

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EL PODER ADQUISITIVO EN COLOMBIA

**CARLOS HUMBERTO ORTIZ QUEVEDO
DIANA MARCELA JIMÉNEZ RESTREPO**

No. 160

<http://socioeconomia.univalle.edu.co/index.php/documentos-de-trabajo>

CIDSE

Documento de trabajo No. 160

Febrero 2015

ISSN 0122-5944

Universidad del Valle

Facultad de Ciencias Sociales y Económicas

Apartado Aéreo 25360

Teléfonos: 331 5200 y 321 2346

FAX: 331 5200

Email: cidse@correounivalle.edu.co

Cali, Colombia

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EL PODER ADQUISITIVO EN COLOMBIA

**CARLOS HUMBERTO ORTIZ QUEVEDO
DIANA MARCELA JIMÉNEZ RESTREPO**

EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EL PODER ADQUISITIVO EN COLOMBIA

“Ninguna sociedad puede ser floreciente y feliz si la mayor parte de sus miembros son pobres y miserables”

(Adam Smith, *La Riqueza de las Naciones*, Libro I, Cap. VIII, p. 77 de la edición del FCE, 1958)

Carlos Humberto Ortiz Quevedo*

Diana Marcela Jiménez Restrepo**

Resumen

La capacidad de compra de la población incide en el crecimiento económico de largo plazo. En este documento de trabajo planteamos los argumentos teóricos clásicos que permiten sustentar esta afirmación.

Palabras clave: Capacidad de compra, crecimiento económico.

Clasificación JEL: O40

Abstract

The urban population purchasing power has an impact on the long run economic growth. In this working paper the classic theoretical arguments to support this affirmation are shown.

Key boards: Purchasing power, economic growth.

JEL Classification: O40

* Profesor Titular Departamento de Economía de la Universidad del Valle. Líder del grupo de investigación Desarrollo Económico, Crecimiento y Mercado Laboral.

** Profesora Asociada del Departamento de Economía de la Universidad del Valle.

Ambos autores agradecen el apoyo de Laura Peña Marín y de Anderson Pino en la ampliación de la base de datos.

Introducción

¿Incide la capacidad de compra de la población en el crecimiento económico de largo plazo? En este ensayo se propone que la respuesta a esta pregunta es afirmativa.

Desde el punto de vista teórico se puede argumentar que la demanda efectiva no sólo tiene un impacto sobre el nivel de actividad económica, como lo propusieron Malthus (1820) y Keynes (1936) en sus análisis de las recesiones periódicas del capitalismo, sino también sobre el crecimiento económico, como lo propuso Smith (1776) en su interpretación del auge económico de Inglaterra impulsado por la primera revolución industrial. Siglo y medio después, Young (1928) rescataría el argumento smithiano para explicar el auge económico que vivía Estados Unidos en el contexto de la segunda revolución industrial.

Malthus (1820) y Keynes (1936) diagnosticaron que la deficiencia de demanda efectiva inducía las caídas del nivel de la actividad económica en las depresiones y las recesiones – impacto de la demanda efectiva en el corto plazo-. La virtud de Keynes fue deducir la consecuencia de este diagnóstico para la política económica: el gasto público puede compensar el déficit de demanda efectiva para sacar las economías de sus crisis periódicas. Por su parte, Smith (1776) y Young (1928) plantearon que un auge económico en una revolución tecnológica sólo se puede sostener si aumenta la capacidad de compra de la población en un círculo virtuoso en espiral de expansión de la demanda efectiva, aprovechamiento de economías de escala, diversificación productiva (división del trabajo) e innovación tecnológica –impacto de la demanda efectiva en el largo plazo-. Nótese que en este impacto de largo plazo el simple aumento del ingreso no es suficiente, es necesario además que se distribuya de forma relativamente homogénea para que la base de la demanda se expanda y permita la explotación de economías de escala.

La historia de Colombia ofrece un ejemplo clásico del impacto de la demanda efectiva sobre el crecimiento económico. La producción cafetera del país que se desarrolló en las grandes haciendas de los Santanderes, Cundinamarca y Tolima en el Valle del Magdalena, entre mediados del siglo XIX y principios del siglo XX, se caracterizó por concentrar los ingresos generados en las manos de los terratenientes. Por consiguiente, la economía de hacienda no creó una sólida base económica. Ésta sólo surgió cuando la industrialización de Antioquia de principios del siglo XX se encontró con la demanda generada por la economía del oro en la misma Antioquia y la economía del café que se desarrolló con la colonización antioqueña de fines del siglo XIX y principios del siglo XX. La colonización antioqueña generó en Antioquia y el eje cafetero –Caldas, el Tolima en las faldas de la cordillera central, Quindío, Risaralda y el norte del Valle del Cauca- una economía agrícola de pequeñas unidades familiares cuyas exportaciones de café fueron por décadas la principal fuente de divisas del país, y cuyos ingresos, más homogéneamente distribuidos, indujeron una amplia y creciente demanda doméstica para las manufacturas nacionales (Palacios 1983; Ocampo 1984, 1987, 1989, 2010; Tovar Zambrano 1989; Poveda Ramos 2005).

Nótese que el rescate de la capacidad de compra como un eslabón definitivo del proceso del crecimiento económico no soslaya el hecho fundamental de que el cambio estructural (diversificación productiva e innovación tecnológica) se encuentra en la base del proceso: la primera revolución industrial en el auge inglés de la primera mitad del siglo XVIII y el siglo XIX; la segunda revolución industrial en el auge estadounidense de la segunda mitad del siglo XIX y principios del siglo XX; y, guardadas las proporciones, la industrialización colombiana liderada por Antioquia a principios del siglo XX. El caso inglés fue un despegue económico con liderazgo tecnológico, el caso estadounidense tuvo transferencia de tecnología pero también innovación tecnológica propia, mientras que el caso colombiano corresponde más al despegue económico de un seguidor tecnológico. Lo importante es que en todos estos casos se dieron procesos de innovación tecnológica como creación o como transferencia de tecnología. Este apunte viene al caso porque no sería conveniente deducir del argumento aquí analizado que la sola redistribución del ingreso basta para generar crecimiento económico sostenido.

Ahora bien, mientras que el impacto de la demanda efectiva en la actividad económica es ampliamente conocido (se enseña en cualquier curso básico de macroeconomía), el impacto de la demanda efectiva sobre el crecimiento económico es prácticamente desconocido y sólo es objeto de discusión en algunos espacios académicos.

Sin embargo, adelantándose a los desarrollos teóricos del crecimiento endógeno, Currie escribió en 1980 una introducción al artículo de Young [1980 (1928)] y un artículo (Currie 1981) en los que rescataba los argumentos de Young sobre la necesidad de una teoría del crecimiento económico sostenido basada en una causalidad circular entre los rendimientos a escala y la expansión de la capacidad de compra. Sin embargo, aún hoy ese impacto de la demanda efectiva sobre el crecimiento económico es ignorado o desestimado. Más aún, ni siquiera el impacto de corto plazo de la demanda efectiva es ampliamente aceptado. Durante la recesión internacional de 2008-2009, Stiglitz (2008) exclamó: “ahora todos somos keynesianos”. Y así se sentía entonces, en medio del desespero ante el paro y el derrumbe de la economía especulativa. Pero la ortodoxia se recuperó pronto, y los programas de gasto público de corte keynesiano para impulsar las economías europeas se descartaron y se sustituyeron por programas de austeridad fiscal (Krugman 2012).

Como la exploración de lo desconocido es el norte de la ciencia, este ensayo se enfoca en el impacto dinámico de la demanda efectiva sobre la economía colombiana. Y para ello se plantea la siguiente hipótesis: teniendo en cuenta que Colombia se ha urbanizado aceleradamente, y considerando que la mayor parte del producto se ofrece y se demanda en las ciudades aprovechando economías a escala y economías de aglomeración, se propone

que la capacidad de compra de la población urbana es un determinante decisivo del crecimiento económico nacional.^{1/ 2/}

Este ensayo consta de las siguientes partes. Después de esta introducción, en la segunda sección se presentan los antecedentes teóricos de la teoría del crecimiento de la causación circular del ingreso. En la tercera sección se presenta el enfoque metodológico de análisis del crecimiento económico colombiano. En la cuarta sección se presenta las razones de la escogencia de la variable que mide la capacidad de compra de la población urbana de Colombia.

Antecedentes Teóricos: Crecimiento y demanda efectiva

La argumentación teórica a favor de la hipótesis que se presenta en este ensayo fue formulada originalmente por Adam Smith, el padre de la economía política. En el primer libro de *La Riqueza de las Naciones* (Smith 1776) se expone que la división del trabajo en una fábrica o en una economía potencia la productividad y aumenta la escala de producción. Para el caso de una fábrica, Smith presenta su famoso ejemplo de la producción de alfileres (un operario trabajando aisladamente y realizando el proceso completo de producción sólo puede producir una cantidad ínfima de alfileres comparada con lo que produce un cuerpo de obreros que se especializa individualmente en las diferentes partes del proceso de producción y opera de forma cooperativa). También describe Smith los enormes beneficios que se derivan de la especialización de los trabajadores en las diferentes funciones productivas de una aldea o de la especialización de las empresas en una economía basada en el intercambio mercantil. Además, continuando con su argumento, nuestro autor plantea que para alcanzar una mayor escala de producción es necesario encontrarle salida al producto –equilibrio de oferta y demanda-, por lo que la extensión del mercado –la expresión que utiliza Smith para referirse a la capacidad de compra de la población- es definitiva:

¹ Según los censos demográficos de Colombia (DANE), la participación de la población urbana en el total ha aumentado sistemáticamente: pasa del 38.7% en 1951 al 75% en 2005 (UNFPA, 2007).

² La concentración del PIB y de la población en los principales departamentos de Colombia se muestra en la siguiente tabla para el año 2013.

	Bogotá	Cundinamarca y Bogotá	Antioquia	Valle del Cauca	Santander	Parcial
PIB (%)	24.4	29.3	13	9.4	7.7	59.4
Población (%)	18.4	23.9	16.2	9.6	5	54.7

Fuente: DANE.

Las cuatro grandes ciudades capitales de Colombia y su entorno geográfico –Bogotá en Cundinamarca, Medellín en Antioquia, Cali en el Valle del Cauca y Bucaramanga en Santander- contribuyen con el 59.4% del PIB: casi 3 de cada 5 pesos de valor agregado se generan en esos departamentos. Y en estas regiones también se concentra el 54.7% de la población nacional. Nótese que la generación relativa de valor se corresponde con la concentración demográfica relativa. Además, la mayor concentración de la actividad económica (24.4%) y de la población (18.4%) se encuentra en Bogotá. Se puede postular, por tanto, que en las grandes ciudades operan economías a escala y economías de aglomeración.

“Así como la facultad de cambiar motiva la división del trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión de aquella facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado. Cuándo éste es muy pequeño nadie se anima a dedicarse por entero a una ocupación, por falta de capacidad para cambiar el sobrante del producto de su trabajo, en exceso del consumo propio, por la parte que necesita de los resultados de la labor de otros” (Smith, *La Riqueza de las Naciones*, Libro I, Cap. III, FCE, p. 20).

El crecimiento económico resulta entonces, según Smith, de un círculo virtuoso de diversificación productiva (división del trabajo e innovación tecnológica), aumento de la productividad global, aumento de los ingresos, aumento de la capacidad de compra, aumento de la escala de producción y, nuevamente, diversificación productiva. Nótese que en este enfoque el crecimiento económico se fundamenta en la oferta, pero va a la demanda y vuelve a la producción.

En la visión de Smith, el sistema económico impulsado por la diversificación productiva se mantiene en este proceso de forma indefinida –un *perpetuum mobile*–, y los beneficios del crecimiento de la productividad y de la expansión del ingreso se distribuyen en todo el cuerpo social:

“La gran multiplicación de producciones en todas las artes, originadas en la división del trabajo, da lugar, en una sociedad bien gobernada, a esa opulencia universal que se derrama hasta las clases inferiores del pueblo” (Smith, *La Riqueza de las Naciones*, Libro I, Cap. I, FCE, p. 14).

Opulencia universal, casi nada. Esta visión optimista de Smith estaba basada por obvias razones en la experiencia de Inglaterra:

“Desde la época de Enrique VIII la riqueza y los ingresos de la nación han progresado de una manera continua, y hasta parece que de una forma más bien gradualmente acelerada que retardada. Y no sólo progresaron sino que lo hicieron de una manera cada vez más rápida. Los salarios del trabajo no han cesado de subir en el mismo período, y en la mayor parte de las numerosas ramas del comercio y de las manufacturas, los beneficios del capital han ido disminuyendo” (Smith, *La Riqueza de las Naciones*, Libro I, Cap. IX, FCE, p. 87).

Smith se refiere a los beneficios del capital en términos relativos, es decir, a la tasa de interés como remuneración del capital. La abundancia de capital derivada de la acumulación en el período de auge económico había disminuido la tasa de interés, pero el volumen de las ganancias seguía creciendo en forma absoluta. El punto importante es que con la diversificación productiva la actividad económica se aceleró, y los salarios y la capacidad de compra de la población aumentaron.

Desafortunadamente, el despegue económico inglés no se convirtió en un patrón del desarrollo capitalista. Por el contrario: la experiencia del desarrollo económico ha mostrado que el despegue económico de los países no es automático ni está garantizado. Más aún, existen países que se mantienen persistentemente en trampas de pobreza o en niveles de ingreso de subsistencia (típicamente el África subsahariana, pero también algunos países de Latinoamérica y Asia); las cuentas nacionales que recopila anualmente el Banco Mundial así lo muestran.³ También existen países que habiendo tenido un despegue económico inicial se estancan posteriormente en alguna etapa intermedia de su desarrollo industrial: es el caso de Colombia y de la mayoría de los países latinoamericanos (Hirschman 1958, 1992; Fajnzilber 1983). De hecho, sólo un pequeño grupo de países en el mundo ha mantenido un proceso de industrialización de forma sostenida y ha logrado graduarse en el club exclusivo de los países de mayores niveles de ingreso y calidad de vida. En esos casos la industrialización ha sido definitiva:

“Prácticamente cada país que experimentó un rápido crecimiento de la productividad y la calidad de vida en los últimos 200 años lo ha llevado a cabo industrializándose. Los países que se han industrializado –aquellos que se orientaron a la producción de manufacturas y aprovecharon las economías de escala- son los que se enriquecieron, sea la Gran Bretaña del siglo XVIII o Japón y Corea del Sur en el siglo XX” (Murphy, Shleifer y Vishny 1989a, traducción libre).

Pero incluso en los países más desarrollados el ingreso se han concentrado excesivamente en muy pocas manos y en algunas pocas regiones, lo que ha debilitado el impulso al crecimiento económico (Hobsbawm 1994; Stiglitz 2012; Piketty 2014).

Conviene retornar al argumento de la causalidad circular de producto, ingreso y demanda de Smith. Nótese que el régimen implícito en ese argumento es el de una economía cerrada. Nuestro autor se basó, por supuesto, en la experiencia de la revolución industrial inglesa. En su condición de isla y de líder del desarrollo tecnológico de su época (cuyo principal hito fue la máquina de vapor con combustión de carbón), Inglaterra basó inicialmente su desarrollo en la acumulación interna de capital, la expansión del empleo urbano y el crecimiento de la capacidad de compra de su población (Smith 1776, Marx 1867, Hobsbawm 1962). Ello requirió, a su vez, que la productividad agrícola aumentara significativamente para que el campo alimentara las ciudades, que se desplazara/expulsara la población excedente del campo para conformar el proletariado urbano, y que la concentración de la demanda en las grandes ciudades permitiera la explotación de economías de escala y se sostuviera el proceso con innovación tecnológica y diversificación productiva (Hobsbawm 1962). Así, la base de desarrollo la dio el mercado interno. La

³ Más aún, amplias regiones de todos los países se estancan mientras otras se desarrollan. En el caso de Colombia se reconoce que desde los años 80 del siglo XX los departamentos pobres tienden a mantenerse pobres (Galvis y Meisel 2010).

conquista de los mercados externos vendría posteriormente (Hobsbawn 1975, 1987). Incluso los enemigos del régimen capitalista reconocieron la poderosa base tecnológica de la conquista del mundo por el imperio inglés:

“La burguesía, gracias al rápido perfeccionamiento de los instrumentos de producción y al constante progreso de los medios de comunicación, arrastra a la civilización a todas las naciones, incluso a las más bárbaras. Los bajos precios de sus mercancías constituyen la artillería pesada que derrumba todas las murallas de China y hace capitular a los salvajes más fanáticamente hostiles a los extranjeros. Obliga a todas las naciones, si no quieren sucumbir, a adoptar el modo burgués de producción, las obliga a introducir la llamada civilización, es decir, a hacerse burguesas. En resumen, se forja un mundo a su imagen y semejanza” (Marx y Engels 1848, *El Manifiesto Comunista*, primera sección, traducción libre).

A pesar de que el argumento smithiano sobre el crecimiento económico aplica claramente en economías cerradas, éste sigue siendo válido en el mundo globalizado: la experiencia del desarrollo económico ha mostrado que incluso los casos de despegue económico sostenido más orientados al mercado mundial han tenido una sólida base en la demanda interna (Chenery y Syrquin 1975; Chenery, Robinson y Syrquin 1986; Murphy, Shleifer y Vishny 1989a y 1989b). De hecho, Chenery y Syrquin (1975) estiman que más del 70% del crecimiento de los países recientemente industrializados se fundamenta en la demanda interna. En el caso colombiano, que es el que nos concierne directamente, las exportaciones representaron en casi todo el siglo XX alrededor del 10% del PIB; después de la apertura comercial y financiera de los años 90 –la Apertura- esa participación sólo aumentó en promedio a 15% (Villar y Esguerra, 2007); y las cuentas nacionales recientes arrojan que de 2000 a 2012 las exportaciones no superan el 15% de la demanda agregada (DANE). Por tanto, dado que las exportaciones y las importaciones colombianas han tendido a mantenerse en equilibrio (Villar y Esguerra, *op. cit.*), se puede afirmar que en la actualidad el mercado interno genera en promedio el 85% del gasto agregado. Es más, el efecto analizado no es sólo cuantitativo. En un trabajo riguroso pero sospechosamente ignorado, Alonso y Patiño (2007) encuentran, basados en análisis de impulso-respuesta y de causalidad temporal, que los datos disponibles de Colombia no permiten rechazar la hipótesis de que el crecimiento económico ha liderado las exportaciones, y en cambio no se encuentra evidencia estadística de que las exportaciones jalonan el crecimiento, de ahí que estos autores encuentran que el liderazgo del crecimiento económico sobre las exportaciones no es una hipótesis descartable para Colombia ni para la subregión del Valle del Cauca. Sin embargo, y en consonancia con los intereses de los exportadores y los grupos económicos del país, la ideología de que las exportaciones comandan el desarrollo

se sigue imponiendo contra la evidencia.⁴ Incluso se encontró que la industria de regresiones del crecimiento de los años noventa, la que propuso a la demanda externa como el motor de la economía, fue deleznable; Rodríguez y Rodrik (2001) mostraron que los análisis econométricos más reconocidos del impacto de las exportaciones sobre el crecimiento económico padecían de fallas sustanciales que invalidaban su conclusión habitual: en algunos casos los indicadores de apertura comercial eran medidas deficientes de las barreras al comercio o estaban altamente correlacionados con determinantes del mal desempeño económico; y en otros casos los métodos econométricos utilizados para validar los vínculos entre política comercial y crecimiento económico tenían serias deficiencias. Aquí conviene mencionar que nadie está en contra de que un país exporte y prospere en los mercados internacionales; lo que se argumenta es que el despegue económico de los países se fundamenta en el desarrollo de su oferta interna, y que para que ello se de la demanda interna (y la capacidad de compra de la población) juega un papel decisivo.

Volviendo a la teoría del desarrollo económico se debe mencionar que a pesar de su capacidad explicativa, la argumentación smithiana sobre la causalidad circular del producto y la demanda ha sido desestimada por amplios períodos. Subyugada por la visión de una economía capitalista con una tecnología relativamente estable, y en la que predomina por tanto la productividad decreciente de los factores (como en la teoría ricardiana de la renta agrícola), la economía clásica posterior a Smith (Ricardo 1817, Malthus 1820, Mill 1848, Marx 1867) dejó de lado o consideró menos importante la teoría smithiana del desarrollo.⁵ Su reaparición fugaz a principios del siglo XX en las manos de Young (1928) tuvo como antecedente el análisis teórico y empírico de los rendimientos crecientes a escala (Marshall 1890). Después vendría la larga orientación de la teoría económica hacia la macroeconomía

⁴ La hipótesis aperturista es una ideología porque se encuentra en todas partes y su validez no se cuestiona – no existe un plan de desarrollo nacional, regional o local que no se basó en la “promoción de las exportaciones” y en la “articulación al mercado mundial”-.

⁵ El caso de Marx es ilustrativo. En los capítulos sobre “Cooperación” (cap. XI), “División del Trabajo y Manufactura” (cap. XII) y “Maquinaria y Gran Industria” (cap. XIII) del primer tomo de *El Capital* se replican y amplían los argumentos smithianos sobre la división del trabajo como factor potenciador de la productividad y sobre la importancia de las economías a escala en el desarrollo del capitalismo. Incluso en *El Manifiesto Comunista* (Marx y Engels 1848) y en el primer tomo de *El Capital* (Marx 1867) se había planteado que el capitalismo sólo puede existir a condición de revolucionar incesantemente la base tecnológica en que se asienta. Pero en la tercera sección del tercer tomo de *El Capital* Marx cambia el tono, deja de lado los argumentos del progreso técnico y de las ventajas de la cooperación para concluir que la acumulación de capital implica en el largo plazo una tendencia decreciente de la tasa de ganancia, tendencia a la cual Marx no vacila en denominar como ley. Marx cifraba en ella las tendencias autodestructivas del capitalismo que derribarían el sistema e implantarían el socialismo liderado por la revolución proletaria. Sin embargo, todavía hoy, y a pesar de los problemas ambientales y de todo tipo que han sido generados por el relajamiento estatal en la provisión de bienes públicos, no se observan tales tendencias. Si algo se observa es más bien la consolidación del capitalismo en relación con el socialismo (resquebrajamiento de la vieja Unión Soviética y de los países socialistas de Europa oriental con restablecimiento del capitalismo en todos sus países, y desarrollo capitalista de China bajo un régimen autoritario centralizado). Sólo algunos países retardatarios se han quedado en el viejo esquema socialista autoritario (Corea del Norte, Vietnam, Cuba), y los países capitalistas que han tratado de orientarse hacia ese esquema han sufrido fracasos espectaculares en su desarrollo social y económico (el caso venezolano es el más notorio dada su enorme riqueza petrolera).

del corto plazo –“en el largo plazo todos estaremos muertos” (Keynes 1923)-, y la teoría smithiana del desarrollo pasaría de nuevo a un segundo plano. Sólo a mediados del siglo XX, con Rosenstein-Rodan (1943) y Nurkse (1953), se volvería a recuperar la visión de la causalidad circular del producto y la demanda como mecanismo decisivo del despegue económico de los países con la explotación de economías a escala. Schumpeter (1942) también plantearía la importancia de la innovación tecnológica y la diversificación productiva en cabeza de los empresarios, y por tanto del logro de economías a escala y del crecimiento de la capacidad de compra de la población, como características decisivas del desarrollo capitalista. Para explicar el despegue industrial de los países subdesarrollados, Hirschman (1958) replantearía los impactos dinámicos de los gastos de inversión y del consumo –variables de la demanda agregada- con su argumento de los eslabonamientos: una inversión hoy posibilita futuras inversiones a través de los eslabonamientos intersectoriales hacia delante y hacia atrás (eslabonamientos técnicos), y a través del aumento de la capacidad de compra de la población (eslabonamientos de consumo) y del gobierno (eslabonamientos fiscales). Sin embargo, todos estos enfoques dinámicos del desarrollo económico que se basan en la operación de economías a escala serían desplazados o descartados por la ortodoxia académica. Quizás, entre otros factores, por la carencia de una formulación matemática rigurosa (Romer 1989).

Por otra parte, con la excepción del modelo de crecimiento de Harrod (1939) y Domar (1946), que con su tecnología lineal entre capital y producción genera una senda de crecimiento inestable pero potencialmente sostenido, la modelación matemática del crecimiento económico desde la perspectiva neoclásica (Ramsey-Cass-Koopmans 1928-1965-1965, Solow 1956) puso el énfasis en la productividad marginal decreciente de los factores de producción. De esta manera, en los modelos de crecimiento neoclásicos la economía converge suave y automáticamente a un estado estacionario en el que el producto per cápita se estanca a menos que se introduzca el cambio técnico desde afuera. Este enfoque del crecimiento exógeno dominó ampliamente en los medios académicos y políticos desde los años treinta hasta los años ochenta del siglo pasado.

Pero el estado del arte no era satisfactorio. La teoría del crecimiento económico dominante no podía explicar la evolución de la productividad multifactorial –el más importante determinante del crecimiento económico (Verdoorn 1949, 1951, Solow 1957, Easterly 2001, Easterly y Levine 2001)-, ni generaba crecimiento sostenido –el primer patrón del crecimiento económico internacional (Kaldor 1961)-. Entonces hubo un viraje decisivo en la teoría económica. Con la contribución seminal de Romer (1986) sobre la importancia de los rendimientos crecientes basados en el conocimiento científico y tecnológico como un bien público, los modelos de crecimiento endógeno basados en los impactos externos de la diversificación productiva sobre la productividad de los factores de producción (Romer 1997, 1990; Aghion y Howitt 1992), la modelación de los rendimientos a escala en la teoría

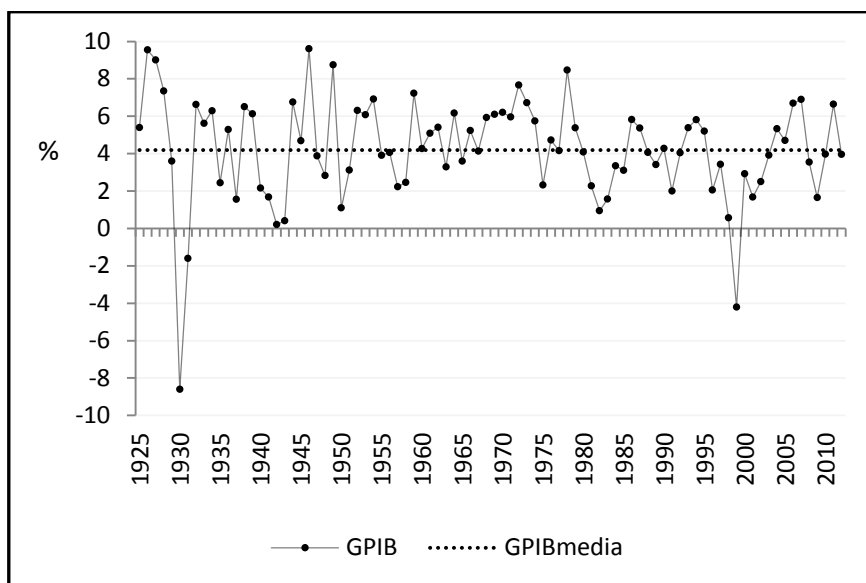
del comercio internacional (Krugman, 1979) y en la teoría de la geografía económica (Krugman 1991), y la modelación matemática de las intuiciones de Rosenstein-Rodan (1943) y Nurkse (1953) sobre los impactos de los rendimientos crecientes y de la capacidad de compra de la población sobre la productividad y el crecimiento económico (Murphy, Shleifer y Vishny 1898a y 1989b), se volvería a rescatar el enfoque smithiano del crecimiento económico comandado por un proceso incesante de transformación productiva que incorpora la causalidad circular del ingreso en una espiral ascendente del desarrollo y rendimientos crecientes.

Relación entre el crecimiento económico y poder adquisitivo: aproximaciones a un marco metodológico

La tendencia del crecimiento económico colombiano pasa de la aceleración a la desaceleración a principios de los años setenta del siglo pasado (Ortiz *et al.*, 2013). Utilizando la base de datos actualizada de este ensayo (ver el Anexo I) se puede mostrar la reversión dinámica de la economía colombiana. Para empezar, la senda del crecimiento económico de Colombia del período 1925-2012 se presenta en la Gráfica 1.

Gráfica 1

El Crecimiento Económico Colombiano 1925-2012



Fuente: Cálculos propios con base en DANE y CEPAL (1957).

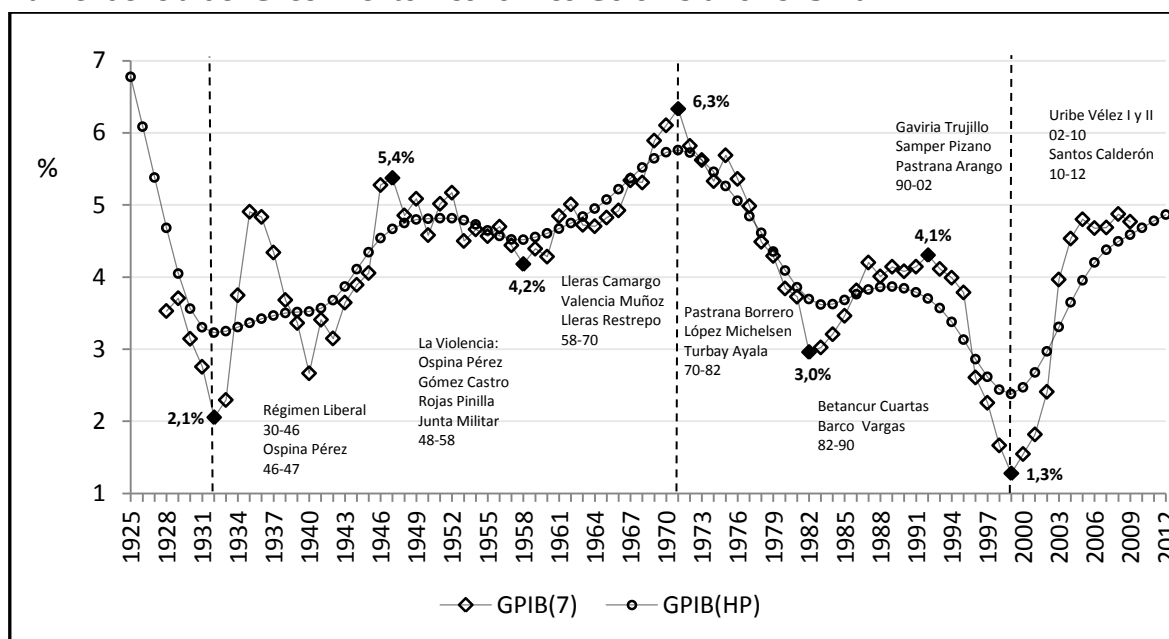
En esta gráfica, GPIB es la tasa de crecimiento anual del PIB (se indica con los marcadores redondos), y GPIBmedia es la tasa de crecimiento promedio anual del período analizado: 4.2% (se indica con la línea punteada horizontal). De esta información se deduce que Colombia ha experimentado una tendencia al crecimiento sostenido. Además, en todo el período analizado sólo hubo dos recesiones: la de 1930-1931 y la de 1999. Cabe anotar que

la recesión financiera internacional de 2008-2009 implicó un bajón del crecimiento económico nacional en esos años –las tasas de crecimiento económico fueron 3.55% y 1.65% respectivamente–, pero no se sufrió una recesión. De la Gráfica 1 también se deduce que la economía colombiana es volátil y, además, se caracteriza por un comportamiento cíclico: los auges son seguidos por depresiones y viceversa. En ningún caso un ciclo dura más de 7 años (la tasa de crecimiento revierte a la media en períodos no superiores a 7 años).

Para eliminar los efectos cíclicos (y captar la tendencia del crecimiento económico) se utilizan dos procedimientos: en primer lugar, se calcula la media móvil de siete años centrada en el cuarto año [GPIB(7)] –se indica con la línea de rombos en la Gráfica 2–; y en segundo lugar, se estima la tendencia con el filtro de Hodrick y Prescott (1980) [GPIB(HP)] –se indica con la línea de círculos en la Gráfica 2–.

Gráfica 2

La Tendencia del Crecimiento Económico Colombiano 1925-2012



Fuente: Procesamiento propio con base en CEPAL (1957) y DANE.

Las dos estimaciones de la tendencia del crecimiento económico se mueven acompasadamente. Por tanto, muy probablemente ambas reflejan la verdadera tendencia del crecimiento nacional (la tasa de crecimiento económico de largo plazo). Los cambios en la tendencia del crecimiento se marcan más claramente con la media móvil [(GPIB(7)]. Así, utilizando esa variable se deduce que después de la Gran Recesión la economía colombiana se acelera por cuatro décadas: la tasa de crecimiento de largo plazo pasa de 2.1% en 1932 a 6.3% en 1971. A partir de ese año, y coincidiendo con el cambio del modelo de desarrollo

económico, se impone la tendencia al crecimiento desacelerado por casi tres décadas: para 1999 la tasa de crecimiento de largo plazo cae a 1.3%. En ese año se tiene la tasa de crecimiento de largo plazo más baja de todo el período analizado (más baja aún que la que se tuvo en la Gran Recesión). La recuperación reciente –entre 2005 y 2012 la tasa de crecimiento de largo plazo se estabiliza alrededor de 4.7%- no ha implicado un cambio en el modelo de desarrollo, incluso éste se ha profundizado. Los determinantes de la recuperación de principios del siglo XXI se examinan posteriormente.

Ortiz *et al* (2013) proponen que el crecimiento económico se puede descomponer en la acumulación factorial de las empresas y el impacto de la provisión de bienes públicos que inciden en la productividad global de la economía. Sus hipótesis sobre los determinantes del crecimiento económico colombiano son las siguientes:

- 1) La acumulación factorial de las empresas, medida con la tasa de crecimiento ponderada de los acervos de capital fijo y capital humano (GF), incide de forma positiva y significativa.
- 2) La diversificación productiva del sector productor de materias primas industriales, medida con la contribución relativa de este subsector al PIB (MATPRIM), incide de forma positiva y significativa.
- 3) La contribución relativa del sector de servicios de transporte al PIB (TRANSP) incide de forma negativa y significativa. Se propone que esta medida se correlaciona con las restricciones infraestructurales y las deficiencias del sistema de transporte nacional.
- 4) La tasa de secuestros (SEC) afecta de forma negativa y significativa por dos vías: su efecto negativo sobre la productividad global y su efecto negativo sobre la acumulación del capital fijo.⁶

De una forma u otra, cada uno de estos determinantes del crecimiento económico colombiano se relaciona con la acción o inacción de algunos bienes públicos que actúan como motores del desarrollo económico. Se mencionan a continuación de acuerdo con el orden de la lista anterior:

- 1) El conjunto de las políticas económicas que promueven la acumulación factorial en las empresas es un bien público que potencia tanto el nivel de la actividad económica en el corto plazo (Keynes 1936), como la inversión y el crecimiento económico en el largo plazo (Hirschman 1958). Entre las políticas económicas que promueven la inversión se deben considerar de forma especial las que se orientan a la creación de nuevas empresas y a la promoción de la ciencia y la tecnología por razones que se exponen en el siguiente numeral.

⁶ La tasa de homicidios también incide negativamente en el crecimiento económico, pero no es significativa cuando las regresiones incluyen la tasa de secuestros (ver Ortiz 2009b; y Ortiz *et al* 2013).

2) El grado de diversificación de las actividades intensivas en tecnología e inteligencia es un bien público que incide *per se* en la productividad multifactorial (Smith 1776; Marshall 1890; Schumpeter 1942; Romer 1987, 1990; Aghion y Howitt 1992). Además, la diversificación de las actividades mencionadas puede generar la ignición de otros motores del crecimiento económico: la apropiación de la ciencia y la tecnología (Romer 1986), la calificación educativa de los trabajadores (Schultz 1960, 1961, 1962, 1963; Lucas 1988), y el aprendizaje tecnológico en la práctica (Arrow 1962; Lucas 1988, 1993; Matsuyama 1992).

3) La provisión de bienes públicos productivos, como la infraestructura de transporte, incide positivamente en el crecimiento económico de largo plazo (Barro 1990). Pero su carencia o deficiencia actúa como un lastre del crecimiento económico, que es lo que se encuentra en el caso colombiano.

4) La garantía y protección de los derechos de propiedad, empezando por el derecho a la propia vida, son bienes públicos fundamentales para la existencia del capitalismo (Marx 1867, North 1993). Ninguna economía basada en el intercambio mercantil es viable sin el respeto a la propiedad.⁷ Por tanto, las reglas institucionales correspondientes (garantías constitucionales sobre la propiedad, sistema de justicia, instituciones de seguridad y preservación del orden público) también son determinantes decisivos del crecimiento económico. Su ausencia o carencia, medida directa e indirectamente con la tasa de secuestros, incide entonces de forma negativa en el crecimiento económico nacional.

Por otra parte, el trabajo de Ortiz *et al.* (2013) también sugiere que la concentración de la riqueza y del ingreso que ha vivido Colombia desde los años setenta ha incidido negativamente en el crecimiento económico de largo plazo. Entre los procesos políticos, sociales y económicos que han contribuido a concentrar el ingreso y la riqueza se mencionan los siguientes:

- La contra-reforma agraria que se lanzó con el Acuerdo de Chicoral (enero de 1972), y su posterior profundización con el masivo desplazamiento rural que provocaron los grupos armados regulares e irregulares.
- La desregulación financiera, la liberalización de las tasas de interés y de los cobros sobre las transacciones financieras, la privatización de casi toda la banca estatal y la laxitud del Estado permitieron que el sector financiero se coludiera para fijar precios

⁷ “Para que estas cosas [los bienes en el mercado] se relacionen las unas con las otras como mercancías, es necesario que sus guardianes se relacionen entre sí como personas cuyas voluntades moran en aquellos objetos, de tal modo que cada poseedor de una mercancía sólo pueda apoderarse de la de otro por voluntad de éste y desprendiéndose de la suya propia; es decir, por medio de un acto de voluntad común a ambos. Es necesario, por consiguiente, que ambas personas se reconozcan como *propietarios privados*. Esta relación jurídica, que tiene por forma de expresión el contrato, es, hállese o no legalmente reglamentada, una relación de voluntad en que se refleja la relación económica” (Marx, *El Capital*, T. I, Libro I, cap. II, p. 48 de la edición del FCE de 1959).

oligopólicos y apropiarse sistemáticamente de una fracción creciente de la riqueza nacional.⁸

- La política económica se orientó a la promoción de los sectores productivos ya existentes –hubo de todo: gravámenes arancelarios proteccionistas para las empresas establecidas tanto urbanas como rurales, subsidios tributarios por exportaciones, devaluación real sostenida para promover las exportaciones, financiación crediticia subsidiada, licencias globales de importación para abaratar las importaciones de materias primas y bienes de capital, políticas de flexibilización laboral-, al mismo tiempo se desmontaron las políticas y las instituciones que promovían la generación de nuevas actividades productivas (un caso típico fue la liquidación del Instituto de Fomento Industrial).
- Los puntos anteriores más la laxitud de los gobiernos con los agresivos procesos de centralización del capital (algunos de ellos abiertamente ilegales) permitieron la formación y consolidación de los cuatro grupos financieros e industriales más importantes del país.
- El descuido progresivo de la educación pública y la promoción de la privatización con altos costos limitó el acceso de la población de menores ingresos a la capacitación y la promoción social.
- La violencia y la corrupción que la expansión del narcotráfico trajo consigo desestimularon la inversión y enriquecieron a terratenientes (por rentas del narcotráfico y apropiación de tierras), políticos, funcionarios y actores armados; además, la prohibición y la persecución de la oferta y la demanda de estupefacientes incrementaron la rentabilidad del narcotráfico a niveles estratosféricos (Ortiz 2009a).
- La renuncia a las mejoras en la productividad por la vía de la diversificación productiva indujo la búsqueda de la competitividad por medio de la devaluación real sostenida y de la flexibilización del mercado laboral (eufemismo para el abaratamiento del trabajo y la disminución de los costos de contratación y despido). Ambas medidas mejoran la competitividad disminuyendo los costos laborales en dólares.
- Además de los mecanismos de manipulación de los precios fundamentales (tasa de cambio y tasa salarial) y de la política inflexible de la flexibilización del mercado laboral (Ley 50/1990, ley 789/2002 y otras regulaciones), la violencia ejercida de manera abierta y masiva contra sindicalistas y opositores políticos contribuyó a una

⁸ Un caso especial, pero muy importante, fue la manipulación de la Unidad de Poder Adquisitivo Constante (UPAC) en el mercado hipotecario. La UPAC dependía originalmente sólo de la inflación, pero a mediados de la década de los noventa se la ató adicionalmente a la tasa de interés de colocación. El resultado fue desastroso para los deudores: con la explosión de las tasas de interés de fin de siglo miles de deudores hipotecarios quebraron, y el sector financiero se quedó tanto con las viviendas como con los pagos que ya habían realizado los deudores. Los intentos por cuestionar legalmente esta expropiación nunca prosperaron.

redistribución sostenida del ingreso nacional a favor de capitalistas y rentistas (Ortiz *et al* 2013).^{9/ 10/}

A pesar de la importancia de la distribución del ingreso y de la riqueza para el crecimiento económico, Ortiz *et al* (2013) no incluyen en sus análisis econométricos del crecimiento económico colombiano ninguna medida de la capacidad de compra de la población. En este ensayo se propone un indicador que podría corregir esta deficiencia. Pero primero es necesario definir la variable que mide esa capacidad de compra.

¿Cómo Medir la Capacidad de Compra de la Población?

No existen series largas y continuas sobre la concentración del ingreso en Colombia.¹¹ Tampoco existen series que midan la evolución de la concentración de los diferentes tipos de riqueza (capital, educación, tierra, etc.). No obstante, los indicadores puntuales que existen revelan que la economía colombiana se ha desenvuelto sujeta a fuertes restricciones distributivas (Ortiz *et al* 2013).

La información más actualizada sobre la concentración del ingreso en Colombia se le debe a la *Misión para el Empalme de las Series de Empleo, Pobreza y Desigualdad* (MESEP). La MESEP (2012) estimó que el índice de Gini de la distribución del ingreso en Colombia fluctuó levemente alrededor de 56% entre 2003 y 2010, uno de los más altos de Latinoamérica.

La inequidad en la propiedad de la tierra en Colombia ha sido abrumadora y persistente: según el Instituto Geográfico Agustín Codazzi (IGAC 2012), las diferentes mediciones del GINI de la propiedad de la tierra (1960, 1970, 1984, 1997, 2002 y 2009) fluctúan entre 0.80 y 0.89 con una media de 0.85. La siguiente información ilustra el grado de concentración de la propiedad rural en Colombia:

“Según el IGAC y Corpoica, en el año 2002 el 0,4 por ciento de los propietarios, es decir 15.273, poseían el 61,2 por ciento del área predial rural registrada en

⁹ Colombia tiene el record mundial de asesinato de sindicalistas: “En los últimos dos decenios [1887-2007], en Colombia han muerto por homicidio más de 2.000 sindicalistas y han sido sometidos a desaparición forzada más de 138” (Amnistía Internacional, 2007, *Sindicalismo en Colombia*, en <http://www.amnesty.org/es/stay-informed/publications/books/sindicalismo-en-colombia>). En algunos informes alternativos se habla de alrededor 3.000 homicidios de sindicalistas entre 1984 y 2011 (PNUD, *Reconocer el pasado, construir el futuro, Informe sobre violencia contra sindicalistas y trabajadores sindicalizados 1984 – 2011*, Noviembre de 2011).

¹⁰ El Estado colombiano ostenta la nada honrosa distinción de haber permitido o incluso instigado la aniquilación sistemática de un partido político opositor, la Unión Patriótica (UP); se estima que fueron asesinados alrededor de 5.000 miembros desde mediados de la década de los ochenta hasta los años noventa (Iván Cepeda Castro, “Genocidio Político: el Caso de la Unión Patriótica en Colombia”, *Revista Cetil*, Año I, No. 2, septiembre de 2006, 101-112).

¹¹ La serie disponible del índice de GINI para la distribución del ingreso de Colombia comienza en 1980 y es discontinua (ver <http://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI>).

Colombia, equivalente a 47.147.680 hectáreas.” (IGAC, 2012, *Atlas de la Distribución de la Propiedad Rural en Colombia*, p. 69).

Y se piensa que la tendencia a la concentración no se detiene:

“En términos de los análisis de índices de concentración de la tierra, distintas fuentes revisadas en esta sinopsis histórica coinciden en afirmar que las tendencias a la concentración de la propiedad se han agudizado tanto en el ámbito nacional como en el departamental y regional.” (*Ibid*, p. 71).

La concentración del capital es también alta. Para mediados de los años 90 se estimaba que el índice de Gini de la propiedad accionaria en Colombia era superior al 90% (Garay, 1998); y a mediados de la primera década del siglo XXI, Bonilla y González (2006) estimaron que el 0.2% de los accionistas colombianos poseía el 80% de las acciones. Además, la historia económica de Colombia da cuenta de las estrategias agresivas que adoptaron los grandes grupos financieros de Colombia para centralizar el capital a partir de los años setenta: triangulaciones financieras, auto-préstamos no reportados, manipulación de los precios de las acciones, inversiones riesgosas, lavado de activos y captura de empresas. Que los conglomerados financieros colombianos hayan creado empresas pujantes, algunas de proyección internacional, no soslaya el hecho de que en su proceso de consolidación recurrieron a medios ilícitos de centralización del capital. Para ello han contado con, por lo menos, la laxitud estatal en la regulación financiera. La misma que, posteriormente, permitió los casos escandalosos de DMG (2008) e Interbolsa (2012) –son casos escandalosos por su volumen e impacto, pero de ninguna manera se los puede calificar de fenómenos aislados-.

Con respecto a la distribución del capital humano también se encuentra una gran inequidad social en Colombia. El deterioro de la educación pública ha condenado los pobres a la pobreza –la pobreza tiende a perpetuarse-, mientras los estratos altos de la población acceden a educación privada de alta calidad pero de costos exorbitantes para el nivel del ingreso del país. De esta forma ha aumentado la desigualdad en las oportunidades y en el ingreso. Como resultado, Colombia tiene una gran masa de población laboral que no posee las habilidades requeridas para acceder a puestos de trabajo calificados y está restringida a la informalidad laboral. Además, el mejor desempeño educativo de los estratos altos de la población no compensa el bajo desempeño de la gran masa de la población de bajos y medianos ingresos. Así, como es de amplio conocimiento, Colombia sigue obteniendo las peores notas entre los países que se presentan a las pruebas PISA de calidad de la educación.

La gran concentración de los factores de producción (tierra, capital y educación) y la escasa modernidad tecnológica de las empresas –no se crean puesto de trabajo calificados

induciendo la migración de técnicos y profesionales- explican la enorme desigualdad en la distribución del ingreso que caracteriza a Colombia. Por tanto, la capacidad de compra de la población se mantiene restringida al tiempo que el país ostenta una capa ínfima de multimillonarios cuyas fortunas personales les permiten figurar en el club exclusivo de los más ricos del planeta.

Otra posibilidad de análisis de la capacidad de compra la ofrece la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIG) del DANE. Sin embargo, no se dispone de una serie continua. La ENIG sólo se ha aplicado en los años de 1953, 1970, 1971-1972, 1984-1985, 1994-1995 y 2006-2007; además su cobertura no ha sido homogénea: las tres primeras encuestas se aplicaron para 7 ciudades, la cuarta abarcó 15 ciudades, la quinta se amplió a 23 ciudades, y la última incluyó algunas zonas rurales, San Andrés y el eje bananero.

Con información completa y continua desde los años cincuenta sobre la distribución del ingreso, la distribución de la riqueza y el gasto de los hogares, se podría medir directamente la evolución de la capacidad de compra de toda la población sobre el crecimiento económico.¹² Se podría considerar entonces la evolución e impacto de las enormes brechas en los ingresos (y en la capacidad de compra) entre el campo y la ciudad, entre las ciudades, y entre los diferentes estratos, grupos o clases sociales. Dada esa imposibilidad, en este ensayo se recurre a un expediente alternativo: con la información de las licencias de construcción de vivienda, y la estimación de la población urbana en Colombia para el mismo período, se calculan los metros cuadrados de vivienda anualmente licenciados por habitante urbano o ciudadano (M2PC). En equilibrio, esa variable refleja la capacidad de compra de la población urbana, y con ella sus ingresos y su riqueza.

Alguien despierto podría señalar que las licencias de construcción de vivienda son primordialmente un indicador de la oferta marginal de vivienda. Este argumento es correcto. No obstante, en el largo plazo –el plazo que interesa para el análisis del crecimiento económico- la oferta y la demanda de vivienda nueva deben equilibrarse (tarde o temprano la vivienda nueva se vende o se alquila), de lo contrario los precios se ajustarían y la solicitud de licencias variaría en los períodos siguientes en relación directa con la demanda neta (un exceso/defecto de demanda aumentaría/disminuiría la oferta y la solicitud de licencias de construcción de viviendas). Desde esa perspectiva, las licencias de construcción de vivienda reflejan las expectativas de los empresarios sobre la capacidad de compra de la población, expectativas que pueden ser fallidas en el corto plazo más no en el largo plazo. Alguien también despierto podría replicar que como indicador de la capacidad de compra se puede utilizar cualquier otro tipo de consumo (anual) per cápita. Seguramente

¹² Según la teoría microeconómica, la capacidad de compra de la población no sólo depende de su ingreso corriente sino también de su riqueza la que incluye tanto el flujo descontado a valor presente del ingreso laboral futuro como la posesión de activos mercantiles.

eso es así, pero se sustenta a continuación que el alojamiento es el bien básico más importante de la canasta de consumo de los habitantes de las ciudades colombianas.

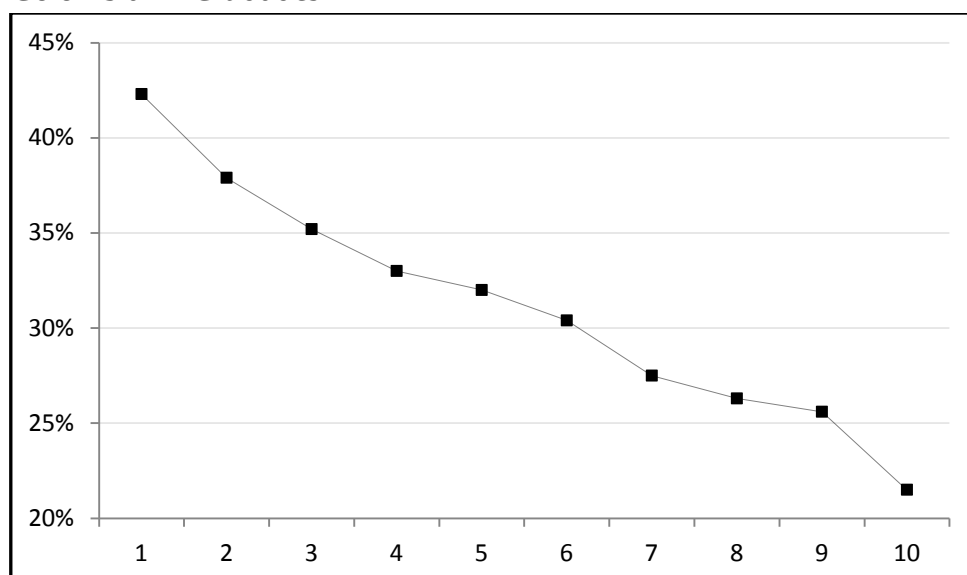
Según la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos (ENIG) del DANE, la vivienda y sus servicios complementarios (agua, electricidad, gas y otros combustibles) son los más importantes bienes básicos de la población urbana de Colombia. Según la ENIG 2006-2007, la fracción del gasto que realiza la población de 24 ciudades colombianas en alojamiento y servicios complementarios asciende a 27%; todos los hogares (el 99.9%) de esa población tienen gastos en esos bienes; y a medida que el nivel del ingreso aumenta la fracción correspondiente a este gasto disminuye (se ilustra posteriormente). En el mismo período de referencia, la fracción del gasto en solo alojamiento asciende a 21.4% (más de un peso de cada cinco). Después siguen en orden de importancia el gasto en los alimentos que se divide en gasto en alimentos y bebidas no alcohólicas (15,1%) y gasto en restaurantes y hoteles (9%). Aunque una agregación de estos dos últimos rubros tendría un mayor peso que el alojamiento en la canasta de consumo de los hogares, es evidente que la gran diversidad de los alimentos y las bebidas y los servicios hoteleros impide definir una medida sencilla de estos bienes y servicios –y algunos de estos servicios difícilmente clasificarían como básicos-, mientras que el alojamiento se mide fácilmente en términos de área (metros cuadrados).

Por definición, los bienes básicos son aquellos que deben ser consumidos en por lo menos una cantidad mínima por período de análisis. Es el caso de la vivienda y de los servicios complementarios. Independientemente de si la necesidad de alojamiento se satisface en un palacio o en una choza, un espacio mínimo vital es requerido por todos.¹³ Por tanto, como lo analiza la teoría microeconómica para el caso de los bienes básicos, y como se ilustra en la Gráfica 3 para 24 ciudades de Colombia, el gasto relativo en alojamiento y servicios complementarios disminuye sistemáticamente con el nivel de ingreso.

¹³ Incluso los habitantes de la calle deben buscar espacios (públicos o privados) para dormir y realizar sus demás necesidades fisiológicas.

Gráfica 3

Gasto Relativo en Alojamiento y Servicios Complementarios por Decil de Ingresos Colombia 24 Ciudades

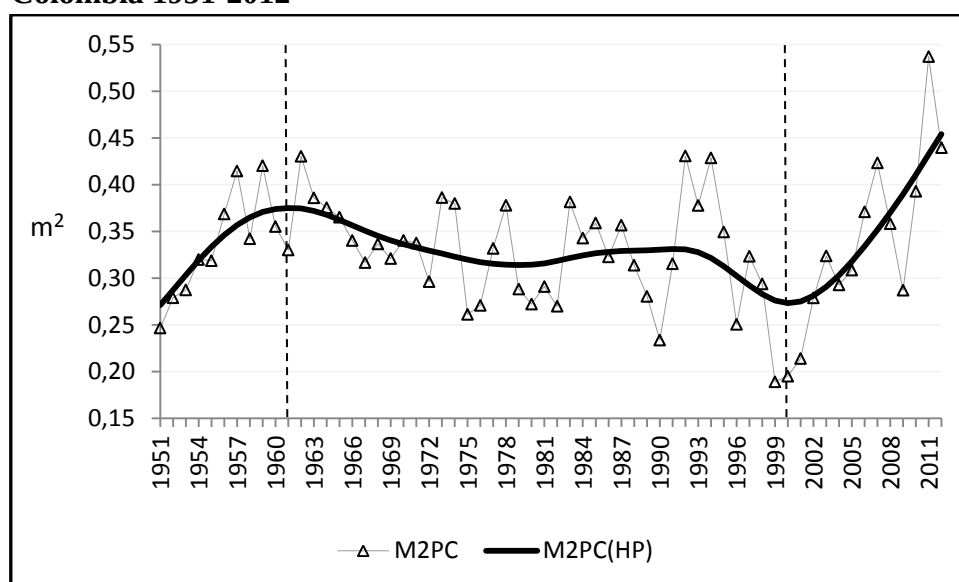


Fuente: ENIG 2006-2007 (DANE).

Con todas las anteriores consideraciones se presenta a continuación la senda temporal de la generación de vivienda nueva por habitante urbano en Colombia.

Gráfica 4

Generación de Vivienda Nueva por Ciudadano Colombia 1951-2012



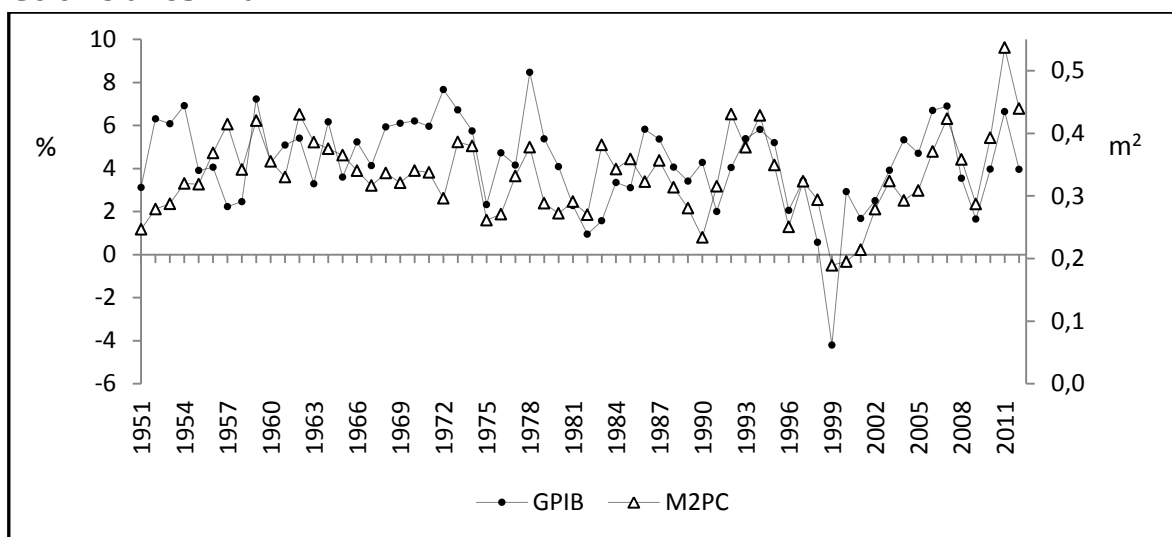
Fuente: Cálculos propios con base en la ELIC (DANE), y las Cuentas Nacionales (DANE).

La serie con marcadores triangulares de la Gráfica 4 muestra la generación de vivienda nueva por ciudadano de Colombia (M2PC). La tendencia de esta variable se estima con el filtro de Hodrick y Prescott [M2PC(HP)] y se muestra con la línea gruesa. Se deduce que la capacidad de generación (y absorción) de vivienda nueva en las ciudades aumenta en los años cincuenta y llega a un máximo local en 1960 (pasa de 0.27 m² por ciudadano en 1951 a 0.38 m² por ciudadano en 1960), luego tiende a disminuir hasta finales de la década de los setenta (cae a 0.31 m² por ciudadano en 1979), en la siguiente década aumenta levemente (llega a 0.33 m² por ciudadano en 1990), luego disminuye hasta el fin del siglo (cae a 0.27 m² por ciudadano en 2000), y se recupera en lo corrido del siglo XXI (para 2012 alcanza un nivel de 0.45 m² por ciudadano). Por tanto, según este indicador, la capacidad de compra de la población urbana aumenta en la década de los años cincuenta, no tiende a aumentar en las últimas cuatro décadas del siglo XX –más bien tiende a disminuir-, y finalmente en el siglo XXI esta variable se recupera.

La evolución conjunta de la tasa de crecimiento económico (GPIB) y la capacidad de absorción de vivienda nueva en las ciudades (M2PC) se muestra en la Gráfica 5.

Gráfica 5

Tasa de Crecimiento Económico y Absorción de Viviendas Nuevas por Ciudadino Colombia 1951-2012



Fuente: Cuentas Nacionales (DANE) y ELIC (DANE).

La tasa de crecimiento económico (GPIB) se representa con la línea de puntos y se mide como porcentaje en el eje de la izquierda; la capacidad de absorción de vivienda por ciudadano (M2PC) se representa con la línea de triángulos y se mide en metros cuadrados (m²) en el eje de la derecha. Si esta última variable refleja la capacidad de compra de la población urbana, es posible deducir que existe una correlación positiva contemporánea

entre la demanda y el crecimiento económico. Sin embargo, esa conclusión se debe validar posteriormente con análisis de regresión del crecimiento económico nacional.

REFERENCIAS

- ARROW, K. 1962. "The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies*, Vol. 29, 155-173.
- AGHION, P. y P. HOWITT. 1992. "A Model of Growth through Creative Destruction", *Econometrica*, 60, 2 (March), 323-351.
- ALONSO, J.C. y PATIÑO, C.I. 2007. "¿Crecer para Exportar o Exportar para Crecer? El Caso del Valle del Cauca", *Ensayos sobre Economía Regional*, No. 46, Banco de la República, Cali.
- BARRO, R. 1990. "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth", *Journal of Political Economy*, 98(5), S103-117.
- CHENERY H.B., S. ROBINSON y M. SYRQUIN. 1986. *Industrialization y Growth: A Comparative Study*, Washington, published for the World Bank, Oxford University Press.
- CHENERY, H. B. y M. SYRQUIN. 1975. *Patterns of Development: 1950-1970*. New York: Oxford University Press for the World Bank.
- CASS, DAVID. 1965. "Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation", *Review of Economic Studies*, 32 (July), 233-240.
- CURRIE, L. 1981. "Allyn Young and the Development of Growth Theory", *Journal of Economic Studies*, Vol. 8, No. 1, 52-62. Existe versión en español: "Allyn Young y el Desarrollo de la Teoría del Crecimiento", 1981, *Planeación y Desarrollo*, Departamento Nacional de Planeación (DNP), Vol.13, 133-142.
- DOMAR, E. D. 1946. "Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment", *Econometrica*, Vol. 14, 137-147.
- EASTERLY, W. 2001. *The Elusive Quest of Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, Cambridge: MIT Press.
- EASTERLY, W. y R. LEVINE. 2001. "It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models", *World Bank Economic Review*, Vol. 15, No. 2, 177-220.
- FAJNZILBER, F. 1983. *La Industrialización Trunca de América Latina*, Ed. Nueva Imagen, México.
- GALVIS L. A., MEISEL A. 2010. *Persistencia de las desigualdades regionales en Colombia: Un análisis espacial*, Documentos de Trabajo sobre Economía Regional, Banco de la República, Cartagena, No. 120, Enero.
- GARAY, L. J. (Director). 1998. *Colombia: Estructura Industrial e Internacionalización 1967-1996*, DNP, Colciencias, Proexport Colombia, Presidencia de la República y Ministerios de Hacienda y de Comercio Exterior, Bogotá.

- HARROD, R.F. 1939. "An Essay in Economic Theory", *The Economic Journal*, Vol. 49, 14-33.
- HOBBSBAWM, ERIC. 1962. *The Age of Revolution: Europe 1789–1848*.
- HOBBSBAWM, ERIC. 1975. *The Age of Capital: 1848-1875*.
- HOBBSBAWM, ERIC. 1987. *The Age of Empire: 1875–1914*.
- HOBBSBAWM, ERIC. 1994. *The Age of Extremes: A History of the World 1914-1991*.
- HIRSCHMAN, A.O. 1958. *The Strategy of Economic Development*, Yale University Press, Inc., New Haven.
- HIRSCHMAN, A.O. 1992. "The Case Against 'One Thing at a Time'", en Teitel, Simon (ed.), *Towards a New Development Strategy for Latin America: Pathways from Hirschman's Thought*, Inter-American Development Bank, Washington.
- HODRICK, R. Jr. y E.C. PRESCOTT. 1980. *Postwar U.S. Business Cycles: an Empirical Investigation*, Discussion Paper 451, Pittsburgh: Carnegie-Mellon University, Northwestern University.
- IGAC (Instituto Geográfico Agustín Codazzi). 2012. *Atlas de la Distribución de la Propiedad Rural en Colombia*, Bogotá: Imprenta Nacional de Colombia, 2012.
- KALDOR, N. 1961. "Capital Accumulation and Economic Growth" en *The Theory of Capital*, eds. F. Lutz y D. Hague, Macmillan, London.
- KEYNES, J. M. 1923. *Breve Tratado sobre la Reforma Monetaria*, Fondo de Cultura Económica, México, 1992. Traducción de la edición inglesa de 1971.
- KEYNES, J.M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Harcourt and Brace, New York.
- KRUGMAN, P. 1979. "Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade", *Journal of International Economics*, Vol. 9, No. 4 (noviembre), 469-479.
- KRUGMAN, P. 1991. "Increasing Returns and Economic Geography", *Journal of Political Economy*, Vol. 99, No. 3, 483-499.
- KRUGMAN, P. 2012. *End this Depression Now*, W. W. Norton & Company, New York, London.
- KOOPMANS, T. 1965. "On the Concept of Optimal Economic Growth", en *The Econometric Approach to Development Planning*, Amsterdam, North Holland.
- LUCAS, R. 1988. "On the mechanics of economic development". *Journal of Monetary Economics* 22 (3-42). North Holland
- MALTHUS. 1820. *Principles of Political Economy*, London: John Murray.
- MARSHALL, A. 1890. *Principles of Economics*, Macmillan y Co., London.
- MATSUYAMA, K. 1992. "Agricultural Productivity, Comparative Advantage and Economic Growth", *Journal of Economic Theory*, Vol. 58, 317-334.
- MARX, K Y F. ENGELS. 1848. *El manifiesto comunista*. Trad., IZQUIERDO, J. FCE, México.

- MESEP. 2012. *Pobreza Monetaria en Colombia: Nueva Metodología y Cifras 2002-2010*, DNP y DANE.
www.dnp.gov.co/LinkClick.aspx?fileticket=sWVVQZ7fQH4%3D&tabid=337
- MILL, John Stuart. 1848. *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy*, - George Routledge and Sons, Manchester.
- MURPHY, K.M., A. SHLEIFER y R.W. VISHNY. 1989a. “Industrialization and the Big Push”, *Journal of Political Economy*, Vol. 27, No. 5, 1003-1026.
- MURPHY, K.M., A. SHLEIFER y R.W. VISHNY. 1989b. “Income Distribution, Market Size and Industrialization”, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 104, No. 3, 537-564.
- NORTH, Douglas. 1993. *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*, FCE, México.
- NURKSE, Ragnar. 1953. *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford, Basil Blackwell.
- OCAMPO, J.A. 1984. *Colombia y la Economía Mundial 1830-1910*, Siglo XXI editores, Bogotá.
- OCAMPO, J.A. (ed.). 1987. *Historia Económica de Colombia*, Siglo XXI editores, Bogotá.
- OCAMPO, J.A. 1989. “Los Orígenes de la Industria Cafetera, 1830-1929”, *Nueva Historia de Colombia*, Tomo V: Economía, Café, Industrias, Ed. Planeta, Bogotá.
- OCAMPO, J.A. 1989. “La Consolidación de la Industria Cafetera, 1930-1958”, *Nueva Historia de Colombia*, Tomo V: Economía, Café, Industrias, Ed. Planeta, Bogotá.
- OCAMPO, J.A. 2010. “Un Siglo de Desarrollo Pausado e Inequitativo: La Economía Colombiana 1910-2010”, en Calderón M.T. e I. Restrepo, *Colombia 1910-2010*, Ed. Taurus, Bogotá.
- ORTIZ, C. H., J. I. URIBE y H. VIVAS. 2013. “Productividad, Acumulación y Deseconomías Públicas en el Crecimiento Económico Colombiano”, *Cuadernos de Economía*, 32(59), 233-263, Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.
- PALACIOS, M. 1983. *El Café en Colombia 1850-1970. Una Historia Económica, Social y Política*, El Colegio de México, El Áncora Ed., Bogotá.
- PIKETTY, T. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*, Harvard University Press, March.
- POVEDA RAMOS, G. 2005. *Historia Económica de Colombia en el Siglo XX*, Universidad Pontificia Bolivariana, Medellín.
- RAMSEY, F. 1928. “A Mathematical Theory of Saving”, *Economic Journal*, 38 (December), 543-559.
- RICARDO, D. 1817. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Traducción al español, *Principios de Economía Política y Tributación*, en *Obras y Correspondencia de David Ricardo*, México, Fondo de Cultura Económica, 1959, Vol. I.
- RICARDO, D. 1815. *Ensayo sobre la Influencia del Bajo Precio del Grano sobre los Beneficios del Capital*, en C. Napoleoni, 1974, *Fisiocracia, Smith, Ricardo y Marx*, Oikos-tau.

- RODRÍGUEZ, F. y D. RODRIK. 2001. "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence", en Bernanke y Rogoff, *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Vol. 15, National Bureau of Economic Research, NBER Books.
- ROMER, P. 1986. "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, 94, 1002-1037.
- ROMER, P. 1987. "Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization", *American Economic Review, Papers and Proc.*, 77, 56-62.
- ROMER, P. 1989. "Capital Accumulation in the Theory of Long-Run Growth", en R. Barro (ed.), *Modern Business Cycle Theory*, Cambridge: Harvard University Press.
- ROMER, P. 1990. "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, 98, No. 5, S71-S102.
- ROSENSTEIN-RODAN, P. 1943. "Problems of Industrialization in Eastern and South-Eastern Europe", *The Economic Journal*, 53, No. 210/211, 202-211.
- RUBIO, M. 2003. "Del Rapto a la Pesca Milagrosa: Breve Historia del Secuestro en Colombia", *Documento CEDE* 2003-36.
- SCHULTZ, T. W. 1960. "Capital Formation by Education", *Journal of Political Economy*, Vol. 68, No. 6 (Dec.), 571-583.
- SCHULTZ, T. W. 1961. "Investment in Human Capital." *American Economic Review*, 51 (March), 1-17.
- SCHULTZ, T. W. 1962 "Reflections on Investment in Man", *Journal of Political Economy*, 70: s1-s8
- SCHULTZ, T. W. 1963. *The Economic Value of Education*, New York: Columbia University Press.
- SMITH, A. 1776. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Traducción al español, *La Riqueza de las Naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1958.
- SOLOW, R. 1956. "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70, 1 (February), 65-94.
- SOLOW, R. 1957. "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, 310-320.
- STIGLITZ, J. 2008. "Getting bang for your buck", en <http://www.theguardian.com/commentisfree/cifamerica/2008/dec/05/us-economy-keynesian-economic-theory>, consultado en agosto 6 de 2014.
- STIGLITZ, J. 2012. "The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers Our Future", W. W. Norton & Company, Inc.
- TOVAR ZAMBRANO, B. 1989. "LA Economía Colombiana, 1886-1922", *Nueva Historia de Colombia*, Tomo V: Economía, Café, Industrias, Ed. Planeta, Bogotá.
- UNFPA. 2007. *Ciudad, Espacio y Población: el Proceso de Urbanización en Colombia*, Universidad Externado de Colombia, Centro de Investigación sobre Dinámica Social, Bogotá, Agosto.

VERDOORN, P. J. 1949. “Fattori che Regolano lo Sviluppo della Produttività del Lavoro”, *L'Industria* de Bruxelles, 5, 49-69. También se encuentra como “On the Factors Determining the Growth of Labor Productivity” en L. Pasinetti (ed.), *Italian Economic Papers*, Vol. II, Oxford: Oxford University Press, 1993.

VILLAR L. y P. ESGUERRA. 2007. “El comercio internacional de Colombia en el siglo XX” J. ROBINSON y M. URRUTIA, eds. , *Economía Colombiana del siglo XX*, un análisis cuantitativo. Fondo de Cultura Económica y Banco de la República. Bogotá.

YOUNG, ALLYN. 1928. “Increasing Returns and Economic Progress”, *The Economic Journal*, 38, No. 152, 527-542. Existe traducción al español, “Rendimientos Crecientes y Progreso Técnico”, 1980, *Planeación y Desarrollo*, Departamento Nacional de Planeación (DNP), Bogotá, Colombia, 103-114.

ANEXO I

La Tasa de Crecimiento Económico

Colombia 1925-2012

Año	GPIB	Año	GPIB	Año	GPIB	Año	GPIB
1925	5.39	1947	3.88	1969	6.10	1991	2.00
1926	9.55	1948	2.83	1970	6.21	1992	4.04
1927	9.01	1949	8.75	1971	5.96	1993	5.39
1928	7.35	1950	1.10	1972	7.67	1994	5.81
1929	3.60	1951	3.12	1973	6.72	1995	5.20
1930	-8.60	1952	6.31	1974	5.75	1996	2.06
1931	-1.60	1953	6.08	1975	2.32	1997	3.43
1932	6.63	1954	6.92	1976	4.73	1998	0.57
1933	5.62	1955	3.91	1977	4.16	1999	-4.20
1934	6.29	1956	4.06	1978	8.47	2000	2.92
1935	2.44	1957	2.23	1979	5.38	2001	1.68
1936	5.29	1958	2.46	1980	4.09	2002	2.50
1937	1.56	1959	7.23	1981	2.28	2003	3.92
1938	6.51	1960	4.27	1982	0.95	2004	5.33
1939	6.13	1961	5.09	1983	1.57	2005	4.71
1940	2.16	1962	5.41	1984	3.35	2006	6.70
1941	1.68	1963	3.29	1985	3.11	2007	6.90
1942	0.21	1964	6.17	1986	5.82	2008	3.55
1943	0.41	1965	3.60	1987	5.37	2009	1.65
1944	6.76	1966	5.24	1988	4.06	2010	3.97
1945	4.69	1967	4.13	1989	3.41	2011	6.65
1946	9.61	1968	5.93	1990	4.28	2012	3.96

Fuente: La información del PIB de 1950 a 1995 se toma en millones de pesos de 1975. Expandiendo con las tasas de crecimiento estimadas por el GRECO (2002), que a su vez se basan en la CEPAL (1957), se proyecta la serie hasta 1925. El dato del PIB para 1925 toma de la estimación del crecimiento del GRECO (2002). La serie del PIB del período 1996-2012 se expande con la información DANE de las tasas de crecimiento del PIB: se empalman las series con base 1994 (1990-2005), base 2000 (2000-2007) y base 2005 (2000-2012). Ver el enlace a Cuentas Nacionales anuales en www.dane.gov.co.

CIDSE

ULTIMOS DOCUMENTOS DE TRABAJO

Jorge Hernández Lara. Negociaciones de paz en 2014: avances inéditos en medio de la desconfianza y el escepticismo -informe de seguimiento-. Documento de Trabajo No. 159. Febrero 2015.

Cristina Echeverry Rivera. Acompañamiento familiar de la estrategia Red Unidos para la Superación de la Pobreza Extrema. Experiencias de dos familias del municipio de Dagua, Valle. 2009 – 2013. Octubre de 2014. Documento de trabajo No. 158. Febrero de 2015.

María Eugenia Ibarra Melo. Las mujeres en la minería. Estado del arte y posibles líneas de investigación. Documento de Trabajo No. 157. agosto 2014.

Sandra Patricia Martínez B. Dimensiones locales y culturales de la formación del Estado: aportes desde las ciencias sociales colombianas. Documento de Trabajo No. 156. julio 2014.

Carlos Humberto Ortiz, Juan David Salazar. Brasil como horizonte: mayor ingreso y mayor crecimiento económico para Colombia. Documento de Trabajo No. 155. febrero 2014.

Rosa Emilia Bermudez Rico, Catherine Muñoz Saavedra. El stock de inmigrantes calificados colombianos en Estados Unidos The American Community Survey: una fuente de información para su caracterización. Documento de Trabajo No. 154. Noviembre 2013.

Carlos Mejía. Karl Marx y Max Weber: ¿ruptura o continuidad?. Documento de Trabajo No. 153. Octubre de 2013.

Francisco Adolfo García Jerez; María Del Pilar Peralta Ardila. Urbanizaciones multifamiliares cerradas y su conexión con el espacio público en la ciudad de Cali: una propuesta metodológica para el análisis de los encerramientos urbanos. Documento de Trabajo No. 152. Agosto de 2013.

Pedro Quintín Quilez; Ximena Sabogal. Los vínculos del ahorro y de la deuda: la economía hablada en la ladera de Cali. Documento de Trabajo No. 151. Agosto de 2013.

Jorge Mario Uribe Gil. Testing for multiple bubbles with daily data. Documento de Trabajo No. 150. Julio de 2013.

Diana Marcela Jiménez Restrepo. Desempleo: definiciones y algunas estadísticas para las trece principales áreas metropolitanas de Colombia (segundos trimestres de 2010, 2011 y 2012). Documento de Trabajo No. 149. Julio de 2013.

Juan Carlos Zambrano Jurado. Aproximación al fenómeno de histéresis en el mercado laboral para siete áreas metropolitanas en Colombia. Documento de Trabajo No. 148. Febrero de 2013.

Boris Salazar Trujillo. ¿Crisis después de la crisis?: El estado de la macroeconomía financiera después de la crisis global. Documento de Trabajo No. 147. Febrero de 2013.

Oscar Fabián Riomaña Trigueros. Incidencia del Nivel Educativo sobre los Procesos de Búsqueda y la Duración del Desempleo en Colombia. Un Análisis desde la Óptica de la Señalización. Documento de Trabajo No. 146. Febrero de 2013.

Diana Marcela Jiménez Restrepo. La Satisfacción en el Empleo: Algunas consideraciones y algunas estadísticas para Colombia (2008 a 2011). Documento de Trabajo No. 145. Diciembre de 2012.