



Centro de Estudios Demográficos, Urbanos y Ambientales

DESEMPEÑO URBANO Y CRISIS EN COLOMBIA, 1996 - 2000
Desempeño competitivo desde el componente económico-productivo y el socio-laboral en cinco ciudades

Tesis presentada por
OWEN ELÍ CEBALLOS MINA

Para optar por el grado de
Maestro en Estudios Urbanos
Promoción 2005-2007

Director de tesis:
Luís Jaime Sobrino Figueroa

Lector:
Gustavo Garza Villarreal

México, D.F. 2008

AGRADECIMIENTOS

Primero a Dios compañero inseparable de aventura. A mis padres y hermanos, ejemplos de vida y motivación constante a la distancia para alcanzar tan importante peldaño de la perenne escalera de mi formación.

Agradezco a mis maestros y amigos, y a mis amigos y compañeros que me hicieron parte de su familia y de quienes aprendí como sólo se logra en familia.

Agradezco a los Profesores Luis Jaime y Gustavo, Maestros, Maestros, Maestros.

A Haydeé, Daniel, Lety, Lu, Hector, Chucho y Conrado por convertir este hermoso país en parte de mi vida y guardarlo en mi corazón.

Gracias al COLMEX

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	8
I. DEBATE TEÓRICO: COMPETITIVIDAD Y MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO URBANO EN COLOMBIA	11
1. COMPETITIVIDAD URBANA COMO UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO LOCAL	11
1.1 Lo local y la competitividad en la aldea global	11
1.2 Hacia un concepto integral de competitividad territorial	13
1.3 La competitividad urbana en la gestión pública	15
2. MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO URBANO EN COLOMBIA	18
2.1 Algunas mediciones de la competitividad	18
2.2 Metodología para la medición de dos aspectos del desempeño urbano en Colombia en cinco ciudades entre 1996 y 2000	20
2.2.1 Cálculo del Producto Interno Bruto Metropolitano de Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga en 1996 y 2000	22
II. CONTEXTO DEMOGRÁFICO Y ECONÓMICO EN LOS NOVENTA	27
1. LA POBLACIÓN COLOMBIANA EN 1993 Y 2005	27
2. ESTRUCTURA Y DINÁMICA SOCIOECONÓMICA	32
III. ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO URBANO EN CINCO ÁREAS METROPOLITANAS, 1996 - 2000	42
1. DESEMPEÑO ECONÓMICO-PRODUCTIVO DE BOGOTÁ, CALI, MEDELLÍN, BARRANQUILLA Y BUCARAMANGA,	42
1.1 PIB metropolitano y crecimiento económico, 1996-2000	42
1.1.1 <i>Análisis de las variaciones del producto, 1996-2000</i>	44
1.1.2 <i>Análisis cambio- participación, 1996-2000</i>	46
1.2 Productividad y especialización económica, 1996-2000	50
2. INDICADORES SOCIO-LABORALES Y DE DESIGUALDAD EN BOGOTÁ, CALI, MEDELLÍN, BARRANQUILLA Y BUCARAMANGA	56
2.1 Indicadores del mercado laboral: TGP, TO, TD y salarios, 1996-2000	56
2.2 Indicadores de desigualdad del ingreso laboral, 1996-2000	61
IV. CONCLUSIONES	64
BIBLIOGRAFIA	73
ANEXO ESTADÍSTICO	77

LISTA DE CUADROS

<i>CUADRO 1:</i> VARIABLES PARA UNA MEDICIÓN DE LOS DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD URBANA	19
<i>CUADRO 2:</i> ÁREAS METROPOLITANAS SEGÚN SU LOCALIZACIÓN REGIONAL Y MODULO DE RECOLECCIÓN ESTADÍSTICA	20
<i>CUADRO 3:</i> MÉTODOS E INDICADORES POR CONCEPTO Y COMPONENTE	21
<i>CUADRO 4:</i> PIB, POBACIÓN OCUPADA Y ESTIMACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD DE LA REGIÓN CENTRAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996	25
<i>CUADRO 5:</i> PRODUCTIVIDAD URBANA Y ESTIMACIÓN DEL PIB DEL ÁREA METROPOLITANA DE MEDELLIN POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996	25
<i>CUADRO 6:</i> POBLACIÓN, TASA CRECIMIENTO Y ESTADISTICAS VITALES EN COLOMBIA 1993-2005	28
<i>CUADRO 7:</i> CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO POR COMPONENTES Y SALDO NETO MIGRATORIO EN COLOMBIA 1951-2005	30
<i>CUADRO 8:</i> POBLACION Y TASAS DE CRECIMIENTO URBANA Y RURAL EN COLOMBIA 1993-2005	30
<i>CUADRO 9:</i> PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN DE LAS ÁREAS METROPOLITANAS EN EL TOTAL NACIONAL Y TASAS DE CRECIMIENTO TOTAL Y SOCIAL 1951-2005	32
<i>CUADRO 10:</i> ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN COLOMBIA 1990, 1996 Y 2000	33
<i>CUADRO 11:</i> TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN COLOMBIA 1990-2000	36
<i>CUADRO 12:</i> TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN COLOMBIA POR SECTORES Y RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2000	37
<i>CUADRO 13:</i> PIB METROPOLITANO POR RAMAS DE ACTIVIDAD, 1996	43
<i>CUADRO 14:</i> PIB METROPOLITANO POR RAMAS DE ACTIVIDAD, 2000	43
<i>CUADRO 15:</i> VARIACION PORCENTUAL DEL PIB METROPOLITANO Y NACIONAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD ENTRE 1996 Y 2000	44
<i>CUADRO 16:</i> TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB METROPOLITANO Y NACIONAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996 – 2000	45
<i>CUADRO 17:</i> RESULTADOS DEL MODELO CAMBIO-PARTICIPACION PARA EL ÁREA METROPOLITANA DE BOGOTÁ 1996-2000	48

<i>CUADRO 18:</i> CLASIFICACIÓN DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD SEGÚN LA MATRIZ DE COMPETITIVIDAD EN LAS CINCO ÁREAS METROPOLITANAS	49
<i>CUADRO 19:</i> PRODUCTIVIDAD URBANA POR ÁREA METROPOLITANA Y RAMAS DE ACTIVIDAD, 1996 Y 2000	51
<i>CUADRO 20:</i> VARIACION PORCENTUAL DE LA PRODUCTIVIDAD METROPOLITANA POR RAMAS DE ACTIVIDAD ENTRE 1996 Y 2000	52
<i>CUADRO 21:</i> ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN ECONÓMICA RELATIVA (IER) POR ÁREAS METROPOLITANAS 1996 Y 2000	54
<i>CUADRO 22:</i> ÍNDICES DE GINI POR ÁREA METROPOLITANA, 1996-2000	61

LISTAS ESPECIALES

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: ESTRUCTURA POBLACIONAL 1964-2005	29
GRÁFICO 2: TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN COLOMBIA 1990-2000	37
GRÁFICO 3: TASA GLOBAL DE PARTICIPACIÓN Y TASA DE OCUPACIÓN ANUAL COLOMBIA 1990-2000	38
GRÁFICO 4: TASA DE DESOCUPACION Y SU TENDENCIA LINEAL COLOMBIA 1990-2000	39
GRÁFICO 5: TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PEA, OCUPADOS Y DESOCUPADOS EN COLOMBIA 1990-2000	40
GRÁFICO 5A: TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DESOCUPADOS EN COLOMBIA 1990-2000	40
GRÁFICO 6: TASA GLOBAL DE PARTICIPACION 1996-2000	57
GRÁFICO 7: TASA DE OCUPACIÓN 1996-2000	58
GRÁFICO 8: TASA DE DESEMPLEO 1996-2000	59
GRÁFICO 9: SALARIOS MÍNIMOS PROMEDIO POR ÁREA METROPOLITANA, 1996-2000	60
GRÁFICO 10: INDICES DE GINI POR ÁREA METROPOLITANA, 1996-2000	62
GRÁFICO 11: CURVAS DE LORENZ ÁREAS METROPOLITANA DE CALI Y BARRANQUILLA, 1996	62
GRÁFICO 12: CURVAS DE LORENZ ÁREA METROPOLITANA DE CALI, 1996-2000	63

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: COMPETITIVIDAD URBANA COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN EN EL DESARROLLO LOCAL	17
FIGURA 2: DIAGRAMA RESUMEN DE LA METODOLOGIA DEL CÁLCULO DEL PIB METROPOLITANO	24
FIGURA 3: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD	47

LISTA DE MAPAS

MAPA 1: LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS
ÁREAS METROPOLITANAS

23

INTRODUCCIÓN

Colombia, como la mayoría de países latinoamericanos, sufrió profundas y aceleradas transformaciones demográficas durante el siglo XX. El desarrollo urbano del país fue incipiente hasta 1930, época en la que el territorio nacional todavía era predominantemente rural, con baja densidad y pequeñas ciudades (Murad, 2003). Para el censo de 1938 la población urbana alcanzaba menos de la mitad de la población del país; alrededor de los años sesenta dio inicio un proceso masivo de urbanización en el que las regiones del país crecieron alrededor de los departamentos de Atlántico, Bogotá, Valle, Antioquia y posteriormente Santander, convirtiendo sus capitales en centros naturales de desarrollo para las principales actividades económicas, sociales y político administrativas del país, llegando a concentrar 70% de la población en dichas ciudades en 1993. Tal fenómeno conllevó el tránsito de un país rural a una Colombia predominantemente urbana.

Murad¹ afirma que la actual metropolización de Colombia no obedece a la misma lógica de los años sesenta cuando prevalecían el crecimiento demográfico acelerado, la industrialización y las migraciones rural-urbanas, que privilegiaron a cuatro ciudades. Sin embargo, otras corrientes afirman que si bien en los últimos años la concentración urbana en América Latina se ha caracterizado por su rapidez y marcado carácter primacial, Colombia debe seguir siendo señalada como una excepción policéntrica; pues mientras casi todos los países de Latinoamérica experimentan el fenómeno de primacía urbana², en Colombia la concentración urbana no tiene lugar alrededor de una sola ciudad sino de cinco: Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga. Estas cinco ciudades y sus áreas metropolitanas concentran 37.3% de la población del país en 2005³, mientras en otros países latinoamericanos, porcentajes similares corresponden solamente a la ciudad capital.

¹ Murad (2003) plantea que en los noventa Bogotá incrementó su índice de primacía perfilándose como ciudad central, y que actualmente, inciden en la primacía de Bogotá el cambio en el mejoramiento del transporte y de las comunicaciones, así como el desarrollo de grandes empresas de servicios, del sector financiero, del comercio (terciario superior), y el fortalecimiento del sector público.

² Primacía urbana, monocefalia o macrocefalia: concentración poblacional con una supremacía cada vez más fuerte de la ciudad de mayor importancia sobre el resto de la red urbana, generalmente reflejada en un volumen de población superior al 20% del total del país y/o un índice de primacía de dos ciudades mayor a tres.

³ Datos preliminares del Censo de población y vivienda 2005, DANE (2006).

Para año 2005, Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga, junto a sus respectivos departamentos⁴, generaron 59.3% del PIB nacional, con participaciones del 21.9%, 15.4%, 11.3%, 4.4% y 6.0% respectivamente⁵. Cabe mencionar que estas ciudades llegan a aportar hasta 70% de la producción de sus departamentos, equivalente en conjunto casi al 40% de la producción nacional. Asimismo, los habitantes de estas cinco ciudades perciben los niveles de PIB per cápita más altos del país. De esto último que la multicefalia colombiana plantee un contexto en el que las principales áreas metropolitanas a partir de la respectiva disponibilidad de recursos y estrategias marchan en una carrera por alcanzar el desarrollo, y se vuelven objeto de estudio para explicar la dinámica socioeconómica del país.

En Colombia, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), es responsable de un *observatorio de competitividad industrial y sectorial* en el que se registran los datos de la actividad económica por sectores. Pese a ello, el tema de la competitividad urbana es un espacio hasta el momento inexplorado en el país. Los estudios en el campo de la competitividad urbana en Colombia son inexistentes debido a las restricciones de información a nivel micro (municipios o conglomerados urbanos), desestimulando las investigaciones este tipo.

Con el propósito de iniciar el análisis de la competitividad urbana en Colombia, el objetivo de esta investigación es evaluar el desempeño competitivo de las principales áreas metropolitanas del país, respecto a dos componentes fundamentales: a) el componente económico productivo; b) el componente sociolaboral. Este trabajo se pregunta fundamentalmente cuál es el comportamiento de las principales variables del desempeño económico-productivo y el desempeño sociolaboral en las áreas metropolitanas de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga a través de la crisis socioeconómica que enfrentó el país entre 1996 y 2000.

En este trabajo la competitividad será entendida no solamente como crecimiento económico o ambiente para los negocios, sino como las condiciones para el desarrollo local. Con dicho fin, el trabajo planteará en su primera parte, una breve discusión sobre la evolución académica del concepto de competitividad y su introducción en la política

⁴ Colombia está dividido político-administrativamente en 32 departamentos.

⁵ El cálculo para Bogotá corresponde sólo a su área metropolitana y no al departamento de Cundinamarca.

pública. Entre los aspectos más destacables de esta revisión conceptual cabe mencionar el cambio en la noción de competitividad hacia un concepto en el que los avances en el desempeño económico de un territorio son igual de importantes a los avances en el aspecto social; y de tal discusión teórica que este ejercicio de investigación incluya una revisión de las áreas metropolitanas en ambas dimensiones, la económica y la social.

El segundo capítulo de esta investigación se encarga de realizar un marco contextual del periodo de estudio (1996-2000) dentro de la década de los noventa, a partir de una revisión de los aspectos sociodemográficos y socioeconómicos de mayor importancia en el país y en sus principales áreas metropolitanas. De este ejercicio cabe mencionar que 1996 corresponde al año de inicio de la crisis económica en que se sumerge el país en la década de los noventa; pero el momento de la crisis se presenta en los años de 1998 y 1999; mientras en 2000 el país inicia su lenta recuperación. La revisión de los datos socioeconómicos la década de los noventa y su periodo de crisis, da indicios de una división entre el desempeño económico del país (estudiado desde el crecimiento del producto), y el comportamiento de algunos indicadores de corte social (indicadores del mercado laboral); mientras la producción del país parece iniciar su recuperación en el año 2000 tras la crisis, los indicadores del mercado laboral continúan su comportamiento desfavorable; ¿qué ocurre entonces en las áreas metropolitanas?

El tercer capítulo presenta la evolución de las principales variables que reflejan la evolución competitiva de las principales áreas metropolitanas del país entre 1996 y 2000 en dos componentes; un componente económico el cual comprende un análisis del crecimiento del producto, la productividad y la especialización económica, y un componente sociolaboral que aborda los principales indicadores del mercado de trabajo y algunos indicadores de desigualdad laboral del ingreso en las áreas metropolitanas.

Finalmente y a manera de conclusión, se matiza sobre las disyuntivas que presentó este caso de estudio entre las ciudades de mejor desempeño económico-productivo en el periodo de la crisis y el inicio de su recuperación, y su desfavorable desempeño sociolaboral; en este sentido la evidencia parece sugerir que el desempeño económico de las principales ciudades del país en dicho periodo, traslada su costo de recuperación a los indicadores sociales, por lo menos durante la crisis y en el intento de salir de ella.

I. DEBATE TEÓRICO: COMPETITIVIDAD Y MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO URBANO EN COLOMBIA

Esta investigación centra su desarrollo en el concepto de competitividad urbana y los aspectos que esta involucra, por lo que es necesario realizar una revisión de algunos de los autores que se han ocupado del tema. Para hablar de competitividad urbana, es necesario involucrar diversas posturas teóricas que en ocasiones proponen direcciones contrarias, pero que permiten alcanzar una visión más amplia de su significado.

Este capítulo inicia con un ensayo que intenta mostrar como el tema de la competitividad se ha convertido en una estrategia de desarrollo. El ensayo en primera instancia refiere al surgimiento del concepto de competitividad territorial en “*lo local y la competitividad en la aldea global*”, posteriormente refiere la evolución del concepto “*hacia una noción integral de competitividad territorial*”, y finalmente aborda “*la competitividad urbana en la gestión pública*”. De otro lado, al final de este acápite se presenta esbozo metodológico del desarrollo de esta investigación. En esta sección del capítulo se hace una revisión de los métodos, las técnicas e indicadores y se presentan en detalle aquellos que permitieron una aproximación al desempeño urbano de las cinco áreas metropolitanas estudiadas en Colombia entre 1996 y 2000.

1. COMPETITIVIDAD URBANA COMO UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO LOCAL

1.1 Lo local y la competitividad en la aldea global

En las actuales discusiones sobre las estrategias para enfrentar los cambios que trae consigo la globalización, con urgencia, se pone sobre la mesa el tema de “*lo local*” con un nuevo aire y gran ímpetu. Si por un lado el fenómeno globalizante pareciera llevar hacia una homogenización de las identidades culturales, por otro se genera cierta resistencia y retorno a *lo local* en busca de una identidad. Mientras algunos autores consideran que la mundialización de la actividad económica compromete la autonomía de las regiones y los

territorios, para otros, en la era de la globalización, el cuadro local adquiere un mayor valor, pues en la escala local es donde las formas de organización productiva se consolidan y conducen los procesos de desarrollo (Elizalde, 2003:11).

En el nuevo contexto, los territorios locales redefinen el lugar que ocupan en la aldea global (Boisier, 1996). La necesidad de reformular estrategias de desarrollo en un contexto de mayor complejidad, apertura, competencia, incertidumbre y velocidad de cambio, conduce a la creación de sociedades cada vez más abiertas y descentralizadas, que conllevan a un fenómeno de territorialización determinante de las capacidades de los sistemas de producción.

En la actual dinámica de la economía global sólo pueden competir los territorios que son capaces de adaptarse a las transformaciones de la estructura productiva mundial con base en el conocimiento (Silva, 2005:82). Los territorios necesitan desarrollar sus respectivas habilidades y ventajas, o su capacidad de construir tales, para especializarse en áreas o sectores que tengan posibilidades de inserción internacional; en otras palabras, los territorios en el nuevo contexto deben ser *competitivos*.

Es así como el tema de la “*competitividad territorial*” emerge adherido a la importancia de *lo local* en el nuevo contexto mundial. Sin embargo, el concepto de competitividad por sí sólo, no era una idea nueva en el ambiente económico. Las primeras aproximaciones al término competitividad, hacen referencia a la habilidad de producir bienes y servicios que pasen la prueba de los mercados internacionales, generando niveles altos y sustentables de ingreso y empleo.

La competitividad surge en el ámbito empresarial, como una medida relativa que compara el desempeño económico de una unidad de análisis, con el del resto de las unidades que forman un determinado universo de estudio, a través de la utilización de un conjunto específico de indicadores económicos. Sobrino (2003) dice que la competitividad de una empresa se define en función de su habilidad para obtener utilidades que se manifiestan en reinversión.

Bajo estas concepciones aparecieron las primeras adaptaciones del concepto de competitividad al ámbito territorial. Porter (1991 y 1996) tras una revisión crítica del

concepto de ventajas comparativas⁶, enfatiza en la influencia de lo que bien denominó las ventajas competitivas. Las *ventajas competitivas* refieren a un conjunto específico de atributos propios de cada territorio. Estos atributos, para Porter, están asociados a la dotación de factores, de tecnología, rendimientos a escala, diferenciación de productos, entre otros aspectos que pueden influir en el desempeño económico de los países⁷.

Krugman (1994 y 1996) por su parte planteó que la competencia ocurre entre empresas y no entre países; según este criterio, los territorios no compiten entre sí, ya que ellos sólo operan como la localización de las empresas. Para este autor las economías de aglomeración que ofrecen las ciudades, sólo son condiciones generales para la producción que no garantizan el éxito competitivo.

Más allá de si es posible referirse a una competitividad entre territorios o solamente entre empresas, algo notablemente obvio en esta instancia de la discusión, es el sesgo del concepto de competitividad hacia una idea hegemónica del desempeño económico. Así, suponiendo en este marco que fuera posible hablar de competitividad territorial, tendría que decirse que una unidad territorial es competitiva en la medida del cambio positivo de sus indicadores de desempeño económico y de la permanencia de dicho cambio en el tiempo⁸.

1.2 Hacia un concepto integral de competitividad territorial

Aunque Krugman plantea que no existe competencia entre los territorios, otros autores esbozan que los territorios están en constante competencia y que si bien no lo hacen por un objetivo exactamente igual al de las empresas -permanecer en un mercado maximizando utilidades-, compiten por atraer inversiones que los conduzcan al crecimiento económico y al desarrollo local. Arce, Cabrero y Ziccardi (2005) proponen que las ciudades crean condiciones óptimas, no sólo, para atraer inversiones, sino también, para movilizarlas internamente, obtener fondos públicos (maximizar el presupuesto local), atraer mano de

⁶ El autor clásico David Ricardo desde 1817 plantea que los “países superiores” deberían especializarse en aquellos rubros donde tienen mayor ventaja absoluta y los “países inferiores” en aquellos rubros en los que tienen menor desventaja absoluta.

⁷ Michael Porter es uno de los principales autores del ranking de competitividad de naciones del informe *Global Competitiveness Report*. En su obra de 1991, Porter expone su denominado “diamante de la competitividad”.

⁸ Parte de esta idea es conservada por Kresl y Singh, en su definición de competitividad en 1999; sin embargo, se debe aclarar que la noción de estos autores incluye ya aspectos con implicaciones sociales como la sostenibilidad del proceso competitivo y el mejoramiento del ingreso real.

obra calificada (universidades de prestigio y centros de investigación de excelencia), atraer mayores y mejores flujos de turismo, organizar eventos de jerarquía internacional (convenciones, ferias internacionales y sedes de juegos deportivos), entre otros.

Esta nueva perspectiva pone en evidencia la posibilidad de usar el concepto de competitividad territorial siempre y cuando sea claro que en tal noción existe un objetivo distinto al de la competitividad entre empresas. La integración del término *desarrollo* para definir la competitividad territorial, implica que más allá del desempeño económico, este tipo de competitividad posee como un aspecto indisociable al espacio y el bienestar de quienes habitan dicho territorio. Sobrino (2003), por ejemplo, define la *competitividad urbana* como la capacidad de una ciudad para insertarse al mercado y su relación con el crecimiento local y el incremento en la calidad de vida de sus residentes.

En términos generales, la competitividad territorial ahora es concebida en relación al desempeño de las capacidades de una unidad territorial en *dos aspectos*: uno referente a la estructura económica local, y otro relacionado con el impacto de dicha estructura en la denominada fábrica social -inclusión social, capital social y cohesión social- del territorio en cuestión (Sobrino, 2003: 145).

En este mismo sentido la competitividad urbana debe ser entendida como una medida relativa que compara el desarrollo económico urbano y social de una ciudad con el del resto, a través de la utilización de un conjunto específico de indicadores. Pero se debe enfatizar que los indicadores a los que se hace referencia, miden la capacidad que tiene una ciudad para alcanzar mayores niveles de desarrollo, de modo tal, que son indicadores tanto económicos como relacionados con la calidad de vida de los habitantes.

A pesar de la evolución del concepto de competitividad territorial hacia una noción integral en la que son tan relevantes los aspectos económicos como los sociales, uno de los grandes inconvenientes que enfrenta este proceso de evolución es que incluso algunos organismos internacionales se han quedado en definiciones que no van más allá de la visión del desempeño económico de los territorios. Esto ha propiciado la aparición de discursos políticos pervertidos alrededor de una noción competitividad territorial sustentada exclusivamente en la idea de la competencia económica, dejando de lado el aspecto social. La UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) -por ejemplo- en el año 2000 desarrolló un enfoque cuyo punto de partida coincide con la idea de Krugman, en

la que la firma individual y la habilidad empresarial son las que en definen el desempeño competitivo de un país; bajo esta lógica, la competitividad de las ciudades es concebida como una “agregación de las empresas”, haciendo énfasis en el factor productivo y dejando de lado el componente social.

Definiciones como estas -que excluyen el componente social de la competitividad territorial-, son las que propician estrategias como la de disminuir los salarios para incrementar la inserción a mercados externos, mientras la lógica integral de la competitividad territorial, implica que aquellos países o economías urbanas que abaratan su mano de obra como forma de posicionamiento en los mercados, sin una mejora en la calidad de vida, no son competitivas. Solo son competitivas, economías que se insertan a los mercados mediante un aumento en la productividad vía eficiencia, y que a su vez mejoren la calidad de vida de sus habitantes (Romero y Puyana, 2003), situación que es contraria cuando se compite con salarios bajos.

Lo cierto en este punto, es que se debe generar un consenso respecto a que las economías territoriales son competitivas siempre y cuando logren paralelamente, ampliar su participación en los mercados e incrementar los salarios de sus trabajadores así como el nivel de vida de sus habitantes⁹. En este proceso deben participar tanto académicos como organismos internacionales y así cerrar los espacios para discursos y acciones de política que no van en la misma dirección del objetivo de la noción de competitividad territorial, se deben cerrar espacios para discursos y acciones que se quedan en el plano del crecimiento económico, aspecto que en la era de la globalización parece estar acompañado de procesos de alta concentración del ingreso (Sobrino, 2003), alejándose del aspecto de la competitividad territorial que se relaciona con el desarrollo, la equidad, la calidad de vida y el bienestar.

1.3 La competitividad urbana en la gestión pública

Si bien, el desarrollo local aparece como una nueva forma de mirar y actuar desde el territorio en el nuevo contexto de la aldea global, el desafío para las sociedades locales esta

⁹ CEPAL (1995), es partidario de este enfoque integral.

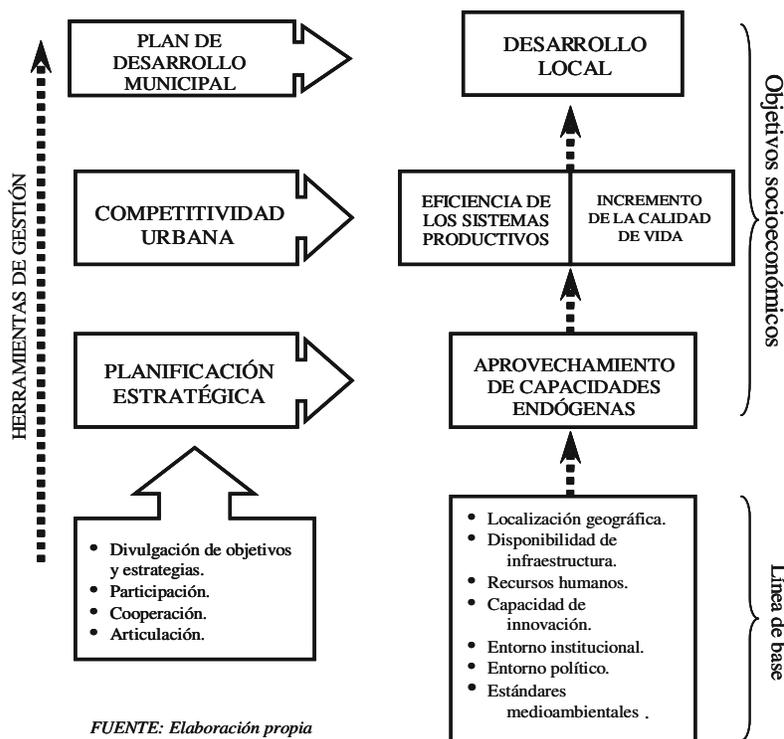
planteado en términos de insertarse de forma competitiva en lo global. El proceso de globalización ha revivido a las zonas urbanas como los puntos en el territorio donde en mayor cuantía se acumulan las denominadas capacidades endógenas, que aunadas a los procesos de planeación, permiten el desarrollo de los territorios y la inserción en el proceso competitivo de la global.

Las *capacidades endógenas* refieren a factores y atributos de los territorios que no sólo impactan sobre el crecimiento y desempeño económico -como las ventajas competitivas-, sino también sobre el bienestar de los habitantes de dicho territorio. Son factores económico-productivos, pero también sociodemográficos, políticos e institucionales, de localización y medioambientales. Las capacidades endógenas, son un conjunto de recursos en varias dimensiones, que por sí mismos o a partir de la interdependencia, generan, permiten y conducen el desarrollo de los territorios.

Por otro lado, las ciencias de la administración en los años ochenta con el concepto de planificación estratégica y su posterior aplicación a la planeación territorial, hacen un gran aporte a los procesos de gestión local y competitividad territorial. La gestión estratégica que surgió para su aplicación en la empresa privada, hoy sirve para elaborar planes de desarrollo territoriales en los que se usan métodos participativos, se trabajan las debilidades y fortalezas del territorio y se trazan los lineamientos estratégicos para que dichos territorios sean competitivos (Elizalde, 2003). Esta herramienta se aplica para rescatar características específicas de las localidades -sus fortalezas-, para que sean la base del desarrollo local; es decir, la planificación estratégica sobre el territorio, es usada para el aprovechamiento de las capacidades endógenas que hacen a dicho territorio competitivo.

Se debe remarcar que los principios que rigen la planificación estratégica del territorio resultan en gran medida distintos de los que alientan a las empresas privadas. Así, la planeación territorial necesita de una máxima participación en la selección de objetivos y acciones; máxima divulgación de las estrategias seleccionadas; una organización específica para la puesta en marcha de la política de planificación urbana; una organización mixta en la que participen los responsables del gobierno local junto a los responsables de los actores económicos y sociales; y la búsqueda del bienestar colectivo fundado en la satisfacción de los diversos intereses.

Figura 1
COMPETITIVIDAD URBANA COMO HERRAMIENTA DE
GESTIÓN EN EL DESARROLLO LOCAL



FUENTE: Elaboración propia

La **figura1** destaca la inserción de la competitividad urbana como un concepto importante, que aunado de la planificación estratégica territorial se convierte en hilo conductor de los planes de desarrollo municipal. Estas herramientas de gestión buscan el aprovechamiento de las capacidades endógenas para alcanzar el desarrollo local.

En el plano territorial es cada vez más importante diseñar instrumentos y políticas públicas de gestión dirigidas a estimular el aprovechamiento de los recursos locales endógenos para impulsar nuevos estilos de desarrollo basados en las potencialidades de las economías locales (Silva, 2005). Los procesos de desarrollo territorial tienen como objetivo principal la transformación de los sistemas productivos locales, el incremento de la producción, la generación de empleo y la mejora en la calidad de vida de la población. En la búsqueda de estos objetivos, es importante tener en cuenta las herramientas de gestión pública que han adoptado los gobiernos, entre ellas, el tema de la competitividad.

2. MEDICIÓN DEL DESEMPEÑO URBANO EN COLOMBIA

Muchos autores coinciden en que el análisis de la competitividad territorial requiere de metodologías distintas al análisis de la competitividad entre empresas (Sobrino: 2003). Lo anterior se relaciona con los distintos propósitos e instrumentos de las estrategias de cada una de las competitividades referidas; es decir, la competitividad urbana se interesa no sólo por el desempeño económico, sino también por el bienestar de los habitantes; pero además por las funciones de los gobiernos que impactan en los propósitos mismos de la competitividad urbana; y esto a diferencia de la competitividad empresarial.

Un segundo aspecto importante es que la medición de la competitividad requiere diferenciar entre la estimación de los niveles de competitividad -en este caso urbana-, y la identificación de sus determinantes; en el primer caso se hace referencia a un conjunto de indicadores tanto cuantitativos como cualitativos que representan medidas del éxito competitivo de una ciudad, y en el segundo caso, se hace referencia a las variables explicativas de tal desempeño, es decir al impacto de las ventajas competitivas y las capacidades endógenas en el desarrollo.

Esta sección del primer capítulo pretende presentar algunos métodos y técnicas usadas en la medición de la competitividad urbana, para posteriormente plantear la estructura metodológica usada en la investigación.

2.1 Algunas mediciones de la competitividad

No son muchos los estudios acerca de la competitividad urbana que tengan en cuenta aspectos más allá del desempeño económico de las ciudades; la causa de ello está más relacionada con la disponibilidad de información para los estudios, que con el desconocimiento de la noción integral de competitividad urbana o territorial.

Kresl (1999) en un estudio para cuarenta ciudades estadounidenses sobre los determinantes de la competitividad urbana, propuso una clasificación de dichos determinantes en dos grupos de variables; un grupo de variables relacionadas con el crecimiento económico y otro al que denominó variables estratégicas, que se relacionaban con aspectos político-institucionales de corte cualitativo. Sin embargo, en la estimación del

modelo, Krels omitió el componente estratégico debido a que no fue posible acceder a la información necesaria; así, su análisis se vio limitado al estudio de los determinantes económicos que explicaban el rango de una ciudad el universo.

Cuadro 1
**VARIABLES PARA UNA MEDICIÓN DE LOS DETERMINANTES DE LA
 COMPETITIVIDAD URBANA**

DETERMINANTES ECONÓMICOS	DETERMINANTES ESTRATÉGICOS
<ul style="list-style-type: none"> • Valor agregado de servicios al productor. • Ventas minoristas • Ingreso per cápita • Ocupación de población con licenciatura • Centros de investigación y desarrollo • Fuerza de trabajo ejecutiva y profesionista 	<ul style="list-style-type: none"> • Eficiencia de gobierno • Estrategia urbana • Cooperación entre sectores privados y públicos. • Flexibilidad institucional

FUENTE: Elaboración propia con base en Kresl (1999).

Organismos internacionales como CEPAL, el Instituto para la Administración y el desarrollo IMD y el Foro Económico Mundial WEF, tienen varios ejercicios empíricos sobre la medición de los niveles de competitividad, y para ello usan indicadores o un enfoque sobre ventajas competitivas; es decir, es claro que estos organismos se remiten al aspecto del componente económico.

CEPAL por ejemplo, utiliza un indicador denominado CAN, en función de las exportaciones. El indicador supone la competitividad como producto de dos elementos; uno relacionado con la importancia del tipo de bien que va al mercado de exportación (posicionamiento del producto) y un segundo componente que tiene que ver con la participación del bien exportado en el mercado exterior (eficiencia en la producción). Por su parte, IMD y WEF en sus mediciones toman grandes grupos de variables cuantitativas (IMD 314 y poco menos WEF) que se ponderan, estandarizan y ordenan jerárquicamente. Las variables suelen agruparse en componentes relacionados también con el desempeño económico e institucional –infraestructura, finanzas gubernamentales, eficiencia empresarial, entre otras-. En estos últimos casos mencionados, la inclusión de tantas variables ocasiona problemas a la medición en cuanto a la determinación, correlación y significancia misma de cada una de las variables incluidas.

Sobrino (2003), a partir de un método descriptivo en el que incluye indicadores de concentración y diversificación de sectores industriales, desarrolla un estudio de niveles de competitividad para la industria manufactura en 39 ciudades mexicanas. Algunos indicadores usados para la construcción del índice se establecieron en función de la participación de los sectores por área metropolitana en el valor bruto de la producción nacional retomando aspectos del modelo *cambio-participación*, como la denominada *matriz de competitividad*, que identifica los sectores de mayor crecimiento en la economía nacional y los compara con sus avance en la economía local.

2.2 Metodología para la medición de dos aspectos del desempeño urbano en Colombia en cinco ciudades entre 1996 y 2000

El trabajo aquí expuesto concierne a una medición de los niveles de competitividad urbana en las cinco principales áreas metropolitanas del país. Esta investigación pretende mostrar un panorama de la situación a nivel metropolitano usando diversos indicadores. Se realizó una selección de las áreas metropolitanas incluidas en el estudio según la división geográfica del país que realiza el DANE. Tal división cuenta con cinco regiones (Central, Oriental, Pacífico, Atlántica y Bogotá con su área metropolitana) para los departamentos más consolidados según la producción de información estadística. Cada una de las áreas escogidas, corresponde a la más representativa de una de las cinco zonas del país.

Cuadro 2
**ÁREAS METROPOLITANAS SEGÚN SU LOCALIZACIÓN REGIONAL Y
 MODULO DE RECOLECCIÓN ESTADISTICA**

Región	Atlántica	Central	Oriental	Pacífica	Bogotá
<i>Área metropolitana</i>	Barranquilla	Medellín	Bucaramanga	Cali	Bogotá

FUENTE: Elaboración propia con base en DANE.

Como se anoto en la introducción, a pesar del corto periodo observado en esta investigación (cinco años), 1996-2000 corresponde al periodo de una de las más profundas crisis que ha enfrentado el país; por lo que la medición del desempeño competitivo para las principales áreas metropolitanas durante dicho periodo constituye un reto fascinante.

Para realizar una estimación de este tipo en las áreas metropolitanas de Bogotá, Cali, Medellín, Barranquilla y Bucaramanga, es necesario considerar en el análisis dos componentes esenciales: el económico-productivo y el socio-laboral. El análisis propuesto se basa en una revisión de las variables del crecimiento económico, la productividad y el índice de especialización económica en cuanto al primer componente, y en las estadísticas laborales y de desigualdad del ingreso para el componente socio-laboral.

Cuadro 3
MÉTODOS E INDICADORES POR CONCEPTO Y COMPONENTE

COMPONENTE	CONCEPTO	VARIABLES E INDICADORES
Económico-Productivo	Crecimiento	Modelo Cambio-Participación Matriz de Competitividad Tasa de Crecimiento
	Productividad	Índice de Productividad Media Laboral Urbana
	Especialización	Índice de Especialización Relativa Índice de Diversificación
Socio-Laboral	Laboral	Tasa global de participación Tasa de Ocupación Tasa de Desempleo
	Desigualdad	Índices de Gini Curvas de Lorenz

FUENTE: Elaboración propia.

Se consideraron como medios fundamentales para la investigación, el modelo cambio-participación, la matriz de competitividad, las tasas de crecimiento económico, el índice de productividad media laboral urbana, el índice de especialización relativa y el índice de diversificación, que pretenden dar luces sobre el desempeño económico de las principales áreas metropolitanas, y las tasas globales de participación, las tasas de ocupación, las tasas de desempleo, los índices de Gini y las curvas de Lorenz para estudiar el aspecto social y la desigualdad.

De otra parte, es necesario señalar que fue fundamental para este trabajo relacionar metodologías que permitieron aproximar la información disponible del nivel regional y departamental, a la escala metropolitana. Una de las primeras limitaciones que encontró esta investigación fue que si bien el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE tiene disponible series estadísticas del producto interno bruto (PIB) para los 32 departamentos en que se encuentra dividido el país, no ocurre igual para sus áreas metropolitanas. De aquí que un primer objetivo en la investigación tuvo que ver con una aproximación a los datos del PIB metropolitano para cuatro de las cinco principales áreas

metropolitanas del país, mediante la estimación de indicadores de productividad regional y su posterior aplicación a los niveles de ocupación en tales áreas.

Los datos empleados para este ejercicio corresponden a fuentes diversas entre las que se encuentran desde las cuentas regionales y nacionales de 1996 y 2000, hasta los microdatos producidos por el DANE en la encuesta nacional de hogares (ENH). Para este proceso se utilizaron las etapas 92 y la 108, correspondientes a los años 1996 y 2000 respectivamente, realizadas en el mes de septiembre.

2.2.1 Cálculo del Producto Interno Bruto Metropolitano de Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga en 1996 y 2000

El análisis económico del ámbito metropolitano requirió de la construcción del PIB para cuatro de las ciudades revisadas en el estudio. La aproximación al PIB metropolitano de estas ciudades se desarrolló mediante la estimación de la productividad media del trabajo a nivel regional, la corrección de dicha estimación por tamaño de ciudad para generar estimadores de productividad urbana, y aplicarlos a los niveles de ocupación de Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga, y así obtener los datos del producto interno por ramas de actividad.

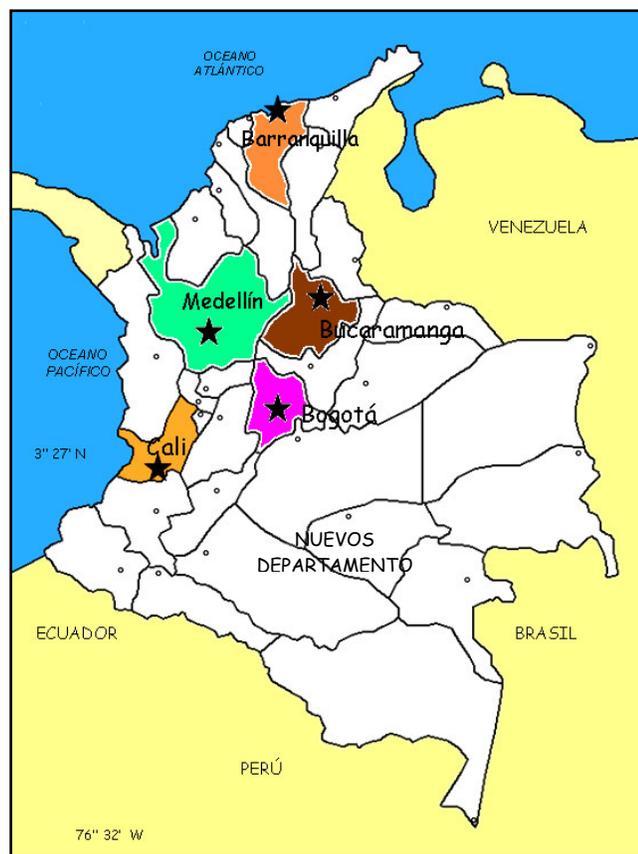
En este ejercicio de cálculo del PIB para las principales áreas metropolitanas de Colombia, hay que dejar sentado el supuesto de que las diferencias productivas entre ciudades son determinadas en gran medida, por las diferencias productivas entre las regiones del país, y en menor medida, por un componente relacionado con el tamaño de las ciudades o su grado de urbanización.

El primer paso para estimar el PIB metropolitano consiste en el cálculo de las productividades regionales; cabe mencionar en este punto que las productividades departamentales brindarían una mejor aproximación a las productividades urbanas; sin embargo, no es posible en este ejercicio calcular la productividad departamental por rama de actividad, puesto que las encuestas de hogares (ENH) no permiten estimar la población ocupada por ramas de actividad a nivel departamental.

En Colombia para efectos estadísticos, el territorio nacional es dividido por el DANE en dos grupos: los departamentos de mayor consolidación que concentran la mayor producción de información estadística, agrupados en cuatro regiones (Atlántica, Central,

Oriental y Pacífico) y un segundo grupo al que denomina Nuevos Departamentos que son lugares de baja densidad poblacional y poca producción de información. A estos dos grupos se anexa un modulo especial correspondiente a la información de la capital del país. Cada una de las áreas metropolitanas de este estudio se localiza respectivamente en una de las cuatro regiones de la división del DANE para los departamento de mayor producción de información estadística, a excepción del área metropolitana de Bogotá que se distingue por contar con su propio modulo de información y las series del PIB ya construidas.

Mapa 1
**LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS
ÁREAS METROPOLITANAS**

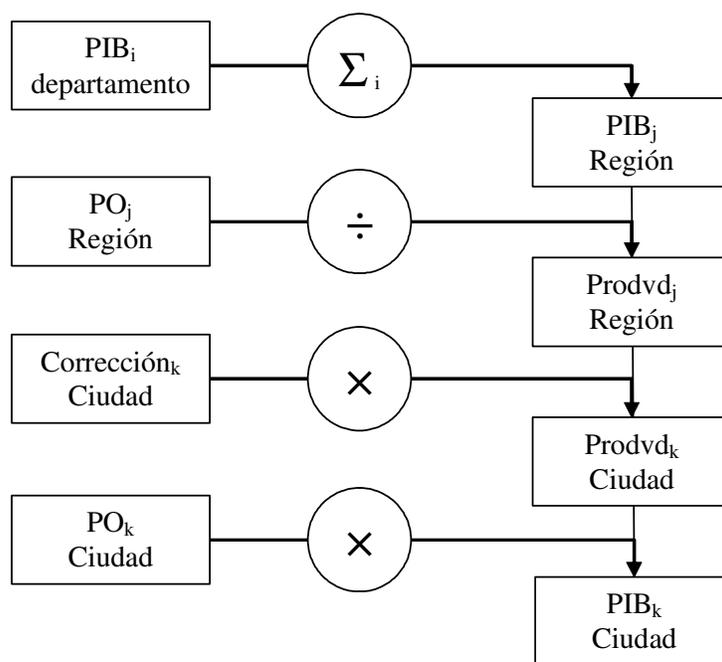


FUENTE: Elaboración propia.

Para la estimación de la productividad media regional del trabajo se debe contar con los valores del PIB regional y la población ocupada. Los valores del PIB regional se calcularon agregando los datos del PIB de las cuentas departamentales por rama de actividad; mientras la información de la población ocupada a nivel regional se encontró disponible en el DANE.

La productividad media regional del trabajo se debe aproximar a los valores de la productividad metropolitana aplicando una constante especificada en función del tamaño de la ciudad. Para efectos de dicha corrección, se usó una clasificación de dos tamaños de ciudad con constantes 1.47 para las más chicas (B/quilla y B/manga) y 1.62 para Cali y Medellín. Dichos valores corresponden a una imputación que aproxima el valor del PIB metropolitano a sus respectivas participaciones en el total nacional. Estos valores se mantuvieron constantes para 1996 y 2000 debido a que las proporciones entre las ciudades en términos generales no presentan mayores cambios en el periodo revisado.

Figura 2
**DIAGRAMA RESUMEN DE LA METODOLOGIA DEL
 CÁLCULO DEL PIB METROPOLITANO**



FUENTE: Elaboración propia.

El Cuadro 4 ejemplifica la estimación de la productividad de la región Central; bajo este método se calcularon las productividades de las cuatro regiones por ramas de actividad en los años de 1996 y 2000 como se presenta en el ANEXO ESTADÍSTICO.

Cuadro 4
**PIB, POBACIÓN OCUPADA Y ESTIMACIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD DE
 LA REGIÓN CENTRAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996**
 (PIB en millones de pesos a precios constantes de 1994)

DEPARTAMENTOS 1996	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Antioquía</i>	1,407,719	208,371	571,720	2,091,825	598,199	817,841	637,696	688,966	3,665,683	10,793,706
<i>Caldas</i>	339,754	11,621	55,363	186,393	70,929	164,315	117,413	80,272	483,735	1,530,071
<i>Caquetá</i>	276,746	968	5,892	10,242	16,168	26,310	15,849	12,486	119,385	486,412
<i>Huila</i>	296,158	143,720	96,782	53,652	128,468	93,200	50,616	44,252	359,144	1,290,893
<i>Quindío</i>	192,856	2,611	19,347	42,260	43,504	64,671	75,894	37,889	243,126	729,523
<i>Risaralda</i>	119,025	7,213	34,058	227,409	112,641	131,919	118,065	82,476	443,628	1,292,438
<i>Tolima</i>	591,506	34,477	44,828	160,891	127,989	187,930	164,592	76,925	593,901	2,013,788
PIB Regional	3,223,764	408,981	827,990	2,772,672	1,097,898	1,486,186	1,180,125	1,023,266	5,908,602	18,136,831
Población Ocupada	1,073,485	30,348	27,562	490,500	177,361	798,420	194,259	146,651	871,502	3,814,227
Productividad Regional	3.00	13.48	30.04	5.65	6.19	1.86	6.08	6.98	6.78	4.76

FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Cuentas regionales, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.

Cuadro 5
**PRODUCTIVIDAD URBANA Y ESTIMACIÓN DEL PIB DEL ÁREA METROPOLITANA
 DE MEDELLIN POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996**
 (PIB en millones de pesos a precios constantes de 1994)

VARIABLES 1996	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Población Ocupada</i>	9,090	567	176,366	8,053	41,443	169,657	51,001	54,438	183,699	694,716
<i>Productividad Regional</i>	3.00	13.48	5.65	30.04	6.19	1.86	6.08	6.98	6.78	4.76
<i>Productividad Urbana</i>	4.89	13.48	9.21	48.96	10.09	3.03	9.90	11.37	11.05	8.22
PIB Metropolitano	44,487	7,641	1,624,698	394,249	418,074	514,650	504,922	619,019	2,029,652	5,713,789

FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Cuentas regionales, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.

El Cuadro 5 muestra el cálculo de la productividad urbana del área metropolitana de Medellín aplicando una constante a la productividad regional; dicha constante (1.62) es especificada en relación al tamaño de la ciudad¹⁰. En este cuadro también se estiman los valores del PIB por ramas de actividad para el área metropolitana de Medellín en 1996, multiplicando la productividad urbana por los niveles de ocupación. Este mismo procedimiento se aplicó para las todas las regiones y sus respectivas áreas metropolitanas como se expone en Cuadros del ANEXO ESTADÍSTICO; producto de dichas estimaciones se generaron los cuadros resumen del PIB metropolitano por ramas de actividad para 1996 y 2000 usados en el Capítulo III de esta investigación.

¹⁰ Se usó una clasificación de dos tamaños de ciudad con constantes 1.47 para las de menor tamaño (Barranquilla y Bucaramanga) y 1.62 para Cali y Medellín. Dichos valores corresponden a una imputación que aproxima el valor del PIB metropolitano a sus respectivas participaciones en el total nacional. Estos valores se mantuvieron constantes para 1996 y 2000 debido a que las proporciones entre las ciudades en términos generales se mantuvieron y por la simplificación misma del ejercicio.

II. CONTEXTO DEMOGRÁFICO Y ECONÓMICO EN LOS NOVENTA

Las dos manifestaciones más importantes de la dinámica y el desarrollo de los territorios refieren al comportamiento de sus aspectos sociodemográficos y socioeconómicos. El presente apartado realiza una descripción de los aspectos de mayor importancia en los cambios de las dinámicas sociodemográficas y socioeconómicas del país y sus principales áreas metropolitanas. Este capítulo genera el marco contextual de la década de los noventa, periodo en el cual esta contenida una de las mayores crisis que ha enfrentado el país, y el inicio de su lenta recuperación socioeconómica.

En cuanto al aspecto sociodemográfico, se abordan algunos indicadores como las tasas de crecimiento total de la población (TCT), las tasas de crecimiento en las zonas urbano y rural, las tasas de crecimiento social (TCS), los cambios en la estructura poblacional, la participación de las áreas metropolitanas en el total nacional, entre otros. Posteriormente este capítulo se ocupa de la dinámica y estructura socioeconómica en la década del noventa y su periodo de crisis, el desempeño económico del país (a partir del crecimiento del producto interno bruto), y el comportamiento de algunos indicadores del mercado laboral (población económicamente activa (PEA), tasas de participación (TGP), ocupación (TO) y desempleo (TD)) y su evolución.

1. LA POBLACIÓN COLOMBIANA EN 1993 Y 2005

Durante las décadas del ochenta y noventa, Latinoamérica enfrentó fuertes procesos de transición demográfica¹¹ que se caracterizan por reducciones en las tasas de fecundidad, bajas tasas de mortalidad y tasas de crecimiento de la población moderadas. Colombia ha sido uno de los países que con mayor rapidez ha venido superando las diversas etapas de la transición demográfica; el país ha pasado de altas tasas de natalidad y mortalidad, a tasas con tendencias decrecientes y relativamente bajas en las dos últimas décadas del siglo XX y los primeros años del XXI. Las tasas de crecimiento total de la

¹¹ Según CEPAL, la región Latinoamericana se encontraba en un periodo de “transición plena” a finales de la década de los 90’s.

población (TCT) del país, conforme al comportamiento de las estadísticas vitales, han mostrado una tendencia decreciente especialmente en el último periodo intercensal¹² que presenta una tasa relativamente baja.

Cuadro 6
POBLACIÓN, TASA CRECIMIENTO Y ESTADÍSTICAS VITALES

Año	Población	Crecimiento TCT	Natalidad TBN	Morbilidad TBM	Esperanza de Vida
1993	36,935,094				69.0
2005	42,090,502	1.08	1.93	0.57	72.6

EN COLOMBIA 1993-2005

FUENTE: DANE, Estadísticas Vitales y Censos de población y vivienda, 1993 y 2005.

*Población compensada por omisiones de cobertura geográfica (1,22%) y contingencia de transferencia (0,26%).

** TCT, TBN y TBM en porcentajes. EV en años.

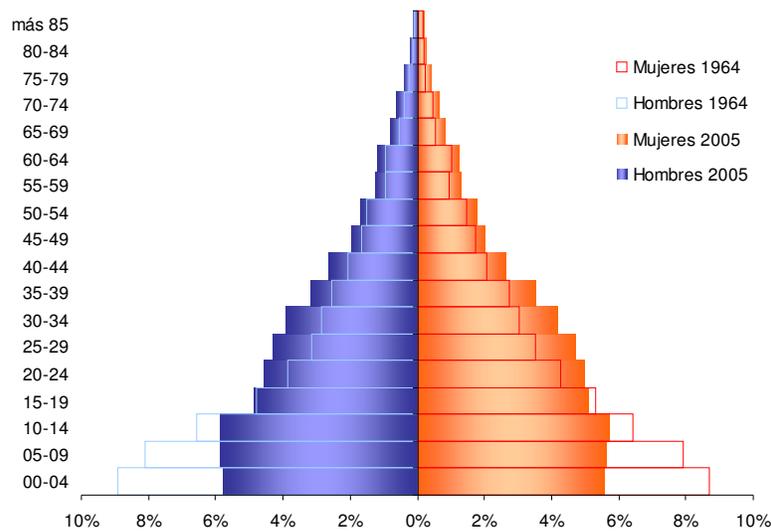
El Cuadro 6 muestra los registros oficiales de los censos de población aplicados por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE, entre 1993 y 2005. Estos datos permiten el cálculo de la tasa de crecimiento promedio anual del país y de los componentes del crecimiento demográfico, teniendo en cuenta las estadísticas vitales en el respectivo periodo intercensal.

Esta revisión evidencia un descenso de casi 2 puntos porcentuales en la tasa de crecimiento total de la población del país (TCT). Dicha tasa presenta una caída desde un valor elevado de 2.88% promedio anual (1951-1964), a una tasa muy moderada en los últimos años de 1.08% (1993-2005) para el periodo aquí estudiado. Lo anterior, acompañado del descenso de la tasa bruta de natalidad (TBN) de 4.58 a 1.93%, del descenso de la tasa bruta de mortalidad (TBM) de 1.41 a 0.57% y del incremento de la esperanza de vida al nacer (EV) en casi 15 años, denotan el avance del país a través de las etapas de la transición demográfica y permite sugerir que en la actualidad se ha entrado a la etapa denominada de transición plena o expansión tardía, que se caracteriza por la existencia de una tasa de crecimiento poblacional moderada (1.08% en este caso específico) en función de la marcada tendencia a la baja de la TBN (que descendió más de 50% en el periodo revisado), una TBM aproximándose a un estado estacionario y

¹² Muchos de los grandes inconvenientes de las investigaciones con base en los censos del país, se asocian a la irregularidad de los periodos intercensales, y la no homogenización de los formularios que los hacen no comparables con periodos anteriores. Las fechas censales usadas en este trabajo son: 9 de abril de 1951; 15 de julio de 1964; 15 de octubre de 1985; 24 de octubre de 1993 y 11 de noviembre de 2005.

como se observa a continuación en la pirámide poblacional (Gráfico 1), un envejecimiento de la edad mediana de la población.

Gráfico 1
ESTRUCTURA POBLACIONAL 1964-2005



FUENTE: DANE, Censos de población. Estructura poblacional por grupos de edad y sexo.
ELABORACIÓN EN HARVARD GRAFIC

Entre las hipótesis más aceptadas acerca de este comportamiento demográfico, se plantea que a medida que han mejorado las condiciones de vida y las posibilidades sanitarias de la población como consecuencia de la apropiación de tecnologías médicas, el país ha logrado un avance significativo en su situación de salubridad. Ello, aunado a un notable incremento de la participación de la mujer en la educación y el trabajo, ha introducido importantes cambios en los comportamientos reproductivos, lo que ha contribuido a que el país, como la gran mayoría de países latinoamericanos, venga superando rápidamente las etapas de la transición demográfica. A pesar de la rápida evolución demográfica de la sociedad colombiana, todavía persisten grupos sociales con altas desventajas demográficas en condición de “vulnerabilidad sociodemográfica (Rodríguez Vignoli: 2003)”; esta situación no sólo se evidencia en las ciudades de menor tamaño sino en las ciudades intermedias y en la periferia de las grandes urbes.

Por otro lado, las estadísticas vitales nos permiten construir la tasa natural de crecimiento (TCN) y dar una mirada a la dinámica de crecimiento demográfico del país por componentes. El Cuadro 7, muestra el descenso de la TCN de un valor elevado de

3.17% promedio anual para el periodo 1951-1964, a un valor moderado de 1.36% en el periodo 1993-2005; esta tendencia decreciente de la TCN es consistente con la hipótesis planteada acerca de una etapa de transición o expansión plena (Nota No.12).

Cuadro 7
**CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO POR COMPONENTES Y SALDO
NETO MIGRATORIO EN COLOMBIA 1951-2005**

Periodo intercensal	TCT	TCN	TCS	CT	CN	CS
1951-1964	2.88	3.17	-0.28	5,580,591	6,127,059	-546,486
1993-2005	1.08	1.36	-0.27	5,155,408	6,477,595	-1,322,187

FUENTE: Cálculos propios con base en DANE, Estadísticas Vitales y Censos de población y vivienda, 1951, 1964, 1993 y 2005.
* TCT, TCN y TCS en porcentajes, CT, CN y CS en valores absolutos.

El Cuadro 7 también muestra una tendencia fluctuante de la tasa de crecimiento social (TCS) dentro de un margen que bien puede denominarse de equilibrio (los valores no exceden el -0.3%). El saldo migratorio neto o crecimiento social (CS) muestra que en los dos periodos intercensales aquí revisados el país expulsó población y que sólo en el periodo 1985 y 1993¹³ la tasa de crecimiento social fue positiva y con un valor muy cercano a cero; y si bien parece que existía una tendencia a disminuir la tasa de expulsión de población en el país entre 1951 y 1993, en el último periodo la tasa de expulsión se ve de nuevo incrementada.

Cuadro 8
POBLACION Y TASAS DE CRECIMIENTO URBANA Y RURAL EN COLOMBIA 1993-2005
(Población y TCT en porcentajes)

Zona	Población 1993	Población 2005	TCT 1993-2005
Urbana	71.02	75.00	2.44
Rural	28.98	25.00	0.76

FUENTE: DANE, Censos de población. Población urbano-rural.

Junto a las mencionadas transformaciones demográficas en las que parece evidenciarse las etapas de la teoría de la transición demográfica, aparece un factor más a revisar. El desarrollo urbano del país, incipiente hasta 1930 -época en la que el territorio todavía era predominantemente rural- (Murad, 2003), también ha sufrido importantes cambios. Alrededor de los años sesenta, se inició un proceso masivo de urbanización, observado en el diferencial urbano-rural de la población y sus respectivas diferencias en las tasas de crecimiento (Cuadro 8). Entre 1993 y 2005 mientras la población urbana del país creció a una tasa promedio anual de 2.44%, la población rural tuvo una tasa de

¹³ Aunque no se presenta en el cuadro, durante este periodo intercensal Colombia presentó una tasa de 0.06

crecimiento cercana a cero (0.76%). Gran parte de este fuerte diferencial, es explicado por una dinámica migratoria rural-urbana guiada por el cambio de la estructura productiva del país; pero sin duda, también acentuada por el conflicto interno y sus manifestaciones de violencia en el campo.

En este acelerado proceso de urbanización, a diferencia de la mayoría de países latinoamericanos, las regiones colombianas no crecieron alrededor de una ciudad central sino de cinco. En principio, las ciudades capitales de los departamentos de Cundinamarca, Antioquia, Valle y Atlántico se convirtieron en los centros naturales de desarrollo de las principales actividades económicas, sociales y político administrativas del país; posteriormente, a dichas ciudades se sumó la capital del departamento de Santander. Por esto, las áreas metropolitanas de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga respectivamente, juegan un papel fundamental en cualquier análisis de desarrollo del país, incluso si sólo se refiere a las variables demográficas.

Las áreas metropolitanas¹⁴ de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga, que en 1993 participaban con 36.6% de la población total del país, en 2005 concentraban casi 40% (39.8%) con un incremento de más de 3 puntos porcentuales en dicho periodo intercensal.

De otro lado, las tasas de crecimiento total de la población en dichas áreas metropolitanas están por encima de la media nacional, lo cual constituye un claro indicio del carácter receptor de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga en cuanto a población migrante. El Cuadro 9 presenta las participaciones porcentuales del total y cada una de las cinco áreas metropolitanas estudiadas; así como las tasas de crecimiento del último periodo intercensal y las tasas de crecimiento social de dichas áreas metropolitanas entre 1985 y 2005.

¹⁴ Los municipios que conforman las áreas metropolitanas aquí estudiadas son definidas por el DANE:
ÁREA METROPOLITANA DE BOGOTÁ: Bogotá DC, Soacha, Facatativá, Zipaquirá, Chía, Mosquera, Madrid, Funza, Cajicá, Sibate, Tocancipá, La Calera, Sopó, Tabio, Tenjo, Cota, Gachancipá y Bojacá.
ÁREA METROPOLITANA DE MEDELLÍN: Medellín, Barbosa, Bello, Caldas, Copacabana, Envigado, Girardota, Itagüí, La Estrella y Sabaneta.
ÁREA METROPOLITANA DE CALI: Cali, Jamundí, Palmira y Yumbo.
ÁREA METROPOLITANA DE BARRANQUILLA: Barranquilla, Malambo, Pto. Colombia y Soledad.
ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA: Bucaramanga, Floridablanca, Girón y Piedecuesta.

Cuadro 9

PARTICIPACIÓN DE LA POBLACIÓN DE LAS ÁREAS METROPOLITANAS EN EL TOTAL NACIONAL Y TASAS DE CRECIMIENTO TOTAL Y SOCIAL 1951-2005
(Población, TCT y TCS en porcentajes)

ÁREA METROPOLITANA	Población 1993	Población 2005	TCT 1993-2005	TCT 1985-2005	TCS
<i>Bogotá</i>	16.92	19.13	2.85	2.9	1.08
<i>Medellín</i>	7.29	8.03	2.63	2.83	1.01
<i>Cali</i>	6.07	6.13	1.92	2.66	0.84
<i>Barranquilla</i>	4.01	4.11	2.03	2.07	0.25
<i>Bucaramanga</i>	2.29	2.45	2.38	3.24	1.42
Total 5 AM	36.6	39.85	2.44	-	-

FUENTE: Cálculos propios con base en DANE, Censos de población.

Ante la ausencia de información específica para las cinco áreas metropolitanas, la estimación de las tasas de crecimiento social usó como referencia la tasa media nacional de crecimiento natural 1.82% para el periodo 1985-2005. De dicha estimación los saldos netos migratorios para las cinco ciudades resultaron positivos. Para el periodo 1985-2005 la tasa de crecimiento social (TCS) de las áreas metropolitanas de Bogotá y Bucaramanga fueron las más altas del país; sin embargo, el saldo migratorio neto de mayor magnitud es el de Bogotá, consolidándose como el área metropolitana que en términos absolutos, atrae más migrantes en el país.

2. ESTRUCTURA Y DINÁMICA SOCIOECONÓMICA

Es importante plantear que el análisis de la situación económica de Colombia en la década de los noventa no podría aislarse de ciertos cambios estructurales que fueron determinantes en el desempeño de las variables aquí analizadas. Desde fines de la década de los ochenta, se inició en el país una serie de reformas de carácter estructural, orientadas a “modernizar la economía”, a insertarla en los mercados mundiales, a modificar el papel del Estado mediante un nuevo desarrollo territorial, y a incorporar la dimensión ambiental del desarrollo (incorporal el concepto de desarrollo sostenible).

Después de haber pasado por la crisis de deuda de 1982 y la introducción de ciertas reformas liberales en la década de los ochenta, la agenda económica latinoamericana en los noventa fue dominada de acuerdo al Consenso de Washington. Este Consenso es un programa de reforma global, que se relaciona con el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial y ciertos centros de pensamiento

ligados al partido Republicano, que se inspiraron en los programas conservadores de R. Reagan, y M. Thatcher, a finales de los años setenta y principios de los ochenta. El Consenso de Washington descansa en dos pilares básicos: mercados libres y moneda sana. La apertura comercial se basa en la estrategia de liberar los mercados externos de bienes, servicios y capital mientras la moneda sana se basa en la estabilidad de precios.

Cuadro 10
**ESTRUCTURA DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
 EN COLOMBIA 1990, 1996 Y 2000**
 (Millones de pesos a precios constantes de 1994)

CONCEPTO	1990		1996		2000	
	PIB	Part (%)	PIB	Part (%)	PIB	Part (%)
Sector Primario	11,397,673	20.04	13,129,125	18.11	14,377,999	19.33
a. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	8,835,860	15.54	10,027,253	13.83	10,450,013	14.05
b. Pesca	331,310	0.58	234,469	0.32	275,053	0.37
c. Explotación de minas y canteras	2,230,503	3.92	2,867,403	3.95	3,652,933	4.91
Sector Secundario	13,595,383	23.90	14,990,218	20.67	13,752,169	18.49
d. Industrias manufactureras	10,261,823	18.04	10,528,114	14.52	10,784,827	14.50
e. Construcción	3,333,560	5.86	4,462,104	6.15	2,967,342	3.99
Sector Terciario	30,356,032	53.37	43,320,420	59.75	44,452,645	59.78
f. Comercio, reparación de vehículos y enseres domésticos	5,793,017	10.19	6,924,228	9.55	6,253,514	8.41
g. Hoteles y restaurantes	1,473,594	2.59	1,665,248	2.30	1,545,878	2.08
h. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	4,214,043	7.41	5,441,143	7.50	5,876,764	7.90
i. Intermediación financiera	2,439,885	4.29	4,880,716	6.73	3,754,684	5.05
j. Actividades inmobiliarias y de alquiler	6,728,654	11.83	8,327,959	11.49	9,122,815	12.27
k. Administración pública y defensa	2,491,442	4.38	6,149,376	8.48	7,213,214	9.70
l. Educación	2,139,458	3.76	3,423,151	4.72	3,653,236	4.91
m. Servicios sociales y de salud	1,707,435	3.00	2,687,231	3.71	3,194,976	4.30
n. Otras servicios sociales y personales	1,060,477	1.86	1,115,668	1.54	1,155,588	1.55
o. Hogares privados con servicio doméstico	338,202	0.59	368,960	0.51	361,006	0.49
p. Suministro de electricidad, gas y agua	1,969,825	3.46	2,336,740	3.22	2,320,970	3.12
Menos: servicios de intermediación financiera medidos indirectamente	1,922,175	3.38	4,483,114	6.18	2,916,101	3.92
Subtotal valor agregado	53,426,913	93.94	66,956,649	92.35	69,666,712	93.68
Impuestos al producto, a las importaciones y al valor agregado	6,894,034	12.12	11,100,350	15.31	9,394,238	12.63
Producto interno bruto	56,873,930	100.00	72,506,824	100.00	74,363,831	100.00

FUENTE: DANE - División de Síntesis y Cuentas Nacionales

En dicho contexto, a principios de los noventa Colombia adoptó el modelo de “apertura económica”; un modelo de desarrollo que buscaba la modernización e internacionalización de la economía del país. Si bien, Colombia en las primeras décadas del siglo XX era un país de producción predominantemente agrícola -como el resto de países en Latinoamérica-, el proceso de industrialización vivido en el decenio de los años ochenta y la introducción del “modelo de apertura” en los noventa, delinearon el

camino hacia una estructura económica en la que hoy por hoy, el mayor peso productivo lo posee el sector de comercio y servicios.

El Cuadro 10 muestra que a principios de la década de los noventa la estructura económica del país se caracterizaba por un sector terciario dominante y productor de más del 50% del PIB nacional, seguido de lejos por el sector manufacturero y de construcción que sumaba el 24% del PIB, mientras el sector primario producía 20%. Al finalizar la década es importante destacar que el comercio y los servicios habían aumentado su participación y representaban el 60% del producto, mientras el sector primario con 19.3% en el año 2000, representaba casi un punto porcentual menos que al principio de la década. Uno de los cambios más importantes en esta década es la caída de la participación del sector secundario en más de cinco puntos porcentuales pasando de 23.9% en 1990 a 18.5% en 2000, registrando una participación incluso por debajo de la producción del sector primario.

Dados los lineamientos internacionales, ¿cómo Colombia relacionó la apertura comercial y los mercados libres, con la estabilidad de precios y la moneda sana?; pues se separó al gobierno de la formulación y la implementación de la política monetaria para entregársela a un Banco Central independiente que sin importar el régimen monetario que adoptara, buscara la estabilidad de precios. Si bien, la reforma del Banco Central no estaba incluida en la fase inicial del Consenso de Washington, ya para la segunda parte de la década debería estar incluida, pues hizo parte de las reformas económicas liberales en América Latina, que colocan al mercado como la institución orientadora de la economía.

En este contexto, se produjo la reforma del Banco de la República directamente por mandato de la Constitución Política de 1991 y la Ley 31 de diciembre de 1992, que reglamentó al Banco de la República, en su naturaleza, objetivos, funciones e instrumentos, y le entregó la conducción de la política monetaria, cambiaria (uno de los pocos casos en el mundo) y crediticia, con el fin último de “conservar el poder adquisitivo de la moneda”.

La inflación en Colombia ha tenido un componente inercial muy importante desde la década del 70 hasta mediados del 90, manteniendo un promedio en la tasa de inflación de un 22%, caracterizada como la inflación moderada de más larga duración del mundo. Sin embargo, la economía logró crecer de manera sostenida entre 1970 y 1990 con una tasa de crecimiento del PIB de 4.65% anual.

La experiencia colombiana con la nueva institucionalidad de banco central independiente y la política desinflacionaria, altas tasas de interés y un peso fuerte, emprendida por la Junta directiva del Banco de la República, produjo resultados mixtos. Mientras que el proceso desinflacionario, más fuerte después de 1994, permitió bajar la inflación a un dígito hacia 1999, la economía se sumió en la más profunda recesión de toda su historia moderna desde 1900, con pérdidas del producto y del empleo en toda la década de los noventa. Por otro lado, la tasa de desempleo se disparó al 20.5% en el año 2000, cifra nunca vista en la historia moderna de Colombia, que en las dos décadas anteriores había soportado una tasa promedio del 10% anual.

Colombia, con la quinta economía de la región latinoamericana y la cuarta en población, entra a los noventa con los mejores augurios y perspectivas: un déficit fiscal cercano a cero; manejables y bajos índices de endeudamiento; excelentes calificaciones de riesgo basadas en el buen desempeño económico de los ochenta y su buen perfil de país cumplidor de sus compromisos internacionales; una tasa de crecimiento de 4.6% anual y un manejo ortodoxo de su economía. Estos hechos perfilaban a una de las economías emergentes con mayor futuro en la región, dada la posibilidad de que las reformas liberales dieran sus frutos.

El Banco de la República reseñó a grandes rasgos el comportamiento de la economía colombiana durante el decenio de los noventa, caracterizándolo por un crecimiento moderado, una reducción gradual de la inflación, un sector externo dinámico, un nivel relativamente alto de reservas internacionales, un sistema financiero relativamente más sólido que el promedio latinoamericano, avances en la infraestructura física, particularmente en telecomunicaciones, algunos avances en educación, en cobertura de salud y seguridad (Banrep, 2000).

Sin embargo, no se pueden desconocer los grandes problemas económicos y sociales que en ese mismo período enfrentó el país. A partir de 1997 la economía colombiana empieza a perder altura hasta llegar a una contracción de 4.20% del PIB entre 1998 y 1999. Desde entonces, a pesar de los planes de ajuste, en el marco del acuerdo extendido en 1999 con el FMI, el resurgimiento económico ha sido muy lento (un crecimiento del producto de 2.9% en 2000, 1.5% en 2001 y 1.6% en 2002), mientras las cifras de desempleo abierto han subido por encima del 20%. De otro lado la década ha sufrido del deterioro de las finanzas públicas, el comportamiento volátil de variables como la tasa de interés y el tipo de cambio, que ha generando incertidumbre en el sector

empresarial, y a lo anterior se suma la difícil coyuntura que ha vivido el país en sus relaciones internacionales y en la lucha contra el narcotráfico y la insurgencia.

Cuadro 11
**TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO
 BRUTO EN COLOMBIA 1990-2000**
 (Tasas de crecimiento en porcentajes)

	<i>PIB TOTAL</i>	<i>Crecimiento</i>	<i>PIB Percápita</i>	<i>Crecimiento</i>
1990	56,873,930	-	1,626	-
1991	58,222,935	2.37	1,632	0.32
1992	60,757,528	4.35	1,669	2.29
1993	64,226,882	5.71	1,730	3.66
1994	67,532,862	5.15	1,784	3.14
1995	71,046,217	5.20	1,843	3.31
1996	72,506,824	2.06	1,845	0.10
1997	74,994,021	3.43	1,872	1.45
1998	75,421,325	0.57	1,847	-1.31
1999	72,250,601	-4.20	1,737	-5.96
2000	74,363,831	2.92	1,757	1.14

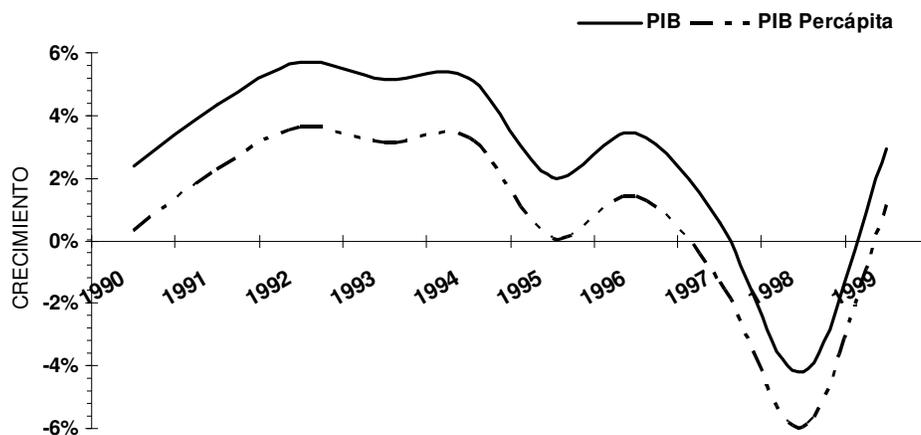
FUENTE: DANE, Cuentas nacionales. Precios constantes de 1994.

* PIB TOTAL en millones de pesos de 1994. PIB percápita en miles de pesos de 1994.

En cuanto al crecimiento del producto, esta década puede estudiarse en dos periodos; el primero comprendido entre 1990 y 1997 que bien podría denominarse periodo de expansión, puesto que la economía colombiana registro un crecimiento promedio anual de 4.03%, que se compara favorablemente con el 3.50% observado en América Latina. El segundo periodo, entre 1998 y 2000, podría ser denominado periodo de crisis; en este periodo el crecimiento promedio fue de -0.70% en términos absolutos y -2.04% en términos percápita.

El crecimiento económico de Colombia se deterioró seriamente a finales de los años noventa. Los hallazgos de petróleo al principio de esa década, una masiva entrada de capitales que junto a los anteriores revaluaron la tasa de cambio, y un gasto público desbordado, terminaron por crear una serie de desequilibrios macroeconómicos que se manifestaron al comienzo como burbujas especulativas en los mercados accionarios y de finca raíz (Kalmanovitz, 2003: 99-116). La crisis internacional desatada por la moratoria rusa de agosto de 1998 encontró al país vulnerable en sus cuentas fiscales y con un sector privado endeudado externa e internamente en grandes magnitudes, por lo cual la suspensión súbita del financiamiento externo, indujo la contracción del PIB, y que el crecimiento promedio del país para toda la década fuera sólo de 2.72%, cifra poco alentadora frente a 3.7% de la década anterior.

Gráfico 2
**TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO
 BRUTO EN COLOMBIA 1990-2000**



FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Cuentas nacionales. Precios constantes de 1994.

Cuadro 12
**TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO
 EN COLOMBIA POR SECTORES Y RAMAS DE ACTIVIDAD, 1990-2000**
 (Tasas de crecimiento en porcentajes)

CONCEPTO	1990-1997	1998-2000	1990-2000
Sector Primario	2.23	2.19	2.35
a. Agricultura, ganadería, caza y silvicultura	1.91	1.72	1.69
b. Pesca	-4.52	8.52	-1.84
c. Explotación de minas y canteras	4.19	3.10	5.06
Sector Secundario	1.54	-3.51	0.11
d. Industrias manufactureras	0.43	1.15	0.50
e. Construcción	4.58	-16.24	-1.16
Sector Terciario	5.94	-1.26	3.89
f. Comercio, reparación de vehículos y enseres domésticos	3.09	-5.62	0.77
g. Hoteles y restaurantes	0.98	-1.35	0.48
h. Transporte, almacenamiento y comunicaciones	4.56	-0.21	3.38
i. Intermediación financiera	11.04	-11.48	4.40
j. Actividades inmobiliarias y de alquiler	3.87	1.30	3.09
k. Administración pública y defensa	15.11	1.96	11.22
l. Educación	7.88	2.44	5.50
m. Servicios sociales y de salud	7.95	2.21	6.47
n. Otras servicios sociales y personales	1.06	-0.18	0.86
o. Hogares privados con servicio doméstico	1.10	-0.04	0.65
p. Suministro de electricidad, gas y agua	2.61	-1.68	1.65
Menos: servicios de intermediación financiera medidos indirectamente	13.29	-17.36	4.26
Subtotal valor agregado	3.78	-0.14	2.69
Impuestos al producto, a las importaciones y al valor agregado	7.49	-8.08	3.14
Producto interno bruto	4.03	-0.70	2.72

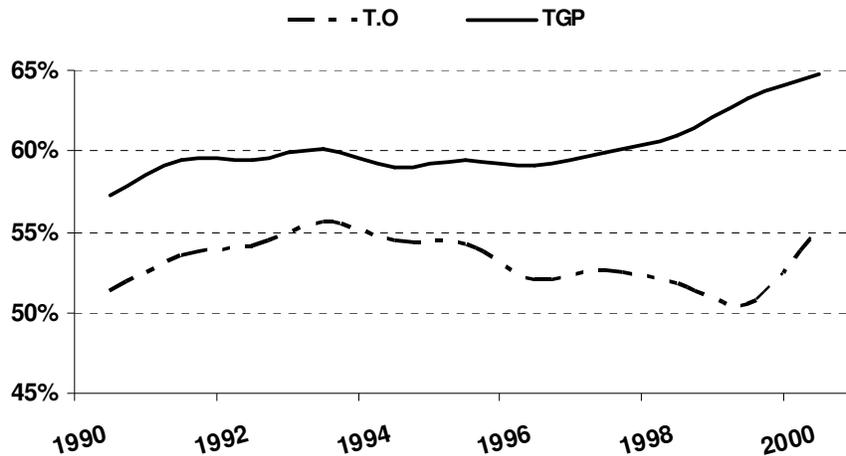
FUENTE: Cálculos propios con base en DANE, Cuentas nacionales.

Analizando en detalle los dos periodos en que se ha dividido la década de los noventa en este ejercicio, es preciso decir que el crecimiento colombiano en el periodo de expansión (1990-1997), se vio jalonado por sectores económicos como las telecomunicaciones, la intermediación financiera y el sector de los servicios en general; mientras que el sector primario y el secundario crecieron por debajo del promedio nacional, como se observa en el Cuadro 12.

En el periodo de crisis las actividades de mayor contracción son la construcción, la intermediación financiera y el comercio; sin embargo, el sector más afectado en términos generales es el secundario, quizás poniendo en evidencia un proceso de desindustrialización. La desaceleración en estos sectores obedece, entre otras cosas, a los ajustes que normalmente se presentan al exponer la producción nacional a una mayor competencia externa y al proceso de revaluación del peso que caracteriza gran parte del período analizado.

Por su parte las cifras del mercado laboral colombiano en la década de los años noventa, no se mostraron favorables. Mientras la participación de los colombianos en el mercado laboral (TGP) en el decenio continuo su tendencia creciente pasando de 57.2% en 1990 a 64.8% en 2000, la tasa de ocupación por su parte no ha mostrado mayores cambios, manteniendo un promedio alrededor del 53% en toda la década.

Gráfico 3
TASA GLOBAL DE PARTICIPACIÓN Y TASA DE OCUPACIÓN
ANUAL COLOMBIA 1990-2000

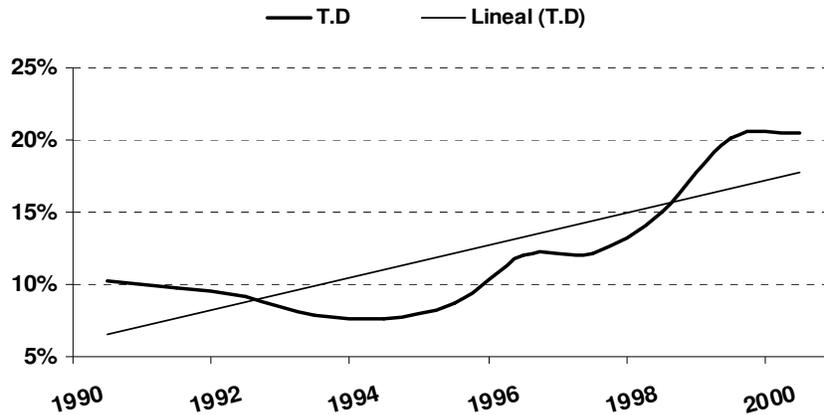


FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.
* ENH. Corte transversal septiembre de cada año.

Los comportamientos de la TGP y la ocupación desembocan en una tendencia divergente entre dichas tasas (Gráfico 3), reflejo de la mala situación del ámbito laboral en el país y consecuente con el incremento notable de las tasas de desempleo, que pasaron de un promedio del 10% al inicio de la década hasta un 20.5% en el año 2000 (Gráfico 4).

El Gráfico 4 muestra la tendencia creciente de la tasa de desempleo en Colombia entre 1990 y 2000. Se observa un comportamiento consecuente de dicha variable con los dos periodos identificados en el análisis del producto; hasta 1997 tasa moderadas inferiores al 13%, pero de 1998 en adelante, tasas elevadas incluso por encima de 20%.

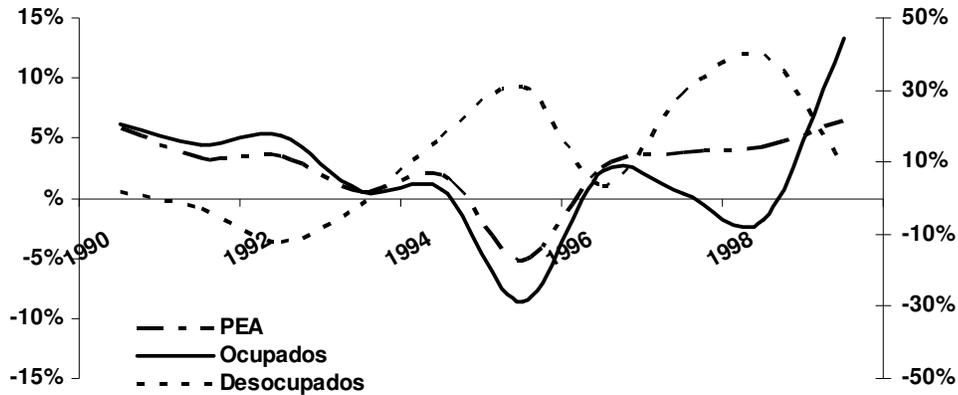
Gráfico 4
TASA DE DESOCUPACION Y SU TENDENCIA LINEAL
COLOMBIA 1990-2000



FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.
* ENH. Corte transversal septiembre de cada año.

Respecto a la evolución de las tasas de crecimiento de la población económicamente activa (PEA), las tasas de ocupación (TO) y las tasas de desempleo (TD), el gráfico 5 muestra que hasta 1994 la ocupación crecía más rápido que la PEA, mientras la tasa de desocupación crecía a las tasas más bajas de toda la década convirtiéndose en el periodo más favorable del decenio para el país. Tal fenómeno pudo sustentarse en el proceso de apertura que enfrentó el país durante esta época. En 1995 se observa lo que podría considerarse el antecedente de la crisis económica materializada en una reducción del crecimiento de la tasa de ocupación y un aumento considerable de la tasa de desempleo, con una leve recuperación en 1996. En 1997 nuevamente se produce un gran incremento del desempleo y una disminución de la TO; esta situación se ve tenuemente revertida a partir de 1999, año en el que se inicia la recuperación de la crisis.

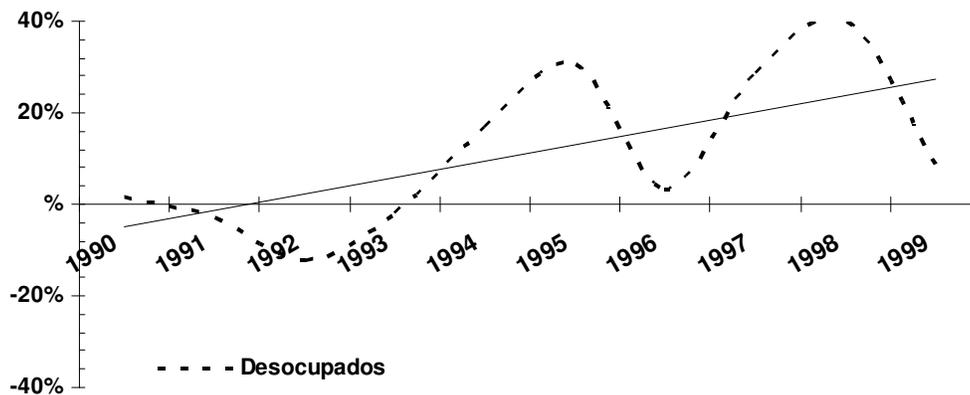
Gráfico 5
**TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PEA, OCUPADOS Y
 DESOCUPADOS EN COLOMBIA 1990-2000**



FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.
 * ENH. Corte transversal septiembre de cada año.

El Gráfico 5a presenta la tasa de crecimiento anual de los desocupados en Colombia. Se observa una tendencia creciente durante la última década del siglo XX. A pesar de la recuperación que se ve en los periodos 1995-1996 y 1998-2000, las tasas de desempleo tuvieron un comportamiento creciente, mientras al inicio de la década (hasta 1994) éstas presentaron un comportamiento decreciente (ver Gráfico 4).

Gráfico 5a
**TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DESOCUPADOS
 EN COLOMBIA 1990-2000**



FUENTE: Derivación Gráfico 5.

A partir de la revisión del marco contextual de la última década del siglo XX, y considerando los factores más importantes de los aspectos sociodemográficos y socioeconómicos de mayor importancia en el país y en sus principales áreas metropolitanas, se evidencia que 1996 corresponde al último año antes de la tendencia decreciente del PIB -que en 1998 este alcanza su mayor contracción- situación que se refleja en los indicadores sociales (Gráfico 5). Posteriormente entre 1999 y 2000 se observa una tenue recuperación de la crisis a partir del incremento del PIB. De otro lado, ha sido fundamental para el crecimiento económico del país, el periodo de transición demográfica que enfrentó durante las últimas dos décadas, especialmente en las principales áreas urbanas que se convirtieron en polos atractores de población; este fenómeno aunque en menor medida, también es enfrentado por las ciudades intermedias se parece estar relacionado con una etapa de mayor urbanización en el país.

La revisión de los datos socioeconómicos la década de los noventa y su periodo de crisis, da indicios de una clara división entre el desempeño económico del país (estudiado desde el crecimiento del producto), y el comportamiento de algunos indicadores sociales (indicadores del mercado laboral); mientras la producción del país parece iniciar su recuperación entre 1999 y 2000, los indicadores del mercado laboral continúan su comportamiento desfavorable. En este sentido el leve incremento de la economía en toda la década, ni siquiera hace posible mantener los niveles de los indicadores sociolaborales que se tenían al principio del decenio aquí estudiado.

III. ANÁLISIS DEL DESEMPEÑO URBANO EN CINCO ÁREAS METROPOLITANAS, 1996 - 2000

Como se mencionó en el ejercicio demográfico del capítulo II, Colombia posee la particularidad de que su proceso de urbanización, a diferencia de la mayoría de países latinoamericanos, no se desarrolló alrededor de una ciudad central sino cinco ciudades capitales que hoy por hoy son centros de desarrollo regional del país. Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga concentran el 40% de la población total del país y junto a sus departamentos producen casi el 60% del PIB nacional. Es por lo anterior que el estudio de dichas ciudades es un gran paso en la explicación de la dinámica socioeconómica del país en su conjunto.

1. DESEMPEÑO ECONÓMICO-PRODUCTIVO DE BOGOTÁ, CALI, MEDELLÍN, BARRANQUILLA Y BUCARAMANGA

Este apartado aborda la caracterización de las áreas metropolitanas de Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga, a partir de tres de los principales aspectos del desempeño económico-productivo en el periodo 1996-2000: a) el crecimiento económico, b) los cambios en la productividad y la estructura y especialización económica de las cinco ciudades.

1.1 PIB metropolitano y crecimiento económico, 1996-2000

Si bien el crecimiento económico medido a través producto no lo es todo en términos de desarrollo, sólo un crecimiento sostenido permite mejorar las condiciones de vida y acercarse a tales metas. Por esto, aunque que el aspecto económico medido desde la producción y el crecimiento no es suficiente, si es necesario e indispensable para un diagnóstico acerca de la competitividad y el desempeño económico de las ciudades.

Tras superar la gran limitante producida por la inexistencia de los datos del producto metropolitano -derivación de los valores del PIB usando las productividades regionales como se presenta en el apartado metodológico del capítulo I-, se presentan los cuadros resumen del PIB por ramas de actividad para 1996 y 2000.

Cuadro 13
PIB METROPOLITANO POR RAMAS DE ACTIVIDAD, 1996
(Millones de pesos a precios constantes de 1994)

<i>Rama de Actividad</i>	<i>Bogota</i>	<i>Medellín</i>	<i>Cali</i>	<i>B/quilla</i>	<i>B/manga</i>	<i>Colombia</i>
<i>Agropecuario caza y pesca</i>	5,915	44,487	24,687	10,907	28,109	10,261,722
<i>Explotación de minas y canteras</i>	71,996	7,641	3,056	65,565	31,157	2,867,403
<i>Electricidad, gas y agua</i>	499,102	394,249	199,661	153,525	42,426	2,336,740
<i>Industria manufacturera</i>	2,799,746	1,624,698	1,228,912	703,067	613,381	10,461,180
<i>Construcción</i>	1,195,969	418,074	410,067	161,850	155,868	4,462,104
<i>Comercio, reparación y hoteles</i>	1,692,678	514,650	595,530	336,636	218,532	8,656,410
<i>Transporte y comunicación</i>	1,373,558	504,922	574,928	324,409	268,175	5,441,143
<i>Servicios financieros y seguros</i>	2,299,423	619,019	653,000	216,699	196,252	4,880,716
<i>Servicios sociales y personales</i>	7,127,635	2,029,652	2,269,436	962,662	954,156	22,072,345
TOTAL *	16,577,703	5,713,789	5,575,082	2,773,109	2,421,206	72,506,824

FUENTE: Elaboración propia con base en los cuadros de productividades urbanas y estimación del PIB metropolitano del ANEXO ESTADÍSTICO.

* Los valores del TOTAL incluyen impuestos, menos intermediación financiera medida indirectamente

Cuadro 14
PIB METROPOLITANO POR RAMAS DE ACTIVIDAD, 2000
(Millones de pesos a precios constantes de 1994)

<i>Rama de Actividad</i>	<i>Bogota</i>	<i>Medellín</i>	<i>Cali</i>	<i>B/quilla</i>	<i>B/manga</i>	<i>Colombia</i>
<i>Agropecuario caza y pesca</i>	6,463	34,811	22,826	25,332	32,316	10,725,066
<i>Explotación de minas y canteras</i>	73,374	16,501	852	110,126	32,575	3,652,933
<i>Electricidad, gas y agua</i>	365,762	310,550	228,507	136,455	68,624	2,320,970
<i>Industria manufacturera</i>	2,780,774	1,380,526	1,308,992	777,659	651,119	10,723,364
<i>Construcción</i>	886,231	279,554	175,307	82,087	125,377	2,967,342
<i>Comercio, reparación y hoteles</i>	1,555,889	442,683	484,817	347,874	194,821	7,860,855
<i>Transporte y comunicación</i>	1,703,341	661,025	538,280	335,966	235,513	5,876,764
<i>Servicios financieros y seguros</i>	1,492,857	501,154	325,935	202,218	127,931	3,754,684
<i>Servicios sociales y personales</i>	7,486,467	2,454,130	1,649,839	1,087,016	1,162,534	24,700,835
TOTAL *	16,411,421	5,479,913	5,182,921	3,141,092	2,595,350	74,363,831

FUENTE: Elaboración propia con base en los cuadros de productividades urbanas y estimación del PIB metropolitano del ANEXO ESTADÍSTICO.

* Los valores del TOTAL incluyen impuestos, menos intermediación financiera medida indirectamente

A partir de la estimación del PIB metropolitano por ramas de actividad para las cinco principales ciudades del país se propone una caracterización del crecimiento económico

mediante la revisión de las variaciones porcentuales del producto, la revisión de las tasas de crecimiento por ramas de actividad y la aplicación del modelo *cambio-participación (shif-share)*.

1.1.1 *Análisis de las variaciones del producto, 1996-2000*

En los Cuadros 15 y 16 se presentan las variaciones porcentuales y las tasas de crecimiento del PIB metropolitano y nacional por ramas de actividad entre 1996 y 2000. Se observa en este periodo un crecimiento a nivel nacional de 2.56 %, con una tasa de crecimiento promedio anual de 0.63%. En términos absolutos, un crecimiento relativamente bajo que se asocia principalmente a la crisis -contextualizada en el capítulo II- por la que atravesó el país en el periodo revisado.

Cuadro 15
VARIACION PORCENTUAL DEL PIB METROPOLITANO Y NACIONAL
POR RAMAS DE ACTIVIDAD ENTRE 1996 Y 2000

	<i>Bogota</i>	<i>Medellín</i>	<i>Cali</i>	<i>B/quilla</i>	<i>B/manga</i>	<i>Colombia</i>
<i>Agropecuario</i>	9.26	-21.75	-7.54	132.25	14.97	4.52
<i>Mineria</i>	1.91	115.96	-72.11	67.97	4.55	27.40
<i>Electricidad</i>	-26.72	-21.23	14.45	-11.12	61.75	-0.67
<i>Industria</i>	-0.68	-15.03	6.52	10.61	6.15	2.51
<i>Construcción</i>	-25.90	-33.13	-57.25	-49.28	-19.56	-33.50
<i>Comercio</i>	-8.08	-13.98	-18.59	3.34	-10.85	-9.19
<i>Transporte</i>	24.01	30.92	-6.37	3.56	-12.18	8.01
<i>Finanzas</i>	-35.08	-19.04	-50.09	-6.68	-34.81	-23.07
<i>Servicios</i>	5.03	20.91	-27.30	12.92	21.84	11.91
TOTAL	-1.00	-4.09	-7.03	13.27	7.19	2.56

FUENTE: Elaboración propia con base en los cuadros 13 y 14.

Este discreto crecimiento de la economía nacional tuvo sus componentes positivos en las ramas de explotación de minas y canteras, servicios sociales y personales, y transportes y comunicaciones; mientras las ramas más afectadas por la crisis, y de mayor contracción en el crecimiento nacional fueron la construcción, los servicios financieros y el comercio.

Un vistazo al crecimiento de las cinco áreas metropolitanas muestra que las tres ciudades más grandes de Colombia -Bogotá, Medellín y Cali- redujeron su producto entre 1996 y 2000¹⁵ con tasas de crecimiento negativas así: Bogotá (-0.25%), Medellín (-1.04%) y Cali (-1.81%), siendo esta última la más afectada, pues algunas empresas fueron intervenidas durante este periodo y otras (algunas multinacionales) retiraron sus plantas de producción del área metropolitana. Las dos ciudades de menor tamaño en este análisis, tuvieron un crecimiento porcentual por encima del crecimiento nacional impulsado por sus tasas de crecimiento de 1.75% para Bucaramanga y 3.16% para Barranquilla (hay que mencionar que las áreas metropolitanas intermedias han venido enfrentando procesos de expansión no solo territorial sino comercial y productivo durante toda la década de los noventa).

Cuadro 16
**TASAS DE CRECIMIENTO DEL PIB METROPOLITANO Y NACIONAL
 POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996 – 2000**
 (Tasas de crecimiento en porcentajes)

	<i>Bogota</i>	<i>Medellín</i>	<i>Cali</i>	<i>B/quilla</i>	<i>B/manga</i>	<i>Colombia</i>
<i>Agropecuario</i>	2.24	-5.95	-1.94	23.45	3.55	1.11
<i>Minería</i>	0.48	21.22	-27.33	13.84	1.12	6.24
<i>Electricidad</i>	-7.48	-5.79	3.43	-2.90	12.77	-0.17
<i>Industria</i>	-0.17	-3.99	1.59	2.55	1.50	0.62
<i>Construcción</i>	-7.22	-9.57	-19.14	-15.61	-5.30	-9.70
<i>Comercio</i>	-2.08	-3.70	-5.01	0.82	-2.83	-2.38
<i>Transporte</i>	5.53	6.97	-1.63	0.88	-3.19	1.94
<i>Finanzas</i>	-10.24	-5.14	-15.95	-1.71	-10.15	-6.35
<i>Servicios</i>	1.24	4.86	-7.66	3.08	5.06	2.85
TOTAL	-0.25	-1.04	-1.81	3.16	1.75	0.63

FUENTE: Elaboración propia con base en los cuadros 13 y 14.

Refiriendo algunas particularidades en términos del crecimiento de estas cinco ciudades entre 1996 y 2000, cabe destacar que la contracción de la construcción, y los servicios financieros se hace común a todas. La disminución de la actividad financiera y de seguros generalizada a nivel nacional, se explica posiblemente por la tendencia de las políticas de estabilización financiera y disminución de intereses, que cada vez hacen de

¹⁵ En este aspecto fue determinante el estricto control fiscal que se aplicó en estas ciudades para evitar el flujo de capitales provenientes de economías mafiosas del narcotráfico (surgimiento de la lista Clinton y el seguimiento de nuevas empresas para evitar el lavado de dinero).

ésta, una actividad menos atractiva. Por su parte la construcción que se venía consolidando como una de las ramas de mayor crecimiento a comienzos de la década (representando la prosperidad de las inversiones en activos fijos), se convierte en una de las ramas más afectadas por la crisis en la que se sumerge el país.

En las tres áreas metropolitanas en las que se redujo el PIB entre 1996 y 2000 (Bogotá, Medellín y Cali), además de la construcción y los servicios financieros, el comercio también se vio notablemente afectado con tasas de contracción por debajo de (-2.0%). En el área metropolitana de Bogotá los servicios financieros fueron los de mayor decrecimiento, situación consecuente con el hecho de ser el principal centro financiero del país. El área metropolitana de Cali por su parte, presenta la mayor caída del producto en la rama de explotación de minas y canteras debido a los serios problemas ambientales y de deterioro de suelos que enfrentaban las zonas dedicadas a esta actividad, que empezaban a tener consecuencias en el conglomerado urbano.

En el caso de Barranquilla que incrementó su producto, se identifica particularmente un crecimiento jalonado por las ramas de actividad del sector primario; mientras en el caso de Bucaramanga el crecimiento es impulsado por la rama de servicios de electricidad, gas y agua, una bien identificada rama urbana.

Un último punto a destacar en este análisis es que la rama de servicios sociales y personales se incrementa en todas las ciudades excepto en el área metropolitana Cali, que fue la ciudad de mayor contracción del producto. La rama de servicios sociales parece crecer como reflejo del periodo de crisis nacional, pues los trabajadores, antes articulados a cadenas productivas en fábricas y empresas, pasan a prestar servicios de forma independiente (cambio de rama de actividad), mientras el gobierno se ve obligado a incrementar sus asistencias sociales para mitigar la crisis.

1.1.2 *Análisis cambio- participación, 1996-2000*

Un análisis bajo la metodología *cambio-participación* permite una mejor aproximación al estudio de la competitividad a partir del crecimiento económico por ramas de actividad. La metodología cambio-participación pretende presentar los componentes del crecimiento económico en forma desagregada, de modo que sea posible identificar qué parte del crecimiento corresponde a la inercia generada por la dinámica de crecimiento nacional, qué parte corresponde a la variación diferencial de los sectores a nivel

nacional (crecimiento estructural) y que parte está en función del crecimiento diferencial dado por la especialización de la ciudad o del también denominado componente competitivo.

Una vez desagregado el crecimiento en estos tres componentes (nacional, estructural y diferencial), el método permite establecer una clasificación para cada una de las ramas analizadas a través de la denominada matriz de competitividad (Figura 3). La matriz de competitividad identifica como actividad *motriz o ascendente*, aquella que tuvo un comportamiento positivo tanto en el análisis estructural o sectorial de la economía nacional, como a nivel diferencial; una actividad es clasificada como en *retroceso* si ambos componentes (estructural y diferencial) son negativos, pero si el estructural es positivo y el diferencial negativo, la actividad se considera como una *oportunidad perdida*; o si bien, el componente diferencial es positivo pero el estructural negativo se considera como una actividad *menguante*.

Figura 3
MATRIZ DE COMPETITIVIDAD

COMPONENTE DIFERENCIAL	MENGUANTE + -	MOTRIZ + +
	RETROCESO - -	OPORTUNIDADES PERDIDAS - +
	COMPONENTE ESTRUCTURAL	

Formalizando el método: $\Delta e_i = e_{i1} - e_{i0}$; si bien el cambio del producto en el sector i (Δe_i) equivale a la diferencia entre la producción del sector i en el tiempo t_1 (e_{i1}) y la producción de ese sector en el tiempo de referencia (e_{i0}), la variación del producto también puede reescribirse en función de tres componentes así:

$$\Delta e_i = e_{i0} * [(E_{T1}/E_{T0}) - 1] + e_{i0} * [(E_{i1}/E_{i0}) - (E_{T1}/E_{T0})] + e_{i0} * [(e_{i1}/e_{i0}) - (E_{T1}/E_{T0})]$$

(Componente nacional)
(Componente estructural)
(Componente diferencial)

Donde: E_i es el producto nacional del sector i
 E_T es el producto total del país.

A partir de esta formalización se descompuso el crecimiento en sus tres componentes por ramas de actividad para cada una de las áreas metropolitanas tal y como se presenta en el Cuadro 17, en el que se ejemplifica para el área metropolitana de Bogotá.

Cuadro 17
RESULTADOS DEL MODELO CAMBIO-PARTICIPACION PARA EL ÁREA METROPOLITANA DE BOGOTÁ¹⁶ 1996-2000
 (Componentes del crecimiento en millones de pesos a precios constantes de 1994)

	<i>Componente del crecimiento</i>			<i>Crecimiento (%)</i>	<i>Competitividad</i>
	<i>Nacional</i>	<i>Estructural</i>	<i>Diferencial</i>		
<i>Agropecuario</i>	151	116	281	9.26	Motriz
<i>Minería</i>	1,844	17,880	-18,345	1.91	Oportunidades perdidas
<i>Electricidad</i>	12,783	-16,151	-129,971	-26.72	Retroceso
<i>Industria</i>	71,706	-1,537	-89,141	-0.68	Retroceso
<i>Construcción</i>	30,631	-431,269	90,900	-25.90	Menguante
<i>Comercio</i>	43,352	-198,915	18,775	-8.08	Menguante
<i>Transporte</i>	35,179	74,789	219,816	24.01	Motriz
<i>Finanzas</i>	58,892	-589,392	-276,065	-35.08	Retroceso
<i>Servicios</i>	182,549	666,247	-489,964	5.03	Oportunidades perdidas
TOTAL	424,579	-	-590,862	-1.00	Perdida de Competitividad

FUENTE: Cálculos propios con base en estimaciones del PIB metropolitano.

* La columna Crecimiento (%) corresponde a la variación porcentual del crecimiento por ramas de actividad para Bogotá.

Del análisis *cambio-participación* por ramas de actividad para las cinco principales áreas metropolitanas del país es posible resumir que la dinámica de crecimiento nacional -correspondiente al inicio de la recuperación de la crisis de 1999-, guía el componente nacional (primera columna del Cuadro 17) a un comportamiento positivo en todas las ramas; mientras el componente estructural muestra comportamiento positivo para las dos ramas de actividad del sector primario y negativo para mayoría de ramas de los sectores secundario y terciario -ramas urbanas-, a excepción de la rama de transporte y comunicaciones y la rama de servicios personales.

Los Cuadros del análisis cambio-participación se sintetizan en el Cuadro 18 que presenta los resultados de la matriz de competitividad para cada una de las ramas de actividad por área metropolitana. Entre los aspectos destacables de esta revisión se

¹⁶ Las restante cuatro ciudades son presentadas en los cuadros del ANEXO ESTADÍSTICO.

muestra que el área metropolitana de Barranquilla presenta las ramas de actividad del sector primario como ramas motrices o ascendentes, mientras en el resto de áreas metropolitanas por lo menos una de las dos ramas del sector primario son una oportunidad perdida, o en el caso de Cali, todo el sector tuvo un comportamiento diferencial negativo; es decir tanto la actividad agropecuaria (agropecuaria, silvicultura y pesca) como la de explotación de minas y canteras decrecieron en este periodo en esta área metropolitana.

Cuadro 18
**CLASIFICACIÓN DE LAS RAMAS DE ACTIVIDAD SEGÚN LA MATRIZ DE
 COMPETITIVIDAD EN LAS CINCO ÁREAS METROPOLITANAS**

	Bogotá	Medellín	Cali	B/quilla	B/manga
Agropecuario	Motriz	Oportunidades perdidas	Oportunidades perdidas	Motriz	Motriz
Minería	Oportunidades perdidas	Motriz	Oportunidades perdidas	Motriz	Oportunidades perdidas
Electricidad	Retroceso	Retroceso	Menguante	Retroceso	Menguante
Industria	Retroceso	Retroceso	Menguante	Menguante	Menguante
Construcción	Menguante	Menguante	Retroceso	Retroceso	Menguante
Comercio	Menguante	Retroceso	Retroceso	Menguante	Retroceso
Transporte	Motriz	Motriz	Oportunidades perdidas	Oportunidades perdidas	Oportunidades perdidas
Finanzas	Retroceso	Menguante	Retroceso	Menguante	Retroceso
Servicios	Oportunidades perdidas	Motriz	Oportunidades perdidas	Motriz	Motriz
TOTAL	Perdida de Competitividad	Perdida de Competitividad	Perdida de Competitividad	Aumento de Competitividad	Aumento de Competitividad

FUENTE: Elaboración propia, Cálculos basados en las estimaciones del Cuadro 17 y Cuadros del ANEXO ESTADÍSTICO.

En cuanto al sector secundario, su comportamiento negativo a nivel nacional no permite que sea un sector motriz para las áreas metropolitanas del país; sin embargo, Bucaramanga se destaca en este sector con un componente diferencial positivo en ambas ramas (industria manufacturera y construcción), siendo la ciudad de mejor comportamiento en el sector secundario entre 1996 y 2000 de las áreas metropolitanas aquí estudiadas. Por su parte, Cali y Barranquilla poseen un componente diferencial positivo en la industria y negativo en la construcción, mientras Bogotá y Medellín positivo en la construcción pero negativo en la industria manufacturera. Lo anterior permite definir en términos generales al sector secundario como un sector menguante, e incluso en retroceso para la industria manufacturera de las dos áreas metropolitanas más grandes del país.

El sector terciario bajo este análisis se caracteriza porque la rama de transporte y comunicaciones, ya mencionada de comportamiento positivo en su crecimiento a nivel nacional, es una rama motriz para Bogotá y Medellín (únicas áreas metropolitanas incluidas en este análisis que cuentan con un sistema de transporte masivo¹⁷ en funcionamiento), mientras son una oportunidad perdida para las tres ciudades restantes de este análisis. La rama de servicios personales y sociales son una actividad motriz para Medellín, Barranquilla y Bucaramanga, mientras en Bogotá, y Cali se consolidan como una oportunidad perdida. Se puede decir entonces del sector terciario, que son las actividades de servicios las de mejor desempeño competitivo en las áreas metropolitanas pues las actividades comerciales tienen un desempeño menguante o en retroceso. La excepción del comportamiento positivo de los servicios se presenta en la rama de servicios financieros, explicado como se mencionaba anteriormente, por la tendencia de las políticas de estabilización financiera y disminución de intereses que han provocado la disminución de la actividad a nivel nacional.

1.2 Productividad y especialización económica, 1996-2000

El análisis de los cambios en la productividad y de la especialización productiva de las principales áreas metropolitanas entre 1996 y 2000, permite una mejor visión sobre el crecimiento y desempeño competitivo de dichas áreas y del país en su conjunto. Este apartado pretende establecer relaciones entre el comportamiento del crecimiento económico, los cambios en la productividad y la especialización de las ciudades aquí estudiadas, así como introducir algunas hipótesis explicativas de tal desempeño económico-productivo.

El Cuadro 19 resume el cálculo de las productividades a nivel metropolitano¹⁸ y para el país en su conjunto. Se observa que la rama de actividad más productiva es la del servicio de electricidad, gas y agua, que aunque presenta un pequeño descenso a nivel nacional entre 1996 y 2000 (0.93 millones por persona ocupada), ostenta el valor más alto de las diferentes ramas de actividad (26.98 para 1996 y 26.05 para el 2000). En este mismo sector, a nivel de áreas metropolitanas llama la atención que a pesar de la

¹⁷ Buses articulados en Bogotá (Transmilenio) y tren metropolitano en Medellín (Metro)

¹⁸ Se excluyen los datos de las dos ramas de actividad del sector primario (ramas no urbanas).

tendencia generalizada hacia el descenso de la productividad, Cali revela un crecimiento inesperado de 21.32 puntos en esta categoría.

Cuadro 19
**PRODUCTIVIDAD URBANA POR ÁREA METROPOLITANA Y RAMAS
 DE ACTIVIDAD, 1996 Y 2000**

(Millones de pesos anuales a precios constantes de 1994 por persona ocupada)

	<i>Bogota</i>		<i>Medellín</i>		<i>Cali</i>		<i>B/manga</i>		<i>B/quilla</i>		<i>Colombia</i>	
	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000
<i>Electricidad</i>	51.54	37.30	48.96	37.41	29.75	51.07	28.70	28.66	33.10	29.89	26.98	26.05
<i>Industria</i>	5.08	5.32	9.21	7.74	7.17	6.36	7.53	7.16	7.91	8.25	5.10	4.88
<i>Construcción</i>	7.69	6.83	10.09	8.41	7.24	3.79	7.53	7.44	5.02	2.63	5.81	4.40
<i>Comercio</i>	2.85	2.32	3.03	2.55	3.03	1.93	2.08	1.59	2.26	1.75	2.73	2.19
<i>Transporte</i>	6.94	8.89	9.90	11.52	12.35	10.09	10.95	8.64	8.75	7.75	6.84	6.89
<i>Finanzas</i>	9.10	6.09	11.37	9.69	7.61	6.81	9.95	6.67	6.90	5.51	7.03	5.35
<i>Servicios</i>	10.32	8.34	11.05	10.13	11.41	5.20	8.60	8.76	6.54	5.84	6.28	5.61
TOTAL	6.63	6.07	8.22	7.28	7.23	5.55	6.44	6.16	5.61	5.21	4.93	4.56

FUENTE: Elaboración propia con base en las tablas de productividades urbanas (ver ANEXOS)

En la categoría del transporte y las comunicaciones (única rama que presenta un incremento de la productividad a nivel nacional) se observa que las ciudades más grandes (Bogotá y Medellín) son las que jalonan la productividad de esta categoría con incrementos cercano a los dos millones y superior al millón y medio respectivamente (1.95 para Bogotá y 1.62 para Medellín).

El Cuadro 20 presenta la variación porcentual de la productividad metropolitana por ramas de actividad entre 1996 y 2000; en este se observa claramente que a excepción de la rama del transporte, el agregado nacional presenta un decrecimiento general en la productividad. Este comportamiento parece generalizarse hacia las áreas metropolitanas aquí estudiadas, salvo en algunas categorías que presentan variaciones positivas; por ejemplo, Bogotá y Medellín en el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones¹⁹ presentan aumento de la productividad (28.03% y 16.38% respectivamente), Bogotá en el ramo de la industria incrementó (4.72%) y Cali en la rama de actividad de servicios de electricidad, agua y gas que ostenta el mayor aumento de la productividad (71.67%) registrado en este análisis.

¹⁹ Dos de las empresas más importantes a nivel nacional en términos de productividad son: la empresa de teléfonos de Bogotá (ETB) y la empresa de telecomunicaciones de Medellín (Orbitel).

Cuadro 20
**VARIACION PORCENTUAL DE LA PRODUCTIVIDAD METROPOLITANA
 POR RAMAS DE ACTIVIDAD ENTRE 1996 Y 2000**

	<i>Bogota</i>	<i>Medellín</i>	<i>Cali</i>	<i>B/manga</i>	<i>B/quilla</i>	<i>Colombia</i>
<i>Electricidad</i>	-27.63	-23.58	71.67	-0.14	-9.72	-3.44
<i>Industria</i>	4.72	-15.98	-11.30	-4.94	4.32	-4.27
<i>Construcción</i>	-11.09	-16.61	-47.70	-1.24	-47.60	-24.31
<i>Comercio</i>	-18.66	-15.80	-36.14	-23.59	-22.56	-19.73
<i>Transporte</i>	28.03	16.38	-18.30	-21.04	-11.44	0.85
<i>Finanzas</i>	-33.15	-14.74	-10.46	-32.96	-20.23	-23.85
<i>Servicios</i>	-19.22	-8.35	-54.45	1.86	-10.72	-10.69
TOTAL	-8.53	-11.47	-23.18	-4.35	-7.05	-7.46

FUENTE: Elaboración propia con base en las tablas de productividades urbanas (ANEXO)

De otro lado, las ramas de mayor caída en su productividad para el agregado nacional son la construcción y los servicios financieros (-24.31% y -23.85% respectivamente), el ramo del comercio (-19.73%) y en menor grado los servicios sociales (-10.69%).

A nivel de áreas metropolitanas, la situación es bastante diversa, aunque algunas hipótesis a nivel general coinciden en que la caída de la productividad de las diferentes ramas de actividad a nivel las principales áreas metropolitanas, obedece en alguna medida al desplazamiento de importantes empresas desde estas ciudades a zonas de exención fiscal ubicadas en territorios dispuestos para ello por el gobierno²⁰.

En el caso de la capital colombiana las ramas más deterioradas en su productividad son los sectores de servicios financieros²¹ (-33.15) y de electricidad, gas y acueducto (-27.63), seguidos de los ramos de servicios sociales, comunales y personales (-19.22) y del comercio, reparación, restaurantes y hoteles (-18.66) todas estas ramas del sector terciario (comercio y servicios). Esta caída de la productividad de las que bien podríamos considerar ramas urbanas en Bogotá es un fenómeno en parte explicado por los límites de expansión urbana presentados por la capital colombiana, situación que comparte con la capital antioqueña (Medellín). La hipótesis en este sentido es que la conurbación de la ciudad central con los municipios aledaños trae consigo pérdida de la productividad en las ramas urbanas que son menos productivas en municipios rurales y de menor tamaño que la ciudad central.

²⁰ Un ejemplo es el caso del área metropolitana de Cali y la ley Páez que propició el traslado de gran parte de la inversión productiva caleña hacia al norte del departamento del Cauca donde se había establecido una zona económica especial y de exención fiscal.

²¹ Recordemos que las políticas internacionales de estabilización de las tasas de interés y las fluctuaciones del mercado tuvieron gran incidencia en esta rama.

El área metropolitana de Medellín registra los decrecimientos más dramáticos para las ramas de electricidad, gas y acueducto (-23.58), construcción (-16.61), industria manufacturera (-15.98), comercio, reparación, restaurantes y hoteles (-15.80) y establecimientos financieros, seguros y servicios empresariales (-14.74), fenómeno que puede obedecer a la recesión económica nacional.

En el caso caleño la situación es más alarmante; las ramas de los servicios sociales, comunales y personales, de la construcción y del comercio, reparación, restaurantes y hotelería, alcanzan el mayor decrecimiento observado en la tabla (-54.45 - 47.70 y -36.14) respectivamente. Esta situación, es referenciada por la Cámara de Comercio de la Construcción Colombiana (CAMACOL), cual propone que buena parte del desempeño caleño obedece a la recesión generalizada en todo territorio nacional entre 1998 y 1999, y que en la capital vallecaucana se extendió hasta comienzos del 2000²². La hipótesis en tal propuesta es que la economía caleña en la década de los noventa estuvo ligada a fuertes procesos de expiación jalonados por el fenómeno del narcotráfico, manifiestos en términos de expansión económica. Durante el periodo aquí revisado la productividad en las ramas de servicios, la construcción y el comercio, observo una gran contracción debido a que los agudos controles ejercidos por las autoridades a partir de 1998 que obligaron al retiro de capitales ilícitos provenientes de las economías mafiosas, generaron un ambiente de desinversión en la economía local.

Para el área metropolitana de Bucaramanga la situación en el sector financiero no dista mucho de la situación del centro financiero del país (Bogotá y Bucaramanga tienen un decrecimiento similar en este sector), aunque en esta ciudad llama la atención el marcado descenso de la rama del transporte y las comunicaciones (-21.04%) respecto de las demás áreas metropolitanas. Esto puede ser explicado principalmente por la contracción de los servicios locales de telecomunicaciones, dada la expansión de servicios registrada en las empresas regionales del centro y la capital del país. Otra de las ramas afectadas en esta área metropolitana es el comercio con un decrecimiento de la productividad superior a (-23.59%). Finalmente, en Barranquilla la rama más resentida es la construcción (-47.60), seguida del comercio (-22.56) y las finanzas (-20.23) por la situación de recesión económica regional y nacional.

²² En el 2000 se identifica una reactivación de la economía local (la ciudad de Cali fue la más afectada debido fundamentalmente a que la base económica sobre la que se desarrollaban sus dinámicas sectoriales descansaba en gran parte sobre capitales ilícitos).

Para una perspectiva más amplia en cuanto al análisis de las variaciones de la productividad por ramas de actividad, en el Cuadro 21 se presenta el Índice de Especialización Económica Relativa (IER²³) para las diferentes áreas metropolitanas. A partir del IER podemos establecer cuales son las ramas de actividad en que se especializa cada una de las áreas metropolitanas; valores mayores que 1 nos indican que una actividad se especializa en el territorio; pero además a mayor valor del índice mayor la especialización en esa actividad.

Cuadro 21
**ÍNDICE DE ESPECIALIZACIÓN ECONÓMICA RELATIVA (IER)
 POR ÁREAS METROPOLITANAS 1996 Y 2000**

	<i>Bogotá</i>		<i>Medellin</i>		<i>Cali</i>		<i>B/manga</i>		<i>B/quilla</i>	
	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000
<i>Agropecuaria</i>	0.05	0.05	0.05	0.04	0.04	0.04	0.07	0.08	0.02	0.05
<i>Minería</i>	0.66	0.39	0.10	0.17	0.16	0.06	0.70	0.89	0.35	0.33
<i>Electricidad</i>	0.66	0.66	1.97	2.02	1.48	0.73	0.67	1.04	1.59	1.39
<i>Industria</i>	1.58	1.44	1.82	1.76	1.59	1.64	1.55	1.60	1.29	1.16
<i>Construcción</i>	1.20	1.16	1.14	1.07	1.41	1.20	1.23	0.97	1.25	1.25
<i>Comercio</i>	1.10	1.13	1.13	1.05	1.18	1.22	1.30	1.32	1.40	1.50
<i>Transporte</i>	1.47	1.36	1.36	1.46	1.12	1.09	1.20	1.24	1.39	1.38
<i>Finanzas</i>	2.15	2.11	1.66	1.60	2.36	1.19	1.11	1.06	1.34	1.42
<i>Servicios</i>	1.16	1.23	1.11	1.19	1.08	1.26	1.24	1.17	1.25	1.14

FUENTE: Cálculos propios con base en estimaciones del PIB metropolitano

En general el IER revela la existencia de una mayor especialización en las ramas de actividad de la industria manufacturera, y los servicios financieros, empresariales y de seguros, seguidas de comercio, reparación, restaurantes y hoteles y de la rama de los servicios de electricidad, gas y agua, así como la de la rama del transporte, almacenamiento y comunicaciones; situación que es perfectamente congruente con el carácter urbano de los territorios aquí estudiados. De otro lado, se justifica la exclusión del sector primario en el análisis de productividad, pues las áreas metropolitanas presentan valores para el IER, por debajo del 0.1 para la rama agropecuaria y sólo algunos valores importantes en la rama de explotación de minas y canteras (el caso específico de Bucaramanga con valores entre 0.70 y 0.89 del IER).

²³ $IER = (ei/et)/(Ei/E_T)$, donde ei: producción de la rama i en el área metropolitana, et: total de producción del área metropolitana, Ei: producción de la rama i en el país y Et: producción total del país. Los valores del IER mayores que 1 nos indican que una actividad se especializa en el territorio, por este motivo la mayoría de las consideradas ramas urbanas poseen valores superiores a 1 en este análisis; pero además a mayor valor del índice mayor la especialización en esa actividad.

En el Cuadro 21, para el caso de la capital colombiana se observa que la mayor especialización se da en el sector financiero, aunque el IER decrece entre 1996 y 2000 (0.03), como sucede en gran parte de las ramas de actividad para las tres principales urbes colombianas. Le siguen el sector de la industria manufacturera y del sector del transporte y las comunicaciones (donde también se presenta una disminución del IER); sin embargo, de estas tres ramas de actividad es justo la de los servicios financieros la de mayor pérdida en la productividad y la menos competitiva. Los servicios financieros son una rama en retroceso para el área metropolitana de Bogotá, mientras que el sector de transportes y comunicaciones, presenta un desempeño positivo tanto en el cambio de su productividad como en cuanto al crecimiento entre 1996 y 2000, convirtiéndose en un sector motriz en el desempeño económico del área metropolitana. Para la industria manufacturera, vale la pena destacar que aunque tuvo un cambio positivo en la productividad, decreció respecto a su desempeño competitivo ya que aunque mejoró en relación a los servicios financieros, no alcanzó el nivel de la rama de transportes y comunicaciones. Entre tanto, se dio un crecimiento en el IER para las ramas de comercio, reparación, restaurantes y hoteles (0.03) y de servicios sociales, comunales y personales (0.07).

Las áreas metropolitanas de Medellín y Cali poseen un patrón de especialización similar al presentado por la capital del país. Para la capital antioqueña la rama de mayor especialización es la los servicios de electricidad, gas y agua²⁴, seguido de la industria manufacturera (en esta zona se presenta uno de los mayores fenómenos de maquila), las finanzas (Grupo del Sindicato Antioqueño) y los transportes y comunicaciones (Orbitel); sin embargo, sólo los servicios de transportes y comunicaciones tuvieron un incremento de la productividad y un desempeño positivo en cuanto al crecimiento de la producción, consolidándose al igual que en Bogotá como la rama de mejor desempeño competitivo del área metropolitana²⁵; a este sector, le sigue el desempeño de la rama de las finanzas que aunque tuvo una caída de la productividad, alcanzó una tendencia positiva en el crecimiento del producto entre 1996 y 2000. La industria por su parte, se convirtió en un sector en retroceso para esta área metropolitana.

²⁴ La empresa de servicios públicos de Medellín, EPM es considerada como una de las empresas más importantes y de mayor eficiencia en el contexto nacional.

²⁵ Debemos recordar que la expansión del sector se debe en parte a que el país se encuentra para este periodo en pleno proceso de modernización de sus sistemas de información y telecomunicaciones (entrada de servicios de Internet inalámbrico y otros casos).

El área metropolitana de Cali posee la particularidad que para 1996 la rama más especializada en la ciudad eran los servicios financieros (2.36), incluso por encima de la capital de la república; sin embargo, para el año 2000 dicha rama presenta un IER menor al de todas las ramas del sector secundario y terciario (1.19), exceptuando el sector transporte y comunicaciones (1.09). Para el eje central de desarrollo del país (áreas metropolitanas de Bogotá, Cali y Medellín) entre 1996 y 2000, Cali es la que presenta el peor desempeño competitivo en la rama de transporte y comunicaciones (en este aspecto es determinante la crisis por la que atravesaban, y de la que sólo hasta hoy se están recuperando, las empresas vallecaucanas²⁶); en promedio esta rama es la menos especializada y además de que perdió productividad, no aumento su producción. Por otro lado las ramas de mejor desempeño competitivo son los servicios de electricidad, gas y acueducto²⁷ (rama de gran incremento de la productividad) y la industria manufacturera que aunque tuvo una leve caída de la productividad, logró hacer crecer su producción en este periodo.

2. INDICADORES SOCIO-LABORALES Y DE DESIGUALDAD EN BOGOTÁ, CALI, MEDELLÍN, BARRANQUILLA Y BUCARAMANGA

Este apartado aborda el componente sociolaboral en relación con dos aspectos: el *mercado laboral*, en el que se consideran sus principales indicadores (las tasas de participación, ocupación y desempleo), y la *desigualdad* medida a través del ingreso laboral, incorporando dos de sus indicadores esenciales (los índices de Gini y las curvas de Lorenz). Lo anterior, ya que los indicadores seleccionados constituyen una herramienta fundamental a partir de la cual es posible determinar el curso o evolución de una población en el tiempo (1996-2000) aproximándose al aspecto social.

2.1 Indicadores del mercado laboral: TGP, TO, TD y salarios, 1996-2000

Los indicadores del mercado laboral, especialmente la tasa global de participación y la tasa de desempleo, son talvez los más sensibles a los periodos de crisis; a partir de estos

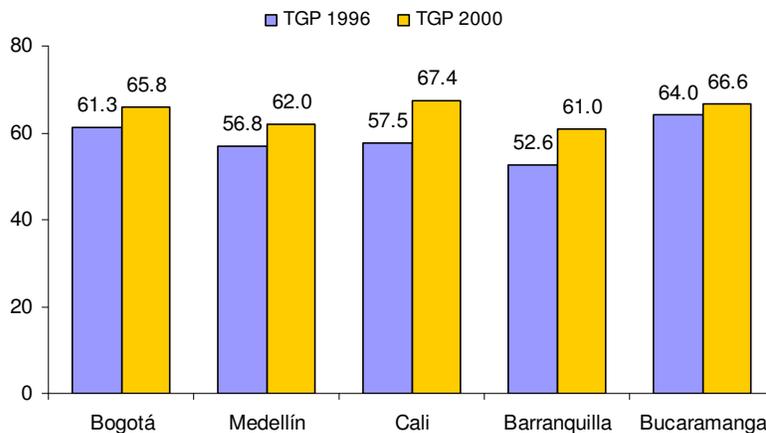
²⁶ Durante este periodo son las empresas de la capital antioqueña y de la república, las encargadas de ofrecer el mayor número de servicios en esta rama y a la vez los de mejor calidad.

²⁷ Es necesario anotar que las empresas caleñas (Gases de Occidente) enfrentaban un proceso de modernización que les permitió expandir su mercado.

es posible determinar el estado de una población y el momento económico por el que atraviesa. Es tal la sensibilidad de estas variables, que permite establecer en el corto plazo las fluctuaciones de la economía, sobre la base del comportamiento del mercado. Si la economía va en acenso, las tasas de participación tienden a mantenerse estables o en su defecto a disminuir, mientras que las tasas de desempleo pueden presentar reducciones significativas; si la economía tiene un desempeño desfavorable las tasas de participación crecen (o al menos se mantienen constantes) mientras las de desempleo tienden a incrementarse.

Desde los indicadores del mercado laboral (Gráficos 6, 7 y 8), es posible inferir que durante el periodo de estudio (1996-2000), las principales áreas metropolitanas del país sufrieron drásticos cambios en las estructuras de sus mercados laborales. El Gráfico 7 presenta la estructura de la TGP (tasa global de participación) para los años 1996 y 2000. Llama la atención el incremento generalizado de la población económicamente activa para las cinco áreas metropolitanas aquí observadas. El mayor incremento en la TGP, lo presenta el área metropolitana de Cali, que pasa de 57.5 a 67.4 (un crecimiento de 9.9 puntos para este indicador). Por su parte, Bogotá y Medellín, quienes también incrementan su TGP, presentan un comportamiento similar (pasan de 61.3 a 65.8 y de 56.8 a 62.0 respectivamente).

Gráfico 6
TASA GLOBAL DE PARTICIPACION 1996-2000
 (TGP en porcentajes)

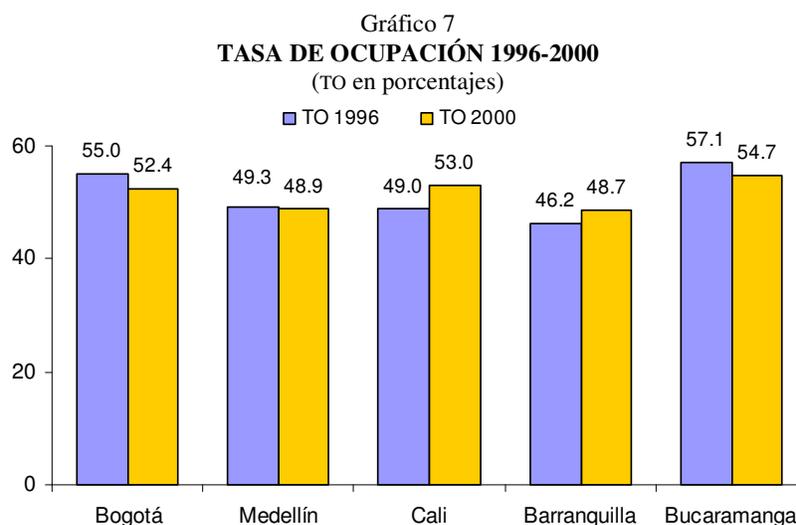


FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.
 * ENH. Corte transversal septiembre de cada año.

Para el caso de Bucaramanga y Barranquilla el comportamiento de dicha variable fue un incremento pero en menor proporción para la primera, mientras Barranquilla registra un

gran incremento del indicador entre las ciudades estudiadas. Bucaramanga revela la variación más baja en la TGP (2.6 puntos porcentuales) pasando de 64.0 a 66.6, mientras que en Barranquilla se registra el segundo mayor crecimiento del indicador (8.4 puntos porcentuales).

El incremento de la TGP para todas las áreas metropolitanas constituye un reflejo de la crisis que enfrenta el país, y que obligada a la población a lanzarse al mercado laboral. En este sentido, se confirmaría que Cali y su área metropolitana estaría enfrentando la situación de mayor precariedad respecto al conjunto de las áreas aquí estudiadas; esto último en la misma dirección de las variables de desempeño económico vistas en la primera sección de este capítulo, donde el área metropolitana caleña presentaba el peor desempeño económico-productivo.

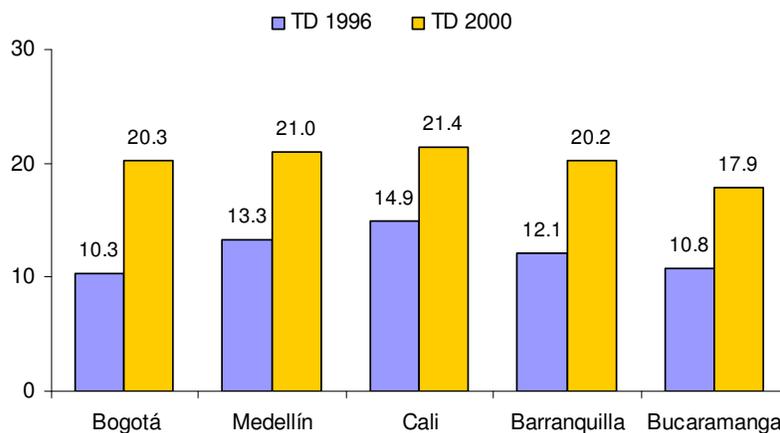


FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.
* ENH. Corte transversal septiembre de cada año.

Frente a la tasa de ocupación (Gráfico 7), se observa un desajuste respecto al indicador anterior (TGP), puesto que mientras la participación registra un aumento, la ocupación exhibe un descenso para tres de las cinco áreas metropolitanas (Bogotá, Medellín y Bucaramanga) y en el caso de las dos restantes (Cali, Barranquilla), el incremento presentado en la TO (tasa de ocupación) no corresponde con las variaciones de la TGP, situación que lleva a pensar en un detrimento de las condiciones laborales de la población, puesto que el ingreso de nuevas poblaciones al mercado de trabajo, traducido en términos mayor tasa global de participación, estaría excediendo la capacidad de respuesta de este al no lograr incorporar a sus filas los nuevos miembros.

La situación de mayor precariedad respecto de la TO se presenta en Bogotá y Bucaramanga con una caída de 2.6 y 2.4 puntos porcentuales respectivamente. Para el caso del área metropolitana de Medellín, la situación prácticamente se mantiene estable (49.3 frente a 48.9), aunque es necesario anotar que ésta tuvo un incremento significativo respecto de la TGP, por lo que se puede inferir que el cambio presentado (disminución de la TO) actuó en detrimento de las condiciones de la población. Para Cali y Barranquilla, las únicas ciudades con un comportamiento positivo de la TO, cabría recordar que son las de mayor incremento en TGP, situación desvirtúa una posible hipótesis de mejoría de las condiciones sociolaborales en estas áreas. De otro lado, la relación entre el comportamiento de la TGP y de la TO, ya advierte sobre un drástico incremento en la TD (tasa de desempleo) por la situación antes anotada (incapacidad del mercado para absorber nuevas poblaciones).

Gráfico 8
TASA DE DESEMPLEO 1996-2000
 (TD en porcentajes)



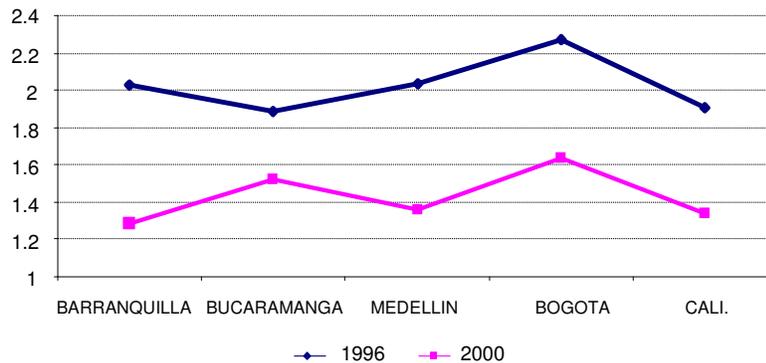
FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.
 * ENH. Corte transversal septiembre de cada año.

El Gráfico 8 muestra un drástico incremento de la TD para todas las áreas metropolitanas. Dado que este es uno de los indicadores más sensibles a las alteraciones del mercado, se puede decir que es el que mejor refleja la crisis por la que atraviesa la población del conjunto de áreas metropolitanas aquí estudiado. La condición más complicada la registra la capital vallecaucana con una TD de 21.4, situación que estaría confirmado la crisis registrada en el desempeño económico, pues cabe anotar que dicha área fue la de peor comportamiento para el periodo de estudio. Por su parte, Medellín con una TD cercana a la de Cali (21.0), revela condiciones más desfavorables ya que registro un

crecimiento de la TD superior al observado en Cali y su área metropolitana (7.7 frente a 6.5 respectivamente). Mientras tanto, Bogotá con una TD inferior a las áreas mencionadas (20.3), presenta la situación de mayor precariedad laboral, puesto que su indicador paso de 10.3 a 20.3, reflejando una mayor vulnerabilidad laboral.

En cuanto a las dos áreas metropolitanas intermedias -recordemos que estas fueron las de mejor desempeño económico en términos de sus variaciones-, ostentan las TD más bajas (20.2 para Barranquilla y 17.3 para Bucaramanga), aunque para el caso de Barranquilla cabe resaltar que posee uno de los incrementos más altos (8.1) de este indicador durante el periodo de estudio, así como la TO más baja del conjunto de áreas para los dos años (46.2 para 1996 y 48.7 para el 2000); igualmente posee el segundo mayor crecimiento de la TGP (8.4). Paralelamente, Bucaramanga con el incremento más bajo de la TGP (2.6), una de las más altas TO (54.7) y la menor TD, además del segundo menor crecimiento de la desocupación (7.7).

Gráfico 9
SALARIOS MÍNIMOS PROMEDIO POR ÁREA
METROPOLITANA, 1996-2000



FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.
* ENH. Corte transversal septiembre de cada año.

Pasando al campo de los salarios, el Gráfico 9 muestra la medición de salarios promedio por área metropolitana en unidades de salarios mínimos²⁸. En este gráfico se observa una drástica caída del número de salarios mínimo promedio entre 1996 y 2000 para las cinco áreas metropolitanas y esto se evidencia un deterioro de las condiciones salariales de la población. Este comportamiento es un claro indicador de la crisis antes mencionada y de la manera como sus efectos son trasladados a la población. En el gráfico se observa que la situación más grave la presenta el área metropolitana de

²⁸ Salarios mínimos promedio por área metropolitana a precios constantes de 1994.

Barranquilla con una reducción de 0.75 salarios mínimos (SM); a pesar de que entre las ciudades estudiadas junto a Bucaramanga son las únicas con un desempeño positivo en cuanto al crecimiento del producto entre 1996 y 2000, Barranquilla es la ciudad de mayor descenso en el salario promedio, mientras la ciudad de Cali, cual fuera la de mayor contracción del producto y de peor desempeño en sus indicadores económico-productivos, tiene la segunda menor reducción del salario promedio.

En términos absolutos, es interesante ver como Bucaramanga pasó de ser el área metropolitana de menor salario promedio (1.91 SM) a la de segundo mayor salario (1.58 SM) -después de Bogotá (1.63)-, y esto último dado que tuvo la menor reducción del salario promedio de las cinco áreas entre 1996 y 2000, situación además consecuente, en términos relativos, con su buen desempeño económico-productivo.

2.2 Indicadores de desigualdad del ingreso laboral, 1996-2000

Los indicadores de desigualdad del ingreso laboral constituyen un factor fundamental en términos de la evolución de una economía. A partir de estos, podemos aproximarnos a valoraciones más amplias de la desigualdad, identificando el comportamiento y la evolución de tales indicadores. Este trabajo considera fundamentalmente dos de los indicadores más importantes para medir la desigualdad: los índices de Gini y las curvas de Lorenz.

Cuadro 22
ÍNDICES DE GINI POR ÁREA METROPOLITANA, 1996-2000

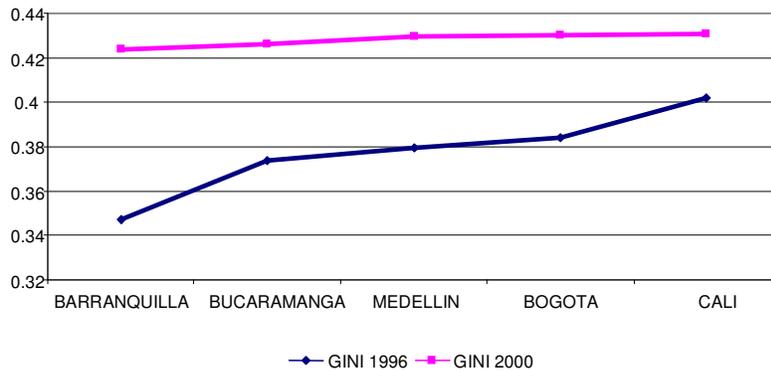
	<i>B/quilla</i>	<i>Bogotá</i>	<i>B/manga</i>	<i>Cali</i>	<i>Medellín</i>	<i>Promedio</i>	<i>Rango</i>
1996	0.3470	0.3838	0.3736	0.4021	0.3797	0.3834	0.0551
2000	0.4305	0.4302	0.4237	0.4295	0.4260	0.4326	0.0067
Var	24.06%	12.11%	13.42%	6.83%	12.19%	12.84%	-87.75%

FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.
 * ENH. Corte transversal septiembre de cada año.

En cuanto a los índices de Gini (ver cuadro 22), la variación es positiva para el total de las áreas metropolitanas, lo cual constituye un claro indicador de que la desigualdad creció durante el periodo de estudio en las áreas examinadas. Junto a esto, la variación del promedio también fue positiva. Barranquilla pasó de ser la menos desigual en 1996 a la más desigual en el 2000, presentando la variación porcentual más alta registrada en el estudio (24.06 %). En Bogotá para el año 2000, el índice de Gini esta por debajo del promedio (0.4302), con una variación porcentual de 12.11%. Para el caso de

Bucaramanga, aunque este indicador se mantiene debajo del promedio en los dos años, quedando como la ciudad con el índice más bajo en el 2000, su variación porcentual es la segunda más alta (13.42), lo que habla del pobre desempeño general. Por su parte, el área metropolitana caleña se mantiene por encima del promedio con la variación porcentual más baja (6.83%). Mientras tanto, Medellín pasa de estar por encima del promedio a quedar por debajo.

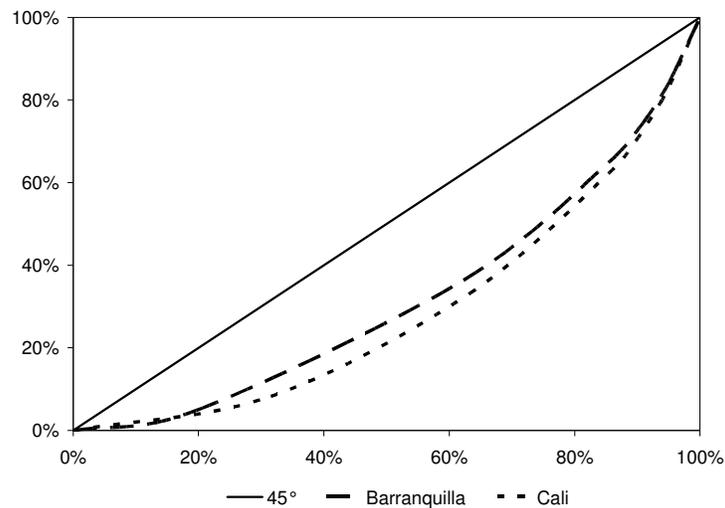
Gráfico 10
**ÍNDICES DE GINI POR ÁREA METROPOLITANA
 1996-2000**



FUENTE: Elaboración propia con base en DANE, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.
 * ENH. Corte transversal septiembre de cada año.

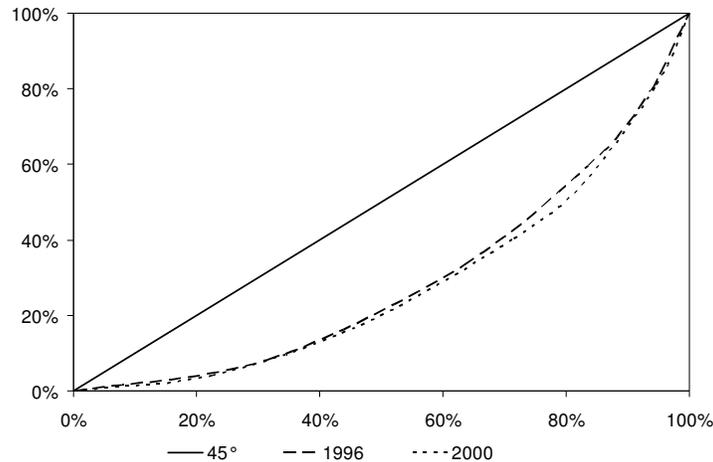
En el gráfico 10 se puede observar con mayor claridad la tendencia creciente que presenta el índice de Gini por área metropolitana, evidenciando un incremento de la desigualdad entre 1996 y 2000, ya que este fue calculado con los salarios mínimos.

Gráfico 11
**CURVAS DE LORENZ ÁREAS METROPOLITANAS DE
 CALI Y BARRANQUILLA 1996**



En el gráfico 11 se observan las curvas de Lorenz de las áreas metropolitanas de Cali y Barranquilla para 1996, la primera corresponde a la más desigual (0.4021) para este año, mientras que el área metropolitana de Barranquilla es la menos desigual (0.3470), situación que se ve revertida en el año 2000, donde esta última pasa a ser la de mayor desigualdad (0.4305), a la vez que registra el más alto crecimiento del PIB.

Gráfico 12
**CURVAS DE LORENZ ÁREA METROPOLITANA
 DE CALI 1996-2000**



La gráfica 12 presenta la variación de la curva de Lorenz para el área metropolitana caleña entre 1996 y 2000. Allí se observa un pequeño cambio de un año a otro, lo que contrasta con su precario crecimiento económico, que la convirtió en la de peor desempeño económico durante el periodo de estudio (1996-2000). Cali presenta la menor variación porcentual en el indicador de desigualdad (6.83%), en contraste con Barranquilla que como vimos a pesar ser la de mayor crecimiento en el PIB, se convierte en la más desigual.

Este fenómeno nos lleva a pensar que el buen desempeño económico de las áreas metropolitanas no se ve traducido en una mejoría de los indicadores sociales, por el contrario, son las áreas de mejor desempeño quienes peor se comportan respecto de tales indicadores.

CONCLUSIONES

Una de las primeras conclusiones en este trabajo está relacionada con el debate acerca de la competitividad y el desempeño urbano; y hace referencia al uso de la noción integral de competitividad como una estrategia de desarrollo local.

La competitividad surge en el ámbito empresarial, como una medida relativa que compara el desempeño económico de una unidad de análisis, con el del resto de las unidades que forman un determinado universo de estudio, a través de la utilización de un conjunto específico de indicadores económicos. La competitividad de una empresa se define en función de su habilidad para obtener utilidades que se manifiestan en reinversión.

Las ventajas competitivas refieren a un conjunto específico de atributos propios de cada territorio. Estos atributos, están asociados a la dotación de factores, de tecnología, rendimientos a escala, diferenciación de productos, entre otros aspectos.

Más allá de si es posible referirse a una competitividad entre territorios o solamente entre empresas, quedo claro el sesgo del concepto de competitividad hacia el desempeño económico, planteando competitividad territorial en torno a la competencia que una unidad territorial posee, en la medida del cambio positivo de sus indicadores de desempeño económico y de la permanencia de dicho cambio en el tiempo.

En este sentido, ha quedado atrás una visión de la competitividad que sólo refiere al desempeño económico para dar paso a una noción integral que toma en cuenta tanto el aspecto económico como sus repercusiones en la dinámica social de los territorios. Bajo esta noción de competitividad, el buen desempeño económico debe estar de la mano del desarrollo social satisfactorio.

La integración del término desarrollo para definir la competitividad territorial, implica que más allá del desempeño económico, este tipo de competitividad posee como un aspecto indisociable al espacio y el bienestar de quienes habitan un territorio.

En términos generales, se observó que la competitividad territorial debe ser concebida en relación con el desempeño de las capacidades de una unidad territorial en dos aspectos: uno referente a la estructura económica local, y otro relacionado con el impacto de dicha estructura en la denominada fábrica social -inclusión social, capital social y cohesión social- del territorio en cuestión.

Se debe enfatizar que los indicadores a los que se hace referencia en la noción de competitividad, miden la capacidad que tiene una ciudad para alcanzar mayores niveles de desarrollo, de modo tal, que son indicadores tanto económicos como relacionados con la calidad de vida de los habitantes. Por tanto, son competitivas, aquellas economías insertas en los mercados con un aumento en la productividad vía eficiencia, pero que a su vez mejoren la calidad de vida de los habitantes.

Lo anterior nos lleva a pensar en generar un consenso respecto a que las economías territoriales son competitivas siempre y cuando logran paralelamente ampliar su participación en los mercados, e incrementar los salarios de sus trabajadores, así como el nivel de vida de sus habitantes.

Los procesos de desarrollo territorial tienen como objetivo principal la transformación de los sistemas productivos locales, el incremento de la producción, la generación de empleo y la mejora en la calidad de vida de la población. Lo cierto, es que esta herramienta se aplica para rescatar características específicas de las localidades -sus fortalezas-; pues son la base del desarrollo local, a partir de la planificación estratégica sobre el territorio, aprovechando las capacidades endógenas que hacen a dicho territorio competitivo.

Esta investigación intentó una revisión de dos aspectos importantes en el desempeño urbano de las cinco principales áreas metropolitanas de Colombia a través de un periodo de crisis socioeconómica en la dirección de analizar el componente económico y el componente social; esfuerzo importante, ya que los organismos internacionales como CEPAL, el Instituto para la Administración y el desarrollo IMD y el Foro Económico Mundial WEF, a pesar de que tienen varios ejercicios empíricos sobre la medición de los niveles de competitividad, solo usan indicadores con un enfoque que se remiten al aspecto netamente económico de las ventajas competitivas.

El primer caso se hace referencia a un conjunto de indicadores tanto cuantitativos como cualitativos que representan medidas del éxito competitivo de una ciudad, y en el segundo caso, se hace referencia a las variables explicativas de tal desempeño, es decir al impacto de las ventajas competitivas y las capacidades endógenas en el desarrollo.

En primera instancia se generó un contexto socioeconómico para el análisis de las áreas urbanas a partir del estudio del comportamiento de algunas variables a nivel nacional, el país mantiene una tasa de crecimiento del PIB muy cercana a cero dada la

crisis afrontada durante el periodo de estudio (1996-2000); al principio de la década de los noventa se auguraba grandes logros en materia económica y social para el decenio; sin embargo, sobrevino la crisis y el PIB nacional como principal indicador económico apenas pudo crecer a tasas muy bajas a través de la década.

A principios de la década de los noventa la estructura económica del país se caracterizaba por un sector terciario dominante y productor de más del 50% del PIB nacional, seguido de lejos por el sector manufacturero y de construcción que sumaba el 24% del PIB, mientras el sector primario producía 20%. Al finalizar la década es importante destacar que el comercio y los servicios habían aumentado su participación y representaban el 60% del producto, mientras el sector primario con 19.3% en el año 2000,

Más allá del leve movimiento positivo del producto nacional, los indicadores laborales del país mostraban un panorama desalentador a lo largo de todo el decenio; la tasa de desocupación se incrementa de manera sostenida, mientras el salario promedio, distante del comportamiento esperado, presenta una tendencia al descenso, y se genera cada vez una mayor divergencia entre la tendencia de la tasa de participación y la tasa de ocupación del país (mientras la participación va en asenso, la ocupación esta descendiendo).

A principios de la década de los noventa la estructura económica del país se caracterizaba por un sector terciario dominante y productor de más del 50% del PIB nacional, seguido de lejos por el sector manufacturero y de construcción que sumaba el 24% del PIB, mientras el sector primario producía 20%. Al finalizar la década es importante destacar que el comercio y los servicios habían aumentado su participación y representaban el 60% del producto, mientras el sector primario con 19.3% en el año 2000. En cuanto al crecimiento del producto, esta década puede estudiarse en dos periodos; el primero comprendido entre 1990 y 1997 que bien podría denominarse periodo de expansión, puesto que la economía colombiana registro un crecimiento promedio anual de 4.03%, que se compara favorablemente con el 3.50% observado en América Latina. El segundo periodo, entre 1998 y 2000, podría ser denominado periodo de crisis; en este periodo el crecimiento promedio fue de -0.70% en términos absolutos y -2.04% en términos per cápita.

Es preciso decir que el crecimiento colombiano en el periodo de expansión (1990-1997), se vio jalonado por sectores económicos como las telecomunicaciones, la

intermediación financiera y el sector de los servicios en general; mientras que el sector primario y el secundario crecieron por debajo del promedio nacional.

La revisión de los datos socioeconómicos la década de los noventa y su periodo de crisis, da indicios de una clara división entre el desempeño económico del país (estudiado desde el crecimiento del producto), y el comportamiento de algunos indicadores sociales (indicadores del mercado laboral); mientras la producción del país parece iniciar su recuperación entre 1999 y 2000, los indicadores del mercado laboral continúan su comportamiento desfavorable. En este sentido el leve incremento de la economía en toda la década, ni siquiera hace posible mantener los niveles de los indicadores sociolaborales que se tenían al principio del decenio aquí estudiado.

En el periodo de crisis las actividades de mayor contracción son la construcción, la intermediación financiera y el comercio; sin embargo, el sector más afectado en términos generales es el secundario, quizás poniendo en evidencia un proceso de desindustrialización. La desaceleración en estos sectores obedece, entre otras cosas, a los ajustes que normalmente se presentan al exponer la producción nacional a una mayor competencia externa y al proceso de revaluación del peso que caracteriza gran parte del período analizado.

En Colombia el acelerado proceso de urbanización, a diferencia de la mayoría de países latinoamericanos, se dio con el crecimiento del país no alrededor de una ciudad central sino de cinco regiones. En principio, las ciudades capitales de los departamentos de Cundinamarca, Antioquia, Valle y Atlántico y posteriormente Santander se convirtieron en los centros naturales de desarrollo de las principales actividades económicas, sociales y político administrativas del país, por lo que se tomaron dichas ciudades para este estudio.

La principal limitante a superar para el estudio del desempeño urbano en las principales áreas metropolitanas de Colombia la constituye además del desconocimiento de la noción integral de competitividad urbana o territorial, la falta de información acerca del producto metropolitano. Tras la estimación del PIB metropolitano por ramas de actividad para las cinco principales ciudades del país se realizó una caracterización del crecimiento económico entre 1996 y 2000, de donde se puede mencionar que: Bogotá, Medellín y Cali, las áreas metropolitanas de mayor tamaño en el país, son las más afectadas por el comportamiento negativo de la economía en el país, presentando la contracción de su producto, mientras Barranquilla y Bucaramanga, las ciudades más

chicas del estudio (ciudades intermedias en el sistema urbano nacional), registran variaciones positivas del PIB con tasas de crecimiento por encima del promedio nacional.

Un análisis por ramas de actividad muestra que: la disminución de la actividad de la construcción y de los servicios financieros a nivel nacional, se generaliza para las cinco áreas analizadas; esto último explicado por una tendencia a las políticas de estabilización financiera y disminución de intereses que hacen de la rama de servicios financieros una actividad cada vez menos atractiva, de otro lado, los estrictos controles fiscales y las actividades de regulación a estas actividades contribuyen a esta disminución. En cuanto a la rama de la construcción (una de las ramas de mayor crecimiento a inicios de la década), es la más afectada por la crisis debido a la reducción de inversión en activos fijos durante este periodo (en esta rama también se refleja algunos aspectos de las restricciones a las economías mafiosas, que se ven controladas en mayor cuantía a partir de fenómenos coyunturales como la presión internacional, entre otros mencionados en este trabajo). La actividad de la construcción constituye uno de los mayores ejemplos de la crisis económica ya que a través de su expansión se evidencia el auge de la economía, y su disminución representa un claro ejemplo de la contracción económica que sufre el país.

También cabe destacar que entre las ramas de actividad de desempeño positivo se encuentran algunas ramas de los servicios como los transportes y las telecomunicaciones, y los servicios personales y sociales; esto último ratificando un proceso de modernización de la estructura económica por un lado -incorporación de tecnologías en los diferentes sectores, principalmente en las telecomunicaciones y el transporte (caso concreto lo constituyen las empresas públicas de Medellín EPM, la empresa de telecomunicaciones de Bogotá ETB, la de Medellín Orbitel y la de Cali Emsatel)-, pero también como reflejo de la crisis misma que genera un incremento en el sector de los servicios provistos de manera personal. Es así, como algunos de estos comportamientos están sujetos a procesos de modernización y cambio tecnológico del país como los presentados por las telecomunicaciones; estas inversiones se reflejan en primera instancia, en el desempeño económico-productivo de las áreas metropolitanas en las que se vienen realizando (Bogotá y Medellín, principalmente) y posteriormente en el resto del país. En contraste, el incremento de los servicios personales y sociales puede estar ligado al periodo de crisis nacional (trabajadores antes articulados a cadenas

productivas en fábricas y empresas pasan a prestar servicios de forma independiente sin que ello represente un verdadera mejoría en el sistema económico). En este sentido, habría que abordar con sumo cuidado los comportamientos y variaciones de estos sectores, para explicar correctamente sus conductas.

Los resultados del modelo *cambio-participación* son congruentes con las tasas de crecimiento y las variaciones porcentuales del PIB en las áreas metropolitanas. Tales resultados se sintetizaron mediante la matriz de competitividad que arroja un aumento competitivo en las áreas metropolitanas de Barranquilla y Bucaramanga, mientras las áreas de Bogotá, Medellín y Cali presentan una pérdida de su competitividad revisada desde el aspecto de la producción. Los resultados del modelo se refuerzan con el análisis de productividad, el cual muestra que Barranquilla y Bucaramanga son las ciudades de menor reducción en su indicador de productividad media laboral urbana (el país presentó una reducción generalizada de este indicador). A nivel sectorial se identifican algunas ramas del sector servicios como actividades *motrices*, mientras las ramas del sector secundario (construcción e industria) son actividades *menguantes* y en *retroceso*. El análisis de especialización permitió identificar que las ciudades de mejor desempeño en el crecimiento del PIB tienen una tendencia a mayor especialización en el periodo de estudio (presentan las variaciones positivas más notables del índice de especialización económica relativa IER).

En términos del componente económico-productivo hay que dejar claro entonces que las áreas metropolitanas de mejor desempeño corresponden a la de la ciudad de Barranquilla que incrementa su PIB por fenómenos coyunturales como la aparición de nuevos yacimientos en la periferia para la extracción de minerales, y Bucaramanga que realmente se perfila como la ciudad de mejor desempeño, pues es la de mejor comportamiento en los indicadores de la productividad y la de mayor número de ramas de actividad con comportamientos motrices en el modelo cambio participación.

El área metropolitana de Cali, es la más resentida por la crisis en términos económicos; es la de mayor contracción del producto, y la de mayor caída en la productividad; la rama de la construcción y de los servicios financieros en las que dicha ciudad revela su especialización, se ven severamente afectadas entre 1996 y 2000; de tal forma que la ciudad se muestra devastada en términos económicos.

Del lado del componente socio-laboral los resultados son poco alentadores para las cinco áreas estudiadas. En cuanto a los indicadores del mercado laboral, mientras la

tasa global de participación se incrementa seis puntos porcentuales en el promedio, la tasa de ocupación sólo se incrementa levemente en Cali y Barranquilla, haciendo que el promedio de las cinco áreas apenas se mantenga alrededor de 51.6% y la tasa de desempleo se incremente dramáticamente de 12.2% a 20.2%. Sin embargo, el aspecto más importante de esta revisión radica en que si bien se espera que en un periodo de crisis generalizada se incremente la desigualdad -como bien muestran los cálculos de los índices de Gini y las curvas de Lórenz abordados más adelante-, llama la atención que son las ciudades que resultan ser las más competitivas en el componente económico-productivo (Bucaramanga y Barranquilla) las de mayor incremento de la desigualdad en el periodo estudiado, debido a los incrementos en las desigualdades salariales de las zonas.

Refiriendo algunas particularidades en términos del crecimiento de estas cinco ciudades entre 1996 y 2000, cabe destacar que la contracción de la construcción, y los servicios financieros se hace común a todas. La disminución de la actividad financiera y de seguros generalizada a nivel nacional, se explica posiblemente por la tendencia de las políticas de estabilización financiera y disminución de intereses, que cada vez hacen de ésta, una actividad menos atractiva. Por su parte la construcción que se venía consolidando como una de las ramas de mayor crecimiento a comienzos de la década (representando la prosperidad de las inversiones en activos fijos), se convierte en una de las ramas más afectadas por la crisis en la que se sumerge el país.

La rama de servicios sociales parece crecer como reflejo del periodo de crisis nacional, pues los trabajadores, antes articulados a cadenas productivas en fábricas y empresas, pasan a prestar servicios de forma independiente (cambio de rama de actividad), mientras el gobierno se ve obligado a incrementar sus asistencias sociales para mitigar la crisis.

Las variaciones de los índices de Gini entre 1996 y 2000 para Barranquilla y Bucaramanga (24.0% y 13.42% respectivamente) se encuentran por encima del promedio de las cinco áreas (12.8 %). Por su parte, Barranquilla pasó de ser la ciudad con el índice de Gini más bajo en 1996 (0.34), a la de mayor desigualdad del ingreso laboral en 2000 (0.43). Mientras Bucaramanga que aunque en términos absolutos se revela como el área metropolitana menos desigual en el 2000, fue la de segunda mayor variación en los incrementos de la desigualdad. Así pues, todas las áreas metropolitanas aquí estudiadas mostraron un incremento de la desigualdad en la distribución del

ingreso laboral, sin embargo fueron las de comportamiento positivo en el PIB las de mayor variación, mientras Cali que fue identificada como la ciudad del peor desempeño económico productivo, fue la de menor aumento de la desigualdad entre 1996 y 2000.

Lo anterior explicado en parte porque la economía caleña en la década de los noventa estuvo ligada a fuertes procesos de expiación jalonados por el fenómeno del narcotráfico, manifiestos en términos de expansión económica. Durante el periodo aquí revisado la productividad en las ramas de servicios, la construcción y el comercio, observo una gran contracción debido a que los agudos controles ejercidos por las autoridades a partir de 1998 que obligaron al retiro de capitales ilícitos provenientes de las economías mafiosas, generaron un ambiente de desinversión en la economía local.

De otro lado, este ejercicio sobre desigualdad del ingreso laboral permitió evidenciar la correlación negativa entre el salario promedio de las ramas de actividad y el índice de desigualdad del ingreso laboral (las ramas de actividad con los salarios promedio más bajos son las de mayor índice de desigualdad a su interior), así como el hecho de que a menor salario promedio en las áreas metropolitanas revisadas, mayor desigualdad del ingreso laboral; por tanto las ciudades que mayor descenso tuvieron en el salario promedio (Barranquilla y Bucaramanga), son la de mayor incremento en la desigualdad, mientras que Cali, que fue la ciudad de menor descenso del salario promedio, tuvo el menor aumento de la desigualdad.

La hipótesis en este sentido es que la conurbación de la ciudad central con los municipios aledaños trae consigo pérdida de la productividad en las ramas urbanas que son menos productivas en municipios rurales y de menor tamaño que la ciudad central.

Cabe matizar que en concordancia con la hipótesis inicial, son las ciudades de mejor desempeño económico-productivo (Barranquilla y Bucaramanga) las que poseen los incrementos más grandes respecto a la desigualdad en el ingreso laboral y que las economías territoriales son competitivas siempre y cuando logren paralelamente, ampliar su participación en los mercados e incrementar los salarios de sus trabajadores así como el nivel de vida de sus habitantes. Las diferencias productivas entre ciudades son determinadas en gran medida, por las diferencias productivas entre las regiones del país, y en menor medida, por un componente relacionado con el tamaño de las ciudades o su grado de urbanización.

En general el IER revela la existencia de una mayor especialización en las ramas de actividad de la industria manufacturera, y los servicios financieros, empresariales y

de seguros, seguidas de comercio, reparación, restaurantes y hoteles y de la rama de los servicios de electricidad, gas y agua, así como la de la rama del transporte, almacenamiento y comunicaciones; situación que es perfectamente congruente con el carácter urbano de los territorios aquí estudiados.

Por ultimo, el fenómeno observado da para a pensar que el buen desempeño económico de las áreas metropolitanas no se ve traducido en una mejoría de los indicadores sociales, por el contrario, son las áreas de mejor desempeño quienes peor se comportan respecto a dichos indicadores.

BIBLIOGRAFÍA

- Arce, C.; E. Cabrero y A. Ziccardi (2005), *Ciudades del siglo XXI: ¿Competitividad o cooperación?* Miguel Ángel Porrúa Editores, Centro de Investigaciones y Docencia Económicas (CIDE), México.
- Barbary, O. y Urrea, F. editores (2004), *Gente Negra en Colombia. Dinámicas Sociopolíticas en Cali y el Pacífico*, CIDSE-UNIVALLE, IRD, COLCIENCIAS, Editorial Lealon, Medellín.
- Barbary, O.; Ramírez, H. F. y Urrea, F. (1999), “Población afrocolombiana y no afrocolombiana en Cali: segregación, diferenciales sociodemográficos y de condiciones de vida” en *Desplazados, Migraciones Internas y Reestructuraciones Territoriales*, Centro de Estudios Sociales (CES), Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- Begg, L. (1999), “Cities and competitiveness” en *Urban Studies*, vol. 36, num. 5-6, pp. 795 – 809.
- Boisier, S. (1996), *Modernidad y territorio*, Organización de las Naciones Unidas (ONU), Santiago de Chile.
- Borja, J. y Castells, M. (1999), *Local y global: la gestión de las ciudades en la era de la globalización*, Centro de las Naciones Unidas para los Asentamientos, Taurus, Madrid.
- Cabrero, E.; Orihuela, I. y A. Ziccardi (2005), “Ciudades competitivas - ciudades cooperativas: conceptos clave y construcción de un índice” en Arce *et al*, *Ciudades del siglo XXI: ¿Competitividad o cooperación?* Miguel Ángel Porrúa Editores, México.
- Cabrero, Enrique (2005), *Acción pública y desarrollo local*, Fondo de Cultura Económica (FCE), México.
- Centro de Investigaciones y Documentación Socioeconómica (CIDSE) (2004)
“Condiciones Sociodemográficas, Pobreza y Desigualdad en el Valle del Cauca: Un Análisis Basado en la Encuesta de Calidad de Vida 2003”, Cali.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (1995), *Análisis de la competitividad de las naciones*, Versión 2.0, Manual de Uso, Santiago de Chile.
- Chackiel, J. y Schkolnik, S. (2003), “América Latina: los sectores rezagados de la transición de la fecundidad”, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), *Serie Población y Desarrollo*, num. 42, CELADE-FNUAP, Santiago de Chile.
- Cho, D-S (1994), “A dynamic approach to international competitiveness: The case of Korea”. *Journal of Far Eastern Business*, pp. 17-36.
- Cho, D-S y H-S. Moon (2000), *From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of competitiveness theory*, World Scientific, London,
- Cox, K. (1995), “Globalization, competition and the politics of local economic development” en *Urban Studies*, num. 32, London, pp. 213-224.

- Departamento Administrativo de Planeación Municipal de Santiago de Cali (DAPM) (2006), *Cali en cifras* (DE, 8 de marzo: <http://planeacion.cali.gov.co/caliencifras/>)
- Departamento Administrativo de Planeación Municipal de Santiago de Cali (DAPM) (2006), *Planes de Desarrollo Municipal* (DE, 8 de junio: <http://planeacion.cali.gov.co/>)
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Encuesta Nacional de Hogares, Etapas 92 y 108 de septiembre de 1996 y 2000.
- Duffy, H. (1995), *Competitive cities: Succeeding in the global economy*, Spon, London.
- Elizalde, A. (2003), “*Planificación estratégica territorial y políticas públicas para el desarrollo local*”, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), ILPES, Serie Gestión Pública # 29, Santiago de Chile.
- Fajnzylber, F. (1988), “Competitividad internacional: evolución y lecciones” en *Revista de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)*, num. 36, pp. 12-26.
- Fujita, M., P. Krugman y A. Venables (2000), *The spatial economy*, The MIT Press, Cambridge.
- Fujita, M. y Thisse, J. F. (2002), *Economics of agglomeration : Cities, industrial location, and regional growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Garocho, C. (1991), “Localización, localización y localización: el manejo del espacio en la competencia entre centros comerciales” en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 20, num. 3, pp. 449 – 494.
- Garza, G. coord. (2006), *La organización espacial del sector servicios en México*, El Colegio de México (COLMEX), Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano (CEDUA), México.
- Garza, G. (2005), “Concentración financiera en la ciudad de México (1960-2001)” en *EURE*, vol. 31, núm.92, Santiago, pp.29-46.
- Garza, G. (2004), *Macroeconomía del sector servicios en la ciudad de México, 1960-1998*. El Colegio de México (COLMEX), Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano (CEDUA), México.
- Garza, G. (2003), *La urbanización de México en el siglo XX*, El Colegio de México (COLMEX), Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano (CEDUA), México.
- Garza, G. (1985), *El proceso de industrialización en la ciudad de México, 1821- 1970*, El Colegio de México (COLMEX), Centro de Estudios Demográficos y de Desarrollo Urbano (CEDUA), México.

- Garza, G. y S. Rivera (1994), *Dinámica macroeconómica de las ciudades en México*, Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI), El Colegio de México (COLMEX), Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), México.
- Gottdiener, M. (1994), *The social production of urban space* (2nd ed.). University of Texas, Austin.
- Gottdiener, M. y Budd, L. (2005), *Key concepts in urban studies*, Thousand Oaks, SAGE Publications, London.
- Gottdiener, M. y Komninos, N. (1989), *Capitalist development and crisis theory: Accumulation, regulation, and spatial restructuring*, St. Martin's Press, New York.
- Gujarati, D. (1997) *Econometría*, Mc Graw Hill, Bogotá.
- Heilbrun, J. (1974), *Administración pública y política urbana*, Ediciones Marimar, Buenos Aires.
- Henao, M. y Sierra, O. (1991), *Distribución del ingreso en Colombia*, Centro de investigaciones económicas (CIE), Universidad de Antioquia, Medellín.
- Kalmanovitz, S. (2003), *Recesión y recuperación de la economía colombiana*. Banco de la República, Bogotá, pp. 99-116.
- Kresl, P. y B. Singh (1999), "Competitiveness and the urban economy: Twenty four large US metropolitan areas" en *Urban Studies*, num. 36, pp. 1017 – 1027.
- Krugman, P (1994), "Competitiveness: A dangerous obsession" en *Foreign Affairs*, num. 74, pp. 28-44.
- Krugman, P (1996), "Making sense of the competitiveness debate" en *Oxford Review of Economy Policy*, num. 12, pp. 483-499.
- Lever, W. (1999), "Competitive cities in Europe" en *Urban Studies*, num. 36, pp. 1029-1044.
- Lora, E. (1997) *Técnicas de medición económica: Metodología y aplicaciones en Colombia*, TM, Bogotá.
- MERPD (2006) "Metodología de Medición y Magnitud Pobreza". Bogotá: MERPD (DE, 4 de abril:
http://www.dnp.gov.co/archivos/documentos/MP_En_Que_Vamos/Metodologia_de_medicion_y_magnitud_pobreza_MERPD.pdf
- Organización de las Naciones Unidas (ONU) y Comisión Económica para América Latina, (CEPAL) (1997) *La Brecha de la Equidad, América Latina, el Caribe y la Cumbre Social*, Santiago de Chile.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU) y Comisión Económica para América Latina, (CEPAL) (2000), *Juventud, población y desarrollo en América Latina y el Caribe: problemas, oportunidades y desafíos*, Santiago de Chile.

- Porter, M. (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Buenos Aires.
- Porter, M. (1996), “Competitive advantage, agglomeration economies and regional policy” en *International Regional Science Review*, num. 19, pp. 85-94.
- Ricardo, D. 1971 (1817), *The principles of political economy and taxation*, Baltimore.
- Rodríguez, J. (2003), “La fecundidad alta en América Latina: un riesgo en transacción” en Comisión Económica para América Latina (CEPAL), *Serie Población y Desarrollo*, num. 46, Proceso Regional de Población, CELADE-FNUAP, Santiago de Chile.
- Romero, J. y A. Puyana (2003), *Apertura comercial, productividad, competitividad e ingreso: La experiencia mexicana, 1980-2000*, El Colegio de México (COLMEX), Documento de trabajo VI, México.
- Sampieri, R; Fernández, C; Baptista, P. (1999), *Metodología de la investigación*, Mc Graw Hill, Bogotá.
- Secretaría de Fomento Económico y Competitividad. (2000), “Elementos para construir una estrategia de reactivación para Cali” en *Observatorio Económico y Social del Valle del Cauca*, num. 2, Cámara de Comercio de Cali, pp. 139 – 148.
- Silva I. (2005), *Local economic development and territorial competitiveness in América Latina*, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), CEPAL Review # 85.
- Sobrino, J. (2003), *Competitividad de las ciudades de México*, El Colegio de México (COLMEX), México.
- Sobrino, J. (2005), “Competitividad territorial: Ámbitos e indicadores de análisis” en *Economía, Sociedad y Territorio*, Dossier especial, pp. 123-183.
- UNCTAD (2000), *The competitiveness challenge: transnational corporations and industrial restructuring in developing countries*, Organización de las Naciones Unidas (ONU), Nueva York.
- Urrea, F; Murillo, F. (1999), “Dinámica del poblamiento y algunas características de los asentamientos populares con población afrocolombiana en el Oriente de Cali”, en *Desplazados, migraciones internas y reestructuraciones territoriales*. Centro de Estudios Sociológicos, Universidad Nacional, Bogotá.
- Urrea, F. y Ortiz, C. (2007), “Patrones Sociodemográficos y Pobreza en Cali”, en *Sociedad y Economía: el Valle del Cauca y Colombia*, Programa Editorial Universidad del Valle, Cali.
- Vallejo, H. (2003), “Bases para la Elaboración de un Artículo Publicable como Tesis en Economía”, Documento CEDE. (DE, 5 de febrero: <http://economia.uniandes.edu.co/var/rw/archivos/cede/documentos/D2003-16.pdf>)
- World Economic Forum (2004), *Global Competitiveness Report 2003-2004*, Center for International Development, Oxford University Press.

ANEXO ESTADÍSTICO

CAPÍTULO I: PRODUCTIVIDADES REGIONALES Y ESTIMACIÓN DEL PIB METROPOLITANO

PRODUCTIVIDAD DE LA REGIÓN ATLÁNTICA POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN 1996

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

DEPARTAMENTOS 1996	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Atlántico</i>	109,841	16,656	124,612	711,349	161,849	516,273	338,688	191,294	984,880	3,234,404
<i>Bolívar</i>	310,122	93,259	108,988	482,575	45,499	157,600	198,586	93,252	745,648	2,448,828
<i>Cesar</i>	408,150	162,230	18,863	81,147	42,141	78,193	74,270	29,452	294,305	1,198,397
<i>Córdoba</i>	432,628	140,169	24,445	33,451	94,433	101,988	88,368	41,274	456,608	1,435,762
<i>La Guajira</i>	95,878	324,985	61,209	5,359	46,556	66,682	65,275	11,872	144,586	847,322
<i>Magdalena</i>	420,052	4,016	27,880	51,690	50,213	91,944	121,770	39,724	407,578	1,234,453
<i>Sucre</i>	195,719	7,736	15,054	23,273	34,874	59,867	24,504	17,018	233,916	618,237
PIB Regional	1,972,390	749,051	381,051	1,388,844	475,565	1,072,547	911,461	423,886	3,267,521	11,017,403
Población Ocupada	783,921	16,143	16,922	258,147	139,224	697,284	153,145	90,267	734,208	2,889,452
Productividad Regional	2.52	46.40	22.52	5.38	3.42	1.54	5.95	4.70	4.45	3.81

PRODUCTIVIDAD DE LA REGIÓN ATLÁNTICA POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN 2000

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

DEPARTAMENTOS 2000	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Atlántico</i>	143,005	11,522	171,675	683,930	70,496	476,250	351,874	154,745	1,137,461	3,315,841
<i>Bolívar</i>	304,083	40,418	56,825	728,330	33,536	150,126	213,509	86,753	834,104	2,675,055
<i>Cesar</i>	400,200	227,463	9,551	50,546	23,502	67,059	91,120	20,852	334,000	1,243,581
<i>Córdoba</i>	527,884	230,938	11,873	38,514	58,766	85,618	128,162	78,061	499,558	1,694,884
<i>La Guajira</i>	78,885	425,508	113,598	4,357	10,387	60,450	36,758	7,912	158,732	913,784
<i>Magdalena</i>	386,274	4,091	21,515	35,367	29,936	73,639	115,858	25,096	466,768	1,188,443
<i>Sucre</i>	194,893	4,215	7,123	22,386	13,835	46,125	35,514	9,987	286,119	628,265
PIB Regional	2,035,224	944,155	392,160	1,563,430	240,458	959,267	972,795	383,406	3,716,742	11,659,853
Población Ocupada	819,863	9,988	19,288	278,434	134,345	805,281	184,562	102,357	935,415	3,290,055
Productividad Regional	2.48	94.53	20.33	5.62	1.79	1.19	5.27	3.75	3.97	3.54

PRODUCTIVIDAD DE LA REGIÓN ORIENTAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN 1996
(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

DEPARTAMENTOS 1996	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Boyacá</i>	422,298	135,295	91,926	183,089	92,091	90,145	201,845	70,217	547,650	1,865,496
<i>Cundinamarca</i>	1,080,398	56,154	44,800	690,602	179,887	161,994	187,020	105,607	1,021,198	3,668,773
<i>Meta</i>	507,958	173,666	20,260	66,304	71,010	79,707	110,318	46,237	312,721	1,422,265
<i>Norte Santander</i>	213,187	27,818	59,928	82,557	57,817	109,517	130,501	54,690	521,210	1,277,048
<i>Santander</i>	509,597	83,587	82,398	628,594	246,199	334,589	289,228	195,580	1,175,435	4,052,378
PIB Regional	2,733,438	476,520	299,312	1,651,146	647,004	775,952	918,912	472,331	3,578,214	12,285,960
Población Ocupada	932,887	33,020	15,328	322,251	147,673	548,057	123,417	69,814	611,645	2,805,317
Productividad Regional	2.93	14.43	19.53	5.12	4.38	1.42	7.45	6.77	5.85	4.38

PRODUCTIVIDAD DE LA REGIÓN ORIENTAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN 2000
(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

DEPARTAMENTOS 2000	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Boyacá</i>	380,490	104,658	107,175	168,806	94,312	79,702	205,933	62,326	664,816	1,903,037
<i>Cundinamarca</i>	1,099,804	43,461	75,612	737,098	238,647	124,331	179,532	70,018	1,113,043	3,783,424
<i>Meta</i>	523,291	202,945	14,952	72,730	46,011	70,053	111,120	40,849	361,281	1,470,014
<i>Norte Santander</i>	246,845	27,799	77,367	79,715	21,566	80,811	119,279	40,942	658,334	1,385,604
<i>Santander</i>	615,078	82,104	73,728	799,591	237,428	313,588	270,934	133,510	1,385,035	4,375,053
PIB Regional	2,865,508	460,967	348,834	1,857,940	637,964	668,485	886,798	347,645	4,182,509	12,917,132
Población Ocupada	974,750	30,778	17,889	381,338	126,104	617,907	150,843	76,653	701,889	3,083,631
Productividad Regional	2.94	14.98	19.50	4.87	5.06	1.08	5.88	4.54	5.96	4.19

PRODUCTIVIDAD DE LA REGIÓN CENTRAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

DEPARTAMENTOS 2000	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Antioquía</i>	1,494,835	207,804	432,778	2,094,487	620,006	741,734	751,673	572,446	4,138,835	11,281,816
<i>Caldas</i>	308,331	9,526	71,889	213,613	57,491	145,519	115,693	57,165	537,306	1,545,972
<i>Caquetá</i>	292,032	668	4,811	10,350	12,725	23,182	18,035	10,833	152,843	529,328
<i>Huila</i>	353,159	211,430	50,120	48,380	69,815	95,210	78,498	31,590	387,203	1,349,650
<i>Quindío</i>	146,773	1,988	15,462	41,214	70,796	49,724	86,763	35,967	288,366	736,875
<i>Risaralda</i>	144,919	4,738	30,728	188,861	56,059	102,314	145,400	54,229	475,383	1,228,694
<i>Tolima</i>	616,013	58,190	38,711	174,992	44,334	152,050	175,064	55,803	693,362	2,044,820
PIB Regional	3,356,062	494,344	644,499	2,771,897	931,226	1,309,733	1,371,126	818,033	6,673,298	18,717,155
Población Ocupada	1,131,842	22,618	28,075	583,758	180,403	835,646	193,939	137,514	1,073,964	4,189,344
Productividad Regional	2.97	21.86	22.96	4.75	5.16	1.57	7.07	5.95	6.21	4.47

PRODUCTIVIDAD DE LA REGIÓN CENTRAL POR RAMAS DE ACTIVIDAD 2000

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

DEPARTAMENTOS 1996	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Antioquía</i>	1,407,719	208,371	571,720	2,091,825	598,199	817,841	637,696	688,966	3,665,683	10,793,706
<i>Caldas</i>	339,754	11,621	55,363	186,393	70,929	164,315	117,413	80,272	483,735	1,530,071
<i>Caquetá</i>	276,746	968	5,892	10,242	16,168	26,310	15,849	12,486	119,385	486,412
<i>Huila</i>	296,158	143,720	96,782	53,652	128,468	93,200	50,616	44,252	359,144	1,290,893
<i>Quindío</i>	192,856	2,611	19,347	42,260	43,504	64,671	75,894	37,889	243,126	729,523
<i>Risaralda</i>	119,025	7,213	34,058	227,409	112,641	131,919	118,065	82,476	443,628	1,292,438
<i>Tolima</i>	591,506	34,477	44,828	160,891	127,989	187,930	164,592	76,925	593,901	2,013,788
PIB Regional	3,223,764	408,981	827,990	2,772,672	1,097,898	1,486,186	1,180,125	1,023,266	5,908,602	18,136,831
Población Ocupada	1,073,485	30,348	27,562	490,500	177,361	798,420	194,259	146,651	871,502	3,814,227
Productividad Regional	3.00	13.48	30.04	5.65	6.19	1.86	6.08	6.98	6.78	4.76

PRODUCTIVIDAD DE LA REGIÓN PACIFICO POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

DEPARTAMENTOS 1996	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Cauca</i>	256,113	16,921	14,584	130,606	44,062	43,878	51,149	27,676	393,737	990,696
<i>Chocó</i>	103,194	14,818	2,544	3,048	12,589	11,466	24,152	4,584	119,724	301,186
<i>Nariño</i>	404,999	5,387	18,865	54,796	54,903	93,967	94,137	36,558	465,897	1,249,925
<i>Valle</i>	694,587	47,252	276,650	1,706,123	544,176	844,261	794,826	561,707	3,262,878	8,801,169
PIB Regional	1,458,893	84,378	312,643	1,894,573	655,730	993,572	964,264	630,525	4,242,236	11,342,976
Población Ocupada	689,950	28,080	17,128	430,402	147,521	534,556	127,255	135,052	605,873	2,716,325
Productividad Regional	2.11	3.00	18.25	4.40	4.44	1.86	7.58	4.67	7.00	4.18

PRODUCTIVIDAD DE LA REGIÓN PACIFICO POR RAMAS DE ACTIVIDAD 2000

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

DEPARTAMENTOS 2000	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Cauca</i>	282,492	10,911	16,590	196,604	35,177	40,782	57,702	45,170	408,517	1,192,862
<i>Chocó</i>	75,622	15,686	1,218	2,779	4,751	6,706	23,672	3,313	141,751	296,529
<i>Nariño</i>	382,583	7,463	23,226	47,967	42,301	74,899	93,638	29,411	416,836	1,265,147
<i>Valle</i>	723,928	31,526	332,451	1,718,708	222,180	724,614	795,350	389,046	1,869,933	8,695,508
PIB Regional	1,464,625	65,586	373,485	1,966,058	304,409	847,001	970,362	466,940	2,837,037	11,450,046
Población Ocupada	752,993	25,624	9,209	465,494	120,977	659,332	144,817	103,199	821,846	3,104,268
Productividad Regional	1.95	2.56	40.56	4.22	2.52	1.28	6.70	4.52	3.45	3.69

PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA METROPOLITANA DE BARRANQUILLA POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

VARIABLES 1996	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Población Ocupada</i>	2,949	1,413	88,899	4,638	32,233	148,880	37,080	31,392	147,149	494,750
<i>Productividad Regional</i>	2.52	46.40	5.38	22.52	3.42	1.54	5.95	4.70	4.45	3.81
<i>Productividad Urbana</i>	3.70	46.40	7.91	33.10	5.02	2.26	8.75	6.90	6.54	5.61
PIB Metropolitano	10,907	65,565	703,067	153,525	161,850	336,636	324,409	216,699	962,662	2,773,109

PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA METROPOLITANA DE BARRANQUILLA POR RAMAS DE ACTIVIDAD 2000

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

VARIABLES 2000	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Población Ocupada</i>	6,942	1,165	94,214	4,566	31,199	198,661	43,361	36,725	186,106	602,939
<i>Productividad Regional</i>	2.48	94.53	5.62	20.33	1.79	1.19	5.27	3.75	3.97	3.54
<i>Productividad Urbana</i>	3.65	94.53	8.25	29.89	2.63	1.75	7.75	5.51	5.84	5.21
PIB Metropolitano	25,332	110,126	777,659	136,455	82,087	347,874	335,966	202,218	1,087,016	3,141,092

PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA POR RAMAS DE

ACTIVIDAD 1996

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

VARIABLES 1996	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Población Ocupada</i>	6,526	2,159	81,437	1,478	24,201	105,000	24,502	19,733	110,952	376,086
<i>Productividad Regional</i>	2.93	14.43	5.12	19.53	4.38	1.42	7.45	6.77	5.85	4.38
<i>Productividad Urbana</i>	4.31	14.43	7.53	28.70	6.44	2.08	10.95	9.95	8.60	6.44
PIB Metropolitano	28,109	31,157	613,381	42,426	155,868	218,532	268,175	196,252	954,156	2,421,206

PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA METROPOLITANA DE BUCARAMANGA POR RAMAS DE ACTIVIDAD 2000

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

VARIABLES 2000	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Población Ocupada</i>	7,478	2,175	90,912	2,394	16,859	122,504	27,252	19,189	132,715	421,478
<i>Productividad Regional</i>	2.94	14.98	4.87	19.50	5.06	1.08	5.88	4.54	5.96	4.19
<i>Productividad Urbana</i>	4.32	14.98	7.16	28.66	7.44	1.59	8.64	6.67	8.76	6.16
PIB Metropolitano	32,316	32,575	651,119	68,624	125,377	194,821	235,513	127,931	1,162,534	2,595,350

PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA METROPOLITANA DE MEDELLÍN POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

VARIABLES 1996	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Población Ocupada</i>	9,090	567	176,366	8,053	41,443	169,657	51,001	54,438	183,699	694,716
<i>Productividad Regional</i>	3.00	13.48	5.65	30.04	6.19	1.86	6.08	6.98	6.78	4.76
<i>Productividad Urbana</i>	4.89	13.48	9.21	48.96	10.09	3.03	9.90	11.37	11.05	8.22
PIB Metropolitano	44,487	7,641	1,624,698	394,249	418,074	514,650	504,922	619,019	2,029,652	5,713,789

PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA METROPOLITANA DE MEDELLÍN POR RAMAS DE ACTIVIDAD 2000

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

VARIABLES 2000	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Población Ocupada</i>	7,204	755	178,403	8,301	33,232	173,314	57,373	51,695	242,353	752,630
<i>Productividad Regional</i>	2.97	21.86	4.75	22.96	5.16	1.57	7.07	5.95	6.21	4.47
<i>Productividad Urbana</i>	4.83	21.86	7.74	37.41	8.41	2.55	11.52	9.69	10.13	7.28
PIB Metropolitano	34,811	16,501	1,380,526	310,550	279,554	442,683	661,025	501,154	2,454,130	5,479,913

PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA METROPOLITANA DE CALI POR RAMAS DE ACTIVIDAD 1996

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

VARIABLES 1996	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Población Ocupada</i>	7,164	1,017	171,311	6,712	56,609	196,607	46,558	85,825	198,887	771,198
<i>Productividad Regional</i>	2.11	3.00	4.40	18.25	4.44	1.86	7.58	4.67	7.00	4.18
<i>Productividad Urbana</i>	3.45	3.00	7.17	29.75	7.24	3.03	12.35	7.61	11.41	7.23
PIB Metropolitano	24,687	3,056	1,228,912	199,661	410,067	595,530	574,928	653,000	2,269,436	5,575,082

PRODUCTIVIDAD DEL ÁREA METROPOLITANA DE CALI POR RAMAS DE ACTIVIDAD 2000

(PIB en millones de pesos constantes de 1994)

VARIABLES 2000	<i>Agropecuario silvicultura caza y pesca</i>	<i>Explotación de minas y canteras</i>	<i>Industria manufacturera</i>	<i>Electricidad, gas y agua</i>	<i>Construcción</i>	<i>Comercio, reparación, restaurantes y hoteles</i>	<i>Transporte y comunicación</i>	<i>Servicios financieros, seguros e inmuebles</i>	<i>Servicios sociales, comunales y personales</i>	TOTAL
<i>Población Ocupada</i>	7,794	333	205,835	3,742	46,271	250,647	53,353	47,842	317,418	933,235
<i>Productividad Regional</i>	1.95	2.56	4.22	40.56	2.52	1.28	6.70	4.52	3.45	3.69
<i>Productividad Urbana</i>	2.93	2.56	6.36	61.07	3.79	1.93	10.09	6.81	5.20	5.55
PIB Metropolitano	22,826	852	1,308,992	228,507	175,307	484,817	538,280	325,935	1,649,839	5,182,921

CAPITULO II: INDICADORES DEL MERCADO LABORAL NACIONAL EN LA DÉCADA DE LOS NOVENTA

TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PEA, OCUPADOS Y DESOCUPADOS EN COLOMBIA 1990-2000

(Tasas de crecimiento en porcentajes)

	PEA		Ocupados		Desocupados	
	<i>Absoluto</i>	<i>Crecimiento</i>	<i>Absoluto</i>	<i>Crecimiento</i>	<i>Absoluto</i>	<i>Crecimiento</i>
1990	14,897	-	13,387	-	1,520	-
1991	15,773	5.88	14,209	6.15	1,546	1.73
1992	16,310	3.40	14,830	4.37	1,501	-2.93
1993	16,893	3.57	15,602	5.21	1,318	-12.19
1994	16,994	0.60	15,698	0.62	1,292	-1.98
1995	17,327	1.96	15,810	0.71	1,507	16.71
1996	16,417	-5.25	14,445	-8.63	1,970	30.69
1997	16,830	2.52	14,779	2.32	2,036	3.37
1998	17,465	3.77	14,831	0.35	2,620	28.64
1999	18,223	4.34	14,567	-1.78	3,663	39.82
2000	19,399	6.46	16,496	13.21	3,977	8.58
1990-2000	-	2.68	-	2.11	-	10.10

FUENTE: Cálculos propios con base en DANE, Estadísticas laborales, Encuestas de hogares.

* ENH. Corte transversal septiembre de cada año. PEA, Ocupados y Desocupados por miles de personas.

CAPITULO III: RESULTADOS DEL MODELO CAMBIO-PARTICIPACION POR ÁREA METROPOLITANA 1996-2000

RESULTADOS DEL MODELO CAMBIO-PARTICIPACION PARA EL ÁREA METROPOLITANA DE BOGOTÁ 1996-2000

(Componentes del crecimiento en millones de pesos de 1994)

	<i>Componente del crecimiento</i>			<i>Crecimiento (%)</i>	<i>Competitividad</i>
	<i>Nacional</i>	<i>Estructural</i>	<i>Diferencial</i>		
<i>Agropecuario</i>	151	116	281	9.26	Motriz
<i>Minería</i>	1,844	17,880	-18,345	1.91	Oportunidades perdidas
<i>Electricidad</i>	12,783	-16,151	-129,971	-26.72	Retroceso
<i>Industria</i>	71,706	-1,537	-89,141	-0.68	Retroceso
<i>Construcción</i>	30,631	-431,269	90,900	-25.90	Menguante
<i>Comercio</i>	43,352	-198,915	18,775	-8.08	Menguante
<i>Transporte</i>	35,179	74,789	219,816	24.01	Motriz
<i>Finanzas</i>	58,892	-589,392	-276,065	-35.08	Retroceso
<i>Servicios</i>	182,549	666,247	-489,964	5.03	Oportunidades perdidas
TOTAL	424,579	-	-590,862	-1.00	Perdida de Competitividad

FUENTE: Cálculos propios con base en estimaciones del PIB metropolitano.

* La columna Crecimiento (%) corresponde a la variación porcentual del crecimiento por ramas de actividad.

**RESULTADOS DEL MODELO CAMBIO-PARTICIPACION PARA EL ÁREA
METROPOLITANA DE MEDELLÍN 1996-2000**
(Componentes del crecimiento en millones de pesos de 1994)

Rama de Actividad	Componente del crecimiento			Crecimiento (%)	Competitividad
	Nacional	Estructural	Diferencial		
<i>Agropecuario</i>	1,139	869	-11,684	-21.75	Oportunidades perdidas
<i>Minería</i>	196	1,898	6,767	115.96	Motriz
<i>Electricidad</i>	10,097	-12,758	-81,038	-21.23	Retroceso
<i>Industria</i>	41,611	-892	-284,891	-15.03	Retroceso
<i>Construcción</i>	10,707	-150,758	1,531	-33.13	Menguante
<i>Comercio</i>	13,181	-60,479	-24,669	-13.98	Retroceso
<i>Transporte</i>	12,932	27,493	115,680	30.92	Motriz
<i>Finanzas</i>	15,854	-158,668	24,949	-19.04	Menguante
<i>Servicios</i>	51,982	189,719	182,777	20.91	Motriz
TOTAL	146,339	-	-380,214	-4.09	Perdida de Competitividad

FUENTE: Cálculos propios con base en estimaciones del PIB metropolitano.

* La columna Crecimiento (%) corresponde a la variación porcentual del crecimiento por ramas de actividad.

**RESULTADOS DEL MODELO CAMBIO-PARTICIPACION PARA EL ÁREA
METROPOLITANA DE CALI 1996-2000**
(Componentes del crecimiento en millones de pesos de 1994)

Rama de Actividad	Componente del crecimiento			Crecimiento (%)	Competitividad
	Nacional	Estructural	Diferencial		
<i>Agropecuario</i>	632	482	-2,975	-7.54	Oportunidades perdidas
<i>Minería</i>	78	759	-3,041	-72.11	Oportunidades perdidas
<i>Electricidad</i>	5,114	-6,461	30,194	14.45	Menguante
<i>Industria</i>	31,474	-675	49,281	6.52	Menguante
<i>Construcción</i>	10,502	-147,871	-97,392	-57.25	Retroceso
<i>Comercio</i>	15,252	-69,984	-55,981	-18.59	Retroceso
<i>Transporte</i>	14,725	31,304	-82,677	-6.37	Oportunidades perdidas
<i>Finanzas</i>	16,724	-167,378	-176,412	-50.09	Retroceso
<i>Servicios</i>	58,124	212,133	-889,853	-27.30	Oportunidades perdidas
TOTAL	142,786	-	-534,946	-7.03	Perdida de Competitividad

FUENTE: Cálculos propios con base en estimaciones del PIB metropolitano.

* La columna Crecimiento (%) corresponde a la variación porcentual del crecimiento por ramas de actividad.

**RESULTADOS DEL MODELO CAMBIO-PARTICIPACION PARA EL ÁREA
METROPOLITANA DE BARRANQUILLA 1996-2000**
(Componentes del crecimiento en millones de pesos de 1994)

Rama de Actividad	<i>Componente del crecimiento</i>			Crecimiento (%)	Competitividad
	Nacional	Estructural	Diferencial		
<i>Agropecuario</i>	279	213	13,933	132.25	Motriz
<i>Minería</i>	1,679	16,282	26,600	67.97	Motriz
<i>Electricidad</i>	3,932	-4,968	-16,034	-11.12	Retroceso
<i>Industria</i>	18,007	-386	56,971	10.61	Menguante
<i>Construcción</i>	4,145	-58,364	-25,545	-49.28	Retroceso
<i>Comercio</i>	8,622	-39,560	42,176	3.34	Menguante
<i>Transporte</i>	8,309	17,664	-14,415	3.56	Oportunidades perdidas
<i>Finanzas</i>	5,550	-55,545	35,514	-6.68	Menguante
<i>Servicios</i>	24,655	89,984	9,715	12.92	Motriz
TOTAL	71,023	-	296,960	13.27	Aumento de la Competitividad

FUENTE: Cálculos propios con base en estimaciones del PIB metropolitano.

* La columna Crecimiento (%) corresponde a la variación porcentual del crecimiento por ramas de actividad.

**RESULTADOS DEL MODELO CAMBIO-PARTICIPACION PARA EL ÁREA
METROPOLITANA DE BUCARAMANGA 1996-2000**
(Componentes del crecimiento en millones de pesos de 1994)

Rama de Actividad	<i>Componente del crecimiento</i>			Crecimiento (%)	Competitividad
	Nacional	Estructural	Diferencial		
<i>Agropecuario</i>	720	549	2,937	14.97	Motriz
<i>Minería</i>	798	7,738	-7,117	4.55	Oportunidades perdidas
<i>Electricidad</i>	1,087	-1,373	26,484	61.75	Menguante
<i>Industria</i>	15,710	-337	22,365	6.15	Menguante
<i>Construcción</i>	3,992	-56,206	21,723	-19.56	Menguante
<i>Comercio</i>	5,597	-25,681	-3,627	-10.85	Retroceso
<i>Transporte</i>	6,868	14,602	-54,132	-12.18	Oportunidades perdidas
<i>Finanzas</i>	5,026	-50,304	-23,044	-34.81	Retroceso
<i>Servicios</i>	24,437	89,189	94,753	21.84	Motriz
TOTAL	62,011	-	112,134	7.19	Aumento de la Competitividad

FUENTE: Cálculos propios con base en estimaciones del PIB metropolitano.

* La columna Crecimiento (%) corresponde a la variación porcentual del crecimiento por ramas de actividad.

**CUADRO RESUMEN INDICADORES ECONÓMICO-PRODUCTIVOS
POR ÁREA METROPOLITANA Y NACIONAL 1996-2000**

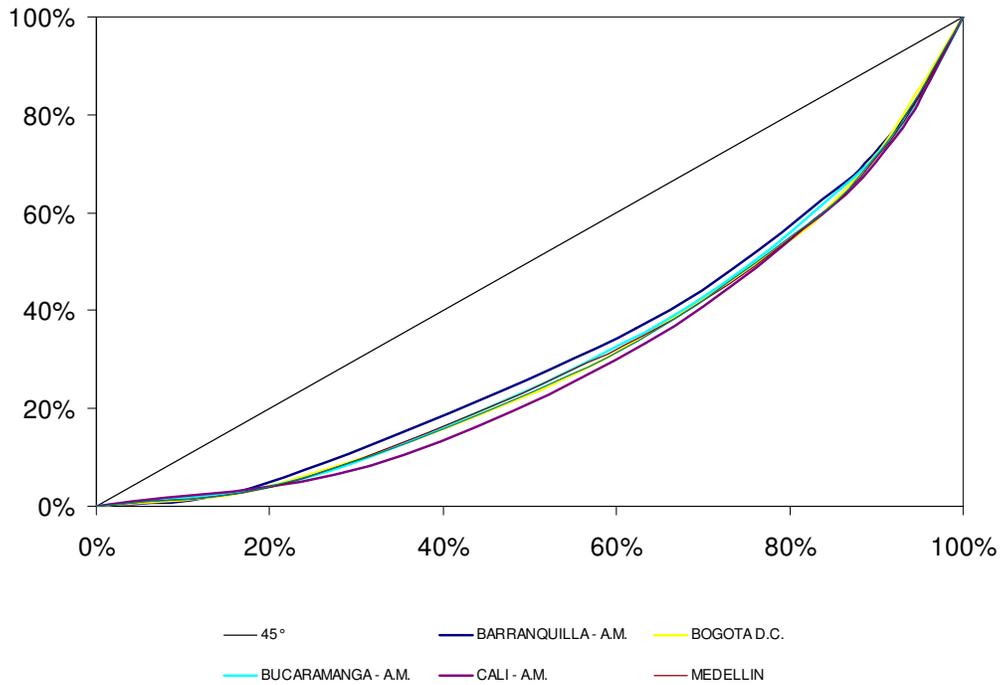
	<i>Bogota</i>		<i>Medellin</i>		<i>Cali</i>		<i>Bucaramanga</i>		<i>Barranquilla</i>		<i>País</i>	
	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000	1996	2000
<i>Ciudad/País</i>	22.86	22.07	7.88	7.37	7.69	6.97	3.34	3.49	2.70	3.02		
<i>Ciudad/Dpto</i>	-	-	52.94	48.57	63.34	59.60	59.75	59.32	60.57	67.79		
<i>Ciudad/Ctal</i>	-	-	34.47	33.39	33.63	31.58	14.61	15.81	11.82	13.70		
<i>Dpto/País</i>	-	-	14.89	15.17	12.14	11.69	5.59	5.88	4.46	4.46		
<i>Productividad Reg</i>	-	-	4.76	4.47	4.18	3.69	4.38	4.19	3.81	3.54		
<i>Productividad Depto</i>	-	-	5.53	5.37	6.07	5.23	5.02	5.28	4.82	4.33		
<i>Productividad Urb</i>	6.64	6.07	8.23	7.28	7.23	5.55	6.44	6.16	5.61	5.21	4.93	4.56
<i>Productividad Ajust</i>	16.88	13.72	8.23	6.88	5.97	5.04	2.22	2.38	3.97	4.20	4.86	4.93
<i>PIB</i>	16,577,703	16,411,421	5,713,789	5,479,913	5,575,082	5,182,921	2,421,206	2,595,350	2,773,109	3,141,092	72,506,824	74,363,831
<i>Población</i>	6,103,161	6,837,601	2,616,281	2,905,412	2,131,552	2,300,547	816,920	898,620	1,413,241	1,532,121	38,716,135	40,181,100
<i>PIBPercapita</i>	2,716	2,400	2,184	1,886	2,616	2,253	2,964	2,888	1,962	2,050	1,873	1,851
<i>Ind Diversificación</i>	0.103	0.128	0.111	0.129	0.103	0.151	0.126	0.143	0.129	0.145	0.086	0.097
<i>Salario promedio</i>	372,273	529,391	305,901	448,717	293,115	397,090	268,293	355,741	293,911	390,712		

FUENTE: Cálculos propios con base en las estadísticas DANE.

- Ciudad /País, Ciudad/Depto, Ciudad/Capital, Depto/País, en valores porcentuales.
- Productividades en Millones de pesos anuales a precios constantes de 1994 por persona ocupada.
- PIB en millones de pesos a precios constantes de 1994
- Salario promedio por área metropolitana a precios constantes de 1994

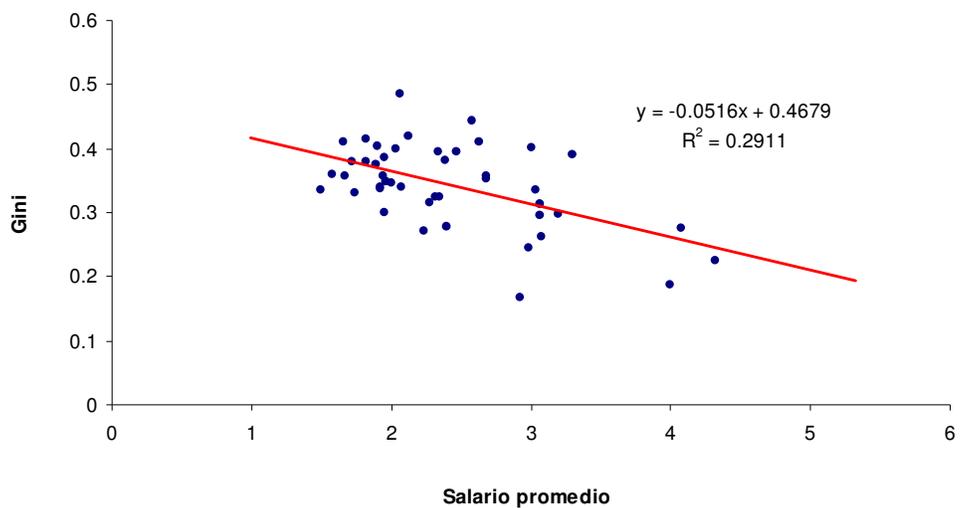
CAPITULO III: MEDICIONES DE LA DESIGUALDAD 1996-2000

DESIGUALDAD DEL INGRESO LABORAL CURVAS DE LORENZ POR ÁREA METROPOLITANA, 2000



DESIGUALDAD DEL INGRESO LABORAL CORRELACION ENTRE ÍNDICE DE GINI Y SALARIO PROMEDIO

Gráfico 1-1996



**DESIGUALDAD DEL INGRESO LABORAL
CORRELACION ENTRE ÍNDICE DE GINI Y SALARIO PROMEDIO
POR ÁREA METROPOLITANA**

Gráfico 3-1996

