

DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN COLOMBIA (1993-2003)

**HERNÁN DARIO RIBÓN AISLANT
LUDWING YAHIR URIBE TARAZONA**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
BUCARAMANGA
2005**

DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN COLOMBIA (1993-2003)

**HERNÁN DARIO RIBÓN AISLANT
LUDWING YAHIR URIBE TARAZONA**

**Trabajo de grado presentado como requisito
para optar al título de ECONOMISTA**

**Director
HECTOR ALFONSO OTERO
Economista**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS HUMANAS
ESCUELA DE ECONOMÍA
BUACARAMANGA
2005**

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
1. MARCO DE REFERENCIA	5
1.1. LA “U” INVERTIDA DE KUZNETS	5
1.2. ACERCAMIENTO DE LA HIPOTESIS DE KUZNETS A COLOMBIA. APORTES DE JUAN LUIS LONDOÑO AL PROBLEMA DISTRIBUTIVO COLOMBIANO.	9
1.3. LAS REFORMAS DE PRINCIPIOS DE LA DÉCADA DEL 90`S	18
1.3.1. La Liberalización de las Transacciones Externas	20
1.3.2. Crecimiento, Cambio Estructural y Redefinición de las Funciones del Estado.	21
1.3.3. Las reformas laboral y de la seguridad social	22
1.4. LA INFLUENCIA DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.	23
2. TENDENCIAS RECIENTES	28
2.1 EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO.	28
2.1.1. Estructura del PIB.	29
2.1.2. Indicadores de distribución del ingreso	37
2.2. CAPITAL HUMANO.	40
2.2.1. Los ingresos laborales en Colombia.	41
2.2.2. Demanda creciente de trabajadores con estudios superiores	45
2.2.3. Educación Superior	47

2.2.4. Distribución de la población ocupada según su nivel educativo.	54
2.3. APLICACIÓN DEL INDICADOR TDM EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA.	57
2.3.1. Análisis del TDM en Colombia para el periodo 1994-2003.	60
3. CONCLUSIONES.	62
4. RECOMENDACIONES	70
BIBLIOGRAFÍA	73
ANEXOS	80

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. COLOMBIA: INDICES DE DESIGUALDAD 1978-1993.	18
Cuadro 2. Indicadores del Mercado Laboral Urbano, por Nivel de Estudios (2000).	46
Cuadro 3. Población Objetivo de la Educación por Niveles, 1993-2000.	48
Cuadro 4. Tasas Netas de Escolarización por Nivel Educativo, 1985-2000.	48
Cuadro 5. Tasas Netas de Cobertura por Departamentos, 1997-2000.	49
Cuadro 6. Asistencia Escolar por Decil de Ingreso y Grupo de Edad, Nacional, 1999-2000.	50
Cuadro 7. Carreras Universitarias Preferidas por los Inscritos en el Examen de Estado, 2002-2003.	51
Cuadro 8. Gasto Público en Educación (1990-1999).	53
Cuadro 9. Distribución de la población ocupada según nivel educativo y grupo de ocupación nacional, 1991-2002.	55

LISTA DE GRAFICAS

	Pág.
Grafico 1. Colombia: La participación del trabajo en el ingreso nacional, 1938-1992.	11
Grafico 2. Colombia: Evolución de la distribución funcional del ingreso nacional, 1938-1993.	12
Grafico 3. Colombia: Distribución del ingreso de los hogares, 1938-1993.	15
Grafico 4. Colombia: Evolución de la distribución del ingreso, 1938-1993.	16
Grafica 5 La inversión en infraestructura tuvo una caída pronunciada en la década de 1990.	26
Grafica 6. Crecimiento del PIB.	29
Grafica 7. Crecimiento del PIB-PER CAPITA.	29
Grafica 8. Estructura del PIB.	30
Grafica 9. Participación de los demás sectores en el producto.	31
Grafica 10. Composición del la oferta.	33
Grafica 11. Composición del la demanda.	34
Grafica 12. Ingresos laborales reales por sectores.	35
Grafica 13. Participación de los Asalariados.	37
Grafica 14 Gini.	39
Gráfica 15. Gini desagregado.	39
Grafica 16. Ingresos laborales reales medios.	42
Grafica 17. Ingresos laborales nominales por año de escolaridad.	43

Grafica 18. Indicador de la Dispersión de la Productividad Laboral entre sectores.	59
Grafica 19. TDM.	60

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO A Producto Interno Bruto y Población	81
ANEXO B Tasas de Crecimiento	82
ANEXO C Estructura de la Oferta	83
ANEXO D Estructura Porcentual de la Oferta	84
ANEXO E Estructura de la Demanda	85
ANEXO F Estructura Porcentual de la Demanda	86
ANEXO G Indicadores de Distribución del Ingreso	87
ANEXO H Ingresos laborales por años de escolaridad	88
ANEXO I Ingresos laborales medios	89
ANEXO J Ingresos reales laborales por sector	90
ANEXO K TDM	91
ANEXO L Participación en el PIB de algunos sectores Económicos	92

RESUMEN

TITULO: DISTRIBUCION FUNCIONAL DEL INGRESO EN COLOMBIA: 1993-2003**

AUTORES: HERNÁN DARIO RIBÓN AISLANT
LUDWING YAHIR URIBE TARAZONA**

PALABRAS CLAVES: Distribución funcional del ingreso, reformas económicas, capital humano.

DESCRIPCIÓN: El proceso repartitivo colombiano entre 1993 y el 2003 tuvo como mayor influenciante a las políticas neoliberales que produjeron cambios estructurales en el mercado de pagos, beneficiando en gran medida al capital humano. La argumentación de este artículo está sujeta a la evaluación de las conclusiones hechas por Juan Luis Londoño en su trabajo sobre la distribución del ingreso en Colombia, cuya base teórica está sustentada en la teoría del crecimiento Kuznetsiano. Se discute la necesidad de examinar los determinantes que han influenciado a las variables macroeconómicas que después afectaron directamente a los factores productivos receptores de las remuneraciones.

Se deduce que las reformas económicas establecieron desequilibrios distributivos que propiciaron: cambios en la demanda de trabajadores a favor de los más calificados, entradas masivas de importaciones, transferencias del patrimonio social por debajo de su costo de oportunidad, aumentos de las tasas de interés que solo beneficiaron a algunos individuos de estratos altos. Las reformas configuraron una evolución en la importancia de ciertos sectores en el producto, sustituyendo renglones económicos poco productivos por unos más dinámicos. La formación del capital humano registró un estancamiento por la poca accesibilidad a la educación superior de la gran mayoría de la sociedad por los altos costos educativos.

Finalmente se plantea la inquietud de hallar mecanismos que permitan recuperar el dinamismo y competitividad de la industria manufacturera nacional, ya que es el sector económico que ocupa a más individuos sin que importe su calificación. Es pertinente extender la educación a toda la sociedad, reduciendo las diferencias de formación y los costos educativos para que se genere una ampliación en el acervo de capital humano lo que redundará en beneficios sociales de carácter equitativos.

* Trabajo de Grado

** Facultada de Ciencias Humanas, Escuela de Economía. Director Héctor Otero

SUMMARY

TITLE: FUNCTIONAL DISTRIBUTION OF THE ENTER COLOMBIA: 1993-2003*

AUTHORS: HERNÁN DARIO RIBÓN AISLANT
LUDWING YAHIR URIBE TARAZONA**

KEY WORDS: Functional distribution of the revenue, economic reforms, human capital.

DESCRIPTION: The Colombian distributive process between 1993 and the 2003 had to a great extent like greater influence to the neoliberal policies that produced structural changes in the market of payments, benefitting to the human capital. The argumentation of this I articulate this subject to the evaluation of the conclusions done by Juan Luis Londoño in its work on the distribution of the enter Colombia, whose theoretical base this sustained in the theory of the growth of Kuznet. The necessity is discussed to examine the determinants that they have influenced to the macroeconomic variables that later affected directly the receiving productive factors of the remunerations.

It is deduced that the economic reforms established distributives imbalances that they caused: changes in the demand of workers in favor of the most described, entered massive as imports, transferences of the social patrimony below its cost of opportunity, increases of the interest rates that single benefitted some individuals from high layers. The reforms little formed a evolution in the importance of certain sectors in the product, replacing productive economic lines by more dynamic. The formation of the human capital registry a stagnation by the little accessibility to the superior education of the great majority of the society by the high educative costs.

Finally the restlessness considers to find mechanisms that allow to recover the dynamism and competitiveness of the national manufacturing industry, since it is the economic sector that occupies more individuals without it concerns his qualification. He is pertinent to extend the education to all the society, reducing the educative differences of formation and costs so that an extension is generated in the human heap of capital what resulted in equitable social benefits of character.

* Trabajo de Grado

** Facultada de Ciencias Humanas, Escuela de Economía. Director Héctor Otero, Economista.

INTRODUCCIÓN

A través del tiempo la historia del pensamiento económico refleja una preocupación central en sus diferentes paradigmas teóricos, con temas relacionados con el crecimiento y el desarrollo que una nación puede ostentar. Mientras el estudio del crecimiento apunta a analizar las variables que permiten el aumento del tamaño de la economía por la asimilación o adquisición de bienes y servicios, el estudio del desarrollo, en cambio, adquiere una mayor dimensión humana, reseñada en la distribución del ingreso, la satisfacción de las necesidades básicas como la salud, la educación y la libertad, que suscita un aumento en el nivel de vida. Pero se observa en algunas ocasiones, que el crecimiento económico puede producirse incluso sin consecuencias sociales de carácter positivo para una determinada colectividad.

Por lo tanto, no sería coherente un crecimiento económico sino esta ligado a un desarrollo social, porque se manifestaría en distorsiones distributivas al producirse un desigual reparto de los frutos de tal crecimiento. Es por ello, que han surgido innumerables proposiciones teóricas que tratan de explicar la manera más óptima de repartir los recursos, los cuales, buscan establecer los agentes responsables de las circunstancias inequitativas para después formular posibles soluciones que redunden en beneficios sociales.

La teoría distributiva del ingreso destaca la existencia de por lo menos tres orientaciones del estudio repartitivo: el primero tiene que ver con la distribución funcional del ingreso, por medio de éste se explora las proporciones en que se ostentan los beneficios que corresponden al trabajo, a la propiedad del capital y a los recursos naturales (rentas agrícolas y mineras). El segundo enfoque, investiga el reparto personal, mediante el cual, se estudia la distribución del ingreso por

individuo u hogares pertenecientes a diferentes estratos sociales. Y por ultimo, el tercer enfoque estudia la distribución del producto, éste explora la apropiación final de los bienes y servicios por parte de las capas sociales según su poder adquisitivo diferenciado.

De esta manera, la presente monografía tiene como propósito el estudio de la Distribución Funcional del Ingreso en Colombia para el periodo comprendido entre 1993-2003. Debido a que la Distribución Funcional del Ingreso considera como unidad de análisis a los factores productivos y muestra como se distribuye el ingreso entre estos factores, se establecerá la evolución y la manera como interactúan algunas variables que consideramos son importantes para nuestro estudio, tales como el PIB y el Capital Humano.

Los efectos del crecimiento económico sobre la desigualdad, y viceversa, conforman un hecho que ha venido preocupando a los economistas de manera progresiva desde mediados del siglo pasado. Las principales preguntas sobre las cuales gira el debate son, por un lado, si el crecimiento económico tiende a mejorar, empeorar o si no tiene ningún efecto sobre la distribución del ingreso, y, por el otro, si un alto nivel de desigualdad es condición necesaria para acelerar el crecimiento. Tal vez detrás de todo esto yace el deseo de encontrar “leyes económicas” que describan la trayectoria de la distribución del ingreso en el curso del crecimiento económico. Por lo anterior, nos ocupamos del estudio de las contribuciones realizadas en torno a la propuesta de Kuznets, en la medida en que son éstas las que hasta el presente han gozado de una aceptación más general. De hecho, la hipótesis lanzada por Simon Kuznets en 1955, conocida como la hipótesis de la “U” invertida, asumió un carácter paradigmático durante los años 70, estando en el centro del debate por casi medio siglo.

El economista colombiano Juan Luis Londoño -recientemente fallecido- encontró en la hipótesis de Kuznets la base teórica para desarrollar su tesis doctoral en la

universidad de Harvard sobre “Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico” que lo llevó a establecer que, en Colombia, se cumplía el concepto de la “U” invertida. Por ello, nuestro estudio tendrá como referente básico el pensamiento de Kuznets, enriquecido con los aportes de Londoño, los cuales permiten no sólo una visión más integral del fenómeno sino un acercamiento a la verdadera problemática colombiana.

Así, la primera sección del primer capítulo de la presente monografía está dedicada a revisar el respectivo referente teórico acerca de la hipótesis Kuznetsiana, la segunda sección presenta una exploración del estudio realizado por Londoño para Colombia, la tercera sección está dedicada al estudio de las reformas estructurales, y la cuarta sección esta consagrada a la influencia de dichas reformas en la Distribución Funcional del Ingreso. En la primera parte del segundo capítulo, se examinan los comportamientos de algunas de las series, haciendo especial énfasis en lo relacionado con el Capital Humano, al ser este factor de vital importancia para el análisis de la distribución funcional del ingreso y, por ende, para la presente monografía. En la segunda, se tratara de analizar las distorsiones en la productividad de cada sector económico a través de la medida de dispersión total (TDM). El capítulo tres estará dedicado a las conclusiones a las cuales pudimos llegar a lo largo de nuestra monografía y, por ultimo, en el capítulo cuatro se expondrán algunas recomendaciones.

Ahora bien, para la realización de esta monografía fue necesaria la implementación de la información contenida en las Cuentas Nacionales del DANE y el Banco de la Republica. Esta fuente presenta problemas como el cambio de metodologías y, en otros casos, falta de datos que pueden llevar a que no se den ideas concluyentes acerca del tema, por lo cual, el estudio de la Distribución Funcional del Ingreso en Colombia presenta serias limitaciones para su normal desarrollo. Sin embargo, a pesar de las serias restricciones existentes para la elaboración de este estudio, creemos que nuestra monografía presenta alcances

significativos que pueden ofrecer una aproximación a la realidad del problema distributivo colombiano.

Por último, pensamos que hay mucha tela por cortar acerca de este tema y tenemos la plena confianza en que, dentro de un par de años, las nuevas generaciones se interesen en este tema y, al igual que de otros similares como la Distribución personal, la Distribución sectorial y la Distribución Intergeneracional, de esta forma poder llegar algún día a resolver el problema de la inequidad distributiva que presenta nuestro país.

1. MARCO DE REFERENCIA

1.1 LA “U” INVERTIDA DE KUZNETS.

El trabajo de Kuznets¹ argumenta que la distribución del ingreso tiende a deteriorarse al comienzo del proceso del desarrollo productivo para después ir mejorando a medida que éste llega a su total maduración, esto a través de un proceso de migración campo-ciudad. Esta tendencia sugiere una “U” invertida de desarrollo, que más tarde llegó a llamarse la “U” de Kuznets.

«Hipótesis U» de Kuznets



Según Kuznets, en la primera etapa de desarrollo la población se encuentra en una fase precapitalista (agricultura) con salarios bajos, donde todos obtienen el mismo ingreso por lo que hay una distribución equitativa. Al iniciarse el nuevo proceso industrial una parte de la fuerza de trabajo se traslada a éste sector, pero solo unos pocos consiguen ocupación, los que lo hacen, obtienen mayores ingresos y con esto se genera una ampliación de las diferencias en los salarios, es

¹ Kuznets. Simon. Crecimiento Económico y Desigualdad del Ingreso. New Haven. American Economic Review. (1955).

decir, una dispersión salarial que conlleva a que se presente un desequilibrio distributivo. Al ser un sector nuevo con poca competencia el escaso capital tiene mayor productividad y obtiene altos rendimientos, por lo cual, un monto pequeño de capital absorbe una gran tajada del producto.

Ahora, en la fase media de la industrialización el proceso migratorio campo-ciudad se incrementa por lo que la mayor parte de la población pasa al sector urbano percibiendo similares remuneraciones reduciéndose la dispersión salarial. Luego, la productividad del capital tiende a decaer porque su participación en el producto es estéril y no aporta a su crecimiento, lo cual, permite que se reduzcan las diferencias de las remuneraciones entre el trabajo y el capital ya que éste último pierde contribución en los ingresos.

En la tercera parte del desarrollo avanzado, la productividad del trabajo es mucho más elevada que la productividad del capital por lo que esta fase es liderada por el conocimiento, que esta representada en el acervo de capital humano que da como resultado un alza de los salarios y por ende una elevación de su participación en el ingreso nacional. Así, se percibe que para Kuznets una elasticidad de sustitución entre capital y trabajo, a favor del segundo, redundaría en un mejoramiento en la distribución del ingreso, ya que este efecto se reflejaría en mayor grado en los sectores de menores recursos.

Londoño², queriendo evaluar las conjeturas Kuznetsianas para aplicarlas en Colombia logró identificar que este postulado tenía su base más importante en la determinación de las causas de las transformaciones estructurales de la producción que puede registrar algún país. Según Londoño, Kuznets dio a la reasignación de la fuerza de trabajo el mayor determinante de las transformaciones estructurales, que conllevan a su vez, a que se registren cambios en la equidad.

² Londoño, J.L. Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico: Colombia en el Siglo XX. TM Editores. (1995). p 47-50.

Afirma Londoño que Kuznets en su estudio empírico evaluó el impacto que pudo ejercer esa reasignación de la fuerza de trabajo en la distribución del ingreso. Con ello, Kuznets llegó a la conclusión de que la dinámica del mercado de factores tiene alguna influencia en la evolución estructural de la producción que hace que cambie la distribución del ingreso.

Ahora bien, según Londoño, Kuznets quiso determinar el progreso de la desigualdad estructural. Para esto, según él, Kuznets utilizó un indicador de dispersión productivo llamado Medida de Dispersión Total (TDM), la cual, registra las desviaciones de cada sector en el producto y en la fuerza de trabajo, dándosele mayor ponderación a éste último.

Para Londoño, éste indicador le permitió a Kuznets identificar en varios países una convergencia sectorial de largo plazo. Pero también advierte Londoño que esta correlación no se presenta en otros países. Según él, Kuznets interpretó el fenómeno como una señal de la intervención de factores exógenos, como la tecnología y los factores institucionales, que ejercieron influencia en la transformación estructural de esos países.

Londoño valoró la aplicabilidad de éste indicador en Colombia. Para eso lo construyó a partir de las participaciones de los cinco principales sectores de la economía nacional en el valor agregado y en el empleo.

Londoño descubrió que “en Colombia hay una clara relación entre el TDM (como indicador de la desigualdad estructural) y la evolución de la distribución del ingreso personal. Tanto el TDM como el coeficiente de Gini tuvieron una escala de variación de diez puntos durante el periodo de estudio de Londoño y su evolución temporal fue casi paralela: las diferencias crecientes en la productividad laboral tuvieron lugar al mismo tiempo que el fuerte incremento en la desigualdad antes

de la década de los sesentas, y estas diferencias disminuyeron durante el lapso en el cual se restringió la distribución del ingreso en la década pasada. Las variaciones en las diferencias de productividad pueden estar originadas en el ritmo del cambio tecnológico o en la movilidad imperfecta de los factores entre sectores. Los cambios tecnológicos pueden producirse a diferentes ritmos y tiempos en los diferentes sectores de la economía. En algunas economías el progreso técnico comienza en la manufactura y luego se difunde a otros sectores”³.

Advierte Londoño⁴ que Colombia presentó un proceso de modernización de su estructura productiva retrasada, ya que el sector primario mantuvo su importancia en la participación del producto en contra de sectores mucho más dinámicos como la industria y el sector de los servicios. Asegura Londoño, que esto último impidió que nuestro país registrara un proceso de crecimiento adecuado, porque al no requerir el sector primario de una gran intensidad de capital hizo que la acumulación de dicho factor se viera truncado, además, de que la gran mayoría de la fuerza de trabajo se ubico en éste sector lo que forjo que su productividad tendiera a ser inadecuada y como sabemos, el motor de crecimiento de una nación se representa por una alta acumulación de capital como por una fuerza laboral bien capacitada y de alta productividad.

Después de presentar el anterior fenómeno de desarrollo, Londoño confirma que la participación de los sectores más dinámicos en el producto tendió a crecer, logrando alcanzar los niveles presentados por países similares al nuestro.

Por otro lado, Londoño⁵ dice que los cambios estructurales tienden a presionar la demanda de los factores en cada sector económico. Para él, las diferencias productivas de cada sector dependen de la movilidad y la oferta que cada factor puede presentar dentro de éste, proporcionándole mayor ventaja al sector que

³ Londoño. Op. Cit. p 50.

⁴ Londoño. Op. Cit. p 58.

⁵ Londoño. Op. Cit. p 62-63.

logre capturar una proporción alta de cada factor económico, lo que a su vez, se vera reflejado en la estructura de pagos.

En síntesis, Londoño logra demostrar que en Colombia existieron disparidades en la producción sectorial -confirmando lo dicho por Kuznets-, ya que la movilidad de los factores ocurrió de manera imperfecta, debido a que hubo un retraso en la estructura de producción. Donde la agricultura mantuvo por mucho tiempo una gran participación en la fuerza laboral y como es un sector poco intensivo en la acumulación de capital creó una distorsión en el dinamismo de la economía.

1.2 ACERCAMIENTO DE LA HIPOTESIS DE KUZNETS A COLOMBIA. APORTES DE JUAN LUIS LONDOÑO AL PROBLEMA DISTRIBUTIVO COLOMBIANO.

La exploración realizada por Juan Luis Londoño ⁶ para determinar las causas de los cambios distributivos del ingreso ocurridos en Colombia a través de la evaluación de la teoría Kuznetsiana, señaló una variación de la desigualdad de manera drástica, donde comparada con lo acontecido en Inglaterra la fluctuación distributiva nacional sucedió tan solo en un periodo de 50 años, en tanto que a Inglaterra ese mismo proceso le tomó 250 años. Para Londoño este hecho distributivo nacional le pareció demasiado pronunciado y fue lo que le motivo a llevar análisis alternativos que le ofreciera más argumentos para aclarar las causas de tales oscilaciones de la distribución del ingreso colombiano.

Londoño se dio cuenta que para entender la experiencia distributiva de nuestro país, era necesario no solo enfocarla desde el punto de vista de la migración rural (argumento importante dentro de la teoría Kusnetsiana) , sino que era adecuado asociar las transformaciones estructurales productivas y la reasignación de los

⁶ Londoño, J.L. Veinticinco Años de Cambios Distributivos en Colombia. Bogota: Fedesarrollo. (1995).

factores productivos con las fluctuaciones que presenta la distribución del ingreso, dándosele principal ponderación al trabajo y su relación con los demás factores como el capital, la tierra y el capital humano, con lo que se revelaría los verdaderos determinantes de los cambios distributivos en Colombia.

Con esta breve introducción del trabajo hecho por Juan Luis Londoño, podemos ahora presentar de manera resumida su estudio y consecuentes conclusiones.

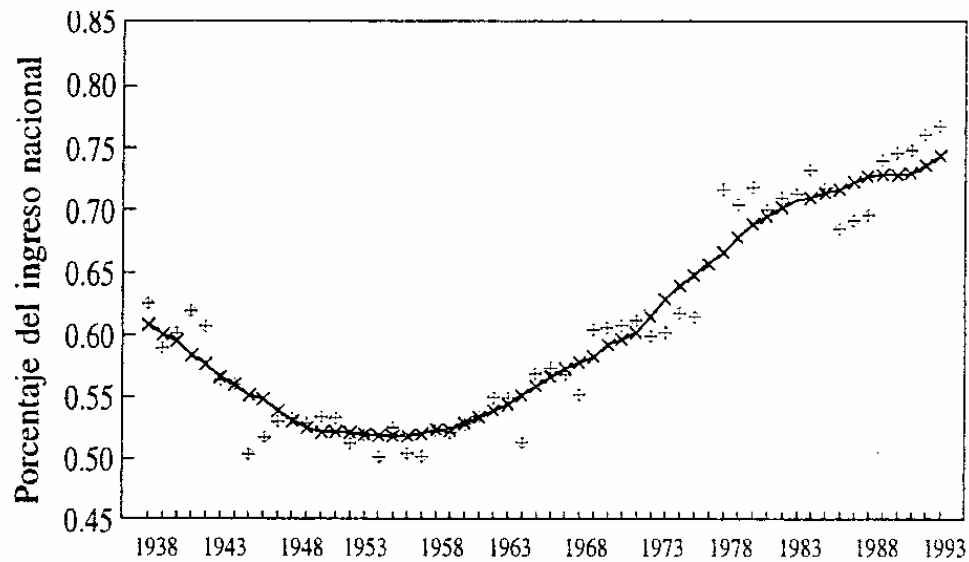
Para empezar Londoño destaca que la distribución del ingreso se efectúa a través de dos rondas distributivas, donde, “en la primera el ingreso fluye desde la producción hacia los factores que en ella participan: remuneración, retornos al capital, rentas a la tierra y a los recursos naturales. En la segunda ronda, el sector externo y el estado median para redistribuir el ingreso generado entre los diferentes agentes”⁷. Esta monografía se enfocara en la distribución primaria del ingreso (primera ronda distributiva).

A través del desarrollo de su estudio Londoño⁸ pudo detectar que Colombia reflejó una evolución de la participación del trabajo en el ingreso nacional. Esto lo demostró claramente por medio de cálculos hechos por él en un periodo comprendido desde 1938 a 1993. En la gráfica 1 se observa que la participación del trabajo en el ingreso nacional presentó una tendencia en forma de U: en un principio registró un 60% de participación, luego tendió a decaer hasta llegar a ser del 53%, esto entre 1948 y 1958, después esta tendencia se revirtió y comenzó a elevarse la participación del trabajo en el ingreso hasta llegar a registrar un 70% en el periodo de 1993.

⁷ Londoño. J.L. Empleo y Distribución del Ingreso en America Latina. Fedesarrollo-TM Editores. Bogota. (1997). P 265.

⁸ Londoño. Op.Cit p 266-2667.

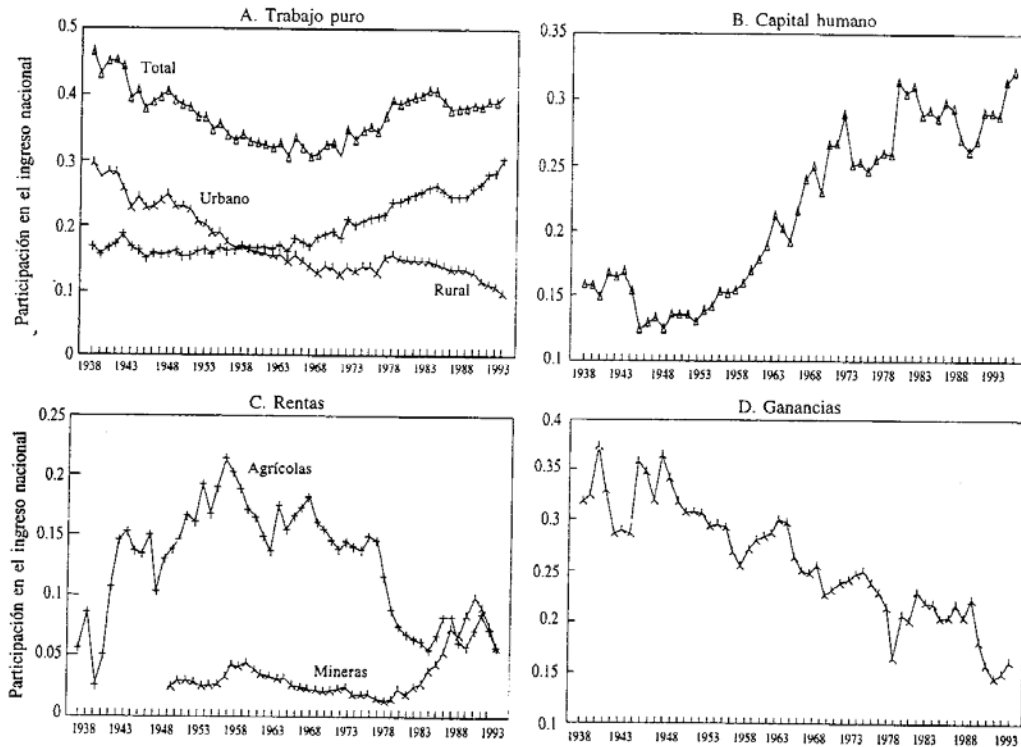
Grafico 1. Colombia: La participación del trabajo en el ingreso nacional, 1938-1992.



Fuente: Londoño (1995).

Hay que decir, que la evaluación hecha por Londoño de la distribución del ingreso no quedó ahí. Este autor lo desagregó aún más entre sus diversos factores para denotar de una forma más profunda las tendencias registradas por los componentes, donde, los ingresos del trabajo los dividió entre las remuneraciones al trabajo puro y las remuneraciones al capital humano. A su vez, los ingresos no laborales los dividió en ganancias del capital que se invirtieron en actividades urbanas y las rentas de la tierra en la agricultura y minería. El gráfico 2 demuestra la tendencia mostrada por cada factor en el ingreso nacional entre 1938 a 1993.

Grafico 2. Colombia: Evolución de la distribución funcional del ingreso nacional, 1938-1993



Fuente: DANE con la metodología de Londoño (1995).

En el grafico 2a podemos ver que el trabajo puro urbano ha tenido una variación creciente en la participación del ingreso nacional, ya que después de haber representado un 18% en 1938, para 1993 su participación aumentó a un 30%. Lo anterior, ocurrió en detrimento del trabajo puro rural, que tras representar un 30% de participación en el ingreso nacional en 1938, para 1993 llegó a ser tan solo de un 10%. Esto lodoño lo atribuyó al proceso de migración ocurrido en el país y también a una dinámica de producción urbana en crecimiento⁹.

Ahora, el grafico 2b muestra la participación del capital humano en el ingreso nacional, donde podemos percibir que mostró un crecimiento vertiginoso, pero caracterizado por periodos de altibajos en la participación. Según el autor, esta

⁹ Londoño. Op.Cit p 266.

tendencia del capital humano se debió al auge educativo en los 70's y nosotros creemos que también tuvo que ver la oferta y demanda de éste factor.

Las graficas 2c y 2d nos muestran las tendencias de los componentes de los ingresos no laborales. El grafico 2c presenta la participación de la rentas, se observa que las rentas provenientes de la agricultura tuvieron un aumento desde 1940 (2%) hasta 1955 donde registro un 20%, después de lo cual, hubo una tendencia a la baja hasta llegar a ser en 1993 su participación del 5% en el ingreso nacional. Por otro lado, las rentas provenientes de la explotación minera registraron en principio un crecimiento alrededor del 5% en el ingreso nacional en 1959, para después bajar al 2% en 1978, volvió a subir en 1985 y 1991, con un 7% y 8% respectivamente, y ya por último en 1993 se ubico en un 6%.

La tendencia exhibida por las rentas de las tierras dedicadas a la agricultura en el grafico 2c, Londoño lo explico en principio, como consecuencia del auge cafetero de los treinta hasta finales de los cincuenta que motivo su aumento en la participación en el PIB, la caída la explico a través de la competencia de los productos externos como consecuencia de la apertura comercial. Lo ocurrido con las rentas mineras, Londoño argumento que su elevación en la participación en el ingreso nacional, fue gracias a las actividades tanto carboníferas como petroleras que, cómo se sabe, registraron aumentos en sus precios internacionales.

Ahora bien, para Londoño fue evidente que las ganancias de las empresas urbanas registraron una tendencia a la baja en su participación en el ingreso nacional durante su periodo de estudio (1938-1993), ya que después de haber representado un 32% del ingreso nacional, para 1993 sólo registraron un 17% de participación teniendo una caída de alrededor del 15% entre 1938 y 1993. Esto lo

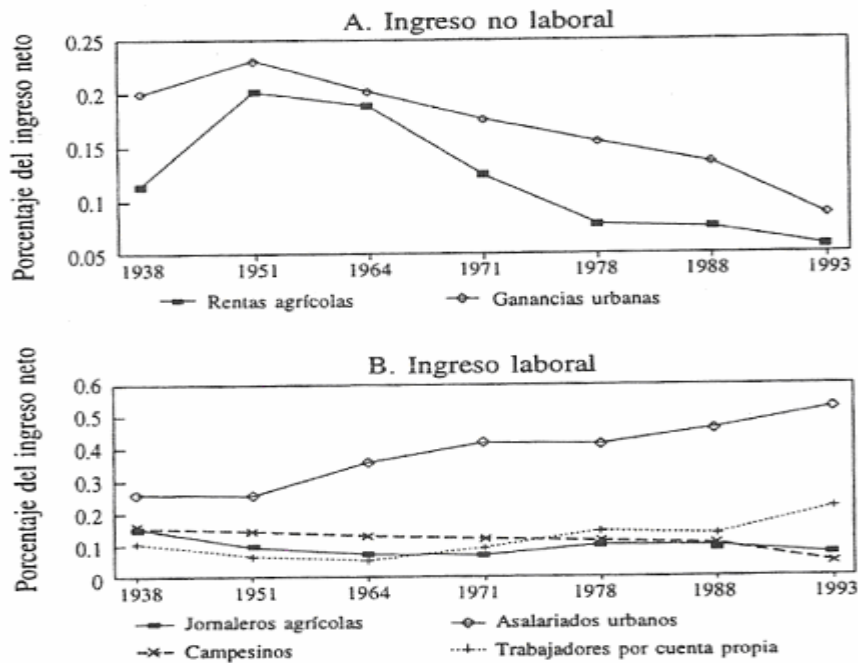
explico Londoño porque “la tasa de retorno al capital disminuyó más rápidamente que la relación producto-capital”¹⁰.

En síntesis, Londoño demostró que tanto el trabajo puro -en especial el urbano- como el capital humano y las rentas mineras, mostraron mayor participación en el ingreso nacional, esto en detrimento de las rentas agrícolas, las ganancias urbanas y el trabajo rural.

Así pues, para Londoño, los hogares denotaron en gran medida la evolución de la distribución del ingreso nacional en el largo plazo, ya que como se ve en el grafico 3, que muestra como ha sido la distribución del ingreso en los hogares, las remuneraciones de los hogares han estado mas influenciadas por los ingresos laborales, en especial, por los obtenidos por los asalariados urbanos que tuvieron una evolución ascendente de alrededor del 27% entre 1938 y 1993 (28% en 1938 y 55% en 1993). Por otra parte, los ingresos percibidos por los campesinos han tenido un retroceso de alrededor de un 13% entre 1938 y 1993 (18% en 1938 y 5% en 1993). Las remuneraciones de los trabajadores por cuenta propia han registrado un aumento en su influencia en los ingresos de los hogares desde 1978 a 1993 en un orden del 4% (18% en 1978 y 22% en 1993).

¹⁰ Op. Cit. p. 268.

Grafico 3. Colombia: Distribución del ingreso de los hogares, 1938-1993.

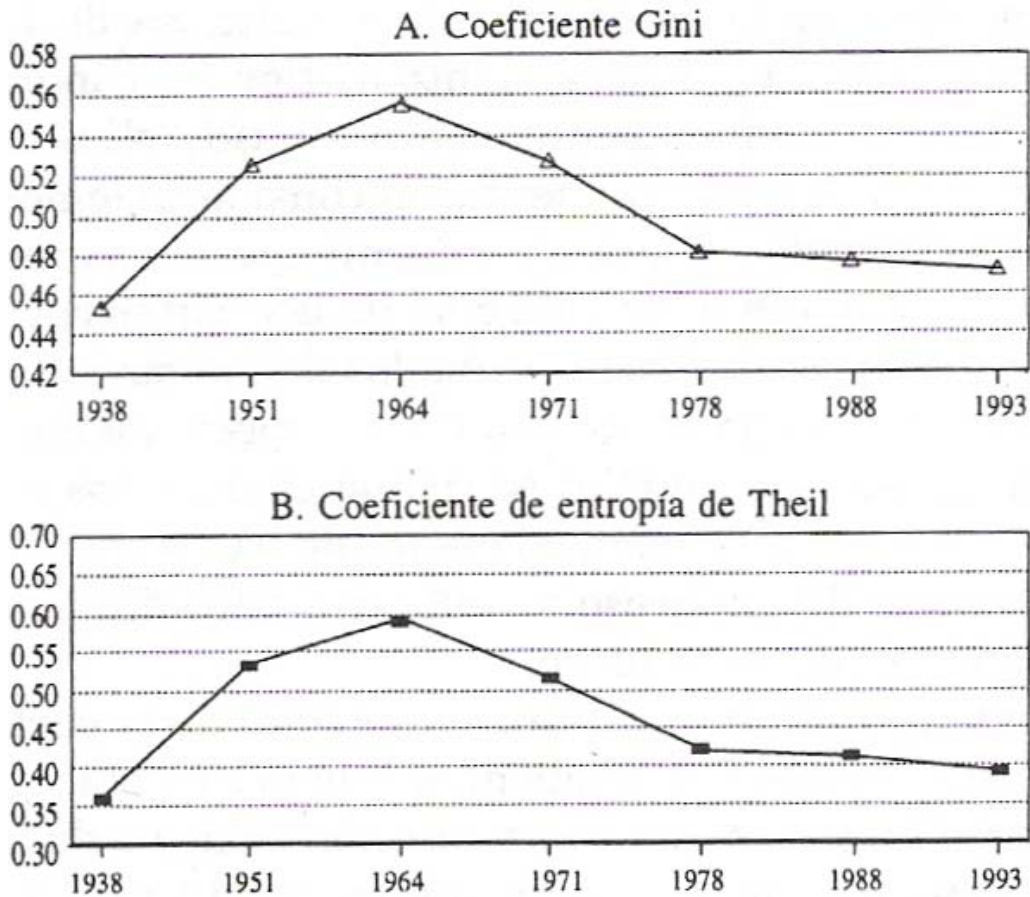


Fuente: DANE con metodología de Londoño (1995).

Por otro lado, Londoño demostró que los ingresos provenientes de las rentas agrícolas como de las ganancias urbanas perdieron importancia en el ingreso percibido por los hogares desde 1951 a 1993. Las rentas agrícolas perdieron participación en un orden del 12% y las ganancias urbanas la perdieron en el orden del 13%.

Entonces, Londoño queriendo ofrecer más argumentos que sustentaran de una forma más precisa su tesis, utilizó el estudio de los indicadores de desigualdad del ingreso, a saber, el Coeficiente de Gini y el Coeficiente de Entropía de Theil (grafico 4).

Grafico 4. Colombia: Evolución de la distribución del ingreso, 1938-1993.



Fuente: DANE con metodología de Londoño (1995).

Para el autor, la evolución de la distribución del ingreso entre 1938 y 1993 registró en principio una desmejora de la distribución del ingreso, esto entre 1938 y 1964 con un crecimiento de alrededor de 11 puntos en el coeficiente de Gini y 25 puntos en el coeficiente de Theil. Londoño explicó esta tendencia a “la combinación de modalidades de acumulación de capital y movilidad del trabajo, junto con la lenta expansión de la educación que generó una creciente desigualdad en las remuneraciones urbanas”¹¹, como también al atraso agrícola y el proceso migratorio de trabajadores del campo a la ciudad que hizo que las remuneraciones

¹¹ Londoño, J.L. Empleo y Distribución del Ingreso en América Latina. TM Editores. Bogota. (1997). p. 272.

rurales se estancaran y por el contrario y por el contrario hizo que las rentas agrícolas se elevaran, originando el deterioro distributivo visto en la grafica 4.

Entre 1964 y 1978 la distribución del ingreso presentó una mejoría asombrosa, donde, el coeficiente de Gini bajó cerca de 8 puntos (de 56 puntos en 1964 a 48 puntos en 1978). Lo mismo se pudo apreciar con el coeficiente de Theil, que pasó de 60 puntos en 1964 a ser de 43 puntos en 1978, registrando un progreso positivo del proceso distributivo entre 1964 y 1978. Según Londoño¹², lo anterior aconteció porque los retornos a la educación cayeron y por ende sus salarios, esto como consecuencia de que durante este periodo se produjo un crecimiento en la acumulación de capital humano, además de que la relación capital-PIB permanecía estable, como también se presentó un proceso de capitalización agrícola, y una reducción en el exceso de mano de obra rural en las ciudades, por lo que se beneficiaron los salarios de los trabajadores rurales y se mejoró la distribución del ingreso.

Ahora bien, desde 1978 a 1993 la evolución distributiva siguió mejorando pero esta vez de una forma mucho más lenta. El coeficiente de Gini en este periodo indicó un mejoramiento distributivo de alrededor de un punto (48 puntos en 1978 y 47 puntos en 1993). El coeficiente de Theil indicó algo similar, registrando un progreso distributivo del orden de 3 puntos (42 puntos en 1978 y 39 en 1993), en los últimos años del estudio de Londoño. Esta circunstancia se puede explicar a través de que lo acontecido en el periodo precedente que condujo al mejoramiento distributivo se debilitó en el último periodo. Londoño afirma que el proceso educativo decayó y, por tal razón, la acumulación del capital humano, así como el proceso de capitalización agrícola se vio truncado perdiendo el dinamismo que había reflejado desde los setentas. Londoño argumentó que “estos dos factores aminoraron las presiones tanto para disminuir la desigualdad por la vía de la

¹² Op. Cit. p. 272.

estructura salarial y la rentabilidad de la educación, como para reducir la demanda de mano de obra”¹³.

Con los anteriores acontecimientos Londoño concluyó que hubo un mejoramiento de la distribución factorial del ingreso durante la última década de su estudio, a causa de la reducción acelerada de las ganancias urbanas y las rentas agrícolas, como de un aumento de los ingresos nominales laborales del capital humano y el trabajo puro urbano (Cuadro 1).

Cuadro 1. COLOMBIA: INDICES DE DESIGUALDAD 1978-1993

Años	1978	1988	1993
Ingresos laborales	0.411	0.402	0.449
De asalariados urbanos	0.382	0.352	0.385
De otros trabajadores	0.458	0.475	0.478
Ingresos no laborales	0.564	0.571	0.514
total	0.481	0.476	0.472

Fuente: Londoño (1998)

Pero esta conclusión a la que Londoño llegó, ha presentado múltiples críticas, debido a que muchos analistas no están de acuerdo con ese mejoramiento distributivo del ingreso, ya que éstas por el contrario consideran que en Colombia ha existido y sigue existiendo un proceso de concentración del ingreso que afecta la equidad social.

1.3 LAS REFORMAS DE PRINCIPIOS DE LA DÉCADA DEL 90`S.

¹³ Op. Cit. p. 275.

Nuestro país ha estado en los últimos años sumergido en la fase de reformas estructurales, por lo cual, el marco de referencia anteriormente expuesto nos servirá para analizar el impacto de las políticas de estabilización y de reformas estructurales sobre la distribución del ingreso.

Al acoger las políticas neoliberales Colombia buscaba dar más libertad e ingerencia al mercado en el área comercial, el financiero y el laboral, así como tenerlo como principal orientador de la política fiscal, ya que se suponía que el mercado era el principal factor que permitiría el crecimiento económico, como que era un óptimo distribuidor de la riqueza en la sociedad. En esencia tenía como finalidad crear un espacio libre de restricciones donde prevaleciera el libre flujo de mercancías y de servicios, la libre competencia, la calidad de los productos y el crecimiento económico continuo, además de ampliar los vínculos comerciales y económicos. Pero lo que ocurrió fue todo lo contrario, esta clase de política ampliaron en forma contundente la brecha entre ricos y pobres.

La recepción de este tipo de estrategias en Colombia ha estado liderada por los últimos cinco gobiernos, donde el gobierno de Virgilio Barco fue su principal innovador, el gobierno de Gaviria fue el que le dio mayor promoción, los gobiernos Samper y Pastrana prosiguieron con esta política y el gobierno de Uribe las ratificó y las profundizó. La apertura económica tuvo como importante característica el liberar las transacciones comerciales, cambiarias y de inversión. Estas políticas determinaron el desempeño del sector gubernamental a partir de la puesta en marcha de la constitución del 91, además, lo anterior estuvo acompañado de una flexibilización laboral y de una transformación a la seguridad social.

1.3.1 La Liberalización de las Transacciones Externas. Según Ocampo¹⁴, la apertura económica propicio por un lado la entrada masiva de importaciones, como dio pie a la iniciación de los procesos de integración comercial a través de un sin número de acuerdos entre países. Esta liberación consintió en una reducción gradual de los aranceles que en un periodo de un año se redujeran estos en un 32%, al pasar del 44% en 1990 a ser del 12% en 1991, además, de que estuvo aunado al decaimiento de las exportaciones con 13%, al pasar del 19% en 1990 al 6% en 1993.

Por otro lado, “la intensificación del proceso de integración comercial fue el resultado de decisiones adoptadas en 1989, cuando los presidentes del Grupo Andino (transformado posteriormente en Comunidad Andina) acordaron revitalizar, profundizar y reorientar el proceso de integración subregional. Sucesivas reuniones condujeron a acordar, en 1991, el establecimiento de una zona de libre comercio que debía entrar en vigor en 1992”. Según el autor, se impuso un arancel común que se aplicó en principio solo en Colombia, Venezuela y Ecuador. Luego, el anterior pacto comercial fue complementado con otras integraciones de libre comercio con Chile, México y el Merco-Sur.

Ahora bien, de acuerdo con Ocampo la reforma cambiaria dio vía libre a los intermediarios financieros para que ofrecieran préstamos de fácil obtención en dólares a empresas nacionales. Se caracterizaba este tipo de préstamos por exigir a los prestatarios el mantener encajes en el Banco de la Republica que respaldara su deuda. Según el referente, los plazos del crédito registraron épocas de bastante restricción (1994,1996) y otras de flexibilidad (1997), y ya para el 2000 este tipo de requisito se suprimió totalmente

¹⁴ Ocampo, José Antonio. Mercado laboral y distribución del ingreso en Colombia en los años Noventa. Bogota. Banco de la Republica. (1999).

1.3.2 Crecimiento, Cambio Estructural y Redefinición de las Funciones del Estado. Para Ocampo¹⁵ la adopción de las políticas neoliberales modificó la estructura del Estado, teniendo como gran incidencia en la alteración del manejo de las finanzas públicas. Colombia a diferencia de los demás países latinoamericanos presentó una peculiaridad y es que mientras los demás países reducían su participación en el producto, nuestro país ampliaba su participación en el mismo en un 8%, tras representar el 30% del PIB en 1990 pasó al 38% en 1999.

Afirma Ocampo que las reformas transformaron la dinámica fiscal, generando que el nivel de las transferencias a los departamentos y a los municipios por concepto de inversión social y cobertura en salud se incrementaran. Para éste, las transferencias tuvieron una evolución inquebrantable del 4% del producto desde la aplicación de la constitución del 91, lo cual, explica el aumento que ha registrado el Estado desde principios de los 90's.

Pero según él, el aumento del gasto se compensó con un aumento en los impuestos, en las cotizaciones en las pensiones y por otros impuestos como el predial y el de industria y comercio. Estos aumentos de los gastos gubernamentales fueron compensados a su vez, con un sin número de reformas tributarias, lo que saturó la economía colombiana generando una ampliación del número de evasiones al pago de impuestos. Ocampo asegura que el déficit fiscal presentado por Colombia entre 1998 y 1999 ha registrado un aumento del 1.3% en el PIB ya que pasó del 3.9% del PIB en 1998 a ser del 5.2% en 1999.

El crecimiento del Estado estuvo seguido de un proceso de privatizaciones y de concesiones que permitió el acceso de capitales privados a actividades que eran habitualmente exclusivas del Estado (en muchos casos se hicieron transferencias

¹⁵ Ocampo, J.A. Op. Cit. P 36.

patrimoniales por debajo de su costo de oportunidad), en áreas como la de infraestructuras, servicios públicos, de salud y financieros. Dice Ocampo, que en muchos casos este proceso implica una complementariedad y en otros competencia entre los entes públicos y privados que no siempre implica un mejoramiento en la prestación de los servicios o un progreso en el bienestar social.

1.3.3 Las reformas laboral y de la seguridad social. Para Sánchez¹⁶ la reforma laboral se caracterizó por implementar las propuestas consignadas en el documento Misión de Empleo llevado a cabo por la contraloría en 1986, donde se le ofreció mayor amparo a los cánones sindicales. Según Sánchez, “Las reformas más importantes en el primer frente fueron la flexibilización de la contratación temporal de mano de obra, la facilitación del despido después de diez años de antigüedad del trabajador, a cambio de una mayor indemnización y sujeta en cualquier caso a la demostración de justa causa del despido, la adopción de un sistema de salario que integra todas las remuneraciones para los trabajadores de mayores ingresos (más de 10 salarios mínimos) y la eliminación de los sobre costos que implicaba el anterior régimen de cesantías. Esta prestación social fijaba el pago al trabajador, al momento de su retiro de la empresa, de un salario mensual por año de servicio; sin embargo, el sistema de liquidación de los retiros de la cuenta del trabajador implicaba un costo rápidamente creciente en función de su antigüedad”. Afirma el autor, que se cambió el anterior sistema por uno que requería de un ahorro obligatorio en fondos de cesantías para los nuevos trabajadores, esto permitió que muchos empleados antiguos ingresaran al nuevo régimen a cambio de una indemnización y, a su vez, se fortificó el derecho de asociación sindical a través de medios legales.

¹⁶ Sánchez, M. Distribución del ingreso, pobreza y gasto social en Colombia 1990-1995. Bogotá. DNP. (1996).

Para él, el hecho destacado de la reforma laboral fue el de propiciar el aumento del empleo temporal en el mercado laboral urbano, ampliando su contribución en el empleo total en un 4.2% entre 1990 y 1997 (15.8% y 20% respectivamente). Pero la caída en los costos laborales que se pretendía con la adopción de la reforma laboral no se llevo a cabo, porque lo que se ahorro con el preliminar régimen de cesantías, se gasto con los contratos de los nuevos empleados como con las indemnizaciones, por lo que salió una cosa por otra.

1.4 LA INFLUENCIA DE LAS REFORMAS ESTRUCTURALES EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.

Esta sección se basa en el análisis realizado por Eduardo Sarmiento¹⁷ sobre las consecuencias de la aplicación de las reformas estructurales en Colombia.

Las reformas neoliberales aplicadas en la educación colombiana, intentaron forzar soluciones a través de la competencia entre el sector público y el privado para corregir -en teoría- los problemas de calidad y cobertura que presentaba este sector. El sector educativo, gobernado por el mercado, tendió a concentrar la riqueza en los estratos altos y a mantener e incluso incrementar las diferencias, ya que los grupos de altos ingresos contaron con la posibilidad de destinar más recursos para su educación. Además, se originó distorsiones en el nivel de calidad educativa a favor de las zonas urbanas como de las instituciones privadas, debido a que estos sectores presentaron mejores resultados académicos en las pruebas que miden el conocimiento de sus alumnos. A su vez, esto generó que la brecha se ampliara entre ricos y pobres porque los estudiantes con niveles socioeconómicos altos son los que mejores resultados registraron en contra de los estudiantes pobres asistentes a colegios oficiales los cuales lograron resultados

¹⁷ Sarmiento, Eduardo. Como Construir una Nueva Organización Económica. Bogota: Oveja Negra. p. 241-260, 47-50, 59, 67-68, 79-80, 97-115, 199-200, 211-212.

pocos satisfactorios. Así pues, la implementación de este tipo de modelo hizo que la educación se tornara en un factor de ampliación de las desigualdades.

La apertura económica colombiana represento un proceso de desmonte arancelario que afecto de forma negativa las exportaciones nacionales, ya que hizo que el mercado interno se obstruyera. Según Sarmiento, nuestra economía tendió a dedicarse a la fabricación de productos de poco valor agrado que, a su vez, poseen poca demanda en el contexto internacional delimitando la obtención de beneficios económico que con la apertura supuestamente se recibirían y, como se sabe, un decaimiento de los sectores productivos es inherente con un debilitamiento de las exportaciones.

El fenómeno anterior, vino acompañado de un proceso de entradas masivas de importaciones que desplazo a la producción nacional. Dice el autor, que la gran mayoría de las importaciones estaban representadas por bienes suntuarios, textiles, agrícolas y en equipos de transporte que corresponden a los bienes de capital. He aquí el gran inconveniente, creemos, que tenia este tipo de importaciones, ya que no estaban representadas en un grado absoluto en bienes de capital que contribuyeran al crecimiento del producto, como las maquinarias o equipos de producción que aportaran calidad a los bienes e incorporaran valor agregado a los productos.

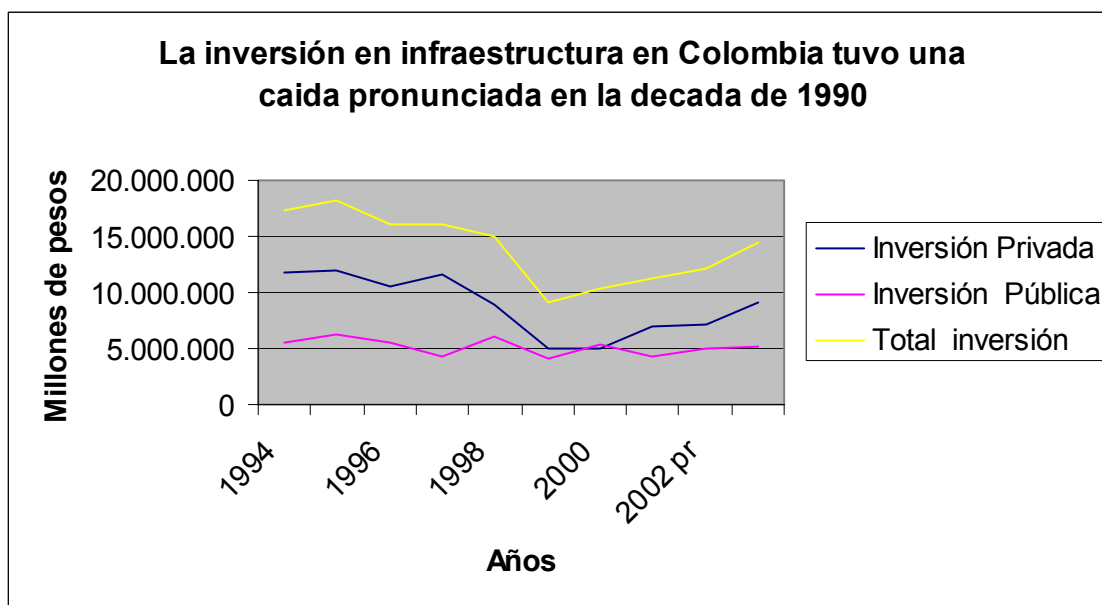
Por otro lado, la apertura afecto en mayor grado a los trabajadores no calificados, porque fueron desplazados por los calificados del mercado laboral, esto debido a la alta demanda que estos últimos registraron desde la aplicación del proceso de apertura económica, donde se requería gracias a la nueva estructura productiva, de personal altamente capacitado para operar las nuevas tecnologías, por tal razón, se presentó y se sigue presentando en nuestro país un alto nivel de dispersión salarial.

Las privatizaciones ocasionaron cuantiosas transferencias de todos los sectores de la población a favor de los consorcios nacionales e internacionales propiciando el aumento de las tarifas de los servicios fundamentales porque estos solo les interesaba conseguir las máximas ganancias posibles. Por otra parte, este traslado debilitó la capacidad del estado para llevar los servicios básicos a los sectores más necesitados, ya que los entes privados tienen clara preferencia en atender a los sectores de mayores ingresos, en la práctica, implicó crear actividades altamente lucrativas a cambio de la reducción en el acceso de los sectores más necesitados a los servicios básicos fundamentales.

La desregularización financiera en nuestro país produjo un fenómeno que ostentó un alza en las tasas de interés que benefició a los grupos de altos ingresos por ser éstos los únicos que podían ahorrar en nuestro país. Además, dio pie a que se presentara oportunidades de carácter especulativas a través de dos eventos, en el primero la especulación se llevo a cabo por los inversionistas nacionales que anticiparon el aumento de las acciones del sector de la construcción, claro esta, propiciado por ellos mismos, lo que les concibió altos rendimientos. La segunda oportunidad especulativa se debió a los capitales extranjeros de corto plazo (capitales golondrinas), que llegaron al país a ganar rendimientos con los altos intereses nacionales y después de lo cual, se fueron sin dejar nada provechoso a nuestro país. Por otro lado, esta desregularización permitió que muchas empresas optaran por adquirir endeudamiento externo por ser mucho más módico, pero con ello, se configuro un sector empresarial dependiente de éste tipo de crédito y no por su propio ahorro. Ahora, cuando las empresas no podían asumir sus deudas, solo pagaban el monto de su capital y el resto debía ser asumido por el estado para evitar las derivaciones que pudieren traer este incumplimiento a la economía colombiana.

Ahora bien, según Calderón¹⁸, en Colombia durante los noventa, los niveles de inversión han sido por lo menos similares (Ver Grafica 5), y, después de un auge de corta duración en las telecomunicaciones a finales de la misma década, la inversión privada mostró recientemente un significativo descenso. La inversión pública se ha recobrado desde 2001, en particular en sectores como electricidad, caminos y agua. Sin embargo, los niveles de inversión siguen bajos según los estándares internacionales, y se requerirá mayor esfuerzo para reactivar la inversión en infraestructura en los sectores público y privado.

Grafica 5



Nota: La inversión en infraestructura comprende caminos, electricidad, vías férreas, aeropuertos, puertos, agua y telecomunicaciones. Los datos de 2003 son estimaciones.
Fuente: cálculos propios basados en datos del DANE y el DNP.

En síntesis, los estudios existentes asocian en gran medida el deterioro distributivo experimentado en las zonas urbanas de Colombia en los años noventa con un cambio profundo en las remuneraciones laborales por calificación, que ha ensanchado la brecha de ingresos entre trabajadores calificados y no calificados,

¹⁸ Calderón, A. Estudio de la Infraestructura Colombiana. Bogotá: DNP. (2003).

en favor de los primeros. Las diversas hipótesis han ligado este aumento a la expansión de la demanda relativa de trabajo calificado, resultado de la liberalización comercial, del cambio técnico y del mayor gasto público; este último tiene, sin embargo, un efecto compensatorio favorable en la distribución secundaria del ingreso. Aunque en las áreas rurales hubo un mejoramiento en la distribución, ocurrió en medio de una pérdida significativa de ingresos asociada con un deterioro de los términos de intercambio rurales y la crisis consiguiente de la agricultura comercial.

2. TENDENCIAS RECIENTES

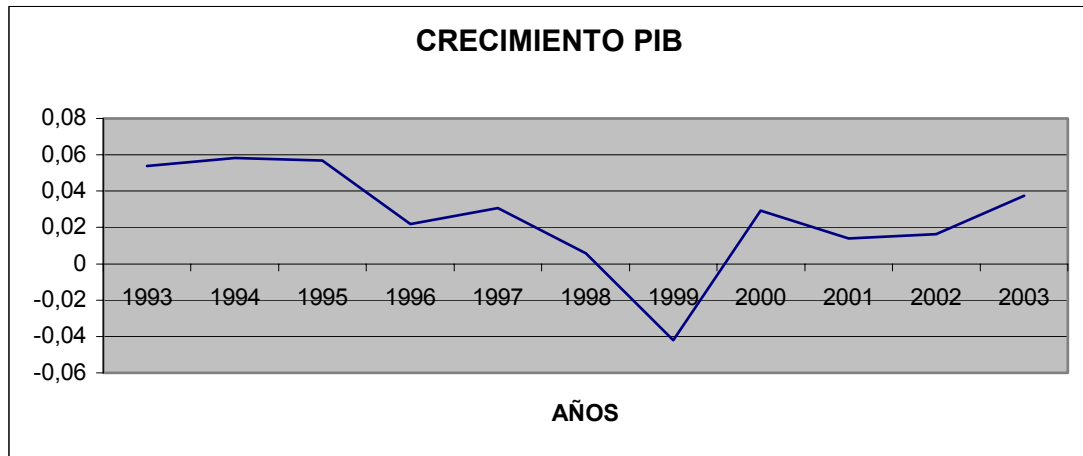
2.1 EVOLUCIÓN DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO.

Aspirando a debelar las consecuencias que las reformas neo-liberales de libre mercado causaron a nuestra estructura económica, quisimos hacer un análisis de la evolución que presentaron nuestros sectores económicos y, así determinar de que manera fue perturbada la distribución del ingreso, como también, la forma en que ha trasegado el cambio estructural en nuestro país desde 1993 hasta el 2003. A continuación presentamos nuestras deducciones:

La Gráfica 6 muestra como ha sido la evolución de la tasa de crecimiento del PIB en Colombia. Puede observarse en la Gráfica una variación importante de las tasas de crecimiento del PIB, con altibajos de corta duración, hasta alcanzar un mínimo de 4.2% en 1999, es de resaltar que la tasa de crecimiento del PIB sólo tomó un valor negativo en este último año, esto como consecuencia de la gran recesión presentada en dicho año, sin embargo, hay que decir que 1999 es el año que marca el fin del período de menor crecimiento económico en el siglo XX. Obviamente, un crecimiento promedio de 3.1% en diez años es insuficiente para mejorar el estado de pobreza del país.

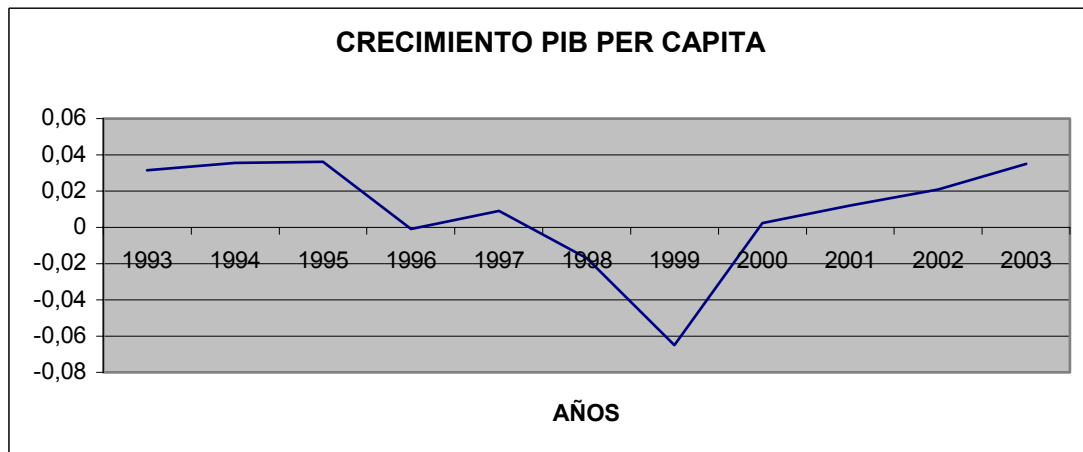
Una mejor idea del desarrollo del país, y más ligada a los aspectos de pobreza y distribución, lo da la evolución del PIB per cápita, la cual se presenta en la Gráfica 7. A grandes razgos el panorama que muestra esta serie es similar al del PIB Total, los períodos señalados son los mismos, con pequeñas variaciones de un año en su comienzo o finalización. Otra vez, lo más sorprendente de todo es el gran deterioro en las condiciones de crecimiento de la economía colombiana en los últimos años.

Grafica 6.



Fuente: GRECO, Banco de la Republica y Cálculos de los Autores.

Grafica 7.

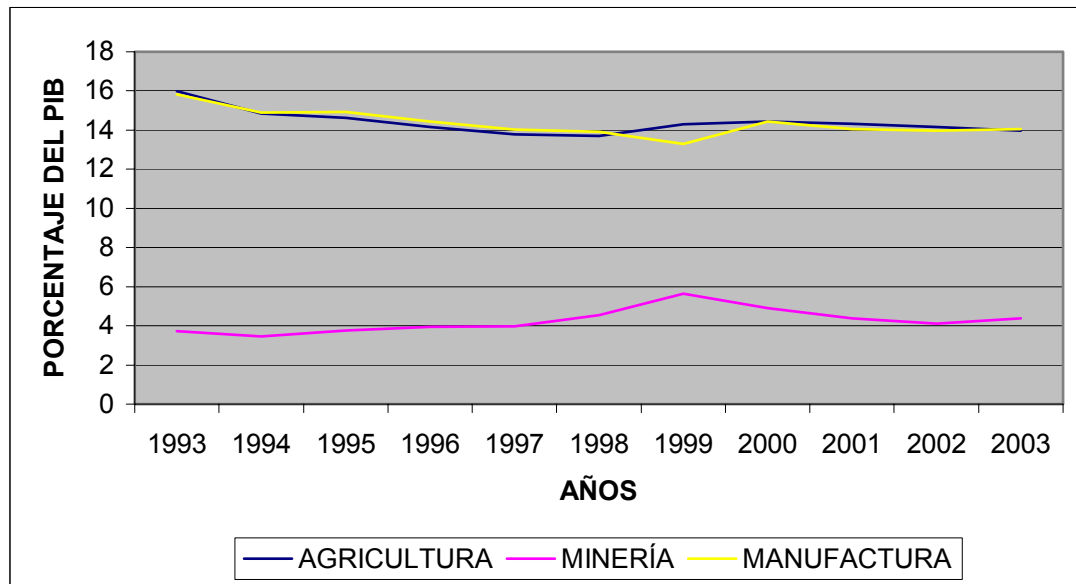


Fuente: GRECO, Banco de la Republica y Cálculos de los Autores.

2.1.1 Estructura del PIB. El Producto Interno Bruto colombiano se haya compuesto por factores que determinan su evolución en el tiempo, unos lo influyen a través del lado de la demanda y los otros lo hacen por el lado de la oferta. Los componentes que están afectando al producto por el lado de la demanda son los que tienen que ver con el consumo que realizan los hogares, el consumo del gobierno, la formación bruta de capital y por último las exportaciones. Los

componentes que están por el lado de la oferta influenciado al PIB, son los sectores económicos de nuestro país a saber, el sector agrícola, el minero y el sector industrial de manufactura, además de la oferta total interna, que no es otra cosa que el complemento entre la oferta interna y las importaciones.

Grafica 8. Estructura del PIB



Fuente: Cuentas Nacionales y Cálculos de los Autores.

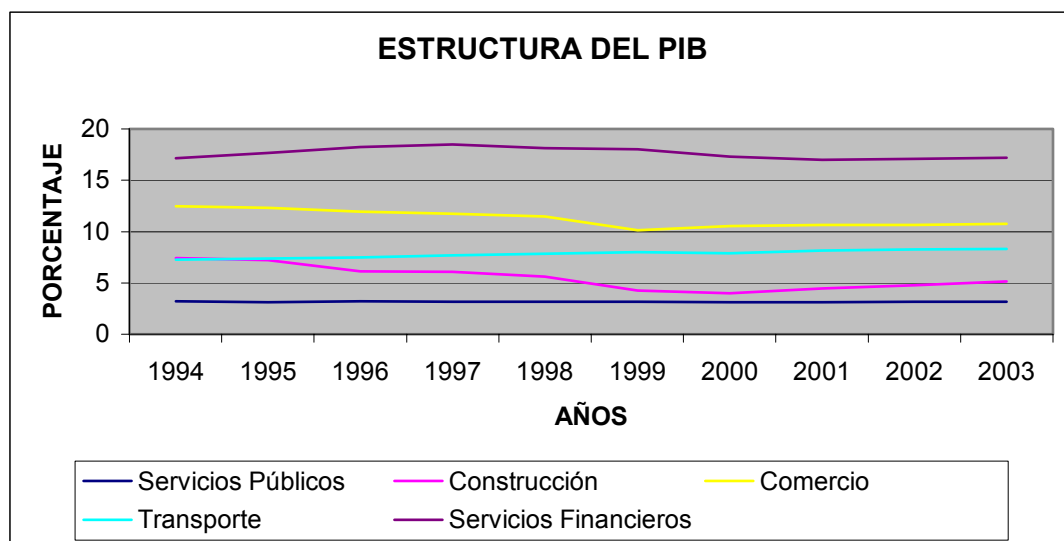
En la Gráfica No 8 presenta el progreso de la contribución de la Agricultura, la Industria Manufacturera y la Minería en el PIB.

Como puede apreciarse la participación de la agricultora ha perdido influencia en el producto desde principios de los noventa (1993) hasta mediados del nuevo siglo (2003): después de representar un 16% en 1993 para el 2003 se ubico en valores cercanos al 14%, es decir, durante el periodo de estudio este sector ha perdido alrededor del 2% de contribución al PIB. Por otra parte, la industria fabril ha evidenciado una tendencia casi similar a la mostrada por la agricultura, donde su reducción en la participación en el producto estuvo alrededor del 1.5%: tras representar en 1993 el 15.8%, en el 2003 llego a los 14.3%. Hay que advertir, que

éste sector fue el que recibió un mayor golpe de la crisis económica que tuvo lugar entre 1998 y el 2000, donde su participación bajo hasta el 13%. Por ultimo, la minería ha mostrado una propensión creciente en su participación, ya que mostró un aumento de alrededor del 0.7% entre 1993 al 2003 (3.8%, 4.5% respectivamente). Además, es interesante detectar que éste sector asumió su mayor crecimiento durante la crisis económica, llegando a aumentar su contribución en el PIB, ubicándose en valores cercanos al 6%, es de destacar que su comportamiento depende en gran medida de la producción de petróleo y de los precios que éste pueda conseguir en el mercado internacional, por ello su evolución.

Si hacemos una suma de las participaciones de la agricultura, minería y la manufactura en el PIB para el 2003, vemos que tan solo los tres juntos representan el 32.8% del producto, por tanto, el restante esta constituido por sectores más dinámicos como el sector servicios, telecomunicaciones, financiero, etc. que han ganado mayor intervención en el producto gracias a el proceso de apertura que se inicio en 1990.

Grafica 9. Participación de los demás sectores en el producto.



calculo de los autores con cifras del DNP 2000-2003.

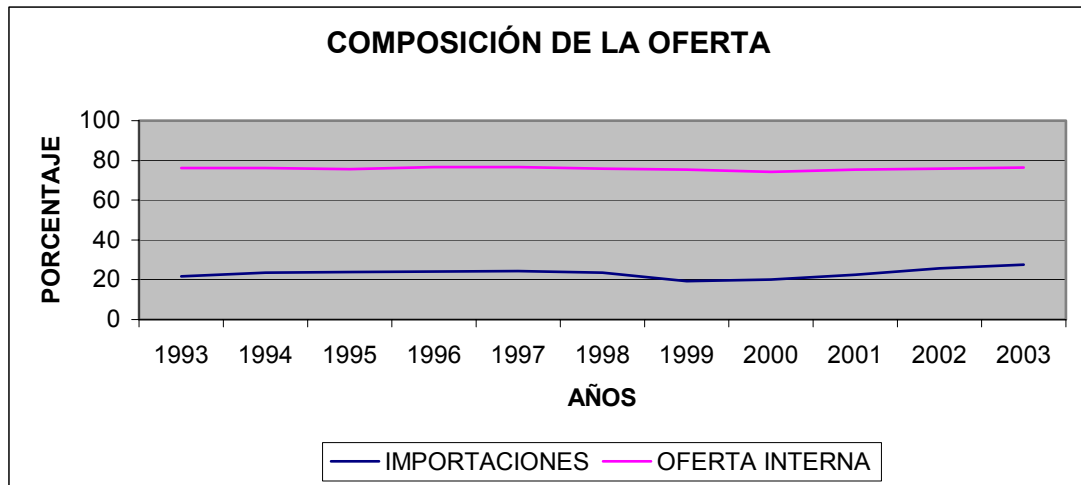
Fuente:

La grafica 9, enseña la participación de los demás sectores productivos en el PIB, como los servicios públicos, el comercio, el sector financiero, la construcción, el sector transporte y comunicaciones. Observamos que el mayor aportante al producto ha sido el sector financiero con una tendencia que se ubica por encima del 17% de participación en el producto, éste sector reportó en principio un periodo de crecimiento entre 1994 a 1997 del 1.3%, después se de lo cual, comenzó a decrecer en un 1.24% entre 1998 al 2001, luego la intervención en el PIB comenzó a crecer entre el 2002 al 2003 en un 0.11%. El sector comercial ha presentando una propensión decreciente esto entre 1994 a 1999 con un 2.3%, a continuación su tendencia se estabilizó sobre el 10% entre el 2000 al 2003.

El sector transporte ha registrado una predisposición ascendente durante la gran parte del periodo de estudio con un crecimiento entre 1994 al 2003 del 1.1%. El sector de la construcción muestra una propensión a la baja desde 1994 al 2000 con un 3.5%, esta tendencia se revirtió para los siguientes años denotando un ascenso del 0.67%. El sector de los servicios públicos ha registrado la tendencia más estable en su participación en el producto con fluctuaciones que permanecen constantes en el 3.1%. Haciendo la suma de las participaciones presentadas por los sectores en el producto de Colombia durante el 2003, sumaron una aportación del orden del 44.6% en el PIB.

La Gráfica 10 exhibe el comportamiento tanto de la Oferta interna como de las importaciones.

Grafica 10.

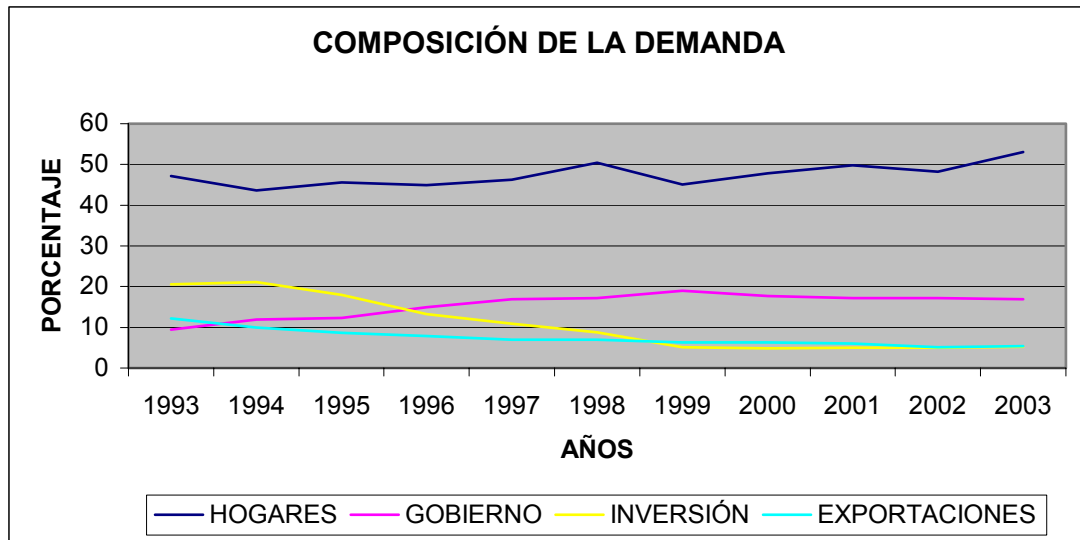


Fuente: Cuentas Nacionales y Cálculos de los Autores.

A través de la grafica 10 percibimos que la oferta interna ha mostrado una conducta estable con cuantías cercanas al 80% de la Oferta total, esto durante la década de estudio (1993-2003). Por otra lado, la conducta registrada por las importaciones fue el de tener oscilaciones superiores al 20% de contribución a la Oferta total, desde la aplicación de la apertura comercial se observa que el nivel de las importaciones se elevaron entre 1993 a 1998 alrededor de un 2% (21.78, 23.62 respectivamente), luego tuvo un decaimiento entre 1999 al 2000 próximo al 1%, para después retomar su rumbo de crecimiento entre 2001 y el 2003 de un 5.03% de participación en la Oferta total.

La Gráfica No 11 muestra como ha variado los diversos componentes de la demanda.

Grafica 11.



Fuente: Cuentas Nacionales y Cálculos de los Autores.

Se observa en la grafica que el consumo de los hogares es el que tiene mayor participación en la demanda, seguido en su orden por el consumo del gobierno, las exportaciones y las inversiones. El consumo de los hogares ha fluctuado alrededor del 50%, esta variación ha sido de carácter ascendente ya que paso del 47% en 1993 a ser del 53% en el 2003, un ascenso del 6% en la composición de la demanda. Hay que decir, que los peores comportamientos presentados por ésta variable fueron los ocurridos en 1994 y 1999 cuando registró el 42% y 45% de participación. El consumo gubernamental ha mostrado una propensión progresiva mayor en los últimos años, pasando del 10% en 1993 a ser del 18% en el 2003, demostrando una ampliación del 8% en la década de estudio (1993-2003). Esta variable tuvo su más alta contribución en la demanda durante la crisis económica, en el que llego a figurar con el 19%, tal vez tratando de reducir los efectos de la crisis en el país.

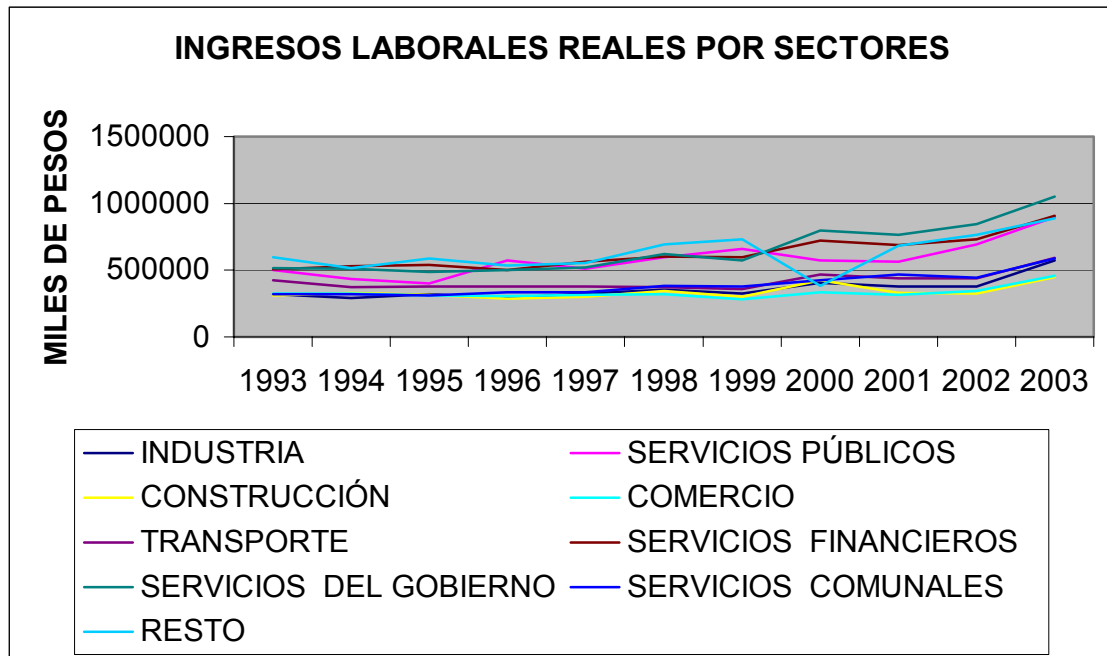
Ahora bien, el comportamiento presentado por la inversión ha sido nefasto, ya que su participación ha tendido a disminuir desde 1993 cuando era del 21%, para el 2003 disminuyó al 5% de la composición de la demanda, éste vertiginoso

descenso fue del 16% entre 1993 al 2003. Esta conducta descrita antes, se puede justificar porque los inversionistas vieron y ven mayor rentabilidad para su dinero en el ahorro, por sus altas tasas de interés que existen en el mercado colombiano ó simplemente por medio de la especulación.

Las exportaciones exponen una tendencia decadente sobre todo en los últimos años: después de representar el 12% de la demanda en 1993 para el 2003 alcanzo el 5% de contribución, diferencia que esta por el borde del 7%, que se puede explicar por la implementación de las políticas de libre mercado de la apertura económica, en el que nuestros productos no cuentan con grandes demandas por ser carentes de valor agregado y porque tienen mayor competencia con otros que tienen mejor calidad a menor precio.

La Grafica 12 expone los ingresos laborales reales que reciben los individuos por sector en el que trabajan.

Grafica 12.



Fuente: calculo de los autores con cifras del DNP 2000-2003.

La grafica 12 muestra los ingresos laborales reales por sectores. Se puede apreciar que los individuos que trabajan para el gobierno son los que han visto aumentar sus remuneraciones en una proporción mucho mayor a los que laboran en los demás sectores. El segundo sector que ofrece mayores salarios es el sector financiero seguido por el sector de los servicios públicos. Por otro lado, los sectores que en menor nivel han registrado crecimiento en sus remuneraciones laborales son en su orden el sector de la construcción, el sector comercio y la industria.

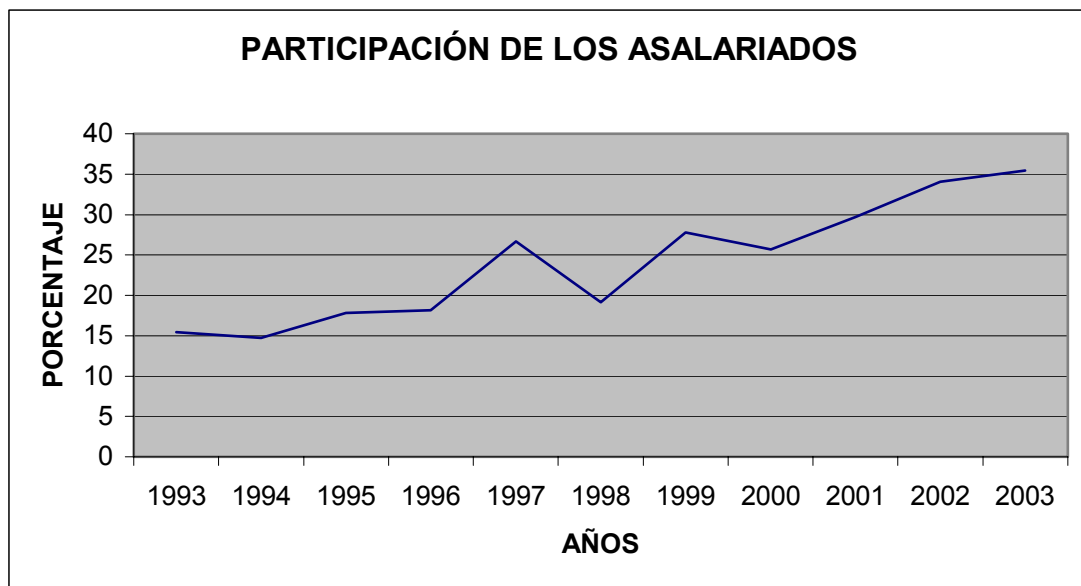
El crecimiento de los ingresos reales laborales del sector gubernamental ha estado en un 205%, mientras que los del sector financiero y el de servicios están en el 179% y 178% respectivamente, mientras que los sectores de la construcción, comercio e industrial registraron aumentos del orden del 146%,142% y 177% respectivamente. La causa de tales diferencias en las remuneraciones se puede explicar porque los sectores que ofrecen mayores gratificaciones son los que requieren de personal de alta capacitación, entre tanto que los demás sectores son los que solicitan en su gran mayoría de personal no calificado, es por tal razón, que creemos que existe esa disparidad en los ingresos entre sectores en la economía colombiana.

Para capital humano no existe información basada en esta fuente, que, como ya se anotó, no trae diferencias de calificación entre los distintos trabajadores asalariados o independientes.

La Gráfica 13 muestra la evolución de la participación de los asalariados en el PIB. En ella podemos observar que la contribución de los ingresos de los asalariados en el PIB ha ganado participación en los últimos años. En esta grafica podemos observar que la contribución de los ingresos de los asalariados en el producto ha ganado participación en los últimos años. Después de representar un 15% del

producto en 1993 su contribución se elevó hasta ubicarse en el 35% en el 2003, el aumento registrado fue del 20% durante la década. Entre 1996 y 1999 sufrió de fluctuaciones en su intervención en el PIB revelando picos altos como bajos, el pico alto estuvo alrededor del 26%, en cambio, su pico más bajo fue del 19%. Creemos que es posible que la tendencia creciente de este factor estuviera más influenciada por los individuos de alta calificación y no tanto por los no calificados, como lo vimos anteriormente en el análisis de la gráfica 12.

Gráfica 13.



Fuente: Cuentas Nacionales y Cálculos de los Autores.

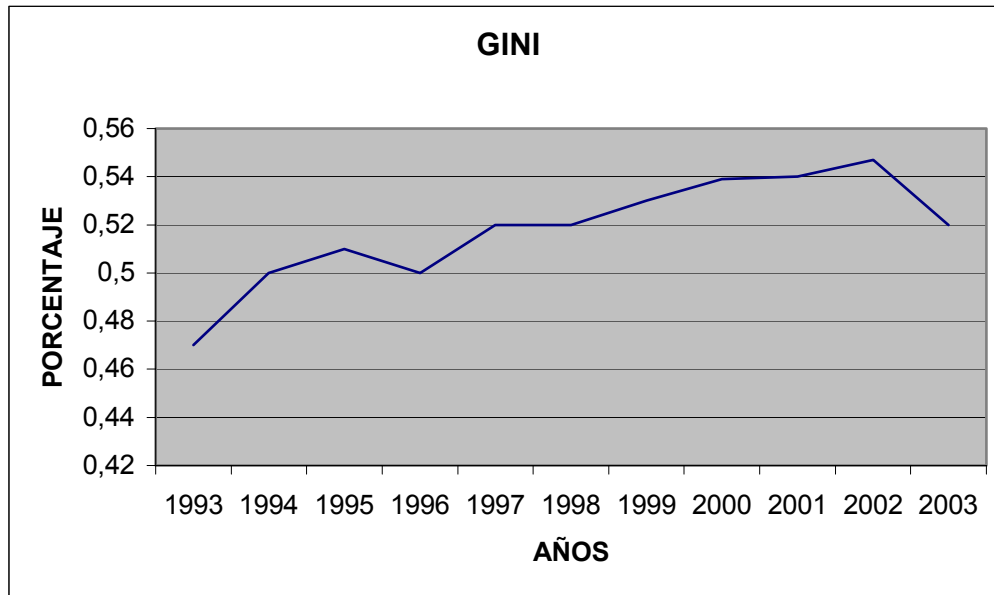
2.1.2 Indicadores de distribución del ingreso. En Colombia existen dos guías que nos permiten determinar el grado de concentración que hay en los ingresos en el país, tales indicadores son el coeficiente de Gini y el coeficiente de entropía de Theil. Con estos indicadores podemos analizar los diversos aspectos de la distribución del ingreso y su relación con el crecimiento económico. La distribución de ingreso se puede examinar desde tres perspectivas que son: la distribución personal (o familiar) del ingreso, la distribución funcional y la distribución geográfica.

Creemos que para entender de una manera más detallada lo que esta pasando con la distribución del ingreso en nuestra estructura productiva, es necesario utilizar el coeficiente de Gini para tal caso. Esto en su momento lo hizo Londoño para brindar más argumentos a sus conclusiones, por tal razón, nos servirá como apoyo para nuestro estudio.

La Grafica 14 exhibe el progreso del coeficiente de Gini para el periodo comprendido entre 1993-2003.

Como podemos apreciar la tendencia del indicador de desigualdad del ingreso en Colombia ha sido de carácter ascendente, registro un aumento de 5 punto entre 1993 al 2003: después de representar 47 puntos en 1993 paso a ser de 52 puntos del Gini. Se advierte a través de la grafica que en el periodo 1995-1996 hubo un mejoramiento en la distribución del ingreso nacional del orden de un punto, pasando de 51 puntos en 1995 a 50 puntos en 1996, tal vez, sea éste mejoramiento de la distribución la que percibió Londoño en su estudio. La tendencia que presenta el Gini en su crecimiento anual es de aproximadamente dos puntos por año, lo cual, indica el alto grado de disparidad ó dispersión del ingreso que hay en nuestro país. Pero queda claro, que para el último año de nuestro estudio (2003) el nivel de concentración en nuestro país mejoro alrededor de 3 puntos del Gini, pasando de 54.7 puntos en el 2002 a ser de 52 puntos para el 2003 ostentándose un progreso distributivo de 2.7 puntos. Esto último puede explicarse a través del mejoramiento que presento los ingresos laborales durante el periodo, el cual, va a hacer analizado su evolución en la grafica 15.

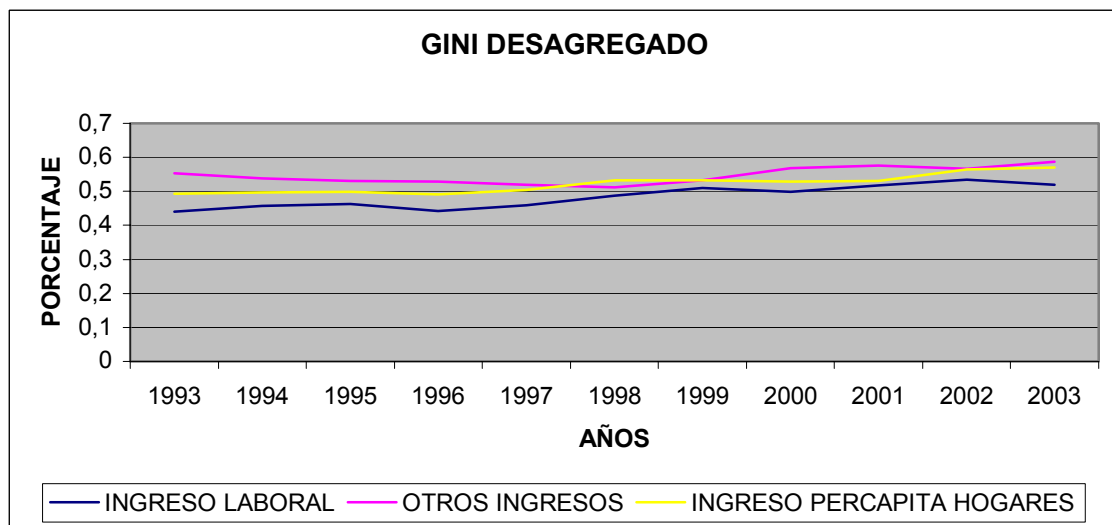
Grafica 14.



Fuente: Núñez y Jiménez y Misión Social.

Para ampliar el análisis de éste indicador, el grafico 15 presenta la desagregación del Gini entre el ingreso laboral, los ingresos no laborales y el ingreso per cápita por hogar.

Grafica 15.



Fuente: calculo de los autores con cifras del DNP.

Se observa que la evolución de la desigualdad en los ingresos laborales es creciente a tal manera que presento un incremento de 7.7 puntos: tras representar 44.3 puntos en 1993, en el 2003 paso a 52 puntos, éste tuvo una mejoría en la desigualdad en 1996, donde se ubico otra vez en los 44.3 puntos. Los ingresos no laborales han tenido una evolución similar a la anterior, pero la desigualdad en esta variable ha estado fluctuando siempre por encima de los 50 puntos del Gini, su crecimiento entre 1993 al 2003 fue de 3.5 puntos (55.3 en 1993 y 58.8 puntos en el 2003).

El mejoramiento de la desigualdad que presento ésta variable fue en 1998 cuando se sitúo en los 51.2 puntos. El grado de desigualdad de los ingresos que exhiben los hogares es elevado, 7.8 puntos entre 1993 y el 2003: luego de ser 49.2 puntos en 1993 pasó a los 57.1 puntos en el 2003, presentando su mejor periodo distributivo en 1995 cuando fue de 49.2 puntos del Gini. Pero queda claro algo con éste análisis de la desagregación del Gini y es que el mayor influenciarte para el mejoramiento en la desigualdad que se observo en la grafica 14 fue gracias al progreso que se dio en los ingresos laborales.

2.2 CAPITAL HUMANO.

Hay diferentes teorías que sustentan que la acumulación de capital humano es el factor determinante del crecimiento económico y de la reducción de la desigualdad. En Colombia, la perspectiva del capital humano ha sido empleada para abordar el episodio del deterioro distributivo de los últimos años. Londoño halla evidencia de que la variable contribución del ingreso nacional es la consecuencia de tres propensiones. De un lado, la contribución del trabajo puro agrícola que se redujo continuamente: tras representar una tercera parte del ingreso en los años treinta, su descenso se aceleró en los setenta y llegó a ser en principios de los noventa tan solo la décima parte.

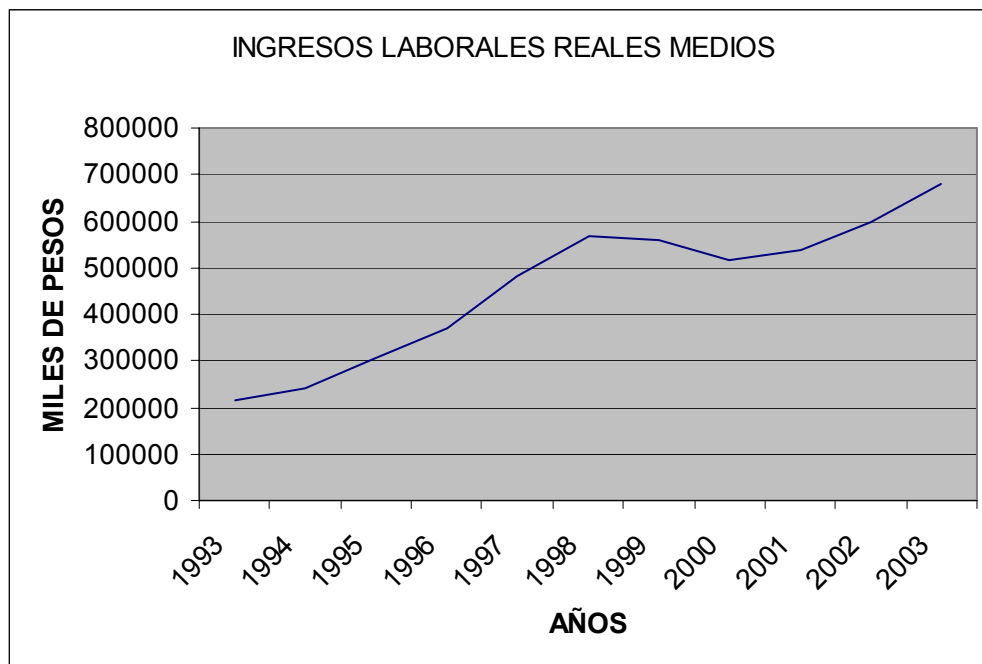
De otro lado, la retribución al trabajo no agrícola aumentó su participación en el ingreso nacional: de ser la tercera parte en los años treinta pasó a representar un poco más de la mitad en los noventa, como producto del proceso de migración y de una dinámica productiva progresivamente urbana. Las remuneraciones al trabajo fueron obtenidas cada vez más por el capital humano, que creció a ritmos vertiginosos con el apogeo educativo de la década del setenta. Ahora bien, muestra su preocupación por el lento desarrollo del capital humano colombiano en los últimos años de su estudio, asegura que el país se quedó innecesariamente corto en las prioridades que concede a la educación y a la formación para el trabajo, tendiendo a estar cada vez más a la zaga de los patrones internacionales.

En aras de evaluar la evolución que ha registrado este factor en los últimos años presentamos un análisis que nos vislumbrara si se mantienen los resultados o conclusiones que en su momento llegó Londoño, o por si el contrario cambiaron. Para esto, creemos que es necesario en principio tener una perspectiva de los cambios registrados en los ingresos de los individuos para observar qué fenómeno alteró el comportamiento de la dispersión salarial en la economía colombiana, que es lo que a continuación presentamos.

2.2.1 Los ingresos laborales en Colombia. Los ingresos reales medios de los trabajadores presentaron una evolución ascendente entre 1993 a 1999, creciendo a una tasa anual promedio del 21.4%. Esta tendencia se revirtió para el periodo correspondiente entre 1998 al 2000, en el que los ingresos decayeron a una tasa anual del 5.3%, esto muy seguramente debido a la recesión económica que para el periodo mostró el país. Ya para el lapso 2001-2003, los ingresos de los trabajadores volvió a su senda de crecimiento con una tasa anual en promedio de alrededor del 9.5% (ver grafica 16).

Si el análisis lo hacemos desde la perspectiva de las cifras y no tanto por las tasas, encontramos que los ingresos laborales crecieron rápidamente: tras representar en 1993 un monto promedio de algo más de los \$200.000 pesos, para el 2003 el monto de los ingresos se elevaron hasta ubicarse en casi los \$700.000 pesos, teniendo un incremento en la década entre monto y monto de alrededor de los \$500.000 pesos. Hay que advertir, que durante la recesión hubo un quiebre en el vertiginoso aumento de los ingresos laborales, a tal punto, que para el 2000 el ingreso promedio laboral se coloco cerca de los \$500.000 pesos, que luego se mejoro como ya lo habíamos expuesto anteriormente (ver grafica 16).

Grafica 16.

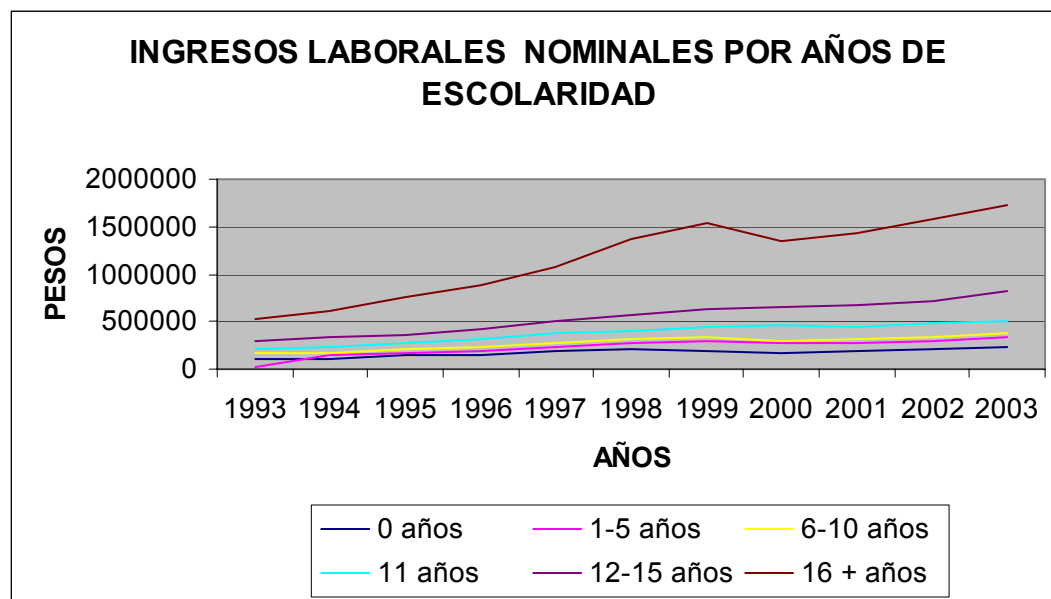


Fuente: calculo de los autores, cifras –DNP.

Ahora bien, analizando los ingresos laborales nominales según los años de escolaridad de cada individuo, podemos percibir el grado de dispersión salarial que presenta el mercado laboral colombiano. La evolución de los ingresos laborales de los individuos pertenecientes a cada grupo de escolaridad es ascendente, pero es claro, que los ingresos de los profesionales (grupo 16 o más

años) han crecido de manera acelerada desde 1993 hasta 1999 presentado una tasa promedio anual del 20%. Los ingresos que recibía un profesional en 1993 ascendían a unos \$522.822 pesos, y para 1999 ascendían a \$ 1'540.801 pesos, después de lo cual, se presento una caída en la tendencia de crecimiento de los ingresos de éste grupo entre 1999 al 2000 (12.4%). Luego, la propensión de aumento siguió su rumbo con una tasa promedio anual del 10% en los tres años siguientes. Los salarios de los profesionales pasaron de ser de \$ 1'423.288 pesos en el 2001, para ser en el 2003 de \$1'717.355 (ver grafico 17).

Grafico 17.



Fuente: calculo de los autores con cifras del DNP.

Por otro lado, los salarios de los obreros que no cuentan con ningún nivel educativo han tendido también a subir, pero no al ritmo a que lo hicieron los salarios de los profesionales. La propensión ascendente de estos ingresos se ubico en una tasa promedio anual del 16% entre 1993 a 1999. En 1993 un trabajador sin educación recibía un salario de \$108.339 pesos y para 1999 ascendió a los \$190.020 pesos. Entre 1999 y el 2000, el comportamiento de estos

salarios decayó a una tasa anual en promedio del 11.5%, muy seguramente debido a la crisis económica. Luego, el camino de crecimiento se retomó entre el 2001 al 2003 a una tasa promedio anual del orden del 9%, las remuneraciones pasaron de representar \$196.217 pesos en el 2001, para ubicarse en los \$234.409 pesos en el 2003 (ver grafica 17).

La grafica también muestra la gran dispersión salarial que existe entre el grupo de mayor escolaridad y el grupo con poca o ninguna escolaridad, siendo el primero el que posee mayor participación en los ingresos con una tasa para la década de más o menos el 228.5% de crecimiento, mientras que el otro grupo solo cuenta con una tasa para la período del 116.4%. Esta ampliación de la brecha de las remuneraciones demuestra el cambio estructural del mercado laboral a favor de los sujetos con alta calificación, en detrimento de los que tienen poca o ninguna educación, tal fenómeno se presenta desde la aplicación de la apertura económica en 1990. Esta dispersión salarial entre profesionales y los obreros no calificados pueden explicar los 0.52 puntos porcentuales en el coeficiente de GINI para el 2003 (ver grafica 14).

Después de ver la evolución de los salarios surge un interrogante en nosotros y creemos que en el mismo lector, y es el de cuál es la razón de que las primas de los salarios profesionales sean altas en Colombia y suponga un factor de la desigualdad de ingresos

Nosotros creemos que es debido a dos factores: en primer lugar es a causa de una alta demanda de trabajadores especializados que se ha incrementado por encima de la oferta disponible. La segunda causa la atribuimos a los factores de formación de capital humano que han impedido que la oferta se pueda en un futuro igualar a la demanda, creando distorsiones de tipo inequitativas.

Para observar estos fenómenos es necesario estudiar las tendencias registradas por cada uno de estos factores, para que nos de mayor claridad con lo que está pasando en el mercado laboral, como con el sector educativo superior que es el determinante de la formación del capital humano, con lo cual, lograremos determinar el por qué de la gran disparidad de ingresos que existe en el país.

2.2.2 Demanda creciente de trabajadores con estudios superiores. Según Holm-Nielsen¹⁹, nuestro país se encuentra en un punto de desarrollo en el cual está afectado por los procesos de tipo tecnológicos, esto gracias a la apertura económica que permitió la entrada de inversiones extranjeras de carácter directo y nos dio la entrada al comercio exterior. Esto generó que se requiera de personal altamente calificado que pueda utilizar de forma óptima y productiva las nuevas tecnologías. Para el autor, esto “es un mensaje importante para el país, ya que depende en gran medida (59%) de las exportaciones de recursos naturales y productos agrícolas, donde reina una feróz competencia y una alta volatilidad de los precios”²⁰.

Argumenta que sería difícil para la industria en general, crear innovaciones ó técnicas de producción nuevas que redunden en mejores bienes, si no se cuenta con un adecuado suministro de capital humano de alta calidad que provengan del sector educativo.

¹⁹ Holm-Nielsen, Lauritz. Colombia: Fundamentos Económicos para la Paz. Alfaomega. (2003). p 648.

²⁰ Op. Cit. p. 649

Cuadro 2. Indicadores del Mercado Laboral Urbano, por Nivel de Estudios (2000).

Nivel de Estudios	Salario (mensual) Miles de pesos	Salario (mensual) US\$	Salario en tanto % de la media
Sin Escolarización	137	62.4	42.6
Primaria	208	94.7	64.6
Secundaria	278	126.2	86.1
Superior	886	402.7	274.5
Fuerza Laboral Total	323	146.7	100

Fuente: DANE y DNP (2002).

Afirma Holm-Nielsen²¹, que la alta demanda de mano de obra calificada fue debida al fenómeno tecnológico de producción, aunado a un escaso acervo de éste tipo de factor, que llevo a los individuos pertenecientes a dicho grupo a entraran con facilidad al mercado laboral y ganar altos salarios. Esto lo podemos comprobar a través del cuadro 2, donde se registran los indicadores del mercado laboral urbano por nivel de estudios. Podemos ver que un empleado con estudios superiores obtiene un salarios mensual de alrededor de \$ 886.000 pesos unos US\$ 402,7 dólares, mientras que un empleado sin ninguna escolarización apenas logra recibir unos \$ 137.000 pesos al mes que representa unos US\$ 62,4 dólares, existiendo uno diferencia de \$ 749.000 pesos a favor de los trabajadores calificados. Para el autor, esto último le indica que incrementar el número de años en educación, sobre todo en educación superior, redundaría en beneficios económicos tanto individuales como colectivos, lo que a su vez, mejoraría la equidad social.

Pero hay algo más preocupante además de la dispersión salarial antes analizada, y es que según Holm-Nielsen solamente alrededor de un 11% de la fuerza laboral colombiana acudió a algún programa de educación superior, eso si se compara según él por lo mostrado en países desarrollados, donde un 24% de su fuerza laboral concurre a programas de educación superior. Esto demuestra que el

²¹ Op. Cit. p. 649

rezago que presenta nuestra fuerza laboral con respecto a la productividad de la fuerza laboral de esos países es muy deficiente, que sí se mide por el porcentaje de asistencia a algún programa educativos superior, nuestro rezago de productividad por individuo sería del orden del 13%.

2.2.3 Educación Superior. Para Colombia la población objetivo en la educación superior es la que está comprendida entre los 18 a 24 años. Este grupo tuvo un crecimiento entre 1993 y el 2000 de un 1.7% en el acceso a educarse a nivel universitario. Esta población pasó en términos reales de 4.939.529 en el año 1993 a registrar una población de 5.557.876 en el 2000 (ver Cuadro 3). Aunque se presenta un crecimiento no es lo que se esperaría para una economía en donde muchos empresarios solicitan en mayor medida trabajadores con habilidades cada vez más especializadas, lo cual confirma el valor en alza que tiene la educación superior tanto para el individuo como para la sociedad.

Lo anteriormente descrito se puede corroborar a través de la tasa neta de cobertura escolar (Cuadro 4). La cobertura en educación superior en Colombia aumentó desde el 8.1% en 1993 hasta el 15.1% logrado en el 2000, presentando una variación del 7% en el transcurso de estos siete años. Sin embargo, la aguda recesión que se produjo entre los años 1998-1999 impuso una seria limitación a los medios de los que disponían las familias para invertir en educación superior, a tal punto que dicha coyuntura hizo que la tendencia expansionista se revirtiera bruscamente en 1999, con el resultado de 0.9% de estudiantes menos en el número de nuevas incorporaciones a la educación superior. Este declive contrasta con el desarrollo de los mercados laborales, en los que los trabajadores con estudios superiores constituyeron el único grupo educativo que experimentó un aumento real del salario.

Cuadro 3. Población Objetivo de la Educación por Niveles, 1993-2000.

Nivel	1993	2000	%	2000-1993	Crecimiento 1993-2000
Preescolar (5-6 años)	1.719.437	1.922.450	11.2	203.013	1.6%
Primaria (7-11 años)	4.148.847	4.575.805	26.7	429.950	1.4%
Secundaria (12-17 años)	4.832.202	5.073.649	29.6	241.447	0.7%
Superior (18-24 años)	4.939.529	5.557.876	32.4	618.347	1.7%
Total	15.640.016	17.129.780	100	1.489.764	1.3%

Fuente: Cálculos de la Misión Social basándose en datos de población del DANE.

Cuadro 4. Tasas Netas de Escolarización por Nivel Educativo, 1993-2000.

Niveles	1993	1997	1998	1999	2000	Var. 1993-2000
Preescolar	31.6	37.5	38.5	40.5	40.5	8.9
Primaria	80.9	83.1	81.9	84.2	83.6	2.7
Secundaria	44.8	62.1	60.5	62.2	62.7	17.9
Superior	8.1	15.0	15.2	14.3	15.1	7.0

Fuente: cálculos del DNP, basados en EH.

Ahora bien, la tasa neta de cobertura por departamentos de la educación superior (Cuadro 5), muestra que los departamentos con mayor cobertura en el 2000 son: Bogotá con un 26.8%, Atlántico con un 17.4%, Santander con un 16.7% y Antioquia con un 14.5%. Los departamentos con las peores tasas de cobertura son Caquetá con un 6.9%, Choco y Nariño con un 7%, y Cauca con un 7.7%. Por otro lado, con respecto a los cambios observados entre 1997 y 2000, se encontró que los mayores incrementos en la tasa de cobertura se dieron en Sucre (5.1%), Bolívar (4.8%), Magdalena (4.5%) y al Guajira (4.2%). Por el contrario, los departamentos con disminuciones en su tasa son Cauca (5%), Cundinamarca (4.2%), Choco (4.2%) y Caquetá (2.5%).

Cuadro 5. Tasas Netas de Cobertura por Departamentos, 1997-2000.

Departamentos	Tasas Netas					
	Primaria		Secundaria		Superior	
	1997	2000	1997	2000	1997	2000
Total	83.1	83.6	62.1	62.7	15.0	15.1
Bogotá	83.1	82.3	79.8	75.3	28.8	26.8
Antioquia	87.2	87.2	59.0	62.7	12.7	14.5
Atlántico	84.4	81.5	68.6	68.1	19.4	17.4
Bolívar	82.4	84.6	56.5	64.8	9.4	14.2
Boyacá	84.6	89.4	56.9	54.7	13.7	12.6
Caldas	81.6	82.7	54.1	61.5	9.0	12.0
Caquetá	71.5	81.2	45.3	60.6	9.4	6.9
Cauca	81.9	82.4	45.5	41.8	12.7	7.7
Cesar	76.9	81.0	50.5	55.6	9.0	8.2
Córdoba	86.2	85.4	58.0	61.1	9.5	11.6
Cundinamarca	82.0	87.5	61.6	60.9	14.2	10.0
Chocó	90.5	85.7	39.0	44.7	11.2	7.0
Huila	85.5	79.1	63.4	54.0	10.0	11.8
Guajira	78.5	79.9	63.1	72.1	9.4	13.6
Magdalena	80.7	82.8	55.4	61.9	5.4	9.9
Meta	83.2	82.4	56.4	58.5	15.9	13.8
Nariño	86.6	81.6	50.4	49.8	7.6	7.0
N. Santander	79.9	85.4	57.8	62.0	8.8	12.1
Quindío	75.3	81.7	64.3	61.7	8.2	11.8
Risaralda	84.8	83.5	69.1	55.5	12.5	11.0
Santander	87.3	85.5	58.4	61.8	15.4	16.7
Sucre	83.1	88.3	60.3	63.6	7.5	10.8
Tolima	81.9	82.3	63.4	61.3	8.7	12.8
Valle	77.7	78.8	69.4	66.5	15.8	15.0

Fuente: DNP-UDS-DIOGS, basados en EH, DANE.

Veamos ahora otras tendencias que nos permitirán ampliar nuestro campo de análisis de la Educación Superior:

Asistencia por decil de ingreso en la educación superior. El Cuadro 6 no podrá aclarar qué está pasando con la tasa de asistencia en la educación superior según el nivel de ingresos con que cuente el individuo. En el 2000 los individuos

que pertenecen al primer decil asistieron en un porcentaje del 10.6%, en cambio, los individuos pertenecientes al último decil lo hicieron en un 27.1%, la diferencia en el grado de asistencia entre el primer y el último decil de ingresos es alrededor de un 16.5%, siendo esta diferencia la mas alta entre los tres sectores de la educación en Colombia. La situación que presentaban los individuos del primer decil en la asistencia en 1997 fue mucho mejor que el presentando en el 2000, porque en 1997 su tasa de asistencia llego a ser de 16.8% mientras que en el 2000 esta bajo a la cifra conocida del 10.6%, alrededor de un 6.2% de declive en su asistencia. Para los individuos ubicados en el décimo decil su situación de asistencia ha venido mejorando, porque en 1997 su tasa era de 14% pasando en el 2000 a ser de 27.1%, incremento de casi el doble entre el transcurso de los años (13.1%).

Cuadro 6. Asistencia Escolar por Decil de Ingreso y Grupo de Edad, Nacional, 1992-2000.

Deciles	5-6años		6-12 años	7-11 años		13-19 años	12-19 años		20-25 años	18-25 años	
	1997	2000	1992	1997	2000	1992	1997	2000	1992	1997	2000
1	67.3	64.3	76.0	91.6	88.3	44.0	69.4	59.7	7.0	16.8	10.6
2	69.6	67.5	83.0	93.5	90.0	58.0	72.6	59.4	8.0	18.2	9.5
3	79.8	70.2	86.0	96.7	89.0	60.0	83.5	65.1	11.0	17.8	10.2
4	76.2	76.1	86.0	92.7	94.4	55.0	79.5	66.3	10.0	30.1	9.8
5	62.7	78.0	88.0	89.5	94.2	56.0	61.3	67.1	11.0	15.4	10.4
6	64.0	83.9	92.0	92.2	94.1	61.0	71.4	70.4	13.0	17.1	10.7
7	69.9	88.4	94.0	90.2	96.0	63.0	72.9	74.1	16.0	16.3	14.3
8	64.4	91.1	96.0	88.8	96.4	67.0	65.4	73.8	22.0	13.6	14.2
9	69.1	93.6	96.0	92.1	96.8	76.0	70.3	79.2	26.0	15.2	19.5
10	84.6	95.7	96.0	94.3	97.8	75.0	70.4	83.6	35.0	14.0	27.1
Total	70.4	77.8	87.0	92.0	92.8	60.0	71.4	68.4	16.0	17.6	13.9

Fuente: Cálculos del DNP-GCV-DDS, basados en EH, DANE.

Elección de los programas universitarios. El cuadro 7 nos muestra que la gran mayoría de las carreras que se escogen, son las que brindan en mayor proporción un nivel de reputación relevante, como también, que ofrezca un mejoramiento de

la posición socioeconómica, tal como la medicina con un 14% de escogencia (47.783 inscritos), la ingeniería de sistemas con un 6% (20.764). Por otro lado, se observa que los otros programas que cuentan con alta selección son los que tienen que ver por un lado con el área comercial, como la administración con un 3% (11.420), la contaduría con un 2% (6.020 de inscritos) y, por el otro, con los dedicados a la prestación de servicios como la Psicología con un 4% (12.129), el derecho con un 3% (11.018), la enfermería con un 4% (14.671 inscritos), etc.

Cuadro 7. Carreras Universitarias Preferidas por los Inscritos en el Examen de Estado, 2002-2003.

Carrera	Número de Inscritos	%
Medicina	47.783	14%
Ing. de Sistemas	20.764	6%
Enfermería	14.671	4%
Derecho	11.018	3%
Admón. de Empresas	11.420	3%
Psicología	12.129	4%
Ing. Electrónica	9.915	3%
Odontología	9.037	3%
Ing. Industrial	6.996	2%
Contaduría Publica	6.020	2%
Ing. Civil	6.260	2%
Ing. Mecánica	7.753	2%
Fisioterapia	3.547	1%
Veterinaria	3.976	1%
Veterinaria y Zootecnia	5.591	2%
Lic. en Educ. Preescolar	4.018	1%
Bacteriología	3.800	1%
Diseño Gráfico	3.539	1%
Arquitectura	4.389	1%
Computación	2.778	1%
Ing. Química	2.791	1%
Comunicación Social	3.376	1%
Otras Carreras	129.010	38%
Total	338.104	100%

Fuente: ICFES (2003).

Lo preocupante de esta tendencia es que la escogencia de las carreras no se hace por lo que el mercado esta realmente demandando sino que en algunas ocasiones se hace por motivos tan nefasto como la moda, por lo que se genera sobre oferta de algunos programas educativos de nivel superior que no pueden ser adsorbidos por el mercado por presentarse una saturación de la misma demanda.

Calidad de la educación superior. El ICFES ha promovido la medición de la calidad universitaria en Colombia mediante los Exámenes de Calidad de la Educación Superior (ECAES), con el apoyo de la comunidad educativa. Su objetivo es medir competencias profesionales, más que evaluar memoria y conocimiento.

A partir de ellos, el ICFES dio a conocer los mejores puntajes de cada carrera, entre los que sobresalieron las universidades públicas, con gran ventaja frente a las privadas.

Los resultados corresponden a los Exámenes de Calidad de la Educación Superior, ECAES, aplicados en noviembre del 2003 a cerca de 85 mil estudiantes de último año, de 43 programas académicos en todo el país.

Por ejemplo, la Universidad Nacional con sede en Bogotá, ocupó el primer lugar en 13 de los programas evaluados, seguida de las universidades del Valle, Antioquia y de la UIS.

En el caso de Santander, Con el primer y segundo lugar a nivel nacional en Ingeniería Civil e Ingeniería Metalúrgica, la Universidad Industrial de Santander, UIS, demostró una vez más que está entre las mejores instituciones de educación superior del país.

De los 62 estudiantes destacados en Santander, 55 pertenecieron a la UIS, al tiempo que los otros siete corresponden a las universidades Autónoma de Bucaramanga, Santo Tomás, Manuela Beltrán y Cooperativa de Colombia.

Gasto público en educación. En Colombia el gasto educativo ha registrado un incremento desde principios de los noventas: desde 1990 a 1999 el gasto como proporción del PIB tuvo un aumento del 2.1%, ya que en 1990 el gasto en éste sector era del 2.16% y paso a ser en 1999 del 4.26%. En términos reales el gasto en educación entre 1990 y 1999 aumento en un monto de \$4.373 millones de pesos: \$2.911 millones de pesos en 1990 y para 1999 llego a los \$7.284 millones de pesos, el aumento fue del 250%.

Cuadro 8. Gasto Público en Educación (1990-1999).

	1990	1992	1994	1996	1998	1999
En Miles de Millones de Pesos Colombianos						
Educación superior	686	632	711	982	1.189	1.201
Educación Básica	1.919	2.189	2.921	3.838	3.797	4.281
Otros Gastos en Educación	306	1.413	889	1.304	2.114	1.802
Total en Educación	2.911	4.233	4.520	6.125	7.100	7.284
En % del PIB						
Educación Básica	1.44	1.62	2.03	2.61	2.60	3.08
Educación Superior	0.72	1.34	0.81	0.97	1.40	1.18
Total en Educación	2.16	2.96	2.84	3.58	4.00	4.26
Educ. Superior en % del Gasto en Educación Superior	23.6	14.9	15.7	16.0	16.8	16.5

Fuente: Ministerio de Educación.

A través del cuadro 8 se advierte que las prioridades en el gasto educativo han cambiado entre 1990 y 1999, en beneficio de la educación básica y en detrimento de la educación superior, el crecimiento del gasto en la primera fue del 1.64% como proporción del PIB y el crecimiento de el segundo fue del 0.46%, una diferencia del orden del 1.18% a favor de la básica. En términos reales la participación en el gasto de la educación básica aumento en un monto de \$2.362 millones de pesos, en tanto que la transferencia a la educación superior ascendió tan solo a los \$515 millones de pesos entre 1990 y 1999, es decir, hay un contraste en la partida presupuestaria de \$1.847 millones de pesos a favor de la educación básica.

A pesar del mayor gasto público que recibe la educación básica dista de ser universalmente equitativa; ya que como afirma Eduardo Sarmiento²², el gasto público en educación se distorsiona y no llega a donde realmente se necesita, porque el mayor desembolso de ese gasto se destina a las regiones con mejores niveles de ingresos y desarrollo. En este sentido contribuye a ampliar las diferencias entre regiones de cobertura y calidad. Así mismo, sostiene Sarmiento que los departamentos tienden a favorecer a los municipios con mayor desarrollo que son los que están en capacidad de mostrar mejores índices de resultado. De igual manera, dice que los municipios y departamentos prefieren entregar los fondos a las escuelas de mejor nivel que son las que muestran el mayor producto de los recursos.

2.2.4 Distribución de la población ocupada según su nivel educativo.

Habiendo analizado las tendencias y los fenómenos que afectaron la acumulación de capital humano podemos pasar a estudiar como es que se distribuye la población ocupada en Colombia dependiendo del nivel educativo que poseen, con lo que lograremos comprobar como se encuentra ubicada nuestra fuerza laboral.

²² Sarmiento, Eduardo. Como Construir una Nueva Organización Económica. P 246.

El cuadro 9, nos muestra que los grandes grupos de ocupación corresponden a una pirámide jerárquica del mundo de las empresas y que la escolaridad ha evolucionado en forma diferente en cada grupo. Para el 2002 se observa que el 63.1% del personal administrativo sólo cuenta con algún estudio secundario, en cambio tan sólo un 30.2% de ese mismo grupo tiene alguna capacitación universitaria. La evolución entre 1978-2002 de este grupo en su nivel educativo sigue siendo aún dominado por individuos con educación secundaria con un 30.5% frente a los 27.9% de la evolución de los ocupados en estos puestos con educación universitaria, pero se ve que cada vez tienden a igualarse en su proporción.

Cuadro 9. Distribución de la población ocupada según nivel educativo y grupo de ocupación nacional, 1991-2002.

Nivel educativo-ocupación	1991	1993	1995	1999	2002
Sin educación					
Profesionales, técnicos y directivos	0.5	0.1	0.3	0.1	0.2
Personal administrativo	0.4	0.5	0.5	0.4	0.3
Comerciantes, vendedores	5.4	4.6	4.3	4.2	5
Trabajadores de los servicios	8.7	6.9	7.2	5.8	6.1
Trabajadores agrícolas	17.6	18	16.4	20.3	19.2
Trabajadores operarios no agrícolas	5.2	3.8	3.4	4	4.1
Alguna primaria					
Profesionales, técnicos y directivos	3.9	2.7	2.7	3.2	2.8
Personal	8.7	7.7	5.9	5.8	6.4

administrativo					
Comerciantes, vendedores	38.3	36.6	34.6	34	33.5
Trabajadores de los servicios	51.5	51.6	47.4	45	43.5
Trabajadores agrícolas	68.7	69.1	70.8	65.9	65.5
Trabajadores operarios no agrícolas	46.2	44.2	42.2	41.1	40.2
Alguna secundaria					
Profesionales, técnicos y directivos	24.1	24.9	21.3	18.9	17.6
Personal administrativo	64.5	65.4	64.5	63.1	63.1
Comerciantes, vendedores	48.1	48.6	50.7	50.5	51.4
Trabajadores de los servicios	37.2	38.7	42.2	44.9	46.4
Trabajadores agrícolas	13	11.8	11.9	12.4	14.4
Trabajadores operarios no agrícolas	45	47.8	50.3	50.6	51.7
Alguna universitaria y más					
Profesionales, técnicos y directivos	70.9	72.1	75.5	77.6	79.4
Personal administrativo	26.1	26.2	28.7	30.4	30.2
Comerciantes, vendedores	8	9.7	9.9	10.9	10.1
Trabajadores de los servicios	2.1	2.4	2.8	4	3.9
Trabajadores agrícolas	0.6	0.5	0.7	0.9	0.9
Trabajadores operarios no agrícolas	3.1	3.6	3.7	3.8	3.9

Fuente: Cálculos DNP-UDS-DIOGS, basados en DANE.

Por otro lado, es preocupante que para el 2002 los trabajadores agrícolas presenten un 19% de analfabetismo como también los obreros no agrícolas con un 4%. La brecha urbano-rural se muestra en la proporción de los trabajadores agrícolas que tienen algún grado de secundaria: apenas el 14.4%, mientras que el 51.7% de los trabajadores no agrícolas han superado la primaria. También es preocupante que aún el 65.5% de los trabajadores agrícolas ni siquiera han logrado con la educación primaria completa (Ver cuadro 9).

A su vez, para el 2002 el 79.4% de los profesionales y directivos habían cursado educación universitaria, lo que representa un 8.5 puntos porcentuales frente al alcanzado en 1991, pero aunque haya mejorado todavía es insuficiente para los requerimientos que hace el mercado (Ver cuadro 9).

Por último, según el nivel educativo de los seis grupos de ocupación analizados podemos decir que: los grupos de ocupación con mayor participación de sus individuos con educación secundaria son los que se dedican a la administración, al comercio, a los servicios y a los trabajos no agrícolas. Los restantes se dividen entre los que tienen educación universitaria (profesionales, técnicos y directivos), y los que tienen algún grado de primaria o ningún estudio (trabajadores agrícolas).

2.3 APLICACIÓN DEL INDICADOR TDM EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA.

Como anteriormente tuvimos la oportunidad de tocar de forma rápida los resultados de este indicador en nuestra economía, en este apartado profundizaremos los resultados a que Londoño llegó para después intentar hacer un análisis mas actualizado (1994-2003), con lo que corroboraremos, los cambios

o no, que ha sufrido el sistema productivo nacional en el periodo de nuestro estudio.

Para comenzar tenemos que decir que el indicador de desigualdad productiva, más conocido como TDM por sus siglas en inglés (Total Dispersión Mensure), fue en un principio utilizado según Londoño por Simon Kuznets para averiguar los modelos de transformación que puede presentar determinado país en su composición productiva en el periodo de crecimiento económico. Según Londoño²³, Kuznets hizo hincapié en la reasignación de la fuerza de trabajo como determinante de las evoluciones estructurales, como también, de las velocidades de ajuste que presente el mercado de factores los cuales son los principales influenciadores de las perturbaciones de la estructura productiva.

Este indicador está definido como:

$$\text{TDM} = \sum (\%N_i - \%Y_i)/2$$

el cual utilizó en su análisis, la participación que posee cada sector productivo tanto en el producto como en el empleo.

Londoño lo determinó en forma técnica como: “la suma ponderada de las desviaciones de 1 de las productividades sectoriales relativas por trabajador, siendo la participación sectorial de la fuerza laboral la variable que se pondera”²⁴.

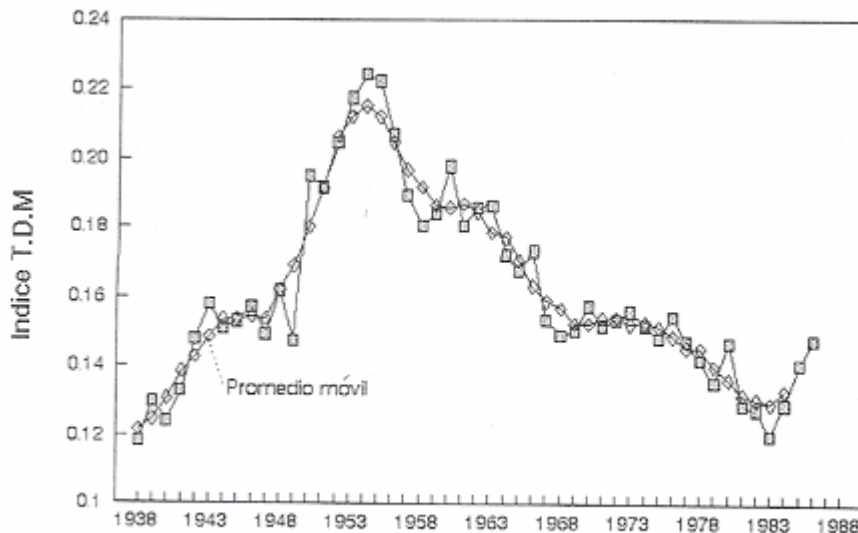
La aplicación del indicador de dispersión estructural en Colombia por parte de Juan Luis Londoño tiene un periodo comprendido entre 1938 a 1988 en total 50 años de análisis. El referente, manejó en su exploración la participación que tuvieron los cinco principales sectores económicos en nuestro país, a saber, Agricultura, Construcción, Manufacturas, Servicios Públicos y Privados; Londoño

²³ Londoño, J.L. Distribución del Ingreso y Desarrollo Económico: Colombia en el Siglo XX. TM Editores. Bogotá. (1995). p 47-48.

²⁴ Londoño. Op. Cit. p 49.

logra determinar, una evolución ascendente en la dispersión de la productividad entre 1938 a 1953, registrando un crecimiento del 11%, esta tendencia puede estar sustentada en el hecho de que la gran mayoría de la fuerza laboral se encontraba ubicada en el sector agrícola en deterioro de las demás. Luego, la directriz seguida fue de revertirse en un descenso muy pronunciado en los 29 años siguientes, pasando del 22% en 1954 al 12% en 1983, es claro que la dispersión volvió a ubicarse en el mismo rango que tenía en 1938. Lo anterior, creemos que fue gracias al desplazamiento que hubo hacia los demás sectores productivos de la fuerza laboral, lo que equiparó a todos por igual, generando una cierta productividad laboral entre sectores. Por último, entre 1983 y 1985 es evidente que la evolución nuevamente se revirtió, presentando un crecimiento en la desigualdad estructural del 3%, tal vez sea como consecuencia del mayor desplazamiento de la fuerza laboral hacia sectores mucho más productivos en menoscabo de los que no son tanto, como la Agricultura.

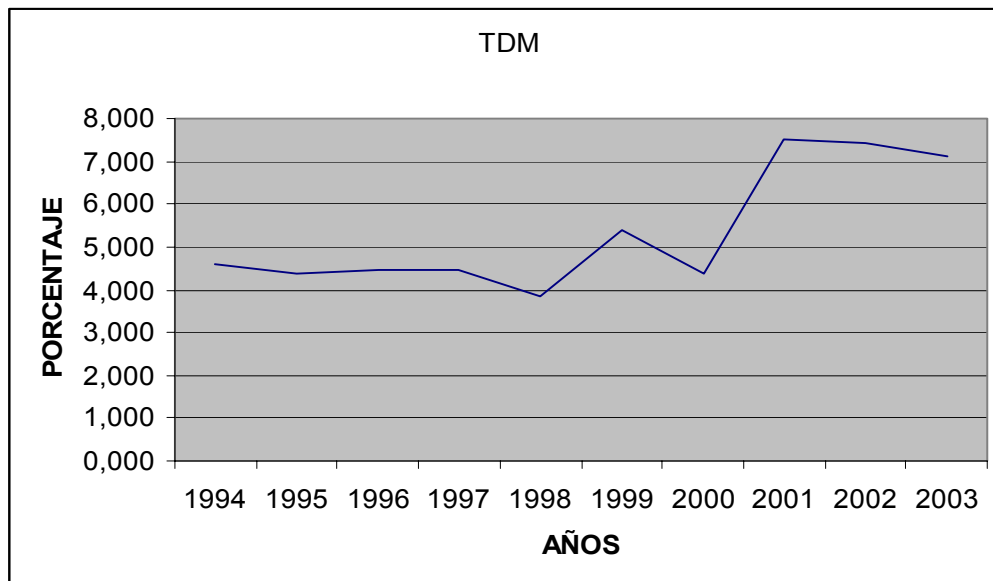
Grafica 18. Indicador de la Dispersión de la Productividad Laboral entre Sectores.



Fuente: Londoño, (1995)

2.3.1 Análisis del TDM en Colombia para el periodo 1994-2003. En nuestro análisis de la medida de dispersión total aplicada a la estructura colombiana en el periodo referido utilizaremos seis sectores de la economía colombiana los cuales son: el sector industrial, la construcción, servicios públicos, el sector financiero, el sector comercial y el sector transporte. No utilizamos en nuestro análisis el sector agrícola por no contar este con cifras que se pudieran empatar con los demás sectores.

Grafica 19.



Fuente: Cálculos de los Autores con cifras del DNP.

A partir de la grafica 19, se vislumbra en principio un mejoramiento en la dispersión estructural del aparato productivo colombiano entre 1994 a 1998, en tal periodo el descenso en la desigualdad sectorial fue de alrededor del 0.7% (4.5% en 1994 y 3.8% en 1998), mas tarde durante el periodo 1998-1999 hubo un retroceso en la equidad productiva en un orden del 16%, tal vez, fue por causa de la recesión económica que para esa época se presentaba en el país. Luego, se presentó otra caída de la desigualdad en la productividad laboral de los sectores que significó un progreso del 1% entre 1999-2000, después, la tendencia es

claramente ascendente, por lo que la disparidad productiva laboral entre sectores se agudizó aún más porque el grado de dispersión alcanzó la cifra más alta que se dio en el transcurso del estudio con un 7.5% en el 2001, lo cual significa que la productividad laboral de alguno de los sectores es mucho mas alta que los demás, portando consigo una disparidad salarial entre los grupos de trabajadores que se refleja en un alto grado de desigualdad en la percepción de ingresos en Colombia. Ahora, aunque se aprecia un leve mejoramiento entre el 2001-2003 en la desigualdad estructural (0.4%), no es lo suficiente como para reponer las perdidas de bienestar social en nuestro país.

3. CONCLUSIONES

Ha quedado claro que las reformas económicas llevadas en Colombia configuraron un entorno de inestabilidades distributivas. La apertura propicio la formación de un fenómeno de sustitución de trabajadores no calificados por calificados, que se reflejó en una creciente disparidad de ingresos en el mercado laboral según los años de escolarización. Además, esta clase de políticas favoreció la entrada masiva de productos foráneos, que inundó a nuestro mercado desplazando la participación de nuestros bienes del mismo, generando pérdidas financieras y desempleo en nuestro sistema económico, porque no se pudo competir de igual a igual con bienes que contaban con alto valor agregado, mayor calidad y mucho más económicos que los colombianos.

Por otro lado, la educación se convirtió en un factor de segregación social, ya que las políticas de libre mercado favorecieron la competencia entre los sectores públicos y privados generando aumentos en las matrículas, las cuales fueron sustentadas por la calidad educativa que se impartiría. Esto incrementó las diferencias a favor de los grupos de altos ingresos por haber gozado estos de la posibilidad de solventar los costos educativos, no así lo hicieron los grupos de bajos recursos, que vieron tal hecho como un factor determinante para su exclusión del mundo educativo.

Las privatizaciones fueron otra consecuencia nefasta de las reformas de libre mercado donde en términos generales se vendieron instituciones prestadoras de servicios por debajo de sus costos de oportunidad a consorcios tanto nacionales como extranjeros, que conformaron monopolios que aumentaron las tarifas de los

servicios públicos básicos afectando en mayor grado a los estratos más pobres porque se eliminaron los subsidios tarifarios. A lo anterior, se le sumo la liberación financiera que significo alzas en las tasas de interés otorgando beneficios a los ahorradores que en su gran mayoría son de estratos altos, además de que propicio la entrada de capitales especulativos que concibieron desequilibrios macroeconómicos por ser capitales no productivos que se mueven por expectativas muy cambiantes. Además, de que simbolizo una pauta para el fácil endeudamiento masivo de las empresas nacionales con créditos externos, que a la postre fueron asumidos por el estado, deteriorando las arcas nacionales.

Habiendo revisado las tendencias que presentaron los sectores económicos después de la implantación de la política neoliberal en nuestro país, podemos decir que: el sector agrícola perdió participación en el producto durante la década de estudio, alrededor del 2%, en gran medida por la poca competitividad de los bienes que de allí surgen, como del olvido del gobierno por no impulsar un coherente desarrollo productivo en este sector, como también de los efectos de la violencia y el desplazamiento, que no le han permitido la estabilidad necesaria para que se engendre un verdadero modelo de producción que aproveche todos los recursos naturales que nuestro país ofrece.

El sector industrial también mostró un descenso en su aportación al producto en un 1.5%, esto en gran parte se debió a la entrada masiva de bienes industriales de origen extranjero de menor precio y alto valor agregado que desplazo la demanda de productos industriales nacionales, debilitando así a uno de los principales sectores económicos con que cuenta Colombia. El sector minero por el contrario exhibió una tendencia creciente durante la década de mas o menos un 0.7%, esto en gran parte se explica al auge que se presentó en los precios internacionales del petróleo que significó grandes recaudos de divisas que ayudaron a pagar una parte de las deudas adquiridas por el país. Pero no hay que olvidar que este producto (petróleo), es un bien que se torna escaso en nuestro país, por lo que

sería adecuado no depender tanto de un producto en nuestra economía para que jalone el crecimiento del PIB.

Se logro determinar también que el sector financiero ha poseído una participación estable en el producto, fluctuando por encima del 17%, aunque perdió un poco de su influencia en el producto entre 1998 al 2000, pero comparado con los demás sectores su proporción en el PIB sigue alto. El sector comercial se vio en principio más afectado que los demás, sufriendo una caída del 2.3% para luego estabilizarse en el resto de años próximo a el 10%. El sector transporte se mantuvo estable en su crecimiento con un 1% por año. El sector de la construcción es el que se noto más afectado, porque su intervención en el PIB cayo en un 2.4% y, siendo este sector el que mayores plazas de trabajo ofrece a los individuos no calificados, una caída suya implica mayores tasas de desempleo y, por ende, se crea más desigualdades.

Por otra parte, el comportamiento registrado por los componentes de la oferta total son muy disímiles, por un lado la conducta de las importaciones experimentaron un auge que las llevo a representar algo más del 22% de la oferta total, pero que más tarde se trunco esa tendencia entre 1998 al 2000 época en el que sucedió la crisis económica, luego el comportamiento se retomo llegando a representar en el 2003 un 23% de la oferta total. La dirección que siguieron las importaciones fue gracias a las políticas de libre mercado que se implantaron en nuestro país a mediados de los noventas, pero lo realmente delicado del comportamiento de esta variable en el transcurrir de nuestro análisis, es que la composición de todas esas importaciones fueron de carácter suntuario y en su gran mayoría fueron importaciones de bienes que reemplazaron productos elaborados en nuestra economía lo que produjo desequilibrios económicos. La oferta interna por el contrario fluctuó en torno al 78% de la oferta, permaneciendo estable durante toda la década.

En lo que tiene que ver por lo expuesto por las variables de la demanda se puede decir, que el consumo de los hogares ha reflejado una tendencia más bien estable en el 50% de la demanda, pero es seguro, que la gran mayoría de este consumo de los hogares es de productos importados en detrimento de los productos nacionales. Ahora bien, el consumo del gobierno creció durante la década en un 8% como proporción de la demanda, esto se debió muy seguramente a que los postulados de libre mercado no cumplieron con su retórica donde el mercado por si solo es capaz de regularse y logra ofrecer mayores oportunidades y beneficios para los agentes que intervienen dentro de él. Como se presentó graves desequilibrios en la economía el gobierno le tocó intervenir a través del incremento de su consumo para solucionar de cierta manera esa inestabilidad.

Lo visto con las inversiones es nefasto, ya que descendió en un 16% su aporte a la demanda, como consecuencia de la mayor rentabilidad que tiene el ahorro por las altas tasas de interés que presenta Colombia y, como lo sabemos, este tipo de inversión es mucho más segura en la obtención de beneficios a través del tiempo que si se hiciese una inversión en otro campo de la economía. Las exportaciones demostraron la misma tendencia descendente de las inversiones con un 7% que se argumenta por la deficiente demanda de nuestros bienes, por ser estos muy pocos competitivos en el ambiente internacional por carecer de alto valor agregado.

En otro punto, el comportamiento descrito por los ingresos laborales por sectores es ascendente desde 1993 al 2003, pero su crecimiento es muy variado, ya que mientras en unos sectores crece rápido en otros no lo hace tanto. Los sectores que ofrecieron mayores remuneraciones a sus empleados fueron en su orden el gubernamental, el financiero, el de los servicios públicos y los que no crecieron rápido en sus remuneraciones fueron el sector comercial, la construcción y la industria. Lo preocupante es que los sectores que dan mayores retribuciones al trabajo, utilizan mucho más personal calificado, lo que indica que se sigue

presentando una alta disparidad en los ingresos a favor de los calificados en contra de los no calificados.

Al haber analizado el indicadores de concentración del ingreso en Colombia (Coeficiente de Gini), logramos percibir la gran tendencia ascendente en la desigualdad del ingreso en nuestro país en un orden de 5 puntos del Gini entre 1993 y el 2003, advirtiéndole que se presentaron periodos en el que se mejoro la equidad distributiva, esto fue para 1996 con 1 punto y para el 2003 con 2 puntos del Gini. Pudimos comprobar que el mayor influenciante del deterioro distributivo fue por parte del ingreso no laboral mostrando una evolución por encima del 50% del Gini.

En lo que tiene que ver con el Capital Humano tenemos que decir, que la evolución de los salarios de los trabajadores colombianos durante los años de estudio (1993-2003) de esta variable, estuvo acompañado de un crecimiento de la demanda de los trabajadores calificados y por una caída de la demanda de los trabajadores no calificados. Esto comprueba un cambio estructural de la demanda laboral colombiana gracias a las reformas implantadas desde 1991.

El cambio en la demanda laboral se ostento en todos los sectores económicos, pero con mayor énfasis en el sector industrial colombiano. Esa evolución se explica en primer lugar, por los cambios que ha mostrado el comercio, donde cada vez más, se requiere de productos con alto valor agregado y un profundo nivel innovativo. En segundo lugar, se argumenta por la flexibilidad laboral que presento el mercado de trabajo interno desde 1991 y, en tercer lugar, se debió a que el retorno al capital en ese sector perdió dinamismo y, en cambio el retorno a la educación superior adquirió más preponderancia. De lo anterior, se puede apreciar un entorno desagradable que perjudica las remuneraciones de los obreros por que se disminuyen con respecto a los de los profesionales, generando una ampliación de la brecha distributiva. Esto se revalida si se observa la evolución que ha

registrado el coeficiente de Gini en nuestro país desde la aplicación de las políticas neoliberales.

Pero además del cambio estructural del mercado laboral como factor determinante del deterioro de la equidad salarial, también están los problemas que presenta la formación del Capital Humano colombiano, donde a pesar de que se han hecho esfuerzos por parte de cada gobierno de turno por mejorar la cobertura en los sectores educativos, distan de llegar a ser universalmente equitativos, porque una gran proporción del gasto en educación se distorsiona y no llega a donde realmente se necesita, ya que la atención de ese gasto se destina a regiones de mayores ingresos y desarrollo, en detrimento de regiones pobres que no cuentan con la posibilidad de dar una mejor atención a la población escolar por no contar con los recursos necesarios.

Por otro lado, el gasto público en educación además de estar distorsionado como lo concluimos anteriormente, se observa que en los últimos años ha tendido a disminuir a causa de las restricciones de los gastos gubernamentales. Esto implicaría que la acumulación del Capital Humano se vea afectado porque no se contará con los recursos necesarios para ampliar y mejorar la educación, y por tal razón, peligrará el crecimiento económico ya que la productividad de los factores decaerá por no contar en el futuro con la cantidad de los componentes intelectuales requeridos que operen las herramientas o instrumentos fijos existentes (Maquinaria y equipos), perdiendo de esta manera la poca competitividad que se logró alcanzar en años precedentes.

Otro problema del poco acervo de Capital Humano han sido los altos costos en que se deben incurrir para prepararse o seguir manteniéndose en el ciclo educativo, formando distorsiones que crean un alto nivel de deserción en los tres componentes de la educación colombiana, pero esto sobre todo se advierte en la parte universitaria, que es la que presenta los mayores costos en sus matrículas y

de sus implementos requeridos para el normal adiestramiento formativo. Por tal razón, sólo los individuos pertenecientes al conjunto del décimo decil de ingresos, son los que tienen mayor probabilidad de concurrir a algún programa educativo y, por ende, se ven favorecidos al tener mayores oportunidades de acceder al sistema educativo. Hay que tener en cuenta, que la gran mayoría de las familias que pertenecen a éste último decil, cuentan con grandes ingresos, asimismo de que más de un individuo labora, por lo que pueden solventar los altos costos educativos. Todo lo contrario sucede con los individuos pertenecientes al primer decil, que al no contar con los ingresos necesarios para cubrir los costos educativos, tienden a no beneficiarse de los cupos disponibles.

Ahora bien, pudimos ver que la escogencia de las carreras tanto universitarias como tecnológicas son, en su gran mayoría, influencia del prestigio y el posible mejoramiento de la posición socioeconómica que éstas pueden ofrecer y no por lo que el mercado realmente demande, creando sobre-oferta de algunos programas educativos que no son adsorbidos por el mercado debido a la misma saturación de la demanda. Adicionalmente, se comprueba que la gran mayoría de las carreras escogidas son de corte comercial y de prestación de servicios, lo que conlleva a que la industria cada vez tenga menos perspectivas de conseguir trabajadores calificados para operar maquinarias y tecnologías de última generación, llevando a que el proceso productivo siga decayendo y perdiendo competitividad.

Por último, también queda en evidencia que los cargos administrativos son ocupados en su gran mayoría por personas que sólo cuentan con alguna educación secundaria, lo cual, es muy preocupante porque la gran parte de estas personas no exhiben los conocimientos suficientes que les permitan afrontar de la mejor manera las vicisitudes que su organización pueda presentar. Tal vez eso puede explicar el por qué del fracaso de muchas pequeñas o medianas empresas que en su gran mayoría son dirigidas por sus propios dueños que no cuentan con estudios o con una capacitación superior.

A través del indicador de dispersión estructural TDM, pudimos evidenciar que el comportamiento del aparato productivo nacional registro un descenso de la desigualdad sectorial entre 1994 a 1998 del 0.7%, para que más tarde entre 1998-1999 presentara un retroceso en el equilibrio productivo del 16%. Comprobamos que más tarde se exhibió una nueva caída en la desigualdad de la productividad laboral de los sectores que produjo un avance del 1% entre 1999-2000, después, hubo una predisposición ascendente, por lo que se empeoró la disparidad productiva laboral entre sectores alcanzando la cifra más predominante que se diera en el transcurrir del estudio, con un 7.5% en el 2001, evidenciado claramente que la productividad laboral en alguno de los sectores fue más alta que los demás, acarreado consigo una discrepancia en las remuneraciones entre los grupos de trabajadores.

4. RECOMENDACIONES

Después del desarrollo de la presente monografía y a través del análisis del texto, notamos que las reformas aplicadas en Colombia como los otros fenómenos ya expuestos, fueron en gran medida participes del desequilibrio distributivo que presentó y presenta nuestro país. Es por tal razón, que nos aventuramos a brindar algunas sugerencias que podrían mejorar en algo los problemas causados por este tipo de políticas y fenómenos.

Creemos que es necesario en primer lugar, ofrecer las herramientas necesarias para que la industria colombiana tienda a recuperar en principio el mercado interno, esto a través de estrategias que promuevan su estabilidad local, como puede ser la implantación de una estructura arancelaria que limite las importaciones de bienes que son elaborados internamente, pero sin que esto signifique afectar a los restantes. A su vez, se requiere que la industria posea las facilidades para que sea competitiva en el comercio exterior, por medio de un subsidio a favor de las exportaciones de productos con alto valor agregado y que ofrezca mayores fuentes de empleo.

Además, se requerirá que el gobierno adopte una postura de coordinación y promoción de nuestros productos, donde el estado a través del Ministerio de Comercio Exterior y de sus embajadas, ayuden y proporcionen la búsqueda de nuevos mercados y, al mismo tiempo, coordine las exportaciones de un mismo producto a un mismo lugar, esto con el propósito de que los productos idénticos elaborados internamente traten en lo posible de no competir entre si por un mismo mercado, ya que lo ideal es que pugnen con los foráneos. Para completar, se necesita la adopción de políticas que limiten el ingreso de capitales especulativos y que por el contrario incentiven la llegada de capitales extranjeros de largo plazo

que sumen y no resten a la productividad de la economía nacional; esto se lograría, creemos nosotros, a través de la exoneración del pago de impuestos por un tiempo estipulado para estos inversionistas de largo plazo (suponemos entre 5 a 10 años), pero dicha exoneración dependería de la cantidad de puestos de trabajo que generen, pudiendo ser ampliada esta exención si el monto de las inversiones en el proyecto cada vez sea más grandes en el transcurso del tiempo. De esta manera, opinamos que se proporcionaría el desarrollo de productos intermedios y de insumos, que den trabajo a toda clase de personas sin que importe su calificación. Suponemos que la aplicación de tales políticas lograría reducir el desempleo y reduciría la exclusión de la mano de obra no calificada.

En segundo lugar, se requiere que los esfuerzos se orienten a extender la educación a todos los individuos y reducir al mínimo las diferencias de formación. Se reclama el manejo de un marco de juicios concretos que le asignen mayores recursos por estudiantes a las zonas atrasadas y a las escuelas de los estratos menos favorecidos, estableciendo incentivos económicos a los municipios y escuelas que amplíen su cobertura.

Es indispensable propender por reducir al mínimo las diferencias de calidad entre la educación pública y privada, por medio de la elevación de los estándares de los establecimientos públicos, ofreciendo un profesorado que cuenten con altos conocimientos y dominen los temas que se implanten, mejorando las instalaciones e insumos educativos, y evitando en lo posible incrementos en las matrículas que es principalmente el criterio de exclusión y segregación. Para evitar esto último, se precisa que se presenten políticas que estén orientadas a reducir los costos de la educación para los pobres del entorno tanto rural como urbano. Las alternativas podrían consistir en el otorgamiento a los niños y jóvenes de becas educativas; como de créditos educativos que en lo posible sean condonadas si el estudiante registra un alto rendimiento (medido por sus calificaciones) en su proceso educativo, lo que incentivaría a que muchos individuos se esfuercen por obtener

las mayores calificaciones que, como se sabe, esta cerca de indicar el grado de conocimiento que ha adquirido un sujeto, garantizando la entrada de personal de alta calidad al mercado laboral.

BIBLIOGRAFIA

BANCO MUNDIAL. Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿ruptura con la historia? New York. (2000). p 130.

BAQUERO, Jairo. Estimación de la Discriminación Salarial por Género para los trabajadores asalariados urbanos de Colombia (1984–1999). Bogota: Tercer Mundo. (2001). p 256.

BERNAL, Raquel. El desempeño de la macroeconomía y la desigualdad, 1976-1996. Archivos de Macroeconomía. Bogota: DNP. (1997). v. 72.

BRAND, Salvador Osvaldo. Diccionario de Economía. Bogota: Plaza & Janes. (1984). p 950.

BULMER-THOMAS, Víctor. El Nuevo Modelo Económico en América Latina. Su Efecto en la Distribución del Ingreso y la Pobreza. México: Fondo de Cultura Económica. (1996). p 346.

CÁMARA DE COMERCIO, Bucaramanga. Informes económicos de Colombia, 1980-2000. (2001). p 250.

CÁRDENAS, Mauricio. Pobreza y Desigualdad en América Latina. ¿Hemos avanzado?. Bogota: Tercer Mundo Editores. (1997). p 470.

CASTRO A y LESSA C. Introducción a la Economía (un enfoque estructuralista). La brecha de la equidad. Santiago de Chile: CEPAL. (1997). p 85.

COLOMBIA. BANCO DE LA REPUBLICA. Indicadores Económicos. Bogota: BANREP. (1999). p 85.

_____. Pobreza, distribución del ingreso y desempleo en América Latina. Bogotá: BANREP. Enero de 2002. v. 32.

_____. Cuentas Nacionales, varias fechas.

COLOMBIA. DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA. Cuentas Nacionales, varias fechas. Esta serie tiene un cambio de metodología en 1994.

_____. Evolución de los Indicadores de Necesidades Básicas Insatisfechas durante el periodo intercensal 1973-1985. Bogota: DANE. (1989). Boletín de Estadística v. 439.

COLOMBIA. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION. Informe de Desarrollo Humano para Colombia. Bogota: Tercer Mundo Editores. 1998. p 535.

COLOMBIA. FEDESARROLLO. ¿Al fin que ha pasado con la distribución del ingreso en Colombia?. Bogota. (1997). Coyuntura Social v 17.

COLOMBIA. MINISTERIO DE EDUCACIÓN NACIONAL. *Programa educación para todos: evaluación del año 2000*. Bogotá: MEN. (2001). p 62.

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA. Análisis y Proyecciones del Desarrollo Económico en Colombia. Santiago de Chile: CEPAL. (1957). Revista No. 12.

ECHEVERRY GARZÓN, J.C., ESCOBAR ARANGO, A. y SANTA MARIA SALAMANCA, M. Tendencia, ciclos y distribución del ingreso en Colombia: una crítica al concepto de "modelo de desarrollo". Bogotá: Tercer Mundo Editores. (2002). p 265.

GAMBOA, Luis F. Una Aproximación más a la relación existente entre crecimiento y desigualdad. Bogotá. p 136.

GRECO. El Desempeño Macroeconómico en Colombia. Bogotá: BANREP. (2000).

HOLM-NIELSEN, Lauritz. Colombia: Fundamentos Económicos para la Paz. Alfaomega. (2003). p 648-649.

JARAMILLO, Fernando. El Efecto de la Igualdad Sobre el Crecimiento Económico. Medellín: Fonade. (1996). p 165.

KUZNETS, Simon. Crecimiento Económico y Desigualdad del Ingreso. New Haven. American Economic Review. (1955). p. 296.

_____. Aspectos cuantitativos del desarrollo económico. México: CEMLA. (1964). p 253.

_____. Crecimiento Económico Moderno. New Haven: Universidad de Yale. (1966). p 365.

LEIBOVICH, José y RODRÍGUEZ, Luis Ángel. "Análisis de la evolución de la distribución del ingreso rural en Colombia (1988-1995)". Bogotá: Mimeo. CEDE Universidad de los Andes y Misión Social- Departamento Nacional de Planeación. (1997). p 189.

LONDOÑO, Juan Luis. Capital humano y cambios en la distribución del ingreso en el largo plazo (Colombia, 1938-1988). Bogota: El Trimestre Económico. (1993). pp. 153-193.

_____. Distribución Nacional del Ingreso en 1988: una mirada en perspectiva. Bogota: Coyuntura Social. (1989). v. 1.

_____. Distribución nacional del ingreso en 1989. Bogota: Coyuntura Económica. (1990). pp. 131-145.

_____. Distribución del ingreso y desarrollo económico: Colombia en el siglo XX. Bogotá: Tercer Mundo-Banco de la República-Fedesarrollo. (1995). p 261.

_____. Empleo y Distribución del Ingreso en América Latina. Fedesarrollo-TM Editores. Bogota. (1997). P 265.

_____. La equidad no es una utopía. Los lugares comunes, las observaciones empíricas y el rol de la política social, Estrategia Económica y Financiera. Bogota: Tercer Mundo Editores. (1992). pp. 60-65.

_____. Veinticinco años de cambios distributivos en Colombia. Bogota: Coyuntura Económica. (1996). pp. 60-64.

LÓPEZ, H. Mercado Laboral Urbano en Colombia: logros y desafíos para el empleo y la productividad. Medellín: Corporación de Desarrollo para la Investigación y la Docencia Económica. (1995). p 93.

LORA, Eduardo y OCAMPO, José Antonio. Política Macroeconómica y Distribución del Ingreso en Colombia: 1980-1990. Bogota: Coyuntura Económica. (1991). p 441.

_____ y _____. Estructura Económica, Política de Ajuste y Distribución del Ingreso: la experiencia de los ochenta. Lecturas de Macroeconomía Colombiana. Bogota: Tercer Mundo. (1988). p 387.

_____. Investigaciones sobre desarrollo social en Colombia. Bogota: Cuadernos PNUD. (2000). p 450.

NÚÑEZ, J.A y JIMÉNEZ, J.A. Correcciones a los Ingresos de las Encuestas de Hogares y Distribución del Ingreso Urbano en Colombia. Bogota. DNP. (1998). p 202.

OCAMPO, José Antonio. Mercado laboral y distribución del ingreso en Colombia en los años Noventa. Bogota: Banco de la Republica. (1999). p 96.

_____. Modelo Seres: Sistema para el estudio de relaciones Económicas y Sociales. Bogota: Corporación Centro Regional de Población. (2000). p 165.

PÉREZ MORENO, Salvador. Relaciones entre distribución de la renta y crecimiento económico en la historia del pensamiento económico. Especial consideración a las relaciones de compatibilidad. Bogota: Tercer Mundo. (1999). p 305.

RAMÍREZ GÓMEZ, Manuel. Modelo de Proyecciones Económicas. Bogota: DNP. (1995). p 75.

RAMÍREZ, Carlos y RODRÍGUEZ Johann. Pobreza en Colombia: tipos de medición y evolución de políticas entre los años 1950-2000. Bogota: DNP. (2002). p 137.

RANIS, Gustav. Distribución del Ingreso y Desarrollo en Colombia. Bogota: DNP. (1997). p 210.

REYES, Álvaro. Series de empleo a nivel nacional 1976-1994. Bogota: DNP. (1995). p 115.

_____. Tendencias del empleo y la distribución del ingreso. El problema laboral colombiano: informes especiales de la Misión de Empleo. Bogotá: Contraloría General de la República-Departamento Nacional de Planeación-SENA. (1987). p 92.

SÁNCHEZ T, Fabio La Distribución del Ingreso en Colombia. Tendencias Recientes y Retos de la Política Pública. Bogota: Tercer Mundo. (1998). p 392.

SÁNCHEZ, M. Distribución del ingreso, pobreza y gasto social en Colombia 1990-1995. Bogota: DNP. (1996). p 210.

SARMIENTO, Eduardo. Como Construir una Nueva Organización Económica. Bogota: Oveja Negra. (2000). p 366.

SARMIENTO, Libardo. Distribución del ingreso y pobreza en Colombia, 1970-1992. Bogotá: Círculo de Lectores. (1994). Gran Enciclopedia de Colombia, v. 8.

URRUTIA, M. La Distribución del Ingreso en Colombia: una nueva estimación. Bogota: Banco de la Republica. (1994). Revista del Banco de la Republica v. 47.

_____. La Distribución del Ingreso y la Pobreza en Colombia: evolución reciente. Bogota: Banco de la Republica. (1993). Revista del Banco de la Republica v. 35.

_____. Los de Arriba y los de Abajo: la distribución del ingreso en Colombia en las últimas décadas. Bogotá: Fedesarrollo- Cerec. (1984). p 201.

UCA-FCSE. Boletín de Lecturas Sociales y Económicas. Sobre la filosofía de la distribución del ingreso. s.l: UCA- FCSE. AÑO 7. v. 34.

UNIVERSIDAD NACIONAL. Pobreza: inequidad e ineficiencia en equilibrio estable. Bogotá: UN. (1999). Cuadernos de Economía No. 78.

VÉLEZ, C. Fundamentos económicos de la paz. El reparto del crecimiento, pobreza y desigualdad. New York: Banco Mundial. (2003). pp 10-30.

VÉLEZ, Eduardo. La educación en Colombia y sus retos. New York: Banco Mundial. (2002). p 210.

WILLIAMSON, J. ¿Cómo fue la Desigualdad del Capitalismo Británico?. Londres: Allen & Unwin. (1995). p 213.

A N E X O S

ANEXO A

Producto Interno Bruto y Población

AÑOS	PIB	POBLACIÓN	PIB PER CAPITA
1993	822371	36342035	22628,6448
1994	870151	37130566	23434,8973
1995	920880	37924837	24281,7128
1996	939758	38736099	24260,5225
1997	968515	39564714	24479,2620
1998	972389	40411399	24062,2454
1999	928632	41276203	22497,9996
2000	950919	42159514	22555,2647
2001	973284	43256485	23236,5215
2002	978569	44659875	23654,5447
2003	985647	45621456	24156,3654

Fuente: GRECO (1999). El Desempeño Macroeconómico en Colombia. Banco de la República.

ANEXO B

Tasas de Crecimiento (Porcentajes)

AÑOS	PIB	PIB PER CAPITA
1993	5,39	3,16
1994	5,81	3,56
1995	5,68	3,61
1996	2,20	-0,09
1997	3,05	0,9
1998	0,57	-1,7
1999	-4,20	-6,5
2000	2,92	0,25
2001	1.38	1.2
2002	1.6	2.1
2003	3.7	3.5

Fuente: Cálculos de los Autores con base en la información del Cuadro A1.

ANEXO C

Estructura de la Oferta

AÑOS	AGRICULTURA	MINERÍA	MANUFACTURA
1993	169148	32072	168417
1994	170738	32593	171052
1995	177535	37482	180553
1996	175342	40214	178060
1997	176482	41699	178961
1998	176550	48200	178535
1999	176466	57101	163264
2000	185340	51340	179142
2001	188357	48369	175046
2002	189567	48109	178363
2003	191645	49763	181655

Fuente: Cuentas Nacionales. Pesos de 1975.

ANEXO D

Estructura Porcentual de la Oferta

AÑOS	AGRICULTURA	MINERÍA	MANUFACTURA
1993	20,57	3,90	20,48
1994	19,62	3,75	19,66
1995	19,28	4,07	19,61
1996	18,66	4,28	18,95
1997	18,22	4,31	18,48
1998	18,16	4,96	18,36
1999	19,00	6,15	17,58
2000	19,49	5,40	18,84
2001	19,32	4,87	18,55
2002	19,16	4,72	17,71
2003	18,97	4,92	18,05

Fuente: Cuentas Nacionales, Cálculos de los Autores.

ANEXO E

Estructura de la Demanda

AÑOS	HOGARES	GOBIERNO	INVERSIÓN	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1993	555009	96504	148100	191303	229030
1994	577418	111333	166043	195931	264755
1995	608850	119412	167546	202908	283979
1996	615200	147999	165207	222393	290484
1997	630007	171318	161886	229402	308474
1998	624923	174839	151686	246321	296404
1999	591200	181199	99269	260913	223249
2000	612018	180323	98435	268529	242501
2001	708822	182032	100452	272547	255623
2002	750022	184982	110983	254035	264856
2003	778502	187456	130154	264232	265897

Fuente: Cuentas Nacionales. Pesos de 1975.

ANEXO F

Estructura Porcentual de la Demanda

AÑOS	HOGARES	GOBIERNO	INVERSIÓN	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES
1993	52,79	9,18	14,09	18,2	21,78
1994	51,42	9,91	14,79	17,45	23,57
1995	51,36	10,07	14,13	17,12	23,95
1996	50,83	12,23	13,65	18,37	24
1997	50,09	13,62	12,87	18,24	24,53
1998	49,8	13,93	12,09	19,63	23,62
1999	51,08	15,65	8,58	22,54	19,29
2000	51,05	15,04	8,21	22,4	20,23
2001	53,22	14,99	8,27	22,0	22,63
2002	52,21	14,75	8,36	21,55	25,63
2003	57,07	14,55	9,23	21,76	27,66

Fuente: Encuestas Nacionales, Cálculos de los Autores.

ANEXO G

Indicadores de Distribución del Ingreso

AÑOS	REMUNERACION	%	Gini
1993	328145	34,85	0,47
1994	354281	35,21	0,5
1995	370510	35,01	0,51
1996	400782	37,1	0,5
1997	415836	37,22	0,52
1998	415301	36,97	0,52
1999	398797	37,07	0,53
2000	420069	38,69	0,539
2001	425697	39,88	0,54
2002	435960	40,55	0,547
2003	443695	41,55	0,52

Fuente: Remuneración a los Asalariados: Cuentas Nacionales y Cálculos de los Autores.
Coeficiente de Gini: Cálculos del DNP, con base en el DANE, EH Nacionales para 1976 en adelante.

ANEXO H

Ingresos laborales por años de escolaridad

años	0 años	1-5 años	6-10 años	11 años	12-15 años	16 + años
1993	108339	13464	158127	207906	292599	522822
1994	106877	145309	162912	226523	338809	617735
1995	137966	176285	202020	268783	350597	756650
1996	143771	191292	227912	312206	414858	878610
1997	184282	236405	277265	373836	507384	1064373
1998	220889	281154	319725	406199	562996	1375557
1999	190020	284843	326436	441461	622583	1540801
2000	173666	265654	303690	459000	647041	1349901
2001	196217	272264	310966	450063	671718	1423288
2002	207209	293396	344325	485721	723407	1569941
2003	234409	333380	380463	511343	824614	1717355

Fuente: datos macroeconómicos 2000-2003 DNP.

ANEXO I

Ingresos laborales medios

AÑOS	INGRESOS LABORALES REALES MEDIOS
1993	216794
1994	239115
1995	306797
1996	370582
1997	482747
1998	568462
1999	560357
2000	516378
2001	538822
2002	596513
2003	678383

Fuente: datos macroeconómicos 2000-2003 DNP

ANEXO J

Ingresos reales laborales por sector

AÑOS	TRANSPORTE	SERVICIOS	SERVICIOS	SERVICIOS	RESTO
		FINANCIEROS	DEL GOBIERNO	COMUNALES	
1993	425545	505268	514115	318910	598173
1994	374116	529919	511675	321299	516867
1995	379201	540853	486671	310083	587532
1996	379136	503822	503144	333926	536476
1997	379157	564850	520975	332242	553287
1998	372127	603890	621101	381581	693058
1999	360271	598471	575129	377073	732366
2000	467023	720687	798591	423243	381504
2001	438504	687960	764397	468470	682477
2002	438748	732999	847490	445713	765702
2003	592802	906635	1051960	585466	886350

Fuente: DNP. (2000-2003).

AÑOS	INDUSTRIA	SERVICIOS	CONSTRUCCIÓN	COMERCIO
		PÚBLICOS		
1993	320143	499975	309481	322485
1994	293336	435355	331337	324430
1995	318351	400423	314405	311565
1996	291249	573523	286781	304793
1997	324114	512340	298782	315470
1998	352491	597361	341797	321368
1999	327089	661150	302756	280606
2000	404672	575052	424557	335166
2001	376041	561347	330847	315138
2002	379550	694931	323855	343543
2003	572761	896802	450177	460827

Fuente: DNP. (2000-2003).

ANEXO K

TDM							
Años	Industria	Ser. Públicos	Construcción	Comercio	Transporte	Ser. Financieros	Total
1994	0,0402	-0,0133	0,0008	0,0691	-0,0030	-0,0481	0,0458
1995	0,0411	-0,0129	0,0015	0,0657	-0,0037	-0,0478	0,0439
1996	0,0378	-0,0125	-0,0003	0,0677	-0,0010	-0,0468	0,0448
1997	0,0355	-0,0121	-0,0012	0,0714	-0,0011	-0,0480	0,0445
1998	0,0309	-0,0130	0,0011	0,0706	-0,0040	-0,0472	0,0384
1999	0,0320	-0,0128	0,0037	0,0781	-0,0043	-0,0430	0,0538
2000	0,0273	-0,0132	0,0064	0,0791	-0,0044	-0,0514	0,0438
2001	0,0295	-0,0136	0,0020	0,0976	-0,0022	-0,0381	0,0752
2002	0,0310	-0,0131	-0,0005	0,0980	-0,0025	-0,0386	0,0742
2003	0,0288	-0,0132	0,0013	0,0964	-0,0017	-0,0403	0,0712

Fuente: DNP (2000-2003).

ANEXO L

Participación en el PIB de algunos sectores Económicos.

Años	Servicios Públicos	Construcción	Comercio	Transporte	Servicios Financieros
1994	3,216	7,448	12,459	7,285	17,119
1995	3,136	7,214	12,296	7,376	17,677
1996	3,223	6,154	11,939	7,504	18,217
1997	3,146	6,080	11,737	7,678	18,479
1998	3,183	5,608	11,484	7,825	18,139
1999	3,184	4,273	10,136	8,011	18,001
2000	3,121	3,990	10,571	7,903	17,317
2001	3,131	4,478	10,664	8,132	16,978
2002	3,175	4,796	10,641	8,245	17,092
2003	3,160	5,160	10,758	8,319	17,201

Fuente: DNP. (2000-2003).