

REVISTA Universidad EAFIT
Vol. 42. No. 142. 2006. pp. 9-25

La competitividad en Colombia: Apertura económica, instituciones de apoyo y seguridad democrática



Francisco López Gallego

Ph.D. Decano de la Escuela de Administración,
Universidad EAFIT.
flopez@eafit.edu.co

Recepción: 10 de noviembre de 2005 | Aceptación: 01 de junio de 2006

Resumen

Mediante una revisión de fuentes secundarias que recopila aportes de distintos autores, se intenta mostrar que contra cualquier predicción de sentido común, es posible encontrar en el contexto colombiano —en el cual se evidencia el concurso de enormes obstáculos para el desarrollo de iniciativas públicas y privadas— unidades empresariales y sectores económicos que bien pueden calificarse de competitivos en el escenario internacional. A pesar de décadas de violencia, corrupción y debilidad institucional, Colombia ha contado siempre con una dirigencia empresarial que ha dado muestras de su creatividad para mantenerse y desarrollarse en medio de la inestabilidad. Los resultados obtenidos por el tránsito de un modelo económico proteccionista hacia un modelo de apertura durante el decenio pasado, el robustecimiento de las instituciones para promover la competitividad, y la confianza alcanzada gracias a los resultados de la puesta en marcha de la Política de Seguridad Democrática por el actual gobierno, han jugado un papel determinante en el fortalecimiento de la situación competitiva del país.

Palabras Clave

Competitividad
Colombia
Apertura económica
Instituciones de apoyo
Seguridad democrática

Competitiveness in Colombia: economic aperture, support institutions, and democratic security

Abstract

By means of a revision of secondary sources that gathers contributions from different authors, it is intended to show that against any prediction of common sense, it is possible to find in the Colombian context (in which there is evidence of enormous obstacles for the development of public and private initiatives) business units and economic sectors that can be classified as competitive in the international scenario. Even with decades of violence, corruption, and institutional weakness, Colombia has always had a business management that has shown creativity to maintain and develop itself in the middle of instability. The results obtained by the transit from a protectionist economic model to an aperture model during the last decade, the growth of the competitiveness promoting institutions, and the confidence reached due to the setting of the Democratic Security Policy by the current government, have played a determinant role in the strengthening of the competitive situation of the country.

Key words

Competitiveness
Colombia
Economic aperture
Support institutions
Democratic security

Introducción

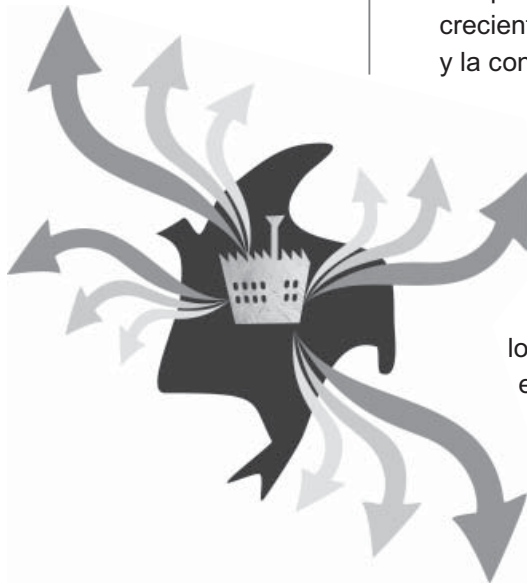
Es frecuente encontrarse con que los analistas de la competitividad intentan acceder al examen de ésta, recurriendo al estudio de sus factores determinantes. En efecto, desde muy diversas posturas teóricas se entiende que la competitividad es la resultante de una sumatoria de factores. Así, desde una perspectiva colombiana, Garay (1998) señala que “Buena parte de los estudios tratan a la competitividad como un fenómeno directamente relacionado con las características de desempeño y eficiencia técnica de las empresas, y consideran que la competitividad de las naciones resulta como una especie de agregado de esos resultados individuales”.

Sin embargo, una aproximación rigurosa a la competitividad, obliga a considerar otras variables de suma importancia diferentes a precios, costos y tasas de cambio, que hacen a las empresas hábiles para permanecer dentro de las mejores prácticas internacionales. Bajo esta concepción, según

Garay (1998), se identifican tres grandes grupos de factores determinantes de la competitividad: “los empresariales, los estructurales y los sistémicos”. Los Primeros se refieren a “aquellos sobre los cuales la empresa tiene poder de decisión y que puede controlar y modificar a través de su conducta”, esto es: gestión, innovación, producción y recurso humano; los segundos (los estructurales), son aquellos en los cuales “la capacidad de intervención de la empresa es limitada, puesto que ellos se refieren al tipo de mercado, a la estructura industrial y al régimen de incentivos y regulaciones propios de cada uno”. Y por último los sistémicos, aquellos que “constituyen externalidades para la empresa y, por tanto, la posibilidad de intervenir individualmente sobre ellos es escasa o casi ninguna”, por ejemplo los aspectos macroeconómicos, políticos e institucionales, participación del Estado en la economía, asuntos sociales, políticas de educación del recurso humano, seguridad social, tendencias del comercio mundial, acuerdos internacionales, etc.

En el presente se ponen de relieve y en perspectiva diacrónica los adelantos logrados en materia de competitividad por la empresa colombiana. A partir de la aproximación al tema desde una revisión del comportamiento de algunos de sus factores sistémicos —cambio de orientación que deviene en la economía desde la década de los años noventa, el reciente fortalecimiento de las instituciones para promover la competitividad de las empresas y la puesta en marcha de la actual Política de Seguridad Democrática—, se hace énfasis en que dichos factores sistémicos tienen un papel preponderante en los logros que se han alcanzado en la situación competitiva de nuestras empresas.

El comportamiento de los susodichos factores ha permitido que, a pesar de la perseverante existencia de fenómenos tales como los altos niveles de corrupción, la carencia de solidez de las instituciones y la violencia narcoguerrillera —los cuales se ciernen como inconvenientes ante las posibilidades de la productividad y la competitividad—, sea cada vez más palpable el fortalecimiento de una creciente participación de Colombia en los mercados internacionales y la consolidación de su competitividad.



Una aproximación al examen de la competitividad de las empresas colombianas, y en general del país, surge de la referencia a una serie de análisis realizados por entidades como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la Corporación Andina de Comercio (CAF), el Departamento Nacional de Planeación (DNP) y los previos estudios de investigadores de universidades en el ámbito nacional, donde se intentan distinguir fortalezas y debilidades de Colombia en esta materia, pero, sobre todo, se pretende encontrar las razones por las cuales algunas de nuestras empresas podrían considerarse competitivas.

Como se dijo, en el presente trabajo se apela a información secundaria: alguna obtenida de datos oficiales, y otra resultado de investigaciones publicadas por autores de diversas áreas, quienes, ocupándose de preguntas diferentes, permiten arriesgar aproximaciones tentativas sobre la existencia de una relación entre las políticas de apertura económica, el apoyo a las exportaciones y la directrices de la seguridad democrática, con la situación competitiva del país.

1. Una mirada retrospectiva

Desde principios de los años cincuenta, la economía colombiana¹ se estructuró sobre un modelo de desarrollo orientado hacia el mercado

¹ Con 2.900 kilómetros de costa a lo largo de dos océanos (Atlántico y Pacífico) y 1.150.000 kilómetros cuadrados de extensión territorial, Colombia es un país pleno

interno. En ese sentido, durante dicha década la economía estuvo en capacidad de sustituir importaciones y producir grandes incrementos en la productividad, permitiendo tasas elevadas de crecimiento. A medida que se invertía y se lograba aumento en la productividad, con un monto determinado de inversión y de utilización de insumos y de mano de obra, se obtenían incrementos más que proporcionales en la producción (Cuéllar, 1990). No obstante, la inflexibilidad en las políticas de importaciones, propias de un modelo económico de protección del mercado interno, contribuyó a un deterioro progresivo, de tal manera que hacia la década de los años sesenta se empezó a estancar la productividad.

Como resultado de tal situación, al comienzo de los años ochenta se empezaron a requerir más insumos para obtener una misma cantidad de producto. La estructura productiva del país acusó, entonces, un gran problema de restricción en su capacidad de crecimiento y de generación de ingresos (Cuéllar, 1990, p. 31).

Dicha década fue especialmente problemática no sólo para Colombia, también para los países de América Latina y el Caribe; todos ellos sufrieron un proceso de involución económica que se reflejó en

[...] un descenso del ingreso per cápita del 10%. De igual manera, luego de recibir en décadas anteriores recursos externos cercanos al 2% del producto, la región pasó a transferir en la última década el 4%. La inversión decreció a una tasa media anual de 2.3% y el volumen de pobreza se extendió. La evolución del comercio exterior muestra una pérdida constante de la participación del subcontinente en el escenario internacional. Con respecto al total mundial la proporción de exportaciones latinoamericanas descendió de 7.7% en 1960 a 5.5% en 1980 y a 3.9% en 1988. Las importaciones por su

de riquezas naturales, tierras fértiles y climas diversos. Con una población aproximada de 45.300.000 habitantes, se ubica en una posición estratégica para un mercado subregional que comprende todos los países andinos, además de México, Centroamérica y el Caribe.

parte descendieron de 7,6% a 5,9% y a 3,3%, en los mismos años, en tanto que Asia elevó su participación en las exportaciones mundiales, de 7% en 1980 a 10% en 1987. (Colombia, DNP, 1990, I, p. 16)

Visto así, la necesidad de corregir esta problemática generada por la continuidad de mantener una economía cerrada hizo necesario otro modelo: abierto, que hiciera posible el crecimiento requerido no inferior al 5%; pero eso sólo sería posible si se obtenía mayor eficiencia en la utilización de factores productivos; ello implicó, entonces, una renovación tecnológica para obtener mejores capacidades de ampliar los mercados a través de las exportaciones.

1.1 Hacia un modelo de apertura económica

Con el propósito descrito, a partir de 1990 empieza un proceso de desgravación arancelaria y de desmonte de las restricciones cuantitativas al comercio, es decir, una transformación estructural por medio de un programa de apertura y de desregulación de la economía, búsqueda de eficiencia, eliminación del sesgo antiexportador, reasignación de recursos hacia aquellas actividades con mayor ventaja comparativa y capacidad competitiva en los mercados externos (Corchuelo, 1994, p. 93).

El país empieza pues a cambiar su estrategia de desarrollo, de un modelo económico proteccionista a un modelo de apertura hacia otros mercados, lo que lleva al sector industrial colombiano a enfrentarse a nuevas reglas del juego que reorienten el curso y la intensidad de su desarrollo².

² Según Fernando Llinás Toledo (1997), "El primer (modelo) tuvo como característica primordial, desde el punto de vista macroeconómico, que el productor colombiano era el rey en un mercado muy poco competido y altamente protegido por el gobierno. Los empresarios colombianos quedaron con una mentalidad adecuada y adiestrada para operar sin innovación. El segundo (modelo), de reciente aplicación, fue la resultante de una economía con crecimientos muy lentos y con un mercado en vía de extinción. La característica principal del nuevo modelo consiste en que los consumidores tienen el poder de elegir en el mercado doméstico entre bienes extranjeros y nacionales".

Dicho cambio de orientación se basó en [...] una serie de modificaciones en materia de política económica y de organización administrativa del Estado. Asimismo, se modificó el estatuto cambiario para que pudiera establecerse una mejor paridad cambiaria. Como consecuencia de esta revolución económica se logró diversificar las exportaciones, disminuyendo la importancia del café y consolidándose la de otros rubros”. (Bonifaz y Mortimore, 1999)

Así, pues, a partir de los años noventa se hizo evidente la internacionalización de la economía, no sólo en Colombia sino también en los países de América Latina; el aumento de importaciones y exportaciones en los países en vía de desarrollo se presentó con especial énfasis bajo un enfoque de mercado orientado preponderantemente hacia los Estados Unidos.

En ese marco, el trabajo de La CEPAL “*Colombia: un análisis de su competitividad internacional*” hace evidente que en 1996 las exportaciones del país representaban el 36% del PIB, frente a un 21% en 1980³, porcentaje que se encuentra por encima de los promedios de América Latina para ese entonces. “Este comportamiento puede deberse, principalmente, al proceso gradual de liberalización y promoción del comercio exterior que se emprendió a partir de 1980, el cual fue apoyado con el proceso de modernización económica iniciado en 1990, que consideró al comercio exterior como el motor del desarrollo del país” (Bonifaz y Mortimore, 1999).

Además, el significativo avance en términos de la penetración de empresas transnacionales en el territorio nacional muestra la confianza y los deseos de inversión por parte de tales empresas; en el caso general de Latinoamérica,

[...] los grandes ingresos netos de inversión extranjera directa —impensables hace pocos años— tuvieron efectos importantes en

la estructura económica de la región, con la transnacionalización de los principales agentes económicos. Consecuencia del proceso de globalización y de las reformas económicas en América Latina fue el fortalecimiento relativo de las empresas extranjeras y el debilitamiento de las estatales, sobre todo en los últimos años. Durante el decenio de 1990 las empresas transnacionales aumentaron su actividad en América Latina: consolidaron su penetración del sector manufacturero —sobre todo en la industria automotriz— [e incrementaron su participación en las exportaciones regionales]. (Mortimore, 1998).

Tales adelantos se traducen en el papel relevante que ha tenido la actividad industrial —en el caso colombiano a partir del cambio de orientación de la economía de 1990— (Documento CONPES No. 2899, 1997) igual al que tiene en importancia la actividad agrícola en el PIB (20%); ello ha llevado a que las exportaciones de productos manufacturados estén en aumento a la par de las exportaciones tradicionales.

A lo largo de la historia reciente, a partir de las transformaciones en las directrices de la economía, el principal socio comercial del país (Estados Unidos) ha participado con el 40% de las exportaciones colombianas; la Región Andina y el resto de América Latina han tenido una participación del 25%; la Unión Europea del 20%; y en último lugar los países de Asia y el resto del mundo. Por su parte, las importaciones colombianas se han orientado hacia bienes de capital y materias primas:

En los años de proteccionismo las compras de bienes de consumo estaban totalmente prohibidas, pero con la apertura económica se dispararon, y actualmente se encuentran en una fase de estabilización. Con la política de liberalización, además, también se generaron incentivos a la importación de bienes de capital a más bajo costo, lo cual ha permitido la modernización tecnológica de varios sectores productivos. Actualmente,

³ José Luis Bonifaz, Profesor Investigador del Centro Investigador de la Universidad del Pacífico y Michael Mortimore, Jefe de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL.

dentro de las principales importaciones destacan las materias primas y los productos intermedios, sobre todo los dirigidos al sector industrial, tales como los productos químicos y farmacéuticos, los productos mineros y los productos agropecuarios no alimenticios. (Bonifaz y Mortimore, 1999).

1.2 Participando en otros mercados

Ahora bien, profundizando en la misma discusión, resulta interesante conocer los aportes que, sobre la misma década, se obtuvieron al aplicar la metodología de la CEPAL para evaluar la competitividad internacional desde el enfoque de participación en el mercado, denominada Análisis de la Competitividad de los Países – CAN.

La metodología del CAN apunta a evaluar la penetración y participación de los países en un ámbito de comercio específico desde una perspectiva descriptiva, sin pretender explicar el fenómeno. La competitividad se vincula a la participación de mercado de un país en un sector dado de actividad comercial, de tal manera que la competitividad global del país describe la participación total en el comercio internacional, considerándola un producto de la competitividad y del crecimiento de todos los sectores agregados. Así, la penetración de los países en los mercados internacionales estaría dada por el desempeño del comercio y por su evolución. El análisis se dirige hacia las relaciones participación-mercado y participación-cambio y adopta, a la vez, algunos elementos de gestión empresarial. Esta metodología fue aplicada al caso colombiano en el año de 1996, y arrojó los siguientes resultados:

Colombia ha mantenido constante su participación en el mercado de importaciones de la OCDE a lo largo de dicho periodo. En lo atinente a recursos naturales como el café y productos mineros (petróleo, oro, carbón y ferróniquel) así como en el rubro de “otros”, la participación ha mejorado y aunque se deja ver un cierto cambio en la estructura desde los recursos naturales hacia las manufacturas, este último, otros, es aún incipiente en comparación con América Latina en su conjunto.

En otros mercados, la participación de Colombia experimentó mejoras importantes: 14.6% en el de Norteamérica y 55.7% en el de América Latina. Así mismo, la participación de las exportaciones colombianas de recursos naturales para el periodo 1980-1996 mejoró significativamente en todos los mercados:

[...] el incremento más importante se produjo en el mercado de América Latina, en el que la participación pasó de ser 0.77% en 1980 a 2.03% en 1996, experimentando un incremento de 163.6%. El segundo incremento más importante se produjo en el mercado de Norte América, en el cual la participación creció en 158% para el mismo periodo, seguido por los incrementos en los mercados de Japón, OCDE y Europa Occidental, con incrementos de 75%, 64.7% y 15%, respectivamente. (Bonifaz y Mortimore, 1999).

En lo atinente al sector de los servicios, los procesos de liberalización, desregulación y privatización representaron una oportunidad de ingreso a sectores anteriormente protegidos. “En el grupo de las empresas más grandes de la región, el aumento del número de empresas transnacionales coincidió con la casi desaparición de las empresas estatales y el virtual estancamiento de las empresas nacionales privadas” (CEPAL, 2000, Citada por Mortimore y Peres, 2001, p. 94).

Al culminar el mandato del presidente César Gaviria en 1994, la economía colombiana mostraba los cimientos más sólidos de América Latina: durante más de cinco décadas había mantenido una tasa de crecimiento positiva, su inflación se mantenía por debajo del 30% (situación que compartía sólo con otros tres países de la región) y, como ahora, había sostenido siempre un honroso cumplimiento de sus compromisos financieros con la banca internacional. Con esa reputada imagen crediticia se dieron las condiciones para colocar la primera emisión soberana a veinte años por parte de un país latinoamericano. A esa fecha, la apertura para el libre intercambio de bienes y servicios mostró cifras esperanzadoras que se vinieron a menos con

los recurrentes desaciertos en materia económica por parte del gobierno de Ernesto Samper (1994-1998); la financiación del déficit público con deuda externa, y el concomitante ingreso de divisas ocasionaron una fuerte apreciación de la moneda, perjudicando a los empresarios y a los agricultores, quienes quedaron en situación de no poder competir con los costos de los productos importados.

Los desaciertos en el manejo económico del gobierno Samper empezaron a hacerse notar ya en 1998: el crecimiento de la economía cayó al 0,6%. Y aunque temporalmente existía la posibilidad de lograrse un crecimiento mayor debido a desarrollos petroleros pasajeros o a expansiones del gasto público en inversión en renovación y creación de infraestructura, no existían los fundamentos para crecer rápida y sostenidamente, habida cuenta que el ingreso fiscal del Gobierno no se encontraba en condiciones de soportar el nivel de gasto.

En 1995 el desempleo había alcanzado el 8,8% y para 1998, el 15,7%; la deuda pasó de 24 millones de dólares a 33,5 millones en el mismo lapso; la inflación se mantuvo cerca del 17% y se evidenciaba un problema de retraso en cobertura educativa —se invirtió el mismo 2,7% del PIB en educación durante dos décadas —

1.3 Entre dos decenios

Con la crisis del sudeste asiático, para 1999 Colombia afrontó una disminución de su producto interno bruto de 4,2 puntos; el tipo de cambio se hipervaloró y aumentó significativamente el gasto público. En ese contexto, según Standard & Poors, se podía predecir que el saneamiento bancario colombiano —requerido por gran aumento de la morosidad en el sistema crediticio, la caída de los precios de bienes inmuebles y la quiebra de varias entidades bancarias— alcanzaría un costo total entre un 5% y un 6% del PIB en el periodo 2000-2001. Fue necesario, entonces, nacionalizar tres grandes bancos, liquidar otros tres de tamaño mediano y estimular la inyección de capital otorgando créditos a otros diez. A su vez,

se instrumentaron otras medidas tales como la creación de nuevas líneas de crédito con intereses bajos, creación del impuesto sobre transacciones bancarias para financiar el Fondo de Garantía de Instituciones Financieras (FOGAFIN) y la creación de un fondo de garantía que aportara solidez a las entidades de ahorro (FOGACOOOP).

En 1999 se dispuso la libre flotación del peso después de dos devaluaciones (6% y 9%) y de la mengua en reservas por valor de 2.000 millones de dólares; la tasa de cambio recuperó los valores del decenio de los ochenta. Esto se tradujo en el crecimiento de las exportaciones en un 13% en 2000, el desequilibrio por cuenta corriente se mitigó ostensiblemente y la inflación cayó del 16,7% en 1998 al 9,2% en diciembre de 1999. Se alcanzó una balanza comercial superavitaria de 1.775 millones de dólares —comparada con el déficit de 2.511 millones de dólares en 1998—, como consecuencia de una fuerte contracción de las importaciones, motivada a su vez por la recesión y la depreciación de la moneda.

Así pues, entre 1994 y 1999 se presentó una marcada tendencia al deterioro de la posición relativa de competitividad ocupada por Colombia en relación con el resto de países incluidos en la muestra, ya que el número de países que superaban a Colombia pasó del 71% al 90% por ciento en el quinquenio. Sin embargo, a partir de 2000, un año después de la puesta en marcha de la Política Nacional de Productividad y Competitividad, se observó el quiebre de esta tendencia lo que permitió que para el 2001 el país se ubicara cinco puntos porcentuales por encima en el *ranking*, de manera que fue superado por el 85% de los países de la muestra (*Foro Económico Mundial 1994 – 2001*). Según estos resultados, si bien Colombia no había dado grandes saltos en el *ranking*, si estaba cambiado la tendencia decreciente y en algunas variables había logrado destacados lugares, como en el caso de la promoción de exportaciones que entre 1999 y el año 2000 pasó del puesto 50 al tercero en la lista de 59 países ubicándose sólo después de Singapur e Irlanda (*Ministerio de Comercio Exterior*).

Más recientemente, si se examina el indicador de competitividad de *The World Competitiveness Yearbook*, el cual considera factores como el comportamiento de la economía, la eficiencia del gobierno, la eficiencia empresarial y la infraestructura de 60 países, se observa una evolución positiva en la competitividad colombiana en el periodo 1999-2004; allí, la ubicación del país se encuentra en posiciones superiores a otras economías de la región como Brasil, México, Argentina y Venezuela; dicha situación encontraría su explicación en el progreso de la eficiencia del Estado y en los adelantos en infraestructura. Para el año 2004, según este indicador, Colombia se hallaba en el puesto 41 mientras que en el año 2005 alcanzaba la posición 47. (*The World Competitiveness Yearbook, scoreboard, 2005*).

Para el año 2004 Colombia se encontraba, según este indicador, en el puesto 41 mientras que en el año 2005 se alcanzaba la posición 47. (*The World Competitiveness Yearbook, scoreboard, 2005*). El susodicho indicador de *The Global Competitiveness Report* está dividido en dos dimensiones: un Índice de Competitividad para el Crecimiento y un Índice de Competitividad Empresarial. El primero, evalúa el potencial de la economía para alcanzar un crecimiento sostenido en el mediano y largo plazo y el segundo mide la habilidad de las empresas para producir bienes y servicios con alto valor agregado. De acuerdo con este estudio, en el periodo 1998-2003 Colombia mejoró considerablemente en materia de competitividad tanto para el crecimiento macro como para el desarrollo empresarial. Dentro de este listado, en el cual se consideran 100 países, Colombia se ubicó en el año 2003 en la posición 63 y en el año 2004 en la posición 64, igualmente por encima de países como Argentina, Venezuela y Brasil.

Estos resultados se explican, para el indicador de crecimiento, por la evolución positiva de la tecnología, las instituciones públicas y el entorno macroeconómico. A su vez, el factor explicativo del avance en el indicador empresarial, estaría dado por los adelantos en sofisticación operacional y estratégica de las empresas, y la mejora en la calidad del entorno para los negocios.

Dicha calidad del entorno para los negocios se refiere, principalmente, a la influencia de las políticas económicas del Estado en aspectos tales como la creación de instituciones para el fomento de la competitividad, y a la puesta en marcha de la Política de Seguridad Democrática del actual gobierno.

2. Instituciones para promover la competitividad

En el año 1997, mediante el documento CONPES⁴ No 2899, el Departamento Nacional de Planeación presentó los *Acuerdos Sectoriales de Competitividad* adelantados entre 1994 y 1996. Tales acuerdos estuvieron motivados por el hecho de que con el proceso de apertura económica iniciada a principios de los años noventa, la estructura productiva colombiana había evidenciado tanto sus fortalezas como sus debilidades frente a la competencia externa. En el documento se considera que la participación activa del Estado debía girar en torno a identificar y apoyar las actividades que generaran ventajas dinámicas sociales en el largo plazo, y que a su vez, estimularan la creación de ventajas competitivas.

El esfuerzo por crear una economía más competitiva debe ser el resultado de un trabajo integrado de las empresas y el Estado, que tendrá especial competencia en el desarrollo de un espacio macroeconómico adecuado a la inversión, promover la competencia y desarrollar una adecuada infraestructura física y social, y de igual manera, superar las fallas del mercado en aspectos como el desarrollo tecnológico, medio ambiente y educación. (Documento CONPES No. 2899, 1997).

Así pues, de forma concertada con los empresarios y trabajadores, los últimos gobiernos han puesto en marcha Acuerdos Sectoriales de Competitividad (ASC) en diferentes cadenas productivas. Se han

⁴ CONPES: Consejo de Planificación Económica y Social.

generado nuevas condiciones de intercambio de información entre los sectores privados y entre éstos con el sector público.

En términos de resultados de la puesta en marcha de los ASC, se empezaron a destacar los obtenidos en el sector industrial,

[...] con la firma en las cadenas textiles-confecciones(1995), siderúrgica-metalmecánica-bienes de capital (1995) y pulpa-papel-industria gráfica (1996). Los dos últimos fueron suscritos por el gobierno, las entidades gremiales representativas de los sectores respectivos y los trabajadores [...]. Además, se firmaron Acuerdos de Voluntad en las cadenas de petroquímica-plástico-caucho-fibras sintéticas, y se está diseñando un acuerdo en la cadena madera-aglomerados-muebles. (Documento CONPES No 2899, 1997).

En ese momento (1997) se tenía claro que los beneficios en la adopción de una política de competitividad se reflejarían en el mediano y largo plazo. En los últimos dos años se han podido ver los esfuerzos realizados por los Ministerios de Desarrollo y de Comercio Exterior, y de Proexport a través de un continuo apoyo logístico, técnico e institucional, al tiempo que se evidencian los resultados, ya que ha sido posible generar los vínculos y las alianzas necesarios dentro de las cadenas productivas.

Apoyo a la productividad y a las exportaciones

Proexport es una entidad gubernamental que cuenta con dos programas de apoyo directo a las empresas, operados por las Universidades, que son el resultado de las actuales políticas gubernamentales. Uno de estos programas (de apoyo integral) es "Expopyme", dirigido a la promoción de exportaciones de las pymes colombianas, cuyo objetivo es incrementar su productividad y competitividad a través de un plan de mejoramiento continuo y de capacitación y asesoría dirigidas a promover la adaptación y posición exitosas y permanentes de sus

exportaciones en los mercados internacionales. Tiene como fin la gestión de conocimiento integral de las pequeñas y medianas empresas, en función de comprender su papel en el entorno globalizado y cumplir con indicadores como aumento del rubro exportador, capacitación a la organización y generación de empleo. Este programa ha atendido, sólo en Antioquia, 150 empresas. El grupo de empresas que concluyó el programa en 2003, incrementó sus exportaciones en un 162% y el grupo correspondiente a 2004, acrecentó sus exportaciones en un 264%. Otro programa de Proexport (en fase inicial) es el Programa Redes, que busca consolidar cadenas sectoriales que tengan potencial exportador con el fin de ofrecer un portafolio de productos interesante y acorde con las exigencias internacionales.

Con una disposición adicional del gobierno se han obtenido otros documentos CONPES relacionados con planes estratégicos para la exportación y, a su vez, encaminado esfuerzos en la lucha contra el contrabando, con lo cual se pretende eliminar el efecto de las prácticas desleales de comercio. Por otra parte, se ha logrado la creación de líneas de crédito flexibles a largo plazo y con bajas tasas.

También se crearon los Centros de Desarrollo Tecnológico y Productivo (CDTP) los cuales

se conciben como pieza esencial en la estrategia de reconversión y modernización empresarial; buscan cumplir una función articuladora de ofertas y demandas de servicios tecnológicos. En la cadena textil-confecciones, se está apoyando el Centro de Investigación y Desarrollo Textil Confección Colombiano -CIDETEXCO- gracias al apoyo de Colciencias, del IFI, de los gremios textiles y de las empresas del sector. El CDTP metalmecánica, igualmente ha contado con aportes de Colciencias, el IFI, FEDEMETAL y de los empresarios. (Documento CONPES No 2899, 1997)

Los últimos gobiernos, concientes de la importancia que el desarrollo de competencias laborales de los recursos humanos representa en el incremento

de la productividad, han realizado esfuerzos por lograr articular los planes de capacitación con las actividades de los Centros de Desarrollo Tecnológico y Productivo (CDTP). En ese marco, el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) "...ha celebrado convenios con empresas, gremios y centros tecnológicos de las cadenas productivas. El gobierno nacional se ha comprometido a través del SENA en continuar con el desarrollo de los convenios y estimular la suscripción de nuevos convenios, teniendo en cuenta los resultados positivos obtenidos bajo este esquema" (Documento CONPES No 2899, 1997).

Durante el actual gobierno, con el fin de fomentar la creación de nuevas empresas, se creó el Fondo Emprender (FE), encargado de financiar las iniciativas empresariales de neófitos emprendedores, asociaciones de aprendices, universitarios en prácticas o profesionales, todo ello acompañado de políticas más amplias: una reforma laboral que ha permitido la modernización y adecuación de las condiciones laborales para hacerlas más acordes con la realidad económica y la dinámica empresarial, la cual contempla, entre otras cuestiones, disminución de los costos laborales mediante la modificación del horario para las jornadas diurna y nocturna, así como por concepto de pago de horas extras e indemnizaciones por despido, todo ello para estimular la actividad productiva y el empleo en condiciones más competitivas.

En esa misma línea, se ha intentado aumentar el acceso al crédito para las mipymes en las ciudades y subregiones, con el componente adicional de acompañamiento a través de asesoría. En este proyecto participan varias ONG, Microempresas de Antioquia, FundaUniban, Actuar Famiempresas y otras entidades. El propósito con estos créditos es inyectar recursos al sector empresarial de suerte que éste amplíe sus capacidades de colocación de los productos, abra nuevos mercados y pueda mejorar su productividad, adquiriendo de esta manera una formalización natural. Esto se ve reflejado en el crecimiento de 4.87% de la producción, 3.54% en ventas y 0.44% en empleo para 2004. Al igual, se nota un aumento

de las exportaciones de 25.8% en el mismo año. Simultáneamente se pueden verificar indicadores favorables como la inversión extranjera directa, que pasó de USD 1.793 millones a USD 2.739 millones, lo cual equivale a un incremento del 52.7%.

En cuanto al tema de internacionalización, el gobierno ha elaborado un plan estratégico exportador que nació a través de los Concejos Asesores Regionales de Comercio Exterior (CARCE). Su objetivo es servir como instrumento para dinamizar las exportaciones. Actualmente en Antioquia, estos organismos trabajan con la Gerencia de Acuerdos Comerciales para elaborar una posición conjunta respecto a las negociaciones de los acuerdos comerciales, por el momento el TLC. La meta de Antioquia con el plan estratégico exportador es consolidarse como la región más dinámica del país en ese rubro.

El papel del gobierno es fundamental pero no es solitario, el conjunto de esfuerzos es y será lo que marque la diferencia en el nivel del desarrollo competitivo: las entidades sin ánimo de lucro juegan un papel muy importante en materia de asistencia técnica, capacitación, estudios de mercadeo, apoyo en comercialización y crédito. Tales entidades son, por ejemplo, el Banco de la Mujer, la Fundación Carvajal, Mac, Microempresas, Actuar, Fundasan Corporación Social, entre otros.

Vale la pena hacer mención también del programa "CARANA", empresa a la cual la Agencia Internacional para el Desarrollo del gobierno de los Estados Unidos (USAID), ha asignado la dirección de un proyecto de desarrollo empresarial que busca incrementar rápidamente los niveles de ventas, empleo y rentabilidad de las pymes colombianas. Es un programa que tiene por objetivo el fomento de la productividad y competitividad de las empresas colombianas a través de recursos del Plan Colombia. Para recibir cofinanciación a través de estos recursos, las empresas interesadas deben presentar proyectos cuyo propósito sea mejorar su productividad o incrementar su competitividad.

Así, pues, a través de la Política Nacional de Productividad y Competitividad en cabeza del

Ministerio de Comercio Exterior y la Presidencia de la República, Colombia ha alcanzado, durante los últimos tres años, el mayor dinamismo en las exportaciones industriales de América Latina. Por ejemplo, la variación anual de las exportaciones industriales colombianas en el año 2001 fue del 13.2%, seguido por Ecuador con 10.4%, contra 0.3% y 0.2% de Brasil y Chile respectivamente (cálculos de Mincomex con base en cifras del Banco Central y oficinas de estadísticas de los países indicados). Ha sido entonces vital el énfasis puesto por el gobierno en materia de diversificación de las exportaciones, en mejorar la competitividad de bienes transables y en mantener un balance adecuado entre los diferentes mercados, permitiendo que, pese a la desaceleración de la economía mundial, las exportaciones de origen industrial crezcan de manera notable no solamente en el contexto regional sino también en el de las economías emergentes.

En resumen, a pesar de que la investigación en materia de libertad económica muestra que los países vecinos han alcanzado una evolución positiva mayor que la de Colombia, en “[...] cuanto a los índices de competitividad total, empresarial y para el crecimiento, la historia es más alentadora, pues si bien dentro de los rankings internacionales Colombia se ubica en la mitad de la muestra, ha presentado una evolución positiva desde la segunda mitad de la década de los noventa”⁵ (Echeverri y Escobar, 2004). Dicha evolución positiva es el resultado de los planes de apoyo, que mediante las instituciones creadas principalmente por el último gobierno, han estimulado el surgimiento de nuevas empresas, el fortalecimiento de las existentes y la proyección de la vocación exportadora. Además, el fortalecimiento de la capacidad competitiva de las empresas colombianas ha tomado un mayor impulso con el advenimiento de las actuales medidas propias de la aplicación de la Política de

Seguridad Democrática a partir de 2002.

3. Logros de la política de seguridad democrática

Por décadas, Colombia ha sido víctima de una crisis interna caracterizada por el narcotráfico, la guerrilla y la corrupción. Muchos de los esfuerzos de sus gobiernos se habían dedicado a combatir estos problemas, descuidando empero los asuntos atinentes a la política económica. Durante el actual periodo presidencial de Álvaro Uribe se han instrumentado políticas que contribuyen a mejorar la situación competitiva del país: se adelantan esfuerzos de inversión para la generación de empleo y crecimiento; se alcanzan grandes avances en seguridad —los mayores logros provienen de la reducción de las hectáreas de cultivos ilícitos y de la disminución de los ataques a poblaciones, secuestros, víctimas civiles— y es notorio el esfuerzo en la creación de infraestructuras, trasladando gran parte de esta carga a la empresa privada (Pampillón, 2005).

Resulta muy ilustrativo observar que a partir de la puesta en marcha de la Política de Seguridad Democrática, desde 2002, el número de ataques a poblaciones se redujo 91% y las tomas de pueblos se eliminaron totalmente. Según el Sistema Único de Registro (SUR), el número de personas desplazadas disminuyó 63.3% entre 2002 y 2004. En este mismo lapso el número de actos terroristas cayó 55,9% y 36,8% en el primer semestre de 2005.

El número de homicidios durante 2004 fue el más bajo en los últimos 17 años y la menor tasa en 19 años. De igual modo, la cifra de los secuestros totales entre 1996 y junio de 2005 fue la más baja en los últimos siete años.

La muerte violenta ha invertido la tendencia creciente que traía hasta 2002. El número de homicidios por año se redujo 31%, pasando de 29.000 en 2002 a 20.000 en 2004, el dato más bajo de los últimos 17 años. De igual manera, la tasa de homicidios pasó de 66 por cada 100.000 habitantes en 2002 a 44 por cada 100.000 habitantes en 2004, lo que

⁵ The World Competitiveness Yearbook (2004), Global Competitiveness Yearbook (2004)

constituye la menor cifra de los últimos 19 años. La consolidación de esta tendencia se evidencia al comparar el número de homicidios cometidos durante el primer semestre del año 2005, poco más de 8.000, frente a los cerca de 15.000 que acaecieron durante igual periodo de 2002, lo cual representa una caída de 42,6%. El secuestro se ha comportado con la misma tendencia decreciente. El número de secuestros totales para 2004 presenta el nivel más bajo de los últimos siete años y una disminución de 52% con respecto a los 2.986 casos que sucedieron durante 2002; igualmente, se reportó una reducción de 60% en el número de casos entre enero y junio de 2005 y el mismo periodo del año anterior.

Con un manejo macroeconómico prudente se han sentado las bases para una mejora institucional. Se han obtenido tasas de crecimiento superiores al 4% y se esperan ritmos de crecimiento del 5%. Con respecto a la generación de empleo y a la inversión pública, se destaca el descenso del desempleo en unos 3,5 puntos entre 2002 y 2005. En la actualidad se atiende prioritariamente el problema pensional y su impacto en el déficit fiscal, buscando un crecimiento por encima del 5% o del 6% y se la aprobación del Tratado de Libre Comercio (TLC) en vista de la oportunidad que dicho tratado representa para generar mayores ritmos de crecimiento económico.

La Política de Seguridad Democrática trajo consigo además el aumento del tráfico en las carreteras nacionales, especialmente en el transporte de mercancías, y un renovado aliento del sector turístico y hotelero.⁶ El fortalecimiento de la industria hotelera es evidente, según lo reporta Mauricio

⁶ Actualmente el Gobierno adelanta un proceso de desmovilización de los grupos armados paramilitares, en el marco de las disposiciones jurídicas de justicia y paz, con lo cual se busca disminuir el accionar de estos grupos (15.000 efectivos) en contra de la población y de la infraestructura del país; esto genera confianza en los empresarios para invertir y en la población en general. Además, según cifras del Ministerio de Defensa, la proporción de desmovilización por grupo armado entre 2002 y 2005, indican que más de la mitad de los hombres que se han desmovilizado durante el cuatrienio, provienen de las FARC.

Jaramillo (2005), pues sus activos ascendieron a \$1,2 billones para el año 2004, con un crecimiento de 55% (en dólares 61%) desde 2000; el total de ventas fue de \$591.093 millones en el 2004, con un crecimiento de 58,3% (en dólares 64,4%) para el mismo periodo. Los indicadores de rentabilidad presentan un comportamiento favorable, el margen bruto fue de 73,4% con tendencia al alza, el operativo ascendió al 5,6%, evidenciando una recuperación del sector y el margen neto fue de 3,5%. Las rentabilidades sobre activo y patrimonio para 2004, fueron de 1,6% y 2,47% respectivamente, correspondiente a 0,2 veces y 0,3 veces de la DTF promedio.

Con los resultados de dicha política de seguridad democrática adviene igualmente una mayor confianza de los mercados de capitales en la economía colombiana, como lo pone de manifiesto la notable reducción en los diferenciales de riesgo de los bonos de deuda colombianos. Estos bonos, que registraron en 2002 un diferencial o *spread* superior a los 1.100 puntos básicos, se ubicaban a principios de 2003 entre los 450 y los 500 puntos básicos. Esta confianza se va construyendo gracias a las medidas tributarias y a la disminución del gasto público que el Gobierno ha puesto en marcha, con la expresa intención de comprometerse en un proceso de saneamiento del desequilibrio fiscal, de suerte que sea posible acceder a los mercados financieros, y con el propósito final de alcanzar la estabilidad de las variables macroeconómicas.

Entre las principales políticas, reformas e instrumentos propuestos por el Gobierno para impulsar la actividad empresarial se encontraba la reforma fiscal. Uno de los principales elementos para lograr el crecimiento económico sostenible era la reducción de la incertidumbre con respecto a la viabilidad de las finanzas públicas. El Gobierno en cuanto tal, también ha realizado los ajustes correspondientes internamente con el fin de lograr un Estado más eficiente, flexible y liviano, a través de reducción de plazas de trabajo innecesarias, venta o reestructuración de empresas estatales ineficientes y control intensivo de la corrupción en las entidades gubernamentales. Jaramillo (2005,

p. 54).

Así, para 2003 el déficit público se había mitigado ostensiblemente y el total de la deuda pública representaba el 51% del PIB a finales de ese año. El total de los ingresos del país aumentó al 3% del PIB, debido principalmente a mayores ingresos no impositivos, en especial, al superávit operativo de la empresa nacional de petróleo (ECOPETROL).

Con las medidas adoptadas por el actual gobierno en materia de seguridad y protección de la infraestructura, disminuyeron los atentados a oleoductos en un 48% entre 2003 y 2004, y los hurtos de combustible en 60% entre 2002 y 2004.

Ello se refleja en los datos de la más reciente publicación sobre el comportamiento de los principales sectores y empresas colombianos durante 2004; Jaramillo (2005) presenta un detallado informe que da muestras de la clara recuperación de muchos de ellos. Los activos en Hidrocarburos y Servicios Petroleros ascendieron ese año a \$41.4 billones, en una variación de 2,45% (en dólares 6,45%) con respecto al año 2000. Las ventas, por su parte, se situaron en \$21,5 billones (2004), con un crecimiento de 13,26% (en dólares 17,7%) desde el 2000, y el ciclo de efectivo aumentó a 66,2 días para el mismo periodo. Los indicadores de rentabilidad presentaron un comportamiento favorable: el margen bruto fue de 43,7%, el operativo 24,7% y el neto de 18,1%. Para el último año, las rentabilidades sobre activo y patrimonio fueron de 9,57% y 23,13% respectivamente. En cuanto a combustibles, los activos en 2004 fueron de \$3 billones, con una variación de 32,4% (en dólares 37,6%) respecto al 2000. El total de las ventas fue de \$10.1 billones, con un crecimiento de 54% (en dólares 60%) para el mismo lapso. Los indicadores de rentabilidad exhibieron un comportamiento favorable, pues el margen bruto fue de 12,7%, el operativo de 4,7% y el neto de 3%. Las rentabilidades sobre activo y patrimonio, para el año que se trata, fueron de 10% y 25,6% respectivamente.

Otras señales de fortalecimiento

Para el año 2004 la política fiscal mantuvo su espíritu de austeridad y además se logró un incremento de 7,6% en los ingresos mediante el aumento en la recaudación de impuestos como el de la renta y el IVA. La modernización del sector público se tradujo en el cierre de 29 entidades del Estado, la eliminación de 14.000 empleos públicos y la instrumentación de procedimientos racionales para la selección y contratación de funcionarios (Pampillón, 2005). Paralelamente, el Gobierno logró facultades extraordinarias para fortalecer las finanzas de los regímenes especiales de pensiones de las fuerzas armadas y se redujo el impacto que tendría la carga de pensiones sobre las finanzas públicas, para evitar mayor endeudamiento del Estado y una carga tributaria más alta para los contribuyentes.

Conciente del papel que juega el sector financiero en el desarrollo económico, en términos de fomento al ahorro y disponibilidad de recursos para la financiación de iniciativas, el actual gobierno ha tomado medidas pertinentes para fortalecer el entorno en el que operan los bancos: se adoptaron esquemas regulatorios de mayor exigencia en cuanto a la administración de riesgo y requisitos de capital, los cuales se corresponden con las operaciones internacionales de mayor eficiencia (Pampillón, 2005).

El sistema bancario también ha dado claras muestras de recuperación: establecimiento de márgenes de interés favorables, beneficios de capital por la participación en títulos valores y recorte de préstamos no efectivos. Según Jaramillo (2005) el sector financiero muestra que, con relación al 2000,

los activos en 2004 tuvieron un crecimiento real de 11,5% (en dólares 15,9%) y los ingresos financieros un 8,7% (en dólares 12,9%). Los ingresos por intereses pasaron de ser el 55% en el 2000 al 38,5% en 2004, mientras que la tendencia para los ingresos financieros diferentes de intereses es inversa, del 43,1% en el 2000 pasaron al 60,27% en el 2004. La calidad de cartera viene mejorando, para el 2004 el indicador

de cartera vencida / cartera bruta fue del 3.77% y las provisiones un 0.7% de los ingresos financieros. El porcentaje de utilidad neta / ingresos financieros aumentó, pasando de -9.7% en el 2000 a 12.6% en el 2004 correspondieron respectivamente a 0.3 y 2.9 veces la DTF promedio.

Estos resultados dan señales concomitantes de fortalecimiento empresarial desde muchos puntos de vista. Se autorizó a los establecimientos bancarios a realizar operaciones de leasing habitacional y con ello se estimuló el sector inmobiliario; así mismo, se dinamizó la demanda de vivienda por la vía de la reglamentación del microcrédito para la adquisición, construcción o mejoramiento de inmuebles. Jaramillo (2005) señala que en los sectores Cemento y Construcción las cifras son esperanzadoras: en cuanto al primero los activos en 2004 fueron de \$14 billones con una variación de 88.2% (en dólares 95.54%) con respecto al año 2000. El total de ventas fue de \$2.6 billones, con un crecimiento de 54.12% (en dólares 60.1%) para el mismo periodo. Los indicadores de rentabilidad son elevados y reflejan un comportamiento favorable, salvo el margen neto. Las rentabilidades sobre activo y patrimonio para 2004 fueron de 3.43% y 3.93%, cerca de la mitad de la DTF promedio. Entre tanto, para el sector de la Construcción los activos en el mismo año fueron de \$5.1 billones, con una variación de 39.1% (en dólares 44.5%) con relación al año 2000. Las ventas (\$3.4 billones) tuvieron un crecimiento de 67% (en dólares 74%) para el mismo periodo. Aunque se observa una reducción en margen bruto, el margen neto ha venido aumentando. Las rentabilidades del activo (5.4%) y patrimonio (11,3%) correspondieron a 0.69 y 1,45 veces la DTF promedio.

A la par, las recientes políticas han ampliado la disponibilidad de recursos para la microempresa al autorizar a las instituciones financieras la consecución de fondos con apoyo de otros establecimientos de crédito y han permitido aumentar las líneas de crédito de fomento para los empresarios y los mecanismos y modalidades de acceso a este tipo de créditos.

Desde el punto de vista del gobierno, con respecto al crecimiento económico del país, el vicepresidente de la República destaca la necesidad de rebajar el impuesto sobre la renta:

El sistema tributario tiene demasiados huecos, y debemos también lograr reducir drásticamente la evasión de impuestos. Por ejemplo, los niveles impositivos en Chile y en Colombia son similares; sin embargo, en Chile se generan recursos por este concepto que representan el 8% del PIB, mientras que en Colombia sólo alcanzan el 4% —Y agrega— Colombia debe beneficiarse de las oportunidades que se generan gracias al ALCA en subsectores específicos del sector agrícola. Para lograrlo es fundamental que el Estado mejore su capacidad institucional para apoyar al sector privado en su acceso a los mercados —particularmente la normativa fitosanitaria y los estándares de calidad de los países importadores— y en el desarrollo de nuevas tecnologías para mejorar en productividad e innovación de productos. (Alvarado, 2005)

El sector privado se ha caracterizado por su creatividad y capacidad de adaptación. Las grandes empresas colombianas permanecen alerta a los cambios, a la globalización y saben responder a las políticas de apertura. En la actualidad (2005), ya se ha superado la época de crisis económica de finales del último decenio del siglo pasado que obligó a las grandes empresas a diversificarse; ahora retornan a sus negocios tradicionales con miras expansivas y de penetración en mercados internacionales. Existe entonces, en los grandes empresarios colombianos, una fortaleza que los conduce a la búsqueda continua de crecimiento y competitividad de sus empresas tanto nacional como internacionalmente.

No obstante los todavía no superados conflictos de orden público, que habían puesto a Colombia en situación poco atractiva para la inversión extranjera de una manera más enfática en la pasada década, la clase empresarial colombiana ha sabido sobreponerse y ha tenido la agudeza

para aprovechar las conquistas en materia de seguridad, resultado de las políticas del gobierno Uribe. Ello se refleja en el aumento de sus ventas en los últimos años, en los claros indicios de mejora en las exportaciones y en el crecimiento de las grandes empresas colombianas a una tasa promedio anual del 8.8% durante el periodo 1998 – 2004.⁷

En un contexto en el cual empiezan a tener efectos las políticas de seguridad y de competitividad, tal crecimiento se explica por la respuesta de la gran empresa colombiana a la búsqueda de operaciones

de mayor envergadura para lograr economías de escala, la adquisición de empresas a nivel nacional e internacional, las alianzas estratégicas para resistir el impacto de las políticas de apertura y de los tratados comerciales que el país está negociando, y la adquisición e implementación de tecnologías de punta para mejorar sus procesos productivos. Dicho crecimiento también se traduce en las inversiones transnacionales y multinacionales, alianzas y adquisiciones de las empresas colombianas, en la búsqueda de mercados prometedores.⁸



Conclusiones

El empresario colombiano ha demostrado a lo largo de las últimas décadas su enorme capacidad de tolerancia a situaciones adversas, originadas en los desaciertos de los gobiernos de turno en lo referente al manejo económico, en los elevados índices de corrupción y en el terrorismo narcoguerrillero.

A pesar de los resultados incipientes en la atención de necesidades sociales, y de la gran brecha en lo referente a la distribución de la riqueza y las enormes diferencias de allí derivadas, existen tres aspectos que se ponen de relieve como agentes que han hecho posible la actual situación competitiva de las empresas colombianas: el cambio de un modelo económico cerrado a un modelo de apertura (1990), el fortalecimiento de las instituciones para el fomento de la competitividad, y la instrumentación de las actuales Políticas de Seguridad Democrática. Y aunque a todas luces se trata sólo de algunos de los llamados “factores sistémicos determinantes de la competitividad”, hay que decir que a pesar de que su papel no ha sido suficiente, a las claras sí ha sido necesario.

Igualmente, se requiere de continuidad en el mejoramiento de los factores estructurales, empresariales y sistémicos de suerte que la situación competitiva de las empresas, y en general del país, se traduzca en desarrollo social y en oportunidades para la gran mayoría de los colombianos que se encuentran en

⁷ Otras de las industrias con presencia en mercados internacionales son las productoras de cerámica que exportaron USD 32 millones en baldosas para pisos y revestimientos. El sector de la ingeniería exporta sus servicios de consultoría y diseño de infraestructura, además de los de construcción, a diversos países de Centroamérica. Por otra parte, el sector minero también incrementó sus exportaciones de carbón entre 2003 y 2004 en un 29.4% y de ferromanganeso en un 51%. En materia de energía, la capacidad de generación actual del país es de 13.000 MW, contra una demanda de cerca de 8.000 MW; al disminuir en 2004 los ataques guerrilleros a las redes de transmisión de energía, fue posible exportar durante ese año USD 140 millones en energía a Ecuador y se esperan ventas también a Perú, y, en el mediano plazo, a MERCOSUR y Centroamérica mediante la construcción de la línea Urabá – Panamá.

⁸ Es así como el Grupo Empresarial Antioqueño ha replanteado su estrategia de diversificación y se ha concentrado en controlar tres grupos —financiero, alimentos y cemento—. Tiene disponibles \$350.000 millones en caja para invertir en el sector de alimentos, y por parte del grupo cementero cuenta con unos USD 130 millones producto de la venta de Coltabaco y la mina de la Jagua de Ibirico. De otro lado, la Organización Ardila Lülle, repuntando los momentos difíciles de los años noventa, se dispone a invertir en mercados externos, teniendo como meta incrementar sus exportaciones de un 2% de sus ventas a un 10%, en los próximos cinco años.

situaciones aún precarias.

Como se intentó indicar, la política de apertura económica en el decenio de los 90 mostró su necesaria pertinencia, no obstante lo traumático que pudo haber resultado en su momento para los empresarios colombianos, quienes perdieron “la comodidad” de un mercado protegido que les permitía producir en situaciones de alta ineficiencia, trasladada, a su vez, a los consumidores en forma de mayores precios.

De similar manera el fortalecimiento de las instituciones creadas deliberadamente para apoyar la competitividad en Colombia empieza a producir sus frutos y bondades, esfuerzo que aunado a la disminución de la violencia, a la búsqueda de mercados internacionales y a los programas de mejoramiento de la infraestructura del país, permitirán la mayor utilización de la capacidad empresarial, lo

Bibliografía

cual se traduce en resultados de productividad y competitividad.

Alvarado, Boshell Alejandro. (2005). “La confianza y un manejo macroeconómico prudente nos llevarán a crecer por encima del 5% (Entrevista a Francisco Santos Calderón, Vicepresidente de Colombia)”. En: *Revista de empresa*. Enero – marzo. Madrid.

Acosta, Paula y Sánchez, Fabio. (2001). “Proyecto Indicadores de Competitividad Colombia”. En: Documentos de Trabajo, Proyecto Andino de Competitividad. Bogotá: Naciones Unidas.

Bonifaz, José Luis y Mortimore, Michael. (1999). *Colombia: Un CANálisis de su competitividad internacional*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

Corchuelo, Alberto. (1994). “El proceso de industrialización y la apertura económica colombiana”. En: *Revista CAMACOL*. Bogotá.

Cuéllar de Martínez, María Mercedes. (1990). “Apertura económica y reestructuración industrial”. En: *Revista CAMACOL*. Vol. 13. No.43. Bogotá.

COLOMBIA, Departamento Administrativo de Planeación y Servicios Técnicos. (1998). “Los acuerdos sectoriales de competitividad 1997: avances y retos”. En: *Documento CONPES* No. 2899. Bogotá: CONPES.

Echeverri, Juan Carlos y Escobar, Andrés. (2005). Los determinantes de la competitividad en Colombia. En: *Revista Corfinsura*. Vol 13. No. 43. Bogotá.

Esser, Klaus, *et. al.* (1996). “Competitividad sistémica”. En: *Revista de la CEPAL*. No 59. Santiago de Chile. pp. 39 – 52.

STANDARD & POOR’S. (2003). Evaluaciones y clasificación de gobierno corporativo de Publicación de Servicios de gobierno corporativo Standard & Poor’s.

Garay, Luis Jorge. (1998). *Colombia. Estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación (DNP)- COLCIENCIAS.

Jaramillo Ossa, Mauricio *et. al.* (2005). “Empresas líderes en Colombia 1995-2004. AFINE y NEST”. En: *Portafolio*. Bogotá: Casa Editorial El Tiempo.

Llinás, Fernando. (1997). “Competitividad internacional y estratégica de las empresas

colombianas". En: *Revista Gestión*. No. 3. Barranquilla.

Melo, Alberto. (2003). "Colombia. Los problemas de competitividad de un país en conflicto". En: *Serie de estudios de competitividad*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo.

Mortimore, Michael y Peres, Wilson. (2001). "La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe". En: *Revista de la CEPAL*. No. 74. Santiago de Chile.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN –DNP. (1990). Misión de Ciencia y Tecnología. Vol 1. Bogotá: DNP.

Peres, Wilson. (1994). "Políticas de competi-

tividad". En: *Revista de la CEPAL*. No. 53. Santiago de Chile: CEPAL. pp. 49 - 58.

Porter, Michael. (2003). "Colombia puede ser competitivo". En: *Revista Dinero*. No. 181. Bogotá. pp. 60 – 61.

Rosales, Osvaldo. (1996). "Política económica, instituciones y desarrollo productivo en América Latina". En *Revista de la CEPAL*, No. 59. Santiago de Chile. pp. 11 – 38.

_____ (1994). "Política industrial y fomento de la competitividad". En: *Revista de la CEPAL*, No. 53. Santiago de Chile: CEPAL. pp. 59 – 79.

Páginas Web Consultadas: www.banrep.gov.co, www.carana.com, www.mincomercio.gov.co,