



CONTENIDO DIMENSIÓN ECONÓMICA

3. ASPECTOS ECONÓMICOS

3.1. OBJETIVOS

3.2 ÁREAS O TEMAS DE ANÁLISIS DEL DIAGNOSTICO ACTUAL

3.3 ANÁLISIS GENERAL Y POR VEREDAS PARA EL DESARROLLO TERRITORIAL.

3.3.1 ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD TERRITORIAL Y DE LA UAF COMO UNA APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DE LA POBREZA A PARTIR DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA TIERRA Y SU POTENCIAL PRODUCTIVO CUADRO Nro. 68 AL 84

3.3.2 ANÁLISIS DE LA CONCENTRACIÓN Y TENENCIA DE LA PROPIEDAD RURAL Y URBANA. CUADROS 74 A 84

3.3.2.1 ANÁLISIS DEL ÍNDICE GENERAL DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD TERRITORIAL A NIVEL VEREDAL Y DE LA ZONA URBANA CUADRO 84.

3.3.3 ANÁLISIS DEL INDICADOR DE POBREZA EN EL ÁMBITO VEREDAL A PARTIR DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA TIERRA Y SU POTENCIAL PRODUCTIVO MIRADO CON BASE EN LA UAF CUADRO 85 A 87

3.3.3.1 SIMULACIÓN DE NIVELES DE POBREZA E INDIGENCIA EN EL ÁMBITO VEREDAL A PARTIR DEL TAMAÑO PREDIAL Y LA UAF CUADRO 85

3.3.3.2 SIMULACIÓN DE POBREZA E INDIGENCIA EN EL ÁMBITO REGIONAL A PARTIR DEL TAMAÑO PREDIAL Y LA UNIDAD AGRÍCOLA FAMILIAR CUADRO 86 y 87.

3.4 CULTIVOS TRANSITORIOS CUADRO Nro. 88 y 89

3.5 SECTOR SECUNDARIO.

3.5.1 INDUSTRIA.

3.5.2 COMERCIO Y SERVICIOS

3.6 DIAGNOSTICO SOBRE LA PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS

3.7 ENFOQUE CONCEPTUAL Y CONTEXTUAL DE UNA APUESTA A LA COMPETITIVIDAD MUNICIPAL





3. ASPECTOS ECONÓMICOS

El estudio de los aspectos económicos del desarrollo territorial parte de las relaciones de producción de la estructura económica, orientada a la oferta de los bienes y servicios necesarios para atender las necesidades colectivas. El análisis se realiza a nivel regional, municipal y veredal con el fin de efectuar un diagnóstico conforme a la división política del municipio y sus relaciones con el entorno regional.

3.1. OBJETIVOS

a. OBJETIVOS GENERALES

Establecer la influencia de la estructura económica en la conformación territorial municipal y veredal y simultáneamente determinar las potencialidades y limitantes para resolver las exigencias de la dinámica económica.

Articular los componentes determinantes del análisis situacional de la dimensión económica con las demás dimensiones como fundamento para la construcción de políticas públicas ajustadas a la realidad territorial.

b. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Identificar el perfil de problemas económicos resultantes de la socialización del diagnóstico territorial y triangular el análisis cualitativo con los parámetros cuantitativos del diagnóstico.

Establecer y evaluar las diferentes actividades económicas a partir de sus posibilidades de desarrollo, restricciones y alternativas en los procesos productivos.





Identificar las actividades propias de la economía local y sus alternativas de crecimiento de acuerdo al concepto de desarrollo sostenible.

Caracterizar la economía municipal y veredal a partir de la aplicación de indicadores e índices que permitan establecer niveles de comparación interveredal, necesarios para la fijación de prioridades en las etapas de formulación y prospectiva.

Relacionar los resultados de la indagación primaria con fin de contribuir con el mejoramiento de la economía en sus diferentes sectores

Identificar y cualificar los problemas económicos resultado de los fenómenos políticos, sociales, ambientales y espaciales que inciden en la naturaleza de la dimensión económica.

Caracterizar la economía local municipal desde el punto de vista de sus ventajas y el aprovechamiento de sus recursos físicos, humanos y naturales existentes.

Caracterizar la realidad económica interveredal y urbana a partir de la conformación del índice de condiciones económicas, como base para la formulación de políticas que mejoren el nivel de bienestar de los habitantes de acuerdo con las prioridades resultantes del diagnóstico.

3.2 ÁREAS O TEMAS DE ANÁLISIS DEL DIAGNOSTICO ACTUAL

📍 Comportamiento Económico De La Estructura Productiva Agraria.

En la evaluación de los siguientes temas de análisis se diseñaron indicadores e índices que nos permitieran establecer las condiciones económicas del municipio y sus veredas, con el fin de ir diseñando los niveles de prioridad que se requerirán en las fases de formulación y prospectiva.

📍 Evaluación Económica del sector agrícola, a partir de la evolución de los cultivos de productos y sus indicadores de resultado

A partir de la información general del municipio, obtenida de la CORPORACIÓN COLOMBIANA INTERNACIONAL, se calculan los indicadores de rendimiento y utilización del uso del suelo en el ámbito municipal, para conformar el diagnóstico





➤ **Evaluación Económica De La Proporción De Áreas Sembradas A Nivel Municipal**

La información secundaria obtenida se utiliza para establecer en términos económicos la realidad agrícola de las veredas y fijar pautas para determinar su potencial productivo.

➤ **Análisis Económico de La Concentración De La Propiedad Territorial**

Teniendo en cuenta que las condiciones económicas de un municipio están determinadas de una manera importante por factores relacionados con la tenencia de la tierra, es necesario analizar su evolución a partir de la estructura predial por tamaño y propietario y su evolución en los últimos años.

Este análisis se realiza en el ámbito municipal y veredal.

➤ **Indicador de pobreza a partir de la distribución de la tierra y su potencial productivo con base en la UAF municipal**

Las hectáreas de posesión de los habitantes no puede por si sola sugerir un estudio de tenencia de la tierra; es necesario vincular el análisis con la productividad y rentabilidad; para este propósito se utiliza una variable que exprese el potencial productivo y económico de la tierra representada en la unidad agrícola familiar (UAF) del municipio y la potencialidad productiva y económica de la tierra con relación al promedio municipal.

➤ **Diagnostico A Partir Del Análisis De La Evolución Histórica Agropecuaria A Nivel Municipal E Intermunicipal Provincial**

Los cultivos se analizan en términos de productividad y optimización de uso del suelo en





ANÁLISIS INTERDIMENSIONAL

Existe una forma de analizar la relación de la dimensión económica con la Ambiental, social, político administrativa, y de funcionamiento espacial y se realiza formulando una serie de interrogantes que permitan identificar los efectos que producen ciertos procesos económicos en cada una de las demás dimensiones.

Por ejemplo: establecer la influencia que tiene el modelo de desarrollo económico actual (apertura comercial, e importación indiscriminada de productos agropecuarios) en la situación social y económica de los habitantes del municipio.

Esta contextualización del diagnóstico con la realidad económica es de la mayor importancia para un municipio como Belén que deriva su fortaleza agrícola de un producto como la papa, sujeto a tanto impacto por el rumbo de la política macroeconómica y de importaciones.

3.3 ANÁLISIS GENERAL Y POR VEREDAS PARA EL DESARROLLO TERRITORIAL.

La Dimensión Económica se diagnosticó con base en indicadores cuyos niveles de representatividad corresponden en algunos casos al escenario veredal, y en otros al municipal, respecto de su entorno.

➤ INDICADOR DE LA CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD TERRITORIAL

INDICADORES:

NOMBRE: Indicadores de la concentración de la propiedad territorial hectárea / propietario y hectárea / predio.

VARIABLES:

Distribución de la propiedad rural por rangos de área (Número de predios).
(NPre)





Distribución de la propiedad rural por rangos de área (Número de Propietarios). **(Npro)**

Distribución del área predial por rangos de área en hectáreas **(NHAs)**.

FORMULA DEL INDICADOR HECTÁREA /PROPIETARIO: $(NHAs / NPro)$

FORMULA DEL INDICADOR HECTÁREA /PREDIO: $(NHAs / NPre)$

FORMULA DEL NUMERO ÍNDICE: $[Xi / \% \text{ ó (número mayor)}] * 100$

Donde.

Xi: los demás indicadores o valores de referencia diferentes al mayor.

% ó (Número mayor): el mayor valor, porcentaje y/o dato de la serie.

INDICADOR:

NOMBRE: Indicador de tenencia de la propiedad, predio/ propietario

VARIABLES:

Distribución de la propiedad rural por rangos de área (Número de predios). **(NPre)**

Distribución de la propiedad rural por rangos de área (Número de Propietarios). **(Npro)**

FORMULA DEL INDICADOR PREDIO /PROPIETARIO: $(NPre / NPro)$

INDICADOR 2 PRODUCTOS AGRÍCOLAS TOTAL MUNICIPAL

NOMBRE: Rendimiento de cultivos

VARIABLES.

- Producción en kilogramos (PK)





- Área sembrada en hectáreas (ASH).

FORMULA DEL INDICADOR: $(PK/ASH) * 100$

VARIABLES.

Área Cosecha (AC)

Áreas sembrada (AS)

FORMULA DEL INDICADOR: $(AC/AS)*100$

FORMULA DEL NÚMERO ÍNDICE Para La optimización del suelo:

Teniendo en cuenta que el indicador expresa la cantidad de área perdida durante el proceso productivo, el suelo tiene mayor optimización de uso mientras el área cosechada corresponda a la sembrado.

$$\frac{X_i}{\% \text{ ó (N}^\circ \text{ mayor)}} \times 100$$

Donde:

X_i : Los demás indicadores o valores de referencia diferentes al mayor.

% ó (Nº mayor): El mayor valor, porcentaje y/o dato de la serie.

➤ **INDICADOR POBREZA A PARTIR DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA TIERRA Y SU POTENCIAL PRODUCTIVO CON BASE EN LA UAF MUNICIPAL**

NOMBRE: Promedio de hectáreas por predio para cada vereda

VARIABLES.





- Promedio de hectáreas por predio para los diferentes rangos (PHR)
- Número de rangos(NR).

FORMULA DEL INDICADOR: (PHR/NR)

NOMBRE: Promedio de hectáreas por predio como proporción de la línea de pobreza (PP)

VARIABLES.

-Promedio de hectáreas por predio para los diferentes rangos de cada vereda (PHR)

-Equivalente del valor de la UAF respecto del valor de la línea de pobreza (UAFLP)

-Área de la UAF promedio del municipio (UAFM)

FORMULA DEL INDICADOR: (PHR*UAFLP)/UAFM

NOMBRE: Promedio de hectáreas por predio como proporción de la línea de indigencia (PI)

VARIABLES.

-Promedio de hectáreas por predio para los diferentes rangos de cada Municipio de la provincia de Tundama (PHR)

-Equivalente del valor de la UAF respecto del valor de la línea de indigencia (UAFLI)

-Área de la UAF promedio del municipio (UAFM)

FORMULA DEL INDICADOR: (PHR*UAFLI)/UAFM





NOMBRE: Promedio de la proporción respecto de la línea de indigencia (PI) y la línea de pobreza (PP). (PPI)

VARIABLES.

-Promedio de hectáreas por predio como proporción de la línea de indigencia (PI)

Promedio de hectáreas por predio como proporción de la línea de pobreza (PP)

FORMULA DEL INDICADOR: $(PI+PP)/2$

FORMULA DEL NÚMERO ÍNDICE Para PPI

Teniendo en cuenta que el indicador expresa la situación de cada Municipio, respecto del promedio de las líneas de indigencia y de pobreza, la condición es mejor en la medida que el PPI sea mayor, o sea, cuanto más se acerque o supere los valores de la línea de pobreza e indigencia. Por ésta razón se utiliza una fórmula de la siguiente forma:

$$\frac{X_i}{\% \text{ ó } (N^{\circ} \text{ mayor})} \times 100$$

Donde:

X_i : Los demás indicadores o valores de referencia diferentes al mayor.

% ó (N° mayor): El mayor valor, porcentaje y/o dato de la serie.

AJUSTES TÉCNICOS Y CÁLCULOS FINALES APLICADOS A LOS ÍNDICES E INDICADORES DE LA DIMENSIÓN ECONÓMICA

Para el cálculo de condiciones económicas por vereda y zona urbana se promediaron los índices obtenidos para cada una de ellas.





Los índices e indicadores y las gráficas correspondientes fueron calculados excluyendo el centro e incluyéndolo, teniendo en cuenta su condición atípica, la cual puede llegar a distorsionar las deducciones de las estrategias de solución y diagnóstico.

3.3.1 ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD TERRITORIAL Y DE LA UAF COMO UNA APROXIMACIÓN AL ESTUDIO DE LA POBREZA A PARTIR DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA TIERRA Y SU POTENCIAL PRODUCTIVO CUADRO Nro. 68 AL 84

Estudios sobre crecimiento económico, distribución y política (ver política fiscal y monetaria M.I.T. 1994 de Torstem Persson y Guido Tabellini) señalan una estrecha relación entre concentración de la propiedad de la tierra y crecimiento económico.

Los países y regiones donde existe mayor concentración de la propiedad de la tierra obtienen tasas de crecimiento menores en el largo plazo sin importar la forma de gobierno. Los contrastes más fuertes se pueden apreciar entre países como Perú y Colombia, Corea del Sur, Malasia y Tailandia, con altos índices de concentración y bajos niveles de crecimiento económico, los primeros, respecto de los orientales que tiene bajos niveles de concentración de la propiedad y altas tasas de crecimiento (1960 – 1985).

En el plano territorial, las condiciones económicas de un municipio con vocación agrícola están determinadas de una manera muy importante por el factor tierra en términos de su extensión, propiedad y evolución del proceso de concentración, como quiera que la tenencia de la tierra es el principal elemento de desarrollo económico junto con sus posibilidades de explotación en condiciones de competitividad tecnológica y de productividad.

Por eso es importante examinar la distribución de la propiedad rural por rangos de área y su variación en el tiempo.

No obstante, un estudio de tenencia de la tierra, con base solamente en el número de hectáreas poseídas, requiere ser complementado con el análisis de la productividad y rentabilidad, utilizando una variable que exprese el potencial productivo y económico de la tierra representada en la unidad agrícola familiar (UAF) del municipio y la potencialidad





productiva y económica de la tierra con relación aun referente que para el caso puede ser el promedio municipal.

La UAF, es definida por el Sistema Nacional de Transferencia de Tecnología (SINTAP) como “un fundo de explotación agrícola pecuario, forestal o acuícola, que depende directa y principalmente del vínculo de la fuerza de trabajo familiar, sin perjuicio del empleo ocasional de mano de obra contratada. Su extensión debe ser suficiente para suministrar a la familia que lo explote, en condiciones productivas promedio, unos ingresos anuales equivalentes a 1080 salarios mínimos legales diarios anuales”.

El número de hectáreas requeridas depende de factores como calidad de tierra, condiciones de humedad y pendiente de la misma, rubros de producciones representativas en la zona, técnicas de producción y mercadeo utilizadas, infraestructura y vías de comunicación de la región y condiciones de negociación en los mercados de insumos y productos.

La UAF, de esta manera es una unidad de medida del tamaño requerido de una explotación que suministra los recursos monetarios y no monetarios equivalentes al fondo de consumo de la familia rural y al fondo de reposición de la unidad productiva, para generar un resultado final de economía de subsistencia que no acumula o no tiene un excedente que le permita ampliarse. En Colombia su valor fluctúa entre una hectárea en el municipio de Chinchina Caldas hasta 1771 en Puerto Carreño, Vichada.

Según el estudio¹ “ La pobreza en el campo Colombiano” de Maria José Pérez Piñeros, “ si se comparan los ingresos que se espera genera una UAF, tres salarios mínimos mensuales legales básicos por familia (el equivalente a 1080, salarios diarios anuales), con el número de miembros por hogar y el valor de las líneas de pobreza en indigencia calculadas con base en el índice de precios al consumidor total y de alimentos para la población de ingresos bajos, para los habitantes de la zona rural, la UAF está un 20%, por encima del valor de la línea de pobreza, y media UAF un 32% por encima de la línea de indigencia. Sin embargo, para los cinco primeros deciles, dado un mayor número de miembros por familia, la UAF representa entre el 1.01 y el 1.13 del valor de la línea de pobreza y media UAF entre el 1.11 y el 1.25 del monto de la línea de indigencia. Así, la cercanía entre el valor de una UAF y de la línea de pobreza y de media UAF y línea de indigencia,

¹ “ La pobreza en el campo Colombiano” de Maria José Pérez Piñeros, “





permite dar una mejor explicación de la pobreza en el campo a partir de la distribución de la tierra y su potencial productivo, mirado con base en la Unidad Agrícola Familiar.”

I) ANÁLISIS MUNICIPAL CUADRO 69

El Cuadro contiene para los rangos de área Municipal la siguiente información estadística básica: N° de predios por rango de área, N° de propietarios por rangos de área y cantidad de hectáreas por rango de área.

A partir de la anterior información se calcularon tres indicadores a saber: N° de propietario por predios, Cantidad de hectáreas por propietario y cantidad de hectáreas por predio. Los tres indicadores fueron estimados para cada rango de área (desde predios con una hectárea hasta predios con cien hectáreas).

Finalmente se calculó un índice de concentración de la propiedad para cada indicador; este indicador muestra:

a) ÍNDICE DE HECTÁREAS POR PROPIETARIO. Señala el rango de área en el que existe mayor cantidad de tierra por propietario.

b) ÍNDICE DE HECTÁREAS POR PREDIO. Señala el rango de área en el que existe mayor cantidad de tierra por predio.

El análisis arroja los siguientes resultados:

c) PROPIETARIO POR PREDIOS CUADRO 69

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.55 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.67 y 1.93 respectivamente propietarios cada una. Las áreas entre cinco y diez hectáreas tienen 1.99 propietarios por predio. Las áreas entre diez – quince y quince - veinte tienen 2.35 y 2.04 propietarios por predio. Las áreas entre veinte – cincuenta hectáreas tienen 1.64 propietarios por predio, mientras el mayor nivel de tenencia se produce en el rango mayor de 100 hectáreas, con 2.50; propietarios por predio.





La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios mayor número de propietarios por predio (hasta el rango de 10 a 15). Lo cual equivale a un leve menor nivel de tenencia a medida que aumenta el tamaño predial; en los siguientes cuatro rangos existe la máxima tenencia de la propiedad dado que aunque se mantiene más o menos el mismo número de propietarios, las hectáreas por predio son mayores.

Teniendo en cuenta que entre los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), se ubica más del 81% de los predios y el 77% de propietarios, se deduce la existencia del microfundio como unidad predial dominante, como quiera que el 76.9% de los propietarios poseen el 80.9% del territorio.

d) HECTÁREAS POR PROPIETARIO CUADRO 69

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan la inequidad en la distribución de la tierra así: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.17 hectáreas, en el rango entre quince y veinte cada propietario tiene 8.17 hectáreas.

e) HECTÁREAS POR PREDIO CUADRO 69

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir, que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), donde se ubica más del 81% de los predios y 77% de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a dos hectáreas para cada una respectivamente; mientras el 0.3% de los propietarios poseen en promedio 66.21 hectáreas (rango cincuenta a cien).

f) ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

El Cuadro señala que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario y predio registra su mayor nivel en el rango mayor a 100 hectáreas.



El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores, establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una y tres, la concentración es de (0.08 y 0.50 respectivamente); en el rangos mayor a 100 hectáreas, el índice de concentración es del 100%.

II) ANÁLISIS DE LA VARIACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA (1993-2008) CUADROS 70, 71, 72 y 73

El Cuadro describe la evolución en términos porcentuales que han tenido las estadísticas de N° de predios, N° de propietarios y hectáreas por predio, para el periodo 1993-2008. Se destacan los siguientes comportamientos ocurridos en estos quince años:

Un aumento de predios (40.63%), propietarios (49.18%) y disminución de áreas, en el rango mayor a cien hectáreas. Para el rango entre una y tres hectáreas, se registro un aumento de predios, propietarios y áreas. En el rango de 3 Ha a 5 Ha, se observa el mismo comportamiento del primer rango.

En el rango entre cinco – diez, se presenta una pequeña disminución en predios aumento en propietarios, y disminución de áreas, lo cual significa mayor hacinamiento predial, y reducción del tamaño de predios por propietario.

A partir de los siguientes rangos aumentan los predios y propietarios hasta el rango 20 Ha a 50 Ha. En el rango 50 Ha a 100 Ha, se mantiene la cantidad de predios (25) durante los quince años, y disminuyen los propietarios de 43 a 41; para el rango mayor a 100 Ha, disminuyen predios y propietarios.

Los cuadros anteriores nos indican que en los últimos quince años, el microfundio ha aumentado en un 93.41% (predios < 1 Ha) y 110.49% los propietarios en el rango menor a una hectárea





3.3.2 ANÁLISIS DE LA CONCENTRACIÓN Y TENENCIA DE LA PROPIEDAD RURAL Y URBANA. CUADROS 74 A 84

✓ ANÁLISIS PARA LA VEREDA DE DONACIÓN CUADRO 74

Teniendo en cuenta que esta vereda presenta una distribución predial entre los rangos menores a 1 hectárea, hasta 20 A 50 hectáreas, se calcularon los indicadores e índices a partir de los cuales se obtuvo la siguiente información:

PROPIETARIO POR PREDIO

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.35 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.59 y 2.53 respectivamente propietarios cada una y las áreas entre cinco y diez hectáreas tienen 2.25 propietario por predio.

La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios, mayor número de propietarios por predio (hasta el rango de veinte a cincuenta).

Teniendo en cuenta que entre los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), se ubica más del 85% y 77% de los predios y de los propietarios respectivamente, se deduce la existencia del microfundio como unidad predial dominante, como quiera que el 77% de los propietarios solo poseen el 85% del territorio; mientras que el 22% de los propietarios (rango 3 a 50 hectáreas) poseen el 14% del territorio.

HECTÁREAS POR PROPIETARIO

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan la inequidad en la distribución de la tierra así: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.28 hectáreas, en el rango entre cinco - diez, cada propietario tiene 3.09 hectáreas respectivamente.





HECTÁREAS POR PREDIO

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una-tres), donde se ubica más del 85% y 77% de los predios y de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a 0.37 y 1.69 hectáreas respectivamente; mientras el rango entre cinco - diez hectáreas de los predios poseen en promedio 6.95 hectáreas.

↗ ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

Los cuadros señalan que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario y predio:

El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una-tres, la concentración es de (1.38 y 5.73 respectivamente); en los rangos entre tres – cinco y cinco - diez hectáreas los índices de concentración son (10.28 y 20.17 respectivamente), alcanzando el nivel máximo en rango veinte a cincuenta (100).

✓ ANÁLISIS PARA LA VEREDA DE RINCÓN CUADRO 75

Teniendo en cuenta que esta vereda presenta una distribución predial entre los rangos menores a 1 hectárea, hasta mayor a 100 hectáreas, se calcularon los indicadores e índices a partir de los cuales se obtuvo la siguiente información:

PROPIETARIO POR PREDIO

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.62 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.49 y 2.12 respectivamente propietarios cada una y las áreas entre cinco y diez hectáreas tienen 2.07 propietario por predio.



La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios, mayor número de propietarios por predio (hasta el rango mayor de cien).

Teniendo en cuenta que entre los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), se ubica más del 54.5% y 49.5% de los predios y de los propietarios respectivamente; se deduce la existencia del minifundio como unidad predial dominante, como quiera que el 49.5% de los propietarios solo poseen el 54.5% del territorio; mientras que el 27.6% de los propietarios (rango 3 a 10 hectáreas) poseen el 22.7% del territorio.

HECTÁREAS POR PROPIETARIO

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan la inequidad en la distribución de la tierra así: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.36 hectáreas, en el rango entre cinco - diez, cada propietario tiene 3.44 hectáreas respectivamente.

HECTÁREAS POR PREDIO

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una-tres), donde se ubica más del 49% de los predios y de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a 0.59 y 1.71 hectáreas respectivamente; mientras el rango entre cinco - diez hectáreas de los predios poseen en promedio 7.13 hectáreas.

↗ ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

Los cuadros señalan que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario y predio registra:

El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una-tres, la concentración es de (0.51 y 1.56 respectivamente); en los rangos entre tres





– cinco y cinco - diez hectáreas los índices de concentración son (3.01 y 5.47 respectivamente), alcanzando el nivel máximo en rango mayor a cien.

✓ **ANÁLISIS PARA LA VEREDA MOLINO CUADRO 76**

Teniendo en cuenta que esta vereda presenta una distribución predial entre los rangos menores a 1 hectárea, hasta 20 A 50 hectáreas, se calcularon los indicadores e índices a partir de los cuales se obtuvo la siguiente información:

PROPIETARIO POR PREDIO

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.52 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.54 y 1.73 respectivamente propietarios cada una y las áreas entre cinco y diez hectáreas tienen 2.21 propietario por predio.

La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios, mayor número de propietarios por predio (hasta el rango de cinco a diez).

Teniendo en cuenta que entre los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), se ubica más del 75% y 70% de los predios y de los propietarios respectivamente; se deduce la existencia del microfundio como unidad predial dominante, como quiera que el 70% de los propietarios solo poseen el 75% del territorio; mientras que el 29% de los propietarios poseen el 24% del territorio.

HECTÁREAS POR PROPIETARIO

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan la inequidad en la distribución de la tierra así: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.29 hectáreas, en el rango entre cinco - diez, cada propietario tiene 3.17 hectáreas respectivamente, y entre veinte y cincuenta cada propietario tienen 23.93 hectáreas.





HECTÁREAS POR PREDIO

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una-tres), donde se ubica más del 70% de los predios y de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a 0.44 y 1.72 hectáreas respectivamente; mientras el rango entre quince y veinte hectáreas de los predios poseen en promedio 11.82 hectáreas.

⇒ ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

Los cuadros señalan que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario y predio registra:

El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una-tres, la concentración es de (1.29 y 5.04 respectivamente); en los rangos entre tres – cinco y cinco - diez hectáreas los índices de concentración son (10.33 y 17.61 respectivamente), alcanzando el nivel máximo en rango veinte a cincuenta.

✓ ANÁLISIS PARA LA VEREDA TIRINQUITA CUADRO 77

Teniendo en cuenta que esta vereda presenta una distribución predial entre los rangos menores a 1 hectárea, hasta mayor de cien hectáreas, se calcularon los indicadores e índices a partir de los cuales se obtuvo la siguiente información:

PROPIETARIO POR PREDIO

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.62 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.49 y 2.12 respectivamente propietarios cada una y las áreas entre cinco y diez hectáreas tienen 2.07 propietario por predio.



La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios, mayor número de propietarios por predio. Lo cual equivale a un leve menor nivel de tenencia a medida que aumenta el tamaño predial.

Teniendo en cuenta que entre los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), se ubica más del 54% y 49,5% de los predios y de los propietarios respectivamente; se deduce la existencia del minifundio como unidad predial dominante, como quiera que el 49,5% de los propietarios solo poseen el 54% del territorio; mientras que el 50,5% de los propietarios poseen el 45,5% del territorio.

HECTÁREAS POR PROPIETARIO

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan la inequidad en la distribución de la tierra así: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.36 hectáreas, en el rango entre cinco - diez, cada propietario tiene 5.44 hectáreas respectivamente, y entre veinte y cincuenta cada propietario tienen 16.29 hectáreas.

HECTÁREAS POR PREDIO

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una-tres), donde se ubica más del 49.5% de los predios y de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a 0.59 y 1.71 hectáreas respectivamente; mientras el rango entre veinte y cincuenta hectáreas de los predios, poseen en promedio 29.71 hectáreas.

↗ ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

Los cuadros señalan que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario y predio registra:

El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera:



mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una-tres, la concentración es de (0.51 y 1.56 respectivamente); en los rangos entre tres cinco - diez hectáreas los índices de concentración son 5.47 respectivamente, alcanzando el nivel máximo en rango mayor a cien.

✓ ANÁLISIS PARA LA VEREDA LA VENTA CUADRO 78

Teniendo en cuenta que esta vereda presenta una distribución predial entre los rangos menores a 1 hectárea, hasta mayor de 100 hectáreas, se calcularon los indicadores e índices a partir de los cuales se obtuvo la siguiente información:

PROPIETARIO POR PREDIO

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.51 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.57 y 1.91 respectivamente propietarios cada una y las áreas entre cinco y diez hectáreas tienen 1.65 propietario por predio.

La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios, mayor número de propietarios por predio (hasta el rango mayor a cien).

Teniendo en cuenta que entre los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), se ubica más del 79% y 74% de los predios y de los propietarios respectivamente; se deduce la existencia del microfundio como unidad predial dominante, como quiera que el 74% de los propietarios solo poseen el 79% del territorio; mientras que el 26% de los propietarios poseen el 21% del territorio.

HECTÁREAS POR PROPIETARIO

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan la inequidad en la distribución de la tierra así: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.25 hectáreas, en el rango entre una a tres, cada propietario tiene 1.08 hectáreas respectivamente, y entre veinte y cincuenta cada propietario tienen 9.99 hectáreas.





HECTÁREAS POR PREDIO

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una-tres), donde se ubica más del 74% de los predios y de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a 0.38 y 1.70 hectáreas respectivamente; mientras el rango entre veinte a cincuenta hectáreas de los predios poseen en promedio 33.30 hectáreas.

↗ ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

Los cuadros señalan que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario y predio registra:

El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una-tres, la concentración es de (0.18 y 0.79 respectivamente); en los rangos entre tres – cinco y cinco - diez hectáreas los índices de concentración son (1.60 y 3.13 respectivamente), alcanzando el nivel máximo en rango mayor a cien.

✓ ANÁLISIS PARA LA VEREDA MONTERO CUADRO 79

Teniendo en cuenta que esta vereda presenta una distribución predial entre los rangos menores a 1 hectárea, hasta mayor a cien hectáreas, se calcularon los indicadores e índices a partir de los cuales se obtuvo la siguiente información:

PROPIETARIO POR PREDIO

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.71 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.82 y 2.02 respectivamente propietarios cada una y las áreas entre veinte a cincuenta hectáreas tienen 2.25 propietario por predio.



La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios, mayor número de propietarios por predio (hasta el rango de diez a quince).

Teniendo en cuenta que entre los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), se ubica más del 81% y 75% de los predios y de los propietarios respectivamente; se deduce la existencia del microfundio como unidad predial dominante, como quiera que el 75% de los propietarios solo poseen el 81% del territorio; mientras que el 25% de los propietarios poseen el 19% del territorio.

HECTÁREAS POR PROPIETARIO

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan la inequidad en la distribución de la tierra así: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.23 hectáreas, en el rango entre veinte a cincuenta, cada propietario tiene 4.70 hectáreas respectivamente.

HECTÁREAS POR PREDIO

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una-tres), donde se ubica más del 75% de los predios y de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a 0.39 y 1.72 hectáreas respectivamente; mientras el rango entre veinte a cincuenta hectáreas los predios poseen en promedio 30.50 hectáreas.

↗ ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

Los cuadros señalan que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario.

El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una-tres, la



concentración es de (0.18 y 0.76 respectivamente); en los rangos entre tres – cinco y cinco - diez hectáreas los índices de concentración son (1.57 y 2.75 respectivamente), alcanzando el nivel máximo en rango mayor a cien.

✓ **ANÁLISIS PARA LA VEREDA DE SAN JOSÉ DE LA MONTAÑA CUADRO 80**

Teniendo en cuenta que esta vereda presenta una distribución predial entre los rangos menores a 1 hectárea, hasta mayor a cien hectáreas, se calcularon los indicadores e índices a partir de los cuales se obtuvo la siguiente información:

PROPIETARIO POR PREDIO

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.30 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.81 y 1.50 respectivamente propietarios cada una y las áreas entre cinco y diez hectáreas tienen 1.90 propietario por predio.

La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios, mayor número de propietarios por predio (hasta el rango de diez a quince).

Teniendo en cuenta que entre los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), se ubica más del 41% y 39% de los predios y de los propietarios respectivamente; se deduce la existencia del minifundio como unidad predial dominante, como quiera que el 39% de los propietarios solo poseen el 41% del territorio; mientras que el 33% de los propietarios rango tres a diez, poseen el 33% del territorio.

HECTÁREAS POR PROPIETARIO

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan la inequidad en la distribución de la tierra así: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.37 hectáreas, en el rango entre cinco - diez, cada propietario tiene 3.57 hectáreas respectivamente, y entre cincuenta a cien cada propietario tienen 54.61 hectáreas.





HECTÁREAS POR PREDIO

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una-tres), donde se ubica más del 39% de los predios y de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a 0.49 y 1.91 hectáreas respectivamente; mientras el rango entre diez a quince hectáreas de los predios poseen en promedio 16.99 hectáreas.

⇒ ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

Los cuadros señalan que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario y predio registra su mayor nivel en el rango de mayor a cien.

El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una-tres, la concentración es de (0.27 y 0.89 respectivamente); en los rangos entre tres – cinco y cinco - diez hectáreas los índices de concentración son (3.11 y 6.25 respectivamente).

✓ ANÁLISIS PARA LA VEREDA DE BOSQUE CUADRO 81

Teniendo en cuenta que esta vereda presenta una distribución predial entre los rangos menores a 1 hectárea, hasta mayor a 100 hectáreas, se calcularon los indicadores e índices a partir de los cuales se obtuvo la siguiente información:

PROPIETARIO POR PREDIO

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.57 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.73 y 2.01 respectivamente propietarios cada una y las áreas entre cinco y diez hectáreas tienen 2.13 propietario por predio.





La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios, mayor número de propietarios por predio (hasta el rango mayor de cien, con variaciones intermedias).

Teniendo en cuenta que entre los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), se ubica más del 74% y 69% de los predios y de los propietarios respectivamente; se deduce la existencia del microfundio como unidad predial dominante, como quiera que el 69.5% de los propietarios solo poseen el 74.8% del territorio; mientras que el 22.5% de los propietarios (rango 3 a 10 hectáreas) poseen el 19.4% del territorio.

HECTÁREAS POR PROPIETARIO

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan la inequidad en la distribución de la tierra así: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.28 hectáreas, en el rango entre cinco - diez, cada propietario tiene 3.14 hectáreas respectivamente.

HECTÁREAS POR PREDIO

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una-tres), donde se ubica más del 75% de los predios y 69% de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a 0.44 y 1.74 hectáreas respectivamente; mientras el rango entre cinco - diez hectáreas de los predios poseen en promedio 6.69 hectáreas. La diferencia aumenta considerablemente en la medida en que aumentan los rangos de predios, acentuando la concentración.

↗ ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

Los cuadros señalan que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario y predio registra:

El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una-tres, la



concentración es de (0.101 y 0.37 respectivamente); en los rangos entre tres – cinco y cinco - diez hectáreas los índices de concentración son (0.72 y 1.23 respectivamente), alcanzando el nivel máximo en rango mayor a cien.

✓ **ANÁLISIS PARA LA VEREDA TUATE CUADRO 82**

Teniendo en cuenta que esta vereda presenta una distribución predial entre los rangos menores a 1 hectárea, hasta 20 A 50 hectáreas, se calcularon los indicadores e índices a partir de los cuales se obtuvo la siguiente información:

PROPIETARIO POR PREDIO

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.45 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.64 y 1.90 respectivamente propietarios cada una y las áreas entre cinco y diez hectáreas tienen 1.97 propietario por predio.

La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios, mayor número de propietarios por predio (hasta el rango de veinte a cincuenta).

Teniendo en cuenta que entre los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una y tres), se ubica más del 88% y 85% de los predios y de los propietarios respectivamente; se deduce la existencia del microfundio como unidad predial dominante, como quiera que el 85% de los propietarios solo poseen el 88% del territorio; mientras que el 15% de los propietarios poseen el 12% del territorio.

HECTÁREAS POR PROPIETARIO

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan la inequidad en la distribución de la tierra así: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.25 hectáreas, en el rango entre cinco - diez, cada propietario tiene 3.35 hectáreas respectivamente, y entre veinte y cincuenta cada propietario tienen 1.0 hectáreas.





HECTÁREAS POR PREDIO

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en los dos primeros rangos (menor a una hectárea y entre una-tres), donde se ubica más del 88% de los predios y de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a 0.36 y 1.56 hectáreas respectivamente; mientras el rango entre quince y veinte hectáreas de los predios poseen en promedio 5.77 hectáreas.

↗ ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

Los cuadros señalan que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario y predio registra:

El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una-tres, la concentración es de (1.18 y 4.82 respectivamente); en los rangos entre tres – cinco y cinco - diez hectáreas los índices de concentración son (10.82 y 19.11 respectivamente), alcanzando el nivel máximo en rango veinte a cincuenta.

✓ ANÁLISIS PARA LA ZONA URBANA CUADRO 83

Teniendo en cuenta que la Zona Urbana, presenta una distribución predial entre los rangos menores a 1 hectárea, hasta tres a cinco hectáreas, se calcularon los indicadores e índices a partir de los cuales se obtuvo la siguiente información:

PROPIETARIO POR PREDIO

Las áreas inferiores a una hectárea tienen 1.60 propietarios por predio. Las áreas entre una y tres hectáreas y entre tres y cinco hectáreas tienen 1.0 y 1.0 respectivamente propietarios por predio cada una.

La anterior conformación indica que a mayor tamaño de los predios, menor número de propietarios por predio. Lo cual equivale a un nula menor nivel de tenencia a medida que aumenta el tamaño predial.





En el primer rango (menor a una hectárea), se ubica más del 99% y 99% de los predios y de los propietarios respectivamente.

HECTÁREAS POR PROPIETARIO

La cantidad de hectáreas por propietario aumenta progresivamente en la medida en que aumentan los rangos de área, pero los contrastes reflejan que mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea cada propietario solo tiene 0.02 hectáreas, en el rango entre tres a cinco cada propietario tiene 3.41 hectáreas respectivamente.

HECTÁREAS POR PREDIO

Este indicador mantiene el mismo comportamiento del anterior, es decir que a mayor tamaño predial mayor área por predio. Se destaca que en el primer rangos (menor a una hectárea), donde se ubica más del 99% de los predios y de los propietarios, las áreas por predio son inferiores a 0.04 hectáreas; mientras el rango entre tres a cinco hectáreas de los predios, poseen en promedio 3.41 hectáreas.

↗ ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD RURAL POR RANGOS DE ÁREA.

Los cuadros señalan que la concentración medida a través de la relación de cantidad de hectáreas por propietario y predio registra:

El índice final de concentración de la propiedad rural calculado con el promedio de los dos anteriores establece que este es directamente proporcional al tamaño de los rangos por área, de la siguiente manera: mientras que en el rango de predios inferiores a una hectárea y una-tres, la concentración es de (0.92 y 38.45 respectivamente); en el rango entre tres a cinco el índices de concentración es 100, alcanzando el nivel máximo en éste rango.





3.3.2.1 ANÁLISIS DEL ÍNDICE GENERAL DE CONCENTRACIÓN DE LA PROPIEDAD TERRITORIAL A NIVEL VEREDAL Y DE LA ZONA URBANA CUADRO 84.

Se considera que las condiciones económicas mejoran en la medida que la propiedad territorial registra un menor nivel de concentración o sea que el número de hectáreas tenga una distribución equitativa por predio y propietario y exista menos asimetría en los rangos de área. De manera contraria las condiciones económicas empeoran en la medida que la propiedad territorial registra una mayor concentración dada por un menor número de propietarios en grandes extensiones de tierra.

En efecto la mejor condición económica derivada de la distribución de la propiedad territorial la registra la vereda de Donación, en donde no existen rangos de predios superiores a 50 hectáreas, ni promedios de hectáreas por propietario y predio, superiores a 1.20 y 1.92 respectivamente. Por esta razón esta vereda registra el mejor índice de concentración de la propiedad territorial con 32.62.

Por el contrario la peor condición económica derivada de la distribución de la propiedad territorial la registra la vereda El Bosque, en donde existen rangos de predios superiores a 100 hectáreas y promedios de 4.11 y 7.28 para cada uno respectivamente (estos predios de gran tamaño, con áreas superiores a 100 hectáreas son de comuneros o derechohabientes ubicados en la parte alta de las cordilleras). Por esta razón esta vereda registra el más bajo índice de concentración de la propiedad territorial con 14.54, con la salvedad hecha.

En sentido de mayor a menor concentración de la propiedad rural del municipio establece el siguiente orden:

El Bosque 14.54, la Venta 16.14, San José la Montaña 19.09., Montero 19.82, el Rincón 23.24, Tirinquita 23.24, Molino 28.6, Tuate 30.06, Donación 32.62, y Zona Urbana 46.46

Esta referencia establece adicionalmente el nivel de prioridades para la formulación de proyectos en materia de políticas, y estrategias sobre asociación, reordenamiento de la propiedad territorial para el mejoramiento de la condición y bienestar del sector rural.

Igualmente, ésta información se constituye en un elemento base de referencia para el desarrollo de la propuesta actual del Gobierno Nacional, en el sentido de actualizar la formación catastral, en el área





rural, como una medida para mejorar los recursos fiscales. Para el caso de municipios como Belén, dicha decisión deberá consultar su realidad predial y sus niveles de concentración y de tenencia.

3.3.3 ANÁLISIS DEL INDICADOR DE POBREZA EN EL ÁMBITO VEREDAL A PARTIR DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA TIERRA Y SU POTENCIAL PRODUCTIVO MIRADO CON BASE EN LA UAF CUADRO 85 A 87

En páginas anteriores se señaló que con base en el valor de la UAF (1080 salarios diarios anuales), con el número de personas por hogar y valor de las líneas de pobreza e indigencia, es posible determinar el nivel de pobreza relativo de cada una de las veredas del municipio, para lo cual se explicó la correspondiente metodología.

Según los estudios en que se soporta ésta metodología, se obtienen las siguientes equivalencias de una UAF respecto de las líneas de pobreza y de indigencia en términos de valor:

Una UAF, para los sectores más pobres de la población, está entre (1.01-1.13) del valor de la línea de pobreza (LP), entonces:

Una UAF (1080 SMDA) = 1.07 (LP)

Una UAF= 9.0 Ha (Municipios y Regiones Colombia. Fundación Social)

Media UAF, está entre (1.11-1.25) del valor de la línea de indigencia (LI) entonces:

Media UAF (540 SMDA) = 1.18 (LI)

Media UAF= 4.5 Ha

3.3.3.1 SIMULACIÓN DE NIVELES DE POBREZA E INDIGENCIA EN EL ÁMBITO VEREDAL A PARTIR DEL TAMAÑO PREDIAL Y LA UAF CUADRO 85

El cuadro expresa la situación de cada vereda en cuanto a su nivel de pobreza e indigencia, del cual es posible deducir los siguientes análisis:

La estructura de la propiedad territorial del municipio es el microfundio, (más del 74% de los predios tienen menos de 3 hectáreas) pero la





composición del mismo es diferente para cada vereda, como se deduce de la siguiente conformación:

El promedio de hectáreas por predio para el municipio es de 4.79 Ha (Fuente cuadro 68 distribución de la propiedad Belén), tamaño levemente superior al equivalente en hectáreas de la línea de indigencia (4.5), circunstancia que por si sola habla de las condiciones paupérrimas en que vive la población campesina.

La vereda que menor extensión tiene por predio es Tuate (0.81 Ha), siendo la de mayor San José (11.65 Ha).

Las veredas que registran peores condiciones en tamaño promedio de los predios, después de Tuate, son: Donación, Montero, Venta, Molino.

Las siguientes veredas tienen un menor nivel de pobreza (respecto las anteriores) registrando mejores condiciones en tamaño promedio de los predios, son: Rincón y Bosque, las cuales se sitúan por encima un 87% y 89%, al tamaño equivalente a media UAF (4.5 Ha).

Las veredas que superan el nivel de pobreza en 13,3% y 29,4% respectivamente son: Tirinquita (10.20 Ha) y San José (11.65 Ha), por cuanto sus predios superan altamente el tamaño promedio de una UAF (9 Ha).

Se destacan casos como Tuate, Donación, Montero, Venta, Molino, donde los niveles de rentabilidad y productividad de los predios de estas veredas ni siquiera alcanzan a cubrir las necesidades de una familia pobre.

Si se quisiera establecer una escala de pobreza e indigencia del municipio, medida a través de la simulación de ingresos, para cada una de sus veredas, las columnas número, cuatro y cinco del cuadro establecen que:

La vereda de San José es 14.31 veces menos pobre que la vereda de Tuate. En efecto, mientras la primera alcanza el 258.89% de tamaño predial de indigencia, la segunda es de 18.09%. En cuanto a ingresos promedio por predio-familia, la primera vereda recibiría \$1.792.139 y la segunda \$125.233

La vereda de Tirinquita es 5.22 veces menos pobre que la vereda de Donación. En efecto, mientras la primera alcanza el 226.64% de tamaño predial de indigencia, la segunda es de 43.40%. En cuanto a ingresos promedio por predio-familia, la primera vereda recibiría \$1.568.902 y la segunda \$300.469.





La vereda el Bosque es 4.06 veces menos pobre que la vereda Montero, pues, mientras la primera alcanza el 189.21% de tamaño predial de indigencia, la segunda es de 46.60%. En cuanto a ingresos promedio por predio, la primera vereda recibiría \$1.309.827 y la segunda \$322.591.

La vereda de Rincón es 3.85 veces menos pobre que la vereda de la Venta. En efecto, mientras la primera alcanza el 187.05% de tamaño predial de indigencia, la segunda es de 48.55%. En cuanto a ingresos promedio por predio, la primera vereda recibiría \$1.294.841 y la segunda \$336.115.

El cuadro advierte también que:

El 11.2% de las veredas (Tuate), tendrían ingresos promedio inferior a la tercera parte (\$230.750) de la línea de indigencia.

El 44.4% de las veredas (Donación, Montero, La Venta y Molino), tendrían ingresos promedio comprendido entre 1 y 2 terceras partes (\$230.751-\$461.500) de la línea de indigencia.

El anterior análisis, si bien se sustenta en algunas inferencias metodológicas, orienta la realidad sobre un tema fundamental en el Desarrollo Territorial, para un Municipio que tiene una división político-administrativa conformada por (9 veredas) con áreas promedio relativamente grandes, pero concentrado la mitad de su territorio en una sola vereda; tal situación permite formular algunos interrogantes válidos en el propósito de mejorar las condiciones de los habitantes del área rural:

En virtud de ser el microfundio la unidad predial dominante, se deben adoptar programas de cooperación internacional (Proyecto Chequa de labranza mínima y agricultura ecológica; la FAO, programa ALES, ETC) que propicien la cultura del asociacionismo, para juntar micro fundios y liderar proyectos productivos viables y de mayor nivel de competitividad y productividad.

Desarrollo territorial basados en la identificación de la vocación productiva de las veredas, a que se hace referencia en la dimensión ambiental y en el documento sobre formulación de políticas, así estas reporten como principal ventaja comparativa su riqueza ambiental, pues ésta es susceptible de convertir en ventaja competitiva.





El municipio dispone de un área de 3480 hectáreas (son el 12.3% del total de la extensión municipal) cuyo uso recomendado del suelo es forestal; vale la pena explorar una opción de cooperación internacional para adelantar un proyecto de incursión en el mercado internacional de certificados de emisiones limpias. Como ilustración se incluye el siguiente texto tomado de un estudio de competitividad territorial realizado por el cede de la Facultad de Economía de la Universidad de los Andes².

“El mercado mundial de certificados de reducción de emisiones (CRE's) está estimado en 2.000 millones de Tns de emisiones a un precio que varía entre US\$3 y US\$5 por Tn, en otras palabras un mercado entre 6.000 y 10.000 millones de dolares al año. El potencial estimado para Colombia es de aproximadamente de 23 millones de toneladas por año de CO2 (69 y 115 millones de dólares al año).

La empresa y gobiernos de países industrializados, pueden adquirir estos certificados de reducción de emisiones originados en proyectos de mecanismos de desarrollo limpio (MDL) llevados a cabo en países en desarrollo (que no cuentan con compromisos de reducción de emisiones). De esta manera empresas y gobiernos pueden alcanzar sus metas de reducción de emisiones a un costo menor, generando beneficios colaterales en los países no industrializados.

La venta de CREs es perfectamente complementaria con proyectos de reforestación comercial. Un estudio para identificar las especies forestales con potencial para la implementación de proyectos forestales de mitigación de cambio climático, coordinado por CONIF definió dos líneas especiales recomendadas: una donde se incluyen las especies de las cuales se tiene mayor conocimiento silvicultural y experiencia en proyectos de reforestación en el país (especies recomendables) y otras donde se incluyen aquellas especies promisorias o potenciales de las cuales se tiene alguna experiencia de reforestación, pero cuyo conocimiento silvicultural no ha sido altamente desarrollado, es decir especies potenciales. “

² Centro de Estudios sobre Desarrollo Económico -CEDE.- Universidad de los Andes. Ministerio del Medio Ambiente y CONIF.





La norma que regula la materia es la Resolución 452 de 2.004 de Ministerio del Medio Ambiente.

El municipio ya cuenta con antecedentes en bosques de roble: como el realizado por la Fundación Natura, en el 2.005³.

Existe una relación estrecha entre microfundio, baja productividad y rentabilidad de la actividad agrícola, pues la estructura excesivamente fraccionada de la tierra propicia el manejo indiscriminado e intensivo y sin rotación de cultivos, lo cual produce pérdida de fertilidad, deterioro ecológico (procesos erosivos y desertización), presencia de plagas, entre otros problemas, en fin, pérdida progresiva de la capacidad de uso y agrología del terreno.

Ante esta realidad:

¿Cómo puede actuar el Desarrollo Territorial, a sabiendas que la solución estructural depende de variables macroeconómicas relacionadas con políticas como la de reconfiguración predial-territorial?

A continuación se señalan una serie de acciones posibles para reducir el impacto de esta realidad territorial:

- = Estimulando la puesta en práctica de políticas de asociacionismo predial y productivo, al fin de mejorar la capacidad negociadora y reducir los procesos de intermediación de productos que a la postre hacen menos eficiente y eficaz socialmente la estructura económica de las cadenas productivas
- = La disponibilidad cartográfica municipal, puede contribuir generando unos productos del nivel de calidad que permita definir los usos recomendados del suelo acordes con sus características agrológicas y las relaciones interdimensionales.
- = Formulando algunos perfiles de proyectos que permitan desarrollar en el tiempo estrategias para resolver los principales conflictos por

³ "Estrategia de desarrollo sostenible. Corredor de conservación, La Rusia, Iguaque....Fundación Natura.2.005



uso del suelo derivados del diagnóstico que se hizo por veredas en la dimensión ambiental, etc.

- = Formulando algunos perfiles de proyectos que permitan desarrollar en el tiempo estrategias para mitigar o resolver de plano las amenazas y riesgos naturales y antrópicos, por avalancha, inundación, incendio y erosión
- = Formulando algunos perfiles de proyectos que permitan desarrollar en el tiempo estrategias para rediseñar la Estructura de la Administración Municipal, de manera que se convierta en un ente promotor del desarrollo productivo y en un factor coadyuvante en el logro de un Municipio ambientalmente sostenible, económicamente competitivo y socialmente justo.

3.3.3.2 SIMULACIÓN DE POBREZA E INDIGENCIA EN EL ÁMBITO REGIONAL A PARTIR DEL TAMAÑO PREDIAL Y LA UNIDAD AGRÍCOLA FAMILIAR CUADRO 86 y 87.

El estudio de María José Pérez denominado “La Pobreza en el Campo Colombiano”⁴ aporta una serie de variables relacionadas con la estructura de la propiedad territorial, los precios de la tierra, las zonas geoeconómicas y las UAF, para los municipios de la provincia; a continuación se analizan los aspectos más representativos.

El cuadro expresa la situación de cada municipio en cuanto a su nivel de pobreza e indigencia, del cual es posible deducir los siguientes análisis:

La estructura de la propiedad territorial de la provincia es el microfundio, (el 44.4% de los predios tienen menos de 3 hectáreas) pero la composición del mismo es diferente para cada municipio, como se deduce de la siguiente conformación:

El promedio de hectáreas por predio para la provincia es de 4.4 Ha (inferior al del municipio de Belén 5.1 Ha), tamaño considerablemente inferior al equivalente en hectáreas de la línea de indigencia, circunstancia que por sí sola habla de las condiciones en que vive la población campesina. Obsérvese que la situación de la provincia ni siquiera alcanza la línea de pobreza.

⁴ María José Pérez denominado “La Pobreza en el Campo Colombiano”





El municipio que menor extensión tiene por predio es Cerinza (1.5 Ha), siendo la de mayor Tutaza (14,7 Ha).

Los municipios que registran peores condiciones en tamaño promedio de los predios son: Floresta Paipa y Cerinza.

Los municipios que registran mejores condiciones en tamaño promedio de los predios son: Tutasa, Belén, Corrales y Busbanza (14.7, 5.1 Ha, 3.8 y 3.4 Ha respectivamente)

El municipio que registra ingresos por debajo de 1/3 de la línea de indigencia es: Busbanza, por cuanto sus predios no alcanzan a ser del tamaño promedio de media UAF. Esto significa que los niveles de rentabilidad y productividad de los predios de estos municipios ni siquiera alcanzan a cubrir las necesidades de una familia pobre.

Los siguientes municipios tienen un menor nivel de pobreza que las anteriores: Cerinza, Corrales, Duitama, Floresta y santa Rosa de Viterbo, tienen ingresos inferiores a 2/3 de la línea de indigencia.

Si se quisiera establecer una escala de pobreza e indigencia de la provincia medida a través de la simulación de ingresos, para cada una de sus municipios, las columnas número, cinco y seis del cuadro establecen que:

El municipio de Belen es 2.88 veces (2.668.393 / 925.769), más pobre que el municipio de Tutasa. En efecto, mientras que el primero alcanza solo el 133% de tamaño predial de indigencia, el segundo es de 385.5%. En cuanto a ingresos promedio por predio, el primero recibiría \$925.769 y el segundo \$2.668.893.

El municipio de Busbanza. es un 2.07 veces más pobre que el municipio de Santa Rosa de Viterbo; En efecto, mientras que el primero alcanza solo el 32.1% de tamaño predial de indigencia, el segundo es de 66.5%. En cuanto a ingresos promedio por predio, el primero recibiría \$222.185 y la segunda \$460.409.

El cuadro advierte también que:

El 11.1% de los municipios (Busbanza), tendrían ingresos promedio inferiores a la tercera parte (\$230.750) de la línea de indigencia.



El 55,6% de los municipios (Cerinza, Corales, Duitama, Floresta y Santa Rosa de Viterbo) tendrían ingresos promedio comprendido entre 1 y 2 terceras partes (\$230.751- \$461.500) de la línea de indigencia.

El 11,1% (Paipa) tendría ingresos entre 2/3 y 3/3 de la línea de indigencia. El 11% (Belén) tendrá ingresos inferiores a la línea de la pobreza, pero mayores a la de indigencia, el 11% (Tutaza) reporto ingresos superiores a la línea de pobreza.

3.4 CULTIVOS TRANSITORIOS CUADRO Nro. 88 y 89

Los principales productos agrícolas de municipio son: papa, arveja, maíz, cebada, trigo, zanahoria y frutales como la ciruela, curaba, durazno y Feijoa. Se realiza el análisis de los 2 primeros.

➤ ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN MUNICIPAL DEL CULTIVO DE LA ARVEJA 1999 - 2006: CUADRO 88

ÁREA SEMBRADA Y ÁREA COSECHADA:

El cuadro permite establecer que es el segundo cultivo en importancia, en área sembrada y cosechada, respecto del área total cultivada y cosechada de los cultivos transitorios. La cantidad de tierra sembrada en promedio con este producto es de 24.38 hectáreas año y el área de cosechada registra un promedio de 24.35 anual.

PRODUCCIÓN TOTAL:

La producción promedio anual es de 139.73 Toneladas y representa el 1.2% del total de la producción de cultivos transitorios.

La producción total creció en un 594.35% anual el cual comparado con las tasas de crecimiento de las áreas, significa un excelente nivel de productividad.



RENDIMIENTO:

La arveja es el segundo producto transitorio en rendimiento con 3898.2 Kg./Ha en promedio.

➤ ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN MUNICIPAL DEL CULTIVO DE PAPA CUADRO 89

ÁREA SEMBRADA Y ÁREA COSECHADA:

El cuadro permite establecer que es el primero en área sembrada y cosechada, respecto del área total cultivada y cosechada de los cultivos transitorios. La cantidad de tierra sembrada en promedio con este producto es de 731.13 hectáreas año, y el área de cosechada registra un promedio de 731.13 anual.

PRODUCCIÓN TOTAL:

La producción promedio anual es de 11567 Toneladas y representa el 98.8% del total de la producción de cultivos transitorios constituyéndose en el primer producto en producción.

La producción total creció en un 38.92% anual .

RENDIMIENTO:

Dentro de los cinco productos transitorios es él primero en rendimiento con 15.125 Kg./Ha en promedio.

3.5 SECTOR SECUNDARIO.

3.5.1 INDUSTRIA.

La industria es aquella actividad económica dedicada la producción, extracción, fabricación, confección, preparación, manufactura, ensamblaje de cualquier clase de materiales o bienes y en general





cualquier proceso de transformación por elemental que este sea. Esta definición fue establecida por el artículo 34 de la ley de 14/1983 y posteriormente reproducida por el artículo 197 del decreto 1333 de 1986.

Según la información de la Gerencia de la ESE de Belén, en el sector industrial predomina básicamente, las actividades de tipo artesanal, manufacturero, de confecciones, y procesos productivos alimenticios.

En general, la industria en el municipio ocupa un tercer lugar en la producción después de la actividad agropecuaria y el comercio. Este tipo de actividad es necesaria para la mayoría de las funciones municipales como la recaudación de impuestos, realizables dentro de las normas legales, exigiendo bienes de capital y generadoras de mano de obra en mediana escala.

Las actividades más importantes, se relacionan con la industria y el comercio.

3.5.2 COMERCIO Y SERVICIOS

CUADRO 90

ACTIVIDAD	TOTAL ESTABLECIMIENTOS	%
Industria	103	20,1%
Comercio	300	58,6%
Servicios	77	15,0%
Otras Act. Económicas	23	4,5%
Unidades Auxiliares Tipo Gerencia	0	0,0%
Unidades Auxiliares Diferentes de Gerencia	3	0,6%
Desocupada	6	1,2%
No Informa	0	0,0%
TOTAL	512	100%

Fuente: Censo DANE-2.005 y cálculos propios





De acuerdo con la fuente de información consultada de la ESE de Belén, se presenta la siguiente caracterización económica.

Organizaciones Económicas

En lo relacionado con las agremiaciones de tipo económico existentes en Belén, se pueden mencionar, entre otras:

- Asociación de Papicultores de Belén.
- Cooperativas de Trabajo Asociado para mantenimiento vial: Belemitas, Construyamos y Juventud 99.
- Industria Apícola. Primavera de Caducifólios, y Manantial, para procesadora de Pulpa. Las unidades de producción dedicadas a la piscicultura.
- Los ganaderos, la industria láctea y los transportadores.
- Cooperativa de zitesanos de Tuate Bajo.

Industria Lechera

En Belén se encuentran establecidas fábricas de queso y yogurt. Aproximadamente en el municipio se desarrollan quince industrias dedicadas a la transformación de productos de la industria lechera con procesos de desarrollo creciente con mecanismos de industrialización tecnológica rudimentaria y artesanal, estas industrias utilizan la materia prima que es precisamente la leche producida dentro del mismo municipio.

Industria Dulcera

Desde la época de la colonia varias familias de la vereda Tuaté se dedicaban a elaborar dulces de forma artesanal, los productos escasamente suplían el mercado del municipio, con el tiempo se ha incrementado y comercializado en ferias tradicionales de diferentes municipios del país, la producción continua siendo artesanal, en la elaboración de los dulces participa toda la familia de esta forma el oficio se trasmite de generación en generación.





CUADRO 90 A. ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES, INDUSTRIALES Y DE SERVICIOS

SUJETOS	EXISTENTES (Nº)			ESTADO SANITARIO (Nº)			
	URBANA	RURAL	TOTAL	FAVORABLE	FAVORABLE CONDICIONADO	DESFAVORABLE	NO EVALUADOS
Mataderos de Bovinos, Porcinos y Ovinos	1		1		X		
Fabricas de alimentos y restaurantes	35		35		X		
Cafeterías, Heladerías y Cigarrerías	11		11		X		
Plazas de mercado	1		1		X		
Supermercados	12		12		X		
Tiendas, graneros y depósitos de alimentos	78		78		X		
Bares, cantinas, griles y fuentes de soda	5		5		X		
Talleres, estación de servicio y lavanderías	7		7		X		
Hoteles, Hospedaje y Moteles	4		4		X		
Almacenes, Bancos y Oficinas	8		8		X		
Droguerías y depósitos de medicamentos	9		9		X		
Peluquerías y salas de belleza	10		10		X		
Expendios de plaguicidas	6		6		X		

Fuente: E.S.E.

3.6 DIAGNOSTICO SOBRE LA PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS

El concepto de productividad esta asociado a la relación entre la producción total y los insumos utilizados en el proceso, medida a través de su relación promedio; en este sentido la productividad es un determinante de la rentabilidad. De acuerdo con la caracterización del aparato productivo del municipio se hacen a continuación una serie de recomendaciones que contribuirían a mejorar la rentabilidad sectorial:

- Innovación tecnológica.

El nuevo escenario del libre comercio exige un proceso de reconversión tecnológica de sectores e industrias. La innovación entendida como la aplicación de nuevos conocimientos al proceso productivo puede aplicarse en los diferentes ámbitos de una empresa agropecuaria, industrial o extractiva: al proceso, al producto o a la organización del trabajo.

En este contexto, el diagnostico del sector agropecuario advierte un bajo nivel de formación tecnológica que amerita la vinculación del municipio a los programas regulados por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y al





intercambio con entidades de cooperación internacional, a través de COLCIENCIAS, SENA , y el Consejo Nacional de Competitividad.

- **Formación del recurso humano**

Dentro de los factores que inciden en la productividad, el elemento humano es uno de los más importantes, no solo por su papel en el proceso de producción de bienes y servicios, sino por ser la fuente de ideas, decisiones y medidas, respecto de las innovaciones, en este sentido el adiestramiento y capacitación de la fuerza laboral debe ser un propósito, a través del programa de educación para adultos, la creación de escuelas de educación no formal microempresarial, vinculadas a temas laborales y del sector productivo.

- **Sistema educativo**

Las ventajas competitivas de una entidad territorial giran en torno al nivel educativo de sus recursos humanos respecto de lo cual el diagnóstico municipal es preocupante y amerita un esfuerzo en dos sentidos: en la universalización de los niveles preescolar, primario y secundario, con énfasis en el primero y el último y en la selección de programas de educación media técnica que se identifiquen con las posibilidades productivas de la región.

En cuanto a la calidad educativa, el análisis a los resultados de las pruebas Saber realizado en el documento de la dimensión social-cultural, indican una estructura de focalización del esfuerzo en cada uno de los componentes del análisis de las competencias, componentes y niveles de logro tanto en quinto como en noveno grado.

En este sentido es necesario desarrollar las propuestas legales sobre la educación laboral para el trabajo, prevista en el decreto 1860, reglamentario de la ley 115 de 1994.

- **Vinculación del municipio al programa SIMPRO.**

Este programa desarrolla un sistema de medición y seguimiento de la productividad laboral, tanto en el sector público como privado que permitirá poner al alcance de los productores agrícolas, pecuarios, mineros e industriales, de sistemas de información sobre precios, mercados, costos y





otras variables que determinan la competitividad y la incursión en nuevos escenarios de venta

Un tema principal es la identificación de unidades familiares de producción (artesanía, lácteos etc) que mediante el desarrollo y creación de incubadoras empresariales, podría propiciar alternativas adicionales de generación de empleo territorial. En el mismo sentido se propone el mejoramiento de los canales de comercialización y venta y la adopción integral de estudios sectoriales como el de competitividad donde se señalan las tendencias y posibilidades de los productos agroalimentarios del municipio en el mercado.

- **Condiciones de trabajo.**

La seguridad industrial y las condiciones de trabajo se constituyen en otros aspectos que inciden en el rendimiento empresarial; para lo cual se recomienda el levantamiento de un censo sobre la cobertura de los sistemas generales de seguridad social en salud pensiones y riesgos profesionales en cada uno de los sectores productivos del municipio.

La relación entre las condiciones de trabajo y la productividad ha sido ampliamente investigada por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social para los sectores del comercio, pequeña y mediana empresa, que le permitirán formular políticas o estrategias para su mejoramiento.

Al respecto conviene investigar el Plan para Incentivar el Crecimiento de la Productividad Global Sectorial y Empresarial, que contempla los siguientes aspectos:

Desarrollo de una cultura de la productividad

Promoción a la formación del recurso humano.

Modernización de las relaciones laborales.

- **Estimulo para la formación de empresas**

Esta estrategia se plantea en dos sentidos.





La capacitación de la mano de obra que permita mejorar la eficiencia, calidad, productividad y competitividad con base en un proceso de recalificación laboral y la creación de estímulos e incentivos para la conformación de unidades productivas es una línea de acción manejable por parte del gobierno municipal a través de las siguientes modalidades

Tasas preferenciales para los siguientes impuestos: Predial unificado, industria y comercio y otros indirectos que estime conveniente el municipio. El aumento en la inversión en salud y educación por habitante, pues este componente aumenta las transferencias

Las definiciones en materia tributaria y presupuestal del municipio deberán crear mecanismos de promoción al mejoramiento de la calidad, eficiencia y productividad de los diferentes sistemas productivos que afectan los aspectos económicos referidos a la optimización de uso del suelo, rendimiento en kilogramos por hectárea, concentración de la propiedad territorial, tenencia de la tierra equipamiento tecnológico y margen bruto ponderado de utilidad por hectárea.

El municipio deberá diseñar una estructura del gasto y del ingreso que permita crear mecanismos para mejorar las condiciones económicas del municipio, mediante:

Estimulo a la creación de microempresas, empresas comunitarias y famiempresas que desarrollen las posibilidades productivas de las veredas mediante la exención de impuestos y la creación de tasas preferenciales en industria y comercio y predial unificado, avisos y tableros, degüello de ganado etc.

El municipio, no requeriría de mayor aporte financiero para dicha propuesta, pues se utilizaría la línea de microcreditos establecida en el Ley 789 de 2002, que reoriento algunos los recursos del subsidio familiar a la generación de empleo, vía el fortalecimiento de pequeñas y medianas empresas, igualmente útil para este propósito, es la creación del banco de los pobres, el cual permitirá administrar recursos para las necesidades transitorias de capital de dichos empresarios.

Focalización de los recursos provenientes del sistema general de participaciones, los recursos de cofinanciación y los que se logren a través de cooperación internacional en aquellas áreas de cada vereda donde en el corto, mediano y largo plazo se logre el mas alto grado de mejoramiento del índice de condiciones económicas y los indicadores correspondientes.





3.7 ENFOQUE CONCEPTUAL Y CONTEXTUAL DE UNA APUESTA A LA COMPETITIVIDAD MUNICIPAL

Entendemos la posibilidades competitivas del municipio con una combinación de sus fortalezas comparativas (procesos y cadenas de producción agroalimentaria y equipamiento natural biodiverso y ambiental) y la construcción de ventajas competitivas. Precisemos entonces lo que debe entenderse por competitividad.

Velasco la define así: “Competitividad es la capacidad de las empresas y productores de penetrar, mantenerse y crecer en uno o varios mercados de manera sostenida respetando el medio ambiente y basados en la habilidad de diferenciación e innovación, tanto del producto como de la forma en que se produce, comercializa y desarrolla”.

En entorno global e hipercompetitivo actual exige adentrarse en políticas públicas que fortalezcan la tecnología, la ciencia y conocimiento, a partir, en el caso del municipio de Belén de líneas en educación, básica de mejoramiento cualitativo, como las señaladas en el diagnóstico educativo, el la reorientación de la educación vocacional, y en los aspectos puntuales a los que se hace referencia en los diversos documentos de esta investigación.

Michael Porter en su obra cumbre “La ventaja competitiva de las naciones” ha señalado que “la competitividad es un fenómeno regional”, derivado de su perfil físico biótico, cultural y socioeconómico, determinantes claves de sus posibilidades de inserción en los mercados regionales, nacionales y externos.

La capacidad de la fuerza empresarial para modernizar e innovar y prever cambios en los rumbos del mercado son la esencia de la ventaja competitiva. Por supuesto que existen algunos prerrequisitos en este proceso hacia la ventaja competitiva, de la que carecen los empresarios, y microproductores papicultores y de otras cadenas de contexto municipal: el control de por procesos de comercialización y venta y la incapacidad de adaptarse al cambio por su propia desventaja económica.

Estos se constituyen en factores de atracción de inversión y de progreso regional, pues se convierten el espacios de localización ventajosa siempre que la fuerza productiva y la estructura económica local reciba los beneficios del progreso y no se convierta en exportadora neta de factores





productivos, sin generación de valor agregado a sus cadenas de producción y fortalecimiento de sus tejidos sociales y culturales.

➤ **PORTER, EL DIAMANTE COMPETITIVO Y SU ALCANCE EN LA CONFIGURACIÓN LOCAL**

La teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter soporta su estructura conceptual en los siguientes aspectos básicos:

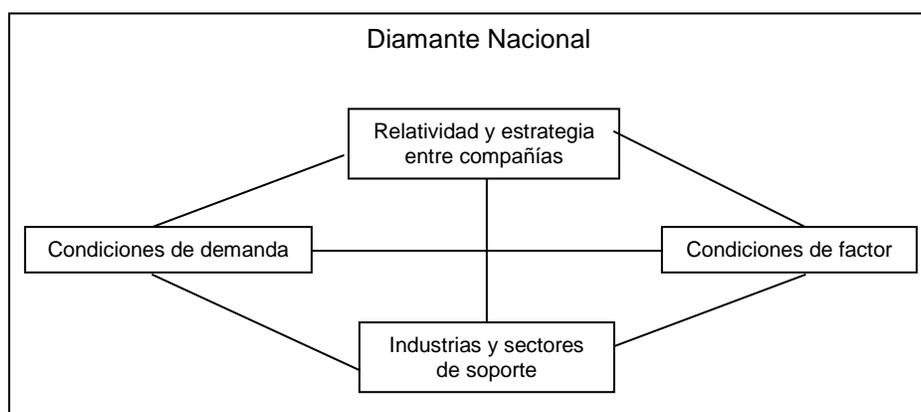
Factores condicionantes o de producción. Incluye las características de los recursos humanos, recursos naturales, infraestructura y bienes de capital, su responsabilidad en una región y la capacidad de innovación y generación de conocimiento alrededor de estos factores.

Condiciones de la demanda. La demanda de la producción local, sea en la misma ciudad o fuera de esta, estimula la competitividad cuando no solo es grande sino también exigente.

Industrias y sectores de soporte o características de las cadenas productivas. La existencia de industrias relacionadas entre si, productoras de insumos o adquirientes de productos en la misma región, en otras palabras la presencia de una cadena o cluster productivo

Estrategia y estructura de la competencia. Esta característica se refiere a las condiciones de una ciudad o región que determinan cómo nacen y se desarrollan las empresas, así como la forma en que compiten entre ellas.

Gráfica 1. Diamante competitividad





Por considerarlo de importancia y pertinencia, transcribimos las siguientes reflexiones y comentarios a los planteamientos de Porter sobre la Ventaja Competitiva, tomadas de un documento-investigación sobre Competitividad regional, del CEDE de la Universidad de los Andes:

CARACTERÍSTICAS URBANO-REGIONALES

Las empresas del sector productivo en una ciudad/región o que piensan instalarse en ella, toman sus decisiones estratégicas sustentándolas en la plataforma urbano-regional. Por ello, las ciudades o regiones que tengan la plataforma mas adecuada estarán mejor preparadas para competir, pues será mayor el rango de alternativas para definir sus estrategias.

Las características urbano-regionales incluyen dos de los cuatro atributos del diamante competitivo: los factores de producción y las cadenas productivas. La plataforma urbano-regional es influida por las decisiones gubernamentales, la infraestructura y los servicios públicos, y los aspectos económicos.

Condiciones de factor: la competitividad no se puede basar en los factores de producción heredados sino en los creados, i.e. recurso calificado; infraestructura. No interesa la acumulación de factores, sino la tasa a la cual se crean, actualizan y mejoran. Los factores deben ser altamente especializados y específicos a las necesidades de un determinado sector.

Debido a la creciente interdependencia de las economías nacionales y regionales, para preservar o mejorar su posición competitiva, las regiones deben estimular el desarrollo de los factores de producción avanzados y especializados. De lo contrario, si siguen basándose solo en las ventajas comparativas que obtienen de los factores de producción básicos como son los recursos naturales y la localización no logran desarrollar una ventaja competitiva.

Industrias relacionadas y de apoyo: La pregunta es “existen proveedores o suministro de maquinaria o industrias relacionadas competitivas?” Pero más que eso, “Cómo es la interacción y comunicación con estos proveedores de materia prima o maquinaria?”. Esto no sucede solo por la proximidad geográfica, los usuarios y proveedores, trabajan en mejorar esta comunicación. Pero no hay nada más autodestructivo que mantener unos proveedores “cautivos” e impedirles que aprovisionen usuarios externos.





DECISIONES ESTRATÉGICAS

Para tomar decisiones estratégicas, el sector productivo debe escoger entre dos alternativas de ventaja competitiva a) bajar precios b) diferenciar el bien o servicio buscando nichos estratégicos. En ambos casos se debe satisfacer las necesidades del cliente y los costos de producción.

Las decisiones estratégicas están compuestas por los otros dos atributos del diamante competitivo: características de la demanda, estrategias y estructura de la competencia.

Condiciones de la demanda: se refiere a la demanda doméstica natural local o nacional, pues permite entender cómo la oferta responde a la demanda local. En otras palabras, mientras más exigentes sean los consumidores locales, más presión tendrá las empresas y productores de innovar. El tamaño del mercado no es lo determinante, son sus características.

Estructura estratégica: las condiciones culturales de la ciudad, región o país, define los modelos organizacionales y de administración de las empresas; en otras palabras, cuando las prácticas gerenciales típicas de un país, ciudad o región convergen con la fuente de la ventaja competitiva de la industria entonces se maximiza la ventaja competitiva. Por otra parte las metas de los gerentes reflejan los sistemas de compensación empresarial y los sectores tienden a ser más competitivos en aquellos que son valorados por la sociedad y por lo tanto atraen a la gente más talentosa, i.e. si los sistemas de compensación dependen del mercado de valores, de los resultados anuales, entonces las industrias deben ser de resultados rápidos, como por ejemplo el sector agrícola es valorado en Israel. Entonces la mejora gente se va a estos sectores. La importancia de la rivalidad local se explica por si sola y es quizás el componente más importante del diamante como determinante de innovación.

El diamante como un sistema: la presencia o fortaleza de cada uno de los factores del diamante fortalece y a su vez depende de la presencia de los otros. Pero dos elementos del diamante tienen el especial poder del convertir al diamante en un sistema 1) la rivalidad doméstica y 2) la concentración geográfica. La naturaleza sistémica del diamante, genera las condiciones para que existan muchas empresas o productores que compiten y que generalmente se encuentran relacionadas entre si, ya sea a través de relaciones verticales (proveedores-compradores) y horizontales (clientes, tecnología, canales de distribución comunes). Creándose de esta manera clusters competitivos.





GOBIERNO Y POLÍTICAS PÚBLICAS

El gobierno juega un papel muy importante determinado el contexto institucional en el que se mueven las empresas y el entorno en el cual compiten. Es un catalizador y “retador”, su rol debe ser crear el entorno, más no involucrarse en el proceso, salvo en etapas tempranas de desarrollo. En la medida en que un país atraviesa las diferentes etapas de desarrollo, sus políticas deben adaptarse y variar con el tiempo. El problema es que la creación de una ventaja competitiva toma más de una década, período eterno para un gobierno. De allí la tendencia a ofrecer incentivos de corto plazo, como subsidios, protecciones, fusiones, etc. Políticas que retardan la innovación. Ni la mano invisible de la libre competencia, ni la promoción de “sectores exitosos” deben guiar una política pública de desarrollo empresarial.

No se debe intervenir el mercado de los insumos cuando los precios suben o sube la tasa de cambio. Se debe focalizar en la creación de factores de producción especializados (laboratorios, centros de formación, etc.) y permanentemente invertir en la especialización del recurso humano y promover la inversión, a través por ejemplo de incentivos tributarios que promuevan la re-inversión y retención en el largo plazo de utilidades. El gobierno debe regular con medidas estrictas la seguridad y protección ambiental y no caer en la tentación de eliminar la regulación. Más bien se debe focalizar en reducir al máximo las tasas burocráticas. Una fuerte política antimonopolio, que regule a extranjeros y nacionales por igual es indispensable para la promoción de la innovación a través de la rivalidad. Se debe igualmente abrir mercados para los productos en lugar de protegerlos con restricciones al comercio.

Más importante que mecanismos de protección gubernamental es la asistencia en abrir nuevos mercados o la inversión en instituciones de educación especializada o investigación.

