



**ANÁLISIS DE LA TASA DE GANANCIA EN EL  
SECTOR INDUSTRIAL MANIZALES-VILLA MARÍA  
PERIODO: 1970 A 2000.**

**ANALYSIS OF THE RATE OF PROFIT IN MANIZALES-VILLA  
MARÍA INDUSTRIAL SECTOR: 1970 -2000**

**CLUADIA LORENA VALENCIA RÍOS**

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA  
SEDE MANIZALES  
Departamento de Administración  
JUNIO 2014**

# **ANÁLISIS DE LA TASA DE GANANCIA EN EL SECTOR INDUSTRIAL MANIZALES-VILLA MARÍA PERIODO: 1970 A 2000.**

**Claudia Lorena Valencia Ríos**

Trabajo de grado final presentado como requisito para optar al título de:  
**Magister en Administración de Negocios**

Director:

**Oliverio Ramírez Garzón**

Administrador de empresas, Magister en Análisis de Problemas Políticos, Económicos  
E Internacionales Contemporáneos, Magister en Ciencias Económicas

Línea de Investigación:  
Gestión Empresarial

Universidad Nacional de Colombia  
Departamento de Administración  
Manizales  
2014

## **RESUMEN**

En el presente trabajo se hace un análisis sobre la tasa de ganancia como un indicador de rentabilidad de la industria incluyendo variables como el producto, los salarios, los impuestos, la distribución del ingreso, las tasas de interés y el capital. Dicho análisis se hace a través del enfoque heterodoxo desde el punto de vista regulacionista, cuya visión tiene una perspectiva ampliada de la sociedad y de los factores que influyen en el comportamiento económico de la misma. Se resaltan los factores sociales y políticos que caracterizaron la industria en Caldas y que han condicionado la distribución del ingreso. Se analiza la incidencia del café como principal producto de la región en la tasa de ganancia del sector, la incidencia del proceso de apertura en la economía, el empleo y las remuneraciones a los trabajadores y por último se analiza el papel que ha jugado el sector financiero y su relación con la distribución de los ingresos y con la tasa decreciente de ganancia.

Palabras Clave: Tasa de ganancia, distribución del ingreso, desindustrialización, remuneraciones, desregulación financiera.

## **ABSTRACT**

In this paper an analysis of the rate of profit as an indicator of industry profitability including variables such as output, wages, taxes, the distribution of income, interest rates and capital becomes. This analysis is done through the heterodox approach from the point of view regulationist, which has an enlarged perspective view of society and the factors that influence the economic behavior of the same. Social and political factors that characterized the industry have conditioned Caldas and income distribution are highlighted. The incidence of coffee as the main product of the region in the rate of profit in the industry, the impact of the opening of the economy, employment and workers compensation is analyzed, and finally the role played by the sector is analyzed financial and its relation to the distribution of income and the falling rate of profit.

Keywords: Rate of profit, income distribution, industrialization, wages, financial deregulation.

## CONTENIDO

	Pág.
<u>LISTA DE FIGURAS</u>	6
<u>LISTA DE TABLAS</u>	7
<u>PRESENTACIÓN</u>	8
<u>El sector de estudio: Área Metropolitana Manizales-Villa María</u>	10
<u>MARCO TEÓRICO</u>	11
<u>El Keynesianismo</u>	11
<u>El regulacionismo</u>	12
<u>La plusvalía y la tasa de ganancia:</u>	13
<u>La Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia</u>	14
<u>El Empleo</u>	19
<u>La Inestabilidad financiera y la financiarización</u>	20
<u>La distribución del ingreso y el subconsumo</u>	21
<u>INTRODUCCIÓN - PANORAMA ECONÓMICO COLOMBIANO</u>	23
<u>CAPÍTULO I - LA INDUSTRIA EN CALDAS</u>	29
<u>Los azucenos y la corporación financiera de Caldas</u>	30
<u>CAPÍTULO II – CAFÉ Y ECONOMÍA</u>	35
<u>Las crisis del café y su relación con la tasa de ganancia industrial</u>	37
<u>Bonanza cafetera</u>	41
<u>Enfermedad Holandesa</u>	42
<u>CAPÍTULO III – LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO</u>	44
<u>Relación entre el Trabajo y el Capital</u>	44
<u>Indicadores de Desigualdad</u>	46
<u>El Empleo, los Salarios y las reformas laborales</u>	50
<u>El comportamiento de los salarios y su incidencia sobre la tasa de ganancia</u>	53
<u>Sindicalismo y Movimientos Sociales</u>	57
<u>Los movimientos sociales en el departamento de Caldas</u>	59
<u>Acciones sociales más significativas de Caldas</u>	61
<u>Luchas Sociales y Distribución del Ingreso</u>	62
<u>CAPÍTULO IV – EL PROCESO DE APERTURA Y LA FINANCIARIZACIÓN</u>	64
<u>La apertura y su efecto sobre la tasa de ganancia</u>	66
<u>La apertura y el sector financiero</u>	69
<u>Evolución del sistema bancario en Caldas</u>	72
<u>CONCLUSIONES</u>	75

<a href="#">ANEXO A:</a> Datos sector Industrial Manizales – Villa María: Tasa de ganancia, tasa de crecimiento del empleo industrial, producto medio del trabajo, inflación, tasa de desempleo, personal ocupado, índice de empleo y salarios	78
<a href="#">ANEXO B:</a> Datos sector Industrial Manizales – Villa María: Participación de los salarios en las remuneraciones totales, EBE, prestaciones sociales, participación de las remuneraciones en el PIB, participación del EBE en el PIB, Exportaciones en Caldas y Productividad media del capital	80
<a href="#">BIBLIOGRAFIA</a>	82

## LISTA DE FIGURAS

Número Figura	Nombre Figura	Página
01	<a href="#"><u>Tasa de ganancia Sector industrial Manizales –Villa María 1970-2000</u></a>	19
02	<a href="#"><u>Tasa de ganancia Colombia y Manizales-Villa María 1970-2000</u></a>	25
03	<a href="#"><u>Crecimiento Real de la Producción Bruta Industrial 1974-2005</u></a>	26
04	<a href="#"><u>Exportaciones tradicionales Vs No tradicionales 1970-2000</u></a>	27
05	<a href="#"><u>Índice de Gini Colombia 1980-2010</u></a>	28
06	<a href="#"><u>Precio internacional histórico del café</u></a>	34
07	<a href="#"><u>Producción de café 1970-2000 (miles de sacos de 60 Kg de café verde)</u></a>	35
08	<a href="#"><u>Tasa de ganancia Manizales-Villa María y Producción de café 1970-2000</u></a>	37
09	<a href="#"><u>Precio externo del café y Tasa de ganancia Manizales-Villa María 1970-2000</u></a>	40
10	<a href="#"><u>Exportaciones tradicionales Vs no tradicionales (Millones de dólares)</u></a>	42
11	<a href="#"><u>Índice de Gini para Colombia 1980-2000</u></a>	47
12	<a href="#"><u>Remuneraciones y EBE dentro del PIB de Caldas 1970-2000</u></a>	48
13	<a href="#"><u>Remuneraciones y EBE dentro del PIB de Caldas Vs Tasa de ganancia 1970-2000</u></a>	49
14	<a href="#"><u>Productividad Media del Capital Caldas 1970-2000</u></a>	55
15	<a href="#"><u>Productividad Media del Capital Vs Tasa de Ganancia Sector industrial Manizales-Villa María 1970-2000</u></a>	55
16	<a href="#"><u>Productividad Media del Capital, Tasa de Ganancia y Tasa de Crecimiento de las Remuneraciones Sector industrial Manizales-Villa María 1970-2000</u></a>	56
17	<a href="#"><u>Relación tasa de ganancia Vs Producto Medio del Trabajo. Manizales–Villa María 1970-2000</u></a>	57
18	<a href="#"><u>Comportamiento anual de las luchas sociales en Colombia 1958-2006</u></a>	59
19	<a href="#"><u>Participación departamental en las luchas sindicales y las huelgas, 1984-2009</u></a>	60
20	<a href="#"><u>Distribución movimientos sociales en caldas 1988-2000</u></a>	61
21	<a href="#"><u>Participación Remuneraciones y EBE dentro del PIB Vs. Comportamiento de las luchas sociales en Colombia</u></a>	63
22	<a href="#"><u>Exportaciones menores de Caldas 1970-2000 (Millones de pesos de 1990)</u></a>	64
23	<a href="#"><u>Tasa de Ganancia Vs Exportaciones Caldas 1970-2000 (millones de pesos de 1990)</u></a>	67
24	<a href="#"><u>Participaciones de las remuneraciones y el EBE dentro del PIB de Caldas. 1970-2000</u></a>	78

## LISTA DE TABLAS

Número Tabla	Nombre Tabla	Página
01	<a href="#"><u>Empresas promovidas por la Corporación Financiera de Caldas</u></a>	33
02	<a href="#"><u>Empresas transformadas por la Corporación</u></a>	33
03	<a href="#"><u>Crecimiento PIB regional (Eje Cafetero) y departamental, y participación sobre el PIB nacional 1961 – 2010</u></a>	38
04	<a href="#"><u>Cambio técnico y Crecimiento Colombia 1930 - 1999</u></a>	43
05	<a href="#"><u>Variaciones del personal ocupado Eje cafetero 1985-2003 (%)</u></a>	51
06	<a href="#"><u>Participación por tipo de contratación dentro del personal ocupado total en la industria manufacturera. Eje Cafetero 1985-2000</u></a>	52
07	<a href="#"><u>Valor de las prestaciones sociales Eje Cafetero 1985-2000</u></a>	53
08	<a href="#"><u>Exportaciones industriales en Caldas por tipo de productos (miles de US\$ FOB) 1991-2000</u></a>	65
09	<a href="#"><u>Captaciones y colocaciones de los bancos comerciales y las CAV 1976-1982 Sector industrial Manizales-Villa María</u></a>	73
10	<a href="#"><u>Manizales-Villa María. Evolución de las captaciones del sistema financiero. 1989-1994</u></a>	73
11	<a href="#"><u>Manizales-Villa María. Evolución de las colocaciones del sistema financiero. 1989-1994</u></a>	73

## PRESENTACIÓN

Colombia es considerada a nivel internacional como un país en vía de desarrollo, con un gran potencial económico y social, con fuentes de riqueza natural, cultural y empresarial importantes; estos elementos son significativos a la hora de crear empresas o de conseguir inversionistas y recursos.

sin embargo la acumulación de capital asociada con este tipo de factores no es un indicador de la calidad de vida de sus habitantes ni de la conformidad de la clase trabajadora con los beneficios obtenidos por su labor, ya que independientemente de las ganancias obtenidas la distribución de ingresos en Colombia y en general en Latinoamérica siempre se ha caracterizado por ser muy desigual.

Para evaluar el éxito económico de un país, una región, un sector empresarial e incluso de una empresa, se deben evaluar factores no solo de tipo económico, sino también de tipo social y político; y se deben tener en cuenta los hechos históricos que han acompañando dicha evolución.

La historia económica permite el estudio de las economías y de su desempeño a lo largo del tiempo, lo que conduce a identificar elementos diferenciadores que ayudan a explicar los fenómenos y a construir conocimientos basados en estos análisis que puedan utilizarse para anticiparse a escenarios futuros.

Para Oscar Rodríguez, la economía tiene un conjunto de problemas que aun están lejos de resolverse: fracaso de políticas de desarrollo, incapacidad de disminuir la tasa de desempleo, aumento de la pobreza y la desigualdad, por lo tanto se hace necesario considerar a la economía como una ciencia dentro de lo social para que se tengan en cuenta muchos más factores en el diseño de las políticas económicas.

El marxismo y la escuela de los Anales<sup>1</sup> son ejemplo de las proposiciones que integran la historia y la economía en una perspectiva global, en ellas se reconoce la importancia que tiene la relación entre el Estado, las organizaciones, los trabajadores y la comunidad en general sobre el crecimiento y desarrollo de una nación o región.

El objetivo del presente trabajo es entonces hacer un análisis de la evolución del desempeño económico del sector industrial Manizales-Villa María durante las décadas de 1970 a 2000 teniendo en cuenta los factores sociales y políticos que pudieron haber afectado este comportamiento y poder determinar así la incidencia de los mismos en la tasa de ganancia.

---

<sup>1</sup> La Escuela de los Anales, en cabeza de académicos como Lucien Febvre o Marc Bloch, Le Goff, Braudel, Ladurie, no se trata de una corriente única de pensamiento, sino de una multiplicidad de visiones. la Escuela de los Anales, basa sus indagaciones en diversas disciplinas sociales con el fin de hacer una 'historia total', y reconoce la importancia de las diversas expresiones humanas en la sociedad. Considera que “todo tiene un pasado que, en principio, puede reconstruirse con el resto del pasado” Tomado de: Burke, P., J. L. G. Aristu, et al. (1993). Formas de hacer historia, Alianza Madrid.



La tasa de ganancia actúa como un indicador de rentabilidad de la industria al tener en cuenta las ganancias obtenidas Vs el capital invertido, e incluye variables que permiten analizar varios factores como el empleo, los salarios, los impuestos, la distribución del ingreso y las tasas de interés; permitiendo así la realización de un análisis más rico que permita identificar el papel jugado por los diferentes actores de la sociedad.

La evolución de la tasa de ganancia ha sido un punto de referencia para determinar el comportamiento económico de países y regiones a lo largo de periodos de tiempo determinados. Para este análisis se toman como referencia autores como Robert Brenner quien hace un análisis comparativo de la tasa de ganancia en varios países desarrollados; se toma también como base el trabajo de Edgard David Serrano Moya, Carmen Dussán Lubert y Oliverio Ramírez Garzón sobre la tasa de ganancia e inversión para la industria en Caldas y el área metropolitana de Manizales. También se toman como referencia varios estudios del Centro de Estudios Regionales Cafeteros y Empresariales CRECE que ofrece investigaciones sobre el desarrollo regional, la economía cafetera y el desarrollo social e institucional y del DANE por medio de las cuentas departamentales y le Encuesta Anual Manufacturera EAM.

En el periodo de tiempo especificado (1970-2000) el sector industrial Manizales-Villa María vivió cambios significativos que lo llevaron a tener periodos muy exitosos desde el punto de vista económico, pero así mismo llegó a tener periodos de estancamiento y desaceleración vistos desde el punto de vista del comportamiento del PIB.

La bonanza cafetera es un buen ejemplo de ello, el cierre de una de las industrias más importantes de la región como lo fue la industria de Tejidos Única, la violencia que azotó a todo el país en los años 80, la apertura, el rompimiento del pacto mundial del café, la instalación en la región de varias multinacionales importantes, entre otros. Todos estos acontecimientos marcaron el rumbo de la economía regional y de una forma u otra incidieron en el comportamiento económico de la región, trayendo a su paso beneficios para unos y perjuicios para otros.

Es así como por medio de este trabajo se busca determinar quienes han sido los beneficiados o perjudicados por el comportamiento económico del sector. Estudio que se llevará a cabo por medio del análisis de la tasa de ganancia por la cantidad de variables que son utilizadas para su cálculo y que permiten abarcar un mayor número de factores.

Se hará primero una introducción al panorama económico existente en el país antes y durante las tres décadas de estudio. Se hará un recorrido por los modelos económicos que condujeron a la industria que conocemos hoy y los factores que condujeron a sus éxitos y fracasos.

Luego se hará una caracterización de la industria caldense y los factores que condicionaron su comportamiento económico, social y político, acompañado de un análisis de la incidencia del café sobre la economía del departamento.

Se analizarán así mismo variables como el empleo, los salarios, las luchas sociales y su incidencia sobre la distribución del ingreso y la tasa de ganancia de la industria, con el fin de conocer que tan efectivas han sido las iniciativas que el gobierno y los gremios han lanzado para incrementar las ganancias de las empresas.

Por último se analizaran los efectos sobre la tasa de ganancia y la distribución del ingreso que tuvo el proceso de apertura que se dio durante la década del noventa y el auge del sector financiero.

### **El sector de estudio: Área Metropolitana Manizales-Villa María**

El área metropolitana Manizales-Villa María<sup>2</sup>, de acuerdo con datos del DANE abarca también a Chinchina, Neira y Palestina. Teniendo en cuenta los resultados de la Encuesta Anual Manufacturera (EAM) en la cual se puede determinar que la industria localizada en esta área metropolitana corresponde al 88% de toda la industria existente en el departamento de Caldas, y debido a la escasez de información existente de dicha área para los años anteriores a 1985, se tomará para este trabajo que los datos de la industria en Caldas son equivalentes a los de la industria en el área metropolitana Manizales-Villa María.

El área en estudio es una región cuyo aporte al PIB nacional e industrial para la década de los cincuenta era del 5,8%, en los setenta del 3,5% del total nacional, pero que para el año 2010 fue tan solo del 1,6%<sup>3</sup>. La pérdida de protagonismo de la industria caldense en el total nacional se debe en parte a la pérdida de protagonismo del café colombiano en las exportaciones del país y al desplome del precio del mismo, debido principalmente a la competencia de países fuertes en producción de café como lo son Brasil y Vietnam. Sin embargo es gracias al grano que la región tuvo periodos de grandes beneficios económicos que contribuyeron a impulsar el desarrollo económico y convirtió a la capital caldense en la cuna de la Federación Nacional de Cafeteros, entidad que ejerció gran influencia sobre las medidas económicas y políticas del país cuando se encontraba en su apogeo<sup>4</sup>.

El PIB de una región se encuentra directamente relacionado con la tasa de ganancia, por esta razón es de gran importancia identificar y analizar las causas que generaron la caída en la participación del PIB de Caldas en el total nacional, y que coincide con una tendencia a la baja de las ganancias percibidas en la región.

---

<sup>2</sup> Las áreas metropolitanas se refieren según el DANE a las principales áreas geográficas industrializadas del país. Desde 1970 el DANE ha dividido el país en estas áreas metropolitanas para la presentación de la información de la Encuesta Anual Manufacturera. Tomado de los anexos metodológicos de la EAM 2011.

<sup>3</sup> Datos basados en el informe de coyuntura económica regional del departamento de Caldas ICER. DANE 2011

<sup>4</sup> De acuerdo con Vallecilla (2005) la inversión del Comité de Cafeteros en vías e infraestructura para la región en las décadas de los sesenta y los setenta equivalía casi al 50% del total de inversión para estos rubros en el departamento. Tomado de: Vallecilla, J. (2005). "Cien años del café en Caldas." Documentos de Trabajo Estudios Regionales(12).

## MARCO TEÓRICO

El análisis que se pretende hacer de la evolución de la tasa de ganancia en el sector industrial Manizales – Villa María se hará a través del enfoque heterodoxo<sup>5</sup> cuya visión tiene una perspectiva ampliada de la sociedad, y esto implica que la producción y distribución del excedente social es central para esta teoría.

La corriente heterodoxa defiende la teoría de que la producción se encuentra determinada por la demanda y no al contrario como se argumentan en la corriente ortodoxa<sup>6</sup>. Se trata de enfocar el problema actual de crisis económica que vive el mundo desde el punto de vista de que no hay suficiente demanda que pueda absorber todo lo que están generando los factores productivos en la carrera por generar mayores ganancias como lo argumentaba Keynes en su teoría.

### El Keynesianismo

El principal aporte del Keynesianismo fue el análisis hecho sobre la demanda y su incidencia en las variaciones del nivel de producción y el empleo. Este análisis se opone a la que hasta entonces fuera la doctrina oficial basada en la llamada ley de Say<sup>7</sup> que se resume en que “Toda oferta crea su propia

---

<sup>5</sup> De acuerdo con Tomé (2012) en su “Análisis de la crisis actual y la heterodoxia”, Las escuelas heterodoxas se encuentran en contraposición a los análisis las escuelas de de pensamiento neoclásico, austriaco y keynesiano, y cuentan con dos posiciones fundamentales que la definen. La primera afirma que la determinación del excedente implica que la distribución se establece de forma exógena por las condiciones sociales e institucionales. La segunda proposición fundamental que define a la heterodoxia está relacionada con la teoría de la producción y la determinación del empleo. Los economistas heterodoxos creen que la producción está determinada por la demanda. Es decir, el gasto autónomo determina el nivel de actividad. Esto implicar que el nivel de gasto autónomo sólo va a generar el pleno empleo de los recursos productivos por casualidad, y el desempleo es una característica permanente del sistema económico. En segundo lugar, como el nivel de ingresos equilibra el ahorro según la inversión, la tasa de interés debe ser un fenómeno monetario (y no un fenómeno real).

Tomé define la heterodoxia como una corriente heredera del pensamiento de Marx, tomando como núcleo del enfoque marxiano, la teoría laboral del valor que Tomé considera posee una única teoría de la crisis relacionada con la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia por el aumento de la composición orgánica del capital. Tomado de: Tomé, J. P. M. (2012). "La crisis económica actual y la heterodoxia: postkeynesianos, radicales y (neo)marxistas." Jornadas de Economía Crítica.

<sup>6</sup> Actualmente la corriente ortodoxa está estrechamente relacionada con la economía neoclásica monetarista y el enfoque de la denominada síntesis neoclásica, el cual combina el pensamiento neoclásico a la microeconomía con el enfoque macroeconómico keynesiano. Los principales elementos de esta corriente de pensamiento se hallan contenidos en la obra de J. M. Keynes “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero”, publicada en 1936. Una de sus principales aportaciones la constituye el análisis de la demanda efectiva y su incidencia en las variaciones del nivel de producción y empleo, en contra de lo sostenido hasta entonces por la doctrina oficial y la denominada ley de los mercados o ley de Say, según la cual es la oferta la que crea su propia demanda. Tomado de: Cruz, E. O. "Modelos de desarrollo Ortodoxos y Heterodoxos." Economía UNAM 7.

<sup>7</sup> Jean-Baptiste Say, economista francés cuya contribución más famosa fue la célebre Ley de los Mercados, que formuló como "los productos, en última instancia se intercambian por otros productos" y que posteriormente se bautiza como Ley de Say. Esta ley se constituye como un elemento central de la economía clásica y su esencia se

demanda". Crear la oferta su propia demanda quiere decir que todo productor que trae mercancías al mercado las trae tan sólo para cambiarlas por otras mercancías.

Keynes argumenta que el sistema económico puede hallarse en equilibrio en una situación de subempleo y permanecer en ella indefinidamente si el Estado no interviene. La teoría macroeconómica keynesiana es claramente intervencionista pues afirmaba que las economías de mercado no se regulaban sin obstáculo, esto decir, no garantizan bajos niveles de desempleo y altos niveles de producción en forma regular. (Froyen, 1999).

La propuesta de Keynes estaba enfocada en aumentar las tendencias a consumir y estimular así el crecimiento económico al aumentar la demanda agregada. "La propensión a consumir de una comunidad puede depender de su distribución de la renta" (Keynes, 1973). Keynes reconoce que los principales inconvenientes de la sociedad es la incapacidad para alcanzar la situación de pleno empleo y su arbitraria y desigual distribución de la riqueza y los ingresos. Se entiende que una escasa tendencia a consumir tiene un efecto deprimente sobre el nivel de empleo, ya que afecta negativamente a la demanda agregada.

Keynes entonces es partidario de que el Estado juegue un papel más activo y relevante en la resolución de los problemas económicos y no dejar que sean solo las leyes del libre mercado las responsables de la forma en que se distribuye la renta. En este sentido la corriente de los Regulacionistas hace uso de una visión más amplia que pasa a tener en cuenta la participación e influencia que ejercen los diferentes actores sociales en el desarrollo y posterior desempeño de las economías y le da un papel más participativo al Estado en cuanto a la importancia que tienen las instituciones dentro de la economía de un país o región.

## **El regulacionismo**

El regulacionismo representado principalmente por Robert Boyer, Michel Aglietta, Benjamín Coriat, Pascal Petit y Alain Lipietz, resalta la importancia de las instituciones económicas concebidas como "construcciones sociales" (Neffa, 2006).

Para los regulacionistas las crisis económicas no pueden ser explicadas solo como consecuencia del agotamiento de las formas de desarrollo, ni del comportamiento del mercado, como lo postula el modelo neoclásico, y tampoco es suficiente con la sola intervención del Estado.

Esta teoría aprovecha la crisis del fordismo para criticar la incapacidad que tiene el Estado para articular consumo y producción en masa al elevarse más los salarios que la productividad en la década de los setenta (Filippo, 2004). Así

---

constituye en que antes de poder demandar bienes hay que haber producido otros bienes para intercambiarlos por los bienes deseados, y su consecuencia es que no pueden existir períodos prolongados de sobreproducción y subconsumo si el mercado no sufre interferencias.

entonces, los regulacionistas plantean que existen desajustes que crea el neoliberalismo y que para subsanarlos se requieren nuevas instituciones reguladoras.

Para Robert Boyer, citado por Neffa en su análisis, la regulación debe comprenderse como "*el modo de funcionamiento global de un sistema, la conjunción de ajustes económicos asociados a una configuración dada de las relaciones sociales, de las formas institucionales y de las estructuras*" (Neffa, 2006). Dicho de esta manera, el regulacionismo le da un papel protagonista al Estado y al marco estructural que debe existir para que el sistema funcione.

Se propone entonces un Estado que no se limite a preservar derechos y deberes o a garantizar la seguridad de las personas, sino que además intervenga en la reproducción de la fuerza de trabajo y como mediador en conflictos entre grupos socioeconómicos, pero como lo expone Neffa "*donde ninguna de las fuerzas presentes puede llegar a dominar totalmente a las demás como para imponer totalmente y de manera permanente sus propios intereses*" (Neffa, 2006; p. 279).

Es así como para la elaboración del presente trabajo se ha escogido como marco la teoría Regulacionista por cuanto incluye aspectos sociales y políticos como determinantes del desempeño económico, aspectos que pasan desapercibidos dentro de las teorías clásicas en las cuales el factor determinante es el libre mercado.

La apertura de la teoría Regulacionista hacia otras disciplinas le permite además utilizar conclusiones de la historia, la sociología, la ciencia política, el derecho, las relaciones de trabajo, etc. con el fin de estudiar los conflictos que surgen permanentemente en una sociedad.

### **La plusvalía y la tasa de ganancia:**

La renta global de un sistema económico puede ser definida de diversas formas. Dos de las más comúnmente utilizadas son el producto nacional bruto y el producto nacional neto. El PNB es el valor en dinero de todos los bienes y servicios finales producidos durante un periodo dado, y el producto nacional neto es igual al PNB menos la depreciación y el desuso de los bienes de capital.

Sin embargo, lo que realmente interesa en el mundo capitalista en el que vivimos no son los productos en sí, sino el excedente del valor del producto por encima del valor del capital consumido en él (Marx, 1976). El plusvalor, o en su caso la ganancia, consiste precisamente en el excedente del valor comercial del producto en relación con su precio de costo. De este modo, el plusvalor, independiente de su origen, es un excedente por encima del capital global adelantado.

Estimar la tasa de ganancia del capital es un paso clave para aproximarse a la capacidad que posee ese mismo capital de seguir siendo tal, esto es, de poder

valorizarse a sí mismo y, de este modo, sobrevivir a la competencia capitalista.(Dy, 2011)

La tasa de ganancia se calcula de la siguiente manera:

$$g' = p / (c + v)$$

O, lo que es lo mismo:

$$g' = p / K$$

Donde “p” es el plusvalor y “K” es la totalidad de los capitales invertidos (constantes + variables).

Ésta es una relación en donde el denominador está dado por el capital constante, tanto fijo como circulante, y el capital variable necesarios para iniciar el ciclo de producción. Mientras que en el numerador se encuentra el valor total producido descontados todos los gastos y costos; dentro de las cuentas nacionales y departamentales el valor total producido se encuentra como excedente bruto de explotación EBE. El capital constante circulante aparece como consumo intermedio; y el capital variable como la masa salarial. De esta forma se llegará al cálculo que permita conocer el desempeño de una economía en general (Dy, 2011).

La tasa de ganancia entonces contempla al capital como valor que se valoriza a sí mismo gracias a los procesos productivos. De este modo, la capacidad del capital de ampliar su escala y seguir apropiándose de plusvalor bajo la forma de ganancia, estará dado por la relación con el capital invertido, es decir, por la tasa de ganancia. De ahí que ésta sea un instrumento fundamental para medir la salud del sistema.

### **La Tendencia Decreciente de la Tasa de Ganancia**

La tasa de ganancia entonces no expresa otra cosa que lo que es en efecto: una medición del plusvalor según el valor del capital total. El plusvalor está dado, pero lo está como excedente del precio de venta de la mercancía por encima de su precio de costo, con lo cual queda en el misterio de dónde proviene este excedente, si de la explotación del trabajo en el proceso de producción, de confundir a los compradores en el proceso de circulación, o ambas. Lo que está dado además es la relación entre este excedente y el valor del capital global, o la tasa de ganancia.(Marx, 1976).

La base del capitalismo es la producción de plusvalía para valorizar el capital. El motor de la producción capitalista es la obtención permanente de plusvalía y el origen de la plusvalía es la explotación de la fuerza de trabajo humana como consecuencia de la división de clases.

Como el capital es valor que se expande a sí mismo, su valor debe al menos ser preservado pero, a causa de la competencia, la sola preservación no es posible: ella exige que el capital se expanda, es por esta razón de acuerdo con lo planteado por Marx que surgen las crisis.

Para Marx en el funcionamiento del capitalismo desempeña un papel central la llamada “ley de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia”. Esta ley es de hecho compartida por todas las escuelas del pensamiento económico, pero su explicación y su papel en las teorías de cada autor son muy diferentes. Para Marx, la insistencia en esta ley tenía como objetivo descartar otras explicaciones alternativas de la crisis, muy populares en su época: la crisis de subconsumo. La crisis no puede explicarse solamente teniendo en cuenta la oferta y la demanda, está explicada además como lo afirma Coggiola en su análisis de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia por la acumulación del capital.

Es así como para los capitalistas existe una forma simple de obtener beneficios superiores, claro está que de una forma forzada antes de que sus competidores lo hagan en su lugar, y esto es reduciendo los costos de producción y por ende los salarios con el fin de seguir vendiendo a los precios determinados para mantener la tasa de ganancia establecida. Para lograrlo deberá aumentar la productividad reduciendo así los costos de cada uno de los ítems producidos. Esto conlleva a una necesidad de invertir en nueva tecnología, con lo que incrementará el valor del capital constante.

Una vez el capitalista ha logrado reducir sus costos intenta ganar algo más de mercado reduciendo el precio de sus mercancías, por lo que los demás capitalistas involucrados tenderán entonces a imitarlo o a retirarse del mercado por no poder competir contra los nuevos precios impuestos por su competidor. El resultado final será que en el conjunto de ese sector productivo en particular, o en el conjunto de la economía, se habrá alterado la relación entre *capital variable* y *capital constante* a favor de este último (Coggiola).

El aumento del capital constante (o sea el aumento de la productividad del trabajo por medio de la inversión en nueva tecnología) es el único medio que cada capitalista dispone para aumentar sus ganancias y vencer a sus contrincantes, significa que el interés de cada capitalista se encuentra en contradicción con el interés del capitalismo en su conjunto, ya que el aumento de la ganancia individual provoca una caída del beneficio del conjunto.

De esta forma según Marx se presentan las crisis, que se expresan mediante el decrecimiento de la tasa de ganancia como consecuencia de la carencia de consumo solvente o de consumidores capaces de pagar y del aumento del capital constante empleado para poder sostener los ritmos y costos productivos.

Las crisis son la regla y no la excepción dentro del capitalismo, ya que la ganancia tiende a cero debido al crecimiento constante del capital utilizado para producir, por lo tanto el capital tendería a abolirse a sí mismo” (Marx, 1976). La fuerza productiva material, existente bajo la forma de capital fijo, una vez que llega a determinado punto, anula la auto-valorización del capital en lugar de impulsarlo.

Aun manteniendo constante el grado de explotación del trabajo, es decir salarios y remuneraciones, la tasa de ganancia seguiría siendo decreciente

debido al aumento del capital constante, lo que tiene, como consecuencia inevitable, una disminución gradual de la tasa general de ganancia.

Brenner (1999) en su análisis sobre la tasa de ganancia en las grandes potencias mundiales propone un enfoque alternativo a la larga fase descendente de este indicador que se opone al planteado por los teóricos de la oferta que se han enfocado exclusivamente en las relaciones de poder entre patronos y empleados. Como resultado, han tendido a minimizar no sólo los beneficios productivos sino también las contradicciones económicas que surgen de la competencia "horizontal" entre empresas, hecho que constituye el resorte principal del sistema económico capitalista. Es así como Brenner plantea que el capitalismo tiende a desarrollar las fuerzas productivas a un grado sin precedentes y que tiende a hacerlo en forma destructiva porque es competitivo y no planificado.

Sin embargo, en el mundo real de la competencia económica, los productores capitalistas individuales no pueden controlar ni predecir el mercado de sus productos. En estas condiciones, el único camino para la supervivencia y la seguridad significa arriesgarse en la inversión de nuevos medios de producción técnicamente más avanzados y combinarlos con los salarios más bajos posibles.

De esta forma se logra el menor costo y precio posibles, maximizando así la tasa de utilidades o la participación en el mercado. Además, la meta es mantener la ventaja resultante por el período más largo posible. Pero, al igual que argumentaba Marx en su análisis de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, cuando una empresa asegura los costos más bajos de producción e introduce sus productos en el mercado a un precio correspondientemente reducido con el fin de aumentar su participación en éste, al hacerlo provoca un serio problema para las otras empresas que producen con técnicas más antiguas y mayores costos. La empresa bajará el precio de su producción, y expandirá esa producción y su participación en el mercado a expensas de sus competidores con mayores costos, mientras sigue manteniendo para sí misma la tasa establecida de utilidades.

Debido a que la tasa de utilidades de los reductores de costos permanece igual que antes y como las tasas de utilidades de las empresas con costos mayores se han visto reducidas, el resultado es una reducción total de la tasa de utilidades de toda la línea (Brenner, 1999).

Lo que faltaría entonces no son condiciones sociales para absorber los productos y satisfacer todas las necesidades de la población. Actualmente se está lejos de poder satisfacer todas las necesidades de las masas, lo que se necesita de acuerdo a lo que expone Marx son condiciones para que los productos sean vendidos a precios que garanticen ganancias a los capitalistas que los produjeron.

De acuerdo con la teoría propuesta por los regulacionistas, para que se den estas condiciones debe haber una intervención del Estado en donde se regule la competencia desmedida que obliga a los productores a rebajar sus precios



casi hasta el punto de pérdida o a retirarse del mercado; y se necesita además esta intervención para evitar la aparición de monopolios y oligopolios que evidentemente las leyes del libre mercado no evitan.

Según Marx, en el modo de la producción capitalista, el nivel de producción es determinado en menor grado por la demanda del producto, y en mayor grado por el volumen de capital de que dispone el capitalista individual, por la tendencia a la valorización de su capital y la necesidad de que su proceso de producción sea continuo y se extienda.

Como consecuencia crece la masa de productos que se encuentran en el mercado o que buscan salida y con esto crece la masa de capital bajo la forma de capital mercantil. Por lo tanto, pensar que las crisis capitalistas se producen por la sobreproducción de mercancías respecto de la demanda, lleva lógicamente a concluir que el Estado normal del capitalismo es de crisis permanente, lo que no refleja la evidencia histórica.

El problema que se vive actualmente es que tomando como base la producción capitalista se puede y se debe consumir tanto como se produzca. Y las cantidades de lo que se produce no se fijan de acuerdo al límite de consumo existente; la producción sólo se encuentra limitada por el capital.

Brenner en su análisis de la tasa de ganancia de grandes economías mundiales encuentra que entre 1970 y 1990 la tasa de rentabilidad de la manufactura en las economías del G-7 en su conjunto fue, en promedio, cerca de 40% menor que entre 1950 y 1970. En 1990, permaneció cerca de 27% bajo su nivel de 1973 y cerca de 45% bajo su nivel máximo en 1965.

Brenner afirma además que estos cambios eran señales determinantes del mercado deterioro de toda la economía, y sostiene que la aguda disminución en la tasa de crecimiento de la inversión, junto con la de la producción misma, es la causa principal de la caída de la tasa de crecimiento de la productividad así como un significativo determinante del aumento del desempleo. Las reducciones en la tasa de rentabilidad y en el crecimiento de la productividad son la base del agudo retardo del crecimiento de los salarios reales (Brenner, 1999).

Brenner coincide con lo expuesto por Marx en su teoría sobre la tendencia decreciente de la tasa de ganancia cuando afirma que la caída de la rentabilidad fue el resultado, no tanto de una presión del trabajo sobre el capital, sino la sobre capacidad y sobre producción que sobrevino de la intensa competencia intercapitalista.

Con el fracaso de la recuperación de la rentabilidad, el crecimiento de la inversión y de la producción a largo plazo también ha caído, trayendo consigo un reducido crecimiento de la productividad, de los salarios y un aumento del desempleo.

La economía en general y específicamente las leyes del libre mercado constituyen un campo de selección natural que elimina a las unidades que no

pueden producir con una tasa de rentabilidad suficiente. Se esperaría que esta competencia generara un sistema extremadamente productivo y, a la larga, históricamente así ha sido.

La acumulación de capital causa el crecimiento de la productividad de la fuerza laboral gracias a la inversión en tecnificación y mejoramiento de los procesos, es decir, que la fuerza laboral es capaz de producir los bienes de consumo que necesita y las herramientas necesarias para producir dichos bienes cada vez en menos tiempo; como consecuencia los capitalistas deben pagar relativamente cada vez menos por la reproducción de su fuerza de trabajo, asumiendo que los salarios reales permanezcan constantes (Brenner, 1999).

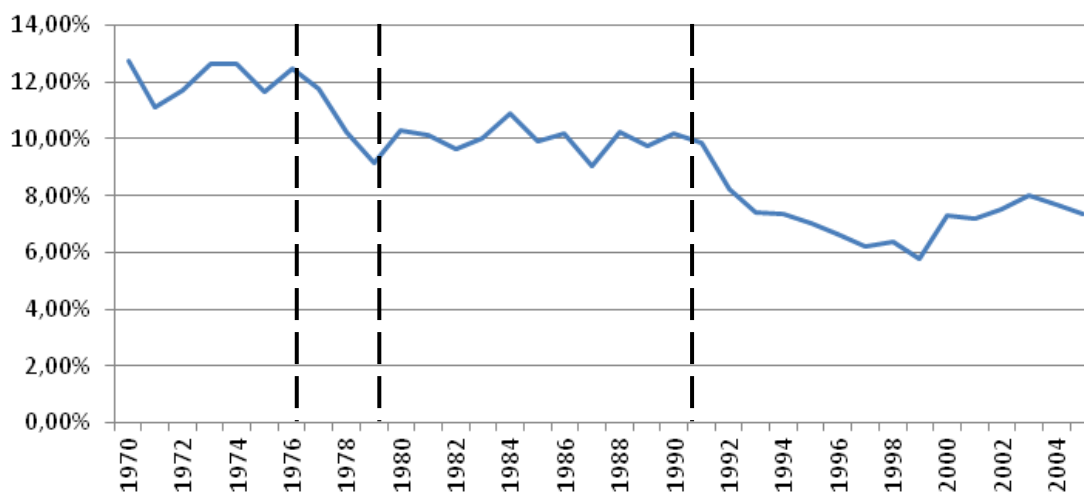
El resultado debería ser una doble tendencia, doblemente favorable al capital. Si no tienen problemas para vender lo que producen, los capitalistas deberían obtener una cantidad creciente de utilidades, proporcional al crecimiento de la fuerza de trabajo, y una creciente tasa de rentabilidad, debido al aumento de productividad de la fuerza laboral.

Por lo tanto, la gran mayoría de los economistas actuales explica la larga fase descendente en términos de que el crecimiento salarial falló en ajustarse al menor crecimiento de la productividad. Esto se debe según Brenner a que los economistas actuales guardan una fe implícita en el mercado como mecanismo autosuficiente y autorregulador que considera que los grandes problemas de la economía sólo pueden surgir en forma exógena al mercado: ya sea debido a la interferencia política que impide que el mecanismo del mercado produzca el necesario ajuste económico o como consecuencia de una falla del progreso tecnológico cuyos orígenes están separados del funcionamiento mismo de la economía.

El análisis de la evolución de la tasa de ganancia en el sector Manizales – Villa María nos va a permitir identificar las variables que han ejercido mayor influencia sobre el comportamiento de la misma. Como se puede ver en la Figura No.01 la tasa de ganancia es decreciente, la pregunta es ¿cuál de las dos grandes corrientes económicas puede explicar mejor dicho comportamiento? Si como dicen los clásicos el insuficiente ajuste de salarios ha influido en su comportamiento, o si por el contrario la disminución de la productividad del capital debido al incremento constante del mismo para poder hacer frente a la competencia ha ocasionado su decrecimiento.

Para realizar el análisis de la tasa de ganancia en el sector industrial Manizales-Villa María se dividirá el periodo de estudio en tres fases que marcan las tendencias de este indicador.

**Figura No.01 Tasa de ganancia Sector industrial Manizales –Villa María 1970-2000**



**Fuente:** Investigación Oliverio Ramírez “Evolución de la tasa de ganancia en Colombia 1970-2000”

El primer periodo abarca los años 1970 – 1976, donde las tasas de ganancia superaban el 12%, se gozaba aun de unos buenos precios del café y de condiciones de mercado estables. El siguiente es un periodo de descenso que empieza en el año de 1976 y que coincide con la bonanza cafetera y el retroceso de las medidas de diversificación de la base exportadora, lo que finalmente conduce a una disminución del dinamismo del sector manufacturero.

El tercer periodo abarca los años de 1980 hasta 1989, en donde se presentan varios cambios en la política comercial que preparan el terreno para el proceso de apertura. Durante este tiempo la tasa de ganancia tuvo un comportamiento estable siempre moviéndose entre el 9 y el 11%.

El cuarto y último periodo se da a partir del año 1990 cuando empieza en firme el proceso de apertura y que se caracteriza por presentar las tasas de ganancia más bajas de todo el periodo de estudio y que solo empieza a recuperarse de nuevo en el año 2000.

## **El Empleo**

El mercado de trabajo es uno de los principales receptores de las transformaciones económicas con manifestaciones como la variación de las tasas de desempleo y ocupación o el incremento de los niveles de informalidad en el empleo y la precariedad de los ingresos. La búsqueda de la creación de empleos de manera perdurable y sostenible requiere de la implementación de políticas que propicien una alta dinámica de crecimiento en las diferentes ramas económicas, con programas focalizados que contribuyan a corregir algunos desequilibrios y situaciones críticas de empleo en los grupos más vulnerables de la población.

Como afirmara Michal Kalecki citado por Brenner (1999; p.37) el aumento del empleo tiende no sólo a producir una presión de alza en los salarios sino también mayores ventas y capacidad de utilización haciendo, por lo tanto, bajar el costo de las unidades y aumentar la rentabilidad. A medida que una economía se acerque al pleno empleo puede muy bien experimentar un alza en la rentabilidad aunque el crecimiento de los salarios se acelere.

El cambio técnico no sólo tiende a aumentar la disponibilidad relativa de la fuerza laboral, también tiende a aumentar la eficiencia reduciendo los costos totales (capital más trabajo) de cualquier producción. Entonces, el hecho de que los salarios reales crezcan o incluso se aceleren claramente no significa en forma automática que caiga la rentabilidad. Las instituciones estatales pueden frenar pero no transformar totalmente esta dinámica.

Si la intervención gubernamental está causando una restricción significativa de las utilidades por parte de la fuerza laboral ya sea como consecuencia de altos niveles de seguro de desempleo o como resultado de impuestos al capital y destinando mayores servicios públicos al trabajo, el resultado será el mismo que si la fuerza laboral estuviera actuando sola. Los capitalistas encontrarán socavada su posición competitiva y a la larga van a redirigir sus inversiones a lugares de mayor rentabilidad o se encontrarán incapaces de competir porque otros capitalistas ya lo habrán hecho.

## **La Inestabilidad financiera y la financiarización**

Un numeroso grupo de autores caracteriza la crisis actual como financiera, o que por lo menos se encuentra originada por desequilibrios surgidos del ámbito financiero. La creciente facilidad para acceder a los créditos con su consiguiente incremento en el nivel de endeudamiento de las empresas, han obligado a las mismas a entregar una parte de sus ganancias para pagar los intereses generados por los préstamos. Así es como en la actualidad las entidades financieras entran en la repartición de las ganancias de las empresas, disminuyendo así el monto para reinversión y para entregar a los accionistas.

Tomé (2012) referencia a dos autores como principales exponentes de la crisis financiera actual. El primero es Minsky<sup>8</sup> cuya hipótesis de la inestabilidad financiera sostiene que la economía transita siempre desde periodos de larga

---

<sup>8</sup> Hyman Minsky fue un economista Estadounidense considerado poskeynesiano. Su investigación se centró en la fragilidad financiera asociada a la marcha normal de la economía y en la comprensión de las crisis financieras. Minsky descubrió que en tiempos de prosperidad se desarrolla una inclinación hacia la especulación mientras aumenta el volumen de crédito, hasta que los beneficios producidos no pueden pagarlo. El resultado es una contracción del préstamo, incluso para aquellas compañías que sí pueden pagarlo, es allí que la economía entra en recesión. En desacuerdo con las principales corrientes económicas, argumentó que tales oscilaciones, así como las fases expansivas y de contracción que pueden acompañarlas, son inevitables en el libre mercado (es la llamada *Teoría de la inestabilidad inherente*), salvo que el Gobierno intervenga para su control a través de la regulación, la acción del Banco Central y el uso de otras herramientas que, de hecho, se crearon para responder a la Gran Depresión de 1929. Tomado de: Arroyo, F. J. M. "EL ENFOQUE DE MINSKY: UNA INTERPRETACIÓN ENDÓGENA DE LAS CRISIS FINANCIERAS."

prosperidad hacia otros con inestabilidad, en los cuales el peso de las estructuras financieras especulativas es mayor.

También referencia a Moseley<sup>9</sup> quien siendo uno de los exponentes del análisis marxista, sostiene que la causa de la crisis es la naturaleza eminentemente especulativa del sistema financiero capitalista, siguiendo así el enfoque de Minsky.

La financiarización de acuerdo con Tomé (2012) posee un papel central en la dinámica económica en detrimento del sector real o productivo, y se refleja fundamentalmente en una modificación en la distribución del ingreso, alterando así los rasgos del modelo de acumulación. La financiarización conduce entonces según sus mayores exponentes a una creciente inestabilidad y a una ralentización del crecimiento.

La razón de este trasvase de fondos se explica de diversas maneras. El mayor poder de los accionistas en las empresas origina una menor tasa de crecimiento deseada, lo que se generaliza para el conjunto de las economías desarrolladas. Se habría pasado desde un esquema empresarial de “retener y reinvertir” hacia otro de tipo “reducir y distribuir” (Stockhammer, 2004).

La desregulación financiera<sup>10</sup> es llevada a cabo progresivamente desde los años setenta y se fundamenta, en última instancia, en decisiones de política económica, y en concreto con el giro neoliberal.

## **La distribución del ingreso y el subconsumo**

La distribución de la renta es la manera en que se reparten las ganancias fruto de la actividad económica entre los diferentes actores, y es independiente de cómo se obtengan estas ganancias ya que su reparto no necesariamente es igual para todas las partes.

Actualmente el debate sobre la distribución del ingreso se basa en si el mercado tiene la capacidad de autoregularse y distribuir de manera equitativa los ingresos obtenidos, o si por el contrario requiere de la regulación del Estado para que asegure la adecuada repartición de los beneficios y eliminar así la desigualdad social.

---

<sup>9</sup> Fred Moseley, economista Estadounidense, exponente de la teoría Marxista. Hizo grandes contribuciones en los debates que han tenido lugar desde los ochenta sobre el análisis Marxista a cerca de la declinación de la economía de EEUU y el comportamiento de la tasa de ganancia junto a otros autores como Robert Brenner, Tom Weisskopf, Doug Henwood, Levy and Dumenil, entre otros.

<sup>10</sup> La desregulación es el proceso por el cual los gobiernos eliminan algunas regulaciones específicas a los negocios para, en teoría, favorecer o agilizar la operación eficiente del mercado. La desregulación financiera es un Proceso con el que se pretende eliminar las regulaciones que pesan sobre el funcionamiento de los mercados financieros para darle una mayor flexibilidad en su operación. La carencia de controles y normas en el sector financiero tiene su máxima expresión en los paraísos fiscales extraterritoriales. Tomado de Girón, A. and E. Correa (1999). "Mercados financieros globales: desregulación y crisis financieras." Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

El subconsumo se produce entonces como consecuencia de una distribución desigual de la renta. En una situación de subconsumo la producción de bienes es superior a la demanda, por lo tanto estos bienes no tienen salida ya que no encuentran clientes para ser vendidos.

Los incrementos en la producción asociados a las mejoras en los procesos y a la inclusión de nuevas tecnologías resultantes de la industrialización y la automatización no solo generan un aumento en la oferta de productos sino que además incrementan las tasas de desempleo, esto a su vez conduce a una disminución de la capacidad adquisitiva entre la clase trabajadora y a un aumento en la rentabilidad para los propietarios y accionistas de las empresas, profundizando así la desigualdad entre clases.

La alteración del patrón distributivo a favor del capital y en detrimento de las remuneraciones salariales, originaría una brecha de demanda que se manifestaría como un problema de subconsumo o exceso de plusvalía que no encuentra salida. Este enfoque se suele relacionar tanto con el auge de las finanzas como con la política económica neoliberal (Girón & Correa, 1999).

El análisis se centra en una demanda insuficiente originada por el estancamiento salarial que debe ser estimulada mediante el endeudamiento. Sin embargo a mayor endeudamiento, mayor pago de intereses, y esta situación no se da solamente en los hogares sino también en las empresas generando así mayores ganancias al sector financiero, quienes reciben grandes contribuciones gracias al pago de intereses, mientras que el poder adquisitivo de las personas y las ganancias obtenidas por las empresas se sigue reduciendo.

Marx fue consciente de que el desarrollo del mundo financiero incrementaba la complejidad de la economía, de las relaciones sociales y de los procesos a través de los cuales eran tomadas las decisiones políticas. En la teoría económica desarrollada por Marx se hace explícito el estrecho límite entre la evolución del capitalismo y el desarrollo del mundo financiero. Así, el interés es la forma de ganancia del capitalista empresarial. Esta forma de ganancia genera un fuerte antagonismo entre las dos clases de capitalistas (capitalistas financieros frente a capitalistas productivos); sin embargo lo que verdaderamente obtienen ambas clases es una simple división de la plusvalía. Así entonces el interés y la ganancia empresarial aparecen como relaciones entre capitalistas, no entre capitalistas y trabajadores. (Valle Baeza & Mendieta Muñoz, 2010)

## INTRODUCCIÓN - PANORAMA ECONÓMICO COLOMBIANO

El desarrollo de los países latinoamericanos después de la independencia se dio en tres fases: la primera es la fase del desarrollo guiado por las exportaciones, la segunda fase es la de sustitución de importaciones y en la tercera fase se retoma el tema de las exportaciones pero haciendo énfasis en el comercio de productos no tradicionales.

La primera fase de desarrollo estuvo muy influenciada por la “lotería de bienes”<sup>11</sup>, término acuñado por Bulmer para referirse a los productos primarios de cada país. Colombia se centra principalmente en las ventas externas de café, que impulsaron a su vez el desarrollo industrial durante la segunda y tercera década del siglo XX. En la mayor parte de Latinoamérica la producción de artículos terminados provenía de una combinación de industria casera e importaciones.

La segunda fase de desarrollo hacia el interior que tiene lugar a comienzos de la década de 1940 y en donde se busca favorecer la industria interna por medio de la sustitución de productos importados trajo consigo varios problemas: En la mayoría de los países los gobiernos hicieron grandes esfuerzos por que se crearan empresas que sustituyeran los productos importados, sacrificando muchas veces la calidad y el precio, que además se vieron muy afectados por las bajas productividades y la pobre inversión en tecnología de las empresas locales, afectando no solo a los consumidores finales sino además a los compradores de insumos para la industria (Bulmer-Thomas, 1998). Así mismo la ausencia de competencia atrasó nuevamente el ingreso de nueva tecnología al país y la inversión en investigación y desarrollo fue prácticamente nula.

El modelo de sustitución de importaciones en Colombia se acompañó de una política de control a las importaciones, en la que básicamente se restringía la entrada de bienes que pudieran competir con la industria naciente, estas restricciones eran de tipo arancelario y carácter cuantitativo, como la adopción de licencias previas y cuotas de importación. En general, el criterio para permitir la entrada de importaciones correspondía a la necesidad de complementar la producción nacional y de proporcionar maquinaria y equipo necesarios para desarrollar el aparato productivo doméstico.

---

<sup>11</sup> La lotería de bienes es explicada por Bulmer-Thomas en su libro sobre la economía latinoamericana después de la independencia. Para Bulmer el principal nexo de los países latinoamericanos con el resto del mundo eran los productos primarios. La lotería de bienes según Bulmer llama la atención sobre la heterogeneidad de los productos primarios en cada país. La explotación de algunos de ellos estimulan a la industria, otros no. También difieren en las características de su demanda y la elasticidad del precio, otros no. La lotería de bienes que le tocó a cada país determinó la forma en que estos se integraron a la economía mundial y esto tuvo repercusiones a largo plazo. Tomado de: Bulmer-Thomas, V. (1998). La historia económica de América Latina desde la independencia, Fondo De Cultura Economica USA.

Sin embargo esta política proteccionista desestimuló la orientación exportadora de las empresas debido a la posibilidad de obtener márgenes de ganancia superiores al ofrecer la producción industrial en los mercados domésticos frente a los del mercado internacional. El primer intento de corregir esta situación fue la creación del Plan Vallejo con el cual se permitía la exención de impuestos y tarifas de aduana a productos importados que fueran incorporados en la producción de bienes que se destinarían al sector externo.

La tercera etapa que tiene como base nuevamente las exportaciones empieza a darse en todo el mundo después de la segunda guerra mundial alrededor de la década de los sesenta en donde el mercado global empieza a acelerarse; sin embargo el pesimismo sobre el comercio exterior hizo que los gobiernos latinoamericanos mantuvieran las barreras proteccionistas por más tiempo.

Desde fines de la década del cincuenta e inicios de los años sesenta, la economía colombiana se vio restringida por crisis cambiarias y por el hecho de que la mayor parte de las divisas que ingresaban al país se recibían por las exportaciones de un solo producto, el café. En esa época, la orientación exportadora colombiana continuaba siendo muy incipiente y la demanda del mercado doméstico absorbía la casi totalidad de la producción industrial del país. El sector industrial tuvo tasas de crecimiento cercanas al 5% promedio anual entre 1955 y 1966 y las exportaciones diferentes al café estaban concentradas en muy pocos productos, principalmente agrícolas o de extracción primaria y de muy escaso valor agregado (Garay, 1998).

Con el objetivo de buscar modalidades de ajuste que equilibraran la balanza comercial, se adoptó a partir de 1967 el denominado modelo mixto de orientación exportadora que buscaba combinar el modelo de sustitución de importaciones con la promoción de sectores potencialmente exportadores. Esta estrategia del gobierno se basaba en la intención de dar fin a la dependencia de las divisas provenientes de las exportaciones de café y de su efecto adverso sobre el desarrollo de nuevas industrias en el país.

Los primeros resultados del modelo adoptado fueron satisfactorios. Durante el período 1967 -1972 la industria manufacturera presentó las mayores tasas de crecimiento registradas de los últimos treinta años, impulsando a su vez el crecimiento de la economía. Durante este periodo se diversificó y consolidó la industria manufacturera del país y se amplió la base exportadora. Para principios de los setentas las exportaciones menores alcanzaron el 40% de las exportaciones totales cuando a principios de la década de los cincuenta solo representaban el 5% (Ocampo, 1993).

Durante el gobierno de Pastrana (1972-1976) se planteó también la necesidad de consolidar la estrategia de promoción de exportaciones dados los resultados positivos arrojados hasta ese entonces (Pastrana Borrero, 1972). Durante el período se superaron las metas de exportaciones fijadas en el plan de Desarrollo “Las cuatro estrategias”<sup>12</sup> y se disminuyeron los controles a las

---

<sup>12</sup> La cuatro estrategias que se presentaron en el plan de desarrollo de Pastrana Borrero para los años 1972-1974 fueron:

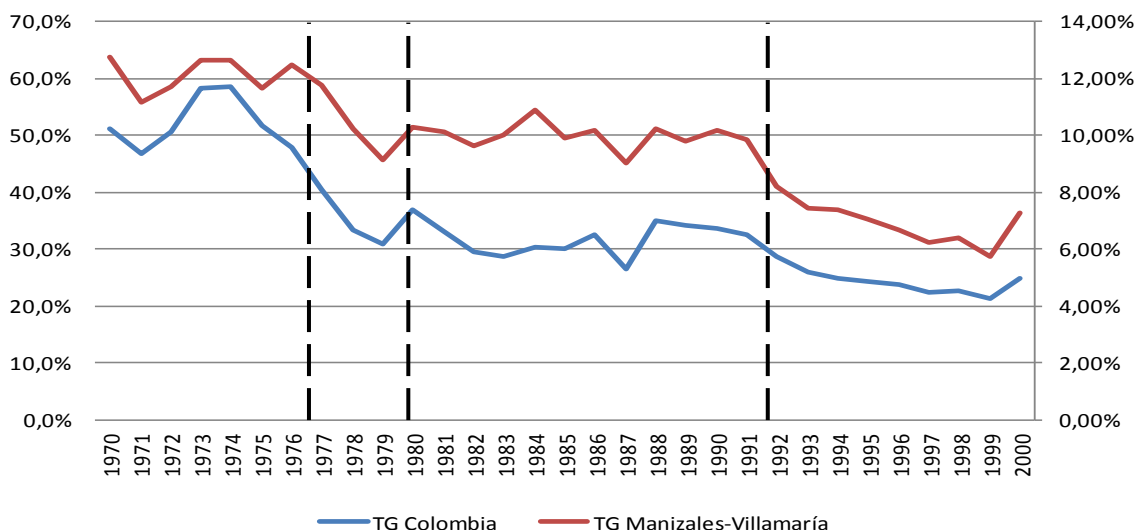


importaciones; sin embargo se mantuvieron los aranceles destinados a la protección de la industria nacional.

El ritmo de las importaciones aumentó entonces en un 48% en 1973 como consecuencia del aumento de la demanda interna y favorecido por la política de liberación gradual de las importaciones que respondía a un esfuerzo del gobierno por disminuir la inflación, garantizar la eficiencia productiva y reforzar las protecciones temporales a los sectores que así lo necesitaran (Bejarano & Melo, 1994).

Tanto para la industria colombiana como para la industria caldense los primeros años de la década del setenta fueron de estabilidad económica. Como se ve en la figura No.02 la tasa de ganancia para Colombia y para el sector industrial Manizales-Villa María tuvo una tendencia creciente hasta 1974 en donde presenta una caída hasta el año de 1976.

**Figura No.02 Tasa de ganancia Colombia y Manizales-Villa María 1970-2000**



**Fuente:** Tomado de la investigación de Oliverio Ramírez sobre la tasa de ganancia en Colombia 1970 -2000

Este comportamiento de la tasa de ganancia también pudo estar influenciado por el aumento de los precios externos del café que tuvieron lugar durante los años 1970-74, durante este periodo el café pasó de 56.4 ctvs. a 77 ctvs. de dólar por libra. Sin embargo, debido a las medidas tomadas para diversificar la base exportadora, la participación de las exportaciones del grano en el total de

1. Énfasis en el desarrollo urbano, concentrando recursos en la industria edificadora, tanto de viviendas como de servicios suplementarios.
2. Incremento de las exportaciones
3. Aumento de la productividad agraria y mejoramiento de la distribución de la propiedad rural.
4. Redistribución del ingreso

Tomado de: Departamento Nacional de Planeación.

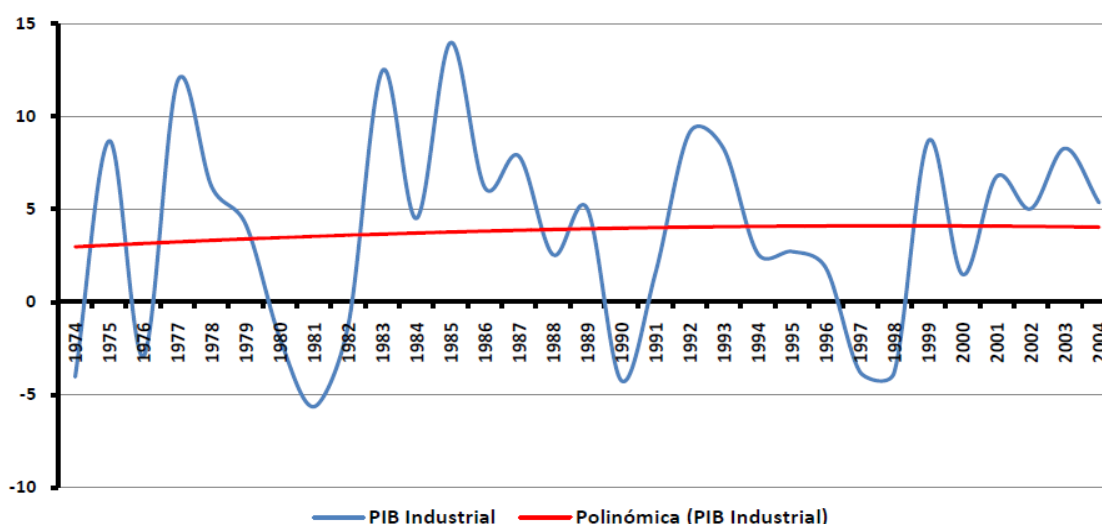
[https://www.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/GCRP/PND/Pastrana1\\_Prologo.pdf](https://www.dnp.gov.co/Portals/0/archivos/documentos/GCRP/PND/Pastrana1_Prologo.pdf)

exportaciones descendió del 62.8% en 1970 al 41.4% en 1974 (Garay, 1998); disminuyendo el impacto sobre la economía colombiana y caldense.

A partir del 1974 y hasta 1991 se observaron varios cambios importantes en la política comercial hasta terminar en el proceso de apertura que comenzó en el gobierno de Virgilio Barco y que tuvo su auge en el gobierno Gaviria

En cuanto a las exportaciones, durante los años de 1975 a 1980 surge la bonanza cafetera debido a las heladas en Brasil y se da un paso hacia atrás con respecto a las políticas de diversificación de la base exportadora debido al nuevo éxito de las exportaciones de café. Así entonces a partir de 1975 comienza el deterioro de los indicadores de crecimiento de la economía. El manejo de la política macroeconómica y el síndrome de la enfermedad holandesa<sup>13</sup> debido principalmente a la bonanza cafetera contribuyeron a frenar el dinamismo del sector manufacturero. Como se ve en la figura No.03 a partir del año de 1977 el crecimiento de la producción bruta industrial cae abruptamente y no vuelve a recuperarse sino hasta el año de 1983.

**Figura No.03 Crecimiento Real de la Producción Bruta Industrial 1974-2005**



Fuente: Cálculos Maldonado Atencio. Con base en las cifras del DNP – EAM

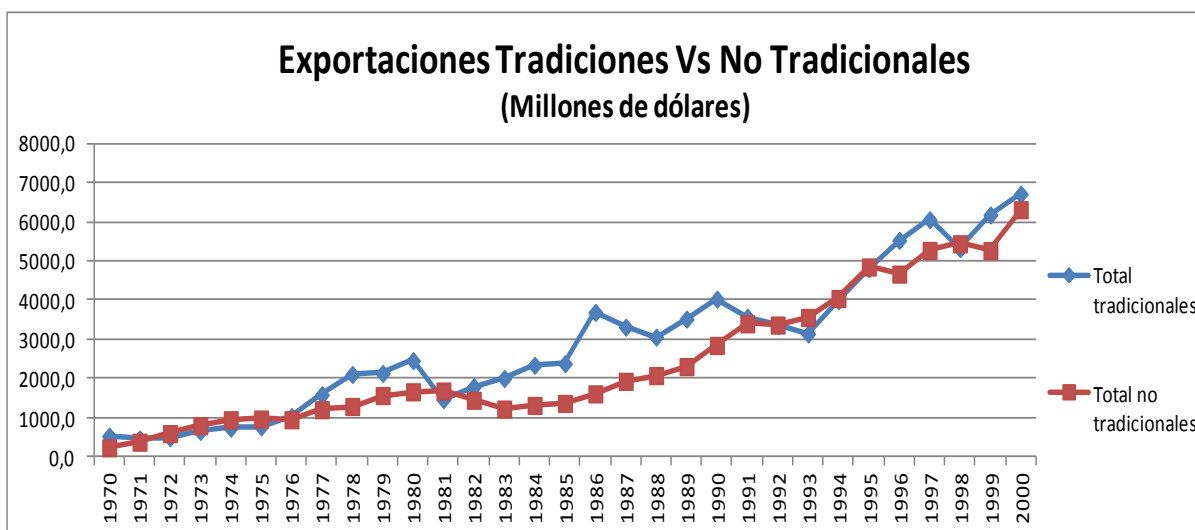
Los primeros años de la década del ochenta se caracterizaron por el desequilibrio de las finanzas públicas generado por los rezagos cambiarios relacionados con la bonanza cafetera de 1978. Como se veía en la figura No 03, a partir de 1982, el producto manufacturero se mantuvo casi todo el tiempo por encima del 5% anual, sin embargo no fue suficiente para recuperar la

<sup>13</sup> la Enfermedad Holandesa es una contracción anormal de los sectores de bienes comercializables debido a la apreciación de la tasa de cambio real y de la transferencia de factores entre sectores productivos, generados por el descubrimiento, la explotación o los incrementos en el precio de un recurso natural. Es así que aunque un descubrimiento de un recurso natural aumenta la riqueza, se pueden generar problemas por la redistribución de la misma. PUYANA, A. and P. OXON (1994). "La enfermedad holandesa y las bonanzas petroleras y cafeteras en Colombia." *Ensayos sobre Economía Cafetera (Colombia)* 7(10): 51-74.

dinámica de crecimiento de las pasadas dos décadas, ni para continuar con el cambio estructural de la industria manufacturera.

Aunque los sectores industriales exportadores, mejoraron sus flujos comerciales al mercado internacional como lo explica Garay (1998), no diversificaron la base exportable pues la eliminación parcial de las licencias previas estuvo concentrada en productos que no representaban competencia para la producción doméstica, por lo tanto no se generó un incremento significativo de la competitividad del sector industrial ni de la diversificación de la base exportable (condición requerida para aumentar las ganancias); por el contrario en este periodo se destaca la dinámica de las exportaciones tradicionales como petróleo, carbón, níquel y oro. Como se ve en la figura No.04 la brecha existente entre las exportaciones tradicionales y no tradicionales vuelve a abrirse a partir del año 1982 a favor de las primeras.

**Figura No.04 Exportaciones tradicionales Vs No tradicionales 1970-2000**



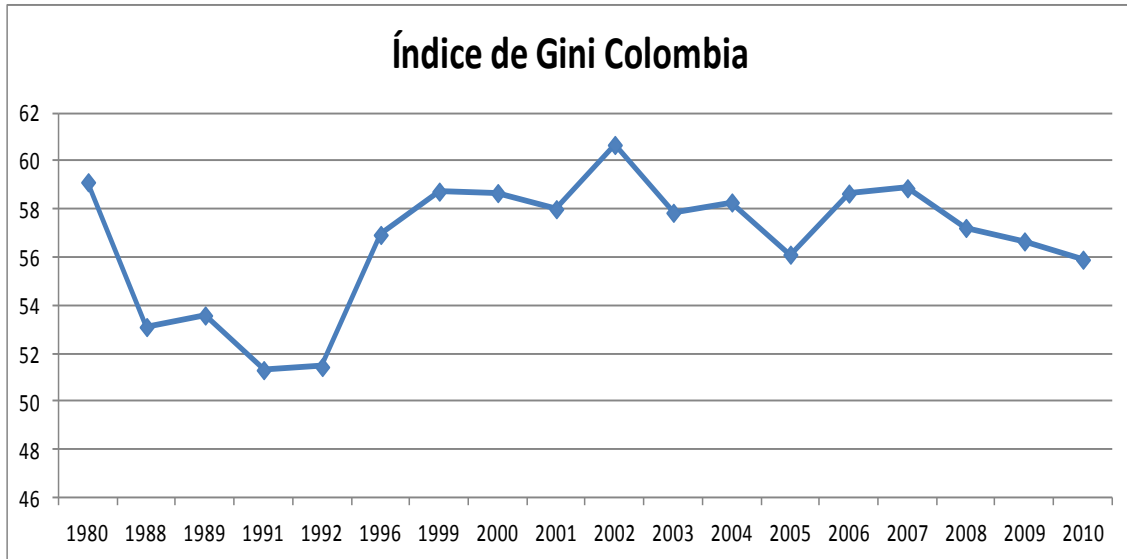
**Fuente:** Cálculos Maldonado Atencio. Con base en las cifras del DNP - EAM

A finales del año 1989, bajo el gobierno Barco, se planteó un programa de eliminación gradual de aranceles para adoptar un nuevo modelo económico basado en la internacionalización de la economía. Con ello se pretendía lograr unos mayores niveles de competitividad internacional de la industria manufacturera; sin embargo bajo el gobierno de Gaviria se decidió no hacer el cambio de forma gradual y para 1991 se habían desmontado la mayoría de los mecanismos proteccionistas. Al mismo tiempo se dio inicio a un proceso de privatización de las empresas y servicios estatales y se flexibilizó la actividad financiera. Los resultados en los primeros años fueron contradictorios pues se incrementaron considerablemente las importaciones y las exportaciones crecieron pero a una tasa muy baja.

Por otra parte y según datos del banco mundial es precisamente en este periodo de tiempo que aumenta la desigualdad en la distribución de los ingresos, los altos niveles de contrabando, narcotráfico y corrupción. De

acuerdo con la figura No. 05 entre 1992 y 2002 el índice de Gini se incrementa en más de un 10 puntos. Esta tendencia creciente de la desigualdad en Colombia coincide con una tendencia a la baja sin precedentes de la tasa de ganancia del sector industrial Manizales-Villa María, alcanzando para el año de 1999 el valor más bajo registrado en todo el periodo de estudio con un 5.5%.

**Figura No.05 Índice de Gini Colombia 1980-2010**



**Fuente:** Cifras del Banco Mundial

## **CAPÍTULO I - LA INDUSTRIA EN CALDAS**

Son muchos los factores que influyen en el comportamiento económico de una región, estos van desde las políticas económicas hasta los conflictos sociales y los efectos de la naturaleza.

La evolución económica de la industria caldense se ha visto afectada por una serie de factores sociales y políticos que datan desde la colonización y que han afectado el comportamiento del sector industrial del departamento en la actualidad.

Con el café como principal fuente de ingresos y gracias a sus condiciones de suelos, clima, altura y distribución de las tierras, Caldas se consolida una de las principales zonas cafeteras del país, dinamizando la economía de la región y estimulando la demanda interna (Gómez, 2009). Sin embargo, esta situación preferencial por el monocultivo conllevó a que Caldas adoptara de forma tardía el modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones. Mientras las divisas provenientes del café sustentaron el desarrollo industrial del país, Caldas fue el que menos beneficios obtuvo del proceso de industrialización.

Caldas desarrolló una industria marginal y complementaria a la economía cafetera; pero no de la importancia de la caficultura con capacidad para llevar a cabo proyectos industriales de gran alcance. La industria que surgió en Caldas se dedicó a satisfacer una estrecha demanda. Además, las condiciones geográficas de Caldas limitaron la instalación de industrias por las dificultades de acceso y comunicación y los altos costos de transporte debido a la lejanía con los puertos.

En la capital Caldense la creación de empresas que no tuvieran asociación con la producción de café se dio en la década del veinte. La primera fábrica manufacturera inició actividades en Manizales en 1921 con la Compañía de Hilados y Tejidos de Caldas S.A.

Para 1924 funcionaban en Manizales aproximadamente 95 establecimientos industriales que empleaban cerca de dos mil personas, en su mayor parte obreras (Becerra, 1983), entre estos establecimientos se encontraban la fábrica de chocolates Luker (fundada en 1908), la fábrica de fósforos El Rey (fundada en 1919) y la empresa editorial La Patria (fundada en 1921).

En 1929 se crea la fundación de Tejidos de Occidente S.A., que más tarde se convertiría en una de las industrias manufactureras más grandes de Manizales y del Viejo Caldas. Por esta época, inició también operaciones la fábrica de licores de Caldas.

Manizales se caracterizó desde sus inicios por el predominio de establecimientos industriales pequeños. La participación de Caldas en el porcentaje de la fuerza de trabajo descendió entre 1953 y 1967 de 6.1% a 4.9%; sin embargo en el período 1966-73 parece haber aumentado de 1.71% al

1.83% de la fuerza de trabajo total. Estos datos coinciden con el nacimiento de la Corporación financiera de Caldas en donde se incentiva la creación de empresas.

### **Los azucenos y la corporación financiera de Caldas**

El grupo llamado los azucenos y la Corporación Financiera de Caldas juegan un papel fundamental en el proceso de industrialización de Caldas. Los azucenos se conocen en Manizales como un grupo de compañeros de colegio que para la década del cincuenta se convierten en los principales empresarios de la ciudad al participar en la fundación de 8 importantes empresas de la región que para el año de 1973 empleaban el 35% de la fuerza laboral del sector manufacturero de la ciudad de Manizales.

Varios miembros de este grupo participaron en la fundación de la Corporación financiera de Caldas y han sido los principales responsables de su orientación. Según Becerra (1983) el papel de la corporación fue tan importante que promovió 8 empresas que representaron en la década de los setentas el 17% de la mano de obra del sector manufacturero en Manizales. Además fue también la responsable de la reestructuración de la mayor parte de las industrias de la ciudad e impulso nuevos sectores económicos tratando de diversificar la oferta de productos y disminuir así la dependencia que sufría la región sobre el café.

Los azucenos se han asociado frecuentemente con la clase alta de Manizales. Autores como Keith Christie, George Drake y José Fernando Ocampo en sus estudios sobre Manizales y el viejo Caldas caracterizan a los azucenos como una "rosca informal" que constituye el grupo de mayor influencia en las decisiones del sector industrial de esta región.

Para José Fernando Ocampo en su libro "Dominio de clase en la ciudad Colombiana", no es una nueva clase la que crea la industria en Manizales, es la misma burguesía comercial y cafetera la que inicia el proceso de industrialización, en manos de los Azúcenos. Para Ocampo lo que ocurrió en el proceso de industrialización en la región no fue más que "*una simple transferencia, en la que una burguesía ya existente añade otro título a su ya amplia gama de predominio económico*" (Ocampo, 1972 p.89).

Los azucenos originales fueron: Roberto Ocampo Mejía, Eduardo y Alberto Arango Restrepo, Jorge Echeverry Mejía, Germán Vélez Sáenz, Luis González Robledo y Leonidas Londoño, Luis Prieto y Alfonso Londoño Arango.

La primera empresa fundada por los azucenos fue la sociedad Industrias Modernas S. A. IDERNA en 1945 en la que hasta la actualidad los azucenos han ocupado la gerencia y otros cargos administrativos importantes. Además participaron en la fundación de INCORSA (sector metalmecánico), Cementos de Caldas, Fábrica de Hilados y Tejidos UNICA, Fósforos el Rey, Chocolates Luker, Resortes Ltda., Rex (carnes frías), Colombit (tejas de asbesto-cemento), La Industria Colombiana de Refrigeración, entre otras.

Sin embargo la influencia significativa de los azucenos en el sector económico de Caldas se da gracias al nombramiento de Roberto Ocampo como presidente de la Corporación Financiera de Caldas, con la que los industriales de la región tuvieron acceso además al crédito y a la inversión extranjera.

Así entonces, la presidencia de la corporación fue la que ayudó a consolidar la “rosca” de los azucenos ya que una vez obtenida varios de estos ocuparon además varias sillas de la junta directiva. Citando a Becerra: *“Una indicación del grado de influencia, que llegaron a alcanzar en la ciudad en la década del sesenta (período en el que la casi totalidad de los proyectos de la Corporación estaban en marcha), la ofrece su vinculación formal a numerosas organizaciones. En los años 67-69 Luis Prieto fue miembro de 22 organizaciones a un mismo tiempo; Roberto Ocampo de 30; Jaime Restrepo de 22; Jorge Echeverry de 12; Germán Vélez de 10. En algunas de estas organizaciones, los azúcenos actuaban como miembros de su Junta Directiva en calidad de representantes de los intereses de la Corporación Financiera”* (Becerra, 1983, p.4)

Para Ocampo, es a través de la Corporación Financiera de Caldas que la burguesía industrial entra a dominar la ciudad de Manizales valiéndose del control del crédito local y es además donde se ahonda la dependencia del exterior por medio del endeudamiento progresivo de la corporación financiera, de las regalías pagadas a las firmas industriales extranjeras y del pago por la tecnificación de las industrias (Ocampo, 1972).

Esta situación tiene una incidencia directa sobre la distribución de los ingresos en la región, ya que el apoyo para la creación de empresas se hace favoreciendo siempre a los más ricos, a los miembros de la élite, y se cierra las puertas al ingreso de otras empresas que puedan llegar a ser competencia para las ya existentes.

Esta “rosca” que se ha consolidado con la corporación financiera le ha dado un matiz elitista a la industria caldense y se le ha culpado de poner al frente de las empresas más importantes de la región no a los administradores más competentes sino a los de más contactos y mejores relaciones, convirtiéndose en verdaderos obstáculos para el ingreso de nuevos industriales y para la creación de empresas que estuvieran por fuera del alcance del poder del grupo.

Becerra (1983) afirma que entre los miembros de las juntas directivas de las firmas comerciales e industriales identificó que 17 personas pertenecían a cinco o más juntas directivas y que la mayoría de los identificados como azucenos pertenecían casi todos a más de seis juntas.

Los azucenos ocuparon entre otros la presidencia y vicepresidencia de la cámara de comercio, fueron miembros activos de la Andi y participaron activamente en la política como concejales y diputados; además uno de ellos ocupó la presidencia del directorio del partido conservador. Esta presencia de los azucenos en diferentes ámbitos de la economía y la política de la ciudad les

otorgó muchísimo poder en las decisiones económicas y políticas de la región (Becerra, 1983).

José Restrepo fue uno de los principales gestores en la fundación de la Corporación Financiera de Caldas. Propietario y director en diferentes oportunidades del mayor diario local La Patria, que es una de las mayores empresas editoriales del occidente colombiano. De acuerdo con Becerra (1983) Restrepo también ha sido uno de los líderes del partido conservador de la región en los últimos 25 años; senador por su departamento en diferentes períodos, ha ocupado diversos cargos en el sector público, que incluyen el de Gobernador de Caldas, Ministro de Estado y Embajador. En este caso se puede ver la íntima relación existente entre la industria Caldense, la política y los medios de comunicación.

Esta influencia de los azucenos en el ámbito económico y político de la región permitió que muchos de los proyectos presentados para su financiación por la corporación financiera de Caldas fueran otorgados no necesariamente por su viabilidad sino debido a que muchos de ellos fueron presentados por miembros del grupo de los azucenos o de los industriales más reconocidos. En la actualidad antiguos miembros de la corporación han reconocido la falta de rigurosidad en la evaluación de los proyectos para el otorgamiento de créditos. Los industriales de la región, favorecidos por la Corporación Financiera de Caldas, aprovechan además el modelo de sustitución de importaciones para crear empresas que eviten el ingreso de competidores extranjeros. Sin embargo esta situación no fue del todo beneficiosa para la economía, ya que al no tener competidores, los productos ofrecidos en su mayoría eran costosos y de mala calidad, lo que terminó afectando al consumidor. Por esta razón las empresas locales enfrentaron la llegada de la apertura económica en condiciones de competitividad muy inferiores a las de la competencia externa.

Para Ocampo, el proceso de industrialización en Manizales se convirtió en un factor más de la concentración del ingreso, en beneficio directo de aquellos que controlan los mecanismos gerenciales y del crédito, sin afectar la estructura de otros sectores de la economía como el comercial y el agrícola (Ocampo, 1972).

Entre 1963 y 1969, la Corporación promovió la creación de once empresas manufactureras y participó en la reestructuración y ampliación de muchas de las empresas ya existentes en la región.

En la siguiente tabla se puede ver el control que ejercía la corporación financiera de Caldas sobre las empresas que promovió y sobre las que transformó:



**Tabla No.01 Empresas promovidas por la Corporación Financiera de Caldas**

EMPRESAS PROMOVIDAS CORPORACIÓN FINANCIERA DE CALDAS					
NOMBRE	PRODUCTOS PRINCIPALES	AÑO FUNDACIÓN	%	%	No EMPLEADOS
			CONTROLADO POR LA CFC 1969	CONTROLADO POR LA CFC 1973	
Arrow	Confección de camisas	1963	95%	95%	275
Destilados agrícolas	Esencias vegetales	1963	33%	95%	63
Cauchosol	a) zapatos de caucho b) separadores de energía	1964	67%	0%	320
Válvulas Colombianas	Válvulas de metal	1965	68%	Liquidada	
Mubel	Muebles de madera	1965	60%	Liquidada	
Productos metalizados	Papel metalizado	1967	70%	100%	50
Agrícolas Hawai	Cultivo y enlatado de piña	1967	100%	70%	129
Bolígrafos Colombianos	Bolígrafos de plástico	1968	61%	0%	70
Química Suramericana (Derivados del Azufre)	Derivados del azufre	1968	22%	40%	187
Herramientas Daga	Brocas	1969	70%	Liquidada	
Colombit	Manufacturas de cemento	1965	30%	18%	315

**Fuente:** Tomado de la investigación de Manuel Becerra sobre "El empresariado industrial del Viejo Caldas"(Becerra, 1983) página 19.

**Tabla No.02 Empresas transformadas por la Corporación**

EMPRESAS TRANSFORMADAS CORPORACIÓN FINANCIERA DE CALDAS					
NOMBRE	PRODUCTOS PRINCIPALES	AÑO FUNDACIÓN	%	%	No EMPLEADOS
			CONTROLADO POR LA CFC 1969	CONTROLADO POR LA CFC 1973	
Unica	Textiles Hilados	1920	13%	13%	1248
Cementos de Caldas	Cementos	1956	25%	8%	217
Incorosa	Prod. De línea blanca	1956	11%	15%	297
Iderna	Resortes metálicos	1943	12%	12%	329
Jabonerías Hada	Jabones	1956	13%	12%	57
Escaucho	Artículos de caucho	1961	18%	0%	51
Central Lechera de Manizales	Leche pasteurizada	1960	10%	10%	68
Industrias Thor	Partes de válvulas	1964	100%	Liquidada	
Texman	Confecciones	1960	10%	10%	S.I.
Herrago	Herramientas agrícolas	1960	2%	2%	179
Industrial de viviendas	Casas prefabricadas		20%	Liquidada	
Incolma	Machetes				
Joanne Fashions	Confecciones				

**Fuente:** Tomado de la investigación de Manuel Becerra sobre "El empresariado industrial del Viejo Caldas"(Becerra, 1983) página 19.

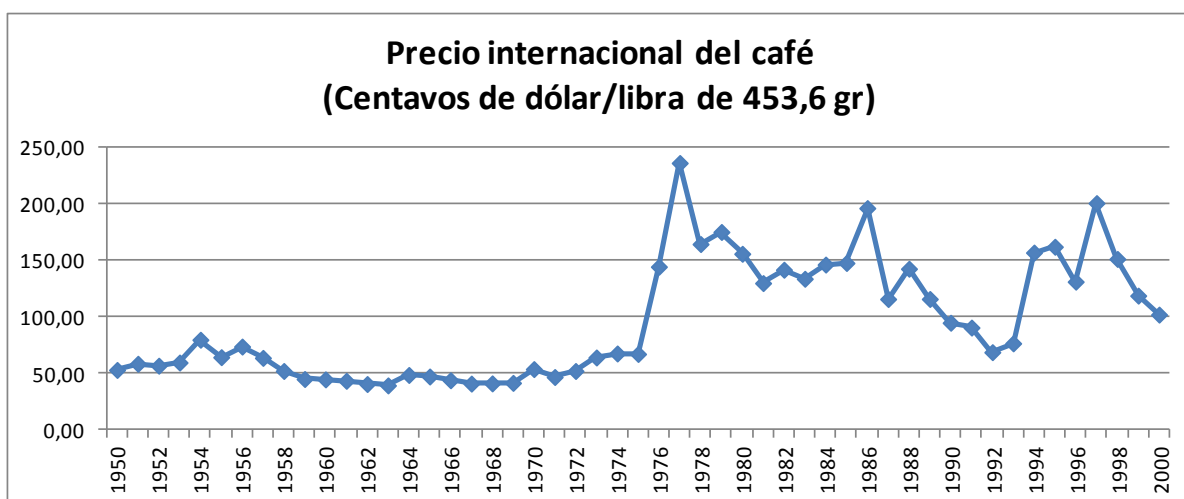
Como se observa en la tabla No.03, en 1969 la Corporación poseía en ocho de las empresas más del 60% de las acciones. Además, la Corporación fue responsable directa de la administración de la firma número Arrow y de Agrícolas Hawai.

A finales de la década del sesenta la Corporación enfrentó una crisis, a raíz de las graves dificultades que atravesaban la casi totalidad de las empresas promovidas y algunas de las transformadas. En el período 68-73 esta crisis se

manifestó en la liquidación de un número significativo de las empresas asociadas a la Corporación.

La iniciativa de crear una Corporación Financiera en Caldas coincide con el período en que el café alcanzó en el mercado internacional una de las más bajas cotizaciones de las que se tenga registro (ver figura 06). De acuerdo con las cifras entregadas por el DANE, de Ctsv.US\$80,02 la libra en 1954 comenzó a descender hasta llegar a Ctsv.US\$52,34 en 1958 y Ctsv.US\$39,55 en 1963, la más baja cotización alcanzada. En consecuencia, la iniciativa de crear una corporación financiera en Caldas tuvo gran acogida entre los industriales de la época y los dirigentes económicos de la región debido al futuro incierto de la industria cafetera. La misión inicial de la corporación financiera de Caldas era contribuir en la diversificación de la economía.

**Figura No.06 Precio internacional histórico del café**



**Fuente:** DANE, Precios internacionales de los principales productos de exportación\*, anual, 1913 - 2001

## CAPÍTULO II – CAFÉ Y ECONOMÍA

Los principales sucesos en el entorno cafetero desde la década de los setentas hasta la década del 2000 fueron el colapso del sistema de cuotas en el marco del AIC en 1989; el alza en los precios internacionales del café en los años 1975-1978 (el más elevado de la historia) como consecuencia de las heladas en Brasil; el surgimiento de Vietnam como segundo productor mundial a fines de los noventa; la modernización de la caficultura en Colombia con la introducción de la variedad Caturra y la variedad Colombia a principios de la década de los ochenta; la caída de los precios internacionales en los noventa, la crisis cafetera y los cambios en el mercado mundial (aumento del consumo de cafés especiales).

Entre 1965 y 2000 la producción mundial de café aumentó de 81 millones a 113 millones de sacos, con una tasa promedio anual de 1.5%. La participación de Colombia en la producción mundial fue creciente entre 1965 y 1993 (de 12% a 16%), pero a partir de este año se ha reducido a 10% (Vallecilla, 2005).

Caldas como uno de los principales departamentos productores de café se enfrentaba a un problema de rendimiento de sus plantaciones a causa del envejecimiento de las mismas.

Se lleva a cabo entonces una estrategia de modernización con la introducción de la variedad Caturra, que previamente había sido evaluada y experimentada en Cenicafé<sup>14</sup>. La variedad Caturra se cultiva con una densidad de siembra entre dos y media y tres veces mayor que la de las variedades Typica y Bourbon (variedades tradicionales), inicia su producción más temprano que las anteriores, requiere la aplicación de fertilizantes y menos sombrero<sup>15</sup>.

En la gráfica No.07 se puede ver como a partir del año de 1976 se incrementa considerablemente la producción de café en Colombia.

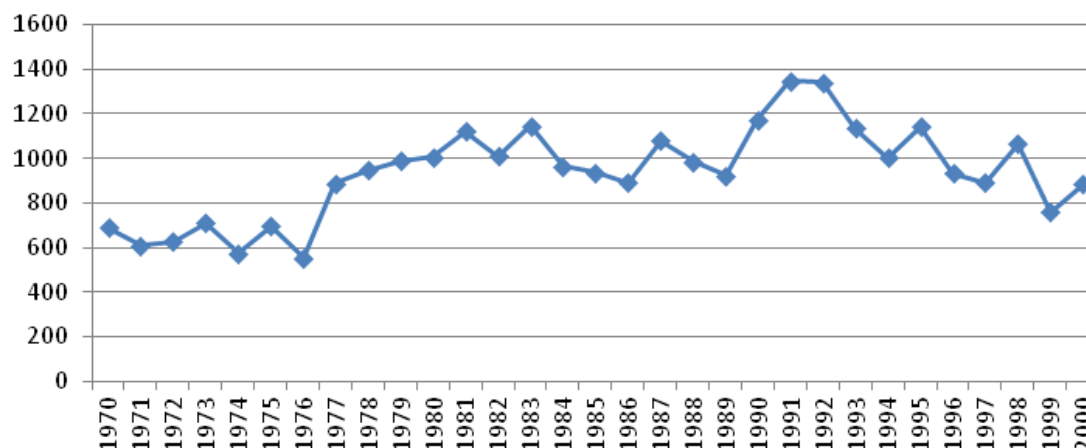
---

<sup>14</sup> Cenicafé, Centro Nacional de Investigaciones de Café es creado en 1938 por la Federación Nacional de Cafeteros con el objeto de estudiar los aspectos relacionados con la producción en las fincas, la cosecha, el beneficio, la calidad del grano, el manejo y la utilización de los subproductos de la explotación cafetera, y la conservación de los recursos naturales de la zona cafetera colombiana.

<sup>15</sup> Tomado de la página de Cenicafé: <http://www.cenicafe.org>

**Figura No.07 Producción de café 1970-2000**

(miles de sacos de 60 Kg de café verde)



**Fuente:** Datos de la Federación Nacional de Cafeteros

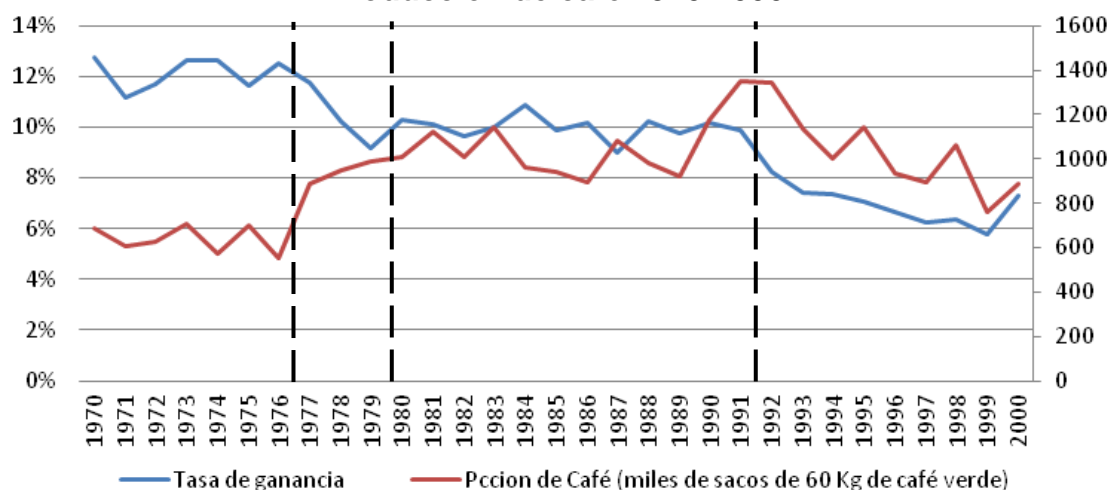
Sin duda alguna, el tipo de modernización emprendido en los setenta y ochenta permitió contrarrestar la pérdida de participación de Colombia en la producción mundial y recuperar terreno frente a otros países, porque logró aumentar la producción doméstica elevando el rendimiento físico. También introdujo cambios en los costos, ya que la nueva tecnología requiere más fertilizantes y un volumen mayor de mano de obra directa (Vallecilla, 2005).

Si se compara la producción de café con la tasa de ganancia del departamento de Caldas para la misma época, se puede ver como estas dos variables tienen un comportamiento muy similar en casi todo el periodo de estudio (ver figura 10). Durante la década de los setenta, época de la bonanza cafetera, aunque la producción fue muy baja, los precios alcanzaron valores récord, y aun no se empezaba con la modernización de la caficultura, que aunque supuso un aumento de la producción también conllevó a mayores costos por el uso de fertilizantes y pesticidas. Es entendible entonces que esta época haya tenido valores más altos en la tasa de ganancia.

En el segundo periodo estudiado en el que la tasa de ganancia cae abruptamente, la producción de café se incrementa considerablemente como consecuencia de la bonanza generada por la disminución de la participación de Brasil en la producción de café; sin embargo como ya se dijo, esta bonanza perjudica la dinámica económica de la región al amenazar los procesos de diversificación de la industria.

A partir del año 1979 tanto la tasa de ganancia como el volumen de producción de café se estabiliza hasta el comienzo de la década de los noventa en el marco de la apertura y de una nueva crisis cafetera.

**Figura No.08 Tasa de ganancia Manizales-Villa María y Producción de café 1970-2000**



**Fuente:** Investigación de Oliverio Ramírez sobre la “Evolución de la tasa de ganancia en Colombia” (Ramírez, 2014)  
Federación Nacional de Cafeteros.

### Las crisis del café y su relación con la tasa de ganancia industrial

A lo largo del siglo XX la caficultura nacional se vio afectada por periodos de disminuciones del precio internacional, generando un impacto inmediato en los precios internos, situación que fue alternada con ciclos de mejores cotizaciones externas e internas.

Sin embargo y pese a las ventajas comparativas con las que contaba Colombia para la producción de café, las décadas del 50 y del 60 fueron devastadoras para la industria cafetera, debido principalmente por la competencia que ejercía Brasil.

De esta forma surgen entonces las estrategias de modernización de la caficultura en Colombia de la que se desprenden nuevos problemas. Con el café Caturra se pasa a exportar café para importar agroquímicos (abonos, pesticidas, fungicidas) que son productos costosos y contaminantes (Duque, 2001). Es así como Caldas empieza a perder el liderazgo que había alcanzado en décadas anteriores en la economía colombiana.

La caída de las cotizaciones mundiales del café deprimió los precios al productor en Colombia. Según datos de la Federación Nacional de Cafeteros, en el año de 1978 los precios del café retrocedieron un 34% en la bolsa de Nueva York, mientras que en Colombia el precio interno retrocede para este mismo periodo en un 28%. Para el año de 1987 el precio externo disminuye en un 74% con respecto al año anterior y el precio interno lo hace en un 81%.

Así mismo el comportamiento de los precios internacionales del café han jalonado y deprimido la economía del departamento. Analizando la evolución del PIB industrial de Caldas y la evolución de los precios del café se puede ver que cuando estos aumentan o disminuye también lo hace el PBI con algunas

excepciones, como la del año 1985 en el cual la tragedia causada por la erupción del volcán nevado del Ruiz trajo consigo enormes pérdidas económicas para la región.

De acuerdo con datos de la investigación de Ferney Valencia sobre la Composición de la Economía de la Región Cafetera de Colombia (Ver tabla No.03) se encuentra que el departamento registró siempre un crecimiento del producto menor al nacional.

**Tabla No.03 Crecimiento PIB regional (Eje Cafetero) y departamental, y participación sobre el PIB nacional 1961 – 2010<sup>p</sup>**

Periodo	Tasa de crecimiento promedio anual <sup>1</sup>					Participación promedio anual porcentual <sup>2</sup>			
	Total Nacional	Eje Cafetero	Caldas	Quindío	Risaralda	Eje Cafetero	Caldas	Quindío	Risaralda
1961-1970	5,3	2,9	2,4	2,3	4,0	7,1	3,5	1,4	2,1
1971-1980	6,5	5,9	5,2	5,9	6,9	6,1	2,7	1,3	2,1
1981-1990	3,4	2,8	3,3	-0,5	4,9	6,2	2,3	1,6	2,3
1991-2000	2,7	1,9	1,9	2,7	1,4	5,1	2,2	1,1	1,8
2001-2010	4,1	3,6	3,8	2,3	4,1	4,1	1,7	0,8	1,6
2001	1,7	5,2	7,2	6,3	2,6	4,3	1,7	1,0	1,6
2002	2,5	2,5	5,9	-1,7	1,5	4,3	1,8	0,9	1,6
2003	3,9	1,6	3,4	-6,5	4,4	4,2	1,8	0,8	1,5
2004	5,3	3,8	2,2	-1,4	8,4	4,1	1,7	0,8	1,6
2005	4,7	6,8	5,5	7,9	7,5	4,1	1,7	0,8	1,6
2006	6,7	9,0	6,8	13,6	9,0	4,2	1,7	0,8	1,6
2007	6,9	4,2	6,2	4,2	2,3	4,1	1,7	0,8	1,6
2008	3,5	1,9	2,6	-0,7	2,5	3,9	1,6	0,8	1,5
2009	1,7	-1,2	-3,7	-0,2	1,0	3,9	1,6	0,8	1,5
2010	4,0	2,5	2,7	2,9	2,2	3,8	1,6	0,8	1,5

p: Cifras provisionales

<sup>1</sup>Variación promedio anual PIB real departamental o regional

<sup>2</sup>participación promedio del PIB departamental o regional sobre el nacional

**Fuente: (Valencia, Gómez et al., 2013)**

Entre 1965 y 1970 se observa un crecimiento del PIB de Caldas del 2,1% mientras que el PIB nacional creció a una tasa del 5,9%, esto debido a que los tres primeros años de este periodo los precios del café decrecieron entre el 3 y el 7% en el exterior y entre el 6 y el 9% en el mercado nacional.

Entre 1970 y 75 el PIB departamental mostró el mejor balance desde 1960 al crecer un 2,8% gracias al mayor aporte del subsector cafetero. Este mejor comportamiento del producto local fue compatible con una extraordinaria recuperación de los precios internacionales del café especialmente en el periodo de 1972-1973 cuando las cotizaciones avanzaron a una tasa media por año del 17% en el mercado de nueva york y del 10,7% a nivel interno. En 1976 el precio en la bolsa de nueva york tuvo un aumento del 113,4% lo que se tradujo en un rápido avance del precio interno que en 1976 se elevó al 71% frente al año anterior.

Sin embargo, gracias a la diversificación de la base industrial, después de la década del setenta el desarrollo de la industria departamental ya no está tan relacionado con el comportamiento del café como para las primeras décadas del siglo, al menos de forma directa. En 1936 más del 80% del valor de la producción industrial correspondía a trilla de café; en los años sesenta era alrededor del 50% y en 2002 fue el 16% y 11% estos dos últimos porcentajes incluyen todos los tipos de café procesado (trilla, torrefacción y molienda, descafeinado, soluble y otros (Vallecilla, 2005).

Así entonces, si observamos el comportamiento de los precios del café y el comportamiento de la tasa de ganancia (ver gráfica No.09) se puede ver que los picos en los precios no inciden de forma significativa en el comportamiento de la tasa de ganancia, es decir que para el periodo de estudio, estas dos variables no están tan relacionadas.

El sistema de subsidios a los caficultores y el acuerdo internacional de cuotas creado en 1962 disminuyó el impacto de los precios sobre los productores, pues éstos estaban garantizado gracias al acuerdo. De ese modo la federación compraba café seleccionado para exportación y compraba el excedente no exportable para almacenarlo y darle un flujo dentro de los rangos establecidos por el pacto. De este modo se incrementaba o disminuía la producción según lo acordado para cada año en la Organización Internacional del Café.

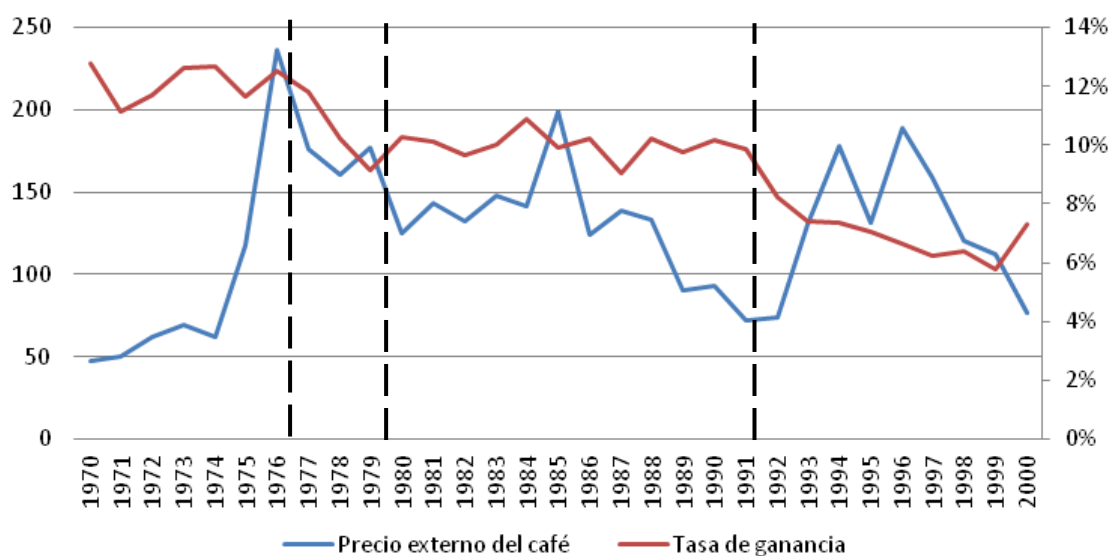
Para Bacca (2010) existía entonces en Colombia todo un aparato estructurado que impulsaba a la federación a incrementar la producción y a establecer medidas proteccionistas para la sustentación del precio. Así entonces se encontraba ALMACAFE, entidad creada con el fin exclusivo de manejar las exportaciones del grano garantizando una millonaria cuota de sacos al año; El Fondo Nacional Cafetero, para regular los declives financieros; la Flota Mercante Gran Colombiana destinada en sus orígenes casi que exclusivamente al transporte de café; el Banco Cafetero para manejar renglones de crédito destinados a potenciar el desarrollo de la economía cafetera (Bacca, 2010).

Una vez terminado el pacto de cuotas en 1989, la caficultura colombiana empieza a depender del mercado internacional; sin embargo a partir de 1990, se mantuvo una política de precios de sustentación<sup>16</sup> a partir de los recursos del fondo nacional del café y subsidios económicos de carácter estatal. Y aunque este fondo se fue descapitalizando rápidamente y el bajón de precios se volvió insostenible se reservaron recursos para proteger los intereses de los grandes productores, mientras que los pequeños desprotegidos y a merced de los precios internacionales.

---

<sup>16</sup> Un precio de sustentación es un precio mínimo garantizado por el gobierno para asegurarle a los productores una rentabilidad mínima. El Estado subvenciona a los productores cuando el precio de mercado es demasiado bajo como para cubrir los costos, de esta forma se pretende evitar que debido a los picos temporales que sufren los precios, los productores nacionales tengan que abandonar la actividad por falta de fondos.

**Figura No.09 Precio externo del café y Tasa de ganancia Manizales-Villa María 1970-2000**



**Fuente:** Investigación de Oliverio Ramírez sobre la “Evolución de la tasa de ganancia en Colombia” (Ramírez, 2014)  
Federación Nacional de Cafeteros.

Uno de los factores que más influyó en el desplome de los precios del grano fue el rompimiento del pacto de cuotas en 1989, la cotización del grano paso de US\$393.380 por tonelada en 1986 a US\$190.180 en 1990 y siguió cayendo hasta 1993, lo que también ocurrió a nivel interno hasta finales de la década, con descensos que no fueron más pronunciados gracias a la intervención del Fondo Nacional del Café en el apoyo financiero al caficultor.

Para la década de los noventa Colombia se enfrenta nuevamente a una crisis del café debido al desplome de los precios internacionales, esta vez gracias al ingreso de Vietnam como uno de los principales productores de café. La evidente saturación de la oferta mundial del grano ha generado el incremento de las existencias de los países consumidores de 8 millones de sacos a 22, sobreoferta que básicamente se origina en Brasil y Vietnam.

De otra parte, según Vallecilla (2005) el número de explotaciones cafeteras pasó de 23 mil a 43 mil, o sea que se multiplicó casi dos veces entre 1970 y 1997, mientras que la superficie en café apenas aumentó un 3%(Valencia, Gómez et al., 2013). El resultado de este proceso ha sido la reducción del tamaño promedio de la plantación y de la finca que pasó de 3.9 a 2.1 hectáreas y de 10.3 a 4.5 hectáreas respectivamente. Esto quiere decir que el número de familias dedicadas a la caficultura es mucho mayor, pero los beneficios percibidos son menos y en la mayoría de los casos estos no alcanzan a satisfacer las necesidades básicas, mucho menos alcanza para realizar mejoras técnicas en los cultivos que contribuyan a mejorar las condiciones de los mismos y su productividad.



## **Bonanza cafetera**

Ante los mayores incrementos del precio del café en el mercado internacional se sucedieron reacciones en la misma dirección en la cotización interna, especialmente en los años 1976, 1986 y 1994, en los cuales hubo alzas por encima del 80% en el precio externo y del 40% en el país, inclusive superiores al 100% como en el año de 1976 para la cotización internacional.

Entre 1975 y 1978 el precio internacional y doméstico del café registró un incremento sin precedentes en la historia como consecuencia de heladas en Brasil, circunstancia que aunada al incremento del volumen físico en Caldas debido en parte a la modernización de la caficultura, tuvo como resultado un crecimiento del valor de la producción del 108%.

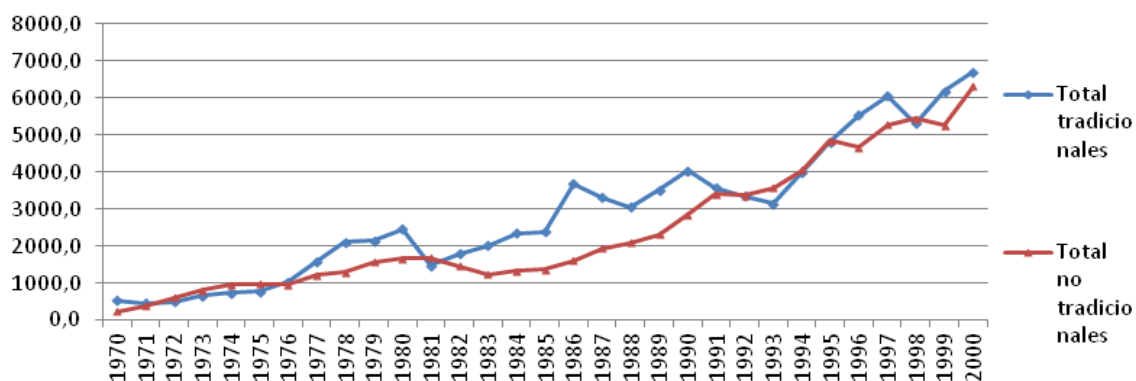
Como es conocido, esta bonanza tuvo un considerable impacto sobre la economía nacional y, desde luego, sobre la economía regional. El Producto Departamental Bruto (PDB) real de Caldas creció 19% en 1976, 13% en 1977 y 8% en 1978, de acuerdo con las cifras del CEGA (2004). El “boom” económico y el incremento del ingreso de los caficultores aceleraron el proceso de modernización y en 1980 el 38% de las plantaciones correspondía a la variedad Caturra. El auge de los setenta fue seguido en los años ochenta por dos amenazas graves para el café, ya que fueron detectados en Colombia dos temidos enemigos de la planta: roya y broca (Vallecilla, 2005).

Sin embargo, las bonanzas son temporales e inciertas. De su magnitud y duración dependen los efectos que éstas tengan sobre los sectores transables. Una bonanza de gran magnitud puede conllevar a la pérdida de competitividad de la industria, causando la quiebra de muchas empresas o su migración hacia lugares más competitivos. Cuando la duración es corta, la mayoría de las empresas logran recomponerse y superar la crisis que llega una vez el boom ha terminado; pero si la bonanza es de larga duración, la recuperación una vez finalizada la bonanza ya no será posible pues se habrá perdido participación en el mercado y se habrán echado para atrás todos los esfuerzos de diversificación de la economía.

Por esta razón en Caldas las bonanzas han jugado en contra de las iniciativas para reemplazar las exportaciones tradicionales por aquellas no tradicionales, situación que pasa factura en el momento de finalización de las bonanzas pues los sectores no tradicionales fueron descuidados y se perdió terreno.

En la Gráfica No.10 se puede ver como hasta el año de 1975 justo cuando empieza la bonanza, las exportaciones no tradicionales ya se habían igualado y en algunos casos superado a las exportaciones tradicionales, esto como resultado del esfuerzo realizado durante las décadas de los cincuenta y los sesenta para diversificar la base exportadora del departamento. Sin embargo una vez se incrementan los precios internacionales del café en el año de 1976 la brecha empieza a abrirse de nuevo incrementándose las exportaciones de bienes tradicionales, esta brecha se mantiene hasta comienzos de la década de los noventa en donde el proceso de apertura contribuye a cerrarla nuevamente.

**Grafica No.10 Exportaciones tradicionales Vs no tradicionales  
(Millones de dólares)**



Fuente: datos DANE

### Enfermedad Holandesa

De acuerdo con Puyana (1994) la Enfermedad Holandesa es una contracción anormal de los sectores de bienes comercializables debido a la apreciación de la tasa de cambio real y de la transferencia de factores entre sectores productivos, generados por el descubrimiento, la explotación o los incrementos en el precio de un recurso natural (PUYANA & OXON, 1994). Es así que aunque un descubrimiento de un recurso natural aumenta la riqueza, se pueden generar problemas por la redistribución de la misma.

Colombia como país en desarrollo depende enormemente de la disponibilidad de bienes intermedios y de capital importados. Su fuerte se encuentra en la exportación de bienes primarios cuyos precios internacionales fluctúan enormemente. Adicionalmente los países en desarrollo cuentan con una parte importante de la producción que se clasifica como no transable<sup>17</sup> y sus precios son determinados domésticamente. Esta situación hace que una bonanza presione los precios internos al alza y conlleve a una inflación estructural; adicionalmente el aumento de divisas lleva a la revaluación de la tasa de cambio real, reduce la competitividad de las industrias exportadoras, frena las perspectivas de diversificación y genera desempleo al abaratar los bienes de capital importados (PUYANA & OXON, 1994).

Según el estudio realizado por Echavarría y Villamizar (2006) el estancamiento del crecimiento industrial que acompañó a las bonanzas cafeteras es una muestra de la existencia de la enfermedad holandesa. Según su estudio sobre "El proceso colombiano de desindustrialización" el crecimiento industrial fue mucho más bajo durante la gran bonanza cafetera de 1976-1979 que en cualquier otro período (ver tabla 04).

<sup>17</sup> Los productos transables son los que pueden consumirse dentro de la economía que los produce, y se pueden exportar e importar. Generalmente, tienen bajos costos de transporte y pocos aranceles y cuotas de importación que puedan bloquear el libre flujo de bienes a través de las fronteras nacionales.

Por su parte los productos no transables son aquellos que sólo pueden ser consumidos dentro de la economía en que se producen, no pueden importarse ni exportarse. Esto se debe a que estos productos tienen costos de transporte muy altos o existe en la economía un alto grado de proteccionismo.

**Tabla No.04 Cambio técnico y Crecimiento Colombia 1930 – 1999**

	Industria							Total Economía		
	Crecimiento (%) Anual							Crecimiento (%) Anual		
	Q (1)	Lnc (2)	Lc (3)	L (4)	K (5)	MP (6)	E (7)	Q (8)	L (9)	K (10)
1930-39	10.7			3.1	0.9			4.3	2.0	1.8
1940-49	8.6			4.1	5.3			4.3	1.6	3.0
1950-59	7.0			4.2	7.0			5.3	2.2	4.3
1960-69	5.8			1.0	3.9			5.1	2.5	5.1
1970-79	6.5			2.7	5.8			5.7	4.6	6.0
1980-89	0.3	-0.5	0.1	-0.2	-0.8	0.3	0.2	3.3	3.1	4.6
1991-97	0.8	-1.2	1.0	-0.2	-0.3	0.5	0.4	4.4	2.1	6.4
1991-02	1.8	-0.1	0.9	0.4	0.3	0.6	1.0	3.2	2.3	4.1
1930-02	5.2			1.4	3.2			4.3	2.6	4.1
	Crecimiento (%) Anual							Crecimiento (%) Anual		
	A	Q/Lnc	Q/Lc	Q/L	Q/K	Q/MP	Q/E	A	Q/L	Q/K
1930-39	8.6			7.6	9.8			2.3	2.2	2.4
1940-49	4.0			4.5	3.3			2.1	2.6	1.2
1950-59	1.6			2.9	0.1			2.2	3.0	1.0
1960-69	3.4			4.7	1.8			1.5	2.5	0.0
1970-79	2.4			3.8	0.7			0.5	1.0	-0.3
1980-89	0.6	0.8	0.3	0.6	1.2	0.1	0.1	-0.4	0.2	-1.3
1991-97	0.7	2.0	-0.2	1.0	1.1	0.3	0.4	0.6	0.9	-0.9
1991-02	1.2	1.9	0.9	1.4	1.5	1.2	0.8	0.2	1.6	0.2
1930-02	3.0			3.9	2.0			1.1	0.0	0.0
	Contribución (%) al Crecimiento									
	A	Lnc	Lc	L	K	MP	E	A	L	K
1930-39	80.5			15.6	3.9			54.3	28.4	17.3
1940-49	46.3			25.4	28.3			49.4	22.6	28.0
1950-59	22.5			31.7	45.8			42.3	25.2	32.4
1960-69	58.7			9.7	31.6			30.2	29.6	40.1
1970-79	36.7			22.3	40.9			9.6	48.4	42.0
1980-89	174.1	-21.7	2.8	-10.3	-102.9	42.6	5.0	-12.9	57.0	55.9
1991-97	82.8	-22.1	16.6	-4.2	-14.1	33.5	3.3	12.9	28.9	58.2
1991-02	64.6	-0.5	7.0	3.0	6.2	18.7	3.9	6.0	42.7	51.3
1930-02	66.9			16.4	33.1			24.8	36.9	38.2

A: Residuo de Solow

E: Consumo de energía eléctrica

MP: Consumo de materias primas

Q: Producción o Valor agregado

K: Stock de capital

L: Empleo

Fuente: (Echavarría, Villamizar et al., 2006)

Si se revisa la tasa de ganancia del sector industrial Manizales-Villa María, se puede ver como durante el segundo periodo estudiado que va desde 1976 (época de la primera bonanza) hasta 1979 se presenta una caída pronunciada que coincide con el estancamiento del crecimiento industrial generado por la bonanza.

En el año de 1985 en donde se presenta la segunda bonanza se aprovecharon las experiencias de la bonanza anterior y se diseñaron políticas de estabilización más balanceadas, por lo tanto el impacto sobre el crecimiento industrial y sobre la tasa de ganancia no fue significativo. Así mismo se hicieron acuerdos entre el gobierno y la Federación Nacional de Cafeteros que permitieron ahorrar una parte de los ingresos adicionales que trajo consigo la bonanza mediante la adquisición de bonos del Banco de la República, evitando así la aceleración de la tasa de inflación y logrando niveles satisfactorios de crecimiento económico.

Las bonanzas cafeteras fueron percibidas como transitorias, y es por esto que se hizo énfasis en aspectos estabilizadores y se tomaron medidas para acumular reservas. Según Puyana estas medidas tomadas para contrarrestar los efectos negativos de las bonanzas han podido anular su impacto sobre el crecimiento y el cambio estructural. Tanto el gobierno como la Federación Nacional de Cafeteros contribuyeron con sus medidas a que tanto las bonanzas como las crisis tuvieran un efecto menor sobre los ingresos.

## CAPÍTULO III – LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

Para la década de los setenta el país se encontraba sufriendo profundos cambios en su estructura económica, política y social. Económicamente el desmonte del modelo de sustitución de importaciones y la implantación progresiva de políticas neoliberales, dieron paso a una dinámica de desaceleración y desindustrialización de la economía. Paralelo a este proceso, se daba una alta concentración del ingreso nacional que favorecía sobre todo a los industriales y grupos económicos. Según Mariño (2011), para 1975, 10 grupos económicos, entre ellos tres extranjeros, controlaban el 53.95% del PIB, liderados por el Grupo Cafetero que tenía activos 1.328 millones de dólares en la época y controlaba el 11.54% del PIB colombiano.

En lo político, el país acaba de salir de 16 años de gobierno del Frente Nacional, pacto entre los partidos tradicionales, liberal y conservador, para asegurar la “paz civil” y repartirse el poder.

En lo social hubo un fuerte crecimiento de las luchas sociales y populares, fomentadas por una gran inflación, que en los años de 1974-75 alcanzó el 17.77 % y disminuyó fuertemente el poder adquisitivo de los trabajadores, quienes recibían ese año un salario mínimo equivalente a la mitad del que ganaban en 1970 (Mariño, 2011). De acuerdo con investigaciones realizadas por Mauricio Archila para el CINEP<sup>18</sup> el año de 1975 presentó una cifra record en la historia reciente del país en la cantidad, extensión y duración de las luchas obreras.

Dadas las condiciones más desfavorables para la población trabajadora durante el periodo en estudio 1970-2000, se pretende analizar en este capítulo las condiciones generadoras de la irregular distribución del ingreso para el sector industrial Manizales-Villa María como lo han sido algunas de las reformas laborales, las consecuencias que estas han traído para empleadores y empleados y su relación con la tasa de ganancia del sector.

### Relación entre el Trabajo y el Capital

Para analizar la calidad de vida de una región o sociedad es necesario analizar no solamente el comportamiento de los salarios, también se hace necesario considerar el comportamiento del empleo y la inflación.

De acuerdo con lo expuesto por Oliverio Ramírez en su estudio sobre la tasa de ganancia en Colombia<sup>19</sup> “el capital refleja la relación social de apropiación por parte de la clase propietaria, del producto excedente generado por los trabajadores”. Es por esta razón que la relación entre patronos y trabajadores

---

<sup>18</sup> El CINEP Centro de Investigación y Educación Popular/ Programa por la Paz (CINEP/PPP) es una fundación sin ánimo de lucro que anima el cambio social y lleva información estadística a cerca de las luchas sociales en Colombia y sus componentes desde hace 40 años. <http://www.cinep.org.co/>

<sup>19</sup> Este estudio de investigación se encuentra en periodo de elaboración y se realizará sobre La evolución de la tasa de ganancia en Colombia para el periodo de 1970 al 2000.

siempre ha Estado polarizada ya que las iniciativas que contribuyen al aumento de los beneficios para unos son las fuentes de disminución de las condiciones favorables para los otros.

El patrón o propietario siempre está en búsqueda del aumento de la productividad del trabajo, así el porcentaje pagado en salarios y prestaciones a los trabajadores disminuye aumentando su ganancia. Es por esta misma razón que el aumento de los salarios los obliga a buscar nuevas y más variadas formas de aumentar la productividad con el fin de conservar los márgenes de ganancias. Esta situación en ocasiones ha concluido en la disminución de la calidad de los productos, lo que en últimas termina afectando al consumidor final.

En el otro extremo se encuentran los trabajadores luchando por que se respeten sus derechos y condiciones laborales y porque se les remunere de forma que puedan hacer frente a las condiciones económicas cambiantes. Es por esta razón que los trabajadores en condición de desventaja frente a los propietarios de los medios de producción se organizan con el fin de presionar para llegar a acuerdos más favorables de remuneración y beneficios, en ese momento nacen entonces las luchas sociales por medio de sindicatos y sus consecuentes huelgas y paros.

Otra forma de abordar el conflicto distributivo según Ramírez (2014) es mediante el análisis de la política fiscal, vía tributación o mediante el análisis del destino o canalización de los ingresos estatales entre los diferentes sectores de la población. Sin embargo, para el autor la tributación se ha convertido en una demostración de cómo los diferentes grupos sociales interfieren para que dichas reformas beneficien sus propios intereses.

Así la política fiscal y tributaria se convierte en un mecanismo de distribución del ingreso utilizado por el capital para atenuar los costos de producción y mantener así una tasa de ganancia (Ramirez, 2014).

Es así como el Estado juega un rol determinante en la distribución del ingreso mediante la implementación de determinadas políticas monetarias, actuando muchas veces como un agente que asume una actitud sesgada a favor de algunos de los actores que buscan una mejor retribución.

Adicional a esta situación se debe sumar el protagonismo que ha tenido el sector financiero durante las últimas décadas, sector que ha venido a poner más presión sobre el capital y por ende sobre los excedentes o ganancias que ahora deben entregar un porcentaje cada vez mas alto a este sector por efectos del aumento del endeudamiento.

La sociedad en general, las empresas y los gobiernos son cada vez más propensos al endeudamiento a causa del aumento de las tasas de interés. Por ello las empresas buscan aumentar sus ganancias en forma acelerada no para reinvertirlos en el negocio sino para sufragar los costos financieros crecientes (Ramirez, 2014). Sin embargo este tema será tratado más adelante.

Es así como la distribución del ingreso se ha visto afectada, pues cada vez hay menos dinero para reinvertir en el negocio y la presión sobre los salarios y demás beneficios para los trabajadores ha aumentado, situación a la que se le suma según Ramírez (2014) el crecimiento del desempleo, la reducción del poder de negociación de la clase trabajadora, la flexibilización laboral y la sistemática amenaza sobre las organizaciones sindicales, que conduce únicamente a la profundización de la desigual distribución del ingreso y la pérdida de participación de los ingresos laborales en PIB.

## **Indicadores de Desigualdad**

Mucha atención se ha prestado a la lucha contra la pobreza en países y regiones, y se han utilizado infinidad de indicadores para medirla; sin embargo esta lucha ha opacado la reflexión sobre la distribución del ingreso y la riqueza, de acuerdo con lo expresado por González (2006): *“Esta preferencia por la pobreza refleja una posición política que, en el fondo, expresa la opción de no modificar las dotaciones iniciales”*

En Colombia se han utilizado varios indicadores que miden la desigualdad de los ingresos, entre estos está el indicador de Gini y varios indicadores de pobreza que determinan que parte de la población carece de recursos para satisfacer las necesidades más básicas.

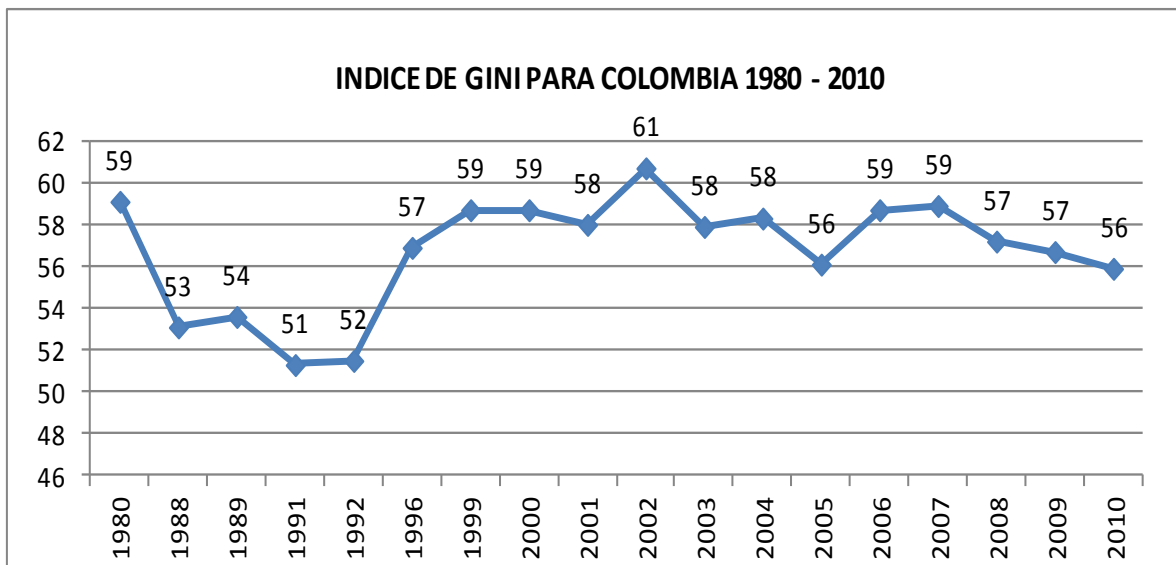
El índice Gini<sup>20</sup> es el indicador más utilizado para medir la desigualdad en la distribución de los ingresos de una región, aunque no toma en cuenta el tamaño de la población pobre o la intensidad de la pobreza. La mayor parte de las estimaciones del Gini se realizan a partir de la Encuesta de Hogares realizadas por el DANE.

Para el total del país el índice muestra un comportamiento descendente en la década de los ochenta, manteniéndose cerca del 50%; sin embargo este indicador muestra una tendencia ascendente a partir de la década de los noventa hasta alcanzar su punto máximo en los años 1999 y 2000 al llegar a cerca del 60%, en parte influenciado por el aumento de la inflación de esa década. El indicador empieza a descender nuevamente a partir del año 2002 después de haberse registrado el índice más alto de desigualdad desde 1980 con un 61% (ver gráfica No 11).

---

<sup>20</sup> Las medidas de desigualdad indican el grado de homogeneidad o heterogeneidad entre los ingresos de la población pobre. Los valores pueden variar entre 0 y 1; si la igualdad es grande la medida tiende a cero y cuando la desigualdad es fuerte tendrá un valor cercano a 1.

**Figura No.11 Índice de Gini para Colombia 1980-2000**



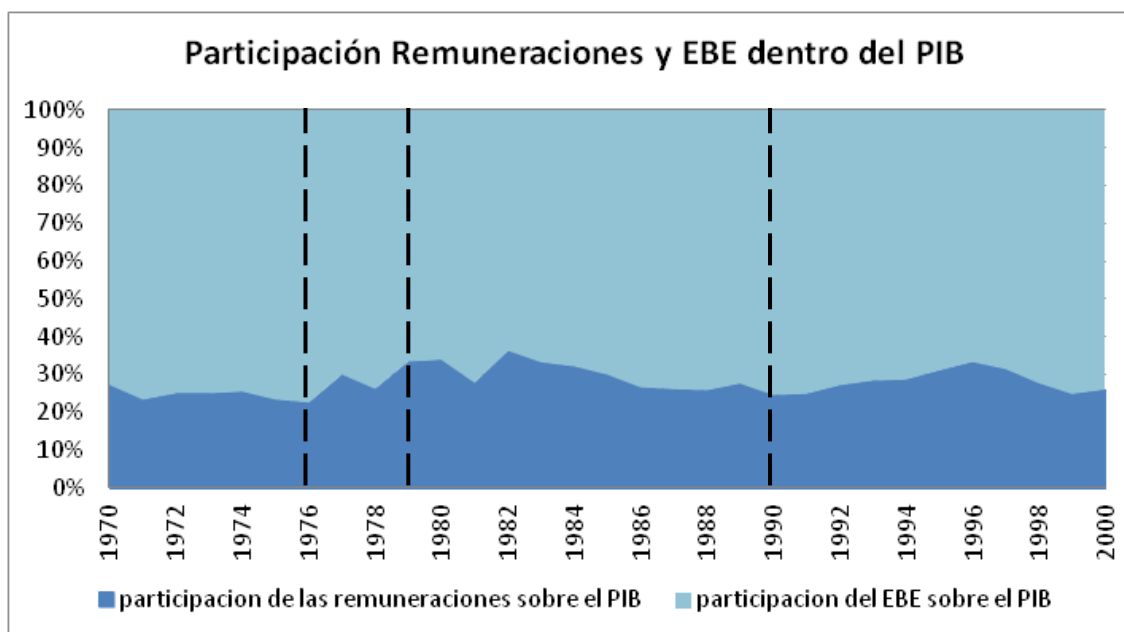
**Fuente:** datos del Banco Mundial

Los índices más bajos quieren decir distribuciones más equitativas de los ingresos, éstos están generalmente asociados a países con mayores niveles de desarrollo, en los que el porcentaje de población pobre es muy bajo. Un ejemplo de esto son los indicadores de países como Noruega, Suecia, Holanda, Alemania o Suiza todos con índices de Gini por debajo del 30% y que a su vez son considerados por el Banco Mundial como países de ingresos altos. Los países mas inequitativos presentan valores mayores al 60%.

Para González (2006) la apertura y la política cambiaria han tenido impactos significativos en la estructura productiva y en la distribución del ingreso. Los altos niveles de la inflación que trajo consigo el proceso de apertura afectaron considerablemente el poder adquisitivo de la población en general, es por esto que en los años de mayor inflación se registra así mismo mayor desigualdad.

En las Cuentas Nacionales o Departamentales el “excedente bruto de explotación” representa los ingresos del capital y la “remuneración a los asalariados” los ingresos de los trabajadores. En la gráfica No.12 se graficaron los datos tomados de las cuentas departamentales de Caldas, encontrando una distribución del ingreso muy desigual, teniendo en cuenta lo expuesto por Gonzales (2006). De acuerdo con la información suministrada por el DANE, en promedio las remuneraciones al trabajo equivalen a un 28% del total de los ingresos, mientras que el excedente bruto de explotación equivale a aproximadamente el 72% del total del PIB.

**Figura No.12 Remuneraciones y EBE dentro del PIB de Caldas 1970-2000**



**Fuente:** Construcción propia con datos tomados de la investigación de Oliverio Ramírez sobre la Tasa de Ganancia en Colombia.

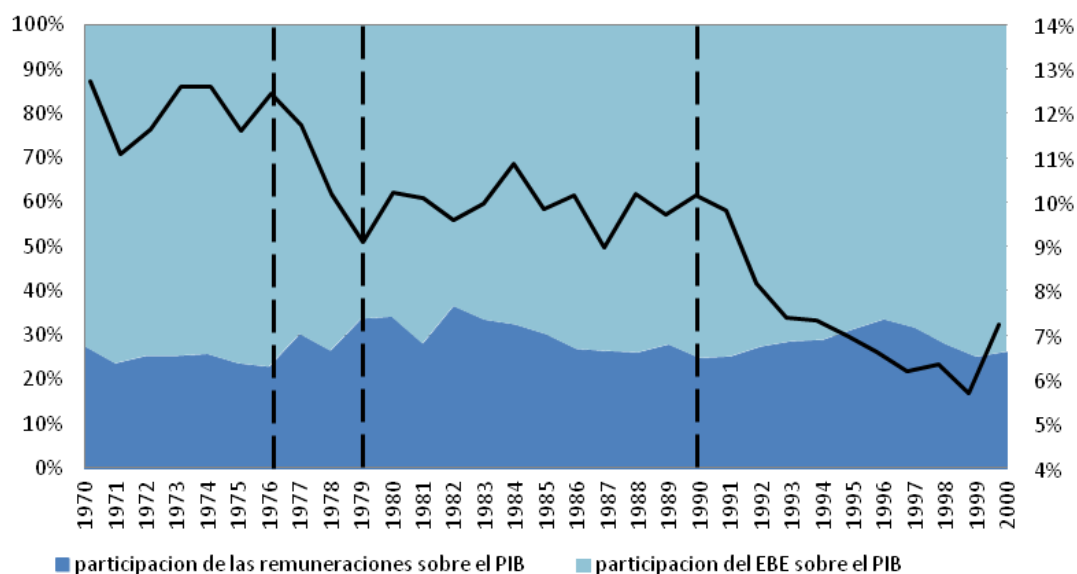
Para el año de 1975 se da el pico más alto de desigualdad en la distribución del ingreso, en el que el excedente bruto de explotación era 3 veces mayor que el monto de las remuneraciones para los asalariados, manteniendo así una relación aproximada de 75/25.

Entre 1983 y 1984 llegó al nivel mínimo, el excedente bruto de explotación era apenas 1.1 veces más que el monto de las remuneraciones. En 1994 también alcanzó un nivel muy bajo (1.2 veces).

Este comportamiento de la distribución del ingreso contrasta con el comportamiento de la tasa de ganancia. Volviendo a las fases en las que se dividió el periodo de estudio, se encuentra que los años que presentaron las tasas de ganancia más altas 1970-1976 (ver grafica No 13) fueron también en los que las remuneraciones tuvieron la menor participación dentro del PIB, es decir los años con una menor equidad en la distribución de los ingresos. Es decir que mientras las empresas más ganaban, menos se disponía para remunerar a los trabajadores, en las épocas de mayores ganancias quienes menos se vieron beneficiados fueron los asalariados.



**Figura No.13 Remuneraciones y EBE dentro del PIB de Caldas Vs Tasa de Ganancia 1970-2000**



**Fuente:** Construcción propia con datos tomados de la investigación de Oliverio Ramírez sobre la Tasa de Ganancia en Colombia.

Es así como en la década del noventa, época del proceso de apertura y de altas tasas de desempleo, la participación de las remuneraciones dentro del PIB aumentan; sin embargo no lo hacen como resultado de un incremento en los salarios ni de las prestaciones sociales a los trabajadores, sino como resultado de la disminución de las ganancias para los industriales, es así como el excedente bruto de explotación disminuye dándole mayor participación a las remuneraciones. Sin embargo esta situación no quiere decir que haya una distribución más equitativa del ingreso.

La acción del Estado ha incidido en la distribución del ingreso de muchas maneras: con las políticas monetarias y cambiarias y con las reformas laborales. Las reformas laborales de las últimas décadas han buscado favorecer a los patrones quienes además deben hacer frente a las nuevas condiciones de la economía mundial y a la competencia con industrias de países en los que las personas trabajan básicamente por la comida y laboran en condiciones muy por debajo de las que tenemos en nuestro país.

Así mismo la política monetaria se ha diseñado para favorecer a los ahorradores y la inflación perjudica a las personas que no poseen activos fijos, ni activos financieros. Además entre más riqueza o acumulación de capital se tenga, mayor será la probabilidad de tener acceso a préstamos, por lo tanto la distribución de los ingresos estará determinada por la riqueza inicial, favoreciendo siempre a los más ricos y ensanchando la brecha existente con las clases menos favorecidas.

## **El Empleo, los Salarios y las reformas laborales**

El empleo en la industria siempre ha estado directamente relacionado con el desarrollo de la actividad económica en general; es así como las políticas económicas de fomento a las exportaciones de principios de los sesentas consolidaron a la industria como un importante generador de empleo en el país.

A partir de la década del 90 el comportamiento del empleo presentó una gran sensibilidad a los cambios normativos que se llevaron a cabo en materia laboral especialmente con las leyes 50 de 1990 y 100 de 1993, a raíz del proceso de apertura económica que buscaba una mayor flexibilización en el tipo de contratación y una disminución en los costos laborales para las empresas.

El nivel de los salarios constituye un costo considerable para las empresas y por lo tanto afecta su competitividad. De otro lado los salarios constituyen la generación de ingresos por parte de los trabajadores y de este depende la capacidad adquisitiva de los mismos.

Es por esta razón que la determinación del monto de las remuneraciones y demás beneficios a los trabajadores, se han convertido en motivo de conflicto y han influenciado la creación de numerosas reformas laborales que en la mayoría de los casos han buscado mermar la capacidad de organización de los trabajadores y disminuir así su fuerza. Sin embargo, hay algunas reformas que se han lanzado para proteger los derechos de los empleados y evitar que dejen de pagarse sus beneficios.

En el periodo de estudio – décadas 1970 al 2000 – se llevaron a cabo varias reformas; entre ellas hubo varias que aumentaron los costos no salariales y que estuvieron asociadas al tema de la seguridad social, a lo que se le sumó además el pago de parafiscales. Sin embargo, el aumento para los empleadores en costos salariales fue revertido por el Estado al crear una serie de deducciones y descuentos que redujeron en gran medida los ingresos logrados en las reformas anteriores.

En la tabla No.05 tomada de la investigación realizada por Gómez y González sobre “El comportamiento del empleo industrial” se puede ver la evolución del empleo durante los años de 1985 a 2003. Los valores negativos corresponden a los años en donde se dieron las reformas que más impacto tuvieron sobre los costos salariales y no salariales. Como puede verse la década del noventa fue golpeada por la disminución del personal empleado. Esta fue la época de la ley 50 y la ley 100 entre otras normas que por una parte contribuyeron a aumentar el monto destinado al pago de nóminas.

Las exigencias del mercado en cuanto a calidad y diferenciación que acompañan el cambio del modelo de sustitución de importaciones y da paso al proceso de apertura, obligan a los empresarios a repensar y modernizar sus procesos. Esto conlleva a una clara necesidad de más mano de obra calificada, que además debe ser mejor pagada que la mano de obra no calificada, situación que se convierte en un factor más de presión sobre las nóminas.

**Cuadro No.05 Variaciones del personal ocupado  
Eje cafetero 1985-2003 (%)**

Periodo	Colombia	Caldas	Quindío	Risaralda
86/85	3,9	11,9	-6,0	7,2
87/86	6,5	3,5	8,2	6,3
88/87	3,4	5,7	12,2	2,5
89/88	3,4	3,4	1,8	10,1
90/89	2,3	0,9	18,2	4,0
91/90	-0,3	7,0	-5,6	-6,4
92/91	11,8	16,7	26,7	6,5
93/92	1,2	-2,9	-5,0	-4,3
94/93	0,8	3,9	18,5	8,2
95/94	-0,8	-0,3	-7,5	-8,6
96/95	-3,1	-4,8	-11,1	-10,6
97/96	0,3	-1,4	-1,3	0,0
98/97	-6,0	-1,9	-0,1	2,2
99/98	-10,1	-14,4	-19,4	-1,2
00/99	0,2	7,3	-3,3	-0,3
01/00	-1,2	0,2	-7,0	-3,5
02/01	0,6	-3,3	-5,1	-3,4
03/02	2,8	1,9	10,5	4,9

**Fuente:** Tomado de "Comportamiento del empleo industrial en Colombia 1985-2003" (Gómez, González et al., 2006)

Las leyes 50 y 60 de 1990 y la ley 100 de 1993 consagraban el trabajo a término fijo, la flexibilización de la jornada laboral, la proliferación de agencias de empleo temporal y las cooperativas de trabajo asociado y el agudizamiento del trabajo informal y sin contratos directos por la empresa.

Al mismo tiempo que se flexibilizaban las formas de contratación, la asociación de sindicatos quedó restringida solamente a los trabajadores con contrato a término indefinido, que cada vez son más escasos. Como consecuencia los sindicatos se redujeron a su mínima expresión tras la invasión de las cooperativas de trabajo asociado (CTA). De esta forma el Estado se puede ver la influencia que ha ejercido el estado en la distribución del ingreso.

Las cooperativas de trabajo asociado fueron creadas con base en la ley 79 de 1988, y se convirtieron rápidamente en el arma favorita de los grandes propietarios para exterminar las organizaciones sindicales de sus empresas, y de paso, dividir laboral y políticamente a la mano de obra puesta a su servicio. De acuerdo con Delgado (2013), la ley define a la cooperativa como "la empresa asociativa sin ánimo de lucro en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa, creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general".

La corte constitucional precisa que el trabajo asociado es una tercera modalidad de trabajo, diferente al asalariado y al independiente, por lo cual se

excluye la aplicación del código sustantivo del trabajo”. Esto permite a las empresas evitar los pagos de prestaciones sociales, horas extras, primas, y demás beneficios de los trabajadores; además le evita a las empresas el pago de indemnizaciones por despidos injustificados ya que los miembros de las cooperativas de trabajo asociado no gozan de ninguno de los privilegios de los que gozan los trabajadores.

Es así como las contrataciones por prestación de servicios pasaron de representar el 14,8% del total de los tipos de contratación en 1990 a ser el 25,8% para el año 2000; y las contrataciones por medio de agencias o lo que se conoce como cooperativas de trabajo asociado que nace en el año de 1992 con una participación dentro del total de los tipos de contratación del 9,3 pasa a ser el 19,6% para el año 2000.

La flexibilización del sistema de contratación colombiano generado por las leyes 79, 50 y 100 puede verse claramente en la tabla No.06; así, para el año de 1985 en Caldas el 93,6% del personal ocupado contaba con contrato permanente directo por la empresa, porcentaje que para el año de 2003 fue solo del 50,7%. Los empleos temporales directos correspondían al 6,4% del total del personal ocupado, mientras que para el 2003 este porcentaje fue del 24,2%. Finalmente los empleos temporales por agencias eran inexistentes todavía para el año de 1991, sin embargo para 2003 ya representaban el 24,6% del total de tipos de contratación.

**Tabla No.06 Participación por tipo de contratación dentro del personal ocupado total en la industria manufacturera. Eje Cafetero 1985-2000**

Región	Variable	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Colombia	Permanente	93,9	92,5	90,6	88,8	87,5	86,2	86,5	84,2	84,6	84,1	83,1	82,5	81,2	80,5	79,2	69,1
	Temp. Directo	6,1	7,5	9,4	11,2	12,5	13,8	13,5	6,4	5,8	5,6	5,7	5,6	5,3	6,0	6,8	15,1
	Temp. Agencias	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	8,4	8,5	9,5	10,4	11,0	12,6	12,7	13,2	15,1
Caldas	Permanente	93,6	90,4	89,0	88,1	85,6	85,2	83,8	84,3	85,9	86,3	82,9	83,6	82,3	79,1	65,8	54,1
	Temp. Directo	6,4	9,6	11,0	11,9	14,4	14,8	16,2	5,9	6,0	5,7	7,3	5,4	5,4	4,8	22,1	25,8
	Temp. Agencias	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	9,3	7,6	7,6	9,2	10,5	11,8	15,5	11,4	19,6
Quindío	Permanente	73,3	63,0	53,7	66,8	60,8	57,5	61,3	51,3	54,2	73,2	78,5	72,8	74,8	72,1	59,2	47,6
	Temp. Directo	26,7	37,0	46,3	33,2	39,2	42,5	38,7	39,9	32,4	19,3	15,3	18,0	16,9	20,2	35,8	47,8
	Temp. Agencias	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	7,8	12,6	6,0	3,6	6,4	5,0	4,9	2,5	2,3
Risaralda	Permanente	94,3	94,1	93,3	93,3	91,3	89,4	88,8	85,9	83,4	83,5	84,2	90,3	86,1	84,3	50,5	48,0
	Temp. Directo	5,7	5,9	6,7	6,7	8,7	10,6	11,2	7,1	9,1	7,7	6,1	4,4	4,1	5,0	33,9	37,3
	Temp. Agencias	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	(-)	6,2	6,8	8,0	8,9	4,4	8,8	9,7	14,8	13,8

**Fuente:** Tomado de “Comportamiento del empleo industrial en Colombia 1985-2003” (Gómez, González et al., 2006)

Esta situación de flexibilización de las formas de contratación trajo consigo una disminución considerable del pago de prestaciones sociales y demás beneficios para los trabajadores, ya que varias de estas nuevas formas de contratación no requieren que se paguen estos rubros.

De acuerdo con las cifras de la EAM registradas por Gómez y González (2006) en la tabla No.07, las prestaciones sociales del personal permanente y temporal contratado directamente por el establecimiento (incluye aportes patronales al ISS, SENA, ICBF, cajas de compensación familiar, sistemas de salud y fondos de pensiones y cesantías) para el período 1985 - 2003, registra tasas de crecimiento negativas casi en la totalidad de los años de estudio, registrando crecimientos considerables solo en los años de 1987 y 1995.

**Tabla No.07 Valor de las prestaciones sociales  
Eje Cafetero 1985-2000**

Años	Colombia	Var %	Caldas	Var %	Quindío	Var %	Risaralda	Var %
1985	1.044.592	(--)	20.839	(--)	1.939	(--)	22.454	(--)
1986	1.091.429	4,5	21.801	4,6	1.866	-3,8	22.549	0,4
1987	1.193.228	9,3	24.117	10,6	2.449	31,3	23.913	6,1
1988	1.163.711	-2,5	23.950	-0,7	2.309	-5,7	25.394	6,2
1989	1.170.830	0,6	26.152	9,2	2.027	-12,2	25.313	-0,3
1990	1.167.537	-0,3	25.893	-1,0	2.485	22,6	25.031	-1,1
1991	1.199.233	2,7	25.828	-0,3	2.558	3,0	26.348	5,3
1992	1.228.151	2,4	24.824	-3,9	2.444	-4,5	25.340	-3,8
1993	1.267.625	3,2	24.625	-0,8	2.306	-5,7	25.201	-0,5
1994	1.278.532	0,9	25.436	3,3	3.021	31,0	28.485	13,0
1995	1.519.506	18,8	30.056	18,2	3.536	17,1	28.523	0,1
1996	1.427.254	-6,1	28.568	-4,9	3.019	-14,6	28.780	0,9
1997	1.456.564	2,1	29.662	3,8	3.241	7,4	27.769	-3,5
1998	1.333.103	-8,5	28.108	-5,2	3.285	1,3	28.845	3,9
1999	1.327.429	-0,4	25.015	-11,0	3.082	-6,2	29.115	0,9
2000	1.245.518	-6,2	25.247	0,9	3.199	3,8	28.581	-1,8

**Fuente:** Tomado de "Comportamiento del empleo industrial en Colombia 1985-2003" (Gómez, González et al., 2006)

Esta situación ha generado una tendencia a la baja de las remuneraciones. Aun teniendo en cuenta que en la década de los noventa se aumentó considerablemente el valor de las remuneraciones por concepto de prestaciones sociales. Sin embargo, estas mismas leyes contribuyeron a flexibilizar la forma de contratación con el fin de aumentar la competitividad de las empresas colombianas frente a los mercados externos. Esta flexibilización excluyó del pago de prestaciones a muchos trabajadores generando las variaciones porcentuales negativas del valor de las prestaciones sociales.

### **El comportamiento de los salarios y su incidencia sobre la tasa de ganancia**

Para explicar la incidencia de los salarios sobre la tasa de ganancia del sector industrial se parte como se explicó en el marco teórico desde las teorías sobre la demanda y no de la oferta, siendo estas últimas reconocidas como las teorías convencionales que atribuyen el decrecimiento gradual de la tasa de ganancia a la presión que ejercen las remuneraciones.

Brenner critica la interpretación de la economía de la oferta y ofrece un enfoque alternativo que utiliza como punto de partida *“La naturaleza poco planificada, descoordinada y competitiva de la producción capitalista y, en particular, la indiferencia individual de los inversionistas y su falta de habilidad para tomar en cuenta los efectos de su propia búsqueda de rentabilidad a costa de las utilidades de otros productores y de la economía en general”* (Brenner pag.26).

Como ya se ha dicho, los salarios ejercen una presión directa sobre los ingresos de las empresas. De acuerdo con los defensores de las teorías sobre la oferta, un aumento en las remuneraciones hace decaer inevitablemente la tasa de ganancia al ser ésta una medida del excedente conseguido por las empresas de acuerdo con el capital invertido. Así entonces entre más altas las remuneraciones, menor será el excedente para repartir entre accionistas, acreedores y reinversiones.

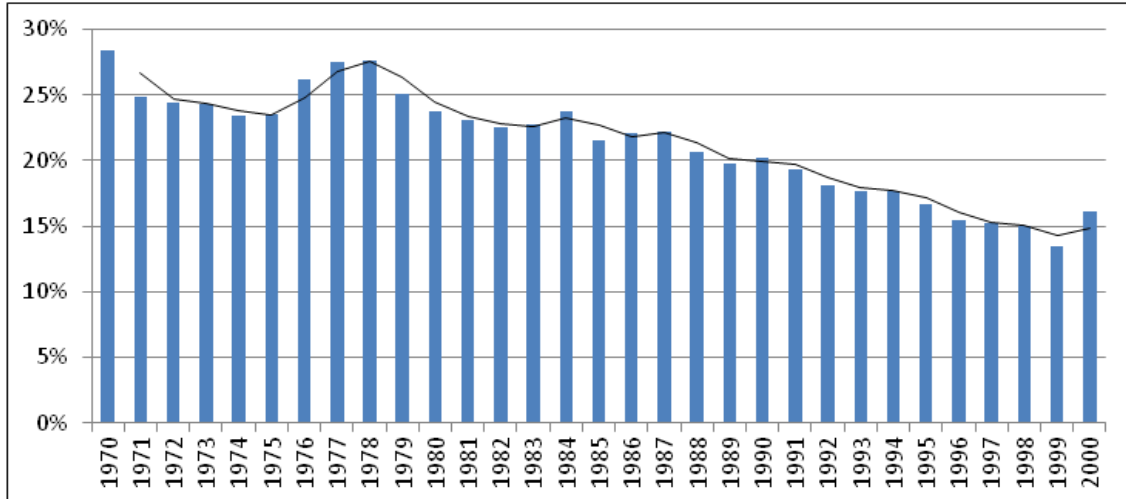
Lo que hacen entonces los empresarios es buscar alternativas para aumentar la productividad del trabajo con el fin de recudir sus costos, estas alternativas pueden basarse en la adquisición de nueva tecnología que redunde en menos mano de obra y que permita producir más en menos tiempo. Así entonces, la productividad se encuentra cada vez más vinculada con la distribución del ingreso, sólo que no necesariamente con la distribución más equitativa de éste.

De acuerdo con la composición orgánica del capital, hay dos productividades que se deben analizar. La productividad media del capital es el producto obtenido por una unidad de capital (Chávez., 1996). Esta productividad se encuentra estrechamente vinculada con la tasa de beneficio, el salario real, los precios, el empleo y la tasa de interés.

Como puede verse en la gráfica No.14 la productividad media del capital tiene una tendencia decreciente marcada, es decir que cada vez se requiere de mayor capital para producir una unidad de producto, y si se requiere cada vez mas capital las ganancias por unidad producida van a ser menores, esto teniendo en cuenta que el capital se encuentra como denominador en la ecuación de la tasa de ganancia. Para Brenner esta es la verdadera razón de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, la necesidad de invertir cada vez más capital para obtener la misma cantidad de producto.

De esta forma a medida que se incrementa la intensidad del capital, la participación del producto por cada unidad de este factor disminuye; es decir, afecta de manera negativa la productividad media del capital.

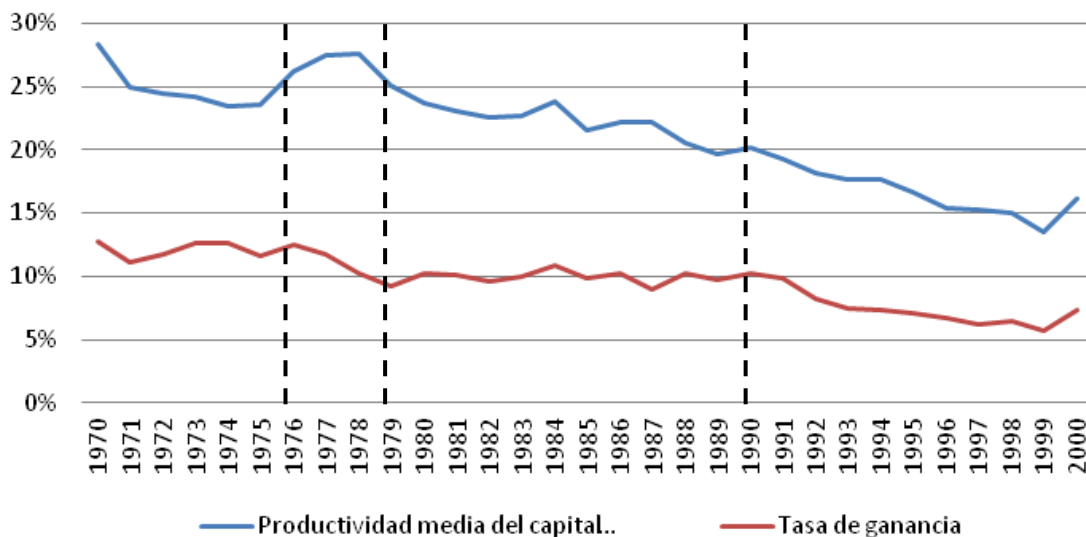
**Figura No.14 Productividad Media del Capital Caldas 1970-2000**



**Fuente:** Construcción propia con Datos tomados de la investigación de Oliverio Ramírez sobre la tasa de ganancia en Colombia.

En la gráfica No.15 se puede ver que hay una relación de correspondencia entre la evolución de la tasa de ganancia y la productividad media del capital. Así como la tasa de ganancia es decreciente también lo es la productividad del capital en el sector; es decir que cada vez se necesita invertir más en capital para seguir produciendo las mismas cantidades.

**Figura No.15 Productividad Media del Capital Vs Tasa de Ganancia Sector industrial Manizales-Villa María 1970-2000**



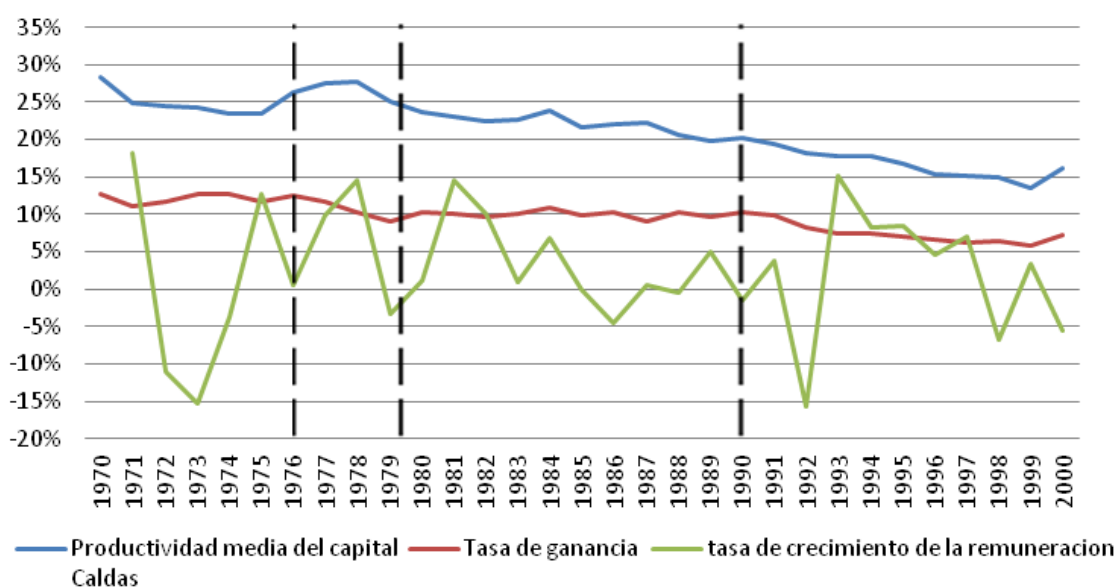
**Fuente:** Datos tomados de la Investigación de Oliverio Ramírez sobre “La evolución de la tasa de ganancia en Colombia” (Ramírez, 2014)

Para el caso del sector industrial Manizales – Villa María parece repetirse lo expuesto por Brenner. Como se ve en la figura No.16, durante los años 1970 al 2000 ha variado considerablemente la tasa de crecimiento de la remuneración, alcanzando varios picos significativos en los años 1971, 1973, 1975, 1978, 1981, 1992 y 1993. Sin embargo para el caso de la tasa de ganancia esta

permanece durante todo el periodo de estudio con tendencia a la baja, y no muestra ningún indicio de influencia por parte de las remuneraciones.

La tasa de crecimiento de las remuneraciones aunque es muy variable y presenta varios picos a lo largo del periodo de estudio mantiene también una tendencia decreciente leve. De acuerdo con las teorías clásicas si las remuneraciones decrecen, la tasa de ganancia debería crecer ya que su relación es inversa; sin embargo podemos ver que aunque la tasa de crecimiento de las remuneraciones decrece también lo hace la tasa de ganancia.

**Figura No.16 Productividad Media del Capital, Tasa de Ganancia y Tasa de Crecimiento de las Remuneraciones Sector industrial Manizales-Villa María 1970-2000**



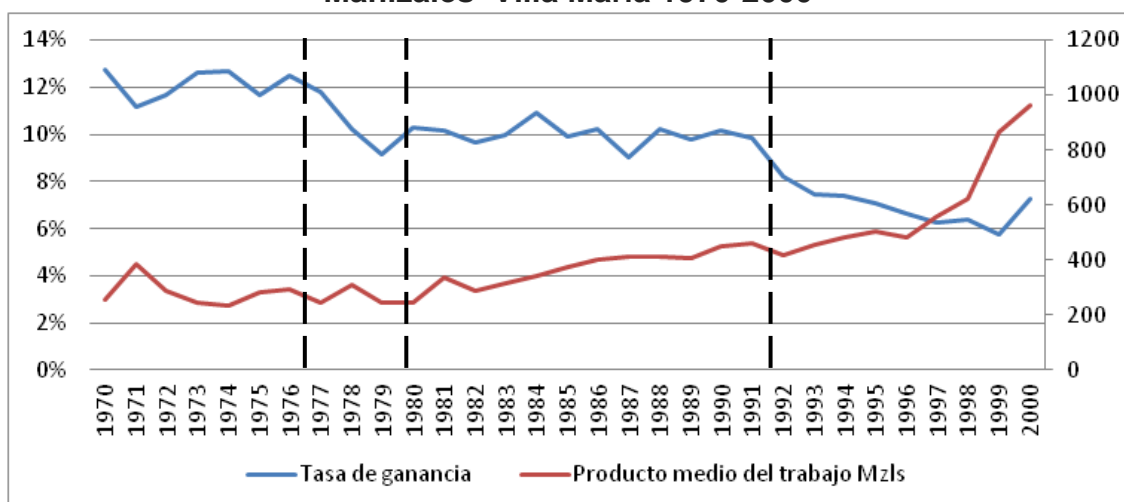
**Fuente:** Investigación de Oliverio Ramírez sobre “La evolución de la tasa de ganancia en Colombia” (Ramírez, 2014)

Como puede verse está mucho más relacionada la tasa de ganancia del sector industrial Manizales-Villa María con la productividad del capital que con el valor de las remuneraciones.

Así mismo, si se analiza la productividad del trabajo con respecto a la tasa de ganancia se ve que estas dos variables se comportan de forma inversa. Mientras que el trabajo mantiene durante todo el periodo de estudio una tendencia creciente, la tasa de ganancia mantiene una tendencia decreciente que se acentúa después del comienzo de la apertura, y es precisamente en este momento como se puede ver en la Figura No.23 que la productividad del trabajo se dispara. Este comportamiento de la productividad del trabajo se logra a través del aumento de las jornadas laborales, de la disminución de los salarios y la flexibilidad en las formas de contratación o en el uso de menos recurso humano en las empresas gracias a los procesos de tecnificación en la industria.



**Figura No.17 Relación tasa de ganancia Vs Producto Medio del Trabajo. Manizales–Villa María 1970-2000**



**Fuente:** Investigación de Oliverio Ramírez sobre “La evolución de la tasa de ganancia en Colombia” (Ramírez, 2014)

Se puede decir entonces que las políticas diseñadas para aumentar la tasa de ganancia de las empresas reduciendo el porcentaje de las remuneraciones sobre las mismas no ha tenido los resultados esperados. El control a las remuneraciones no solo no ha tenido un impacto favorable sobre las ganancias sino que en el peor de los casos este impacto ha sido contrario al esperado. La variable que si ha tenido un impacto visible es el capital invertido pues cada vez debe ser mayor para poder enfrentar los niveles de competencia de los mercados externos.

La defensa de la rentabilidad de la industria durante las últimas décadas, ha estado basada en una represión de los salarios, esto puede verse en las reformas laborales surgidas principalmente a comienzos de la década de los noventa, lo que hace disminuir gradualmente el crecimiento de la tasa de remuneración hasta el año 2000.

## Sindicalismo y Movimientos Sociales

Por definición el conflicto colectivo de trabajo se produce entre un grupo de trabajadores y uno o varios patronos, por discrepancia en las condiciones de trabajo y las ventajas sociales que pretende cada parte<sup>21</sup>. Sin embargo la historia de las reformas laborales en Colombia está marcada por los esfuerzos de las clases dominantes dirigidos a limitar la protesta ciudadana y en particular el derecho de huelga (Delgado, 2013).

En el año de 1931 se expide la ley 83, la primera expresamente sobre sindicatos. Esta ley es considerada como la primera en reconocer el derecho de los sindicatos a ejercer actividades y suscribir convenciones colectivas de trabajo.

<sup>21</sup> Tomado de Delgado, A. (2013). Auge y Declinación de la Huelga. C. D. I. Y. E. P. PROGRAMA and P. L. PAZ. Bogotá.

Para Delgado en su análisis sobre las luchas sociales, después de esta ley toda la legislación reforzó las limitaciones políticas de tales organizaciones y se esforzó en hacer énfasis sobre las prohibiciones y penas por contravenirlas.

El año de 1965 gracias al decreto 2351 se consagró el salario triple dominical y se estipuló la obligación de todos los trabajadores de una empresa, sindicalizados o no, de abandonar sus instalaciones al estallar la huelga. Este decreto provocó la inmediata protesta de los empresarios y la prensa. Finalmente la presión de los grupos económicos obligó al gobierno a realizar una revisión y reglamentación de la reforma apenas dos meses después de expedido el decreto.

En el año de 1966 se lanza el decreto 939 de 1966 que frenó las huelgas y rebajó su duración. La ley 48 dispuso que el presidente de la república puede ordenar en cualquier momento la cesación de una huelga cuando ésta afecta de manera grave los intereses de la economía nacional. Para el año de 1980 se lanza un proyecto que pretendía conseguir que los conflictos pasaran de negociación directa a arbitramento<sup>22</sup> sin que hubiera huelga. Se trataba entonces de fortalecer el arbitramento obligatorio y debilitar el derecho de huelga, delegando el desenlace de los conflictos en el tribunal nacional de arbitramento.

Todas estas reformas se llevaron a cabo para poderle quitar poder de asociación a los trabajadores. Así pues, las reformas laborales cedieron algún terreno a los trabajadores en cuanto a las peticiones que estos hacían para mejorar sus condiciones; pero por otro lado esas mismas reformas contenían segmentos destinados a quitarle poder a los trabajadores, y cuando las reformas no eran suficiente, se hacía presión por parte de los mismos patrones y gremios para impedir huelgas y paros.

Sobre todo en la década de los noventa la represión a los sindicatos alcanzó niveles considerables. Para Sarmiento por ejemplo *“En los noventa, las reformas económicas y sociales se llevan a cabo en un macabro escenario de violencia y violación de los derechos humanos. El poder político local y el conflicto social son un área de especial significación en el proceso descentralizador en Colombia, porque la acción política a través de la historia se ha ejercido en un clima de insolidaridad, desintegración social y crisis de identidad ideológica de la Democracia, de manera que la Reforma Municipal*

---

<sup>22</sup> El arbitramento es un mecanismo de resolución de diferencias de carácter privado originado a través de un acuerdo entre dos o más personas, bajo el cual se comprometen a someter a la decisión de particulares una determinada disputa de naturaleza transigible que debe dictarse con respeto al debido proceso. Las decisiones arbitrales, al igual que cualquier otro pronunciamiento judicial, son obligatorias, plenamente ejecutables y hacen tránsito a cosa juzgada. La celebración de un pacto arbitral supone no solamente la decisión libre y voluntaria de someter una determinada controversia a consideración de un grupo de particulares, en los cuales depositan su confianza de que la decisión que adopten – cualquiera que ella sea – se ajuste al orden constitucional y legal; sino también la obligación de acatarla. La anterior característica de la justicia arbitral, derivada directamente del carácter voluntario de este mecanismo de solución de controversias, conlleva a que los medios judiciales de control de las decisiones arbitrales sean restringidos, limitándose a conjurar, por regla general, violaciones al derecho fundamental al debido proceso, manifestadas a través de errores in procedendo. En efecto, el elemento voluntario del arbitramento implica que – en principio – la valoración sustantiva realizada por los árbitros goce de un carácter definitivo e intangible. Tomado de: <http://www.corteconstitucional.gov.co/relatoria/2011/t-466-11.htm>

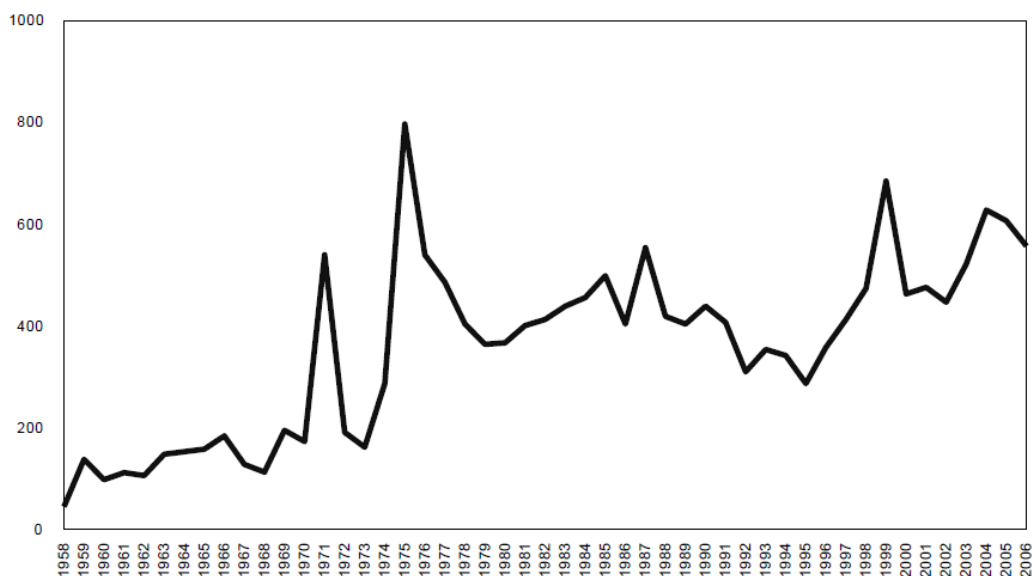
sería el dispositivo para la construcción de la ciudadanía local” (SARMIENTO, 1994:34).

En la figura No.18 se observa el comportamiento de las luchas sociales en Colombia. A excepción de los años de 1973 a 1975 cuando el movimiento social, básicamente el sindical, logró una movilización record de aproximadamente 800 manifestaciones, existe una tendencia decreciente hasta la primera fase de la apertura económica, en donde las luchas sociales vuelven a tomar fuerza; sin embargo y como se ve en la figura, nunca volvieron a tener el impacto que mostraron en los años setenta.

El magisterio estatal y otras aglomeraciones laborales desarrollaron varias huelgas de cubrimiento nacional que terminaron por afectar a todos los departamentos. Tales huelgas, por su gran volumen dentro del conjunto anual, minimizan la diferenciación de las participaciones porcentuales de los departamentos.

Paradójicamente en los primeros años de la década del noventa, década de cambios y de reformas bastante polémicas se registró una tendencia decreciente de las huelgas hasta el año de 1996 cuando empieza a repuntar y alcanza un pico en el año de 1999.

**Grafica No.18 Comportamiento anual de las luchas sociales en Colombia 1958-2006**



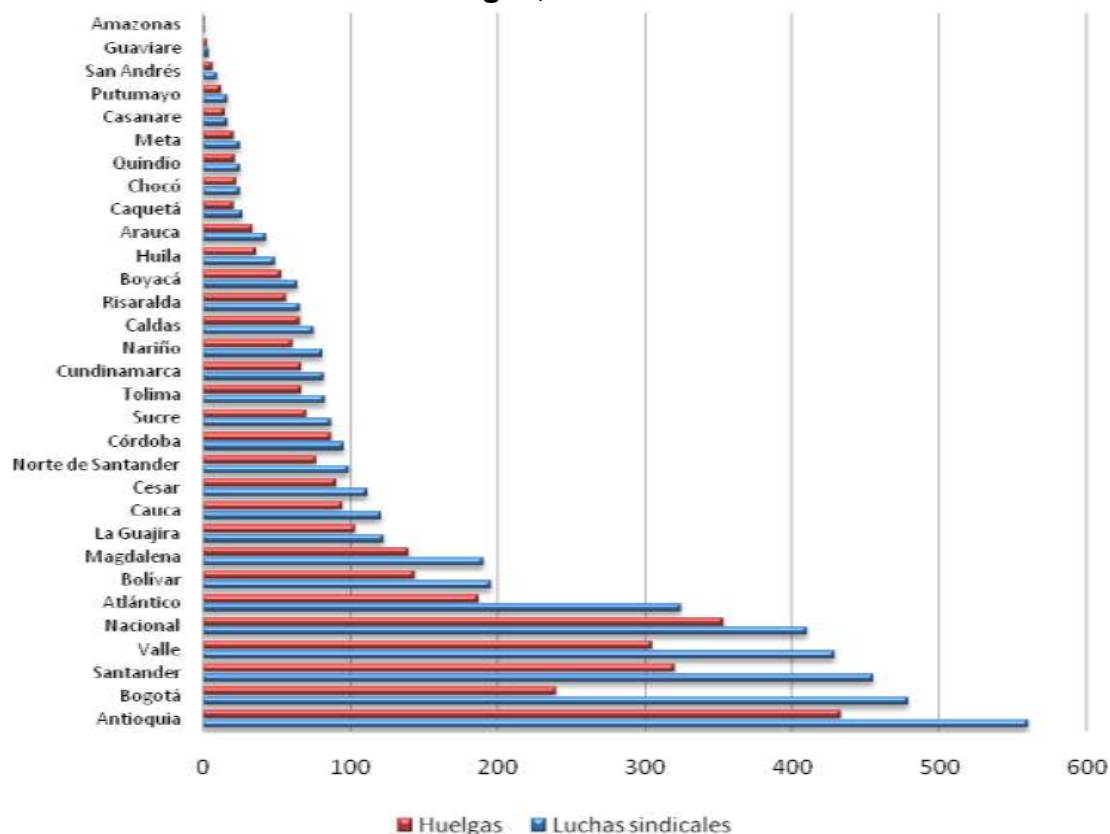
**Fuente:** Tomado de la investigación de Mauricio Archila sobre los “Movimiento sociales, 1958-2000”

### Los movimientos sociales en el departamento de Caldas

Como ya se dijo antes, las huelgas departamentales tuvieron poca participación en el total debido al cubrimiento nacional de la mayoría de ellas. En total durante 1961-2000 Caldas participó en el total nacional con 93 huelgas (el 2,3%) 154.223 huelguistas (el 2,1%) y 1.141 jornadas no laboradas (el 2%) (Delgado, 2013).

Las huelgas han estado concentradas en los departamentos de mayor desarrollo industrial como: Antioquia, Valle, Bogotá, Atlántico, Bolívar y Magdalena, a los que corresponde más del 50% de las huelgas ocurridas entre 1975 y 2000 (ver figura No.19).

**Figura No.19 Participación departamental en las luchas sindicales y las huelgas, 1984-2009**



**Fuente:** Archila, Angulo et al. “Incidencia de la violencia contra los trabajadores sindicalizados y evolución de su protesta”

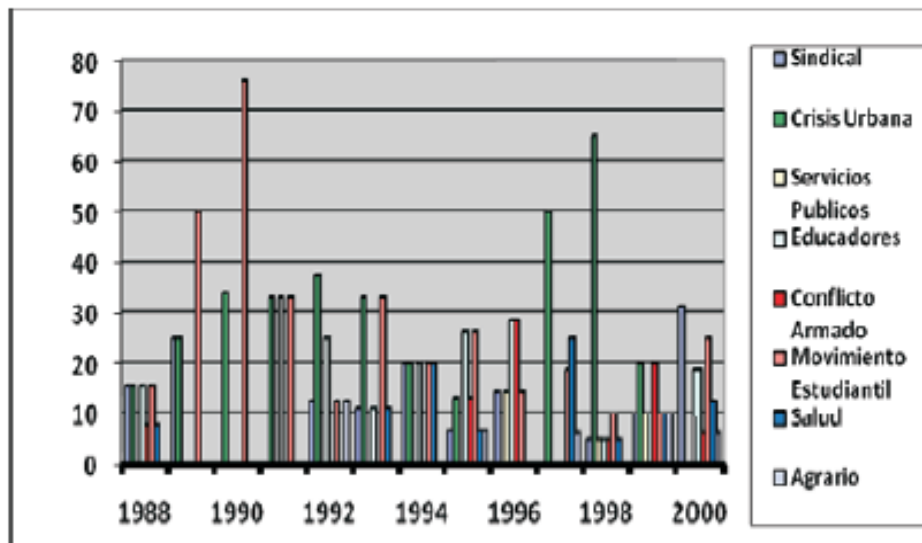
Caldas se encuentra en el lugar número 17 con menos de 100 huelgas y luchas sindicales, por encima de los demás departamentos que constituyen el eje cafetero.

Se observa en la siguiente gráfica el comportamiento de los movimientos sociales en el departamento de Caldas 1988-2000<sup>23</sup>, que surge de acciones fundamentalmente de la organización sindical de trabajadores en Colombia. La educación y el sector de la salud son para Peralta (2010) las organizaciones con más protagonismo regional y nacional.

Como puede verse en la figura No.20 para Caldas en los primeros años de estudio era evidente el protagonismo del movimiento estudiantil; sin embargo hacia finales del milenio este ha cedido terreno frente a temas como la salud y la crisis urbana (PERALTA, 2010).

<sup>23</sup> Datos tomados de a investigación realizada por Peralta (2010) sobre “La descentralización municipal y su relación con la autonomía local y el desarrollo sociopolítico en el departamento de caldas” solo se dispone de base de datos para los departamentos a partir de 1988.

**Grafica No.20 Distribución movimientos sociales en caldas 1988-2000**



**Fuente:** tomado de la investigación realizada por Peralta (2010) sobre “La descentralización municipal y su relación con la autonomía local y el desarrollo sociopolítico en el departamento de caldas”

### **Acciones sociales más significativas de Caldas - El conflicto laboral de Tejidos Única**

Peralta (2010) en su investigación sobre la descentralización del departamento de Caldas recoge los casos más significativos sobre acciones sociales ocurridos en la década de los noventa<sup>24</sup>.

Uno de los hechos más importantes en el sector industrial Manizales - Villa María, es la situación crítica financiera de una de las fábricas más tradicionales de la ciudad y más emblemáticas de la industria local, como es Tejidos Única, por los profundos desacuerdos laborales entre Directivos y el sindicato.

A mediados de la década de los 70, la empresa de Tejidos Única de Manizales ocupaba el tercer lugar en el orden de la producción nacional de textiles, contaba con 1350 trabajadores en su planta y mantenía una importante presencia en el poder político regional, ya que por ejemplo, el por ese entonces alcalde de Manizales Elías Arango Escobar, era accionista de la empresa.(Mariño, 2011)

Para inicios de la década, el Sindicato llamado Sintraúnica contaba con 750 afiliados, y se convertiría en uno de los principales motores de la movilización popular en la ciudad de Manizales y en todo el departamento de Caldas (Mariño, 2011)

De acuerdo con lo expuesto por Mariño, en 1974, la empresa y la gobernación de Caldas desataron una persecución contra el Sindicato y la convención

<sup>24</sup> Aunque el periodo de estudio que se pretende abarcar en este trabajo son las décadas de 1970 a 2000, para el caso de los movimientos sociales en el departamento de Caldas se va a estudiar solamente la década de los noventa ya que no fue posible encontrar información sobre las décadas anteriores.

colectiva de trabajo, lo que llevó a los trabajadores a responder con acciones directas tales como mítines, huelgas de hambre y la conformación de comités de activistas, promovidos por el sindicato. Finalmente, el conflicto estalló cuando la empresa acusó al sindicato de colaborar con los grupos guerrilleros, entregándoles 600 mil pesos, que para la época era algo más de la mitad del presupuesto del sindicato; la acusación inmediatamente tuvo eco en el Ministerio del Trabajo que procedió a congelar los fondos sindicales y después de un plazo de tiempo, a liquidar legalmente el sindicato.

Así, el 4 de abril de 1974, a las seis de la mañana, 350 trabajadores del turno de la noche y otro número igual del turno del día, procedieron a entrar a las dos plantas de la empresa y organizados en grupos, desconectar la energía de la máquinas, ocupar puestos estratégicos en las líneas de montaje y desalojar al personal directivo, administrativo y de vigilancia, ocupando y haciéndose del control sobre la fábrica. Con el propósito de llevar al conflicto a un plano superior de lucha, desde el 5 de abril comenzó a funcionar la “ASAMBLEA POPULAR” de Manizales con la participación de obreros, estudiantes, campesinos, maestros y comerciantes.

En esa coyuntura, y pese a que a la huelga le sucedieron una serie de despidos y amenazas por parte de los patronos que se concretó con el despido de 48 trabajadores incluidos varios dirigentes sindicales, Sintraúnica siguió desempeñando un activo papel de colaboración y solidaridad con otros sectores en lucha durante el periodo 1974-1975 (Mariño, 2011).

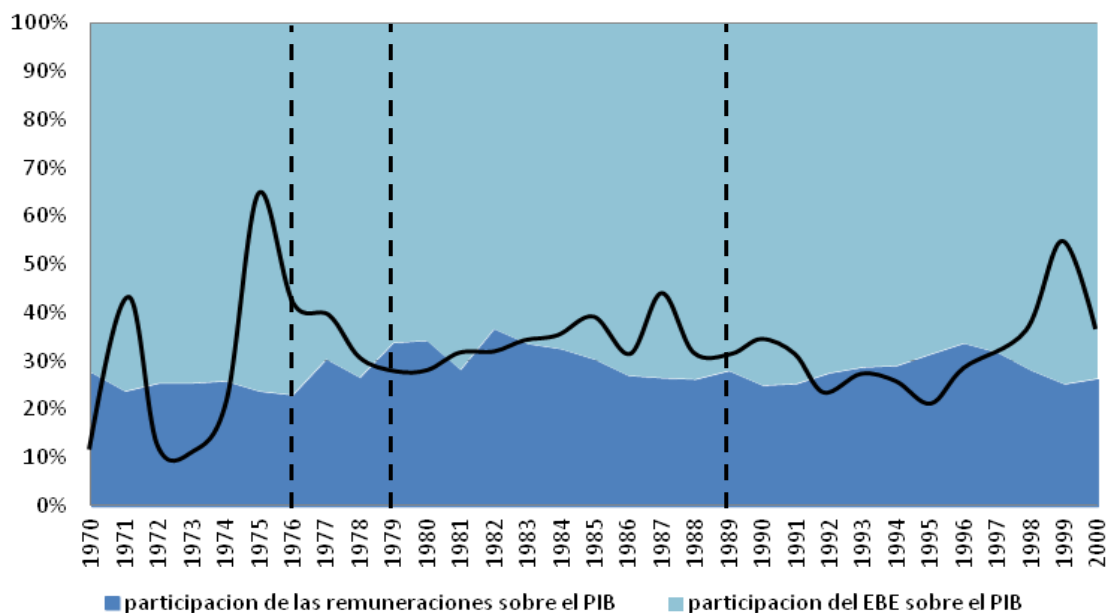
En general en la década del setenta hubo un fuerte crecimiento de las luchas sociales y populares, fomentadas por una gran inflación, que en el periodo 74-75 alcanzó el 17.77 % y castigó fuertemente el salario real de los trabajadores, quienes recibían ese año un salario mínimo equivalente a la mitad del que ganaban en 1970. Así en el sector obrero se presentó, durante 1975, una cifra record en la historia reciente del país en la cantidad, extensión y duración de las luchas obreras, la más alta de la década de los 70, con más de 125 huelgas con una participación promedio de 400 trabajadores. (Mariño, 2011)

## **Luchas Sociales y Distribución del Ingreso**

Las luchas sociales se han llevado a cabo principalmente con el fin de conseguir unas condiciones más beneficiosas para los trabajadores y sus familias. Lo que se ha buscado históricamente es lograr una distribución mas equitativa del ingreso.

De hecho si comparamos el comportamiento de las luchas sociales con la distribución del ingreso en el periodo en estudio (ver gráfica No.21) podemos ver como los picos en las luchas sociales se corresponden con periodos de mayor desigualdad en la distribución de los ingresos. Para los años de 1971, 1975 y 1999, en donde se presentan las mayores cantidades de luchas sociales, se dan participaciones de las remuneraciones dentro del PIB de menos del 25% del total.

**Figura No.21 Participación Remuneraciones y EBE dentro del PIB Vs. Comportamiento de las luchas sociales en Colombia**



**Fuente:** Tomado de la investigación de Mauricio Archila sobre los “Movimiento sociales, 1958-2000”

El subperiodo (1991-2000) se enmarca en la globalización del neoliberalismo, que significó la crisis generalizada del Estado de Bienestar y el desmonte de muchas de las conquistas del mundo laboral. Sin embargo este subperiodo inicia con un descenso en luchas sociales que el periodo inmediatamente anterior, esta situación está dada en parte por las expectativas generadas por la nueva constitución y por el uso de las medidas de flexibilización de la mano de obra, en especial la Ley 50 de 1990 (Misas, 2002).

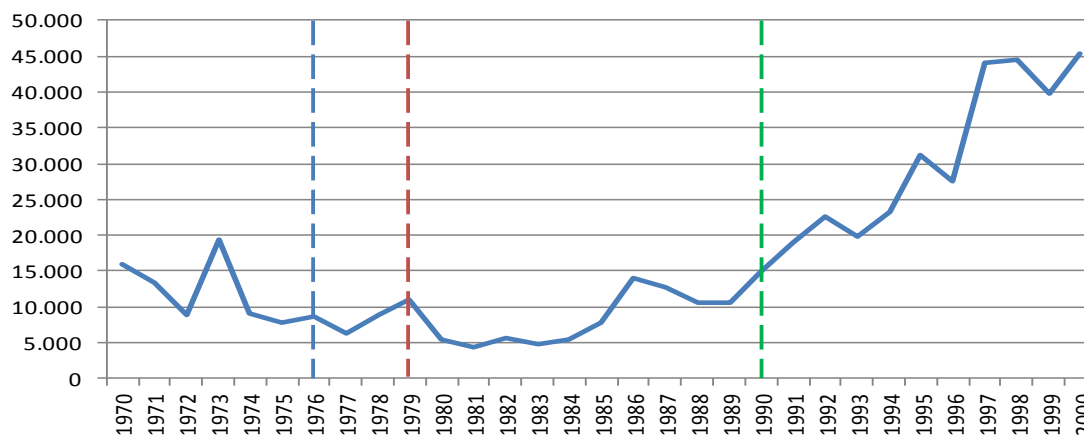
Aunque la ley 50 tiene aspectos favorables al mundo laboral, como el de permitir la acción política de los sindicatos, la ampliación de los derechos de maternidad, la limitación de las horas extras, la reglamentación de las empresas de servicios temporales y una cierta modernización del derecho sindical, al flexibilizar la contratación colectiva terminó afectando la estabilidad laboral, pilar fundamental del sindicalismo.

Así entonces los espacios para la protesta y los instrumentos utilizados para darle voz al pueblo están disminuyéndose cada día más. Las luchas sociales presentan una tendencia decreciente y no es el resultado de una mayor equidad en la distribución de los ingresos, ni de una mayor preocupación por las condiciones de los trabajadores. Las luchas sociales en Colombia disminuyen debido a las restricciones que se han impuesto a través de leyes y decretos; y no solo sobre el número de trabajadores que pueden vincularse a los sindicatos, sino sobre la calidad y duración de las huelgas.

## CAPÍTULO IV – EL PROCESO DE APERTURA Y LA FINANCIARIZACIÓN

La economía en Caldas, al igual que la del resto del país, estuvo sometida a importantes transformaciones en la década del noventa, como consecuencia del proceso de apertura. La liberalización de la economía nacional permitió un crecimiento importante de las exportaciones (ver figura No.22), pero así mismo produjo un crecimiento inclusive mayor para las importaciones.

**Figura No.22 Exportaciones menores de Caldas 1970-2000  
(Millones de pesos de 1990)**



**Fuente:** Investigación Vásquez y Figueroa “Relación entre la producción industrial y el comercio exterior: el caso de Caldas, 1970-2000”

En las décadas de los setenta y los ochenta caracterizadas por altos aranceles y restricciones al comercio exterior se puede ver como el valor de las mismas se mantuvo por debajo de los 15.000 millones de pesos, cifra que para el año de 1999 se había triplicado.

Para Vásquez y Figueroa (2005) en su análisis sobre la “Relación entre la producción industrial y el comercio exterior” este comportamiento de las exportaciones en Caldas se ha debido a una contribución importante de la política estatal de fomento a las exportaciones, pero también a la vocación (y necesidad) de los empresarios locales por buscar nuevas oportunidades de negocios en el exterior. Esto teniendo en cuenta que es en 1989 cuando se termina el pacto de cuotas y las condiciones de los caficultores colombianos se dificultan, obligándolos a buscar nuevas alternativas de negocio y nuevos usos para las tierras.

En la gráfica se pueden diferenciar tres periodos, el primero entre 1970 y 1975, el comportamiento del valor de las exportaciones menores de Caldas fue de retroceso, a una tasa negativa de crecimiento de 9.8% promedio anual. El siguiente período, comprendido entre 1976 y 1979 se caracterizó por un crecimiento moderado del valor de las exportaciones menores a una tasa anual de 11 %, mientras que en volumen se presentó una caída anual de 2.9%. Esto indica que el comportamiento del valor de las exportaciones fue básicamente un efecto de precios que concuerda con la recuperación que se registró en la economía del departamento, jalonada especialmente por el crecimiento de los precios del café.



En el siguiente período, entre 1980 y 1989, las exportaciones crecieron en un 21% hasta 1986 en donde registra un pico de 14.000 millones, crecimiento que fue estimulado por la devaluación del peso frente al dólar. Entre 1986 y 1989 se registró un nuevo período de decrecimiento en las exportaciones de Caldas a una tasa negativa anual de 9.6%.

El último período, 1989-2000, se caracterizó por un crecimiento sostenido de las exportaciones no tradicionales a una tasa anual de 13.2%, aunque hay que mencionar la caída que se presentó en 1999, originada por la inestabilidad económica y social que se presentó en Colombia y en los socios comerciales de la Región Andina. El comportamiento de las exportaciones caldenses en la década de 1990 es principalmente el efecto de la apertura económica iniciada en 1989, y que ha implicado transformaciones importantes en la dinámica y estructura de la economía nacional y de las departamentales. (Vásquez & Figueroa, 2005).

De acuerdo con los datos de la investigación de Vásquez y Figueroa (ver tabla No.08), en Caldas el sector textil fue uno de los más afectados por el proceso de apertura, de acuerdo con datos del DANE para el año de 1991 las exportaciones de textiles y prendas sumaban 8.608 (miles de dólares), cifra que para el año 2000 fue solo de 2.263 (miles de dólares), pasando de representar el 23% de las exportaciones del departamento al comienzo del proceso de apertura a tan sólo el 2.1% en el año 2000. Este comportamiento refleja la reducción de la actividad productiva de la fábrica de Tejidos Única, una de las más grandes empresas de la región.

**Tabla No.08 Exportaciones industriales en Caldas por tipo de productos (miles de US\$ FOB) 1991-2000**

Sector	1991		1993		1995		1997		2000	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Maquinaria mecánica	648	1,6	2.999	7	19.160	27,6	32.784	34,8	33.565	30,7
Alimentos y bebidas	14.878	37,5	12.519	29,4	16.232	23,4	21.098	22,4	27.988	25,6
Metales y metálicos	3.793	9,6	6.512	15,3	7.944	11,4	9.533	10,1	14.244	13
Maquinaria eléctrica	4.797	12,1	3.976	9,3	5.379	7,7	6.315	6,7	12.953	11,8
Químicos, plásticos y caucho	2.424	6,1	1.852	3,9	3.781	5,4	7.026	7,5	8.270	7,6
Equipo de transporte	22	0,1	122	0,3	626	0,9	3.649	3,9	3.872	3,5
Minerales no metálicos	124	0,3	3.065	7,2	3.974	5,7	5.446	5,8	3.095	2,8
Textiles y prendas	8.608	21,7	7.721	18,1	8.094	11,7	2.019	2,1	2.263	2,1
Madera y muebles	42	0,1	582	1,4	326	0,5	1.338	1,4	1.339	1,2
Cuero y calzado	2.026	5,1	2.687	6,3	3.284	4,7	3.757	4	1.080	1
papel e imprenta	21	0,1	206	0,5	526	0,8	32	0	72	0,1
Primarias	2.143	5,4	433	1	101	0,1	404	0,4	390	0,4
Otros	115	0,3	117	0,3	21	0	723	0,6	318	0,3
<b>Total</b>	<b>39.641</b>	<b>100</b>	<b>42.791</b>	<b>100</b>	<b>69.448</b>	<b>100</b>	<b>94.124</b>	<b>100</b>	<b>109.449</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Investigación Vásquez y Figueroa "Relación entre la producción industrial y el comercio exterior: el caso de Caldas, 1970-2000"

La industria del cuero y el calzado también disminuyó su participación en las exportaciones, pero no en la magnitud en que lo hizo la industria textil. Las exportaciones de productos primarios pasaron de representar el 5,4% en 1991 al 0,4% en el año 2000.

Estos valores son el resultado de las políticas de externalización de la economía y de los esfuerzos que se hicieron por diversificar la base exportable del departamento una vez terminado el pacto de cuotas que dejó a los caficultores sometidos al vaivén de los inestables precios externos del café y sin la seguridad de la venta del total de sus cosecha.

Los demás grupos de productos que se exportaban en la década del noventa en el departamento tuvieron incrementos considerables en el valor y porcentaje de las exportaciones. Las exportaciones de maquinaria mecánica sumaban en 1991 tan solo 648 mil dólares, cifra que para el año 2000 fue de 33.565 miles de dólares, pasando de representar el 1,6% del total de las exportaciones del departamento en 1991 al 30,7% en el 2000.

Sin embargo, el mayor volumen y valor de las exportaciones no trajo consigo un aumento en el producto industrial del departamento, ni una mejora en la rentabilidad de las empresas. En general la industria no contaba en los noventa con la competitividad necesaria para hacer frente a la competencia externa, por lo tanto mientras unos sectores se vieron favorecidos, muchos otros se vieron afectados, por lo que la suma final de los beneficios no fue tan alentadora. Además las importaciones crecieron a un ritmo más elevado que las exportaciones, según Vásquez y Figueroa las importaciones tuvieron una tasa de crecimiento del 40% durante los años 1991 a 1995, desajustando así la balanza comercial.

### **La apertura y su efecto sobre la tasa de ganancia**

Según la CEPAL (2008), la diversificación de las exportaciones es de por sí beneficiosa, puesto que contribuye a reducir la variabilidad de los términos del intercambio y, disminuye a su vez los efectos de las crisis externas. En segundo lugar, la diversificación exportadora suele vincularse estrechamente con la transformación productiva y tiende a potenciar la incorporación de conocimiento.

En Colombia y específicamente para el caso de Caldas no se llevó a cabo dicha transformación productiva, o por lo menos no a la velocidad que se esperaba para que la industria pudiera competir con empresas extranjeras más tecnificadas. En la figura No.23 puede verse que la tasa de ganancia de la industria en Caldas presenta una relación inversa al valor de las exportaciones, cuando se esperaba que las exportaciones jalonaran el crecimiento de las ganancias para los empresarios.

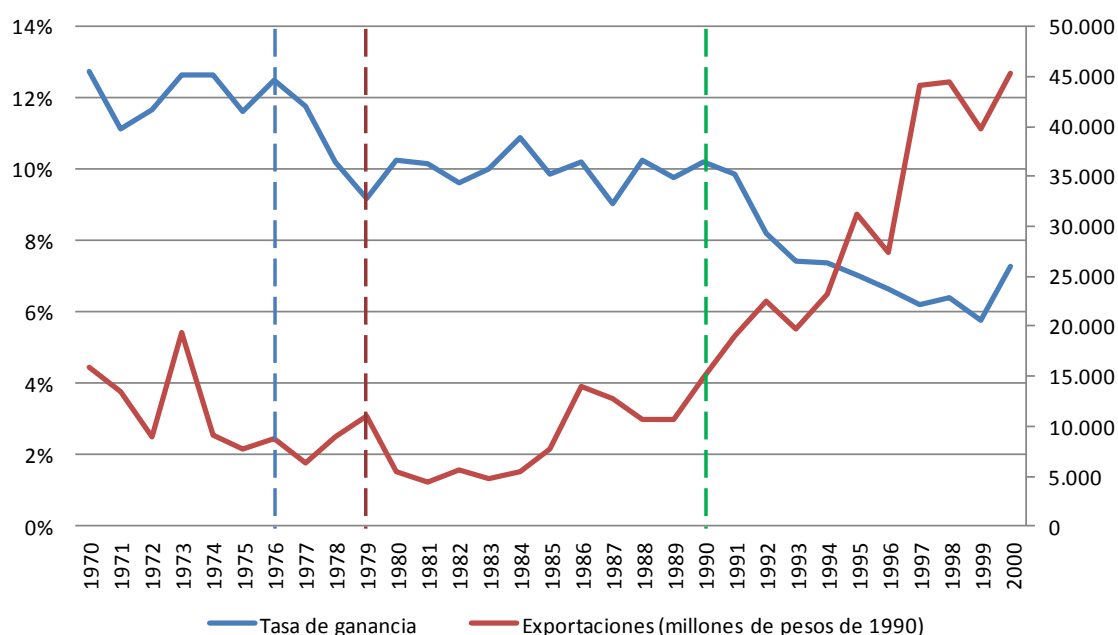
En la primera fase de análisis ubicada entre los años 1970 a 1976 las exportaciones son bajas, con un pico presentado en 1973 asociado al crecimiento de casi un 13% en la producción de café, este periodo presenta las

tasas de ganancias más altas presentadas en todo el periodo de estudio con un promedio del 12,1%.

A partir del año de 1976 la tasa de ganancia empieza una caída vertiginosa hasta llegar a un 9% y empieza a escalar nuevamente; sin embargo su aumento no es muy pronunciado y hasta el año de 1990 se mantiene entre valores del 9 y 11%. Durante este periodo las exportaciones tampoco mostraron un repunte importante, se registran valores muy bajos de menos de 5.000 millones de pesos, asociados a la disminución en los precios del café en estos años. Se presenta un repunte en el año de 1986 generado por la devaluación del precio frente al dólar y a la bonanza cafetera presentada en ese mismo año; sin embargo este comportamiento de las exportaciones no parece tener incidencia sobre los valores presentados por la tasa de ganancia.

A partir de 1989 las exportaciones empiezan a crecer considerablemente debido a las políticas de apertura lanzadas ese mismo año durante la presidencia de Barco. Para el año 2000 el valor de las exportaciones se ha triplicado; sin embargo a partir del año de 1990 la tasa de ganancia comienza un largo descenso que alcanza su punto más bajo en 1999 con un 5,5%, es decir que las ganancias para la industria en Caldas en 1999 fueron la mitad de las registradas en 1990 cuando el proceso de apertura apenas comenzaba.

**Figura No.23 Tasa de Ganancia Vs Exportaciones (millones de pesos de 1990) Caldas 1970-2000**



**Fuente:** Construcción propia con datos de la Investigación Vásquez y Figueroa “Relación entre la producción industrial y el comercio exterior: el caso de Caldas, 1970-2000” y datos de la investigación de Oliverio Ramírez sobre la tasa de ganancia en Colombia.

La apertura contribuyó a la diversificación de la economía, pero no de forma significativa ya que aun se puede ver un patrón de especialización altamente concentrado en actividades productivas caracterizadas por las ventajas

comparativas estáticas derivadas de la dotación de factores productivos y recursos naturales (ATENCIO, 2010).

Las importaciones de bienes de capital también presentaron un crecimiento dinámico durante la apertura; así en el periodo 1990-1999, su crecimiento promedio anual fue superior al 37%. Gran parte de este aumento obedeció a las necesidades de modernización tecnológica que enfrentó la industria nacional bajo un contexto de competencia globalizada. De hecho buena parte de las importaciones nacionales de bienes de capital realizadas durante el periodo de apertura corresponden a equipos de computo y comunicaciones, destinados a la modernización de sectores como el financiero y de telecomunicaciones (Garay, 1998).

Es por esta razón que las ganancias para la industria han ido disminuyendo en vez de aumentar dados los incrementos en el volumen y valor de las exportaciones. El modelo de liberalización comercial ha generado una sustitución de materias primas e insumos nacionales por importados, así entonces los productos nacionales son fabricados con productos extranjeros disminuyendo la participación de la industria local en el PIB.

El empleo como se vio en el capítulo anterior también se ve afectado por el proceso de apertura presentando una tendencia decreciente a partir de 1992 que termina en 1999 con una tasa de crecimiento de -30%. Así entonces el desempleo en Caldas llegó a ser mayor al 20% para finales de la década, situación que coincide con los valores más bajos de la tasa de ganancia y los más altos del volumen y valor de las exportaciones.

González (2006) en su estudio libro “Ética, economía y políticas sociales” hacer referencia a varios autores que señalan que existe evidencia de que en el último cuarto de siglo la introducción de medidas de liberalización económica han estado asociadas en América Latina con deterioros en la distribución del ingreso, a veces sustanciales. A este respecto González cita a Ocampo (1997), Oscar Altimir y Donal Robbins

De acuerdo con lo expuesto por González en su investigación, Ocampo (2007) afirma que en materia de desigualdad la apertura generó tres efectos diferentes:

*“En primer término, desencadenó una fuerte caída de los ingresos rurales, en particular de los propietarios y de los trabajadores asalariados de la agricultura comercial, que constituyen en este último caso lo que podríamos denominar la “clase media rural”. El resultado de ello fue paradójico: un aumento de la pobreza con una reducción simultánea de desigualdades, es decir, una igualación hacia abajo de los ingresos.*

*El segundo efecto, derivado del anterior, fue la migración masiva hacia las ciudades. Ella se tradujo en una mayor oferta de mano de obra no calificada en los centros urbanos. El tercero fue un claro sesgo de la demanda de mano de obra urbana hacia trabajadores con mayores niveles de capacitación. Este hecho, conjuntamente con la menor oferta de trabajadores calificados, generada por la menor inversión en capital*

*humano durante los años ochenta, y la mayor oferta de mano de obra no calificada, se tradujo en un aumento significativo de los diferenciales de ingreso, especialmente entre trabajadores con educación universitaria y el resto de la fuerza de trabajo. Estos diferenciales se tradujeron, a su vez, en un deterioro de la equidad” (Ocampo,1997:13).*

Es así como en la distribución de los ingresos para Caldas pareciera que el proceso de apertura hubiera traído consigo una mayor equidad al disminuir las ganancias para los propietarios de las empresas; pero al revisar el índice de desigualdad de Gini (figura No.05) presenta los valores más altos en la década de los noventa.

Los impactos de la apertura fueron en su mayoría negativos, no queriendo decir que no hubo aspectos positivos para resaltar. El crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales trajo consigo nuevas tecnologías y conocimientos, la fuerte competencia empujó a la modernización a muchas empresas y a mejorar las condiciones de competitividad de las mismas.

Sin embargo los efectos de la apertura no fueron los esperados: por un lado, se esperaba que las exportaciones se fortalecieran, principalmente en aquellos sectores industriales competitivos; por otro lado, se esperaba que las importaciones se incrementaran en sectores que soportan la modernización y el cambio técnico de la estructura productiva; sin embargo, los efectos fueron contrarios. Se debilitó progresivamente la competitividad de los sectores de mayor dinámica exportadora, que a su vez estuvieron expuestos a una fuerte competencia de las importaciones en las diferentes ramas industriales. La transferencia tecnológica resultado de las importaciones de bienes de capital, no se ha logrado con la apertura; las importaciones no han contribuido en el impulso de la transformación productiva, por el contrario han representado una alta competencia para la producción nacional en todas las ramas industriales.

Uno de los mayores problemas resultantes del proceso de apertura es que sin haber pasado por un proceso completo de industrialización Colombia afronta al mismo tiempo un proceso progresivo de desindustrialización temprana, que se inicia desde la década de los ochenta y se acentúa con la liberalización comercial. Esta reducción progresiva de la participación de la industria dentro de la estructura productiva del país, está asociada según Atencio (2010) al mayor desempeño y participación del sector no transable en la estructura productiva, debido en parte a la rentabilidad y crecimiento de este tipo de actividades, en especial de los servicios sociales informales y financieros.

### **La apertura y el sector financiero**

Desde los años setenta se ha producido una transformación radical en la relación entre el sistema financiero y el sistema productivo, lo que ha tenido importantes consecuencias en todos los planos del sistema económico capitalista. Las formas de financiación de todos los agentes económicos han cambiado no sólo en su cuantía sino también en su naturaleza, lo que ha generado distintas crisis financieras y económicas.

Sin embargo esta situación se acentúa con la liberalización del mercado para poder hacer frente al proceso de apertura. Es así como Colombia implementó, al igual que otros países latinoamericanos, una serie de reformas estructurales, entre las que se destacan: liberalización de importaciones (1990 - 1991), liberalización del mercado cambiario y adopción del sistema de bandas (1991), liberalización de la cuenta de capitales (1991), independencia del Banco de la República (1991 - 1992), descentralización fiscal (1991 - 1993), reformas tributarias (1990 - 1992 - 1995), reforma laboral (1990), reforma pensional y de salud (1993), y privatizaciones y concesiones (1991 - 1994), (Gómez, González et al., 2006)

Antes de la década de los setenta (por lo menos en el caso de Colombia) la función primordial del sistema financiero dentro del sistema económico capitalista era la de canalizar los recursos ahorrados por los agentes económicos con sus ganancias hacia las empresas que querían invertir o hacia los hogares que querían consumir por encima de sus recursos. Los bancos entonces funcionaban como intermediarios financieros, recogiendo fondos ahorrados y destinándolos a la inversión y al consumo en forma de préstamos. Sin embargo, en las últimas décadas los cambios en la economía mundial han provocado una serie de transformaciones que han afectado la forma en que han funcionado históricamente los bancos.

El final de Bretton Woods en 1971 dio inicio a un nuevo contexto internacional donde el ámbito financiero comenzó a dominar y a determinar el funcionamiento del ámbito productivo. Esta nueva configuración de las relaciones entre el sistema productivo y el sistema financiero es la base de la desregulación financiera y de lo que muchos autores han denominado como financiarización.

De acuerdo con Morera (2011) a partir de ese momento todas las reformas políticas, económicas y monetarias han estado encaminadas a garantizar esta nueva configuración económica en la que las finanzas predominan sobre lo productivo. Las reformas políticas condujeron a la autonomía de los bancos centrales, además de orientarse a reformar el mercado laboral con el objetivo de controlar los salarios (a los que se culpa principalmente de la inflación).

Como consecuencia, el sistema financiero comenzó a arrojar mayores rentabilidades que el sistema productivo. Las desregulaciones en el mercado financiero han ampliado los espacios de valorización y especulación, lo que ha hecho que los capitales fluyan hacia el mercado financiero y dejen de fluir hacia el ámbito productivo. Esta es una de las razones por las que Colombia se encuentra actualmente en un proceso de desindustrialización temprana, ya que se está invirtiendo más en el sector financiero y de servicios que en el sector productivo que actualmente genera ganancias más bajas.

Así mismo sucede con los hogares que han visto disminuir sus ingresos salariales en las últimas décadas, pero han sostenido sus niveles de consumo gracias a los préstamos financieros. Sin embargo el pago de las deudas con

sus respectivos intereses compromete cada vez más el consumo y, por lo tanto, el esquema completo del capitalismo financiarizado (Boyer, 1999).

Las empresas también han cambiado su naturaleza como consecuencia del creciente dominio del sector financiero sobre el productivo. Cada vez más empresas buscan cotizarse en la bolsa en búsqueda de capital, vendiendo acciones con las que otorgan derechos sobre la propiedad de las mismas. Esta situación ha conllevado a que en las empresas se preocupen más por la creación de valor bursátil que por las estrategias productivas a medio y largo plazo.

Actualmente la gestión empresarial esté enfocada única y exclusivamente a la creación de valor, y la presión de los accionistas no sólo se limita a la creación de valor bursátil sino también al reparto de dividendos, de tal forma como lo afirman Duménil y Levy la reinversión productiva es la que sale perjudicada en este nuevo esquema de funcionamiento.

Para Boyer (1999) Las familias, las empresas y los gobiernos son cada vez más proclives al endeudamiento a causa del aumento de las tasas de interés. Por ello las empresas buscan aumentar sus ganancias en forma acelerada no para reinvertirlos en el negocio sino para sufragar unos costos financieros cada vez más crecientes.

Es de esta forma como después de los años setenta la distribución del ingreso se ha direccionado a favor del capital, y dentro del capital, del productivo al financiero, todo ello en detrimento del trabajo.

El Acta de desregulación de las instituciones de depósito y control monetario de 1980<sup>25</sup> dejó abierto un espacio para una cantidad de innovaciones financieras, fortaleció considerablemente el control de la Reserva Federal sobre el sector financiero y, por lo tanto, sobre la economía. Éste fue un componente crucial del sistema en que la estrictísima política monetaria doblegó las tendencias a la aceleración inflacionaria (Dumenil & Levy)

Para Ramírez (2014) el nuevo enfoque empieza a darse en Colombia en los años setenta, pero se concreta en los años noventa con constitución de 1991, la aprobación de la Ley 45 y la ley 50 de 1990, la Ley 9 de 1991 (y su reglamentación con la Resolución 49 de 1990), la ley 35 de 1993, la ley 100 de 1993, entre otras. Todas estas leyes tuvieron como objetivos adoptar medidas internas sobre inversiones del exterior, propiciar la internacionalización de la economía, estimular la inversión de capitales del exterior, establecer regímenes especiales en materia de inversiones de capital del exterior para el sector financiero, modificar las reglas que afectan la composición de la propiedad de los diferentes agentes financieros, así como la conversión, fusión y absorción de entidades financieras; cambiar las normas relacionadas con los servicios que presta el sistema financiero, abrir el sector tanto a capital privado nacional como extranjero, entre otros.

---

<sup>25</sup> El acta de desregulación permitió a las instituciones de ahorro un mayor alcance en sus actividades, podían participar en negocios más libremente, se eliminaron de forma progresiva los límites máximos sobre los depósitos y los límites de usura sobre los préstamos, entre otros.

## **Evolución del sistema bancario en Caldas**

La tendencia al predominio del ámbito financiero en Colombia también se puede ver en Caldas. La evolución del sistema financiero en Caldas ha hecho que el número de instituciones financieras se hayan multiplicado después de los años cincuenta y luego se hayan contraído al efectuarse fusiones y compras, quedando al final las grandes organizaciones que han comprado los bancos más pequeños y han aumentado considerablemente su poder y alcance.

Para comienzos de la década del cincuenta, Caldas apenas contaba con 21 entidades. Después en la década de los sesentas con el decreto 2369 de 1960 el Gobierno Nacional dio vida a las corporaciones financieras, situación que a nivel regional impulsó en el año de 1961 la constitución de la corporación financiera de Caldas; nacida con el objeto de promover el desarrollo empresarial. Asimismo, se destaca la creación del Banco de Caldas en 1965 que involucró capital de la región con el apoyo del grupo cafetero (República, 2012).

A principios de la década de los años setenta se estableció en la ciudad el Banco Anglo Colombiano, quedando conformada la estructura del sistema financiero de caldas por 86 oficinas de bancos comerciales y una corporación financiera, 29 de ellas ubicadas en la capital. Es así como la cartera del Banco de la República de Manizales pasó de \$945 millones en 1982 a \$16.376 millones en 1990 (República, 2012).

De acuerdo con datos del Banco de la República en el año de 1972 se creó el sistema de valor constante con sus correspondientes entidades administradoras, las CAV, con el fin de darle impulso a la construcción y solucionar en parte el problema de desempleo. El proceso de surgimiento de estas entidades en el departamento de caldas se inició a finales de 1973 con la vinculación de CONCASA, en 1974 GRANAHORRAR y CORPAVI y para 1975 el sistema lo conformaban cinco entidades al incorporarse COLPATRIA y COLMENA.

Durante el periodo 1976-1982 se establecieron dos importantes entidades de este grupo en Manizales, Davivienda (1976) y Las Villas (1977). Lo anterior generó un efecto positivo en el grupo de las CAV, ya que el saldo de las captaciones en 1976 llegó a \$446 millones y para 1982 totalizó \$2.800 millones, con una variación del 527,8%; asimismo, el saldo de la cartera pasó de \$222 millones a \$3.886 millones en igual periodo, con un crecimiento significativo de 1650,5%. (República, 2012)



**Tabla No.09 Captaciones y colocaciones de los bancos comerciales y las CAV 1976-1982 Sector industrial Manizales-Villa María**

Millones de pesos

AÑO	CAV				BANCOS			
	CAPT.	VAR%	COLOC.	VAR%	CAPT.	VAR%	COLOC.	VAR%
1976	446	-	222	-	1233	-	1128	-
1977	736	65	366	64,9	1511	22,5	1517	34,5
1978	1051	42,8	816	123	1771	17,2	1385	8,7
1979	1141	8,6	1532	87,7	2434	37,4	1497	8,1
1980	1738	52,3	2371	54,8	3808	56,6	2665	78
1981	2134	22,8	3140	32,4	5603	47,1	3647	36,8
1982	2800	31,2	3886	23,8	6512	16,2	4371	19,9

Fuente: (República, 2012)

Al revisar la evolución de las captaciones (Tabla No.10) puede señalarse que la evolución del sistema financiero de Manizales-Villa María fue favorable en cuanto a los recursos captados durante el periodo 1990-1994, ya que el sector en su conjunto observó crecimientos superiores a las tasas de inflación de esos años, con excepción de 1993 cuando aumentaron el 0,9%

**Tabla No.10 Manizales-Villa María. Evolución de las captaciones del sistema financiero. 1989-1994**

Millones de pesos

AÑOS	TOTAL STMA	VAR %	BANCOS COMERC.	VAR%	CAV	VAR %	CORP. FINANC	VAR %	COMP. DE FINANC. COMERC.	VAR %
1989	60.894	-	35.094	-	16.501	-	9.299	-	-	-
1990	83.442	37	41.003	16,8	24.143	46,3	14.424	55,1	3.872	(...)
1991	112.235	34,5	55.761	36	35.147	45,6	16.766	16,2	4.561	17,8
1992	160.912	43,4	102.073	83,1	45.754	30,2	9.698	-42,2	3.387	25,7
1993	162.391	0,9	107.670	5,5	38.994	-14,8	11.602	19,6	4.125	21,8
1994	212.648	30,9	132.125	22,7	52.904	35,7	18.034	55,4	9.585	132,4

Fuente: (República, 2012)

El buen balance del sector en este periodo se debió en parte al dinamismo de la industria y a las condiciones favorables para el sector financiero derivado de las reformas y leyes de comienzos de los noventa.

Durante el periodo 1990-1994, las colocaciones presentaron un comportamiento irregular moviéndose entre el 49.8% de 1991 y el 22.5% de 1992. Para la década de los noventa las corporaciones financieras habían perdido el protagonismo que tuvieron en los años sesenta con la Corporación Financiera de Caldas, presentando porcentajes de crecimiento de las colocaciones de -73% en 1992.

**Tabla No.11 Manizales-Villa María. Evolución de las colocaciones del sistema financiero. 1989-1994**

Millones de pesos

AÑOS	TOTAL STMA	VAR %	BANCOS COMERC.	VAR%	CAV	VAR %	CORP. FINANC	VAR %	COMP. DE FINANC. COMERC.	VAR %
1989	60.089	-	35.328	-	13.967	-	13.429	-	1.365	-
1990	79.761	24,5	45.105	27,7	16.718	19,7	16.072	19,7	1.866	36,7
1991	119.507	49,8	77.582	72	22.765	36,2	16.946	5,4	2.214	18,6
1992	146.397	22,5	77.891	0,4	63.319	178,1	4.526	-73,3	661	70,1
1993	201.916	37,9	104.670	34,4	89.368	41,1	6.939	53,3	939	42,1
1994	275.846	36,6	149.525	42,9	113.426	26,9	10.685	54	2.210	135,4

fuentes: (República, 2012)

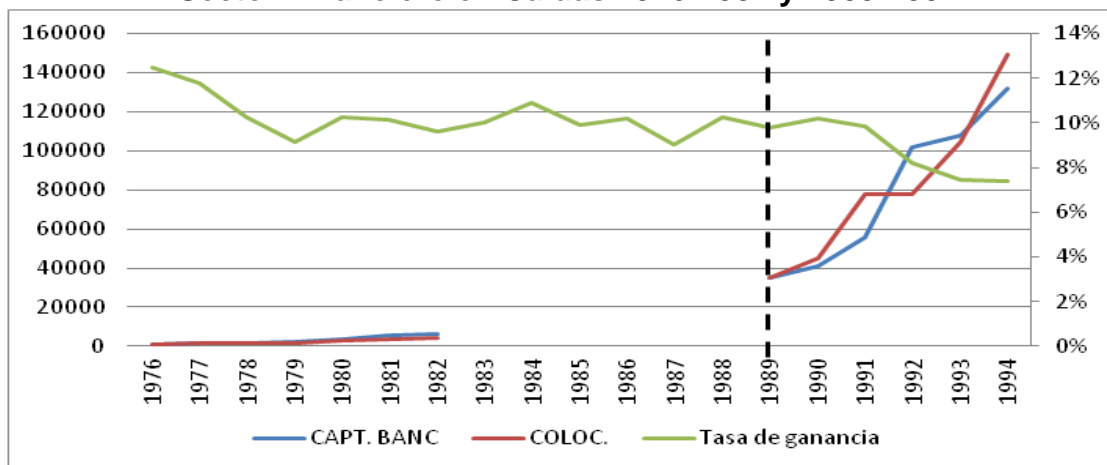
Por el contrario la evolución de las colocaciones fue significativa en las CAV, ya que el saldo de los préstamos pasó de \$16,718 millones en 1990 a \$63.319 en 1992, hasta ubicarse en \$113.426 al concluir 1994, con una participación del 41.1% sobre el total del sistema financiero total.

En la segunda mitad de la década de los noventa se realizaron modificaciones importantes al sistema financiero dentro de las que se destacan las fusiones, transformaciones y adquisición de entidades, generándose un amplio espacio para la inversión extranjera.

Al iniciar 1998 el sistema financiero nacional estaba conformado por un total de 135 entidades, número q descendió a 112 a comienzos de 1999, culminando este año con 89 establecimientos, mientras que a septiembre de 2000 solo se contabilizaron 75. El cese de operaciones de algunas entidades tuvo su explicación en decisiones estratégicas que apuntaban a la fusión o desmonte de las sociedades y en otros casos a la intervención estatal cuando las circunstancias legales lo exigieron. El proceso de apertura en el sistema financiero incentivó una mayor participación de inversionistas extranjeros y el desarrollo de procesos de recomposición accionaria que permitieron la consolidación del sector en entidades de mayor tamaño.

En general el sector financiero en Caldas ha crecido considerablemente si se tiene en cuenta el comportamiento de las captaciones y las colocaciones de 1989 en adelante. Mientras la tasa de ganancia y los salarios presentan tendencias decrecientes, el sector financiero presenta tendencias crecientes. Esto quiere decir que así el poder adquisitivo de las personas sea menor y que las ganancias de las empresas disminuyan, se sigue haciendo uso de los préstamos para continuar con el nivel de consumo y para realiza el pago de deudas. Cada vez tanto empresas como personas deben pagar cifras más altas de intereses a las entidades financieras que siguen creciendo y obteniendo cada vez más participación en las empresas en detrimento del poder adquisitivo de las personas y de las ganancias de las empresas.

**Figura No.24 Tasa de Ganancia Vs Captaciones y Colocaciones del Sector Financiero en Caldas 1976-1982 y 1989-1994**



**Fuente:** Construcción propia con Datos de la investigación de Oliverio Ramírez sobre la tasa de ganancia en Colombia y datos del Banco de la República.

## CONCLUSIONES

Como resultado de la dinámica económica capitalista todos los empresarios se han lanzado a buscar métodos de producción que disminuyan los costos y que aprovechen al máximo la capacidad de la mano de obra con el fin de maximizar las utilidades. Para el caso del sector industrial Manizales-Villa María esta situación no es ajena.

El indicador de ganancias de este sector industrial muestra una tendencia decreciente que actualmente se está presentando en la mayoría de las economías del mundo. Al analizar las variables que componen este indicador para el sector estudiado se encontró que algunas de estas variables inciden más directamente que otras, aunque todas influyen en él.

De acuerdo con la ecuación para el cálculo de la tasa de ganancia, ésta debería aumentar si disminuyen los salarios, los costos fijos y variables, las tasas de interés y los impuestos; y debería disminuir si aumenta el capital invertido.

El análisis de los salarios en Caldas presenta una tendencia decreciente, por lo tanto se esperaría que así como decrecen los salarios aumenta la tasa de ganancia; sin embargo este no ha sido el caso de este sector en particular. Los salarios vienen decreciendo y se han lanzado leyes y reformas que han buscado la flexibilización en las formas de contratación para reducir los costos que los empresarios deben pagar en remuneraciones; sin embargo la época en que se ponen en marcha estas reformas coincide con los valores más bajos en la tasa de ganancia para todo el periodo de estudio.

Aun manteniendo constante el grado de explotación del trabajo, es decir salarios y remuneraciones, la tasa de ganancia seguiría siendo decreciente debido al aumento del capital constante, lo que tiene, como consecuencia inevitable, una disminución gradual de la tasa general de ganancia.

Al analizar la productividad media del capital se encuentra una marcada tendencia decreciente que se asemeja mucho a la tendencia presentada por la tasa de ganancia. Es decir que cada vez se requiere de mayor capital para producir; las condiciones de competencia en las que se deben desenvolver las empresas las obliga a invertir cada vez más en tecnología para poder seguir el paso, aumentando así el capital invertido y disminuyendo las ganancias para las empresas. Así mismo la reducción de costos que supone el poder competir en un mundo globalizado disminuye las ganancias y obliga a las empresas a buscar formas cada vez más económicas de producir, esto significa disminución de costos de mano de obra y materias primas.

Si se requiere cada vez más capital las ganancias por unidad producida van a ser menores, esto teniendo en cuenta que el capital se encuentra como denominador en la ecuación de la tasa de ganancia. Para Brenner esta es la verdadera razón de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia, la

necesidad de invertir cada vez más capital para obtener la misma cantidad de producto. De esta forma a medida que se incrementa la intensidad del capital, la participación del producto por cada unidad de este factor disminuye; es decir, afecta de manera negativa la productividad media del capital.

Al analizar la productividad media del trabajo a la luz de la evolución de la tasa de ganancia, se puede ver que tienen una relación inversa. A medida que la tasa de ganancia disminuye, la productividad del trabajo aumenta, es decir que se ha venido sacando el mayor provecho posible de la fuerza de trabajo, ya sea por medio de jornadas laborales más extensas, de remuneraciones más bajas, de la flexibilización en las formas de contratación o por el uso de menos recurso humano en las empresas gracias a los procesos de tecnificación en la industria.

Se puede decir entonces que las políticas diseñadas para aumentar la tasa de ganancia de las empresas reduciendo el porcentaje de las remuneraciones sobre las mismas no han dado resultado y tampoco lo van a hacer en el futuro de seguir aumentando el capital.

Las luchas sociales relacionadas en su mayoría con aumentos salariales o con implementación de más y mejores beneficios para los asalariados tampoco ha tenido una incidencia significativa en la tasa de ganancia; de hecho si al comparar el comportamiento de las luchas sociales con la distribución del ingreso en el periodo en estudio se puede ver como los picos en las luchas sociales se corresponden con periodos de mayor desigualdad en la distribución de los ingresos. Para los años de 1971, 1975 y 1999, en donde se presentan las mayores cantidades de luchas sociales, se dan participaciones de las remuneraciones dentro del PIB de menos del 25% del total.

Por otro lado el proceso de apertura y todo lo que trajo consigo la intención de modernización de la economía si incidió sobre el comportamiento de la tasa de ganancia. A partir de 1990 año en que se concreta el proceso de internacionalización de la economía colombiana la tasa de ganancia empieza a disminuir vertiginosamente. Paradójicamente las exportaciones tienen un aumento sin precedentes, pero no se obtienen las ganancias obtenidas, principalmente porque en general la industria colombiana no está preparada para ese tipo de competencia, por lo que pierde más de lo que gana. El mayor volumen y valor de las exportaciones no trajo consigo un aumento en el producto industrial del departamento, ni una mejora en la rentabilidad de las empresas. En general la industria no contaba en los noventa con la competitividad necesaria para hacer frente a la competencia externa, por lo tanto mientras unos sectores se vieron favorecidos, muchos otros se vieron afectados, por lo que la suma final de los beneficios no fue tan alentadora.

La apertura trae consigo un aumento del desempleo a causa de la cantidad de empleos que se pierden al quebrarse las empresas que no pudieron competir con los mercados externos. Pese a las altas tasas de desempleo, la participación de las remuneraciones dentro del PIB aumentan, no como resultado de un incremento en los salarios ni de las prestaciones sociales a los trabajadores, sino como resultado de la disminución de las ganancias para los

industriales, es así como el excedente bruto de explotación disminuye dándole mayor participación a las remuneraciones. Es así como en la distribución de los ingresos para Caldas pareciera que el proceso de apertura hubiera traído consigo una mayor equidad al disminuir las ganancias para los propietarios de las empresas; pero al revisar los datos de empleo, se encuentra que las remuneraciones se distribuyeron entre menos trabajadores, favoreciendo generalmente a aquellos con mayores niveles de capacitación y con mayores facilidades de acceso a la educación superior.

Los impactos de la apertura fueron en su mayoría negativos, no queriendo decir que no hubo aspectos positivos para resaltar. El crecimiento de las exportaciones de productos no tradicionales trajo consigo nuevas tecnologías y conocimientos, la fuerte competencia empujó a la modernización a muchas empresas y a mejorar las condiciones de competitividad de las mismas.

Sin embargo la apertura hacia mercados globales también incluyó al sector financiero, que ha ganado cada vez más protagonismo. A causa de la desregulación financiera y del creciente endeudamiento de empresas y hogares ahora tiene prioridad el sector financiero sobre el sector productivo, lo que ha obligado a las empresas a sacar de sus ganancias para el pago de deudas e intereses. En los análisis del sector bancario de Caldas se puede ver como aumentan las colocaciones y captaciones del sector durante la década del noventa, al mismo tiempo que disminuye la tasa de ganancia.

Las empresas tienen cada vez menos para repartir, hay cada vez mas actores entre los cuales se deben dividir las ganancias; las soluciones típicas están alienadas siempre a la reducción de los salarios o al aumento de la productividad del trabajo y a la reducción de los demás costos. Sin embargo el capital tiene una incidencia más directa sobre las ganancias, si este no se controla y disminuye las iniciativas para disminuir los costos en las empresas no van a arrojar resultados positivos.

**ANEXO A. Datos sector Industrial Manizales – Villa María: Tasa de ganancia, tasa de crecimiento del empleo industrial, producto medio del trabajo, inflación, tasa de desempleo, personal ocupado, índice de empleo y salarios**

<b>AÑO</b>	<b>Tasa de ganancia</b>	<b>Tasa de crecimiento del empleo industrial</b>	<b>Producto medio del trabajo</b>	<b>Inflación</b>	<b>Tasa de desempleo</b>	<b>personal ocupado</b>	<b>índice de empleo</b>	<b>salarios</b>
<b>1970</b>	12,77%		255,84			6.891	48,8	93.641.624
<b>1971</b>	11,14%	3,0%	384,43	18%		7.022	49,7	109.696.590
<b>1972</b>	11,69%	6,1%	289,55	11%		7.444	52,7	131.332.000
<b>1973</b>	12,63%	10,7%	245,03	27%		8.228	58,3	160.630.761
<b>1974</b>	12,66%	0,5%	232,33	20%		8.275	58,6	214.042.726
<b>1975</b>	11,64%	-5,4%	285,34	18%		7.834	55,5	258.205.089
<b>1976</b>	12,50%	8,2%	296,15	29%	11,72	8.460	59,9	317.777.028
<b>1977</b>	11,78%	6,3%	245,85	24%	11,95	8.999	63,7	435.651.449
<b>1978</b>	10,23%	7,7%	312,3	19%	7,31	9.684	68,6	717.075.653
<b>1979</b>	9,16%	6,7%	244,38	27%	7,81	10.334	73,2	886.904.395
<b>1980</b>	10,27%	4,2%	243,99	28%	12,12	10.760	76,2	1.169.071.000
<b>1981</b>	10,14%	-5,7%	339,32	28%	13,25	10.134	71,8	1.509.325.000
<b>1982</b>	9,64%	-7,3%	287,83	21%	10,18	9.417	66,7	1.724.238.000
<b>1983</b>	10,00%	-6,7%	316,34	14%	13,10	8.757	62,0	1.900.496.000
<b>1984</b>	10,90%	-3,1%	343,57	16%	15,51	8.337	59,1	2.315.500.000
<b>1985</b>	9,89%	-3,2%	374,57	22%	16,11	8.216	58,2	2.806.881.000
<b>1986</b>	10,20%	7,9%	402,34	19%	13,95	8.863	62,8	3.567.903.000
<b>1987</b>	9,02%	4,2%	409,84	26%	13,31	9.179	65,0	4.593.206.000
<b>1988</b>	10,24%	3,3%	414,69	27%	12,11	9.531	67,5	6.030.878.000
<b>1989</b>	9,77%	1,1%	407,31	27%	11,24	9.624	68,2	7.926.160.000
<b>1990</b>	10,19%	1,1%	450,59	32%	10,65	9.735	69,0	10.137.588.000
<b>1991</b>	9,85%	5,4%	461,68	30%	10,32	10.262	72,7	14.302.396.000

<b>AÑO</b>	<b>Tasa de ganancia</b>	<b>Tasa de crecimiento del empleo industrial</b>	<b>Producto medio del trabajo</b>	<b>Inflación</b>	<b>Tasa de desempleo</b>	<b>personal ocupado</b>	<b>índice de empleo</b>	<b>salarios</b>
<b>1992</b>	8,23%	21,2%	417,67	26%	9,39	14.530	102,9	22.528.239.000
<b>1993</b>	7,43%	-0,3%	453,14	23%	9,54	14.252	101,0	29.289.227.000
<b>1994</b>	7,38%	3,6%	480,19	22%	10,65	14.610	103,5	37.836.861.000
<b>1995</b>	7,05%	-4,6%	502,65	21%	10,18	14.576	103,3	44.686.564.000
<b>1996</b>	6,66%	-5,5%	482,02	19%	13,13	13.544	95,9	48.700.647.000
<b>1997</b>	6,23%	-1,8%	557,69	17%	12,45	13.577	96,2	60.712.839.000
<b>1998</b>	6,39%	-5,3%	622,59	16%	17,23	13.602	96,4	64.608.812.000
<b>1999</b>	5,75%	-29,3%	866,75	10%	21,05	11.607	82,2	65.147.783.000
<b>2000</b>	7,29%	-12,7%	962,69	8%	21,55	12.453	88,2	75.191.628.000

**ANEXO B. Datos sector Industrial Manizales – Villa María: Participación de los salarios en las remuneraciones, EBE, Prestaciones sociales, Participación remuneraciones en el PIB, Participación EBE en el PIB, Exportaciones y Productividad media del capital**

<b>AÑO</b>	<b>Participación de los salarios / remuneraciones totales</b>	<b>excedente bruto de explotación</b>	<b>prestaciones sociales reales por trabajador IPC 2005</b>	<b>Participación de las remuneraciones sobre el PIB</b>	<b>Participación del EBE sobre el PIB</b>	<b>Exportaciones (millones de pesos de 1990) Caldas</b>	<b>Productividad media del capital Caldas</b>
1970	77,0%	320.134.410	1.771.167	27,52%	72,48%	15.911	28%
1971	68,1%	520.743.162	2.712.209	23,63%	76,37%	13.472	25%
1972	73,1%	530.535.000	2.170.448	25,30%	74,70%	8.909	24%
1973	71,9%	659.333.328	2.003.976	25,32%	74,68%	19.373	24%
1974	72,5%	851.238.713	2.141.679	25,75%	74,25%	9.083	23%
1975	70,1%	1.189.983.783	2.606.982	23,64%	76,36%	7.701	24%
1976	63,8%	1.680.594.911	3.054.964	22,87%	77,13%	8.738	26%
1977	63,7%	1.576.037.435	3.203.937	30,28%	69,72%	6.251	27%
1978	71,0%	2.802.558.601	2.950.544	26,50%	73,50%	8.949	28%
1979	63,6%	2.741.832.895	3.765.599	33,70%	66,30%	10.967	25%
1980	61,3%	3.677.723.000	4.114.765	34,15%	65,85%	5.488	24%
1981	60,6%	6.369.410.000	4.526.005	28,10%	71,90%	4.382	23%
1982	56,3%	5.313.055.000	5.503.081	36,56%	63,44%	5.690	23%
1983	56,8%	6.636.478.000	5.615.410	33,50%	66,50%	4.686	23%
1984	55,8%	8.651.266.000	6.460.795	32,41%	67,59%	5.475	24%
1985	57,1%	11.331.191.000	6.187.550	30,24%	69,76%	7.767	22%
1986	56,7%	17.103.956.000	6.231.634	26,89%	73,11%	13.941	22%
1987	54,4%	23.530.441.000	6.755.686	26,41%	73,59%	12.818	22%
1988	54,3%	31.446.266.000	6.763.723	26,12%	73,88%	10.635	21%
1989	52,9%	38.754.173.000	7.328.325	27,89%	72,11%	10.616	20%



<b>AÑO</b>	<b>Participación de los salarios / remuneraciones totales</b>	<b>excedente bruto de explotación</b>	<b>prestaciones sociales reales por trabajador IPC 2005</b>	<b>Participación de las remuneraciones sobre el PIB</b>	<b>Participación del EBE sobre el PIB</b>	<b>Exportaciones (millones de pesos de 1990) Caldas</b>	<b>Productividad media del capital Caldas</b>
<b>1990</b>	52,2%	58.763.333.000	7.128.469	24,86%	75,14%	14.816	20%
<b>1991</b>	54,8%	77.585.900.000	6.686.018	25,17%	74,83%	18.951	19%
<b>1992</b>	61,3%	97.329.999.000	4.544.477	27,42%	72,58%	22.520	18%
<b>1993</b>	62,0%	117.807.411.000	4.755.269	28,64%	71,36%	19.804	18%
<b>1994</b>	62,2%	149.602.875.000	4.860.271	28,92%	71,08%	23.253	18%
<b>1995</b>	58,4%	167.932.135.000	5.589.561	31,32%	68,68%	31.208	17%
<b>1996</b>	57,2%	168.400.488.000	5.794.364	33,58%	66,42%	27.446	15%
<b>1997</b>	57,4%	227.940.192.000	6.107.924	31,70%	68,30%	44.050	15%
<b>1998</b>	56,7%	293.321.170.000	5.773.798	27,99%	72,01%	44.560	15%
<b>1999</b>	57,4%	338.001.543.000	5.993.868	25,13%	74,87%	39.685	13%
<b>2000</b>	58,4%	361.347.967.000	5.731.777	26,28%	73,72%	45.334	16%

## BIBLIOGRAFIA

DUMENIL, G. and D. LEVY "DINÁMICA NEOLIBERAL-DINÁMICA IMPERIAL."

Girón, A. and E. Correa (1999). "Mercados financieros globales: desregulación y crisis financieras." Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Gómez, Á., P. González, et al. (2006). "Comportamiento del empleo industrial en Colombia 1985-2003." Eje Cafetero y los Departamentos de Bolívar, Santander y Tolima en el Período 2003.

Haro, C. A. (2011). "Los mercados financieros internacionales y su desregulación:." Agencia Estatal de Administración Tributaria 12.

Hilferding, R. (1947). Das finanzkapital, Verlag der Wiener Volksbuchhandlung.

Mariño, J. (2011). "Esbozo para una Historia del Anarquismo en Colombia (1968-1991)." from <http://grupolibertariovialibre.blogspot.com/2011/01/esbozo-para-una-historia-del-anarquismo.html>.

Ramírez, O. (2014). Evolución de la tasa de ganancia en Colombia 1970-2000. Economía, Universidad Nacional de Colombia.

ATENCIO, A. A. M. (2010). LA EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO INDUSTRIAL Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA EN COLOMBIA 1970-2005: PATRONES Y DETERMINANTES. Facultad de Ciencias Económicas. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia. Maestría en Ciencias Económicas.

Boyer, R. (1999). "Dos desafíos para el siglo XX: Disciplinar las finanzas y organizar la internacionalización." Revista de la CEPAL 69: 33.

DUMENIL, G. and D. LEVY "DINÁMICA NEOLIBERAL-DINÁMICA IMPERIAL."

Garay, L. J. (1998). "Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996." Departamento Nacional de Planeación, COLCIENCIAS.

Girón, A. and E. Correa (1999). "Mercados financieros globales: desregulación y crisis financieras." Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Gómez, Á., P. González, et al. (2006). "Comportamiento del empleo industrial en Colombia 1985-2003." Eje Cafetero y los Departamentos de Bolívar, Santander y Tolima en el Período 2003.

González, J. I. (2006). Ética, economía y políticas sociales, Corporación Región.

Haro, C. A. (2011). "Los mercados financieros internacionales y su desregulación:." Agencia Estatal de Administración Tributaria 12.

Hilferding, R. (1947). Das finanzkapital, Verlag der Wiener Volksbuchhandlung.

Mariño, J. (2011). "Esbozo para una Historia del Anarquismo en Colombia (1968-1991)." from <http://grupolibertariovialibre.blogspot.com/2011/01/esbozo-para-una-historia-del-anarquismo.html>.

Ramirez, O. (2014). Evolución de la tasa de ganancia en Colombia 1970-2000. Economía, Universidad Nacional de Colombia.

Vásquez, L. F. and B. T. Figueroa (2005). Relación entre la producción industrial y el comercio exterior: el caso de Caldas, 1970-2000, UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA SEDE MEDELLIN.

Alvaro, D. (2013). Auge y Declinación de la Huelga. C. D. I. Y. E. P. PROGRAMA and P. L. PAZ. Bogotá.

Archila, M. (2008). "Capítulo IX Los Movimientos Sociales (1958-2006)." Historia de las ideas políticas en Colombia: de la independencia hasta nuestros días: 345.

Archila, M., A. Angulo, et al. (2010). INCIDENCIA DE LA VIOLENCIA CONTRA LOS TRABAJADORES SINDICALIZADOS Y EVOLUCION DE SU PROTESTA. C. D. I. Y. E. P. PROGRAMA and P. L. PAZ. Bogotá.

Chávez., J. C. N. (1996) Productividad y Distribución del Ingreso: Una Propuesta Teórica Alternativa de un Modelo Simple.

Giraldo, J. (2003). Guerra o democracia, FICA, Fundación para la Investigación y la Cultura.

Gómez, Á., P. González, et al. (2006). "Comportamiento del empleo industrial en Colombia 1985-2003." Eje Cafetero y los Departamentos de Bolívar, Santander y Tolima en el Período 2003.

Gómez, A. S., L. C. Delgado, et al. "REVISIÓN DE LAS PRINCIPALES TENDENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES EN EL PAÍS DESDE 1980." ECLAC PUBLICACIONES.

González, J. I. (2006). Ética, economía y políticas sociales, Corporación Región.

Mariño, J. (2011). "Esbozo para una Historia del Anarquismo en Colombia (1968-1991)." from <http://grupolibertariovialibre.blogspot.com/2011/01/esbozo-para-una-historia-del-anarquismo.html>.

PERALTA, D. B. D. C. (2010). "LA DESCENTRALIZACIÓN MUNICIPAL Y SU RELACIÓN CON LA AUTONOMÍA LOCAL Y EL DESARROLLO SOCIOPOLÍTICO EN EL DEPARTAMENTO DE CALDAS."

Ramirez, O. (2014). Evolución de la tasa de ganancia en Colombia 1970-2000. Economía, Universidad Nacional de Colombia.

Brenner, R. (1999). Turbulencias en la economía mundial, Lom Ediciones.

Coggiola, O. "Marx, Las Crisis Económicas Y La Tendencia Decreciente De La Tasa De Ganancia." Partido Obrero.

Dy, V. R. B. F. R. E. M. D. (2011). "Aproximación a la medición de la rentabilidad de un capital individual a partir de la tasa de ganancia. Caso Techint." Jornadas de Economía Crítica IV.

Girón, A. and E. Correa (1999). "Mercados financieros globales: desregulación y crisis financieras." Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Keynes, J. (1973). "El camino hacia la prosperidad." Domínguez del Brío, F.: Política fiscal en acción. Madrid, IEF.

Marx, K. (1976). Capital. vol. 3.

Roelandts, M. (2012). "Tasa de ganancia Tasa de plusvalía Composición orgánica del capital Estados Unidos 1951-2011." from <http://www.capitalism-and-crisis.info/es/Bienvenido/Nuevo#contenu>.

Stockhammer, E. (2004). "Financialisation and the slowdown of accumulation." Cambridge Journal of Economics 28(5): 719-741.

Tomé, J. P. M. (2012). "La crisis económica actual y la heterodoxia: postkeynesianos, radicales y (neo)marxistas." Jornadas de Economía Crítica.

Valle Baeza, A. and I. Mendieta Muñoz (2010). "Apuntes sobre la teoría marxista de la tasa de interés." Problemas del Desarrollo 41(162).

Bejarano, J. A. and J. Melo (1994). "Industrialización y política económica 1950-1976." Colombia hoy.

Garay, L. J. (1998). "Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996." Departamento Nacional de Planeación, COLCIENCIAS.

Ocampo, J. A. (1993). La internacionalización de la economía colombiana, Cladei.

Pastrana Borrero, M. (1972). Las Cuatro Estrategias: Plan de Desarrollo 1971-1974, Departamento Nacional de Planeación Bogotá.

Archila, M. (2008). "Capítulo IX Los Movimientos Sociales (1958-2006)." Historia de las ideas políticas en Colombia: de la independencia hasta nuestros días: 345.

Arroyo, F. J. M. "EL ENFOQUE DE MINSKY: UNA INTERPRETACIÓN ENDÓGENA DE LAS CRISIS FINANCIERAS."

ATENCIO, A. A. M. (2010). LA EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO INDUSTRIAL Y TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA EN COLOMBIA 1970-2005: PATRONES Y DETERMINANTES. Facultad de Ciencias Económicas. Bogotá, Universidad Nacional de Colombia. **Maestría en Ciencias Económicas**.

Bacca, R. R. (2010). "Estudios e historiografía del café en Colombia, 1970-2008. Una revisión crítica." Cuadernos de Desarrollo rural 7(64): 13-31.

Becerra, M. R. (1983). El empresario industrial del Viejo Caldas, Universidad de los Andes.

- Bejarano, J. A. and J. Melo (1994). "Industrialización y política económica 1950-1976." Colombia hoy.
- Boyer, R. (1999). "Dos desafíos para el siglo XX: Disciplinar las finanzas y organizar la internacionalización." Revista de la CEPAL **69**: 33.
- Brenner, R. (1999). Turbulencias en la economía mundial, Lom Ediciones.
- Bulmer-Thomas, V. (1998). La historia económica de América Latina desde la independencia, Fondo De Cultura Economica USA.
- Burke, P., J. L. G. Aristu, et al. (1993). Formas de hacer historia, Alianza Madrid.
- Coggiola, O. "Marx, Las Crisis Económicas Y La Tendencia Decreciente De La Tasa De Ganancia." Partido Obrero.
- Cruz, E. O. "Modelos de desarrollo Ortodoxos y Heterodoxos." Economía UNAM **7**.
- Chávez., J. C. N. (1996) Productividad y Distribución del Ingreso: Una Propuesta Teórica Alternativa de un Modelo Simple.
- Delgado, A. (2013). Auge y Declinación de la Huelga. C. D. I. Y. E. P. PROGRAMA and P. L. PAZ. Bogotá.
- Dumenil, G. and D. Levy "DINÁMICA NEOLIBERAL-DINÁMICA IMPERIAL."
- Duque, E. G. (2001). "LA POBREZA EN LA HISTORIA DE LOS PROCESOS DE DESARROLLO DEL EJE CAFETERO." Números **1**: 14.
- Dy, V. R. B. F. R. E. M. D. (2011). "Aproximación a la medición de la rentabilidad de un capital individual a partir de la tasa de ganancia. Caso Techint." Jornadas de Economía Crítica **IV**.
- Echavarría, J. J., M. Villamizar, et al. (2006). "El proceso colombiano de desindustrialización." Borradores de Economía **361**.
- Filippo, A. D. (2004) Regulacionismo y Escuela Latinoamericana del Desarrollo
- Froyen, R. T. (1999). Macroeconomía, Saraiva.
- Garay, L. J. (1998). "Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996." Departamento Nacional de Planeación, COLCIENCIAS.
- Giraldo, J. (2003). Guerra o democracia, FICA, Fundación para la Investigación y la Cultura.
- Girón, A. and E. Correa (1999). "Mercados financieros globales: desregulación y crisis financieras." Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- Gómez, Á., P. González, et al. (2006). "Comportamiento del empleo industrial en Colombia 1985-2003." Eje Cafetero y los Departamentos de Bolívar, Santander y Tolima en el Período **2003**.

Gómez, A. S., L. C. Delgado, et al. "REVISIÓN DE LAS PRINCIPALES TENDENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES EN EL PAÍS DESDE 1980." ECLAC PUBLICACIONES.

Gómez, O. J. (2009). "LA FORMACIÓN SOCIOECONÓMICA DE CALDAS Y SUS CARACTERÍSTICAS POLÍTICAS." VIRAJES: 229.

González, J. I. (2006). Ética, economía y políticas sociales, Corporación Región.

Haro, C. A. (2011). "Los mercados financieros internacionales y su desregulación:." Agencia Estatal de Administración Tributaria **12**.

Keynes, J. (1973). "El camino hacia la prosperidad." Domínguez del Brío, F.: Política fiscal en acción. Madrid, IEF.

Mariño, J. (2011). "Esbozo para una Historia del Anarquismo en Colombia (1968-1991)." from <http://grupolibertariovialibre.blogspot.com/2011/01/esbozo-para-una-historia-del-anarquismo.html>.

Marx, K. (1976). Capital. vol. 3.

Neffa, J. C. (2006). "Capítulo 9 Evolución conceptual de la Teoría de la Regulación." Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques **24**: 183.

Ocampo, J. A. (1993). La internacionalización de la economía colombiana, Cladei.

Ocampo, J. F. (1972). Dominio de clase en la ciudad colombiana, Editorial La Oveja Negra.

Pastrana Borrero, M. (1972). Las Cuatro Estrategias: Plan de Desarrollo 1971-1974, Departamento Nacional de Planeación Bogotá.

PERALTA, D. B. D. C. (2010). "LA DESCENTRALIZACIÓN MUNICIPAL Y SU RELACIÓN CON LA AUTONOMÍA LOCAL Y EL DESARROLLO SOCIOPOLÍTICO EN EL DEPARTAMENTO DE CALDAS."

PUYANA, A. and P. OXON (1994). "La enfermedad holandesa y las bonanzas petroleras y cafeteras en Colombia." Ensayos sobre Economía Cafetera (Colombia) **7(10)**: 51-74.

Ramirez, O. (2014). Evolución de la tasa de ganancia en Colombia 1970-2000. Economía, Universidad Nacional de Colombia.

República, B. d. I. (2012). Estructura Económica de Caldas 1950-2000. Bogota.

Rhodes, R. A. (1997). "El institucionalismo." David Marsh y Gerry Stoker, Teoría y métodos de la ciencia política. Madrid, Alianza.

Roelandts, M. (2012). "Tasa de ganancia Tasa de plusvalía Composición orgánica del capital Estados Unidos 1951-2011." from <http://www.capitalism-and-crisis.info/es/Bienvenido/Nuevo#contenu>.

Soler, Y. and G. Umaña (2012) Acumulación Industrial y Estado. Industria y Estado

Stockhammer, E. (2004). "Financialisation and the slowdown of accumulation." Cambridge Journal of Economics **28**(5): 719-741.

Tomé, J. P. M. (2012). "La crisis económica actual y la heterodoxia: postkeynesianos, radicales y (neo)marxistas." Jornadas de Economía Crítica.

Trejo Barajas, D. (2010). "Historia del pensamiento económico: testimonios, proyectos y polémicas." Tzintzun(51): 205-219.

Valencia, F. H. V., D. M. C. Gómez, et al. (2013) COMPOSICIÓN DE LA ECONOMÍA DE LA REGIÓN EJE CAFETERO DE COLOMBIA. ENSAYOS SOBRE ECONOMÍA REGIONAL

Valle Baeza, A. and I. Mendieta Muñoz (2010). "Apuntes sobre la teoría marxista de la tasa de interés." Problemas del Desarrollo **41**(162).

Vallecilla, J. (2005). "Cien años del café en Caldas." Documentos de Trabajo Estudios Regionales(12).

Vásquez, L. F. and B. T. Figueroa (2005). Relación entre la producción industrial y el comercio exterior: el caso de Caldas, 1970-2000, UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA SEDE MEDELLIN.