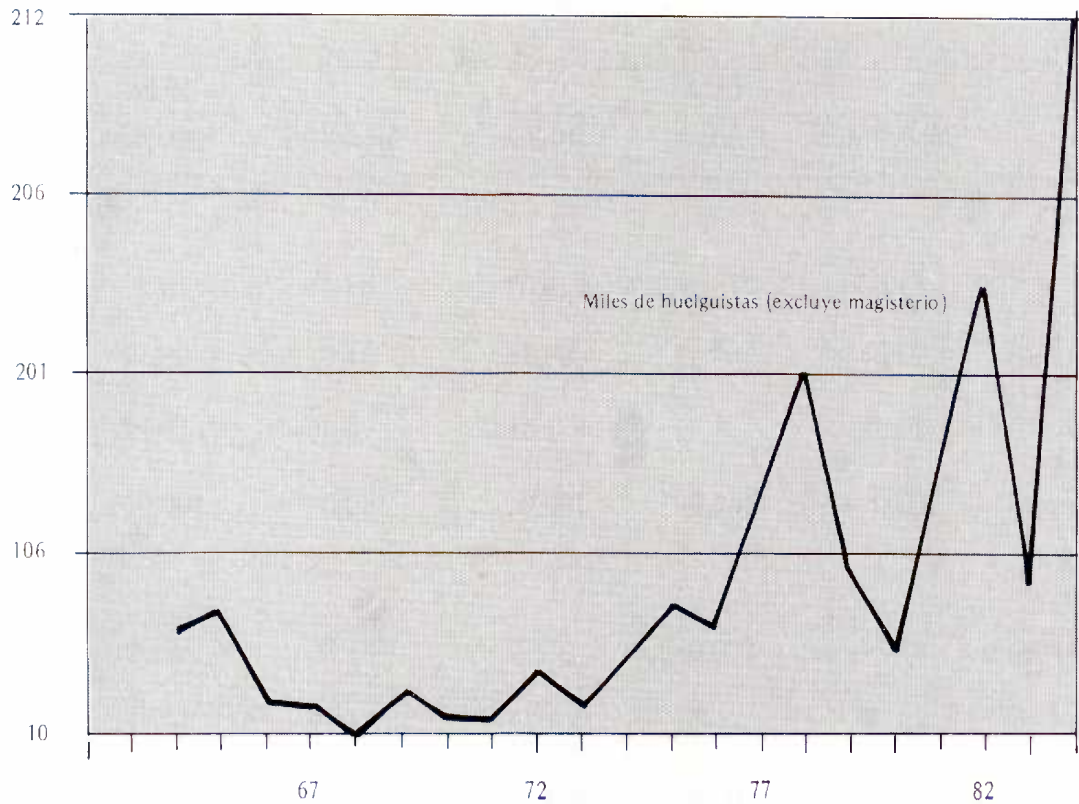


GRAFICO 2

NUMERO DE HUELGUISTAS 1964 - 1984



FUENTE: Misión de Empleo: El problema laboral... Op. Cit. Gráfico 6-2 y 6-3 pp. 112-113.

NOTAS

- 15 Para una definición del concepto de "sector informal" ver: **López, Hugo**: Diagnóstico y políticas para el sector informal en Colombia. En: *Lecturas de Economía*, No. 21, Septiembre - Diciembre, 1986.
- 16 Misión de Empleo: El problema laboral colombiano: Diagnóstico, perspectivas y políticas, Informe final. En: *Economía Colombiana*, Serie documentos, separata, No. 10, 1986.
- 17 Nos basamos en: **Jaramillo, Samuel** y **Cuervo, Luis H.**: La configuración del espacio regional en Colombia. Bogotá: CEDE, Uniaandes, 1987, y **Helmsing, Bert**: División regional del trabajo en la industria colombiana, 1945-1980 ¿Estabilidad o cambio? En: *Desarrollo y Sociedad*, No. 14, 1984.
- 18 **HELMSSING, Bert**. Op. cit., p.141.
- 19 Datos de **Corchuelo, Alberto** y **Misas, Gabriel**: Internacionalización del capital y ampliación del mercado interno: El sector industrial colombiano 1958-74. En: *Revista Uno en Dos*, No. 8, 1977.
- 20 Ministerio de Trabajo: Segundo censo sindical de Colombia. Bogotá: El Ministerior, 1984.
- 21 **AYALA, Ulpiano** y **FONSECA, Luz**: El movimiento huelguístico 1974-81. En: *Desarrollo y Sociedad*, Separata Estudios Laborales, No. 1, 1981.
- 22 **SANTANA, Pedro**: Desarrollo regional y paros cívicos en Colombia. Bogotá: CINEP, 1983.
- 23 *Ibid.* PP. 16-17.
- 24 Colombia. Contraloría General de la República. Las finanzas departamentales y municipales: Estudio comparativo de tres regiones. En: *Informe Financiero*, Junio, 1986.
- 25 *Ibid.* P. 79.
- 26 *Ibid.* P. 94.