

POLARIZACIÓN REGIONAL: UN ESTUDIO DE LAS DISPARIDADES DEL INGRESO DEPARTAMENTAL EN COLOMBIA (1975-2005)

Zuleta Arango, José Mauricio y Sánchez, Daniel

Resumen

Colombia es, sin duda alguna, un país de regiones. Cada una de ellas con características diferentes tanto en aspectos económicos, como socio-culturales. Aquí, las particularidades de cada territorio definen la forma como se configuran las relaciones entre los agentes y la de éstos con el espacio. El presente estudio analiza la evolución de las disparidades económicas departamentales en Colombia para el periodo 1975-2005 a partir de los postulados de la Economía Regional y del análisis de divergencia por conglomerados. Se evidencia una fuerte y persistente polarización del ingreso departamental en el centro del país, además de tendencias divergentes al interior de los conglomerados más avanzados y convergentes en los más atrasados. Finalmente, se proponen algunos criterios para el diseño de política regional que promueva la competitividad territorial y el desarrollo económico local.

Palabras Claves: Disparidades Socioeconómicas, Ingreso Bruto, Desarrollo Regional, Conglomerados Económicos, Competitividad Territorial.

REGIONAL POLARIZATION: AN STUDY OF DISPARITIES OF COLOMBIAN DEPARTAMENTAL INCOME (1975-2005).

Abstract

Colombia is, without a doubt, a country of regions, each one of them with diverse features as in economic aspects as in socio-cultural ones. Here, the particularities of each territory define the manner of how relationships are configuring between agents and the relationships of these with the space. This study analyzes the evolution on Colombian departmental economic disparities for the period of 1975-2005 starting from the Regional Economy postulates and divergence analysis by conglomerates. It is put on evidence a strong and persistent polarization on departmental income in the center of the country, besides of divergent tendencies to the interior of more advance conglomerates and convergent tendencies on the more belated ones. Finally, some criterions are proposed for the design of regional policies which promote territorial competitiveness and local economic development.

Keywords: Disparities, Socioeconomics, Gross Income, regional development, Economic Conglomerates, Territorial Competitiveness.

1. Introducción

Las discusiones alrededor de las causas que explican las disparidades económicas regionales se encuentran fuertemente ligadas a los campos de la Teoría de la Localización y de la Geografía Económica. Es decir, al estudio de las razones de la distribución espacial de las actividades económicas y de la población en una región o un país; más aún cuando se trata de países en vía de desarrollo, en los cuales las desiguales realidades territoriales definen en gran medida la manera como se configura el desarrollo económico en las regiones. La forma cómo evolucionen y sean encaradas dichas disparidades definirán, en últimas, el estado de avance o retroceso relativo

para cada uno de los territorios (Domínguez, 2002).

En este sentido, el establecimiento de políticas regionales y locales debe buscar la generación y la potenciación de las capacidades endógenas de cada territorio, para propiciar el desarrollo de las regiones más atrasadas sin perjudicar la dinámica de las más avanzadas. Así, el reconocimiento y promoción de las particularidades que definen a cada región, constituye el punto de partida para que se construya un desarrollo desde el aprovechamiento de las diferencias; esto debe conducir al establecimiento de procesos crecientes de inclusión territorial y al aprovechamiento de las ventajas competitivas que posee cada región para incluirse en las dinámicas del mercado mundial.

Colombia es, sin duda alguna, un país de regiones. Cada una de ellas con características diferentes

tanto en aspectos económicos, como en socio-culturales. Aquí, las particularidades de cada territorio definen la forma como se configuran las relaciones entre los agentes y la de éstos con el espacio. El presente estudio analiza la evolución de las disparidades económicas departamentales en Colombia para el periodo 1975-2005 a partir de los postulados de la Economía Regional y del análisis de divergencia por conglomerados. Se evidencia una fuerte y persistente polarización del ingreso departamental en el centro del país, además de tendencias divergentes al interior de los conglomerados más avanzados y convergentes en los más atrasados. Para ello, aborda la divergencia regional desde un ángulo poco analizado, ahondando en la discusión sobre convergencia interdepartamental (Mora y Salazar, 1994; Birchenall y Murcia, 1996; Rocha y Vivas, 1998; Bonet y Meisel, 1999; Barón, 2001), toma en cuenta las condiciones de inicio que definen el atraso o progreso relativo de los territorios y dando un paso en la clasificación de posibles clubes de convergencia/divergencia que se puedan presentar en Colombia a partir de los postulados de la Economía Regional.

El trabajo se divide en cuatro partes, la primera efectúa un recorrido histórico sobre los conceptos teóricos que han abordado el problema de las disparidades económicas espaciales. Posteriormente, se aborda el estado de las disparidades socioeconómicas a nivel departamental en Colombia. Luego, a nivel metodológico, se agrupan los departamentos en conglomerados económicos territoriales bajo el método estadístico de los cuadrantes y de algunos índices de especialización y concentración espacial del ingreso para el periodo 1975-2005; seguido, se efectúa un análisis de convergencia del ingreso departamental al interior de los conglomerados obtenidos, partiendo de las condiciones de inicio definidas en cada agrupación. Finalmente, se proponen algunos criterios para el diseño de

política regional que promueva la competitividad territorial y el desarrollo económico local.

2. Marco Teórico

Desde sus inicios en el siglo XIX la Economía Regional consideró el espacio como elemento fundamental en el análisis de los problemas del desarrollo y el crecimiento económico, dada la forma como inflúan los costos de transporte y de la tierra en los procesos de localización de la actividad económica. No obstante, el conocimiento no paró allí. Las preocupaciones alrededor de la forma cómo se configura y evoluciona la distribución espacial de la actividad económica y de la población, fueron dando pie a discusiones teóricas, que más tarde se traducirían en reflexiones acerca de la naturaleza del desarrollo desigual y de las dinámicas de crecimiento. La Escuela Alemana y la Teoría Clásica de la Localización, las cuales provienen de los estudios de Von Thunen (1826) y de Alfred Weber (1909), referenciados en Moncayo (2003), fueron las primeras en hacerlo. Von Thunen (1826) hizo referencia a los factores que afectan la ubicación espacial de varios tipos de producción agrícola para abastecer a un determinado centro de consumo, y determinó que éstos presentaban dinámicas de distribución en círculos concéntricos o dinámicas circulares de concentración espacial, reguladas automáticamente por la interacción entre los costos de la tierra y de distancia a los mercados. Para Weber los procesos de localización y concentración espacial de la producción económica, obedecen a tres elementos: 1) los factores regionales generales, 2) los costos de transporte y de distancia, y 3) las fuerzas de aglomeración (Moncayo, 2003).

Posteriormente, a finales de 1950, economistas como Myrdal y Hirschman indicaban que los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante del mercado jugaban un papel fundamental en la generación de aglomeración en lugares específicos. Situación que

conduciría inexorablemente a la generación progresiva y sistemática de diferencias en los procesos de desarrollo y aglomeración geográfica de factores y recursos económicos y humanos (Moncayo, 2003).

Luego de trasegar en busca de los elementos que explicaran la forma desigual en la que se configura el desarrollo a nivel espacial, surge la NGE, como un factor integrador de las viejas discusiones que se gestaron alrededor de la Ciencia Regional. Esta disciplina recoge las ideas planteadas por las Teorías de la Localización y de la Aglomeración, pero adquiere mayor atención dentro de la discusión, cuando Krugman (1991), fundador de este campo, plantea que la concentración geográfica se basa en: la interacción de retornos crecientes, los costos de transporte, la movilidad de factores y la demanda o acceso al mercado. Así la interacción de estos factores genera fuerzas centrípetas — (que concentran) — y centrífugas — (que dispersan). Las fuerzas centrípetas generan procesos de causación acumulativa o incentivos a una mayor concentración de las actividades y la población, iniciándose un círculo virtuoso donde mayor aglomeración implica mayor demanda de bienes y factores, rendimientos crecientes y, por consiguiente, mayor concentración, hasta un punto de saturación en el cual las fuerzas centrífugas comienzan a operar, dándose por tanto una continua iteración entre dichas fuerzas, lo que define finalmente las dinámicas de localización de la actividad económica en el espacio (Krugman, 1997).

De igual forma, para Fujita, Krugman y Venables (1999) la interacción entre elementos como: costos de transporte, movilidad de factores de producción y economías de escala, son los que configuran la concentración espacial. De ahí que Venables considere que donde hay una amplia concentración del mercado se ubicarán las empresas, para reducir costos de transporte y del mismo modo presentar costos marginales más bajos. Así, empresarios y personas a la hora

de tomar decisiones de ubicación en el espacio, evaluarán si existen fuertes economías de escala en la producción; de tal manera que sea más conveniente que la producción se lleve a cabo en un lugar común. O por el contrario, que los costos de transporte y las distancias induzcan a una distribución más homogénea en el espacio de la población y de la actividad económica.

En suma, las razones teóricas que han explicado las dinámicas de aglomeración económica, en determinados territorios, aducen principalmente a la interacción de retornos crecientes, costos de transporte, demanda o acceso al mercado y movilidad de factores.

3. Las Disparidades Socioeconómicas Departamentales en Colombia

La realidad económica y social colombiana se caracteriza

por las grandes diferencias entre las diversas regiones del país. El propósito de esta sección es realizar una breve descripción de los desequilibrios interregionales recientes a través de la presentación de algunos indicadores económicos y sociales. Las series del ingreso bruto departamental utilizadas fueron suministradas por el CEGA. Los datos acerca del Índice de Necesidades Insatisfechas (INB) provienen del Censo Nacional 2005 realizado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas- (DANE).

A. Disparidades económicas

Un primer indicio de las disparidades económicas entre departamentos es la alta concentración que existe en la generación del ingreso departamental bruto, IDB. De acuerdo con la última información sobre el IDB presentada por el

CEGA para el periodo 1975-2005, en el año 2005, el 63% del Ingreso Nacional Bruto- (INB) -colombiano se concentraba en Bogotá (23%), Antioquia (14%), Valle (11%), Cundinamarca (6%), Santander (5%) y Atlántico (4%). La población de estos departamentos representaba el 54% del total de los habitantes del país. Zuleta(et.al, 2007: pág 221-238).

El segundo elemento en el análisis de las disparidades económicas regionales es la desigualdad observada en el IDB por habitante. Si descontamos la situación presente en algunos de los nuevos departamentos, los cuales registran un ingreso por habitante alto, en parte como consecuencia de su bajo nivel o dispersión de la población, lo que se detecta son unos pocos departamentos por encima o cerca del promedio nacional, mientras la mayoría mantiene niveles por debajo, en algunos casos

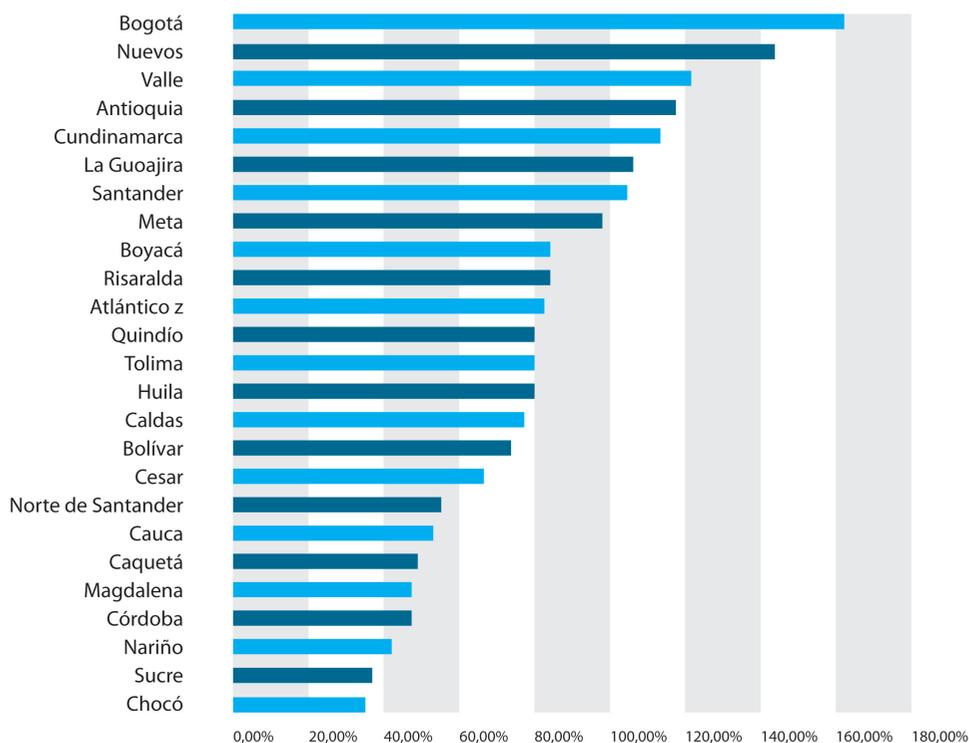


Gráfico 1. Ingreso Per Capita Departame como porcentaje del Ingreso Per Capita Nacional, 1975-2005 (Promedio)

Fuente: Cálculos propios con base en CEGA

La alta concentración de la actividad económica presente en los seis departamentos antes mencionados se refleja en su buen desempeño. Como puede verse en el Gráfico 1, el gran ganador durante el período 1975-2005 fue Bogotá, que tuvo un IDB por habitante que representó, en promedio, el 163% de su equivalente nacional. Le siguieron Valle (121%), Antioquia con 115%, Cundinamarca (110%) y Santander con 104%.

Otra demostración de las amplias disparidades económicas departamentales reside en que 27 de los 33 departamentos muestran un IDB por habitante inferior al promedio nacional. Quince de ellos conforman la periferia del país e individualmente registran un IDB per cápita inferior al 78% del INB per cápita. Los casos más extremos son aquellos departamentos que mantuvieron un IDB por habitante que era,

aproximadamente, la mitad del INB observado: Nariño, Sucre y Chocó.

B. Disparidades sociales

Una mirada al índice de necesidades básicas insatisfechas—(NBI)—, recientemente estimado por el Censo General 2005, condensa el carácter socioespacial de las desigualdades entre regiones. Así, como puede verse en el Gráfico 3, de las 33 entidades territoriales definidas, 21 tienen un indicador de NBI superior al 110% de su equivalente nacional. También se encuentra que buena parte de los departamentos de la periferia muestran una pobreza relativa mayor. En 14 de ellos se observan indicadores que son más del 150% del NBI nacional.

Otra característica importante de los indicadores de NBI es que los territorios que mostraron altos niveles de IDB per cápita, Bogotá, Antioquia, Valle, Santander

y Cundinamarca, registran indicadores relativamente bajos de NBI. Nuevamente Bogotá, con un NBI que es el 33% del nacional, es la entidad territorial con una mejor situación. Otros departamentos con un indicador relativo bajo son: Risaralda, Caldas y Quindío. Finalmente, los nuevos departamentos que tuvieron un IDB per cápita alto, Casanare, Arauca, San Andrés y Guaviare, muestran altos niveles de dicho índice.

Una evidencia adicional sobre las disparidades sociales es el número de personas que por falta de dinero no consumieron alguna de las tres comidas básicas durante uno o más días de la semana, estimadas por el Censo General 2005. De acuerdo con los resultados, incluidos en el Mapa 1, los departamentos con mayor proporción de población en esta situación están localizados en la periferia: las costas Caribe y Pacífica y gran

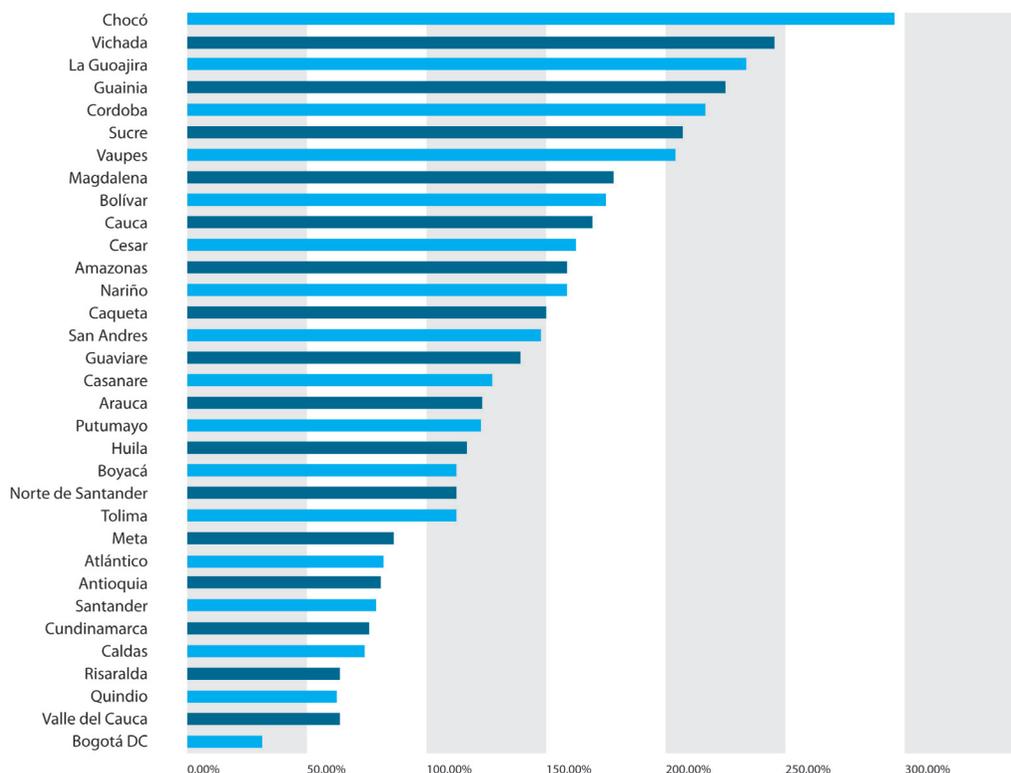
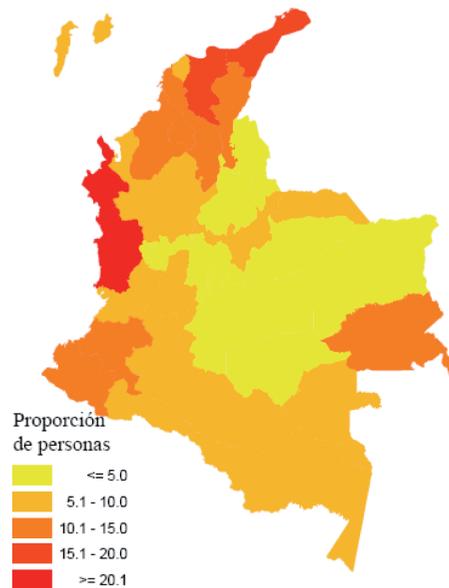


Gráfico 2. Índice de NBI Departamental como porcentaje índice de NBI Nacional, 2005

Fuente: Cálculos propios con base en Censo General 2005

Mapa 1: Proporción de personas que por falta de dinero no consumieron una de las tres comidas básicas uno o más días a la semana



Fuente: Dane, *Censo General 2005*.

parte de los nuevos departamentos.

Otra característica importante de los indicadores de NBI es que los territorios que mostraron altos niveles de IDB per cápita, Bogotá, Antioquia, Valle, Santander y Cundinamarca, registran indicadores relativamente bajos de NBI. Nuevamente Bogotá, con un NBI que es el 33% del nacional, es la entidad territorial con una mejor situación. Otros departamentos con un indicador relativo bajo son: Risaralda, Caldas y Quindío. Finalmente, los nuevos departamentos que tuvieron un IDB per cápita alto, Casanare, Arauca, San Andrés y Guaviare, muestran altos niveles de dicho índice.

Una evidencia adicional sobre las disparidades sociales es el número de personas que por falta de dinero no consumieron alguna de las tres comidas básicas durante uno o más días de la semana, estimadas por el Censo General 2005. De acuerdo con los resultados, incluidos en el Mapa 1, los departamentos con mayor proporción de población en esta situación están localizados en la periferia: las

costas Caribe y Pacífica y gran parte de los nuevos departamentos.

4. Metodología

El propósito de esta sección es describir los resultados obtenidos. Éste se divide en dos partes; la primera presenta los conglomerados económicos resultantes de la clasificación territorial según las condiciones de inicio de cada departamento. Posteriormente, se efectúa un análisis de convergencia a los conglomerados obtenidos para el periodo 1975-2005. La evidencia muestra una fuerte y persistente polarización del ingreso departamental en el centro del País, además de tendencias divergentes al interior de los conglomerados más avanzados y convergentes en los más atrasados. Las series del ingreso bruto departamental utilizadas fueron suministradas por el CEGA.

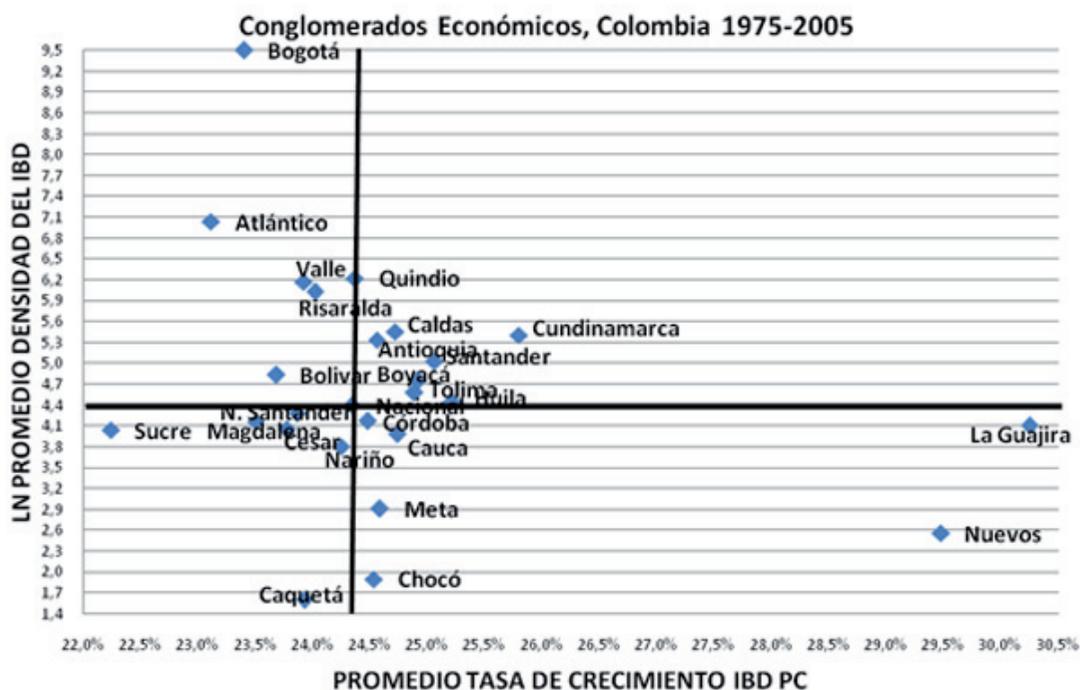
A. Método de los cuadrantes

Con el objetivo de aportar en el análisis e interpretación de las condiciones económico-espaciales que definen el atraso o progreso relativo de un territorio,

se clasificaron los departamentos colombianos en conglomerados económicos según su nivel de desempeño y de concentración económica en el periodo 1975-2005. Para tal propósito se utilizó el método de los cuadrantes que según Silva (2003: pág. No tiene), “facilita la agrupación, en un plano cartesiano, de los territorios según sus dinámicas económico-espaciales”. Para efectos del estudio, el nivel de desempeño y de concentración económica es explicado a partir de las tasas de crecimiento promedio anual del ingreso bruto departamental y del promedio de la concentración espacial o la densidad del ingreso, respectivamente.

La recta vertical del eje de las ordenadas (y) corresponde al promedio nacional de la densidad del ingreso bruto departamental-IBD- para el periodo considerado. De esta forma, departamentos como Bogotá, Atlántico, Valle, Risaralda, Bolívar, Antioquia, Cundinamarca, Santander, Tolima, Huila, Caldas, Quindío y Boyacá, ubicados por encima de la densidad promedio

Figura 1 Conglomerados Económicos, Colombia 1975-2005



Cuadro1- Características de los Conglomerados Económicos (1975-2005).

CONGLOMERADO	DEPARTAMENTOS	SUPERFICIE*		INGRESO BRUTO POR CONGLOMERADO					DENSIDAD DEL INGRESO BRUTO			
		Km2	(%)	Ingresos (1975)	(%)	Ingresos (1990)	(%)	Ingresos (2005)	(%)	(Ing./km2) (1975)	(Ing./km2) (1990)	(Ing./km2) (2005)
CONGLOMERADO I	Antioquia, Boyacá, Caldas, Cundinamarca, Huila, Quindio, Santander, Tolima.	194.556	17,26 %	\$156.477	37,14 %	\$ 8.270.000	37,48%	\$ 198.890.559	35,04 %	8,25	468,73	9804,85
CONGLOMERADO II	Atlántico, Bogotá, Bolívar, Risaralda, Valle.	56.219	4,99%	\$198.234	47,05 %	\$ 9.670.211	43,82%	\$ 237.444.291	41,83 %	73,62	971,08	92331,68
CONGLOMERADO III	Caquetá, Cesar, Magdalena, Nariño, Norte de Santander, Sucre.	196.898	17,47 %	\$35.867	8,51%	\$ 1.766.383	8,01%	\$ 39.903.154	7,03%	1,70	89,93	1782,86
CONGLOMERADO IV	Cauca, Chocó, Córdoba, La Guajira, Meta, Nuevos.	679.276	60,28 %	\$30.779	7,30%	\$ 2.359.232	10,69%	\$ 91.368.140	16,10 %	0,79	78,75	1445,44
TOTAL NACIONAL		1.143.323	100%	\$ 421.357	100%	\$ 22.065.826	100%	\$ 567.606.143	100%	0,37	19,58	491,16

nacional, son considerados regiones aglomerantes, las cuales desarrollan fuerzas de atracción económica y por tanto generan ventajas territoriales para las empresas que allí se asientan. Cosa contraria ocurre con departamentos como Chocó, Caquetá, Meta, Nariño, Norte de Santander, Sucre, Magdalena, Córdoba, Nuevos departamentos y la Guajira, que generan dispersión económica (Figura 1 y Cuadro 1). Por su parte, la recta horizontal del eje de las abscisas (x) corresponde a la tasa de crecimiento promedio anual del ingreso bruto departamental per cápita-(IBDpc)-, de forma tal que territorios como la Guajira, Cundinamarca, Nuevos departamentos y Santander, entre

otros, ubicados a la derecha de la media nacional, mantienen un ritmo de crecimiento superior, desarrollar dinámicas de crecimiento estable y por ende mejores condiciones para el desarrollo económico territorial e inserción internacional. Por su parte, departamentos como Sucre, Magdalena y Norte de Santander, presentan tasas de crecimiento por debajo del promedio nacional, constituyendo así espacios poco competitivos para la inversión y el asentamiento de productivo (Figura 1 y Cuadro 1).

B. Análisis de divergencia

Para efectuar el análisis de divergencia se parte de la premisa de la NGE, la cual indica que las

disparidades espaciales del ingreso en vez de reducirse tienden a mantenerse y reforzarse con el tiempo, debido a los procesos de causación circular acumulativa que desatan las ventajas de la aglomeración económica (Externalidades de conocimiento, encadenamientos productivos, tamaño de mercados, economías a escala y costos de transporte e información). El resultado será, entonces, un aumento o estancamiento de la dispersión del ingreso per cápita regional (Coeficiente Sigma e Índice de Theil).

Una aproximación a la divergencia regional se obtiene con los indicadores incluidos en el Cuadro 2. Como se observa, la

Relación entre IDBpc para los Conglomerados				
Indicador	Conglomerado	1975	1990	2005
Máximo con relación al mínimo	C2/C3	2,06	1,93	2,08
Máximo con relación al segundo	C2/C1	1,39	1,15	1,01
Máximo con relación al tercero	C2/C4	1,80	1,20	0,89
Máximo con relación a la media	C2/PROMEDIO	1,45	1,24	1,11
Mínimo con relación a la media	C3/PROMEDIO	0,70	0,64	0,53

Cuadro 2- Relaciones entre el IRPpc de los Conglomerados Económicos
Fuente: Estimaciones propias con base en CEGA

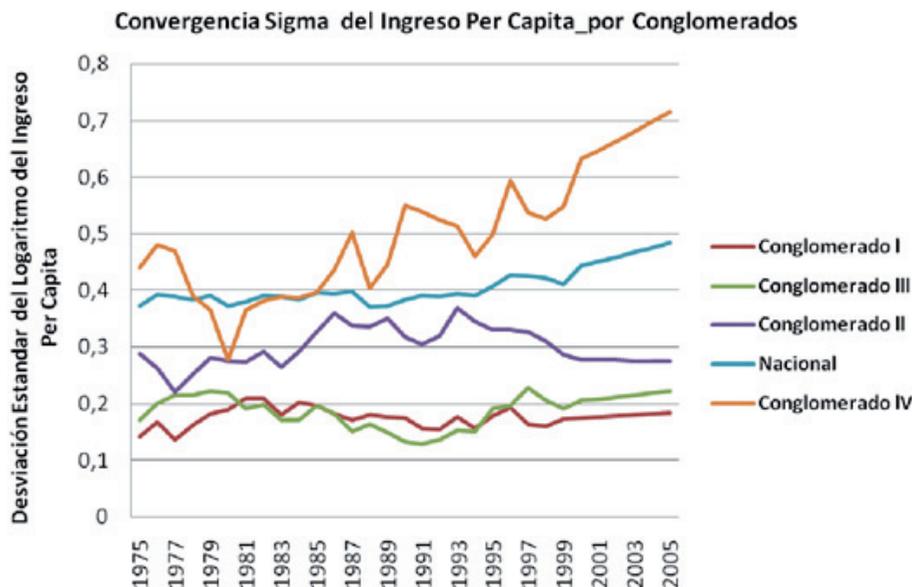


Gráfico 3 Convergencia Sigma del ingreso Per Cápita por conglomerado
Fuente: Estimaciones propias con base en CEGA

relación entre el conglomerado económico con el mayor Ingreso Regional Bruto per cápita (IRBpc) —(Conglomerado 1)- y el menor — (Conglomerado 4)- se mantuvo a través del tiempo. La relación entre el Conglomerado 1 y los demás conglomerados muestra una leve disminución en las brechas económicas, pero nada significativo para un marcado proceso de divergencia regional. Adicionalmente, la relación entre el mínimo, Conglomerado 4, con la media nacional también permaneció igual a lo largo del período; solo la relación entre el máximo, Conglomerado 1, y la media nacional registra un proceso de convergencia paulatina.

Para analizar la evolución de la convergencia, se estimaron dos indicadores tradicionalmente usados en la literatura sobre disparidades en el ingreso: la convergencia sigma y el índice de Theil. Los resultados incluidos en los Gráficos 3 y 4 indican que la tendencia al estancamiento de la convergencia caracterizó el periodo analizado más aún, se puede evidenciar un proceso

de crecimiento en la polarización del ingreso a nivel regional. Sumado a lo anterior, se presenta una marcada tendencia divergente al interior de los conglomerados más avanzados en contraposición de una tendencia convergente en los más atrasados (Anexos – Conglomerados 1, 2, 3 y 4).

Para los conglomerados en general, la convergencia sigma muestra un leve aumento al pasar de 0,38 en 1975 a 0,48 en 2005; por su parte el índice de Theil registró un aumento permanente a partir de 1980, al presentar un mínimo de 0,038 en 1980 y un máximo de 0,22 en 2005, con tendencia creciente. Estos resultados congruentes entre si pueden ser consecuencia de la tendencia a la polarización regional registrada en el periodo. Cabe aclarar que en la estimación del índice de Theil las entidades territoriales reciben una ponderación diferente, la cual está ausente en la convergencia sigma, en donde cada territorio recibe igual ponderación. La evidencia anterior permite concluir, entonces, que las tendencias al estancamiento

y la divergencia regional se hace evidente para el periodo analizado.

5. Criterios para el Diseño de Política Económica Regional Y Competitividad Territorial en Colombia

El objetivo de esta sección es presentar un marco para el diseño de política regional que ayude a potenciar las capacidades endógenas de cada territorio y de paso reducir las grandes y persistentes disparidades económicas regionales que se presentan en Colombia. La competitividad territorial, a la luz de las condiciones de la aglomeración económica (expuestas por la NGE), busca vincular efectivamente en el proceso de desarrollo nacional e internacional a cada región, en especial a las rezagadas, a partir de la potenciación de las ventajas de cada territorio.

A. Recomendaciones de política en materia de desarrollo regional

La política regional solo indica el marco institucional para la consolidación de escenarios en

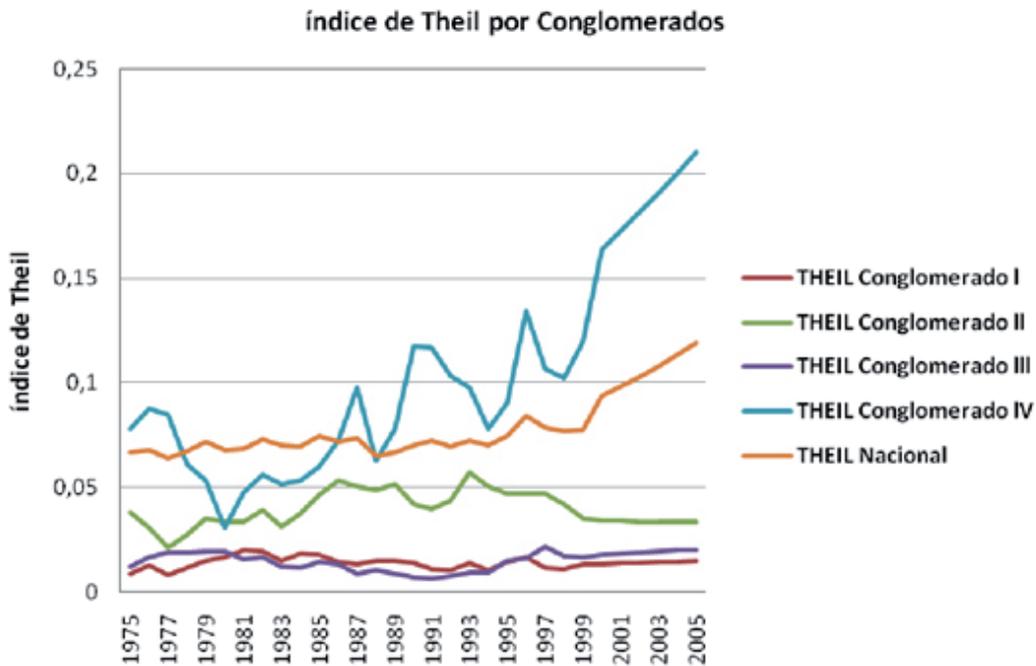


Gráfico 4 índice de Theil por Conglomerado
Fuente: Estimaciones propias con base en CEGA

los que se generen incentivos a la localización económica y por ende a la explotación de nuevos estilos de desarrollo basados en la potenciación de las capacidades propias de cada región que propicien un desarrollo regional equitativo. Los esfuerzos nacionales en materia de crecimiento económico deben estar vinculados a estrategias de desarrollo regional y local, que busquen potenciar las ventajas competitivas y al mismo tiempo incentiven la creación y consolidación de condiciones de competitividad territorial. En sí, lo que se busca es conseguir que las regiones atrasadas logren vincularse a los procesos de desarrollo nacional e internacional, sin perjudicar con ello el adelanto que poseen las más avanzadas en materia de desempeño económico.

Como se había mencionado en los apartados anteriores, desde la NGE se han establecido algunas de las razones que explican las dinámicas de aglomeración económica en determinados territorios, aduciendo principalmente la existencia de economías a escala, reflejadas en las ventajas que poseen las empresas e inversionistas al asentarse en regiones en las que los rendimientos reportados son crecientes. Asimismo, la existencia de economías externas que generan eslabonamientos industriales en materia de mayor disponibilidad y accesibilidad a la mano de obra, tecnología, información e insumos, indica uno de los más grandes motivos de atracción económica a nivel territorial. No menos importantes son los costos de transporte y las distancias, los cuales definen en gran medida las decisiones de localización de la actividad económica y de la población.

A partir del reconocimiento de las ventajas que genera la localización de las actividades productivas y de la población, la intención es generar un proceso de construcción y potenciación de las capacidades endógenas de cada región, en especial las más atrasadas, que busque desde sus dinámicas propias acondicionar escenarios

territoriales competitivos con el fin de vincularse en los mercados internacionales y aprovechar las ganancias de la aglomeración económica. Esto requiere una postura decidida en materia de consolidar estrategias locales que busquen agilizar los procesos de acondicionamiento territorial para la competitividad mundial, propiciando la asociatividad y articulación público-social-privada en pro de establecer sistemas productivos locales rápidos y flexibles que se acomoden con facilidad a los permanentes cambios que generan las lógicas de una economía globalizada.

Los esfuerzos de gestión territorial en materia de generación de espacios competitivos locales deben concentrarse, en lo económico, primordialmente en la construcción, organización y articulación espacial de las redes de producción, que desde cada región puedan potenciar sus posibilidades competitivas en los mercados mundiales. Estos son los “cluster” o “distritos” productivos, los cuales se expresan en torno a cadenas productivas locales que propician el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas y que tiende a buscar formas asociativas y articuladas para conseguir ventajas competitivas, ya sea bajo el impulso de aglomeraciones de empresas organizadas sobre el territorio o de otros tipos de asociaciones productivas, donde la consecución de economías de escala se concibe como externas a las empresas pero internas a los territorios (Silva, 2003).

La idea es combinar estratégicamente acciones que promuevan el desarrollo local y regional desde las dinámicas propias que adoptan los conglomerados de empresas (“cluster”) en busca de alcanzar mayor competitividad territorial, la cual se ve sustentada en la capacidad de asociarse, competir, cooperar, encadenarse, aprender, innovar, especializarse, para, en lo posible, explotar toda la cadena de valor de un determinado proceso productivo particular.

No obstante, las desigualdades que existen entre las diferentes

regiones económicas y sus heterogéneos niveles de preparación para enfrentarse a un proceso de mundialización, exigen políticas regionales particulares en pro de impulsar la construcción y consolidación de redes de conglomerados empresariales según las capacidades territoriales de cada región. Por esto, es importante dejar sentado algunos factores que son determinantes claves para la potenciación de la competitividad territorial de las regiones más rezagadas y para la generación de ventajas aglomerativas al interior de éstas.

En primer lugar, se deben impulsar procesos de acondicionamiento y equipamiento territorial a través de la construcción y el fortalecimiento de infraestructura pesada y liviana. La primera de éstas hace alusión básicamente a medios que permitan la accesibilidad física de la región y de sus agentes a los mercados nacionales e internacionales (transportes y comunicaciones), mientras que la segunda se refiere a servicios avanzados a la producción o específicamente acceso a las innovaciones y desarrollos tecnológicos, disponibilidad de servicios como planificación estratégica, consultoría tecnológica, diseño, comercialización y exportaciones, investigación y desarrollo, servicios financieros especializados.

En segundo lugar, complementario y al mismo tiempo articulado con lo anterior, es importante que las regiones dispongan de recursos humanos altamente calificados, al igual que una amplia base educativa media. Esto con el fin de propiciar el acondicionamiento permanente de los territorios a los continuos cambios tecnológicos que se presentan a nivel mundial. Para ello, es necesario la constitución y consolidación de instituciones educativas de orden técnico y universitario, que soporten y retroalimenten el avance real de los procesos de innovación territorial.

Por último, transversal a los dos puntos claves ya mencionados,

se requiere de un nuevo rol de los gobiernos regionales y locales, capaces de activar y canalizar las capacidades endógenas sociales, públicas y privadas en pro de un proyecto de desarrollo colectivo. Esto con el fin de lograr contribuir efectivamente a hacer verdaderamente competitivas a las empresas y organizaciones integrantes de los sistemas productivos locales.

En definitiva, los factores aquí expuestos solo indican un marco de referencia para la política regional y local en pro de generar un proceso de desarrollo regional equitativo basado en la potenciación de las capacidades endógenas aglomerantes de cada territorio para vincularse a las dinámicas del desarrollo económico mundial. No se pretende ni mucho menos, encasillar las iniciativas de desarrollo de cada región, por el contrario se busca estimular el ejercicio pleno de las fuerzas propias de cada territorio para generar procesos de asociatividad y cooperación entre sus distintos actores en favor del desarrollo local.

Sin embargo, a la luz de las grandes disparidades económicas regionales expuestas, no todas las regiones están en capacidad de acceder en el corto plazo a los beneficios que ofrecen las dinámicas de la aglomeración económica. No obstante esta dificultad, lo más relevante es reconocer el punto de partida de cada región y a partir de esto definir políticas específicas para cada una de ellas, que en el marco expuesto de competitividad territorial, impulse su desarrollo endógeno.

6. CONCLUSIONES

En este documento se ha presentado la evolución de las disparidades económicas regionales en Colombia en el periodo 1975-2005. A la luz de los postulados de la Economía Regional, se sustentan las razones que explican el porqué de las grandes y persistentes disparidades económicas a nivel departamental.

Se evidencia una fuerte y persistente concentración espacial del progreso económico

en el centro del país, además de tendencias divergentes al interior de los conglomerados más avanzados y convergentes en los más atrasados. En especial, el conglomerado I concentra gran parte del desempeño económico nacional, lo cual lo convierte en una de las pocas regiones de Colombia que se beneficia de las ventajas de la aglomeración económica.

Es objeto de las políticas regionales buscar la potenciación de las capacidades endógenas de cada territorio para el aprovechamiento de los beneficios de la aglomeración económica. El equipamiento y acondicionamiento territorial con infraestructura pesada y liviana, la disposición de recursos humanos altamente calificados y, un nuevo rol de los gobiernos locales, son los tres factores claves que definen el marco de política regional para la competitividad territorial y la mitigación de las disparidades económicas.

Por último, no todas las regiones se encuentran en capacidad de acceder a las ventajas de la aglomeración económica y por ende su vinculación real a las dinámicas de la economía internacional, lo que indica un gran reto para los agentes del desarrollo local, que desde lo público, lo social y lo privado deben generar estrategias comunes para la activación y canalización de las capacidades endógenas de desarrollo de cada territorio.

Referencias Bibliográficas

- BARON, J (2001)
"¿Qué sucedió con las disparidades económicas regionales en Colombia entre 1980 y el 2000?", en A. Meisel (editor), *Macroeconomía y regiones en Colombia*, Banco de la República, Cartagena.
- BIRCHENALL y MURCIA (1996),
"Convergencia Regional: Una Revisión del Caso Colombiano", *Desarrollo y Sociedad*, No. 40, pp. 273 - 308.
- BONET y MEISEL (1999)
"La convergencia regional en Colombia: Una visión de largo plazo, 1926-1995", *Coyuntura económica*, Vol. XXIX, No. 1, Marzo.
- CENTRO DE ESTUDIOS GANADEROS Y AGRÍCOLAS (CEGA), (2006),

"Ingreso, consumo y ahorro en los departamentos de Colombia", 1975-2005, Vol. 2, Sistema Simplificado de Cuentas Departamentales, Bogotá.

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (DANE), (2005)

"Censo Nacional de Población 1985, 1993 y 2005". Archivo Digital.

DOMÍNGUEZ, R. (2002)

La Riqueza de las Regiones: las desigualdades económicas en España 1700-2000. Carolrhoda Books. España.

FUJITA, KRUGMAN y VENABLES (1999)
The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade. Cambridge, the MIT Press.

KRUGMAN, P. (1997).

Desarrollo, geografía y teoría económica, Antoni Bosch, Barcelona.

MONCAYO, E. (2003).

"Nuevas teorías y enfoques conceptuales sobre el desarrollo regional: ¿hacia un nuevo paradigma?". *Revista de Economía Institucional*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá.

-----,(2004),

"El debate sobre convergencia económica internacional e interregional: enfoques teóricos y evidencia empírica". *Revista EURE* (Santiago de Chile), vol.30, N° 90.

MORA y SALAZAR (1994)

"Fábula y Trama en el Relato de la Convergencia", *Boletín Socioeconómico*, No 27, CIDSE - Universidad del Valle.

ROCHA y VIVAS (1998).

"Crecimiento Regional en Colombia: ¿Persiste la Desigualdad?", *Revista de Economía del Rosario*, Vol. 1, No 1, pp. 67-108.

SALA-I-MARTIN, X. (1996).

"Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence". *European Economic Review* Vol 40, N°6 . pp. 1325-1352.

-----,(2000),

Apuntes de Crecimiento Económico. Antoni Bosch, Editor. Barcelona.

SHATZ y VENABLES (2003).

"The geography of international investment". Clark, G. L. et al., *The Oxford handbook of economic geography*. Oxford: Oxford University Press.

SILVA I. (2003)

"Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina". Serie Gestión

Pública, N° 33, Ilpes-Cepal, Santiago de Chile.

ZULETA; LÓPEZ y SÁNCHEZ. (2007)

"Disparidades económicas regionales: un análisis de la distribución espacial de la población y del desempeño económico en Colombia. Revista Economía, Gestión y Desarrollo. No. 5. Pontificia Universidad Javeriana de Cali, pp. 221-238.

ZULETA, LÓPEZ y SÁNCHEZ (2008),

"Evolución de las disparidades económicas territoriales en Colombia: un análisis regional". Revista Mercatec. No. 42. Institución Universitaria ESUMER.

Notas Bibliográficas

Este artículo de investigación se desprende de la investigación autónoma adelantada por el autor en el marco del estudio titulado "Evolución de las disparidades económicas regionales en Colombia" realizado entre los meses junio de 2008 y marzo de 2009. Universidad de Antioquia, Medellín-Colombia. Centro de Estudios Ganaderos y Agrícolas-CEGA, 2006. El CEGA presenta las series del ingreso bruto departamental para el periodo 1975-2005.

Censo Nacional de Población 2005, Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2005.

La población de los antiguos departamentos no superó el 3% del total del país durante el periodo 1975-2005.

Op. Cit. 3

Las rectas horizontal y vertical, con valores 4,4 y 24,5% respectivamente, indican los promedios nacionales para la densidad del IBD y para la tasa de crecimiento del IBD, lo cual genera cuatro cuadrantes de acuerdo con la posición relativa con respecto a la media nacional.

Los Nuevos Departamentos son: Arauca, Casanare, Vichada, Vaupes, Guainia, Guaviare, Amazonas, Putumayo, San Andrés.

La convergencia sigma se estimó como la desviación estándar de los logaritmos del ingreso departamental bruto per cápita y el índice de Theil como:

donde n es el número de entidades territoriales y i es el nivel del ingreso departamental bruto per cápita en el territorio i .

Zuleta Arango

Economista e Investigador del Instituto de Estudios Regionales- INER - de la Universidad de Antioquia, Medellín-Colombia. Miembro de la Asociación Colombiana de Investigadores Urbano Regionales-ACIUR. Email: jmzuleta@gmail.com

Daniel Sanchez

Economista e Investigador del Instituto de Estudios Regionales- INER - de la Universidad de Antioquia, Medellín-Colombia. Miembro de la Asociación Colombiana de Investigadores Urbano Regionales-ACIUR. Email: garcia-dsanche@gmail.com

*Fecha de Recepción: septiembre 2009
Fecha de aprobación: diciembre 2009*

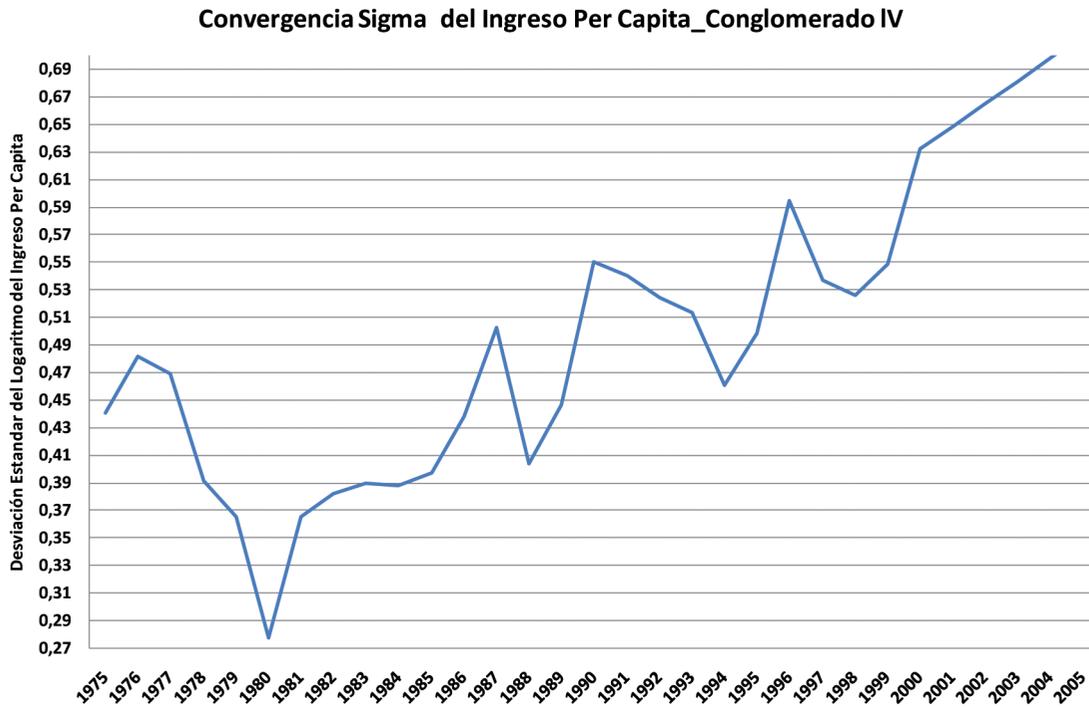


Gráfico 5 Promedio Nacional

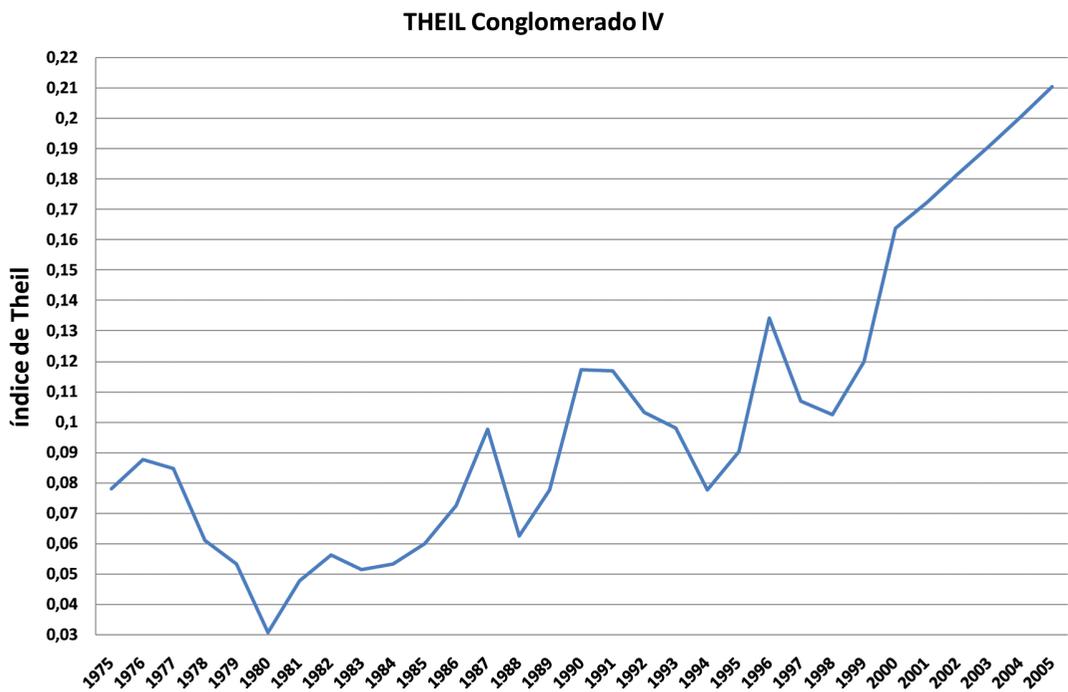


Gráfico 6 Promedio Nacional/ Theil Nacional

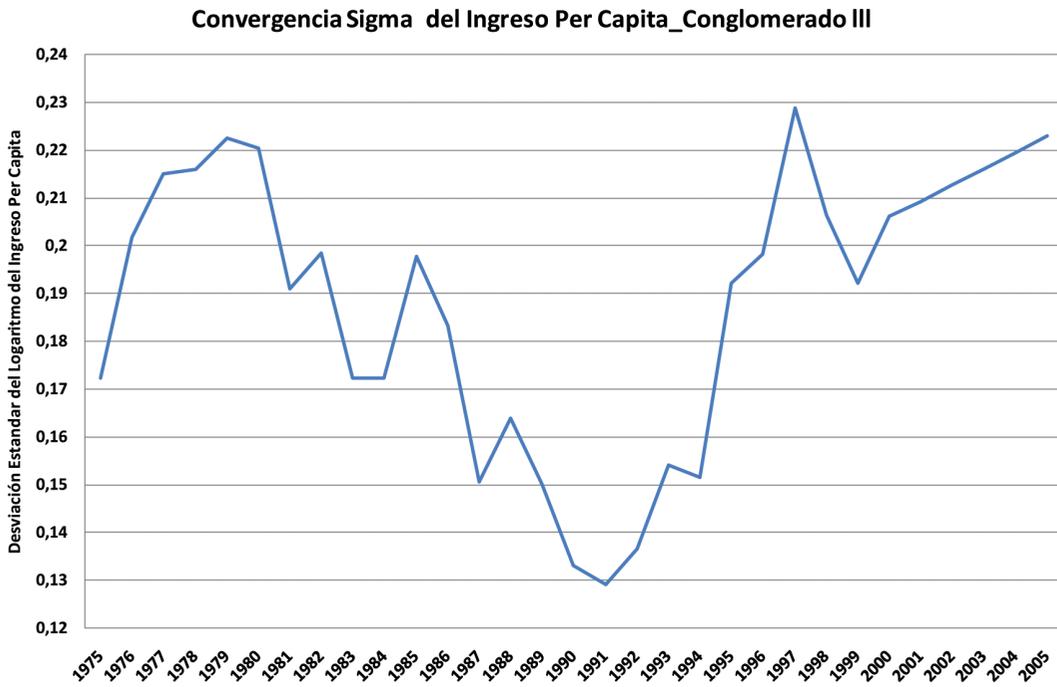


Gráfico 7 Conglomerado 1

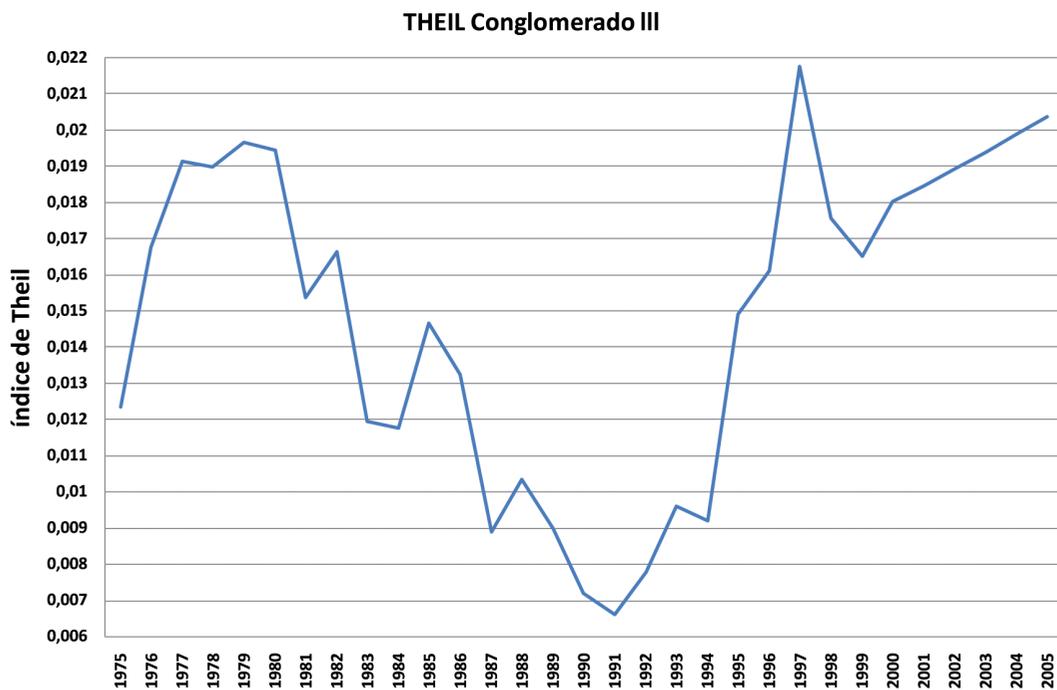
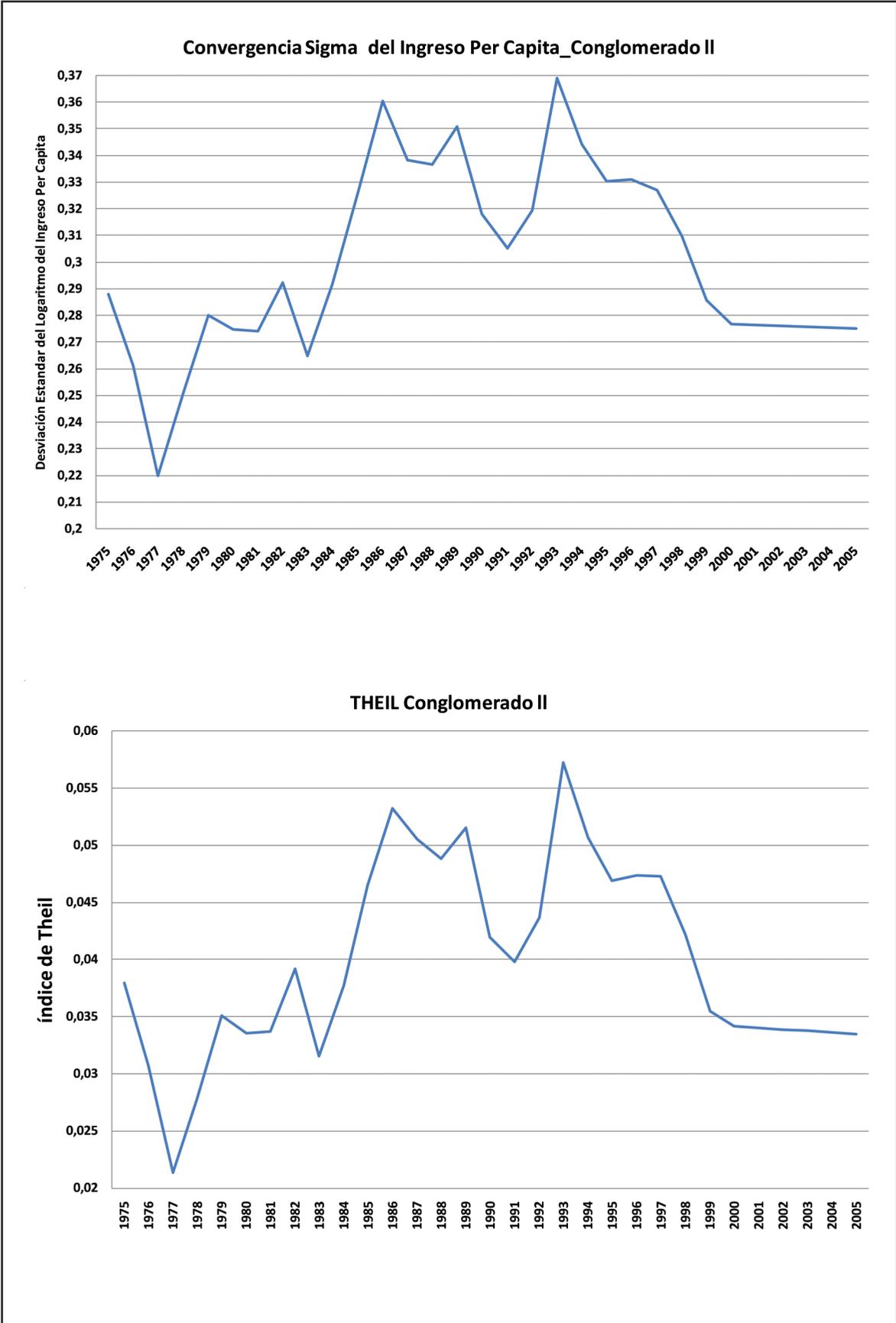


Gráfico 8 Conglomerado I



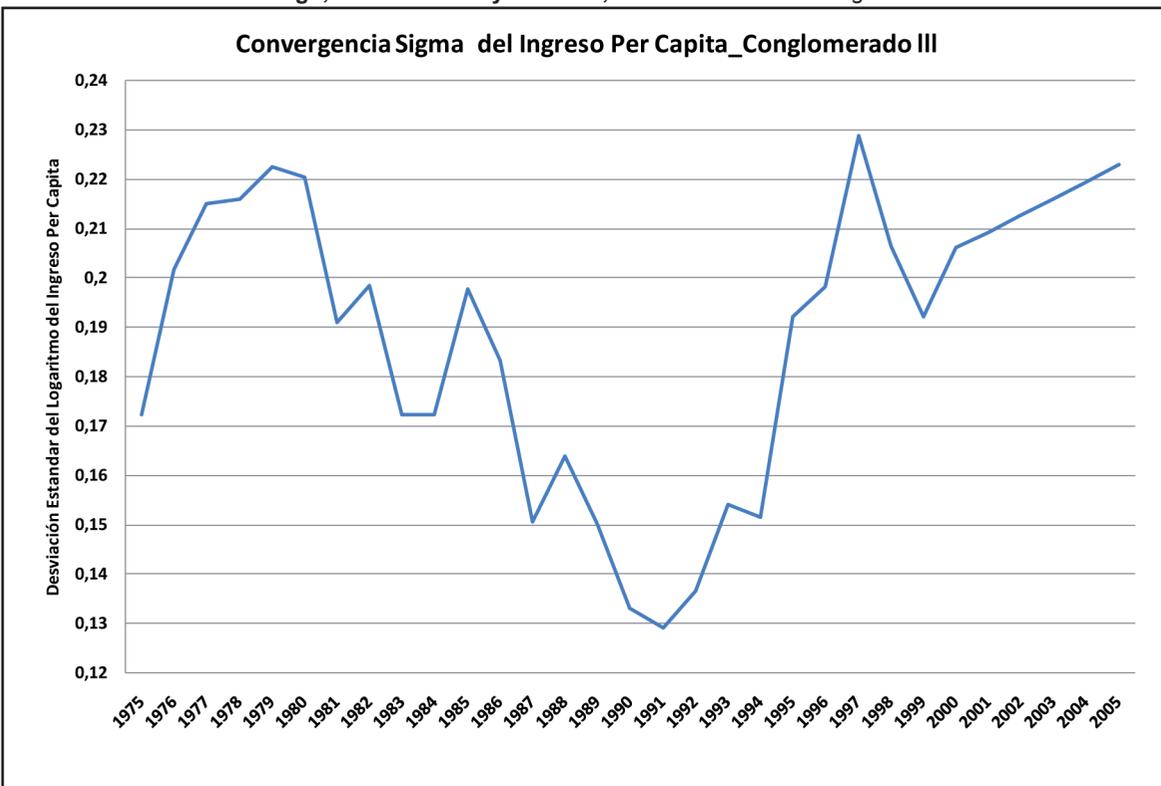


Gráfico 12 Conglomerado 3

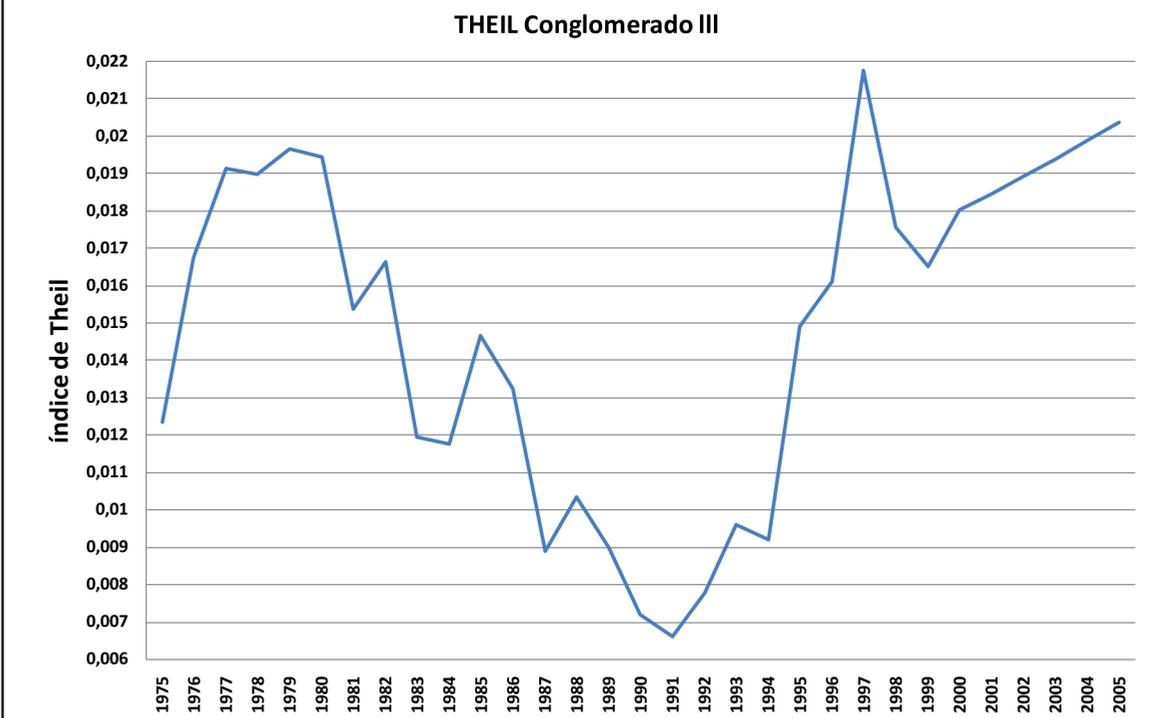


Gráfico 10 Conglomerado 2

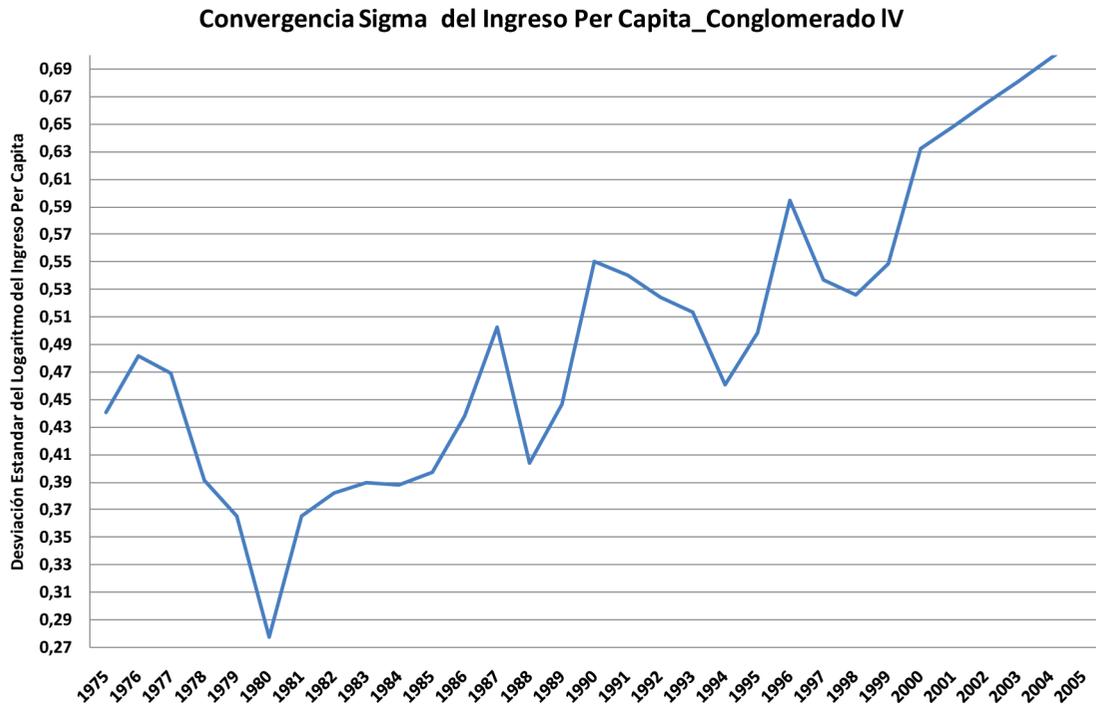


Gráfico 13 Conglomerado 4

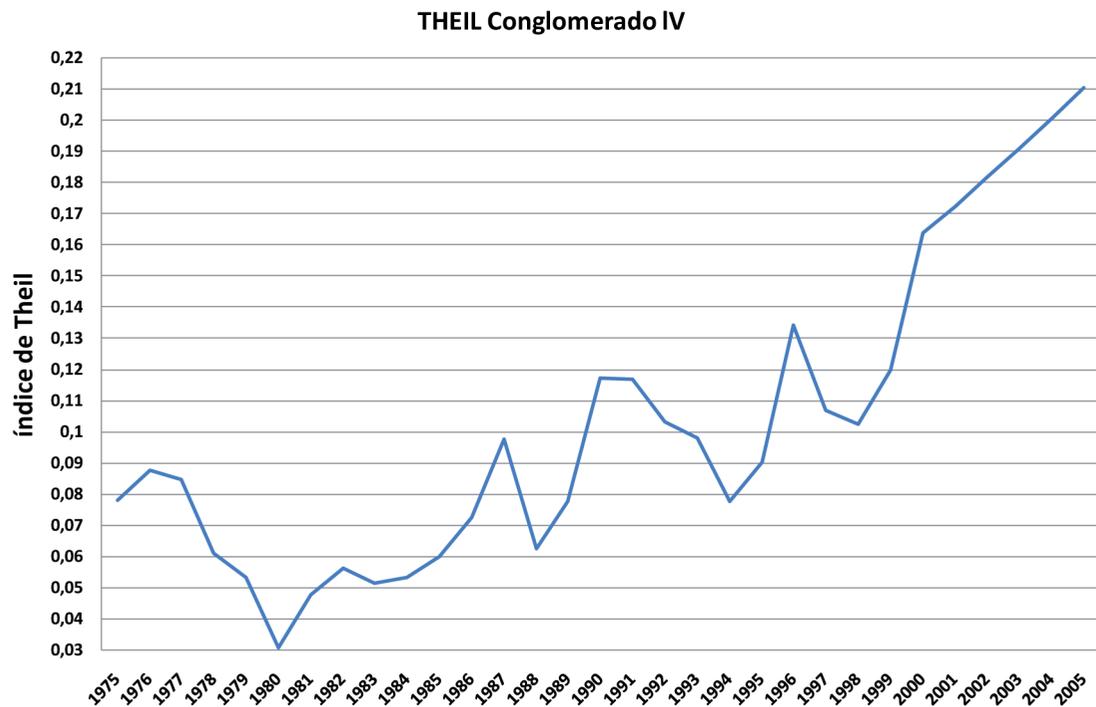


Gráfico 14 Conglomerado 4