

Empleo formal y empresas modernas*

Carlos Humberto Ortiz**

José Ignacio Uribe***

Harvy Vivas****

–Introducción. –I. Un Poco de Historia. –II. Desindustrialización y Empleo. –III. La Demanda Laboral como Demanda Derivada. –IV. Sobre el Salario Mínimo y los Costos Para-Salariales.–V. Conclusión y una Propuesta Industrialista para Colombia. –Referencias bibliográficas. –Anexos.

Primera versión recibida: Julio 26 de 2010; versión final aceptada: Septiembre 30 de 2010

Resumen: Con base en la Información de la Encuesta Anual Manufacturera de 1956 a 2007, en este trabajo se encuentra una relación directa entre la creación de establecimientos y la creación de empleo. Sin desconocer el efecto del empleo como costo laboral, se reivindica el carácter del empleo como demanda derivada de la actividad económica. Se propone modificar el modelo de desarrollo para orientar la economía hacia la diversificación productiva en actividades intensivas en tecnología y capital humano de manera que se genere empleo de alta calidad.

Palabras clave: Empleo formal, empresas modernas, costos laborales, demanda laboral.

Abstract: Based on the information of the Manufacturing Annual Survey from 1956 to 2007, a direct relationship is found between the creation of establishments and employment creation. Without ignoring the effect of employment as labor costs, it is claimed the nature of employment as demand derived from economic activity. It is proposed to amend the development model to guide the economy towards diversification in technology-intensive activities and human capital so as to generate high quality employment.

Key words: Formal employment, modern firms, labor costs, labor demand.

* Este artículo es producto del proyecto de investigación sobre “Transformación Estructural, Crecimiento Económico y Mercado Laboral: Colombia 1925-2005”. Grupo de Investigación en *Desarrollo Económico, Crecimiento y Mercado Laboral*. Se agradece la financiación de la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad del Valle.

** Profesor Universidad del Valle. Dirección electrónica: carlos.ortiz@correounivalle.edu.co

*** Profesor Universidad del Valle. Dirección electrónica: jose.i.uribe@correounivalle.edu.co

**** Profesor Universidad del Valle. Dirección electrónica: harvy.vivas@correounivalle.edu.co

Résumé: Sur la base des informations de l'Enquête annuelle des manufactures de 1956 à 2007, ce travail est une relation directe entre la création d'établissements et la création d'emplois. Sans ignorer l'effet de l'emploi que les coûts de travail, les réclamations de la nature de l'emploi que la demande résultant de l'activité économique. Est proposé de modifier le modèle de développement pour guider l'économie vers la diversification des activités à forte intensité technologique et le capital humain de façon à créer des emplois de haute qualité. *ésumé:*

Mots clef : L'emploi formel, les entreprises modernes, les coûts salariaux, la demande de travail.

Clasificación JEL: J23, J24, J31, J32, L16, O14.

Introducción

Los problemas del mercado laboral colombiano son graves. En forma resumida, el empleo es escaso y el que hay es mayoritariamente de baja calidad. Las cifras del DANE para las trece áreas metropolitanas de Colombia son reveladoras. En 2010, la tasa de desempleo ha oscilado alrededor del 12% (una de las más altas de Latinoamérica), y la tasa de subempleo se ha movido alrededor del 31%. Con respecto a la tasa de informalidad laboral, la última información disponible (último trimestre de 2008) se situó en 57,7%, es decir, 3 de cada 5 trabajadores tienen empleos de baja calidad.

Dado el impacto del mercado laboral en la calidad de vida de las personas, la problemática laboral siempre se discute con ahínco. Pareciera, sin embargo, que la imaginación está agotada: el común denominador de las propuestas de solución parten del supuesto de que los problemas del mercado laboral se resuelven en el mismo mercado laboral. La fuente de esta creencia son los economistas ortodoxos, pues éstos creen firmemente que los problemas laborales se explican por las inflexibilidades del mercado laboral. En consecuencia, según esta visión, el equilibrio del mercado laboral se logra con la disminución de las remuneraciones de los trabajadores y de los costos de entrada (contratación) y salida (despido). No es sorprendente que la cantinela ortodoxa sea música para los oídos de los empresarios.

Por razones de autoridad académica, pero también de prestigio y posicionamiento social, político, funcionarios y periodistas suelen replicar el argumento en boga¹. Para el caso colombiano en especial, la legión ortodoxa argumenta que los costos parasalariales son muy altos –se señalan en especial los cobros parafiscales–, y algunos de sus miembros señalan que el salario mínimo es excesivo para las condiciones colombianas.

Ahora bien, este artículo propone sacar a la luz una propuesta alternativa para atacar el problema del mercado laboral con base en un enfoque estructural y sistémico de la economía. El punto en el cual se hace énfasis no es que los economistas ortodoxos no tengan la razón, sí la tienen de forma

1 Fue Keynes (1936) quien planteó que los hombres prácticos, que se creen intelectualmente autónomos, son usualmente esclavos de algún economista difunto.

parcial, pero fallan al perder de vista la interacción del mercado laboral con el conjunto de la economía. Conviene aclarar que una verdad a medias no es necesariamente virtuosa: las verdades incompletas pueden ser más desorientadoras que los errores absolutos, pues son verosímiles y distraen la atención de los aspectos fundamentales. Sin ignorar que los costos salariales tienen un efecto importante sobre la demanda de trabajo –la parte ortodoxa de la verdad–, se ha sostenido de manera alternativa que la estructura productiva de la economía, y por tanto la estructura de la demanda laboral, también incide decisivamente en los problemas laborales. Y esto es así porque sólo un grupo reducido de empresas se caracteriza por alta intensidad tecnológica, utilización intensiva de trabajo calificado, aprovechamiento de economías de escala y alta productividad. Por tanto, el sector moderno de la economía es limitado, y sólo los afortunados que son contratados en sus empresas disfrutan de trabajos de alta calidad, con alta productividad y alta remuneración; los demás deben resignarse a trabajar en actividades de menor productividad y menor remuneración².

Justamente, desde la visión estructuralista se plantea que no basta disminuir los costos para-salariales para resolver los problemas del mercado laboral; para aumentar la calidad del empleo en forma general debe aumentar la modernidad de la economía y ello implica crear empresas modernas, en el sentido que se especificó anteriormente. Por consiguiente, esta es la hipótesis que se

explora en este artículo. Una advertencia se hace conveniente. Este ensayo se enfoca en las empresas del sector industrial manufacturero cuyo tamaño de planta es superior a 10 trabajadores, que es el sector que cubre la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del DANE. De acuerdo con la definición que utiliza el DANE, basada en el Programa de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) y la Organización Internacional del trabajo (OIT), el trabajo en empresas cuyo tamaño de planta es mayor a 10 trabajadores se considera formal. Para este sector se sustenta la hipótesis de que generar empleo implica crear empresas. La misma hipótesis todavía está por verificarse para otros sectores económicos que también generan empleo formal (moderno o de alta calidad). Esta investigación se basa en trabajos previos de los autores (Ortiz, Uribe y Vivas, 2009; Ortiz, 2004, 2009). En adelante, los planteamientos que no se le atribuyen a ningún autor pueden encontrarse en estas referencias.

I. Un Poco de Historia

Se ha señalado que desde 1980 la economía colombiana experimenta un proceso de estancamiento estructural caracterizado por escasa diversificación productiva (surgen firmas en los sectores existentes, pero son pocos los sectores nuevos que se crean), disminución en el ritmo de creación de empresas manufactureras, desindustrialización (pérdida de participación del sector industrial manufacturero en la generación del PIB), pérdida de autonomía tecnológica

2 Para el caso de los países subdesarrollados, usualmente pobres y con un desarrollo industrial incipiente, la visión estructuralista de la economía propone la existencia de segmentos del mercado laboral que se explican por asimetrías tecnológicas entre los sectores económicos.

(dependencia creciente del comercio exterior para la provisión interna de maquinaria y equipo), y una tendencia a la desaceleración económica (la tasa de crecimiento de largo plazo de finales de los años 70 que bordeaba el 6% cae al 2% en 2005). Para efectos de comparación, se señala por el contrario que desde los años treinta hasta mediados de los años setenta la economía colombiana se diversifica, se crean de forma creciente plantas industriales, se presenta un proceso de industrialización, y se experimenta una tendencia leve a la aceleración del crecimiento económico (la tasa de crecimiento de largo plazo pasa de niveles de entre 3 y 4% en la década de los treinta y niveles cercanos al 6% en los años setenta).

El avance de la diversificación económica desde los años treinta a los setenta del siglo pasado, y el posterior estancamiento estructural, han sido documentados por diferentes estudios histórico-económicos de Colombia (Poveda Ramos, 1976, 2005; Chica, 1990; Garay, 1998; Ocampo, 2004; Kalmanovitz, 2003). La aceleración en la creación de plantas manufactureras desde los años treinta hasta 1984, y la posterior desaceleración se reporta en Echavarría y Villamizar (2007). El movimiento pendular de aceleración y desaceleración económica, con punto de quiebre hacia 1980, también ha sido señalado por varios autores (Cárdenas 2007; y Astorga, Berges y Fitzgerald, 2005).

En consecuencia, con base en la visión estructuralista de Kaldor (1961, 1966), Leontief (1963), Hirschman (1958) y Chenery, Robinson y Syrquin (1986), y también en los desarrollos recientes de las teorías del

crecimiento endógeno y de las teorías del comercio internacional, se ha propuesto que el sector industrial manufacturero, y en especial el subsector productor de materias primas, lideró el crecimiento económico colombiano hasta mediados de la década de los setenta. También se ha propuesto que ese liderazgo se sustentó en los efectos directos e indirectos de la diversificación productiva, la densificación del entramado insumo-producto, el aprendizaje tecnológico, y la incorporación de la ciencia y la tecnología en las actividades productivas. Los desarrollos teóricos mencionados explican cómo esos efectos inducen el aumento sostenido de la productividad multifactorial y del crecimiento económico.

Después de 1980, y principalmente por el cambio hacia un modelo de desarrollo con menor intervención estatal y una apertura progresiva con claros sesgos de la política económica a favor de las industrias ya existentes, el sector industrial manufacturero perdió su liderazgo; ningún otro sector tomó la posta, y la economía se desaceleró tendencialmente. La apuesta que se le hizo al sector de la construcción como sector líder sirvió para generar empleo no calificado, pero no aumentó la productividad multifactorial ni el crecimiento económico. El costo económico y social de esta reorientación del modelo de desarrollo fue alto; si la economía colombiana hubiera crecido desde 1980 al mismo ritmo de los años setenta, 6%, y no a la tasa promedio anual de 3.1%, como sucedió efectivamente entre 1980 y 2005, el PIB de 2005 habría duplicado el que efectivamente se generó. El cálculo relevante es el siguiente: $(1,06/1,031)^{25} = 2$.

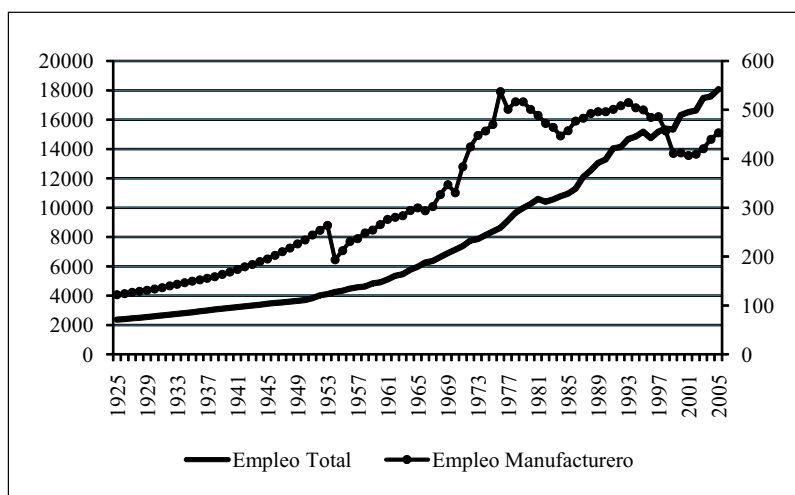
II. Desindustrialización y Empleo

El estancamiento de la transformación productiva tuvo importantes efectos en la generación de empleo industrial. Con base en una proyección del empleo total y del empleo industrial manufacturero para empresas de más de 10 trabajadores (el cual se clasifica por el DANE como empleo formal), se construye el Gráfico 1. Éste muestra que desde 1980 la tendencia a la creación de empleo industrial formal se resiente fuertemente.

La línea gruesa en el gráfico representa la evolución del empleo total de la economía; el eje de referencia es el izquierdo. La serie correspondiente se construyó con base en los estimativos que ha realizado el Departamento Nacional de Planeación

(DNP) desde 1950; su retro-proyección hasta 1925 se llevó a cabo con base en la información de la CEPAL (1957). Se observa claramente que el empleo total ha aumentado sistemáticamente: pasa de 2,4 millones de trabajadores en 1925 a 18,1 millones en 2005 (un aumento promedio anual de 2,6%). Por otra parte, la línea con marcadores redondos muestra la evolución del empleo industrial formal entre 1925 y 2005; el eje de referencia es el derecho. Esta serie se refiere a la información del empleo remunerado que reporta la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) con su proyección de 1953 hasta 1925, la cual se lleva a cabo con base en la información de la CEPAL (1957) para la industria manufacturera excluyendo la industria artesanal. Se observa con claridad que el empleo industrial formal creció fuertemente durante el período de industrialización: según nuestras estima-

Gráfico 1
Evolución del Empleo Total y Manufacturero (Miles)
Colombia 1925-2005



Fuente: Cálculos propios con base en DANE y CEPAL.

ciones, en 1925 la industria manufacturera empleaba 50.403 trabajadores, y para 1979 la cifra llega a 509.192 (un crecimiento promedio anual de 4,4%). Posteriormente, con el proceso de desindustrialización, el empleo industrial se estanca y más bien muestra una tendencia al descenso, para 2005 la industria manufacturera sólo emplea 433.389 trabajadores. La línea vertical del Gráfico 1 muestra que el quiebre de la tendencia de crecimiento del empleo industrial se presenta hacia 1979. Cabe mencionar que el auge económico del primer lustro de los años noventa incidió positivamente en el aumento del empleo industrial; pero ese crecimiento no se sostuvo, y después de la recesión de 1998-1999 el empleo industrial se desplomó; de hecho, en 2005 el empleo formal industrial retorna al nivel del año 1975. En consecuencia, la estructura productiva sí importa, puesto que la desindustrialización nacional afectó negativamente la creación de empleo industrial.

III. La Demanda Laboral como Demanda Derivada

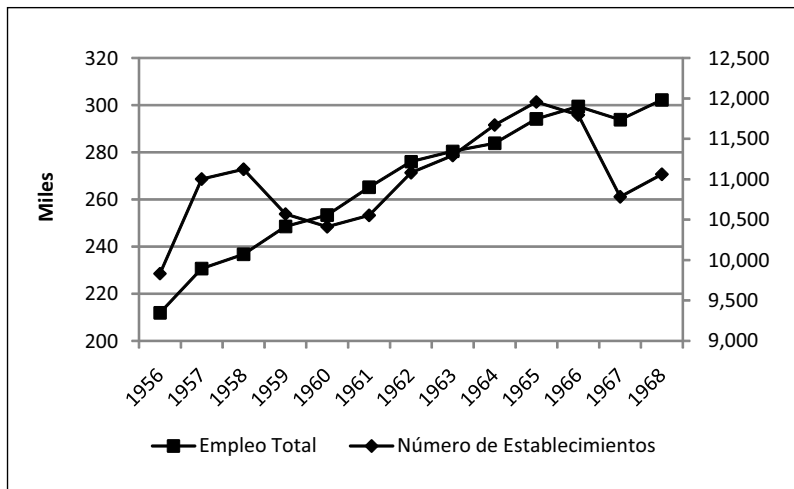
Los economistas, incluyendo los ortodoxos, plantean que la demanda laboral es una demanda derivada del nivel de actividad económica. Por tanto, si las posibilidades de expansión de las firmas individuales están limitadas (por razones que se sugieren después), debe existir una relación directa entre la generación de empleo y la creación de establecimientos. Para examinar esta hipótesis se compara la evolución del número de establecimientos y del empleo en Colombia. La información requerida sólo se consigue de forma consistente para

el sector industrial manufacturero con la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) del DANE; como se explicó anteriormente, la EAM reporta la actividad de las firmas industriales con tamaño de planta superior a 10 trabajadores.

Para la construcción de los Gráficos 2.A y 2.B se tomó el empleo total generado y el número de establecimientos. El empleo se mide en el eje izquierdo; y el número de establecimientos se mide en el eje derecho. El Gráfico 2.A reporta los datos de 1956 a 1968; el Gráfico 2.B reporta los correspondientes de 1971 a 2007. Cabe mencionar que, debido a cambios metodológicos de la EAM, los datos del número de establecimientos en 1969 y 1970 no son consistentes con los datos de los períodos anterior y posterior; y entre estos dos períodos los datos tampoco son consistentes. En consecuencia, se decidió presentar la información de los dos períodos mencionados por separado. De cualquier forma, lo que ambos gráficos muestran es que existe una correlación contemporánea muy alta entre la evolución del empleo industrial y la evolución del número de establecimientos industriales.

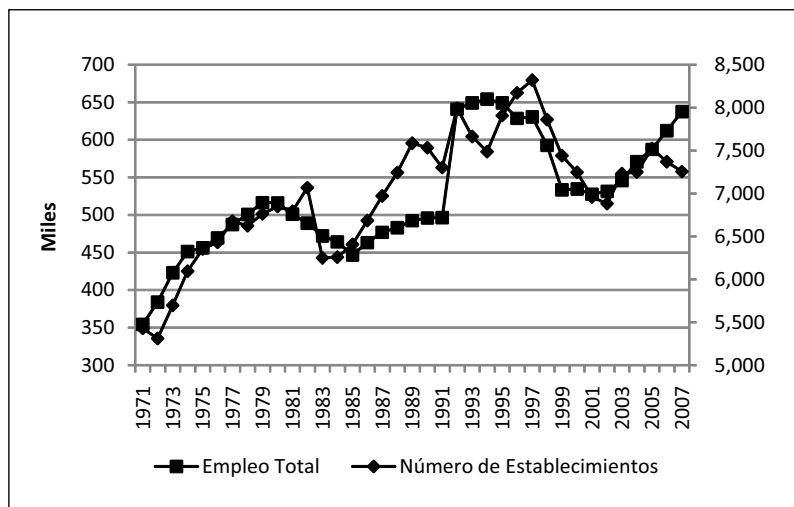
La relación entre empleo total y número de establecimientos puede estar sujeta a problemas de agregación, pues no se diferencia entre sectores ni entre establecimientos pequeños, medianos y grandes. No obstante, a nivel sectorial también se encuentra una relación directa, casi proporcional, entre empleo y número de establecimientos. Como se muestra en los Gráficos del Anexo I para el período 1983-2000, el número de trabajadores ocupados por establecimiento tiende a ser estable en cada sector en todo

Gráfico 2.A
Empleo Total y Número de Establecimientos
Industria Manufacturera 1956-1968



Fuente: EAM - DANE

Gráfico 2.B
Empleo Total y Número de Establecimientos
Industria Manufacturera 1971-2007



Fuente: EAM - DANE

el período mencionado. Para un total de 28 sectores, según la agregación industrial a tres dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) (ver el Anexo II), sólo en 3 sectores se encuentra una tendencia clara a la disminución sostenida del número medio de personas empleadas por establecimiento industrial (sectores 314, 351 y 355). Por otra parte, sólo en 6 sectores se observan saltos en períodos breves para volver a la estabilidad del indicador (sectores 311-312, 322, 352, 361, 362 y 371). Así pues, en general se encuentra una relación estable por sectores entre empleo manufacturero y establecimientos industriales. En consecuencia, para el caso colombiano se encuentra que el crecimiento económico industrial y la generación de empleo industrial de alta calidad se relacionan directamente con la expansión del número de establecimientos industriales.

Con base en la teoría microeconómica es posible postular un escenario en el que la planta de la firma medida en número de trabajadores tiende a ser constante. Si la tecnología de las firmas se caracteriza por rendimientos decrecientes a escala, y la productividad marginal de los factores es decreciente, en condiciones competitivas –con precios dados de los factores– la maximización de ganancias define un tamaño de planta óptimo, aquel que satisface la condición de que el beneficio marginal iguale el costo marginal; rendimientos decrecientes a escala a nivel de la firma pueden darse por la existencia de importantes factores fijos y/o la incapacidad de aprovechar economías de escala, lo cual es consistente con el proceso de desindustrialización que vive Colombia desde 1980.

IV. Sobre el Salario Mínimo y los Costos Para-Salariales

Es conocido que en Colombia los costos para-salariales (pagos de pensión, salud, vacaciones, prima legal, cesantías, intereses sobre cesantías, bonos obligatorios y cobros parafiscales) representan el 58% de los costos laborales (por cada \$100 de salario se pagan aproximadamente \$58 adicionales en prestaciones sociales y otros pagos). Además, según Steiner y García (2009), la tasa salarial mínima colombiana representa el 54% del PIB per cápita, una de las más altas de Latinoamérica. Por tanto, según estas estimaciones, la tasa salarial mínima ajustada por los costos para-salariales alcanzaría el 85% del PIB per cápita.

En términos algebraicos, la tasa salarial mínima ajustada por los costos para-salariales tiene la siguiente estructura:

$$\frac{w(1+s)}{pY/Q}$$

Donde w es el salario, s es la tasa de costos para-salariales, pY es el PIB nominal, donde p es el nivel de precios, Y es el PIB real, y Q es la población. A la luz de esa fórmula se debe analizar cómo ha evolucionado la relación entre el salario real, $w(1+s)/p$, y el PIB per cápita en términos reales, Y/Q ; lo que queda como tarea para el futuro. Por el momento sólo se hace énfasis en que para los economistas ortodoxos la solución del problema laboral colombiano implica disminuir tanto el salario mínimo, w , como la tasa de costos para-salariales, s ; ellos se enfocan en el numerador de la fórmula. Sin embargo, es posible una mirada alternativa que se enfoque en el denominador, o sea el PIB real per cápita. Desde una perspectiva

estructuralista se plantea que el problema no es tanto que la remuneración del trabajo sea alta sino que la productividad de la economía es baja (y por tanto el PIB per cápita en términos reales es pequeño).

Como se vio en la sección anterior, la orientación desindustrializante del modelo de desarrollo implicó una pérdida del impulso económico desde 1980, lo que impidió un mayor crecimiento del PIB per cápita. El cambio de orientación del modelo de desarrollo hacia un modelo abierto sin intervención gubernamental, implicó pérdidas dinámicas de productividad de la economía y menor crecimiento económico. Sin embargo, ya embocados en un proceso de apertura económica creciente, el régimen debía buscar alternativas para elevar la competitividad; la que se encontró fue la vía fácil de la flexibilización laboral, no la difícil de transformar la estructura productiva para generar un crecimiento sostenido de la productividad. Por eso Colombia ha realizado dos reformas laborales desde 1990 (Ley 50 de 1990, y Ley 789 de 2002), y se apresta para una tercera.

Las consecuencias económicas perversas de esta orientación económica ya se mencionaron; más aún, hubo consecuencias políticas y culturales con efectos sociales nefastos: desde la ideología que cada régimen construye se declaró al sindicalismo como peligroso cuando no subversivo. La violencia contra el sindicalismo en Colombia, que ostenta la vergüenza de liderar los índices mundiales, no es ajena a la construcción de esa ideología. De toda esta discusión se deduce que la solución del problema laboral no necesariamente viene por la vía del ajuste de los salarios;

si no se procura un aumento sostenido de la productividad, las políticas económicas tradicionales podrán repercutir positivamente en las ganancias empresariales en el corto plazo, pero no se sostendrán en el largo plazo. Por otra parte, un estudio académico muestra que la supresión de los costos parafiscales sólo tendría un efecto discreto (de una sola vez) y además sería menor: la simulación con respecto a una línea de referencia arroja un bajo impacto sobre el empleo, y los impactos sobre el desempleo y la informalidad son mínimos (OMTSS, 2010).

V. Conclusión y una Propuesta Industrialista para Colombia

Aunque la visión económica dominante se concentra en la importancia de los costos del trabajo para la generación de empleo, factor que no se puede desconocer, este trabajo hace énfasis en la importancia de la creación de empresas modernas como instrumento de creación de empleo de alta calidad. Para ello se reivindica la visión del empleo como una demanda derivada de la actividad económica, la cual se relaciona directamente con el proceso de diversificación productiva nacional.

En la medida en que el proceso de diversificación productiva e industrialización nacional se estancó desde por lo menos la década de los ochenta (comparado con el proceso que vivió Colombia desde la década de los treinta), en este trabajo se propone que es tiempo de redirigir el rumbo del modelo económico. Se debe retomar la senda de la diversificación productiva con alta tecnología y con alta inversión en capital humano; y ello implica apoyar nuevamente

la creación de firmas que incorporen los avances tecnológicos y aprovechen economías de escala. También es fundamental invertir en el capital humano (educación de alta calidad, aprendizaje en la práctica y formación para el empleo) de los colombianos. Seguir por la misma vía de desarrollo que se ensayó desde mediados de los años setenta es casi suicida. Aunque la propuesta (ya vieja) de liberalización comercial con flexibilización laboral sea la preferida por los empresarios en el corto plazo, es una vía de desarrollo no sólo socialmente dañina sino también potencialmente contraproducente en el largo plazo. A pesar de lo que se ha soñado con la apuesta aperturista, la economía colombiana todavía depende en una gran proporción del mercado interno; más aún, un análisis económico-estadístico para el Valle del Cauca y para Colombia (Alonso y Patiño, 2007), al cual se le ha prestado muy poca atención, propone que las exportaciones no han jalonado el crecimiento económico, sino que éste ha jalonado las exportaciones.

Cabe advertir que aquí no se sugiere retornar a políticas proteccionistas, lo que se plantea es que no es la demanda, interna o externa, la que comanda el crecimiento económico sino el proceso de diversificación productiva. Ahora bien, para adelantar este proceso se requiere fortalecer la estructura productiva nacional; y encontrarle salida, tanto interna como externa, a la oferta nacional de bienes y servicios cada vez más complejos y diversificados³.

Por otro lado, según la coyuntura histórica, Colombia tiene la oportunidad de consolidarse como la potencia industrial del Grupo Andino; las condiciones están dadas y sólo se requiere un acuerdo nacional para llevarlo a cabo. A pesar de la influencia nefasta del narcotráfico, se cuenta con las condiciones políticas e institucionales necesarias, la dotación factorial requerida y la suerte de que el vecindario no está interesado en apostarle a la política del desarrollo industrial. Sería necesario probablemente resucitar el Instituto de Fomento Industrial con participación privada y pública, y con orientación estratégica para apostarle a la consolidación de los sectores existentes y la creación de sectores nuevos que tengan el mayor potencial de impulsar el crecimiento económico.

El narcotráfico, con sus efectos violentos y desinstitucionalizantes, no se podrá eludir en Colombia hasta que no se corrija a nivel internacional la política errónea de represión de la oferta. Mientras ello se logra, se deben buscar formas políticas internas y regionales para que su presencia no obstaculice las oportunidades de desarrollo económico y social. Lo más importante es dinamizar la creación de empresas modernas, puesto que la insistencia en la creación de empresas tradicionales –sean grandes o pequeñas– no conduce a la industrialización; estas empresas no alcanzan usualmente a explotar economías a escala, y restringen por la misma razón la maquinización y la utilización intensiva de tecnología.

3 La economía es un bípedo que corre más cuando ha completado su desarrollo estructural (llega a adulto) y se apoya firmemente en las dos patas de la demanda interna y externa.

Alguien podría argumentar que la propuesta aquí presentada sólo nos lleva de un problema a otro: la creación de empleo se sustituye por la creación de empresas; y no le faltaría razón. Sin embargo, la perspectiva sería más amplia. Para empezar, se sacaría la discusión del estrecho marco de los costos del trabajo, y se empezaría a pensar en una política industrial que contribuya a movilizar y ensamblar todos los factores y capacidades que la creación de empresas requiere. Por ejemplo, se debería discutir el enorme costo que significa para la acumulación de capital la existencia de

un sector bancario coludido, el cual cobra tasas de colocación exorbitantes, pues los márgenes de intermediación de Colombia son así, y que además cobra costos de transacción enormes con la connivencia de los gobiernos, los cuales, dicho sea de paso, han sido todos electoralmente financiados por los representantes del sector mencionado. También se debe pensar en la eliminación de las barreras que impiden el acceso a la inversión en capital humano (educación, aprendizaje en la práctica y formación para el empleo).

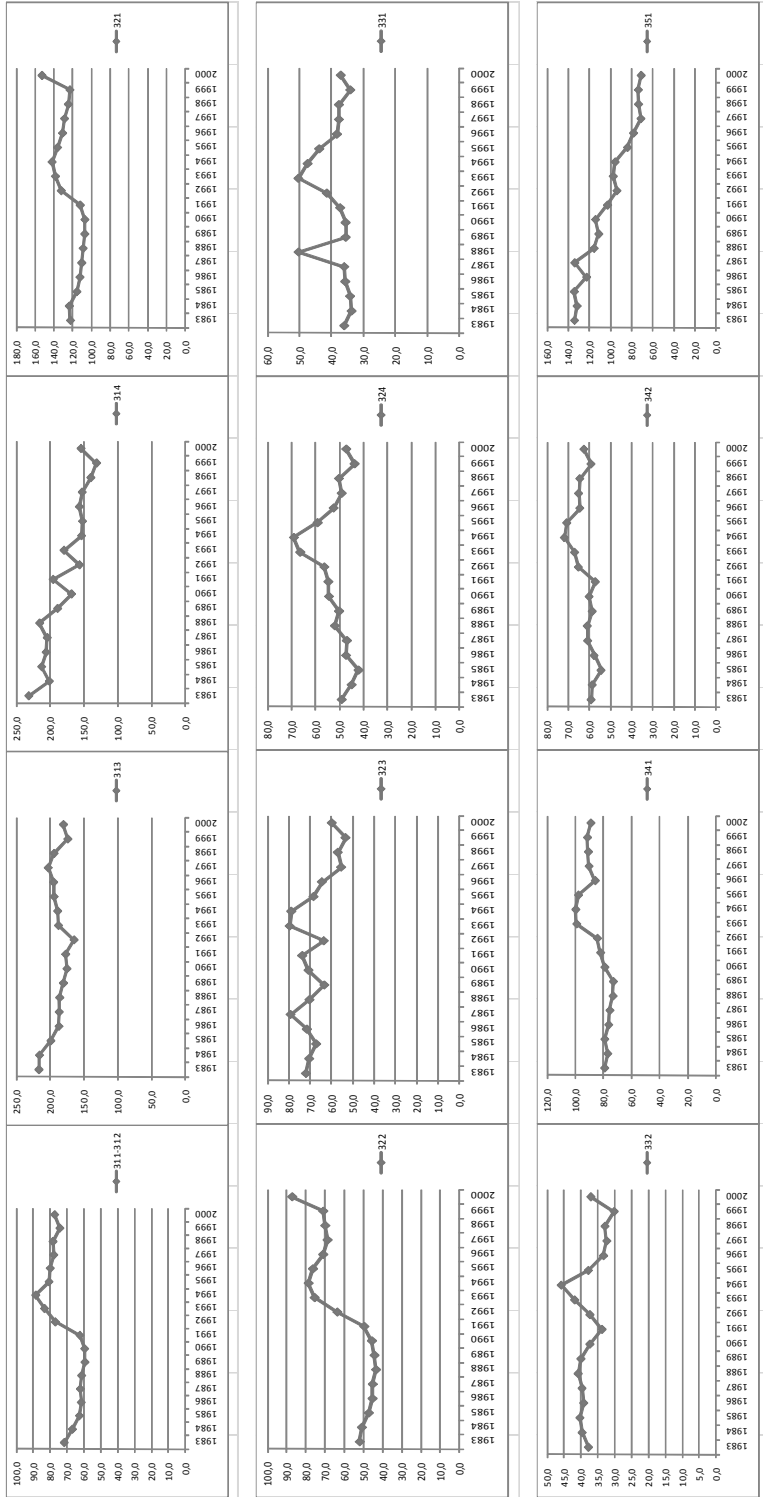
Referencias bibliográficas

- ALONSO, J. y PATIÑO, C. (2007). “¿Crecer para Exportar o Exportar para Crecer? el Caso del Valle del Cauca”. *Ensayos sobre Economía Regional*. Banco de la República, Cali, No. 46, pp. 1-23.
- ASTORGA, P., BERGÉS, A. y FITZGERALD, V. (2005). “Crecimiento Endógeno y Choques Exógenos en América Latina durante el Siglo XX”, *Serie: América Latina*, CIDOB, Barcelona, No. 6.
- CÁRDENAS, M. (2007). “Economic Growth in Colombia: a Reversal of ‘Fortune’?”. *Ensayos sobre Política Económica*, Vol. 25, No. 53, pp. 220-258.
- CHENERY, H., Robinson, S. y Syrquin, M. (1986). *Industrialization and Growth: A Comparative Study*, World Bank, Oxford University Press, and Washington.
- CHICA, R. (1990). “El Estancamiento de la Industria Colombiana”, *Coyuntura Económica*, Fedesarrollo, Bogotá. Vol. 22, No. 2.
- DANE, varios años, Encuesta Anual Manufacturera, Bogotá.
- EASTERLY, W. (2001). *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropic*, MIT, edición en castellano, Antoni Bosch, editor, España.
- ECHAVARRÍA, J. y VILLAMIZAR, M. (2007). “El Proceso Colombiano de Desindustrialización”, en Robinson, James y Urrutia (editores), *Economía Colombiana del Siglo XX: Un Análisis Cuantitativo*, Fondo de Cultura Económica - Banco de la República, Bogotá. pp. 173-237.
- GARAY, L. (1998). *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996*, DNP, Colciencias, Consejería Económica y de Competitividad, Ministerios de Comercio y de Hacienda, Pro-export Colombia, Bogotá.
- HIRSCHMAN, A. (1958). *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, Inc., New Haven.

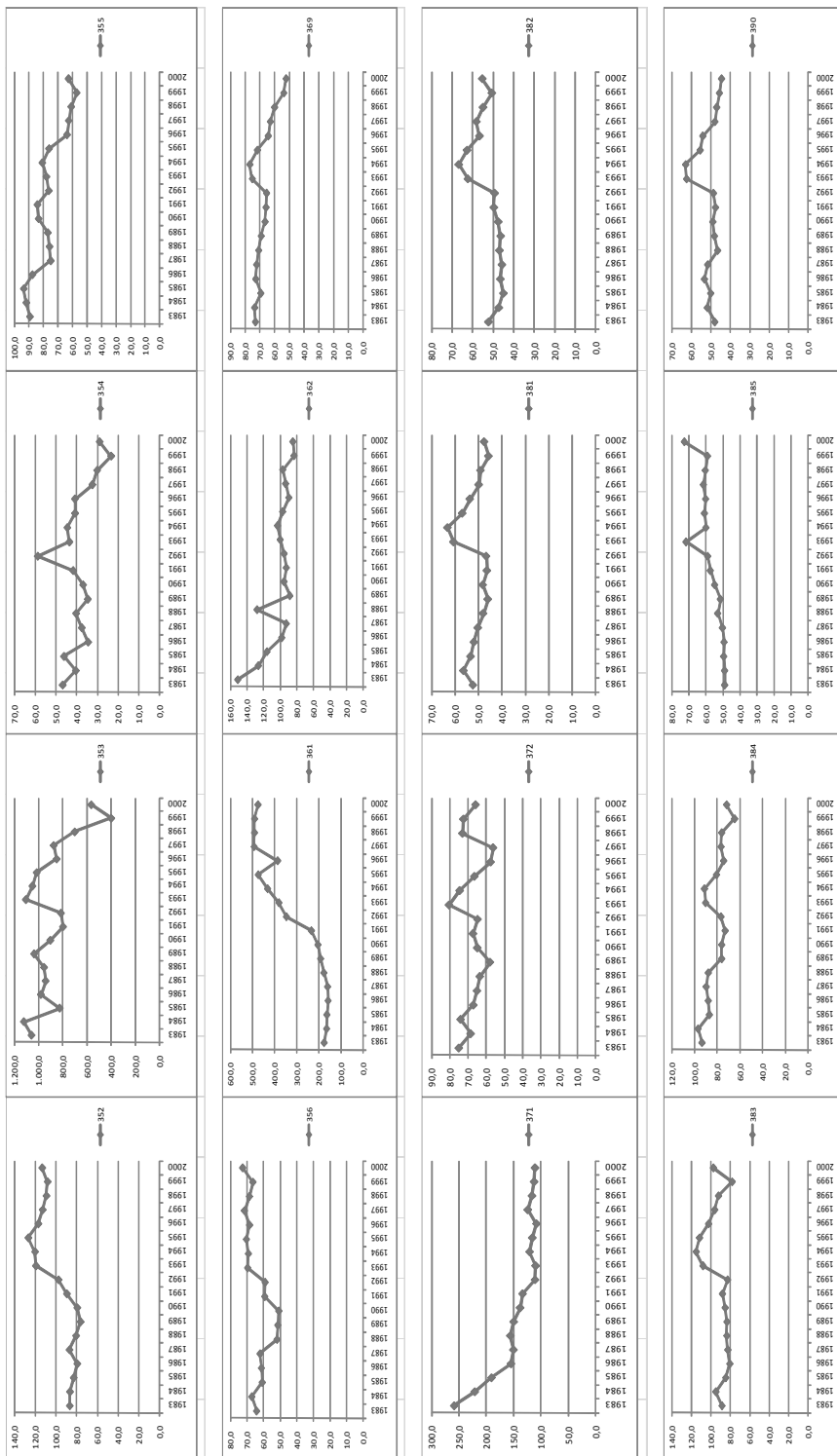
- KALDOR, N. (1961). "Capital Accumulation and Economic Growth" en *The Theory of Capital*, eds. F. Lutz y D. Hague, Macmillan, Londres.
- _____. (1966). "Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the United Kingdom", en Targetti, F. y Thirlwall, A. (comp.), *The Essential Kaldor*, London, Duckworth, 1989.
- KALMANOVITZ, S. (2003). *Economía y Nación*, Ed. Norma, Colombia.
- KEYNES, J. (1936). *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, Macmillan Cambridge University Press, p. 384.
- LEONTIEF, W. (1963). "The Structure of Development", traducido en Leontief, *Análisis Económico Input-Output*, 1986, Editorial Ariel, capítulo 4, Barcelona. pp. 97-125.
- OMTSS, OBSERVATORIO DEL MERCADO DE TRABAJO Y LA SEGURIDAD SOCIAL. (2010). "La Parafiscalidad Laboral en Colombia", *Boletín del Observatorio del Mercado de Trabajo y la Seguridad Social*, No. 12, Universidad Externado de Colombia.
- OCAMPO, J. (2004). *El Desarrollo Económico en los Albores del Siglo XXI*, CEPAL-Alfamega, Bogotá.
- ORTIZ, C. (2004). "Learning-by-Doing and Government Spending in an Economic Growth Model with Special Reference to Colombia", Noveno Congreso del *Latin American and Caribbean Economic Association* (LACEA), San José de Costa Rica, Noviembre. Publicado como "An Economic Growth Model showing Government Spending with Reference to Colombia and Learning By Doing", *Colombian Economic Journal*, Vol. 2, No. 1, 2004, p. 156-188.
- ORTIZ, C. (2009). "La Desaceleración Económica Colombiana: se Cosecha lo que se Siembra", *Revista de Economía Institucional*, Vol. II, No. 21, segundo semestre, Universidad Externado, Bogotá. pp. 107-137.
- ORTIZ, C., URIBE, J y VIVAS, H. (2009). "Transformación Industrial, Autonomía Tecnológica y Crecimiento Económico: Colombia 1925-2005" [En línea], Archivos de Economía, No. 352, consultado en noviembre 15 de 2010.
- POVEDA, G. (1976). *Políticas Económicas, Desarrollo Industrial y Tecnología en Colombia, 1925-1975*, Editora Guadalupe, Bogotá.
- _____. (2005). *Historia Económica de Colombia en el Siglo XX*, Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín.
- STEINER, R. y GARCÍA, O. (2009). "¿Por Qué se Requieren Reformas al Mercado Laboral y al Sistema Pensional?", *Economía Colombiana*, No. 328, pp. 9-27, Contraloría General de la República, Bogotá.

Anexo I

Empleo por Establecimiento según Sector CIU (tres dígitos) Encuesta Anual Manufacturera Colombia 1983-2000



Continuación. Anexo I



Fuente: EAM, DANE

Anexo II

Clasificación CIU a Tres Dígitos (DANE)

Código	Denominación
311-312	Fabricación de productos alimenticios excepto bebidas
313	Industria de bebidas
314	Industria del tabaco
321	Fabricación de textiles
322	Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado
323	Industria del cuero y productos de cuero, sucedáneos de cuero y pieles, excepto prendas de vestir
324	Fabricación de calzado, excepto de caucho vulcanizado o moldeado de plástico
331	Industria de madera y productos de madera y corcho, excepto muebles
332	Fabricación de muebles y accesorios excepto los que son principalmente metálicos
341	Fabricación de papel y productos de papel
342	Imprentas, editoriales e industrias conexas
351	Fabricación de sustancias químicas industriales
352	Fabricación de otros productos químicos
353	Refinerías de petróleo
354	Fabricación de productos diversos derivados del petróleo y del carbón
355	Fabricación de productos de caucho
356	Fabricación de productos de plástico n.e.p.
361	Fabricación de objetos de loza, barro y porcelana
362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio
369	Fabricación de otros productos minerales no metálicos
371	Industrias básicas de hierro y acero
372	Industrias básicas de metales no ferrosos
381	Fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipo
382	Construcción de maquinaria exceptuando la eléctrica
383	Construcción de maquinaria aparatos, accesorios y suministros eléctricos
384	Construcción de material de transporte
385	Fabricación de equipo profesional y científico, instrumentos de medida y de control N.E.P.
390	Otras industrias manufactureras