

LD.

10810

1992-2001

21-5

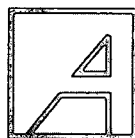
OBSERVATORIO ECONÓMICO PARA LA PYME COLOMBIANA
EAN - ACOPI - CINSET - DANE

LAS PEQUEÑAS Y LAS MEDIANAS EMPRESAS EN COLOMBIA
1992-2001

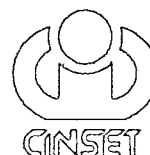
DE LA CRISIS AL RESURGIMIENTO

2004

Por: EAN, ACOPI, CINSET, DANE, 1992-2001



Konrad
-Adenauer-
Stiftung



OBSERVATORIO ECONÓMICO PARA LA PYME COLOMBIANA

EAN – ACOPI – CINSET – DANE

Asociación Colombiana Popular de Industriales – ACOPI

Presidente: Juan Alfredo Pinto

Escuela de Administración de Negocios – EAN

Rector: Ricardo Avellaneda Cortés

**Corporación para la Investigación Socioeconómica y Tecnológica de Colombia –
CINSET**

Directora: Fabiola Suárez Sanz

Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE

Director: César A. Caballero R.

Director de Metodología y Producción Estadística: Álvaro Suárez

La presente investigación fue realizada por un grupo de profesionales de las Instituciones que conforman el Observatorio Económico para la Pequeña y la Mediana Empresa Colombiana

Juan Alfredo Pinto Saavedra,
Presidente Nacional de ACOPI - CLAMPI

Mauricio Nieto Potes
Director del Centro de Investigaciones
Escuela de Administración de Negocios - EAN

Fabiola Suárez Sanz
Directora Ejecutiva
Corporación para la Investigación Socioeconómica y Tecnológica de Colombia - CINSET

Martha Yaneth Sandoval
Lina Margarita Pachón
Juan Francisco Martínez
Profesionales Especializados
Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE

Colaboraron como Asistentes de Investigación:

Olga Lucía Zapata,
Ingeniera de Sistemas - CINSET
Sandra Raquel López
Estudiante de Administración - EAN

NOTA: Los análisis y conclusiones expresadas en este documento son responsabilidad de los autores y no coinciden, necesariamente, con las opiniones de las instituciones para las cuales trabajan.

CONTENIDO

	pág.
PRESENTACIÓN	7
1. LOS CAMBIOS DEL ENTORNO REGIONAL Y NACIONAL, PARA LA RECONVERSIÓN PROFUNDIZACIÓN DE LA PYME	9
1.1 EL ENTORNO ECONÓMICO REGIONAL	9
1.2 EL ENTORNO COLOMBIANO	18
2. CARACTERIZACIÓN DE LA PYME DE LOS SECTORES MANUFACTURERO, COMERCIO Y SERVICIOS	31
2.1 LA MAGNITUD DE LOS SECTORES ANALIZADOS. ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEO	31
2.2 LA PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN LAS PYME COLOMBIANAS	32
2.3 MANUFACTURA. CARACTERIZACIÓN DE LA PYME MANUFACTURERA	35
2.4 SERVICIOS. CARACTERIZACIÓN DE LA PYME DEL SECTOR SERVICIOS 1995 - 2000	66
2.5 COMERCIO. CARACTERIZACIÓN DE LA PYME COMERCIAL COLOMBIANA 1995 - 2000	89
3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	107
3.1 HACIA UNA ECONOMÍA SOCIAL Y ECOLÓGICA DE MERCADO. PROSPECTO ALTERNATIVO HACIA LA SUPERACIÓN DE LOS PARADIGMAS NEOLIBERAL Y NEOKEYNESIANO	107
3.2 COMPETITIVIDAD SISTÉMICA	107
3.3 ESTRATEGIA INTEGRAL DE INTERNACIONALIZACIÓN	108
3.4 POLÍTICA ACTIVA DE DESARROLLO EMPRESARIAL	108
3.5 GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y LA TECNOLOGÍA EN LAS EMPRESAS	111
3.6 MATERIALIZAR Y COMPLEMENTAR EL DOCUMENTO CONPES SOBRE LA OPTIMIZACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL	112
BIBLIOGRAFÍA	113

PRESENTACIÓN

Las Pequeñas y Medianas Empresas –PYME– significan, en la mayoría de los países de América Latina, una realidad económica y social importante, su aporte en la región ha sido particularmente relevante en cuanto a empleo y producción. Colombia no es ajena a esta realidad, toda vez que han venido presentando una importante participación dentro de sectores como la industria y el comercio; por ejemplo, las PYME industriales representan cerca del 29% de la producción y del 42% del empleo del sector.

Conscientes de que tal realidad empresarial requiere contar con estadísticas específicas y continuas, así como con estudios profundos que permitan diagnosticar y tipificar las PYME, se ha creado el *Observatorio Económico para la PYME Colombiana*, entidad conformada por un grupo de profesionales de la Escuela de Administración de Negocios –EAN–, la Asociación Colombiana de Popular de Industriales –ACOPI–, la Corporación para la Investigación Socioeconómica y Tecnológica de Colombia –CINSET– y el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas –DANE.

Las Pequeñas y Medianas Empresas en Colombia - 1992-2001: de la crisis al resurgimiento se constituye en el primer producto de este grupo de trabajo, documento que hace una caracterización de las pequeñas y medianas empresas de los sectores industria, comercio y servicios, así como un análisis de su dinámica en el período comprendido entre 1992 y 2001.

Dentro de este esquema, se hace un análisis exhaustivo de desempeño a partir de indicadores de producción, ventas, ingresos, empleo y productividad; se utilizan estadísticas de contexto con el objeto de destacar la importancia de la actividad productiva de las PYME.

El capítulo 1 recoge aspectos del entorno económico regional y nacional de las PYME, mientras que el capítulo 2 se dedica a la estructura y evolución de las PYMES del sector industrial, del sector servicios y, por último, del sector comercial.

1. LOS CAMBIOS DEL ENTORNO REGIONAL Y NACIONAL, PARA LA RECONVERSIÓN Y PROFUNDIZACIÓN DE LA PYME*

1.1 EL ENTORNO ECONÓMICO REGIONAL

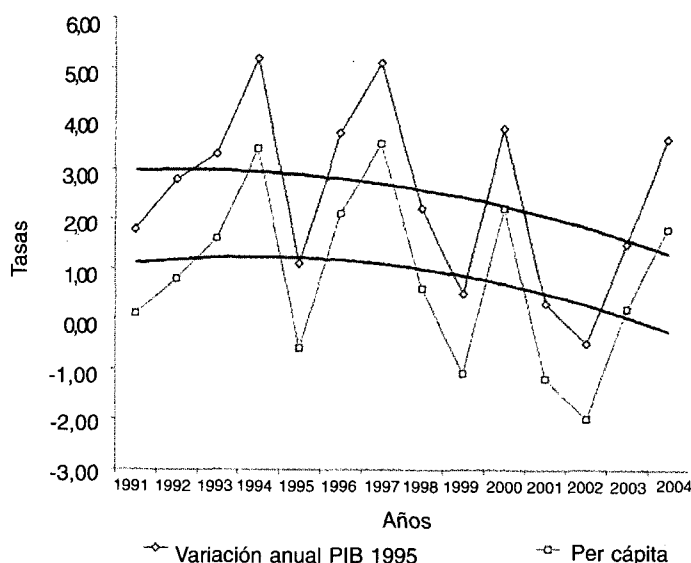
Las pequeñas y medianas empresas colombianas se desarrollan en el entorno de la región americana y generalmente las políticas que se aplican en algunos países tienden a generalizarse a toda el área. Ejemplos recientes de esta afirmación pueden ser la rápida extensión del "nuevo modelo" económico de apertura comercial o la consolidación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas -ALCA-, que entrará en vigencia en 2005, con modificaciones sobre la versión original.

Por esta razón, es conveniente analizar la situación económica de la región así como algunas de las implicaciones de los acuerdos de libre comercio.

1.1.1 América Latina ¿otra década perdida?

En los inicios del siglo XXI, después de más de quince años de haber ingresado al mundo globalizado, los países de América Latina no han logrado, por diversas razones, acceder a los beneficios esperados del modelo ni alcanzar elevadas tasas de crecimiento. Por el contrario, la región continúa presentando tasas de crecimiento inferiores al 4%, lo cual se traduce en ritmos de crecimiento del PIB per cápita inferiores al 3%, durante casi toda la década.

Gráfico 1.1
América Latina y el Caribe - PIB total y per cápita
Tasa de crecimiento real
1991 - 2004



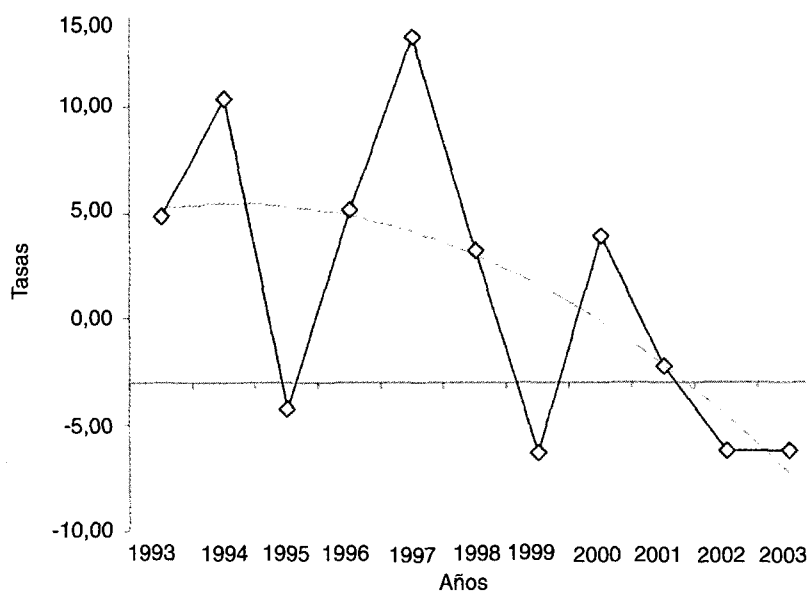
Fuente: CEPAL

* Pequeña y Mediana Empresa

En efecto, las cifras de las cuentas nacionales de los diferentes países, permiten constatar que desde los inicios de los años noventa, casi todas las economías de la región, presentaron disminuciones en sus tasas de crecimiento, con una tendencia simple contra el tiempo de pendiente negativa. La situación más grave se presentó durante los años 1998 a 2001, cuando los 20 países analizados por la CEPAL, presentaron en promedio, tasas de PIB muy cercanas a cero o negativas (en 2001, +0,3% y en 2002, -0,5%) y más grave aún, crecimientos pequeños, negativos o cero, en el PIB per cápita, lo cual confirma que el producto crece más lentamente que la población. Como lo ilustra el gráfico 1.1, para que el PIB per cápita crezca a tasas superiores a un modesto 3% el PIB total debe crecer a un nivel mínimo del 5% anual.

En casi toda la región el año 2000, después de la aguda crisis de 1999, se inició con signos claros de reactivación, hasta cerrar al final con una tasa promedio positiva del 3,8%, en un entorno donde Estados Unidos, Japón, el resto de Asia y Europa, continuaban creciendo. En 1999, la CEPAL afirmó que la situación mejoraría en casi todos los países durante el año 2000 y pronosticó que se llegaría a una tasa de crecimiento promedio regional de un 3,6%, pronóstico positivo que fue superado en 0,2 puntos, en la realidad. Sin embargo, la reactivación del 2000 no se prolongó a 2001, cuando la región no experimentó ningún crecimiento (0,4%).

Gráfico 1.2
América Latina y el Caribe - Formación interna bruta de capital fijo -FIBKF
Tasas de crecimiento real
1993 - 2003



Fuente: CEPAL

—◇— Variación FIBKF real 1995

Para 2002, el conjunto de los 20 países latinoamericanos, presentó una tasa promedio del -0,6%, la primera negativa de la década. En ese año sólo 5 países de los 20 crecieron a una tasa superior o igual al 3% (Ecuador, Perú, República Dominicana,

Belice y Trinidad Tobago); 8 países presentaron tasas negativas (Argentina, Haití, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Barbados, Dominica y Granada). Los casos de Argentina (-10,9%), Uruguay (-10,7%), Venezuela (-9,0%) y Dominica (-6,0%), con elevadas tasas negativas de crecimiento en su PIB, constituyeron los casos más graves. El resto, 6 países, entre ellos Colombia (1,5%), tuvieron pequeñas tasas de crecimiento que oscilan entre el 0,5% y el 2,5%.

Según las afirmaciones y estimaciones de la CEPAL, los síntomas de reactivación no eran del todo claros para 2003 y en particular la situación de la República Dominicana (-1,0%), la uruguaya (-2,5%), la venezolana (-13,0%), la ecuatoriana (1,5%), la brasileña (1,5%), la mexicana (1,5%), la nicaragüense (1,5%) y la paraguaya (1,5%), continúan siendo preocupantes. Por su parte Argentina parece haber superado su difícil situación económica pues se le pronosticó una excelente tasa de crecimiento para el año completo 2003 del 5,5%, la más alta de Latinoamérica. Venezuela, con su decrecimiento del -13%, continúa en *cuidados intensivos* por una situación negativa que superará la ya grave caída del -9,0%, experimentada en 2002.

Sobre Colombia la CEPAL señaló que era "el único país de la región andina cuya situación es mejor que la prevista hace algunos meses" por lo cual proyectó "un crecimiento del 2,5% para el año completo 2003" (CEPAL, 2003), pronóstico positivo que se quedó corto frente al 3,6% registrado al final del año, como le sucedió a todos los analistas económicos del país.

En los años 2003 y 2004 se está iniciando un ciclo de recuperación cuya prolongación hacia el 2005 y 2006, dependerá del comportamiento de la economía mundial y en particular de la de Estados Unidos, pero también por la puesta en marcha a corto plazo, de correctivos a los modelos macroeconómicos aplicados y de nuevas estrategias de crecimiento que permitan superar las limitaciones del sector exportador.

Los Estados Unidos continúan aplicando políticas de corte keynesiano, que se oponen a la privatización de la seguridad social, que: modifican la enmienda del equilibrio presupuestal para permitir políticas expansionistas en caso de fuertes recesiones; plantean leyes de suspensión de pagos que protejan a los deudores norteamericanos; modifican la ley de dedicación exclusiva de la Reserva Federal a la inflación y le permite preocuparse del empleo; administran la tasa de interés a la baja, con intervención y subsidios en sectores considerados estratégicos, como la agricultura, con gasto estatal reactivante, y con otro paquete de medidas del mismo tipo, que permiten augurar un buen nivel de crecimiento de este país durante 2004 (Stiglitz, 2003, 275).

En cuanto a los tratados de libre comercio, pueden mejorar la situación de las exportaciones de algunos de los países, pero dada las similares especializaciones y la elevada competencia resultante, difícilmente pueden traducirse en la solución para el conjunto de la región. Sólo el valor agregado a los productos y su diferenciación de los productos frente a países como China continental, pueden traducirse en un rápido y, sobre todo, crecimiento sostenible de las exportaciones.

Acerca de la formación de capital fijo, componente fundamental de la inversión, la región también muestra una tendencia decreciente, con una recuperación esperada para 2004. Como lo ilustra el gráfico 1.2, sobre la FIBKF en los 20 países del área, las tasas de crecimiento de esta variable presentan una tendencia decreciente y, con la excepción del año 2000, desde 1999 han caído a niveles muy bajos y recientemente negativos.

"La economía colombiana es una de las pocas cuya tasa de inversión se elevará a partir de los mínimos históricos registrados en los últimos años". (CEPAL, 2003). Políticas activas como la Leyes 550 de 1999, de intervención económica, y 590 de 2000, o Ley MIPYME, ajustes en las finanzas territoriales y un renovado liderazgo han facilitado un mejor desempeño de la inversión, situación que confirma las tesis de Keynes sobre liderazgo y confianza. Para este autor, un ambiente positivo de confianza, inspirado en este caso por la política de seguridad democrática y por la reactivación general de la región, puede mejorar las expectativas y el desempeño de la inversión. Para Keynes existe una reacción de tipo psicológico, que "se caracteriza por las expectativas optimistas respecto al rendimiento futuro de los bienes de capital". (Keynes J.M., 1981, 281).

Esta confianza de los inversionistas debe necesariamente verse retribuida por incrementos en la demanda efectiva, y ojalá no estar sustentada en fenómenos como el alza temporal de los precios de algunos bienes del sector minero exportador, pues de lo contrario el crecimiento puede resultar ser, tan sólo, un fenómeno psicológico coyuntural. ¹

1.1.2 Los acuerdos de libre comercio ²

Uno de los foros más importantes para las negociaciones del ALCA, fue el de la III Cumbre de las Américas o "Cumbre de Quebec" en 2001. A esta cumbre, en la que se continuó la discusión sobre los mecanismos y compromisos del tratado ALCA, asistieron 34 presidentes de sendas economías y en ella se inició la cuenta regresiva hacia la extensa Zona de Libre Comercio que incluirá la región de América Latina, Norteamérica y el Caribe, con sus 800 millones de habitantes y sus US\$11 billones de PIB, US\$1,2 billones de exportaciones y US\$1,6 billones de importaciones (FMI, 1999; Ferrari, 2003).

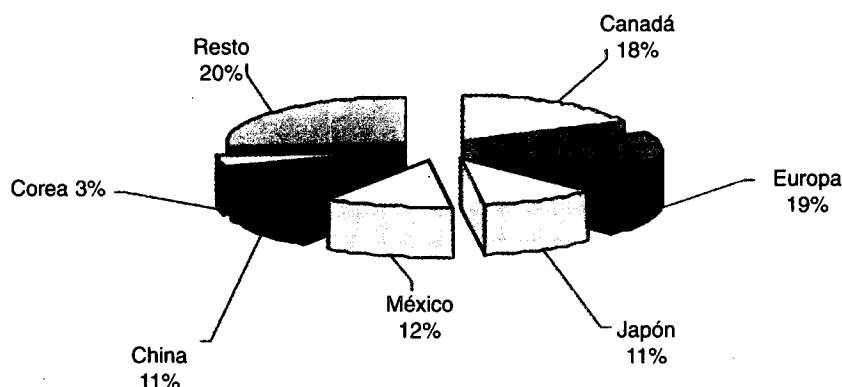
Durante la reunión se acordó que los países participantes tuvieran cuatro años para prepararse y poder aprovechar las oportunidades que implica una apertura de semejante magnitud, pero también se comenzaron a discutir los mecanismos necesarios para disminuir los riesgos.

¹ En 2003 en Colombia, "la producción de minerales metálicos subió en un 93% y la de carbón en un 62%" (Cárdenas M., 2003).

² La tendencia de integración en América, se refleja en la abundancia de tratados de libre comercio entre los cuales en la actualidad están: NAFTA: Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte; Mercosur: Bloque comercial del cono sur que incluye a Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay; ALADI: que incluye las naciones del Pacto Andino, los miembros del Mercosur, Chile, Cuba y México; la CAN: Comunidad Andina de Naciones con los cinco países del área; el Mercado Centroamericano: formado por cinco países de Centroamérica y el ACS-Caribe: las naciones del CARICOM con el llamado G - 3 de México, Venezuela y Colombia.

Paralelamente al desarrollo del ALCA, en el seno de la Organización Mundial del Comercio –OMC- se han continuado las negociaciones, en particular sobre temas delicados como el de los subsidios que otorgan los países desarrollados a sus productos agrícolas. Antes de Cancún (2003), los llamados países ricos habían dominado los debates en la OMC desde cuando esta se creó hace nueve años. Sin embargo, esta situación cambió en Cancún. La actuación de países como Brasil, China e India produjo modificaciones en el juego de fuerzas del escenario comercial.

Gráfico 1.3
Estados Unidos - Estructura de las importaciones
2002



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

En la reunión de Quebec, Brasil, desde su posición de octava economía en el ámbito mundial y de mayor desarrollo relativo en América Latina, lideró la propuesta para que la fecha de la apertura total en el ALCA, no fuese el 2003 y logró que se pospusiera hasta diciembre de 2005. En esa reunión, el canciller brasileño Lafer, afirmó que: "Brasil sólo estará de acuerdo con el ALCA si el conjunto de los temas está equilibrado para los intereses nacionales. Si no, no participaremos" (Lafer, 2001). Después de la elección de "Lula", la posición asumida por el gobierno brasileño ha continuado en la misma tónica, así se demuestra que más allá de la corriente política del presidente, la posición de este país frente a los temas del comercio internacional, corresponde a una política de carácter nacional y de largo plazo.

A pesar del debilitamiento relativo del ALCA, (Pinto, 2003) el proceso de integración comercial avanza en un dominó de tratados bilaterales. Independientemente del éxito o fracaso del ALCA, de cualquier manera se firmará un tratado de libre comercio -TLC- con los Estados Unidos, donde competir sin barreras estará en la agenda del día. Como lo señala el ex ministro Juan Manuel Santos, este TLC será un tratado que va mucho más allá de la simple liberación comercial, se constituye en un "plan de desarrollo para los próximos 50 años"; por lo tanto, "es importante que el país entienda en que nos estamos metiendo... Los negociadores gringos, lo digo por experiencia, van a la yugular. Es además su oficio y su deber" (Santos, 2003).

En ese escenario, para ingresar con sus productos en el mercado norteamericano, Colombia tendrá que competir en los pocos bienes de tecnología dura que fabrica, con los países desarrollados de Europa y con Japón, Canadá y Corea, economías todas ellas de elevado desarrollo que cuentan con ventajas para mantener su posición competitiva. En las tecnologías suaves, como los textiles y las confecciones, se enfrentará con países de mayor nivel de competitividad como México, pero en particular con China continental país que en sólo cuatro años aumentó sus exportaciones a los EE.UU. en casi 40% y que exporta casi todos los productos en los que Colombia puede competir.

China aumentó sus exportaciones al resto del mundo de US\$2 370 millones en 1970 a US\$249 297 millones en 2000 (Ferrari, 2003), con una impresionante tasa promedio anual del 347%. En confecciones –rama de interés para las PYMES colombianas– este país se convirtió en el mayor exportador del mundo con un 20% del total mundial, se estima que al final de la década (2010) representará un 50% de este mercado. (Ferrari, 2003). Hoy, la China ya desplazó a México de su lugar de privilegio en el mercado norteamericano.

Corea del Sur, país que creció a una tasa del 12,7% anual entre 1970 y 2000 y que en el mismo período aumentó sus exportaciones en US\$171 432 millones, aunque ya tiene un elevado nivel de industrialización cuenta con oferta exportable de varios productos donde Colombia podría competir (Ferrari, 2003).

Estas cifras indican que a pesar de los privilegios que se pueden obtener en las negociaciones del TLC o del ALCA, la competencia será muy fuerte y los empresarios deberán realizar elevados esfuerzos por mejorar su capacidad innovadora y sus vectores CPO –Calidad, Precio y Oportunidad. Para ello, “es insoslayable e imperativo optimizar la relación de complementariedad entre las estrategias de internacionalización y las políticas nacionales de desarrollo productivo” (Pinto, 2003).

De la firma de los tratados de libre comercio, se desprenden algunos interrogantes sobre el futuro de la pequeña y mediana empresa, sobre los sectores productivos de los países menos desarrollados y sobre cuales serán las estructuras productivas resultantes del libre comercio. ¿La integración de todas las unidades modernas de producción nacional en redes continentales?, ¿la conformación de redes regionales donde las PYME colombianas puedan insertarse como eslabones de un *cluster*?, ¿la conformación de esquemas de subcontratación de servicios o de maquila de partes y piezas?, ¿opciones de generación de empresas orientadas a nichos específicos del mercado nacional e internacional?, ¿alternativas de exportación de servicios, partes y piezas?

El desarrollo de encadenamientos que ha experimentado el país a raíz de las preferencias arancelarias del ATPA, y los nuevos desarrollos asociativos (Prodes, alianzas empresariales, BID-FOMIN-ACOPÍ), constituyen ejemplos importantes de

cómo un cluster puede incrementar su producción en torno a las exportaciones. En la misma forma como Chile convirtió el sector vinícola en una fuente fundamental de divisas y empleo, al convertirse, a partir del cambio técnico y de la innovación, en el segundo exportador mundial de vinos, ya existen en Colombia encadenamientos con buenos niveles de desarrollo que al reconvertirse (tecnología, innovación, agrupamiento empresarial) pueden llegar a adquirir posiciones destacadas en las exportaciones del país.

Así, los viejos debates reiniciados en la «Cumbre de Quebec», en Cancún, planteados por Stiglitz y por las referencias bibliográficas que sobre el tema se han citado en este documento, demuestran la pertinencia e importancia del eterno debate sobre la teoría del desarrollo y sobre los modelos alternativos existentes para promover el crecimiento. Aquí, el conocimiento, la innovación tecnológica y la capacidad para agruparse en cadenas productivas, jugarán un papel trascendental.

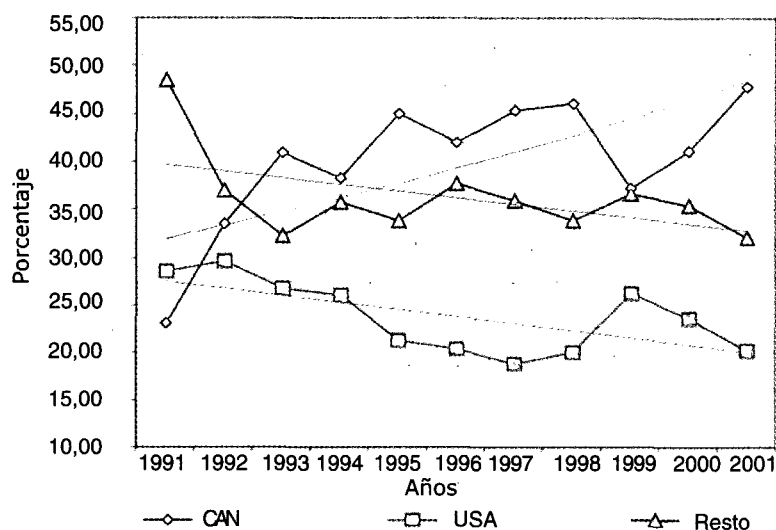
No es necesario insistir en que las bondades de un mercado ampliado y de los tratados de libre comercio a escala regional o mundial no aceptan ninguna discusión. Ese no es el debate que se da en el ámbito internacional. El punto está en que el libre comercio es una buena alternativa para el crecimiento económico, siempre y cuando se respeten los principios defendidos, desde el siglo XIX por A. Smith y F. Litz, sobre “la reciprocidad, la equidad y la conveniencia” del modelo para todos los participantes. Pero mientras que el Gobierno y los negociadores del país en los tratados de libre comercio luchan por obtener las mejores condiciones para la producción nacional, los empresarios grandes y pequeños tienen que ir sentando rápidamente las bases que les permitan enfrentar la globalización con innovación y en eficientes encadenamientos.

Así mismo, tal como la han planteado ACOPI y el Consejo Gremial Nacional, son impostergables tanto la formulación como la puesta en marcha de una agenda interna que tenga como eje una activa política industrial. El presente análisis de la evolución reciente de la pequeña y la mediana industria colombiana, espera contribuir a la construcción de las respuestas para los urgentes interrogantes del presente momento histórico.

1.1.3 El destino de las exportaciones colombianas

En cuanto al destino de las exportaciones manufactureras colombianas y las negociaciones internacionales, las cifras de la década 1991-2001, muestran que tuvieron como principal mercado la Comunidad Andina de Naciones –CAN– y en segundo lugar los Estados Unidos, dos mercados que en 2001 representaron el 68% del total. A través del tiempo y durante la última década en particular, las exportaciones manufactureras ubicaron a los países del área andina (CAN) como su mercado de destino con mayor potencial de crecimiento.

Gráfico 1.4
Colombia - Exportaciones industriales, según destino
1991 - 2001



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Según las cifras del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, este mercado, pasó de representar durante la época de la apertura comercial, el 23,0% al 47,7% lo que significa que duplicó su participación. El desarrollo tecnológico de la manufactura colombiana, la ubicación geográfica de los mercados, los acuerdos de arancel externo común y otros factores, hacen que la CAN se consolide como estratégica y de la mayor importancia para la industria colombiana, no sólo en las tecnologías blandas, también en algunas de medio y elevado nivel de complejidad.

Por su parte, las exportaciones manufactureras hacia los Estados Unidos han disminuido su importancia relativa al pasar del 28,5% al 20,2%, lo cual resulta a todas luces razonable pues los productos manufacturados nacionales compiten en este país, con la industria norteamericana, de gran nivel de desarrollo tecnológico, y con la de países como la China continental, dentro de lo que la literatura caracteriza como *efecto de país tercero*.

En el período más reciente (2002-2003), la crisis venezolana produjo una alteración brusca de la tendencia deprimiendo las cifras de exportaciones colombianas a la CAN. A su vez, la suscripción del APTDEA ha traído consigo un incremento de las exportaciones manufactureras hacia los EE.UU.

En la actualidad, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo realiza acciones explícitas para diversificar el destino de las exportaciones colombianas y en particular efectúa un esfuerzo especial hacia la Unión Europea, debido a que en términos de las exportaciones totales –incluidas las tradicionales– se ha convertido en el segundo socio comercial del país, porque se exportan hacia ella cerca de US\$1 600 millones en productos primarios, el 90% corresponde a carbón, café, banano y ferrónquel y el resto, (10%), en bienes manufacturados de tecnología suave como

productos agroindustriales y textiles. Lamentablemente, durante los últimos cinco años las exportaciones colombianas a esta región, han disminuido, pues de US\$2 613 millones en 1997 bajaron a US\$1 624 millones en 2002 (Ministerio de Comercio, 2003). Por estas razones y como bien lo señala el ex ministro Juan Manuel Santos, aunque "las negociaciones en el pacto andino hayan sido aburridas y desgastadoras, éstas han sido muy fructíferas" y por lo tanto "es importante que desde ahora se busque la manera de no sacrificar nuestros mercados andinos en esta negociación" [TLC] (Santos, 2003).

Para ello, es necesario entender, entre otros puntos, que la posibilidad de sustentar el modelo de desarrollo nacional en el factor dinámico de las exportaciones, pasa por la generación de valores agregados a los productos y se enfrenta al hecho de que la composición de la actual oferta exportable nacional presenta un bajo nivel en este punto y está compuesta por bienes de tecnologías suaves, los cuales tienen bajas elasticidades ingreso y precio, y son fuertemente competidos, ya que los produce un sinnúmero de países en desarrollo.

La especialización de las exportaciones no tradicionales en bienes de consumo, no ofrece grandes posibilidades como fuente de crecimiento, ya que al presentar las elasticidades y niveles de competencia señalados, ven deteriorar sus precios de manera permanente en el mercado internacional. Esta es precisamente la situación que enfrentan productos de bajo valor agregado como el café, cuyos precios se han deteriorado sistemáticamente durante décadas, por lo cual están abocados al desarrollo de productos especiales.

Todos los productos con tecnologías suaves de bajo valor agregado, incluidos los bienes de consumo manufacturados, se enfrentan a la dura competencia de países con bajos salarios, escalas de producción elevadas, además de experiencia y aprendizaje acumulados durante años.

Estos hechos y cifras permiten afirmar que en los tratados internacionales, parece razonable negociar con miras a desarrollar una estrategia exportadora con dos elementos centrales:

1. Exportaciones de tecnologías suaves con valor agregado creciente, orientadas a nichos, con preferencias arancelarias lo más elevadas posibles y programas de promoción concentrados en los países desarrollados .
2. Exportaciones de tecnologías medianas y duras concentradas en países geográficamente cercanos y con niveles similares o inferiores de desarrollo tecnológico como la CAN o el CARICOM.

Como tareas urgentes para elevar el valor agregado de las ramas y productos, dentro de las estrategias y programas de desarrollo manufacturero deben estar:

- La *reconversión* industrial de los sectores productores de bienes de consumo e intermedios (aumento de su capacidad de innovación, desarrollo tecnológico, asociación productiva, formación y capacitación de mano de obra).

- La *profundización* del proceso de industrialización en algunas ramas fabricantes de maquinaria y equipo (bienes de capital) de forma tal que privilegien aquellos productos que actualmente o en el pasado han evidenciado un importante proceso de aprendizaje del oficio y han mostrado potencial exportador.

En los programas de reconversión, es necesario realizar esfuerzos explícitos y de elevado nivel para fortalecer los encadenamientos productivos incipientes, tales como textil-confecciones, cuero-manufacturas de cuero, petroquímicos-plásticos, agroindustria-alimentos y papel-imprentas y promover, con programas sectoriales y de compras estatales, el desarrollo de algunas de las ramas de producción de bienes de capital (profundización) para orientar el desarrollo industrial hacia su tercera fase. Sobre el análisis de estas tareas y posibilidades, se volverá en los próximos numerales.

1.2 EL ENTORNO COLOMBIANO

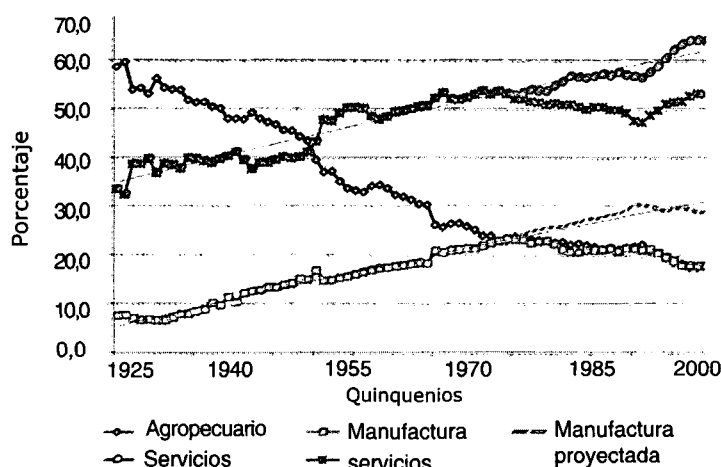
1.2.1 El modelo económico aplicado

El desarrollo económico de todos los países industrializados pasó por un proceso de urbanización (Polése, 1998) que se tradujo en un cambio en la estructura de la producción donde el sector agrícola perdió participación dentro del producto total – PIB– y la manufactura y el sector de los servicios modernos, la ganaron (ver gráfico 1.5 sobre el PIB en el siglo XX).

El sector agrícola, después de representar porcentajes cercanos al 100% del PIB en las sociedades tradicionales de los siglos XVIII y XIX, comenzó a perder importancia relativa en las sociedades modernas y posmodernas hasta llegar a niveles de un dígito y, en algunos casos, cercanos a cero.

La urbanización induce el desarrollo manufacturero urbano y el aumento de la productividad en el campo lo cual, a su vez, exige un crecimiento similar en los servicios modernos urbanos (telecomunicaciones, transporte, educación, salud, etc.) sobre la base de la expansión dinámica de los sectores productivos que generan las demandas intersectoriales.

Gráfico 1.5
Colombia - Composición del PIB total por grandes ramas - siglo XX
1925 - 2000



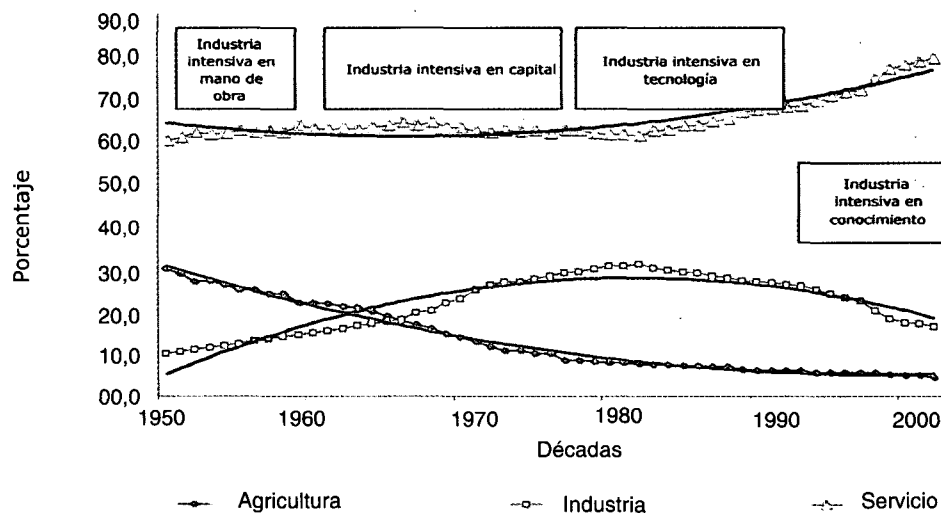
Fuente: DANE - DNP

Este proceso de cambio en la composición del PIB, en el que la agricultura es sustituida por la manufactura y los servicios modernos, fue entendido desde los albores de la teoría económica como el *proceso de desarrollo económico* de cualquier país. Debe recordarse que, hasta hace muy poco, las frases *desarrollo económico* y *desarrollo industrial* eran sinónimas.

El gráfico con la participación porcentual de la agricultura y la industria en el PIB total colombiano, en el siglo XX, indica que el proceso de desarrollo económico descrito, se cumplió durante las primeras siete décadas del siglo pasado hasta mediados de los años setenta. A partir de allí, se dio un viraje en el modelo macroeconómico dirigido a garantizar el crecimiento de la producción bajo los parámetros planteados por el modelo de la *oferta ilimitada de mano de obra*, de Arthur Lewis. (López Michelsen, 1986).³

Dicho modelo, plantea que la abundante oferta de mano de obra permite aumentar la producción sin enfrentar el dilema de un aumento generalizado de salarios que limite los fondos para la inversión por la escasez relativa de mano de obra, lo cual se traduciría en una disminución de la competitividad de las exportaciones de la respectiva economía. Bajo estos parámetros, el modelo indica que el crecimiento de la producción se traduce en un incremento proporcional de las utilidades y por lo tanto de las áreas de inversión.

Gráfico 1.6
Taiwan – Composición del PIB
Largo plazo – porcentajes
1950 - 2000



Fuente: Taiwan, ROC Monthly B., 2003

³ Recuérdese que desde mediados de los años ochenta, los *policy makers* del país comenzaron a hablar de la necesidad de la apertura económica y de las bondades del Modelo de Lewis en palabras del ex presidente López: "He expresado mi adhesión incondicional a la teoría del desarrollo del tercer mundo de Arthur Lewis", la teoría del crecimiento exportador con oferta ilimitada de mano de obra. (López, M. 1986).

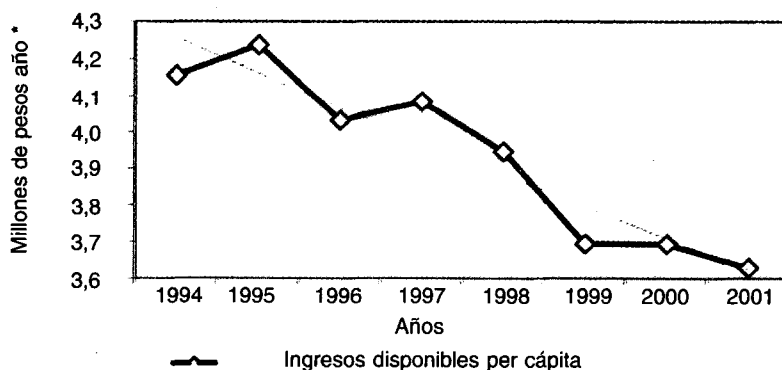
El ejemplo de los países del sudeste asiático, da una buena muestra de una aplicación exitosa del modelo de Lewis. A pesar de una contracción del mercado interno en los primeros estadios, similar a la ocurrida en América Latina, la manufactura continuó ganando participación en el PIB hasta principios de los años ochenta y hasta niveles del 30% o el 31%, gracias a políticas explícitas y decididas de desarrollo industrial que llevó a este sector a atravesar sus cuatro estadios, (Taiwan, ROC Monthly B., 2003) de:

- Intensiva en mano de obra (Labor Intensive Industry-LII-).
- Intensiva en capital (Capital Intensive Industry -CII-).
- Intensiva en tecnología (Technology Intensive Industry -TII-).
- Intensiva en conocimiento (Knowledge -KII-).

Las exportaciones crecientes como fuente de desarrollo, ascendieron paralelamente a las ganancias en complejidad tecnológica del aparato productivo. El extraordinario desarrollo de los países del sudeste asiático pasó por todas estas etapas en un brevísimo plazo de 50 años, elevando el PIB per cápita de niveles similares a los promedio de América Latina en la actualidad (US\$ 2 000), a cifras de US\$14 000 en los 90. (Taiwan).

El poder explicativo de las variables de la complejidad tecnológica, el conocimiento y el comercio exterior sobre el crecimiento de la manufactura y sobre el de los demás sectores productivos nacionales, gana permanente significancia para los países en desarrollo y en particular para los del sudeste asiático, desde las primeras etapas del proceso de industrialización basado en salarios competitivos.

Gráfico 1.7
Colombia – Ingreso nacional disponible per cápita
1994 - 2001



Fuente: Fernández R.J. y Asociados
 *A IPC promedio de 2001

Particularmente notable es el caso de Taiwan, país que soportó su industrialización en una inmensa red de PYMES industriales, con oferta exportable de alto valor agregado.

En tal sentido, no se puede olvidar que la Demanda Agregada Final -DAF- es equivalente a:

$$DFA = C+I+G,$$

Y que en una economía abierta y globalizada, el saldo de la balanza comercial (o exportaciones netas) adquiere especial relevancia.

Por lo tanto la:

$$DAF = C+G+(r+i+u)+(X-M),$$

Donde:

C = Consumo de bienes incluidos los manufacturados

I = Inversión = fondos $r+i+u$

G = Gastos del Gobierno en consumo e inversión,

r = rentas,

i = intereses,

u = utilidades,

X = Exportaciones incluidas las de bienes manufacturados,

M = Importaciones incluidas las de bienes manufacturados y bienes de capital,

Igualmente, es necesario recalcar que en una economía como la colombiana la inversión se realiza para incrementar el *stock* de bienes de producción de los sectores fabricantes de bienes de consumo y que los bienes de consumo (C) explican una elevada proporción del producto interno bruto superior al 65%. Por lo tanto, se puede afirmar que, más que en las economías de mayor desarrollo, en la economía colombiana:

$$I = f(C) \text{ y } C = f(IND)$$

IND = Ingreso Nacional Disponible

Así, la inversión en general y la de la manufactura en particular, dependen en gran medida, de lo que esté sucediendo con la expansión del mercado de bienes de consumo y en menor grado con las inversiones en sectores de elevada tecnología, como las infocomunicaciones o el de la industria militar. En consecuencia, la disminución del peso relativo del consumo interno dentro de la demanda agregada final que ha experimentado la economía colombiana durante los últimos años, desestimula el crecimiento económico y la demanda por bienes manufacturados a la par que disminuye las rentas, los intereses y las utilidades y los fondos de inversión.

Coinciden en este punto, los encomiosos trabajos del profesor Julio Silva Colmenares, de la Academia Colombiana de Economía, sobre la disminución histórica de la capacidad de consumo del sector familias.

Dentro de la concepción del modelo de Lewis, la demanda por bienes manufacturados no encuentra su mayor fuente de dinamismo en el aumento del mercado interno, ya que existe una oferta ilimitada de mano de obra, sino que su crecimiento debe basarse en los restantes componentes de la DAF ; es decir, en los fondos disponibles para la inversión ($r+i+u$) y principalmente en el saldo de la balanza comercial externa ($X-M$), general y sectorial.

El punto crítico del modelo es que los fondos de inversión son a su vez función del crecimiento del consumo nacional, puesto que la inversión se realiza cuando existen buenas posibilidades de ventas; es decir, cuando el consumo interno aumenta rápidamente, comportamiento que queda descartado por la existencia de una oferta ilimitada de mano de obra, que limita el crecimiento del consumo interno. De esta forma, el crecimiento manufacturero y de la economía en general, quedan dependiendo, en una elevada proporción, del estímulo proveniente del saldo positivo de la balanza comercial ($X-M$).

Pero en el mundo globalizado y de la sociedad de la información, la innovación tecnológica y el conocimiento agregado a los procesos y a los productos, se han convertido en la variable adicional crítica que determina, al agregar valor a los bienes finales, el volumen y ritmo de crecimiento de las exportaciones. Por lo tanto, la ecuación de la DAF, siglo XXI, es:

$$DAF = C + G + (r + i + u) + (X - M) + Co,$$

Donde, además de las variables determinantes del mercado ya señaladas, la innovación tecnológica en procesos y el conocimiento en las áreas funcionales de las firmas (simbolizado en la ecuación por Co), adquiere cada día mayor relevancia. El valor agregado de los bienes exportados se ha ido convirtiendo, al lado del precio y de la oportunidad, en un elemento central de la magnitud de las exportaciones. Así, el vector Calidad, Precio y Oportunidad, -(CPO)- resultan insuficiente hoy para aumentar significativamente las exportaciones; cada vez más, está determinado por el valor agregado en conocimiento que contienen los bienes y servicios exportados. La competitividad fundada en bajos salarios resulta efímera y trae consigo un efecto "boomerang".

En realidad, la condición *sine qua non* planteada por el modelo de A. Lewis, para garantizar el crecimiento en los países en desarrollo –además de contar con la oferta ilimitada de mano de obra- era y sigue siendo, un rápido crecimiento de las exportaciones. Y es fundamental tener claro, que el crecimiento de esta variable depende, a su vez, de la ganancia en complejidad tecnológica y conocimiento incorporado en los bienes exportados.

En el esfuerzo de convertir al país en el "Japón de Suramérica" que se ha estado realizando durante los últimos 20 años, se ha logrado únicamente el factor de competitividad de los salarios (lo cual disminuyó el ritmo de crecimiento del mercado interno) pero las metas de complejidad tecnológica y de incorporación de conocimiento en las exportaciones, no se alcanzaron. El saldo neto sobre el ritmo de crecimiento de la economía como un todo y de la manufactura en particular, está a la vista, con una disminución permanente desde la década de los ochenta.

Mientras que en el modelo de desarrollo por sustitución de importaciones el crecimiento se basa fundamentalmente en el mercado interno con menor importancia relativa de la balanza comercial, a partir de los estímulos a la globalización y de la aplicación del modelo de Lewis desde los años ochenta, con su planteamiento de incrementar las exportaciones a partir de costos salariales competitivos, el comercio exterior manufacturero pasó a jugar un papel preponderante en el crecimiento sectorial.

Así, la manufactura colombiana no logró incrementar en el nivel requerido sus exportaciones para continuar sobre esa base, ganando participación hasta el nivel del 28% al 30% como sucedió en todos los países desarrollados y en los NIC, si no que comenzó a perder dinamismo y descendió dentro del PIB en forma paralelamente a la agricultura.

A la vez, en forma extemporánea y en niveles bajos de productividad sin suficientes demandas intersectoriales provenientes de la manufactura y la agricultura moderna, se dio un rápido y elevado crecimiento del sector servicios marginal urbano, dando lugar a lo que se ha denominado la "*hipertrofia del sector servicios*".

Los rasgos característicos de este fenómeno de hipertrofia son los de una ganancia dentro del PIB de los servicios de baja productividad, con un porcentaje cercano al 50% de la ocupación en puestos autogenerados en las actividades de subsistencia urbanas en el llamado "*sector informal*" (Nieto M., 1983).

En cuanto a la composición de la oferta total de bienes manufacturados en el país (*PIB + importaciones*), los estudios realizados en los años ochenta (Nieto M., 1984) encontraron que a mediados del siglo pasado (1950-52), el proceso de sustitución de importaciones en las ramas de *bienes de consumo* (alimentos, bebidas, tabaco, prendas de vestir, etc.) que demandaba el mercado colombiano, habían avanzado casi en su totalidad hasta el punto que tan solo el 6% de la oferta total de estos bienes provenía del exterior. Por su parte, *los bienes intermedios*, presentaban un nivel de sustitución con una oferta importada del 39% y los bienes de capital del 83,7%.

A mediados del siglo XX, Colombia había instalado fábricas para producir los alimentos procesados, las bebidas, los textiles, las confecciones, el calzado y los muebles que requería el país. Igualmente había desarrollado algunas industrias químicas (abonos y plaguicidas); de papel, del sector editorial y de imprentas; las industrias de plásticos y del caucho) y las industrias minerales no metálicas principalmente las de loza, barro y vidrio.

Los bienes de capital provenían casi en su totalidad (83,7%) del exterior y se producía en el país principalmente maquinaria agrícola de tecnología suave. En los siguientes años, al amparo de la protección arancelaria y de prohibida importación, siguió la sustitución de bienes intermedios y de capital hasta llegar a finales de la década de los ochenta, a una situación donde los bienes de consumo continuaban produciéndose localmente casi en su totalidad (95,1%), los bienes intermedios se habían sustituido en un 80% y los bienes de capital en un 54%. En los bienes de capital se habían instalado en el territorio nacional fábricas de maquinaria mecánica (agrícola, bombas, válvulas, calderas, estructuras metálicas, etc.), eléctrica (transformadores, motores) y electrónica profesional.

Buena parte de estas ramas de producción industrial se habían desarrollado gracias a la protección a ultranza, con listas de prohibida importación y por lo tanto, con características oligopólicas o monopólicas y con niveles de productividad e innovación tecnológica, bajos.

Este desarrollo industrial del país llevó al Banco Mundial a clasificar a Colombia a principios de los años ochenta, dentro del grupo de países semiindustrializados para los cuales se recomendaba la política de "sustitución eficiente de importaciones". (Banco Mundial, 1979, 1980), que no era más que una política de *profundización del proceso de industrialización*.

Frente al grado de desarrollo industrial alcanzado y ante el agotamiento de las dos primeras fases del proceso sustitutivo, la economía colombiana enfrentó en los inicios de la década de los ochenta, la evidente necesidad de aumentar la competitividad y la productividad de las ramas industriales instaladas y buscar la especialización y profundización del proceso manufacturero, bajo dos alternativas:

1. *Reconvertir y profundizar* el desarrollo manufacturero, previo al proceso de apertura, mediante la promoción en los procesos industriales y en la capacitación y formación de la mano de obra, ambiciosos programas de desarrollo tecnológico y de aumento de las exportaciones, tal y como lo hicieron Japón, España, Estados Unidos, Inglaterra, Francia y en general todos los países desarrollados y los NIC.
2. Iniciar un rápido proceso de *apertura comercial* que sometiera a la manufactura colombiana a la competencia de las importaciones en los bienes de capital e intermedios provenientes de los países industrializados y en los bienes de consumo, de los países en desarrollo con oferta ilimitada de mano de obra.

Existía la posibilidad en ese momento de establecer un plan de desarrollo con programas sectoriales y con estrategias de reconversión industrial y profundización tecnológica, con la selección de las ramas de producción con fuertes probabilidades de competir en el mercado internacional, entre ellas textiles; confecciones; manufacturas de cuero y calzado; artes gráficas; plásticos y químicos. Numerosas recomendaciones se hicieron en este sentido (Pinto, 1984, 1988, Porter, M. 1984; ONUDI, 1980, PROBICA, Nieto, M. 1984).

En cuanto a los bienes de capital, rama industrial intensiva consumidora de conocimiento y la más exigente desde el punto de vista tecnológico, tenía menores posibilidades de competir y era necesario establecer para ella, estrategias explícitas y más refinadas.

En esa época (1982-85), INCOMEX, el DNP y ONUDI, iniciaron un Programa Institucional para el Desarrollo de los Bienes de Capital en Colombia, que entre sus mayores logros creó los Grupos de Integración con la Industria - GII - en todas las empresas del Estado; tales grupos tenían la responsabilidad de analizar y desagregar las compras de la empresa en cuanto a equipos, partes y piezas, estudiar la posibilidad de producir estos bienes a nivel nacional y realizar acciones de desarrollo de proveedores locales para un abastecimiento eficiente, oportuno y a menor costo. En realidad los - GII - no eran un invento de ONUDI o de funcionarios del INCOMEX o Planeación Nacional, sino la exitosa experiencia de casi todos los países desarrollados que utilizaron las compras estatales para impulsar la industria local. (ONUDI, 1980; Nieto M., 1984; Nieto M., 1988).

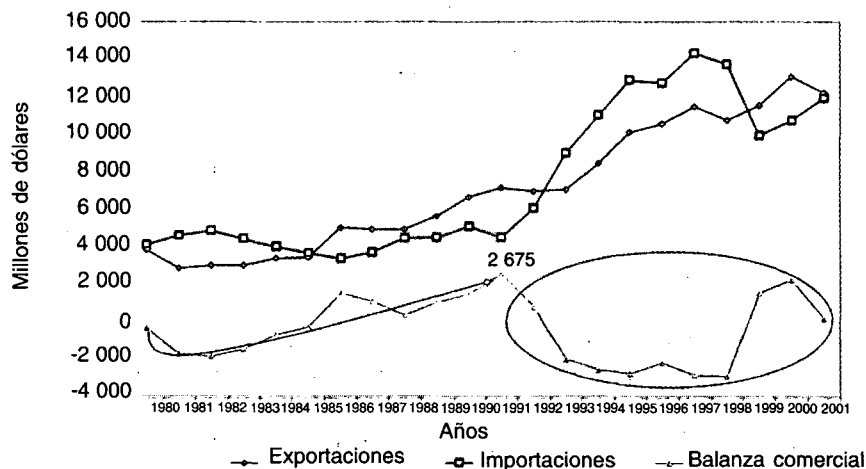
En la actualidad ante la importancia de estas compras para la demanda de bienes manufacturados y para el desarrollo industrial, los tratados de libre comercio las están incluyendo como uno de sus puntos centrales.

Con la apertura comercial, este programa de promoción industrial se consideró "*fuera de moda*" y se eliminó a pesar de que el ejemplo de los países recientemente industrializados del sudeste asiático (NIC) dejaba claro que para la sustitución de bienes de capital se requieren esfuerzos conscientes de política y de desarrollo tecnológico, como los que realizaron Corea, Taiwan y otros países (Banco Mundial, 2003; Nieto M. 1984).⁴

No se trataba en aquella época como tampoco se trata hoy, de mantener un régimen de protección a ultranza, sino de emprender un ejercicio de competitividad sistémica, con políticas industriales activas, que rompieron estructuras oligopólicas y favorecieron cadenas de valor entre agricultura, manufactura y servicios.

El desdén por la política industrial y el fenómeno monetario de la revaluación se unieron durante la década de los noventa generando un lamentable ciclo de desindustrialización.

Gráfico 1.8
Colombia - Balanza Comercial
1980 - 2001



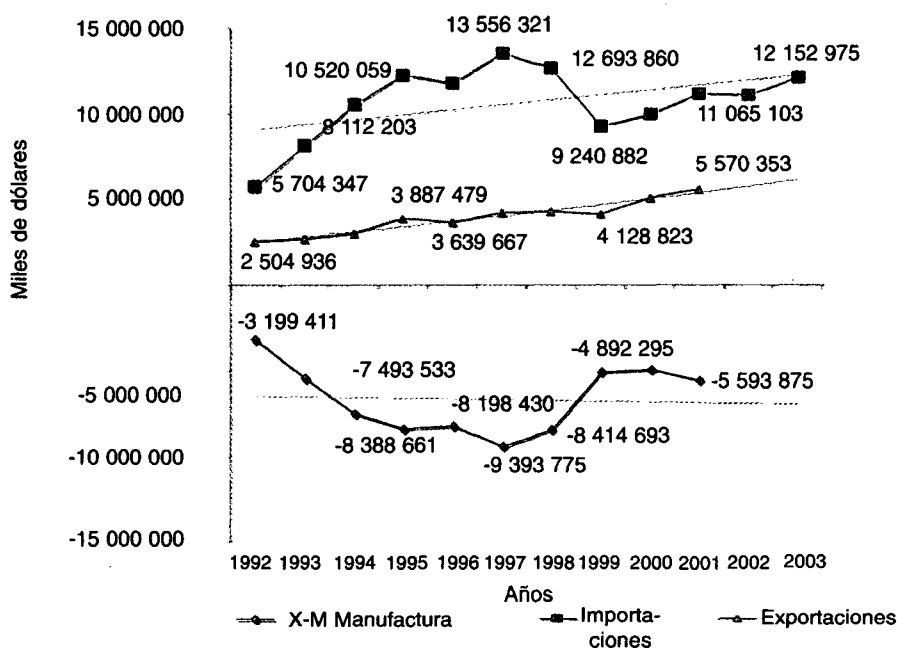
Fuente: DANE - Comercio Exterior

⁴ Un ejemplo: Corea del Sur construyó el complejo industrial "Changwon" con el propósito explícito de "coreanizar" sus compras de maquinaria y equipo, buscando sustituir el 70% de las necesidades nacionales de bienes de capital. (ONUDI, 1998).

El proceso de industrialización se vio así truncado y, paralelamente a la caída de la agricultura, la industria detuvo su ganancia de participación. Consistentemente, el desempleo, como se ha señalado con insistencia, aumentó a elevadas tasas durante el mismo período y se mantiene en niveles elevados.

Los cambios en la política macroeconómica, como era de esperarse y como lo ilustra el gráfico de la balanza comercial, estimularon rápidamente las importaciones, que sobrepasan el ritmo de crecimiento de las exportaciones y generaron a partir de 1992 un déficit de balanza comercial – desahorro externo – durante seis años, que terminó explotando en 1999 con la conocida aguda crisis económica

Gráfico 1.9
Colombia – Saldo de la balanza comercial manufacturera
1992 - 2003



Fuente: DANE – EAM y Comercio Exterior

Es claro que durante casi toda la década de los noventa, coincidieron la disminución de los aranceles con la revaluación y el aumento de las tasas internas de interés; tres factores que cuando coinciden disminuyen gravemente el ritmo de crecimiento. Desde de 1999 y hasta 2001 se obtuvo un superávit de balanza comercial sobre la base de la reducción de las importaciones, por la recesión y de la necesaria devaluación que se efectuó en aquel momento.

En cuanto a la responsabilidad sectorial del saldo de balanza comercial acumulado en la década de los noventa, el gráfico específico para la manufactura muestra que este último sector representa una porción muy significativa del déficit.

En efecto, desde los inicios de los años noventa, las importaciones de bienes manufacturados superaron ampliamente a las exportaciones, lo que produjo un déficit sectorial que pasó de -\$3 199 millones de dólares corrientes a -\$9 393 millones, casi se triplicó en tan solo cinco años.

Este déficit se corrige ligeramente a partir del inicio de la grave crisis de 1998-1999, pero se mantiene en una elevada cifra cercana a los -\$5 000 millones de dólares. Si se observa que en los peores años el déficit comercial agregado de la economía colombiana solamente alcanzó cifras cercanas a los -US\$3 600 millones de dólares, queda clara la fuerte responsabilidad de las elevadas importaciones y bajas exportaciones manufactureras, en el déficit comercial de la nación.

A diferencia de lo que señalaba la teoría, en lugar de aumentar el saldo positivo de la balanza comercial ha disminuido y la manufactura perdió dinamismo exportador en varias de las ramas que en la década de los ochenta se habían consolidado como buenas exportadoras. Más adelante se regresará sobre este tema.

Los hechos y cifras mencionados traen a la memoria, las consideraciones de A. Smith sobre que la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones está en el desarrollo del aparato productivo, en la agregación de valor y no en la actividad comercial y que la meta de exportar productos con elevado valor agregado en conocimiento, es crucial para el desarrollo.

De los resultados de la liberalización comercial no programada –el gradualismo se quedó como un eufemismo– y sin reconversión ni profundización, así como de la política de exportaciones sin programas de agregación de valor y de la disminución de aranceles con revaluación; y de otro lado, del escaso desarrollo tecnológico industrial y agrícola, de la incapacidad de numerosos empresarios colombianos para enfrentar el reto de la competencia, para innovar tecnológicamente en procesos y productos y para diseñar estrategias exportadoras agresivas, el gráfico sobre las tasas de crecimiento del PIB colombiano de largo plazo, habla por sí solo.

En síntesis, como lo señala Avellaneda R.: “el nivel de desarrollo económico de un país, no es más que el resultado acumulado de las decisiones estra-tégicas, tomadas la mayoría de las veces, por líderes bien intencionados” (Avellaneda, 2002). En Colombia, a pesar de las buenas intenciones de sus líderes, se ha llegado a una situación en la que países como “Corea del Sur y Malasia, que en 1960 tenían un PIB per cápita inferior al colombiano, 40 años después lo superen ampliamente”. (Avellaneda, 2002). Seguramente, el abandono del proceso de desarrollo manufacturero se encuentra en la base de este atraso relativo frente a los países del sudeste asiático, recientemente industrializados.

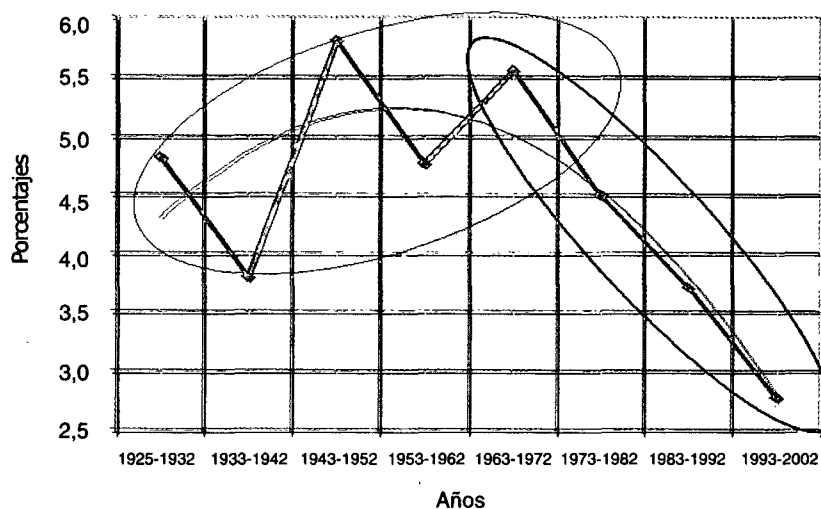
1.2.2 El ciclo de largo plazo resultante para la economía colombiana

Durante los últimos 100 años, la economía colombiana ha presentado la dinámica de crecimiento que ilustra el gráfico 1.10 sobre las tasas de crecimiento, por décadas, del PIB colombiano (Banco de la República, DNP, 2003). Mediante estas cifras, los primeros 70 años del siglo XX, se pueden caracterizar como de rápido crecimiento pues las tasas promedio superaron en casi todos los casos el 4%, incluidos años como 1926, 1946, 1951, 1959 y 1971 cuando tuvieron crecimientos superiores al 7%.

La crisis mundial de 1930, hizo que la economía colombiana cayera durante dos años a tasas negativas de -0,8% en 1930 y del -1,6% en 1931, para vivir una fuerte recuperación a partir de la postguerra, con tasas que oscilaron durante cerca de 30 años, entre el 5% y el 6%. El relativo cierre de los mercados internacionales y la Segunda Guerra Mundial, ampliaron el proceso de sustitución de importaciones y el desarrollo industrial urbano, con una paralela revitalización del mercado interno, sobre la base del aumento del ingreso per cápita y de la creciente participación de los salarios dentro del PIB.⁵

En efecto, como lo ilustra el gráfico del PIB, éste estuvo creciendo durante los primeros 80 años del siglo pasado, con una pendiente positiva de mediano y largo plazo, mientras que a partir de mediados de la década de los setenta, cuando se presentaron los primeros síntomas de agotamiento de la sustitución de importaciones, se comenzó a introducir en América Latina el cambio en el modelo de desarrollo aplicado hasta ese momento, descrito en el numeral anterior, que en lugar de reconvertir y profundizar la industrialización, optimizando las ramas que presentaban mejores niveles de competitividad internacional, se comenzó a disminuir los niveles de protección y a contraer el mercado interno para favorecer las exportaciones.

Gráfico 1.10
Producto Interno Bruto total nacional
Tasas de crecimiento promedio por décadas
1925 - 2002



Fuente: DANE - DNP

⁵ Las cifras de crecimiento real del PIB para todo el siglo pasado, permiten afirmar que la crisis de 1999, con una disminución del -4,2% en pesos constantes (-3,8% en dólares), ha sido por lo tanto la peor crisis de la economía colombiana en toda su historia.

Como lo señaló J. A. Pinto en 1986, el cambio de modelo se inició en Colombia desde mediados de los años setenta: "Inspirado en nuestro medio por el lema de convertir a Colombia en el *Japón suramericano*, en lugar de pasar a la fase de sustitución *competitiva* de importaciones y de promoción de las exportaciones con valor agregado, se abandonó el esquema imperante hasta entonces, al abrirse progresivamente las puertas al ingreso de mercancías extranjeras, bajo la consideración de que sólo merecían existir aquellas industrias capaces de demostrar ventajas comparativas en el mercado mundial". Paralelamente en aquella época se dio "un espectacular auge del contrabando, auspiciado por el torrente de divisas que ingresaba día tras día al país". Así comenzó al auge del narcotráfico con sus nefastas consecuencias para la suerte de la Colombia trabajadora y legal (Pinto, 1986).

Países como España, enfrentados a un dilema similar de agotamiento de sus dos primeras etapas de industrialización, dedicaron cerca de 17 años a programas de reconversión industrial y de mano de obra, antes de someterse a la dura competencia de la comunidad europea.

En Colombia, los cambios en las variables monetarias y de comercio internacional sin políticas de desarrollo industrial y tecnológico, generaron un modelo incompleto, un modelo de Lewis distorsionado, donde el mercado interno se contrajo y las exportaciones basadas en bienes complejos tecnológicamente, no aumentaron su ritmo de crecimiento. En el vacío quedaron los clamores de ACOPI, por la reconversión tecnológica sectorial -1985.

El incremento inducido de las importaciones, el déficit crónico de la balanza comercial, la falta de preparación para la competencia internacional, el pequeño tamaño del mercado local, las deficiencias en infraestructura, las elevadas tasas de interés, el narcotráfico, la corrupción, la permanente tendencia a la revaluación y otros elementos abundantemente analizados en la literatura económica nacional, se conjugaron y se tradujeron en menores tasas promedio de crecimiento por décadas y, lo que es más preocupante, llevaron a presentar una inflexión negativa en la pendiente de crecimiento de mediano plazo.

El país está en mora de revisar el modelo macroeconómico e introducir los correctivos necesarios para garantizar la reconversión y profundización de su manufactura, agregar conocimiento en todos los procesos productivos y por esta vía aumentar significativamente las exportaciones.

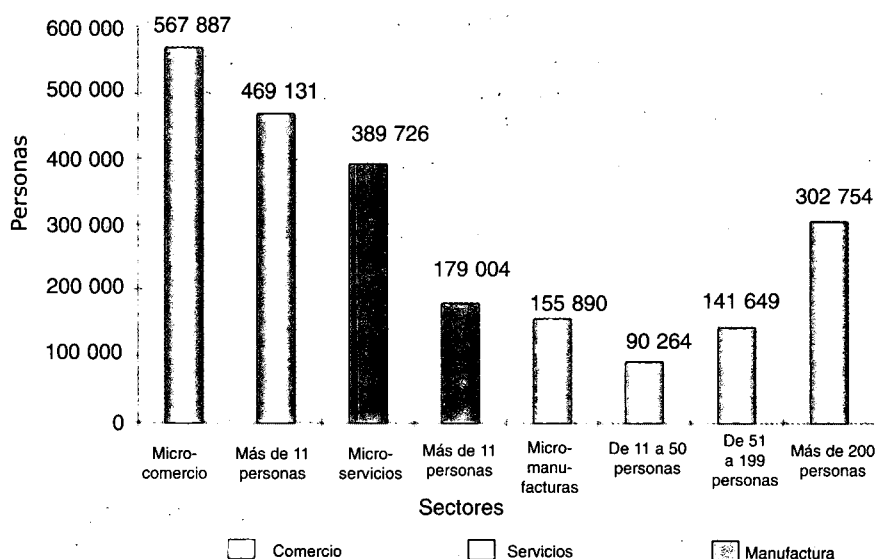
2. CARACTERIZACIÓN DE LA PYME DE LOS SECTORES MANUFACTURERO, COMERCIO Y SERVICIOS

2.1 LA MAGNITUD DE LOS SECTORES ANALIZADOS. ESTABLECIMIENTOS Y EMPLEO

Las encuestas anuales que realiza el DANE sobre los sectores manufacturera, Comercio y Servicios, indican que en estas ramas pueden existir cerca de un millón de establecimientos de los cuales, 563 mil en promedio, ocupan, una sola persona. Así, una buena proporción de estos microestablecimientos son unidades personales de producción y posiblemente empleos autogenerados. En consecuencia, su productividad es muy baja y pueden ser asociados en una elevada proporción al sector informal. Por su parte, la siguiente categoría, la del comercio formal, ocupa cerca de 469 mil personas en 49 mil establecimientos. Como conjunto, la actividad comercial es la que mayor número de personas y establecimientos reúne, tanto en la formalidad como en la informalidad.

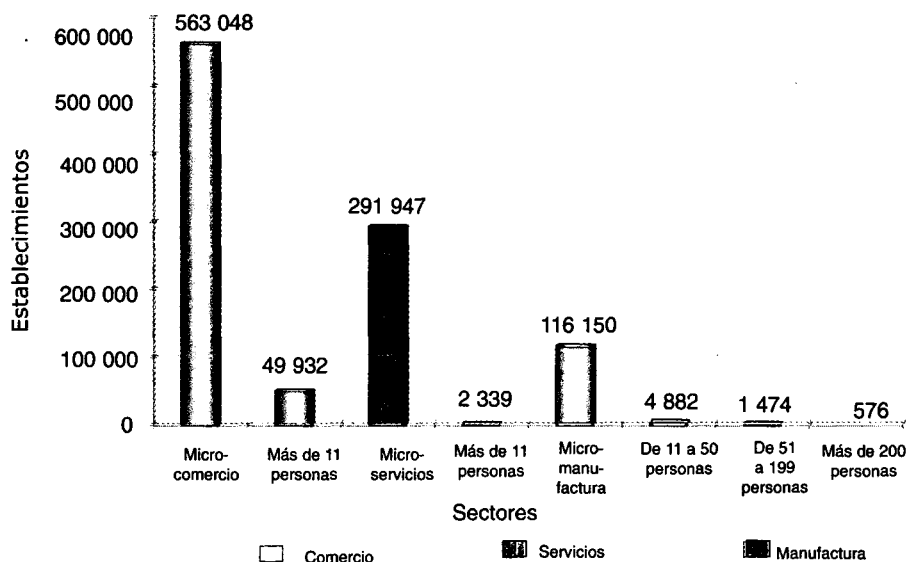
Las tecnologías requeridas para instalar una tienda de barrio o un pequeño almacén de ropa son, en opinión de estos micro y pequeños empresarios, suaves y disponibles razón por la cual cada año se crea un número importante de este tipo de negocios comerciales,. En el estudio realizado por Superintendencia de Sociedades (2004), se encontró que de la totalidad de establecimientos MIPYMES registrados, cerca del 25% se dedican a la actividad comercial, por lo que se convierte en la de mayor peso relativo.

Gráfico 2.1
Colombia – Personal empleado
Comercio, servicios y manufactura
2000



Fuente: DANE. Cálculos del Observatorio Económico para la PYME

Gráfico 2.2
Colombia - Número de establecimientos
Comercio, servicios y manufactura
2000



Fuente: DANE. Cálculos del Observatorio Económico de PYMES

La industria manufacturera, es de acuerdo con el estudio de la Superintendencia de Sociedades, la segunda actividad en importancia para las MIPYMES en número de establecimientos, registrados. Las cifras del DANE, en la Encuesta de Microestablecimientos indican que la microactividad manufacturera está ocupando cerca de 155 mil personas en 116 mil establecimientos. Los otros segmentos estudiados en la manufactura (pequeña, mediana y gran empresa), ocupan más de 534 mil personas y en sólo 6 872 establecimientos.

Este dato indica el muy positivo impacto que una política de desarrollo industrial en la que permita generar nuevos establecimientos manufactureros, tendría sobre la pobreza y el empleo. En los numerales sobre especializaciones y productividad comparada de los sectores en estudio, se volverá sobre las muy positivas características de un potencial desarrollo manufacturero.

2.2 LA PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA EN LAS PYME COLOMBIANAS

El gráfico adjunto presenta la productividad aparente de la mano de obra encontrada en las encuestas del DANE para las tres ramas de actividad seleccionadas y para los diferentes tamaños de establecimiento, según su número de empleados.

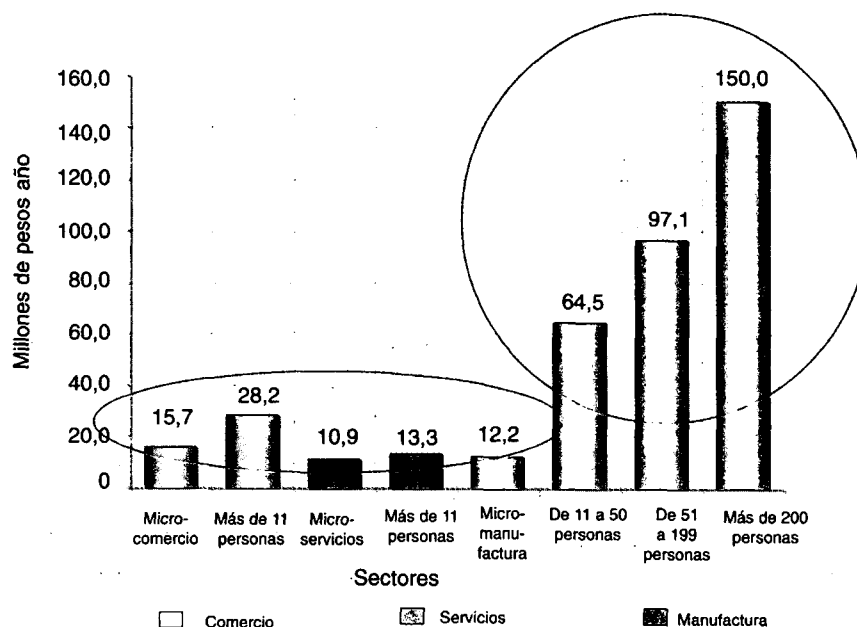
El indicador de productividad aparente (Ventas/PO), permite identificar cuales de las actividades económicas producen mayor riqueza para la sociedad por cada una de las personas ocupadas; es decir, cuál actividad utiliza de manera económica más eficiente sus recursos e insumos, para producir riqueza y márgenes de utilidad para la inversión realizada.

Se observa claramente que los microestablecimientos comerciales, de servicios y manufactureros, arrojan productividades de la mano de obra pequeñas y similares que oscilan entre los \$12 y los \$15 millones de ventas en pesos corrientes, por persona año (2000).

Por su parte, la manufactura más estructurada, aún la pequeña, con 11 a 50 empleados, supera con creces la productividad aparente de las actividades comercial y de servicios.

En efecto, mientras que cada empleado de la pequeña industria genera ventas por \$64,5 millones de pesos año, la actividad comercial formal (más de 11 empleados), sólo alcanza a generar \$28 millones año. En la manufactura el diferencial de productividad entre la gran empresa y la pequeña puede ser de más de dos veces (el empleado de la gran empresa es dos veces más productivo que el de la pequeña) y de doce (12) veces más que la microempresa manufacturera. Estas cifras indican con claridad que la tarea central para la PYME colombiana es el incremento de su productividad, que no es otra cosa que la incorporación de innovaciones tecnológicas y conocimiento en todos sus elementos competitivos, tecnologías blandas y duras. Pero además señalan que la inversión en las PYMES ofrece un potencial de productividad, eficiencia y rentabilidad muy superior a las realizadas en las microempresas. La disminución del desempleo y la lucha contra la pobreza, pueden alcanzar un mayor éxito relativo, focalizando el apoyo y la inversión en las PYMES.

Gráfico 2.3
Colombia – Productividad aparente de la mano de obra
Ventas por persona ocupada
2000



Fuente: DANE. Cálculos del Observatorio Económico de PYMES

Lógicamente, en la medida en que el tamaño del establecimiento manufacturero se eleva, y por lo tanto, la maquinaria y los equipos, los insumos y la tecnología, se pueden utilizar de manera más eficiente, con las economías de escala requeridas por la ingeniería, la productividad de la mano de obra aumenta significativamente.

Estas cifras sólo reiteran el viejo principio económico, planteado desde los siglos XVIII y XIX, por la economía clásica la cual señaló que el principal *origen y causa de la riqueza de las naciones*, se encuentra en las actividades productivas agrícola, minera y manufacturera. No puede la sociedad en su conjunto *enriquecerse* si la actividad económica se concentra exclusivamente en el sector terciario. Y como lo demuestra la historia económica de todos los países hoy desarrollados, particularmente en naciones con poblaciones elevadas, este *enriquecimiento* pasa indefectiblemente por un proceso de industrialización.

Y esto es así porque las inversiones en maquinaria y equipo que se realizan en la manufactura es decir, el cambio tecnológico, eleva permanentemente y de manera más rápida, la productividad y reduce los costos medio y por unidad, hecho que no puede suceder con la misma intensidad y velocidad en sectores como el comercio y los servicios, intensivos en mano de obra. Los capitales fluyen hacia sectores donde la innovación tecnológica genere, así sea temporalmente, lo que Schumpeter denominaba, *ganancias supernormales*. (Schumpeter, 1982). Y es en la manufactura donde la innovación produce con mayor intensidad ganancias extranormales, mientras la competencia equilibra los márgenes que produce la sustitución de trabajo por capital. En síntesis, el cambio técnico en la manufactura produce mayor rentabilidad para el innovador, lo cual es consistente con los resultados encontrados de mayor nivel en el indicador Ventas por Persona Ocupada.

Dicho sea de paso, esta búsqueda de las ganancias extranormales que genera en forma temporal, la innovación tecnológica y la mecanización y automatización de los procesos productivos, es la explicación schumpetereana al incontenible proceso de desarrollo económico basado en el conocimiento y en la innovación.

Comparada frente a sectores como el comercio y los servicios, la manufactura ofrece mayores oportunidades y posee una mayor propensión a la innovación y a la mecanización y, por lo tanto, a aprovechar las economías de escala y los márgenes provenientes de la utilización del capital. Adicionalmente, es conocida la capacidad que tiene la manufactura de generar demandas intra e intersectoriales. Las compras que realiza cada empresa manufacturera a otras empresas para garantizar su producción, han sido reconocidas en la literatura sobre desarrollo económico, como un factor diferencial muy importante para tomar en cuenta, en las políticas públicas.

Lógicamente, una ciudad-estado o un país de 3 millones de habitantes, puede *enriquecerse* y especializarse en la comercialización de bienes, (comprar barato

para vender caro), o en el ofrecimiento de algunos servicios financieros, médicos u otros; pero en países con poblaciones elevadas como Colombia, se requiere generar riqueza en niveles y volúmenes elevados – para 45 millones de personas - y para ello sólo se cuenta con los sectores productivos donde se puede innovar y mecanizar la actividad y alcanzar por esta vía elevadas productividades, como sucede en la agricultura y la manufactura.

Estas son las bondades que los clásicos encontraron en el constante proceso de industrialización y es la misma que los analistas y expertos taiwaneses o coreanos, dan hoy a su éxito empresarial y económico; es decir, ese constante proceso de transición de la agricultura a la industria manufacturera y, posteriormente, a la transición de esa industria intensiva en mano de obra a una intensiva en capital, tecnología y conocimiento.

Puede afirmarse entonces que en un país con una población superior a los 45 millones, distribuida en diversos centros urbanos, industrializarse no es solamente una especialización atractiva, sino una necesidad imperiosa si se desea, claro está, continuar el proceso de crecimiento y desarrollo económico. Lamentablemente, las fuerzas del mercado, dejadas a su libre funcionamiento, no garantizan la instalación de las ramas de producción más complejas, ni la reconversión de los procesos y de la mano de obra, con la velocidad exigida por un mundo globalizado. Por esto el Banco Mundial insiste en aplicar *fuertes incentivos* al desarrollo tecnológico y a la formación de los recursos humanos, factores necesarios para alcanzar el desarrollo manufacturero. Otras políticas de estímulo a la industria son necesarias para corregir las ya aceptadas, deficiencias del mercado. Sobre ellas se volverá en el capítulo de recomendaciones de política.

A continuación se presentan las caracterizaciones de los sectores seleccionados, manufactura, comercio y servicios, mediante el análisis de las principales variables de sector real.

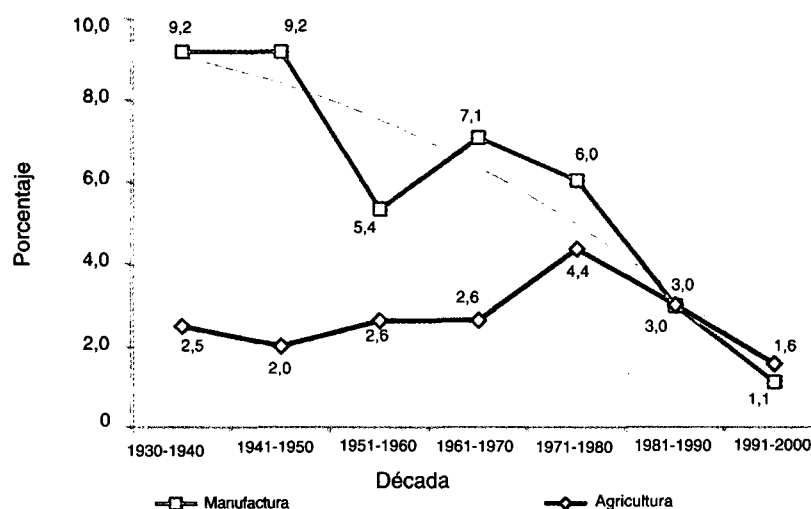
2.3 MANUFACTURA. CARACTERIZACIÓN DE LA PYME MANUFACTURERA

2.3.1 La pequeña y la mediana industria. El ciclo reciente y la estructura resultante del modelo aplicado

En el contexto de la disminución de los ritmos de crecimiento de la economía colombiana, verificada por las cifras de la Encuesta Anual Manufacturera –EAM- y de las Cuentas Nacionales del DANE, que se presentaron para los agregados en el capítulo anterior, se puede afirmar que a nivel sectorial, la industria manufacturera tuvo el peor desempeño. Este sector, vio pasar las tasas de crecimiento de su PIB anual de un elevado promedio tipo Corea, del 7% en la década 1961-1970, a un aceptable 6% en la de 1970-1980, a un regular 3% en 1980-1990 y a una cifra de apenas el 1,1% en la década comprendida entre 1990 y 2000.

Gráfico 2.4

Colombia – Tasas de crecimiento por décadas del PIB total por grandes ramas 1930 – 2000



Fuente: DANE

Las razones económicas que explican este comportamiento de pendiente negativa de mediano y largo plazo, fueron explicadas en el análisis del entorno económico nacional y constituyen lo que allí fue denominado el proceso de la *industrialización truncada con hipertrofia del sector servicios*. La disminución promedio de mediano y largo plazo observada en el conjunto de la economía colombiana, encuentra una de sus explicaciones, tal vez la más importante, en ese quiebre del proceso de industrialización.

Los siguientes numerales se concentran en el análisis de la dinámica sectorial y en la estructura resultante del cambio de modelo para la industria manufacturera, para los diferentes tamaños de empresa y para las ramas de actividad, con la intención de identificar los impactos que el comportamiento general tuvo en cada una de las ramas a diferentes niveles de agregación (CIIU 2 dígitos y 3 dígitos).

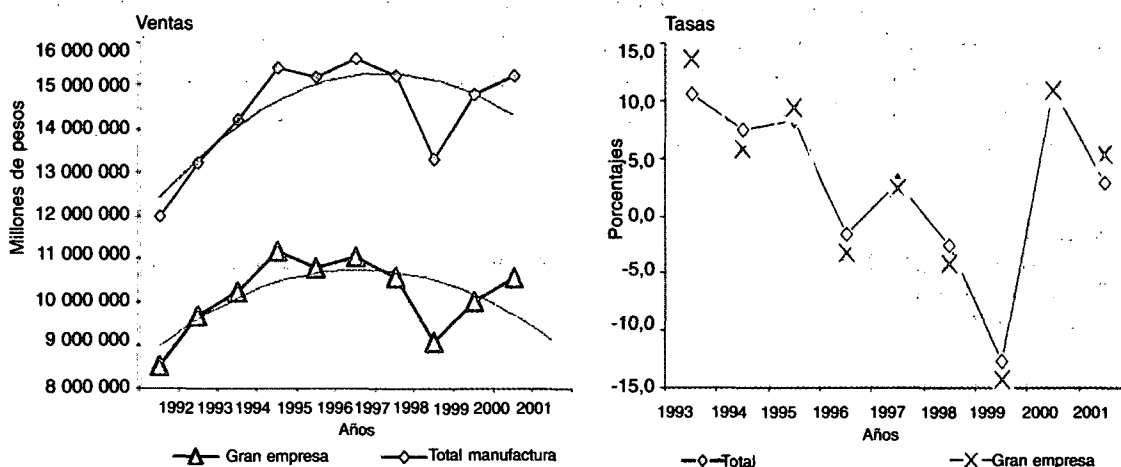
2.3.2 El ciclo del mercado manufacturero en la década de los noventa

2.3.2.1 Las ventas totales agregadas

Como lo indica el gráfico sobre las ventas de la industria manufacturera total y de la gran empresa en particular, esta rama de la producción presentó, en el contexto de la disminución señalada para la década de los noventa, dos diferentes períodos en precios constantes: el primero ascendente entre 1992 y 1995 con ritmos elevados de crecimiento y un segundo período, entre 1996 y la actualidad, de estancamiento en las ventas, incluida la fuerte crisis de 1999.

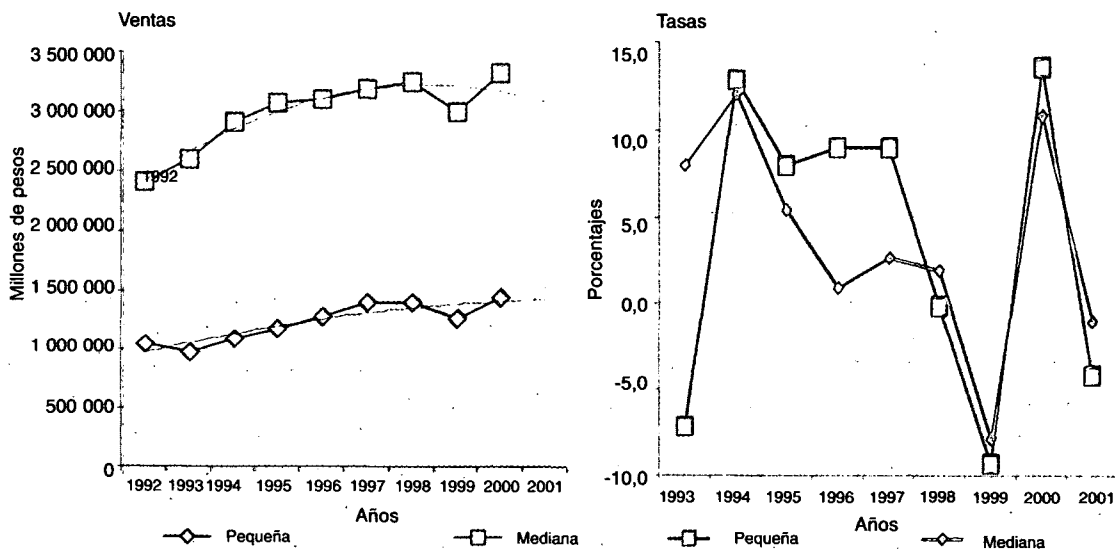
La estadística recopilada por el DANE, indica que durante el período 1992-1995, las ventas del sector manufacturero nacional (EAM, 2003) presentaron un buen crecimiento con tasas anuales en precios constantes de 1990, superiores al 5% y que a partir de 1996, este ritmo de crecimiento disminuyó hasta alcanzar una elevada tasa negativa del -12,5% en 1999; la peor tasa observada en la historia reciente de la manufactura nacional.

Gráfico 2.5
Colombia – Manufactura. Ventas totales y tasas de crecimiento de las ventas
Total y gran empresa
1992 – 2001



Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

Gráfico 2.6
Colombia – Manufactura. Ventas totales y tasas de crecimiento de las ventas
Totales pequeña y mediana industria
1992 – 2001

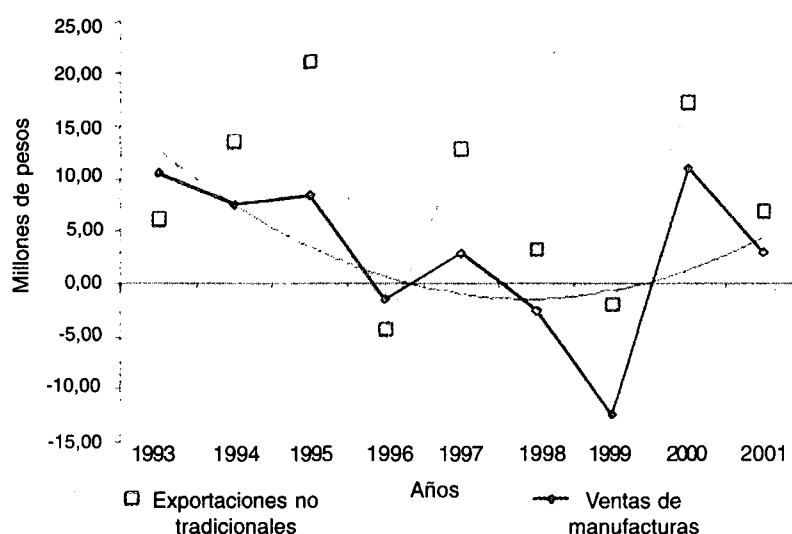


Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

La caída en el ritmo de crecimiento de las ventas de la manufactura debe ser explicada en la combinación de los factores macro ya señalados, en el agotamiento de las dos primeras etapas del modelo sustitutivo (consumo e intermedios) y en la paralela y significativa disminución en el ritmo de crecimiento de las exportaciones manufactureras del país.

En 1996, el sector sufre una primera disminución en el ritmo de crecimiento, a una tasa negativa del -1,6%. A partir de allí, experimenta una recuperación al 3% en 1997, para caer al -2,6% en 1998 y al -12,5%, en 1999. Como lo plantea el señalado modelo de Lewis y lo ilustra el gráfico 2.7 sobre las tasas de crecimiento de las exportaciones no tradicionales y las ventas totales manufactureras, el comportamiento de estas dos variables presenta un elevado nivel de correlación. Tanto la crisis de 1996 como la de 1998-1999 se acompañaron de importantes contracciones en las exportaciones.

Gráfico 2.7
Colombia – Exportaciones no tradicionales y ventas manufactureras totales
Tasas de crecimiento
1993 – 2001



Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera – Comercio Exterior

Las cifras del año 2000 muestran una fuerte recuperación con una tasa positiva del 11,1%, jalonada nuevamente por un crecimiento de las exportaciones no tradicionales, que en ese año aumentaron en valor US\$ FOB, en un 17,3%. Cabe recordar que la crisis de 1998-1999 estuvo precedida por un importante déficit de balanza comercial de cerca de siete años y que la recuperación del conjunto de la economía colombiana y de la manufactura observadas en 2003, estuvieron acompañadas de crecimientos importantes en los productos mineros de exportación y en las exportaciones manufactureras de los sectores de tecnología suave.

2.3.2.2 Las ventas por tamaño y tipo de bien

Por su importante peso relativo en las ventas de la manufactura, la *gran industria* incide fuertemente en el comportamiento del agregado total. Por esta razón, este segmento del sector experimenta un comportamiento casi idéntico al descrito para el agregado. Rápido crecimiento al principio de la década, aletargamiento en 1996, fuerte crisis en 1998-1999 y relativa recuperación durante 2000-2001.

Durante la *crisis de 1999* ningún subsector de la *gran empresa* logró defenderse de la contracción y presentar tasas de crecimiento positivas. Los 27 subsectores CIIU-3D que conforman las ramas de producción de la gran empresa presentaron en ese año, tasas negativas de crecimiento, con una tasa promedio general de -14,3%. En general la gran empresa arroja tasas de crecimiento promedio decadal, inferiores al 3%, tanto en la fabricación de bienes de consumo (2,4%), como en de bienes intermedios (2,4%), y en la de bienes de capital que incluye el ensamble de carros (2,8%).

Por el contrario, las PYME, si bien experimentaron una situación similar de disminución en el ritmo de crecimiento durante la década, mantuvieron tasas positivas entre 1994 y 1998, y soportaron la recesión de mejor manera que la gran industria; en particular por su menor dependencia del comercio exterior. Aún en la crisis de 1999, la caída de las ventas en estos tamaños de empresa, aunque muy fuerte, fue inferior a la de la gran empresa con tasas de -7,9% en la mediana y del -9,3% en la pequeña industria.

En la *pequeña empresa*, las ramas que presentaron crecimiento a precios constantes durante la crisis de 1998-1999, fueron la del tabaco (32%), imprentas (26%) y la de fabricación de sustancias químicas industriales tales como los abonos, los plaguicidas y las resinas sintéticas y artificiales. El crecimiento de esta última rama en 1999 fue, sin embargo, del 4,4%. La fabricación de metales no ferrosos también presentó un crecimiento positivo hasta 1999, pero durante 2000 y 2001 redujo su crecimiento a tasas negativas. Las restantes 23 ramas de la producción en las *empresas de menor tamaño* (11 a 50 empleados), arrojaron crecimientos negativos. Así, se puede afirmar que la crisis de 1999, golpeó por igual a casi todas las ramas de producción de la pequeña industria colombiana. En cuanto a sus tasas de crecimiento promedio decadal por agrupación CIIU-3D, las tasas fueron: para los bienes de consumo, el 1,9%; para los intermedios, la mejor tasa promedio de crecimiento en la década del 5,5% y para los bienes de capital una tasa del 1,9%.

En el *tamaño intermedio* de la manufactura, el sector de alimentos procesados se defendió mejor que el de la pequeña empresa, al alcanzar, una tasa positiva del 4,4%. Dentro de los bienes de consumo producidos por las medianas empresas, la otra rama que logró una tasa de crecimiento positiva durante la crisis, fue la de producción de artículos de cuero, la cual creció al 16% con buenas cifras de exportación. En promedio en la década, la mediana industria no presentó tasas muy superiores a la de la gran empresa, sus tasas fueron: el 3,1% para los bienes de consumo, el 4,7% para los bienes intermedios y el 1,7% para los bienes de capital.

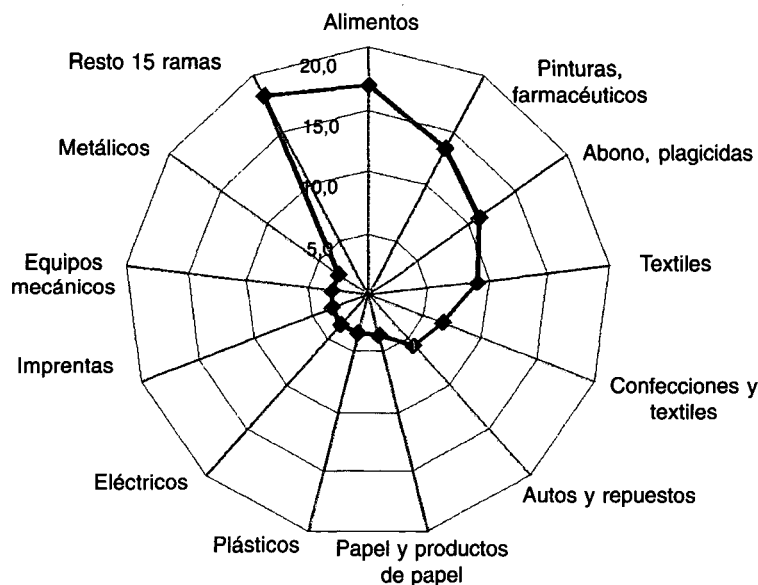
Durante la crisis en la gama de *bienes intermedios de la mediana empresa*, cinco subsectores tuvieron crecimientos positivos: madera, el 17%; papel, el 6,7%; imprentas, el 32%; químicas industriales, el 2% y minerales no metálicos, el 22%. En este tamaño mediano, los restantes 20 subsectores tuvieron tasas negativas de crecimiento, en particular la industria de conocimiento, la de bienes de capital, con el -16%, siendo siempre es uno de los subsectores más golpeado.

2.3.2.3 El comportamiento de las exportaciones y las importaciones manufactureras

Durante los primeros años de la década de los noventa, las importaciones de bienes de consumo e intermedios competidores de la manufactura nacional, comenzaron a crecer rápidamente (el 22% en 1992, el 32% en 1993, el 21% en 1994 y el 29% en 1995, en dólares), para comenzar a disminuir su crecimiento a partir de 1996 hasta la época actual.

Por su parte, las exportaciones estuvieron creciendo a tasas en dólares, inferiores a la de las importaciones, (el 6% en 1993, el 13% en 1994 y el 21% en 1995) cuando comenzó a partir de allí a generarse la balanza comercial deficitaria en lo que respecta al sector manufacturero. De la caída en 1996, las exportaciones se recuperaron al 13% en 1997 (recuperación de la industria) para volver a caer (+3%) en 1998. La recuperación de las exportaciones en 2000, impulsa el aumento de las ventas agregadas industriales, para disminuir nuevamente en 2001 y 2002, con un aletargamiento de la recuperación. Los años de depresión exportadora y de aumento de las importaciones coinciden con el ciclo revaluacionista.

Gráfico 2.8
Colombia – Exportaciones manufactureras
Promedio 1999 – 2001



Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

En cuanto a la composición por tipo de producto CIIU 3D, como lo ilustra el gráfico de especialización de las exportaciones, se encontró que la rama de alimentos ocupa el primer lugar, seguramente por la participación de organizaciones modernas e innovadoras como ALPINA y Nacional de Chocolates, empresas con volúmenes importantes de penetración del mercado internacional. Tales empresas, dan prioridad a la innovación en procesos y productos y se destacan en el ámbito nacional por su

capacidad de presentar con elevada frecuencia innovaciones a gusto del consumidor. No existen estadísticas procesadas de comercio internacional por tamaño de empresa, pero se puede afirmar que en ambos casos las corporaciones de mayor tamaño han desarrollado proveedores, bajo el concepto de encadenamiento productivo hacia las pequeñas y medianas unidades productivas. Este tipo de modelo exportador con desarrollo de *cluster*, debe recibir toda la atención del gobierno, los gremios y la academia.

En segundo y tercer lugar se encuentran las ramas CIIU 352 y 351, es decir, las fabricantes de productos y sustancias químicas industriales. Se exportan por la posición 352, pinturas, barnices y lacas; productos farmacéuticos y medicamentos; y artículos de limpieza y tocador y por la posición 351, sustancias químicas industriales básicas, abonos y plaguicidas; las resinas sintéticas, materias plásticas y fibras artificiales.

En orden de importancia, se encuentran las ya reconocidas ramas por su capacidad exportadora, los textiles y confecciones. Los automóviles y repuestos, sobre la base de las ensambladoras internacionales, ocupan el sexto lugar. Es un renglón que en países como México y Brasil, llegaron a convertirse en motores de la rama metalmecánica, hasta alcanzar niveles de integración del 100%, en los automóviles fabricados.

En Colombia, las grandes plantas son en esencia líneas de armado para el mercado interno y para la exportación de autos ensamblados a países vecinos. Gracias al Convenio Automotor Andino se está presentando un importante avance en las ramas de las autopartes, si bien se mantiene un bajo nivel de integración. Los productos de papel encadenados a los de imprenta, se han ido consolidando como ramas exportadoras de interés.

Llama la atención un cierto desarrollo de las exportaciones de las ramas 383, 382 y 381, donde se ubican (383) los electrodomésticos, las pilas y baterías y algunos equipos eléctricos de cierta complejidad, exportados al área andina. Igualmente, las exportaciones de maquinaria agrícola (382), para el trabajo de metales y las máquinas para oficina. Finalmente, aparecen (381) las herramientas y muebles y accesorios metálicos. Estas ramas de la familia de productos metálicos, maquinaria y equipo, constituirían la base para la estrategia que se ha planteado en este documento, de *profundización exportadora manufacturera*, hacia una industria con contenidos crecientes de innovación, tecnología y conocimiento.

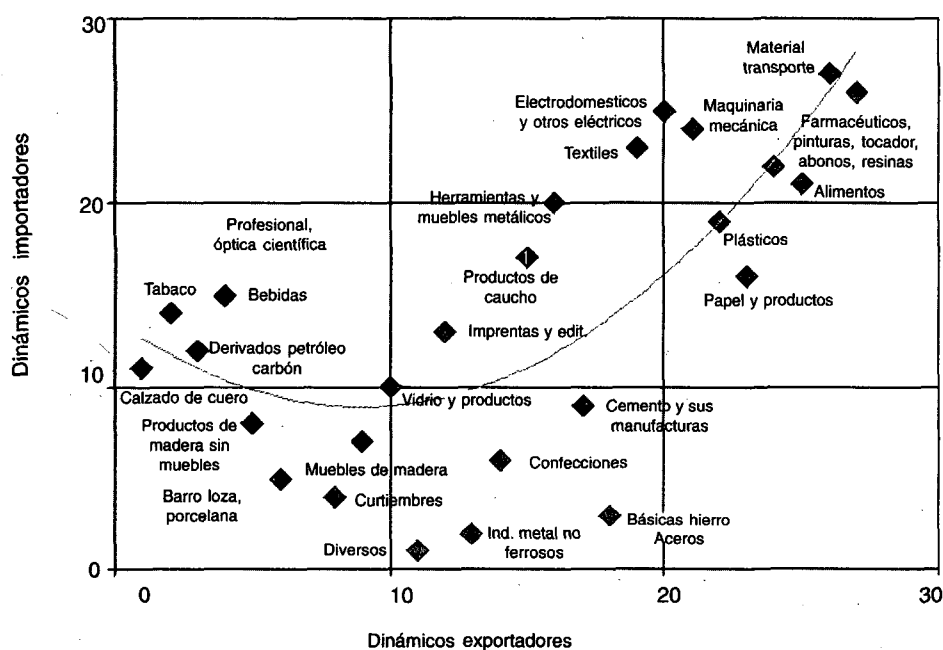
Los plásticos constituyen un sector líder en el tema del encadenamiento manufacturero, donde productores de bienes finales y materias primas han demostrado las posibilidades de las alianzas y los agrupamientos industriales.

En otras ramas industriales, incluidas las manufacturas diversas, se observa un aumento notable en la presencia de la PYME en la oferta exportable. Estas unidades orientadas a nichos específicos de mercado marcan una saludable tendencia, si bien el valor de sus exportaciones es todavía pequeño.

2.3.2.4 La dinámica comercial de las diferentes ramas

Una de las bondades de la internacionalización económica consiste en que el incremento de las exportaciones normalmente va a la par con el de las importaciones, elevando así el nivel general de actividad comercial. En el caso colombiano, este movimiento contiene aspectos positivos y negativos. En algunas ramas, el incremento exportador se da con mayor agregación de valor; en otras, lamentablemente las exportaciones crecen como el resultado del aumento en la elasticidad ingreso de las importaciones desplazan la industria nacional. Las exportaciones entonces crecen con un contenido importado más que proporcional en desmedro del proceso de industrialización nacional. La línea de correlación ilustrada en el diagrama adjunto (tipo Boston Co.), corrobora esta afirmación.

Gráfico 2.9
Colombia – Dinámica comercial manufacturera
1992 - 2001



Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

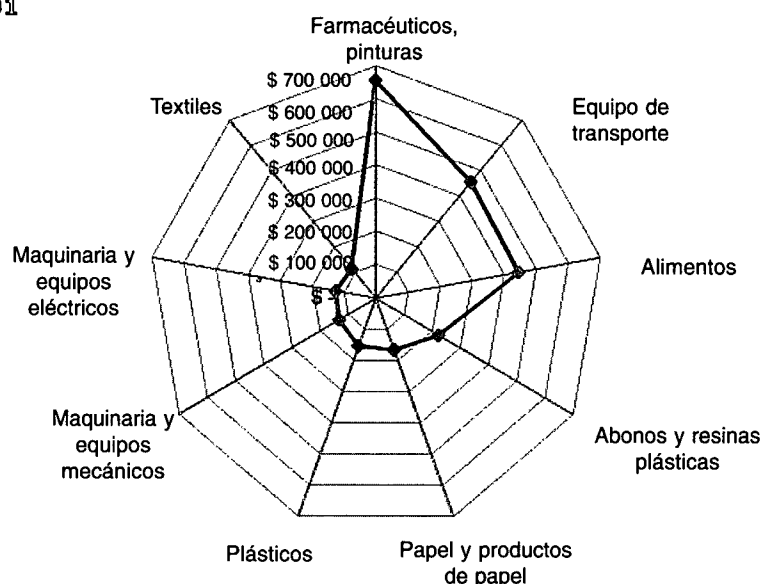
Como una primera aproximación al análisis de los vectores dinámicos para la generación de excedentes comerciales con el exterior, las diferentes ramas manufactureras a 3D, fueron clasificadas según la posición de mayor a menor, que ocuparon en cuanto a su ganancia o pérdida en valores (US\$ millones) de exportación (eje x) o de importación (eje y), durante la década 1992-2001.

En el cuadrante más bajo a la izquierda se encuentran, aquellos sectores de baja dinámica comercial externa, es decir, aquellos que no aumentaron sus exportaciones, pero tampoco sus importaciones en la década. Por el contrario, las que se ubican en el cuadrante superior a la derecha - arriba del cuadro son aquellas que aumentaron en mayor proporción, su valor exportado pero también su valor importado.

Pueden presentarse en este cuadrante ramas maquiladoras o ensambladoras como la de material de transporte, que importa las partes y piezas y ensambla los automóviles para la exportación, con bajos niveles de integración nacional. Igual situación puede suceder con el sector farmacéutico, el cual importa las sustancias químicas para su tratamiento, mezcla o simple envase en el país.

El cuadrante intermedio del primer nivel abajo, muestra ramas como las confecciones que no importan grandes cifras pero sí han avanzado de manera importante en sus valores exportados. En principio, estas ramas pueden ser importadoras indirectas de sus insumos a través de otras, como los textiles en el caso de las confecciones.

Gráfico 2.10
Colombia – Dinámica del crecimiento en exportaciones
Diez principales ramas
1992 – 2001



Fuente: DANE – Comercio Exterior

Debe recalcar entonces que el gráfico y las clasificaciones realizadas, constituyen una primera aproximación para estudios más refinados, sobre la dinámica comercial de la manufactura colombiana.

A un nivel más preciso, el gráfico 2.10 de la sobre el crecimiento en las exportaciones resume las ramas de mayor dinámica al restar la cifra exportada en 2001 de aquella que presentaban en 1992. Se observa allí que los sectores farmacéutico, el de equipo de transporte y el de alimentos, son las ramas de mayor crecimiento absoluto, en dólares corrientes, durante el período observado.

2.3.2.5 Los saldos de balanza comercial por ramas de actividad

Finalmente, resulta interesante analizar los saldos de la balanza comercial manufacturera acumulados durante el período de referencia, -1992-2001-, por rama de actividad, con el fin de identificar cuáles de ellas contribuyen en saldo final, a la generación de exportaciones netas positivas.

El gráfico 2.11 con los superávits o déficits acumulados (exportaciones menos importaciones) durante la década, por rama manufacturera de actividad -CIIU 3 dígitos, ilustra cuáles de ellas generaron saldos positivos y cuáles, negativos. En los primeros lugares como exportadores netos se encuentran los sectores de confecciones y alimentos, con superávits apreciables de \$US 2,8 y \$US 7,2 miles de millones, respectivamente, acumulados en la década. Le siguen en orden de importancia las ramas de artículos manufacturados de cuero e imprenta, las exportaciones netas de cemento y calzado, con cifras inferiores pero no despreciables que oscilan entre los US\$900 millones netos acumulados y los \$US300 millones. Cabe señalar, sin embargo, que las exportaciones de artículos de cuero mostraron una recuperación aún en la época de crisis económica, pero el calzado vio disminuir sus exportaciones y aumentar sus importaciones, a tal punto que durante el período 1999 y 2001 arrojaron un saldo de balanza negativo.

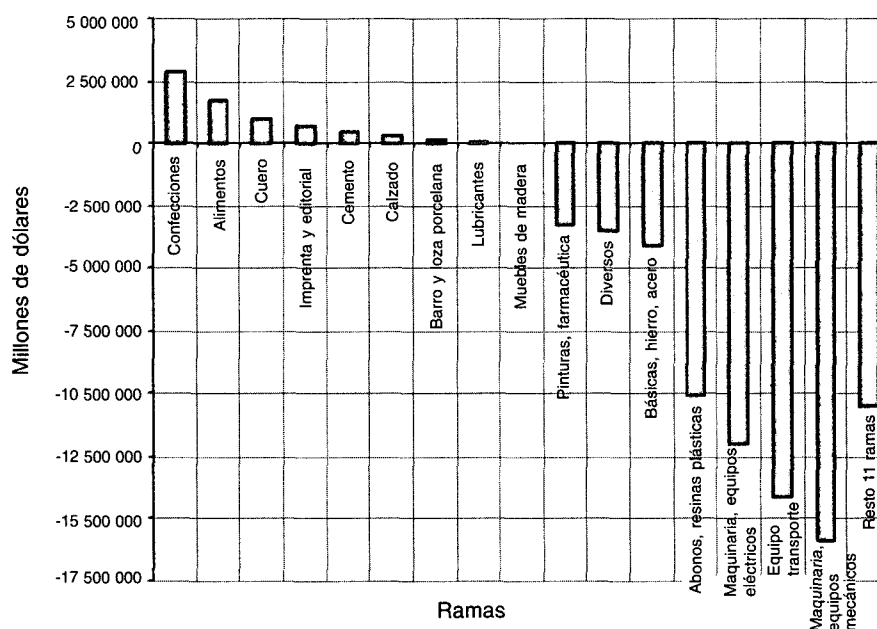
De allí en adelante, les siguen los artículos de barro y loza, los lubricantes y los muebles de madera, con superávits muy pequeños. En general, son los bienes de consumo de la canasta familiar los que han desarrollado su capacidad exportadora y mantienen un nivel superavitario permanente. Por el contrario, apenas se analizan las cifras de los bienes intermedios, empiezan a aparecer déficits de balanza comercial significativos superiores a los -\$US 2,5 mil millones de dólares acumulados, para no hablar de los bienes de capital, donde los déficits acumulados llegaron a cifras entre los US\$ 12 mil y los US\$ 15 mil millones en la década.

Las ramas que generan superávit y que se han destacado en algún momento como exportadoras, a partir de estudios más refinados, pueden constituir la base para definir estrategias de reconversión, modernización y profundización.

Cabe señalar que la participación de las MIPYMES en las exportaciones no tradicionales, viene mejorando a desde el año 2000 en forma consistente. El ajuste cambiario de 1999, la Ley MIPYME y el programa ExpoPYME, han tenido un influjo positivo en cuanto al número de empresas de menor tamaño así como en el valor de estas exportaciones ⁶. En efecto, como lo señala PROEXPORT mientras que en 1998 existían 3 507 PYMES exportadoras, al finalizar el 2002, la cifra se había casi duplicado hasta llegar a 6 313 compañías. ACOPI ha fijado como meta la de 8 000 PYMES exportadoras para el 2006.

⁶ Cabe señalar que desde la perspectiva fiscal las MIPYMES evaluadas por la Superintendencia de Sociedades, muestran una interesante dinámica: "Los ingresos fiscales generados por las MIPYMES a partir de impuestos alcanzaron la cifra de \$179 366 millones de pesos en 2002, manteniendo una tendencia de crecimiento positiva desde 1999 (Superintendencia de Sociedades 2004). Así, la MIPYME se comporta como un buen contribuyente, aún en los peores años de sus crisis de demanda.

Gráfico 2.11
Colombia – Superávit o déficit de la balanza comercial manufacturera
Acumulado 1992 - 2001



Fuente: DANE – Comercio Exterior – Encuesta Anual Manufacturera

Las cifras incluidas en este numeral corroboran, la afirmación señalada en el capítulo anterior, según la cual a medida que Colombia no logra expandir su mercado interno con una fuerte consolidación de su proceso de industrialización de tercera fase y va entrando en el libre comercio con importaciones que crecen más rápidamente que las exportaciones, el ritmo de crecimiento de su economía no logra despegar a las tasas esperadas del 6% o el 7% anual y, en ese lento crecimiento y en las periódicas crisis experimentadas, uno de los sectores más afectados es la pequeña y mediana manufactura.

En cuanto a la estructura productiva resultante en la industria manufacturera, el siguiente numeral analiza tres de las variables más importantes del sector: el número de empresas, el empleo y la productividad.

2.3.3 Dinámica sectorial

2.3.3.1 Creación de empresas por tamaño de los establecimientos

Durante los años del surgimiento y consolidación de la industria manufacturera en Colombia, el sector ganó el prestigio de ser un buen generador de empleo, pues a medida que se sustituían las importaciones y se fabricaban en el país nuevos productos, se creaban también nuevos establecimientos y nuevos puestos de trabajo.

Como se señaló en el numeral sobre el entorno económico colombiano, durante los 30 años del período de la postguerra comprendido entre 1940 y 1970, el proceso de sustitución de importaciones impulsó significativamente la creación de establecimientos y empleos manufactureros.

Para el cambio de modelo se eligió la competencia del mercado internacional como el mecanismo para realizar esta transformación empresarial. Primero, tímidamente en los años ochenta y luego rápidamente, en los primeros años de la década de los noventa, mientras el arancel promedio a las importaciones pasó de un nivel superior del 30% a uno inferior del 12% y las glosas y asteriscos de prohibida importación se eliminaron del arancel, los establecimientos menos competitivos, sin programas de reconversión en, particular en las PYMES, sometidos a la liberación de importaciones, desaparecieron durante toda la década.

En efecto, durante el período 1992-2001, la manufactura cerró un total 1 057 empresas, un promedio de 106 por año. El tamaño más golpeado con estos cierres empresariales fue el de la pequeña empresa manufacturera, la cual perdió 656 establecimientos en el período, un promedio de 66 empresas por año. Por su parte, la mediana empresa resultó menos afectada con 31 establecimientos anuales para un total de 313 en el período, en tanto que el rango de mayor tamaño sólo cerró 9 establecimientos anuales para un total de 88, grandes empresas clausuradas en los diez años.

De esta forma, un factor concomitante al de la disminución en el ritmo de crecimiento de las ventas que debe resaltarse como otro de los resultados del modelo aplicado en esta década, es el del elevado cierre de empresas manufactureras, entre las cuales de acuerdo con la teoría neoclásica, se encontraban los establecimientos ineficientes que no soportaron la competencia de los bienes importados y que el modelo supuso que eran irrescatables a través de un proceso de reconversión industrial.

2.3.3.2 Creación de *empresas* por tipo de bien fabricado

En cuanto al tipo de bien fabricado, fueron los establecimientos más pequeños cuyo principal producto eran los alimentos, las bebidas, el tabaco, las confecciones, el cuero, el calzado, los muebles y otras manufacturas diversas, los más afectados por el cambio de modelo macroeconómico. Esta industria de bienes de consumo cerró 425 empresas (42 por año en promedio). En particular dentro de las empresas pequeñas se cerraron 150 que fabricaban confecciones, tal vez una de las ramas con mayor nivel de recomposición, ya que si bien fue la más afectada en cierre de establecimientos, es una de las ramas con mayor crecimiento en cuanto a las exportaciones a los EE.UU. bajo los beneficios del ATPDEA.

Cuadro 2.1
Manufactura por tamaño
Creación establecimientos
1992 - 2001

Tipos de bienes	Establecimientos
Pequeña	-656
De consumo	-425
Intermedios	-92
De capital	-139
Mediana	-313
De consumo	-159
Intermedios	-92
De capital	-62
Grande	-88
De consumo	-32
Intermedios	-29
De capital	-27
Total manufactura	-1 057

Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

Los bienes de capital (maquinaria eléctrica y no eléctrica, equipos electrónicos y el equipo de transporte) son la segunda rama más afectada con un cierre total de 228 establecimientos (23 promedio/año).

Por último, el sector productor de bienes intermedios también resultó afectado, con 213 establecimientos cerrados, 21 de promedio anual.

2.3.3.3 Generación de *empleos* por tamaño de los establecimientos

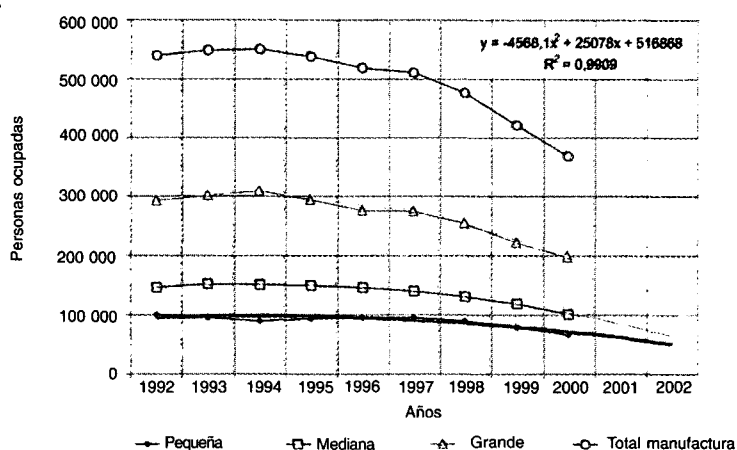
La pérdida de establecimientos industriales no puede darse sin el factor estrechamente relacionado, del desplazamiento de mano de obra del sector. A la par que la manufactura experimenta, así sea lentamente un incremento permanente en su relación capital / trabajo y genera en alguna proporción el llamado desempleo tecnológico, el cierre de establecimientos que se observó durante la última década, está contribuyendo a incrementar el desplazamiento de la mano de obra hacia otros sectores.

Los gráficos con las curvas de personas ocupadas y con el empleo y el desempleo anual generado en los diferentes tamaños de establecimientos de la industria, indican la disminución del empleo acaecida durante el periodo de análisis. La gran empresa, de estar generando algunos empleos anuales a inicios de la década (9 000, 13 000) pasó a desemplear cifras importantes de personal (22 mil, 40 mil) generando en los años de recuperación cifras inferiores a las desplazadas en los años de peor desempeño. Así, la gran empresa al combinar el mayor desarrollo tecnológico (desempleo tecnológico) con la recesión, se convirtió en la responsable del mayor número de despidos.

Los tamaños de establecimiento inferiores –las PYMES- presentaron una generación de desempleo menos aguda, pero igualmente negativa. El saldo neto para la manufactura en general es el 113 mil desempleados, con diferentes impactos por tamaño: la gran empresa con un 48,4% del desempleo generado en la década y la mediana y la pequeña industrias con porcentajes del 27,4% y 24,2%, respectivamente.

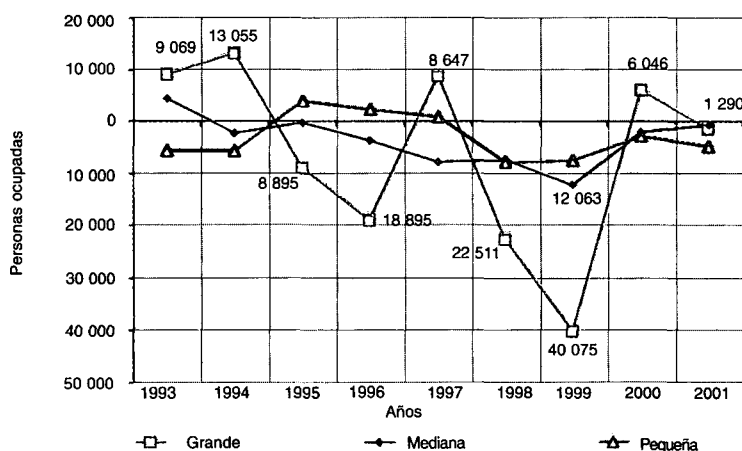
Cabe señalar que “de acuerdo con los resultados de la Encuesta Nacional de Microestablecimientos, en el año 2001 existían en el país 1 001 374 empresas con 10 o menos personas ocupadas. Adicionalmente, el 58% del total de establecimientos, estaba dedicado principal o exclusivamente al comercio minorista y al mantenimiento y reparación de vehículos automotores, el 30% a la prestación de servicios a los hogares y el 11% a actividades industriales” (DANE, Microestablecimientos - 2003).

Gráfico 2.12
Colombia – Industria manufacturera
Total personas ocupadas por tamaño
1992 – 2002



Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

Gráfico 2.13
Colombia – Industria manufacturera
Empleo y desempleo anual generado
1993 – 2001



Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

Mientras la Encuesta Anual Manufac-turera -EAM- (DANE, EAM-2003) identificó para el año 2001 (como industria formal con más de 11 personas ocupadas), 6 571 estable-cimientos, para este mismo año la Encuesta de encontró 119 164 microempresas manufactureras. De esta forma, se puede afirmar que los establecimientos manufactureros formales se componen aproximadamente así: el 93% microindustrias, el 6% pequeñas o medianas y poco menos del 1%, grandes industrias. ⁷

En cuanto al volumen de empleo, los microestablecimientos ocuparon en 2001, 173 mil personas mientras que la industria en los otros tamaños ocupó 528 mil (casi 3 veces más) (DANE, Microestablecimientos - 2003). Este tipo de empleo puede ser caracterizado como formal dadas sus características productivas manufactureras. Estos porcentajes no toman en cuenta los Microestablecimientos de menos de 10 personas ocupadas. Y al agregar este último sector, el empleo de la MIPYME manufacturera se eleva al 57% del total, es decir a 399 555 plazas laborales sobre un total de 701 019 empleos manufactureros.

2.3.3.4 Generación de empleos por tipo de bien fabricado

A partir de estas cifras es necesario recordar que en la década de los setenta, la manufactura tenía ganado un buen prestigio como generadora de empleo. Sin embargo, desde los años ochenta se en el país llegó al consenso de que a esta rama de la producción no se le podía exigir generar empleos en detrimento de su avance tecnológico. En la actualidad frente al ALCA o el TLC con EE.UU. esa exigencia sería aún menos razonable. En apertura comercial, los empresarios tienen que asumir la actitud de racionalizar sus procesos y reemplazar mano de obra por capital para competir con mayor eficiencia y productividad.

En el análisis sobre la capacidad de generación de empleo de la industria manufacturera debe tenerse en cuenta que los factores de producción no pueden combinarse arbitrariamente. Desde el punto de vista de los resultados físicos-cantidad de producto- se podría aceptar que diferentes combinaciones arrojan igual cantidad de producto; sin embargo, tal hipótesis olvidaría que el factor fundamental, la rentabilidad, es una función directa de la relación capital/trabajo. Es por ello que la tendencia normal del crecimiento económico y manufacturero ha sido en todos los países y épocas la de aumentar el volumen de capital por hombre ocupado. Obviamente al incrementar la relación capital/trabajo no responde a un error o a un efecto demostración, sino, por el contrario, a la imperiosa necesidad –sobre todo en niveles elevados de competencia- de aumentar la productividad, la eficiencia y la calidad para mantenerse dentro del mercado.

No debe causar alarma, por lo tanto, que la manufactura reemplace mano de obra por capital y por el contrario esta tendencia es deseable. Lo que resulta preocupante es que los sectores de servicios modernos urbanos que deberían absorber el empleo sustituido por máquinas en la manufactura, presenten un grave rezago.

⁷ Estas cifras correlacionan las diferentes encuestas DANE y están ajustadas por el equipo de investigación del Observatorio por subregistro.

2.3.4 Estructura sectorial

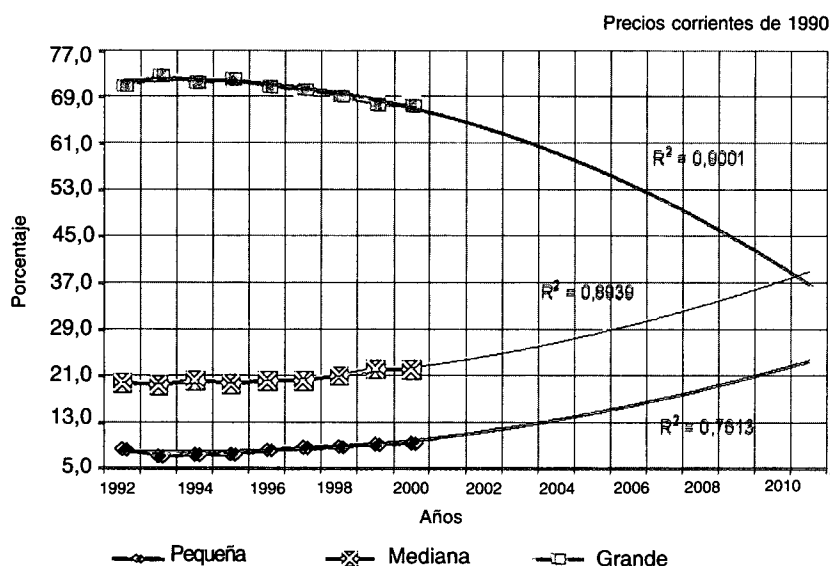
2.3.4.1 Tendencias de cambio por tamaño de empresa

Cuando se realiza la proyección de tendencia simple para la composición porcentual de las ventas por tamaño de empresa utilizando los datos 1992-2000, se llega a la conclusión –ceteris paribus– de que la gran industria ha estado perdiendo en promedio participación, mientras la mediana y la pequeña la ganan, al punto que en algunos años las participaciones podrían llegar a equipararse. Se estaría configurando así, lentamente, una tendencia a producir más en unidades medianas (50 a 200 empleados) y pequeñas (10 a 50), en donde la adaptabilidad, la atención al cliente y otros elementos de competitividad, pueden ser superiores a los de las grandes empresas.

Gráfico 2.14

Colombia – Manufactura

**Participación en las ventas totales por tamaño de empresa
1992 - 2010**



Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

De haber representado cifras superiores al 73% de las ventas, al inicio de la década de los noventa, al finalizar ésta había disminuido su participación a porcentajes cercanos del 68%. Esta pérdida de puntos porcentuales en una década es significativa, puesto que las estructuras de la producción sólo sufren este tipo de modificaciones en largos períodos.

La teoría económica y la ingeniería de procesos sobre este punto señalan la existencia de Tallas Mínimas Óptimas –TMO– de producción relacionadas con las escalas técnicas y los mayores niveles de eficiencia. En la producción de acero por ejemplo, la TMO se estabiliza en 4 millones de toneladas. Otro ejemplo de esta situación en el área de los servicios, lo ofrecen las grandes corporaciones de

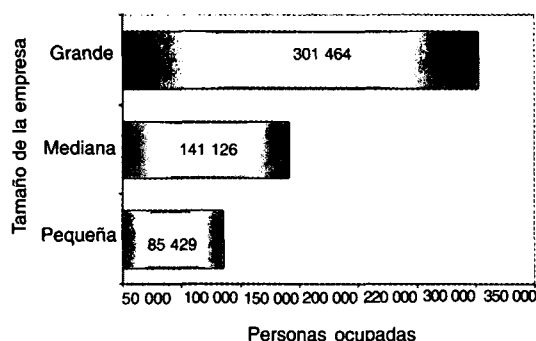
telecomunicaciones como Britihs Telecom, AT&T o France Telecom, que se están subdividiendo en unidades de negocio de mucho menor tamaño que la gran corporación, en la búsqueda de esa Talla Mínima Óptima -TMO- para la adaptabilidad y la mejor atención al cliente.

La señalada adaptabilidad de las PYMES al mercado y su capacidad para satisfacer necesidades cada vez más específicas del cliente, se pueden ver reflejadas en este cambio en la composición de la oferta manufacturera por tamaño.

2.3.4.2 Estructura actual por tamaño de empresa y tipo de bien

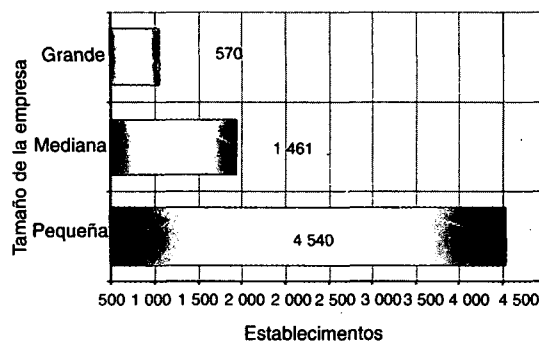
La magnitud del ciclo de las ventas manufactureras experimentada durante el período de análisis, permite plantear como hipótesis que la industria debió experimentar cambios de magnitud, no sólo en sus ritmos de crecimiento también en el resto de las variables sectoriales más importantes como el empleo, el número de establecimientos y la productividad.

Gráfico 2.15
Colombia - Manufactura
Personal total ocupado por tamaño de empresa
Estructura porcentual
2001



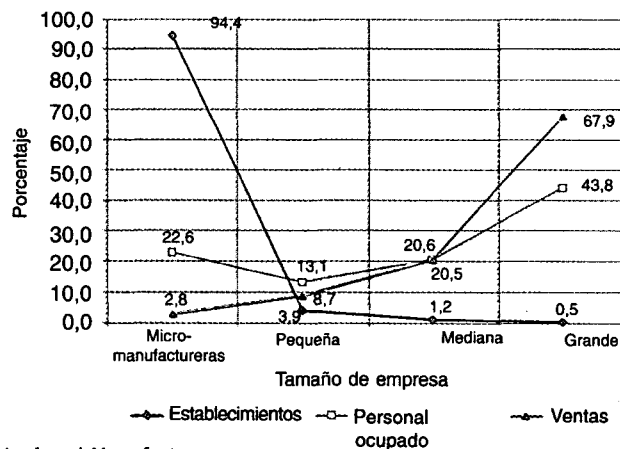
Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

Gráfico 2.16
Colombia - Manufactura
Número de establecimientos por tamaño de empresa
Estructura porcentual
2001



Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

Gráfico 2.17
Colombia - Principales variables de la manufactura
2001



Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

Los gráficos adjuntos con la composición porcentual de las variables, ventas y número de personas ocupadas, ilustran como estas aumentan a medida que se asciende en el tamaño de las empresas, haciendo que la gran empresa responda en la actualidad 2001 por el 69,4% del total de ventas del mercado y por el 57,1% de los empleos existentes, sin incluir la micromanufactura.

Estas proporciones disminuyen en la mediana empresa al 21% de las ventas y al 22% de los establecimientos; y en la pequeña, al 9% y al 16%, respectivamente.

En suma, la gran empresa representa el 70% de las ventas y cerca del 58% del empleo total, mientras el conjunto de las PYMES participa con el 30% y el 42% restantes, en las dos variables.

En el número de establecimientos la estadística se comporta de manera inversa, pues la gran empresa implica sólo el 8,7% del total y la mediana y la pequeña, el 22,2% y el 69,1% respectivamente (PYMES, 91,3%).

Cuando se toma en cuenta la micromanufactura, cuya participación resulta abrumadora en cuanto al número de empresas en el universo manufacturero y significativa en el empleo industrial, como se observó en páginas anteriores, estas proporciones se alteran significativamente, pues el sector MIPYME en su conjunto representa el 57% del empleo y más del 30% de las ventas totales.

El número promedio de personas ocupadas por establecimiento manufacturero disminuye rápidamente a medida que se descende en el tamaño de los establecimientos. Mientras el establecimiento promedio en la gran empresa tiene 532 personas ocupadas, el de la mediana tiene 97 y el de la pequeña 20. En volumen, la gran empresa reporta 301 mil empleados, la mediana 141 mil y la pequeña, 85 mil; en suma, las PYMES tienen 226 mil.

En el siguiente numeral, se analizan con mayor detalle las especializaciones por tipo de bien, que resultan de esta estructura, al observar los Paretos de la inserción en el mundo globalizado.

2.3.5 Las especializaciones resultantes

2.3.5.1 Por tipo de producto fabricado. Ramas CIIU 3 dígitos

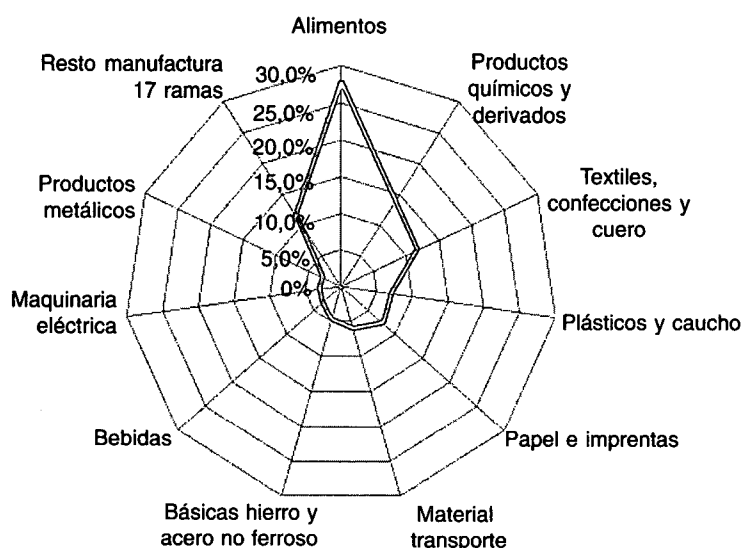
Como se señaló anteriormente, desde los años ochenta la industria manufacturera colombiana producía el 95% del total de los bienes de consumo y el 80% de los bienes intermedios, que demandaba el país. En la actualidad, el cambio de modelo macroeconómico al que se ha hecho referencia en los capítulos previos, está reforzando la especialización que la sustitución competitiva de importaciones generó en aquellos bienes, que por sus tasas de aprendizaje y por sus características particulares, no han podido ser sustituidos por los bienes importados.

La teoría ricardiana de las especializaciones funciona así: en apertura comercial los establecimientos, empleos y productos menos eficientes frente a las empresas del

extranjero desaparecen y la manufactura se va especializando en aquellas ramas que, por el aprendizaje industrial alcanzado durante los años de protección, por las características específicas de los productos y por el conocimiento y cercanía geográfica al cliente, logran superar en calidad, precio y oportunidad (vector CPO) a los productos importados.

Como lo indican las cifras del cuadro y el gráfico adjuntos, la especialización por productos se está dando alrededor de 10 agrupaciones de las 27 CIIU 3 dígitos de producción fabril. Estas 10 ramas, dedicadas una en proporción elevada a fabricar bienes de consumo finales o insumos para sectores fabricantes de bienes de consumo, explican el 88% de las ventas totales; son por lo tanto, un mercado altamente concentrado en la satisfacción de las necesidades de los hogares colombianos en cuanto a alimentos y bebidas procesados para la canasta familiar; textiles, confecciones y artículos de cuero; plástico y caucho. Las demás ramas como la de industrias básicas de hierro y acero y otras, tienen un marcado sesgo hacia la industria de la construcción, al producir para este sector lacas, pinturas, productos metálicos básicos, los perfiles y acabados que demanda.

Gráfico 2.18
Colombia – Especializaciones industriales
2001



Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

Como se observa en el gráfico 2.18 sobre especializaciones, las cifras reiteran la elevada concentración de la manufactura colombiana en la producción de bienes con tecnologías suaves y medias, con orientación a los bienes de consumo, en particular los alimentos y algunos intermedios como los productos químicos y el papel y las imprentas, los cuales dependen en una elevada proporción, de los ingresos disponibles de la población. La única rama productora de bienes de capital entre los bienes de especialización, ubicada en el primer círculo de especialización,

es la de maquinaria eléctrica en la cual además de los UPS para computadores y del desarrollo en elementos para la transmisión y la distribución de energía por PyMES avanzadas, se encuentran los transformadores de alta y media potencia producidos por firmas multinacionales instaladas en el país. Otros bienes con tecnología de algún nivel de complejidad son las materias primas –resinas, PET, PVC- para la industria plástica (de segundo círculo de especialización) en los que la demanda para fabricación de envases y empaques para los bienes de consumo, son muy importantes. Estas resinas son producidas casi en su totalidad por grandes plantas de firmas multinacionales instaladas localmente. Dada esta composición de la producción nacional manufacturera no es de extrañar de las exportaciones refleje el mismo tipo de especialización.

Cuadro 2.2
Colombia - Ventas del sector industrial,
según ramas de especialización sectorial
2001

Miles de pesos de 1990					
No.	Ramas	CIIU	Ventas	Porcentaje	Acumulado %
1	Alimentos	311-312	4 214 343 918	27,7	27,7
2	Productos químicos y derivados	351-352	2 104 212 844	13,8	41,5
3	Textiles, confecciones y cuero	32	1 781 295 848	11,7	53,2
4	Plásticos y caucho	355-356	1 082 908 797	7,1	60,3
5	Papel e imprentas	341-342	1 194 069 892	7,8	68,2
6	Materia para transporte	384	946 356 550	6,2	74,4
7	Básicas hierro y acero no ferroso	371-372	735 692 779	4,8	79,2
8	Bebidas	313	521 108 286	3,4	82,6
9	Maquinaria eléctrica	383	466 806 266	3,1	85,7
10	Productos metálicos	381	418 589 245	2,7	88,5
	Resto manufactura 17 ramas	-	1 756 541 059	11,5	100,0
	Total manufactura Colombia		15 221 925 484	100,0	

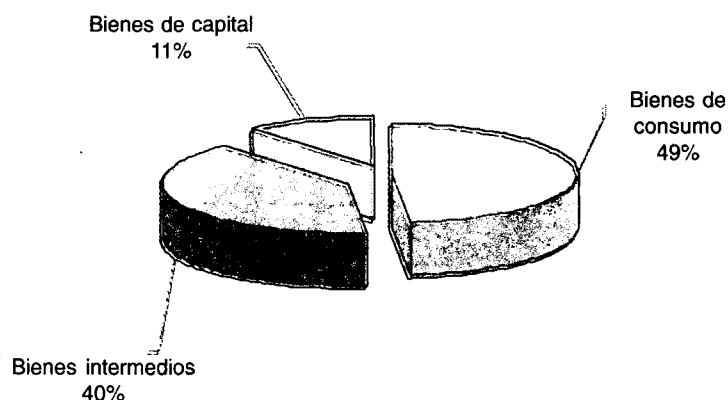
Principales productos de la rama	Destino final del producto
1 Arroz, café, pastas, azúcar, carnes, lácteos, aceites, harinas, pan, galletas	Consumo
2 Abonos, plaguicidas, pet, pvc, pinturas, farmacéuticos, limpieza y tocador	Insumos, construcción y consumo
3 Telas y confecciones, hilos, lanas, toldos, carpas, alfombras, prendas tela y cueros	Insumos, consumo
4 Cordeles, envases, loncheras, juguetes, partes y piezas, objetos hogar	Consumo, insumos
5 Pulpa, papel y cartón, envases madera y papel, artículos papel, diarios, revistas, encuadernación	Insumos, consumo
6 Carros, autopartes, motos, bicicletas	Durable
7 Perfiles hierro y acero construcción, materias primas para metalmecánica	Insumos, construcción
8 Gasesos, jugos, cervezas	Consumo
9 Transformadores baja y alta potencia	Construcción, intermedios
10 Estructuras metálicas, cuchillería, otros	Construcción, consumo

Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

2.3.5.2 Por rama de producción industrial. Ramas CIIU 2 dígitos

Cuando se analiza la estructura del mercado de bienes manufacturados en Colombia por ramas agregadas de producción CIIU 2 dígitos -bienes de consumo, intermedios y de capital- se observa, que el conjunto de todos los bienes de consumo explican cerca del 50% del mercado total, los bienes intermedios representan un 40% adicional, mientras que los bienes de capital participan con solamente un 11% del mercado; por lo tanto, el mercado manufacturero está conformado en una cifra cercana al 90% por bienes de consumo e intermedios y en sólo un 10% por maquinaria eléctrica, mecánica y equipo de transporte.

Gráfico 2.19
Colombia – Composición del mercado de bienes manufacturados
2001



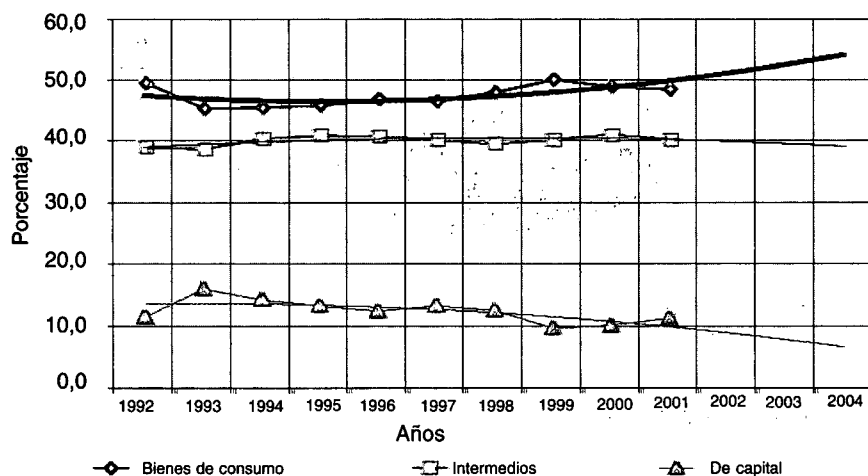
Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

Más allá de esta composición actual en CIIU 2 dígitos, que no produce ninguna sorpresa, resulta interesante observar la proyección de tendencia simple en el mediano plazo –ceteris paribus-.

Tal proyección indica que desde comienzos de los años noventa, se fue conformando la especialización señalada. La composición del mercado se está inclinando lenta pero seguramente a favor de la producción de los bienes de consumo de la canasta familiar, en detrimento de los bienes e intermedios y de capital. Los bienes de capital, que representaron cerca del 16% de las ventas totales a inicios de la década de los noventa, disminuyeron su participación durante todo el período, en casi 6 puntos porcentuales, para iniciar el siglo XXI, para enfrentar la sociedad del conocimiento, con un peso relativo del 11%.

Específicamente, dentro de la especialización en bienes de consumo, como lo ilustra el gráfico de la participación porcentual de los bienes dentro del mercado de este tipo de productos, la competencia vivida en la década aumentó de manera significativa la participación del sector de los alimentos hasta alcanzar niveles cercanos al 60%, con una tendencia permanente a aumentar participación. En la década, los alimentos de la canasta familiar llegaron a ganar casi 10 puntos porcentuales. Como ya se señaló, es una rama cuyo crecimiento se basa en el mercado interno y depende casi exclusivamente de los ingresos disponibles de la población, ya que la proporción que se exporta de ellos no es relevante.

Gráfico 2.20
Colombia – Manufactura – Ventas totales
Estructura porcentual por tipo de bien - CIIU 2 dígitos
1992 - 2004



Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

En síntesis, la industria manufacturera nacional se está especializando en un 50% en la fabricación de los bienes de consumo para el mercado interno, de lento crecimiento, y dentro de dichos bienes ocupan el primer lugar, con un 60% y con tendencia a aumentar esa participación, los alimentos procesados para la canasta familiar.

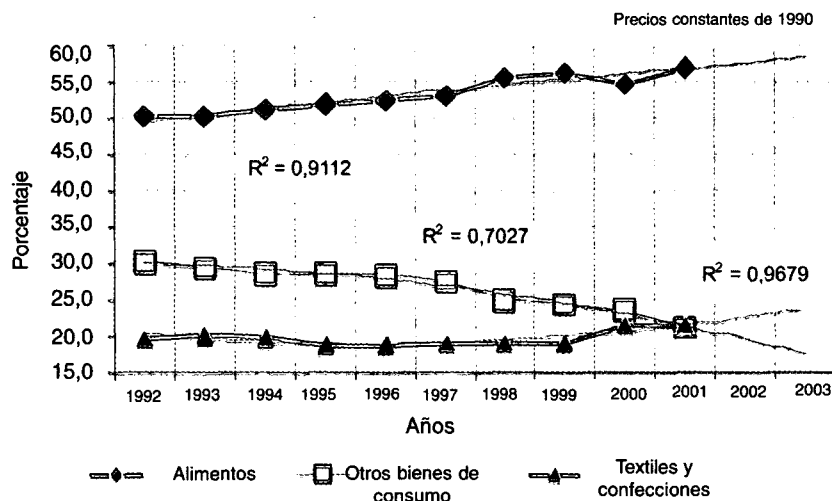
El encadenamiento textiles-confecciones está demostrando un potencial muy interesante relacionado con los positivos impactos que las preferencias arancelarias de los acuerdos comerciales pueden arrojar. Ello es particularmente válido para empresas que gracias a la aplicación de conceptos avanzados de diseño y moda consiguen nichos de mercado estables, lo cual, estratégicamente hablando, es más eficaz que el desarrollo de maquila simple de primera fase; es decir, aquella que se fundamenta en mano de obra barata con mínima transferencia de tecnología.

Dentro de la estructura actual de la producción y ventas, *los bienes intermedios representan* cerca del 35%. La industria petroquímica y los productos manufacturados derivados del petróleo, producen las materias primas para la industria de los plásticos y algunos bienes de consumo, como los jabones y las ceras, que forman parte de la canasta familiar. En un segundo lugar, aparecen productos también derivados de la industria petrolera, como los productos plásticos.

En esta agrupación, el país ha logrado estructurar una cadena productiva eficiente que reúne desde los productores de las materias primas en la industria petroquímica y de resinas plásticas, los fabricantes de insumos intermedios hasta los bienes finales para el consumo y la fabricación de otros bienes. Cuenta este sector con su Instituto de Investigaciones del Plástico y el Caucho -ICIPC-, con cuadros educados en Alemania que resuelven problemas tecnológicos e industriales en procesos y

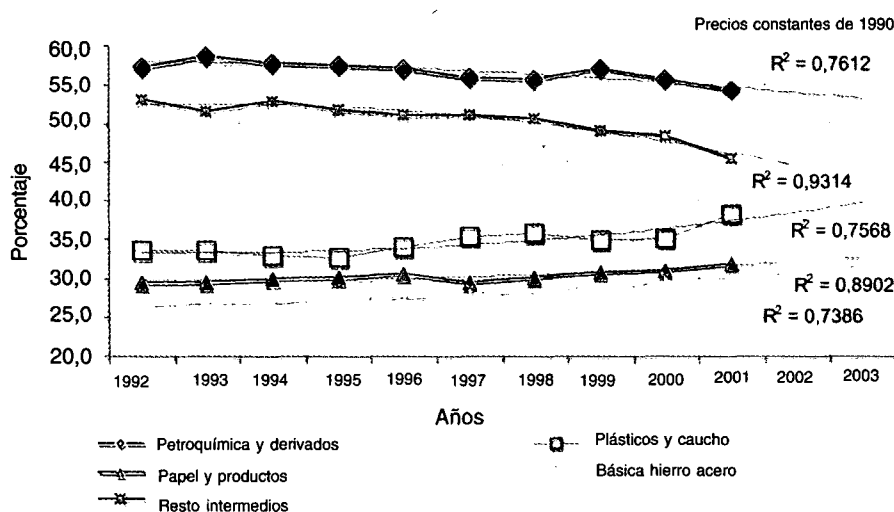
productos para las empresas, con énfasis en la pequeña y mediana industria. El éxito de este encadenamiento se refleja en su rápida ganancia de participación dentro del mercado de bienes intermedios, pasando de representar el 13% en 1992 a un 18% en 2001. El estrato PYME de esta agrupación muestra un interesante desarrollo en PVC y en otros productos elaborados a partir de material recuperado.

Gráfico 2.21
Colombia - Manufactura
Estructura de la industria bienes de consumo - Alimentos
1992 - 2003



Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

Gráfico 2.22
Colombia - Manufactura
Estructura de la industria de bienes intermedios
1992 - 2003



Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

Finalmente, la industria de *bienes de capital* que no han logrado consolidar encadenamientos similares, presenta la tendencia señalada a declinar en su participación dentro de la manufactura, principalmente por la disminución que experimentó la industria del material de transporte, la cual como es conocido, es la de mayor peso relativo dentro de los bienes de capital.

El sector productor de bienes de capital exige, por sus características intrínsecas, permanentes innovaciones en productos y procesos y, por lo tanto, al desarrollarse estimula en forma directamente proporcional las actividades de investigación aplicada, diseño industrial, control de calidad y metrología; en otras palabras, las actividades que se encuentran en la base del desarrollo tecnológico, condición muy importante para enfrentar con éxito la sociedad del conocimiento y de la información.

Buena parte del *desempleo ilustrado* compuesto por ingenieros, diseñadores y tecnólogos formados por el sector educativo nacional, se explica en el rezago de la producción de maquinaria y equipo. El sector educativo estaba capacitado desde hace años y cumplió su deber de avanzar hacia profesiones de mayor complejidad tecnológica como las ingenierías mecánica, eléctrica y electrónica, mientras los sectores que debían contratar estos calificados profesionales, casi desaparecen.

Pero las cualidades de la industria de bienes de capital no se restringen al impulso que le imprimen al conocimiento y a la tecnología, también cuenta con beneficios muy importantes en el nivel de los precios y las remuneraciones internacionales. Desde hace décadas, se ha constatado que dentro de la escala internacional de precios (términos de intercambio), los productos de origen agrícola y minero se ubican en los últimos lugares y sufren permanentes deterioros. El bajo nivel de estos precios y su permanente tendencia a deteriorarse (recuérdese la evolución del precio internacional del café) se ha explicado por sus elasticidades, precio e ingreso. En efecto, cuando el ingreso de una economía aumenta, el consumo los precios de los bienes agrícolas aumentan en una menor proporción.

Un consumidor, norteamericano, europeo o japonés, no puede ingerir más de una determinada cantidad de tasas de café o un cierto número de bananos al día, así su ingreso se multiplique por diez o por veinte. Su consumo de bienes agrícolas o procesados de las ramas agroindustriales de tecnología suave, continuará muy similar a través del tiempo, y dependerá el ritmo de crecimiento de la demanda en lo fundamental, del aumento vegetativo de la población, que, como ya se sabe, en los países industrializados es negativo. La demanda de la población de los países desarrollados, traslada cualquier excedente de su ingreso hacia bienes de tecnología cada vez más dura y compleja. Por lo tanto, la demanda de los bienes agrícolas y agroindustriales será cada vez más inelástica al ingreso y al precio, por los niveles de competencia. Si a estas bajas elasticidades se agrega el hecho de que 100 países o más tienen una oferta exportable de bienes agrícolas y agroindustriales muy similar a la de Colombia, se puede concluir que es necesario promover los ajustes estratégicos en dicha oferta, animar encadenamientos agroempresariales y agroindustriales, incluidas las minicadenas socioproductivas, pues aquellos mejoran la competitividad, estimulan la seguridad alimentaria y una saludable ocupación estratégica del territorio. Igualmente, es fundamental promover la reorientación

hacia la producción orgánica, la biotecnología, el uso adecuado de la biodiversidad y el acceso inteligente a los recursos genéticos.

En el frente industrial, urge reconvertir los pequeños y medianos establecimientos que se están encadenando y profundizar la especialización de la pequeña y la mediana industria hacia bienes de complejidad tecnológica elevada, con buenas posibilidades de exportación y buenos precios a nivel internacional. Tales son precisamente las oportunidades que ofrece la industria de bienes de capital, una alternativa que debería ocupar el mayor tiempo de los economistas y la academia, proponiendo y promoviendo una política sectorial que impulse este tipo de desarrollos.

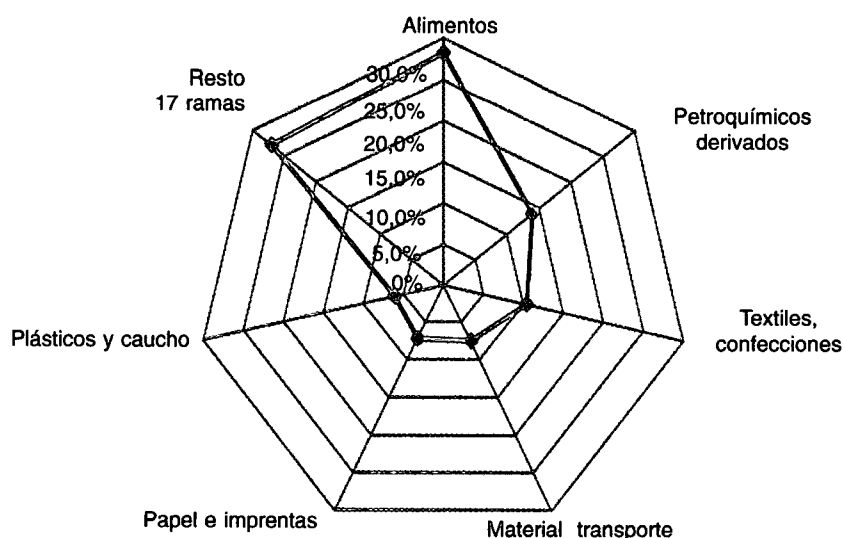
2.3.5.3 Por tamaño de los establecimientos y tipo de producto fabricado

Con ligeras diferencias no significativas desde el punto de vista estadístico, los diversos tamaños de empresa de la manufactura colombiana, muestran especializaciones similares a las ya señaladas para el conjunto de la industria.

Tanto en la pequeña, como en la mediana y en la gran industria, las ramas de alimentos, textiles y confecciones, petroquímica, plásticos y caucho, papel e imprentas ocupan los primeros lugares dentro del mercado de bienes.

En el sector *alimentario*, coexisten grandes empresas como las que producen azúcar y aceites, con subsectores mixtos en donde la fabricación admite muy diversas escalas de producción, como en el caso de la galletería, los confites y dulces o la leche pausterizada.

Gráfico 2.23
Colombia – Gran industria
Especializaciones por tipo de bien
2001



Fuente: DANE – Encuesta Anual Manufacturera

Participan también en este sector los productores de concentrados animales para sopas y los polvos para postres y gelatinas (Pinto et alli, 1986). Como lo señala Pinto (1986), la satisfacción de las necesidades específicas de nichos diferentes de mercado hace que las tecnologías de producción varíen mucho de un tamaño de empresa a otro. Los alimentos que producen las pequeñas empresas tienen un nivel de procesamiento inferior y exigencias de tecnología, empaques y comercialización diferentes a los que produce la gran empresa.

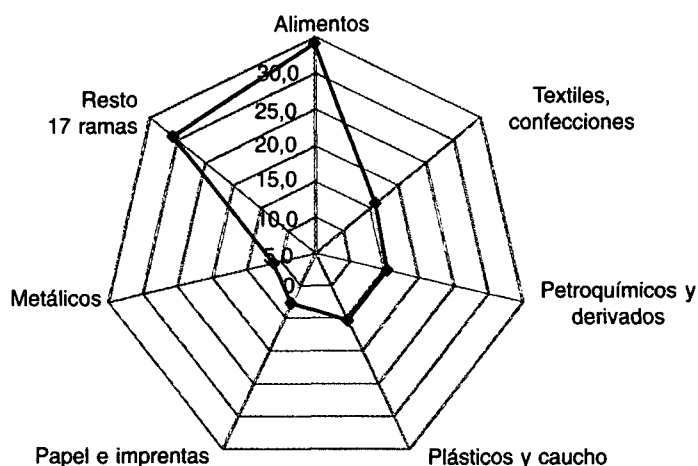
Con seguridad en estas ramas de alimentos procesados se están generando encadenamientos productivos, que de recibir un impulso explícito, pueden traer consigo un elevado nivel de exportaciones. Esta podría ser una de las prioridades para las estrategias de promoción industrial en PYMES.

En el primer capítulo se señaló la existencia de una tendencia a nivel mundial de concentración de las facturas de varios sectores productivos en pocas firmas. En Colombia algunos núcleos de producción como la fabricación de bebidas, no escapan a esta tendencia y se han duopolizado en dos grandes corporaciones, con tendencia al monopolio (Pinto, 1986).

Por la diversidad de la demanda y de los estratos de mercado que atiende, la industria de alimentos mantiene un importante grado de competencia, con un número elevado de establecimientos en la pequeña y la mediana. Coexisten en esta rama desde las grandes fábricas de productos -como chocolates, azúcar y pasta-, con pequeños y microestablecimientos productores de confites, arepas, bocadillos y otros.

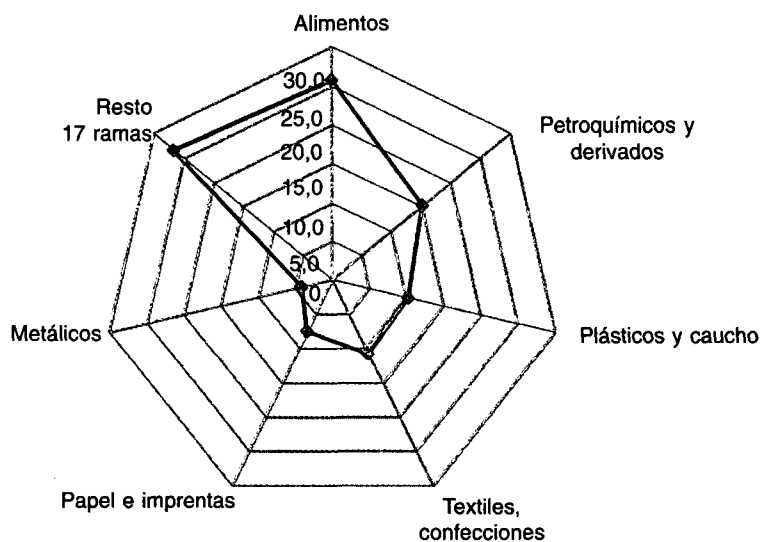
En la perspectiva de la modernización de este sector, el ejemplo chileno de generación del cluster vinícola, a partir de significativas innovaciones tecnológicas en procesos de siembra, recolección y almacenamiento, impulsadas por don Miguel Torres desde hace unos veinte años, es un caso para tener en cuenta, por que este empresario impulsó al país a convertirse en el segundo exportador de vinos a nivel mundial, superando economías de tradición en este campo como España e Italia. Se ilustra así, nuevamente, la posibilidad de conformar encadenamientos productivos altamente competitivos, con la condición de que se aproveche el aprendizaje logrado y se incorpore conocimiento en todos los eslabones de la cadena. Existe en el cluster chileno la ventaja del coste competitivo del transporte, con carreteras adecuadas y áreas de producción cercanas a los puertos de exportación. El transporte de las mercancías desde ciudades como Bogotá hasta puertos lejanos como Barranquilla o Buenaventura, a través de tractomulas y no por vía fluvial o por ferrocarril, encarece los bienes de exportación restándoles competitividad en los mercados internacionales.

Gráfico 2.24
Colombia - Pequeña industria
Especializaciones por tipo de bien
2001



Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

Gráfico 2.25
Colombia - Mediana industria
Especializaciones por tipo de bien
2001



Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

La cadena de producción fibras-textiles-confecciones, ha experimentado modernizaciones parciales que le permitieron convertirse en un renglón de exportaciones significativo. En los primeros años del cambio de modelo, las importaciones del sudeste asiático llevaron a las textileras colombianas a desarrollar programas de modernización e introducir equipos y telares de tecnologías más avanzadas y mejor productividad.

En algunas regiones, variantes de maquila han logrado inserciones importantes aunque no exentas de riesgo (Donmatías). Probablemente, el caso más exitoso de *maquila con rostro humano* sea el de las industrias integradas del Valle y la región cafetera promovido por CENCOA a través de los talleres rurales (once); cooperativas que aglutinan más de mil mujeres con mejoras sensibles de las condiciones sociales y posicionamiento de la marca SINPHONY a nivel internacional. Esta experiencia, constituye un ejemplo de integración sin precarización del trabajo y se erige en una sugestiva expresión de integración social competitiva.

Sobre la industria *petroquímica* fabricante de abonos, fertilizantes y plaguicidas para la agricultura y de PVC, polietileno tereftalato –PET– y otras resinas, materia prima para la industria plástica, ya se anotaron algunas de sus características como sector avanzado. Existe en esta cadena otra de las posibilidades de programas sectoriales por apoyar con miras a la competitividad internacional.

Las industrias de *papel y las artes gráficas* son otro de los encadenamientos donde el país ha desarrollado capacidad competitiva, desde las materias primas hasta los productos finales impresos que han demostrado una excelente capacidad para la exportación. Valiosa contribución ha representado en este frente la red de cooperativas de impresores –FEIMPRESORES–, la cual con más de mil talleres gráficos asociados ha regulado el precio de las materias primas, constituyéndose en otro valioso ejemplo de asociatividad.

En resumen, dentro de estas especializaciones, a pesar de las limitaciones en cuanto a las elasticidades y competencia señaladas, están las mayores posibilidades de corto plazo de impulsar una política de modernización, reconversión y especialización.

La información disponible en la actualidad a nivel de rama CIIU 3 dígitos, no permite establecer los elementos programáticos con precisión. Análisis detallados de estos encadenamientos y sus posibilidades de desarrollo deben constituirse, en la prioridad de las reflexiones gubernamentales, gremiales y académicas. Este ejercicio puede ser objeto de investigaciones específicas del Observatorio, incluidas entrevistas de profundidad en las empresas por ramas de actividad.

Frente a la señalada posibilidad de desarrollar la industria de bienes de capital, es necesario estructurar un programa sectorial que rescate las experiencias exitosas del viejo programa de ONUDI, que vaya más allá de las iniciativas de la *mamo invisible* sobre cuyos puntos centrales se detendrá el capítulo de recomendaciones de este documento.

Tal formulación, empieza a ser tenida en cuenta juiciosamente en planteamientos recientes de COLCIENCIAS y en el destacable sistema de relaciones en el ámbito metalmecánico promovido por ECOPETROL, BID-FOMIN y ACOPI.

2.3.6 La productividad en la manufactura ⁸

2.3.5.3 De la mano de obra

Como se señaló en el numeral sobre la productividad de la mano de obra en la pequeña y la mediana empresas colombianas, desde el punto de vista teórico el proceso de desarrollo económico, conduce a que el licenciamiento de mano de obra que realiza la manufactura por su modernización e incremento en productividad, se absorba, no solo por el sector de los servicios modernos tales como la educación, la salud, las telecomunicaciones, el esparcimiento y la cultura, sino también por la creación de nuevas empresas y nuevos productos en las gamas altas de la tecnología industrial (bienes de capital, tecnologías de la información y el conocimiento -TIC-, biomédica). Se debe reiterar aquí, que así lo hicieron todos los países que hoy ostentan el título de desarrollados o recientemente industrializados (NIC).

Colombia, ya se señaló, truncó su proceso de industrialización en el nivel de los bienes intermedios y no desarrolló la gama alta de las tecnologías duras de los bienes de capital. Paralelamente, los servicios modernos que para su desarrollo dependen de la expansión de los sectores productivos (agricultura y manufactura), al disminuir su ritmo de crecimiento de estos últimos, no pudieron expandirse normalmente.

Sin embargo, a pesar del estancamiento del proceso de modernización industrial, la productividad aparente, entendida como el valor de las ventas totales año por persona ocupada, además de ser superior en la manufactura en comparación con el comercio y los servicios, mantuvo una pendiente positiva durante el período 1992-2001 y alcanzó las cifras que se señalaron en el numeral respectivo (ver gráfico adjunto).

Ahora bien, la evolución de la productividad en la industria manufacturera a través de la década, muestra incrementos permanentes en pesos constantes en todos los tamaños de empresas del sector, si bien el ritmo de crecimiento -al igual que las ventas totales- de esta productividad también disminuye desde 1996 hasta una cifra negativa cercana al 3% en 1999.

Las cifras de la EAM, indican que existe una clara correlación entre los aumentos de la productividad aparente y el desplazamiento de mano de obra. La gran empresa había licenciado en 2001, el 15% de la población que ocupaba en 1992, a la par, había aumentado las ventas totales por persona ocupada en un 46%. Por su parte, la mediana empresa tuvo estos indicadores en el 18% y el 66%, mientras que la pequeña en el 24% y el 74%. Así, a medida que las empresas aumentan el porcentaje de empleados que licencian en el período, también aumentan las ventas por persona ocupada.

Este es un primer indicio de que más que un aumento de la productividad real de la mano de obra debida a incrementos sustantivos en la innovación o el desarrollo tecnológico, lo que se produjo durante estos años fue un reordenamiento de los procesos y la rápida disminución del denominador del cociente.

Un indicador que lleva a soportar esta tesis, es el comportamiento de las importaciones de maquinaria y equipo (sin incluir el equipo automotriz) cuyo ritmo de crecimiento estuvo disminuyendo desde 1993 hasta 1999, año en el cual el crecimiento de las importaciones de este tipo de equipos, alcanzó una alarmante

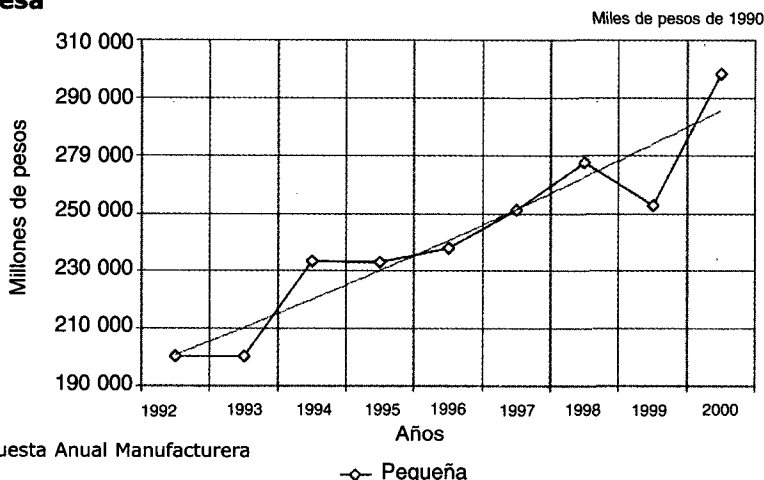
⁸ En este numeral, se entiende por productividad el valor de las ventas totales realizadas por persona ocupada o por empresa. (Ventas/PO, Ventas/empresa).

cifra negativa del -30%. A la par que la productividad por persona ocupada aumentaba, las importaciones de maquinaria y equipo disminuían.

¿Aumento en la productividad sin innovación tecnológica? Se puede afirmar que durante los años comprendidos entre 1992 y 2001, en el sector manufacturero, los aumentos en las ventas por persona y establecimiento responden principalmente a la disminución del denominador (empleo) y al reordenamiento en los procesos productivos, antes que a un incremento significativo en la utilización y en la adquisición de maquinaria y equipo o a una notable innovación en productos.

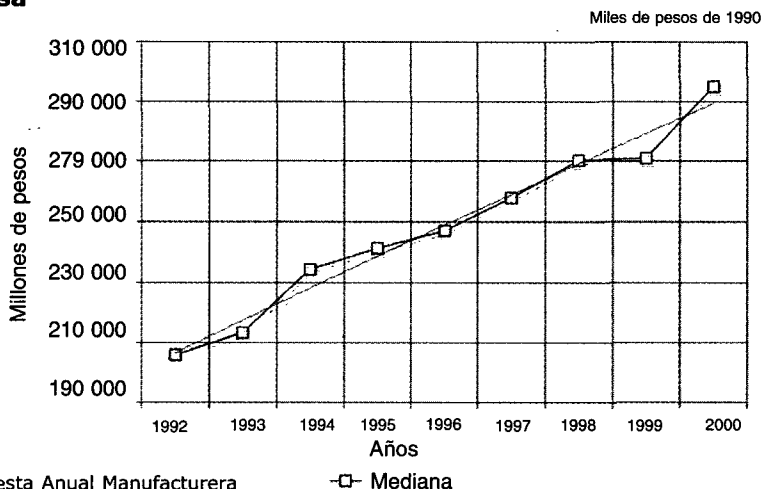
Finalmente, el *consumo de energía* por persona ocupada constituye otro indicador de productividad real, pues indica aumentos en la utilización de la maquinaria eléctrica. Si el ritmo de crecimiento de este indicador aumenta, es una constatación de una mayor utilización de la maquinaria y equipo por persona ocupada, pero si disminuye, se puede afirmar que la utilización está siendo menos intensiva. Este último indicador, es decir la tasa de crecimiento en el consumo de energía eléctrica, después de aumentar a tasas superiores al 10% durante 1994 y 1995, a partir de 1996 disminuyó a niveles cercanos a cero o negativos.

Gráfico 2.26
Colombia - Ventas promedio por establecimientos
Pequeña empresa
1992 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

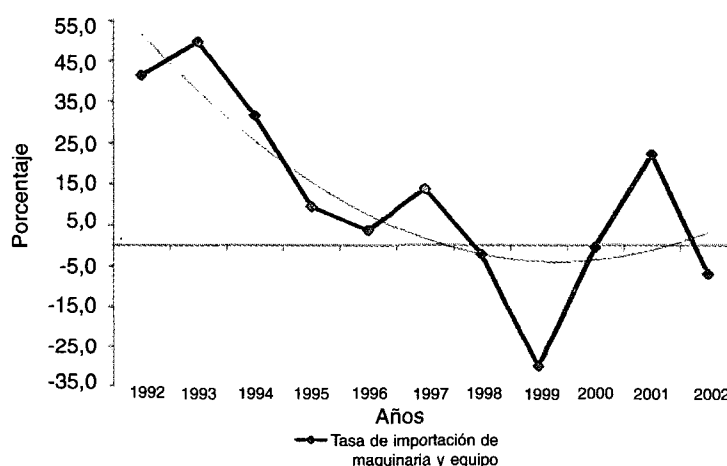
Gráfico 2.27
Colombia - Ventas promedio por establecimientos
Mediana empresa
1992 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual Manufacturera

Esta apreciación de que la productividad aumentó solamente por el elevado desplazamiento de mano de obra de la manufactura (por disminución del denominador y no por el aumento del numerador, en el indicador de ventas por persona ocupada), la corrobora la apreciación reciente realizada por la Superintendencia de Sociedades (2004), así: "El constante desarrollo de los mercados, el surgimiento de competidores dentro y fuera del país y la necesidad de mantenerse vigente para promover su propio crecimiento, obligan a las empresas a evitar la obsolescencia tecnológica y a mantener una capacidad productiva que permita satisfacer un ensanchamiento de la demanda. Sin embargo, en el caso de las MIPYMES colombianas el crecimiento de la propiedad en planta y equipo parece no ajustarse a la premisa antes mencionada. Al deflactar el valor de la propiedad en *planta y equipo* se observa como durante los cuatro años evaluados (1999-2002), este rubro no solamente redujo su dinámica de crecimiento sino que decreció en un -16,69%..... Las MIPYMES revisadas (en el estudio de la Superintendencia de Sociedades) perdieron cerca de \$200 000 millones de pesos en el valor de sus propiedades, planta y equipo y este fenómeno se convierte en una alerta para las políticas de fomento empresarial que deben propender por la búsqueda de elementos que permitan mantener la tecnología vigente y las capacidades de producción crecientes" (Superintendencia de Sociedades, 2004).

Gráfico 2.28
Colombia - Importaciones maquinaria y equipo excepto automotriz
Tasa de crecimiento
1992 - 2002



Fuente: DANE - Comercio Exterior

En síntesis, la suma de los indicadores disponibles sobre incremento de la utilización de la tecnología y de la maquinaria y equipo en la industria manufacturera, permite afirmar que durante los años comprendidos entre 1992 y 2001 y aún más recientemente (2003), según Superintendencia de Sociedades, la manufactura sólo logró aumentar la productividad de la mano de obra, gracias a reordenamientos en los procesos productivos y a mejoras marginales en la utilización de los equipos, más que a las innovaciones tecnológicas o a la adquisición o utilización de nueva maquinaria y equipo.

2.3.6.2 Por establecimientos y tipo de bien fabricado

Un fenómeno similar al observado en la productividad de la mano de obra se encontró en la productividad por establecimiento, al utilizar el indicador de ventas promedio por empresa. La explicación de este comportamiento responde, lógicamente, a los mismos fenómenos explicados para la productividad de la mano de obra: el señalado cierre de establecimientos y el desempleo generado.

Al cerrarse 1 057 establecimientos y no presentarse una disminución de la misma magnitud en la producción y en las ventas promedio en términos reales, la productividad de cada uno de ellos, aumenta. El fenómeno de reordenamiento de procesos, la menor remuneración relativa al factor trabajo y los ajustes en las jornadas laborales pueden también incidir en forma no siempre deseable en aumentos de la productividad por establecimiento.

Un aspecto muy interesante con respecto a la productividad de las diferentes empresas y el tipo de bien que fabrican, es el hecho de que la industria de bienes de capital muestra un mayor valor agregado.

Las cifras agrupadas para las categorías CIIU2 dígitos (tipo de bien) indican que mientras las ventas promedio anual por establecimiento fabricante de bienes de consumo y bienes intermedios se elevaban a una cifra cercana a \$17 millones, la de la industria de bienes de capital, producía \$28 millones, casi duplicando los resultados de los demás tipos de bienes manufacturados.

Este hecho corrobora la hipótesis planteada acerca de las excelentes características de esta rama de producción en lo que tiene que ver con la relación existente entre generación de valor agregado con conocimiento y elevada productividad.

2.4 SERVICIOS. CARACTERIZACIÓN DE LA PYME DEL SECTOR SERVICIOS 1995-2000

2.4.1 Introducción

En la década de los noventa, el agregado del sector servicios ocupó un papel muy destacado en la economía colombiana, incrementar su participación en el PIB en detrimento de otros sectores como la manufactura y la agricultura. Si bien en la década de los ochenta, aún se mantenían algunas de las políticas proteccionistas combinadas con el proceso de promoción a las exportaciones, en la década de los noventa, con la revaluación monetaria ocurrida en paralelo, y con la apertura comercial instaurada, se inició el fenómeno de la desindustrialización, al cual se hizo referencia en el capítulo sobre la manufactura.

El proceso abrupto de internacionalización de la economía, la liberación del mercado cambiario y la amnistía parcial de capitales, que generó una alta acumulación de divisas y con ello la revaluación de la moneda, propiciaron, entre otras políticas, condiciones desventajosas para la industria que –dado el papel fundamental que este sector juega en el desarrollo económico– redundaron en altas tasas de desempleo y en un deterioro de la situación social y económica de la población.

En este capítulo, para el análisis del sector servicios se tomaron los registros de las empresas formales que contabiliza el DANE, desde 1995 hasta el 2000. El Departamento suministró información sobre las actividades de restaurantes; hoteles; agencias de empleo; publicidad y viajes; servicios de seguridad privada; informática y postales, para un total de 2 339 empresas.

No se contó con datos de otros subsectores de servicios que se caracterizan por tener un gran número de micro y pequeños establecimientos tales como los servicios profesionales (consultoría, sector salud, contaduría, etc.), las peluquerías, las lavanderías, los talleres, las estaciones de servicio, los talleres de mantenimiento, esparcimiento, cultura y los gestores de residuos. Tampoco se incluyen en este análisis subsectores como las telecomunicaciones, energía, gas y agua y las finanzas, por no contar estos con un número representativo de empresas PYME.

Por estas razones y por la limitación en el número de subsectores estudiados, los resultados sobre el sector servicios, deben tomarse como una primera aproximación a la dinámica y estructura de sus pequeñas y medianas empresas.

Con miras a analizar el desempeño de las pequeñas y medianas empresas, se revisó la evolución de diferentes variables sobre la participación de la PYME en cuanto a: número de empresas, valor de la producción bruta, valor agregado, consumo intermedio, inversión neta, maquinaria y equipo, activos fijos y generación de empleo.

Ante la imperiosa necesidad de aumentar el empleo que enfrentará la economía colombiana durante los próximos años, es importante analizar la dinámica laboral; por ello se revisaron los requerimientos relacionados con el perfil de los trabajadores que demandan los subsectores y la remuneración promedio. Así mismo, se construyeron indicadores financieros y económicos que permiten analizar la productividad por trabajador y compararla por tamaño de empresa y subsector. Igualmente se estimó el valor de la inversión requerida para generar un nuevo puesto de trabajo y se identificaron así los subsectores que aportan mayores multiplicadores y requieren una menor inversión.

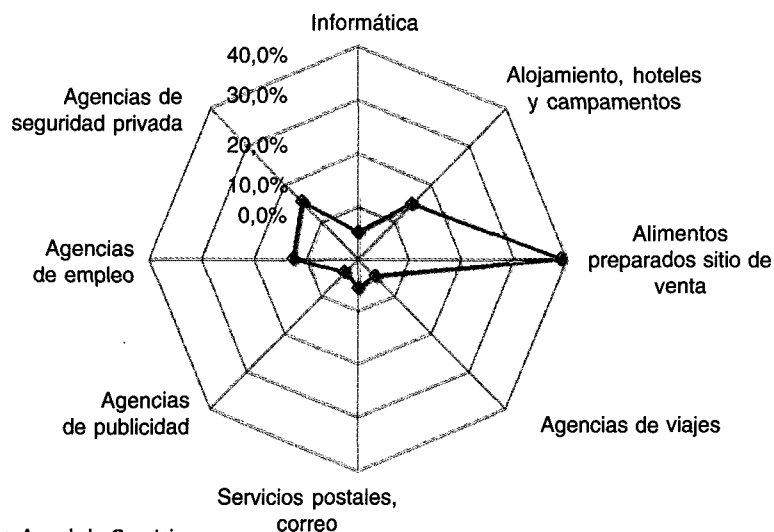
2.4.2 Caracterización de las actividades de la muestra del sector servicios

2.4.2.1 Análisis agregado

A continuación se realizará una breve descripción de cada uno de las actividades que registra la muestra del DANE, de 2 339 establecimientos distribuidos en las actividades de servicios descritas en la introducción del presente capítulo, para el año 2000.

Como se observa en el gráfico adjunto, de los 2 339 establecimientos encuestados con más de 11 empleados, el subsector de alimentos preparados en el sitio de venta, representa el 38,8% de las empresas de todos los tamaños. Le sigue en importancia el subsector de empresas de seguridad privada, con un 15,1% y en el tercer lugar, el subsector de alojamientos, hoteles, campamentos y otros establecimientos similares, los cuales representan un 14,5% adicional. Los tres subsectores explican así, cerca del 68,4% de las empresas de la muestra DANE sobre servicios.

Gráfico 2.29
Colombia - Servicios seleccionados
Porcentaje del total de empresas
2000

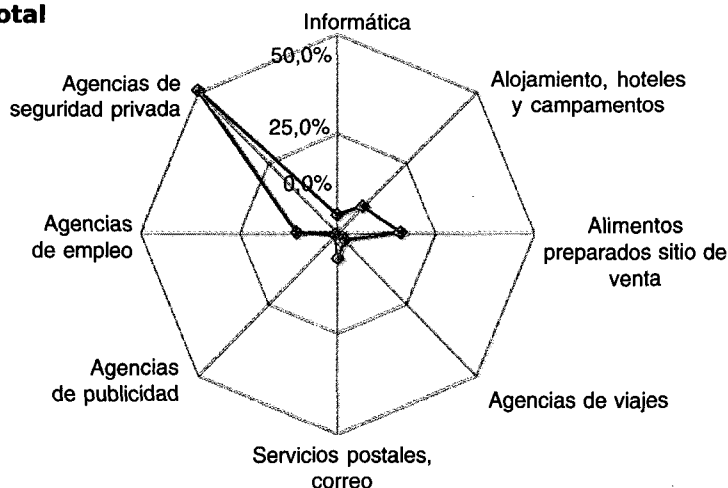


Fuente: DANE - Encuesta Anual de Servicios

En un cuarto lugar y gracias a las modalidades de contratación que permiten las reformas laborales, han aparecido recientemente numerosas agencias de empleo (292), las cuales significan un 12,5% adicional del total de establecimientos, para un agregado de estos cuatro subsectores (restaurantes, seguridad privada, hoteles de todos los tamaños y agencias de empleo) del 80,9%.

Una gama de servicios con importante valor agregado como la de los servicios informáticos, representaba en 2000 tan sólo el 5% de los establecimientos, tal situación indica que los programas de promoción de esta rama, que en buena hora se han impulsado desde el Gobierno como la Agenda de Conectividad, requieren de mayor expansión y fortaleza. Existe en este subsector un filón de desarrollo resaltado en toda la literatura económica reciente, pero que mantiene una participación muy baja aún dentro del total de los servicios.

Gráfico 2.30
Colombia - Servicios seleccionados
Personal ocupado total
2000



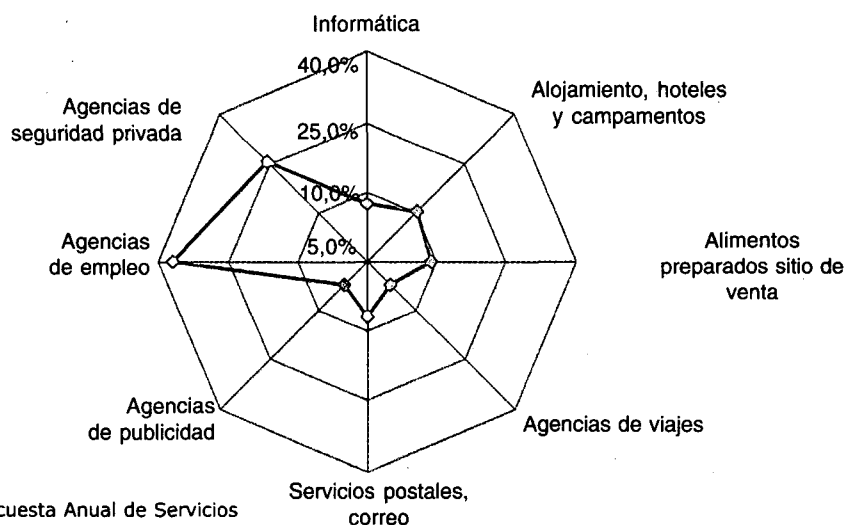
Fuente: DANE - Encuesta Anual de Servicios

En cuanto al número de personas empleadas en los servicios seleccionados, resulta claro que las agencias de seguridad privada ocupan, de lejos, el mayor número de personas, cerca del 50% de la muestra. Las condiciones de inseguridad urbana y rural que vive el país han sido la fuente de desarrollo de estos emprendimientos; sin embargo, es claro que las productividades y el valor agregado en riqueza social, más allá de los salarios pagados y las demandas de la canasta familiar que ellos generan, son muy bajas. Es un servicio necesario por las condiciones extremas del país, pero que no sería objeto de ninguna inversión si la perspectiva fuese la de un país que requiere desarrollo productivo y tecnológico.

En orden de importancia en cuanto a la ocupación generada, le siguen, los alimentos preparados en el sitio de venta, con un 16,1% y las agencias de empleo con un 10,4% adicional. Estos tres subsectores explican el 76,5% del total de los servicios analizados. Los alojamientos y hoteles representan un 9,3% adicional para un 85,8% del total.

Finalmente, en cuanto al valor agregado, que como es definido en la contabilidad nacional, está conformado, desde la perspectiva de los ingresos generados, por los sueldos y salarios, las rentas, los intereses y las utilidades de cada uno de los subsectores; en los servicios, aquellas ramas con mayor participación en el empleo generado deben ser las que mayor valor agregado generan, en términos económicos.⁹ Así, es de esperar, como en efecto sucede, que las agencias de empleo y las de seguridad privada, altamente intensivas en mano de obra y con muy bajos consumos intermedios, ocupen los primeros lugares en las cuentas de valor agregado. Estos dos subsectores representan el 36,9% y el 25,8% del valor agregado total de la muestra, respectivamente, para un total entre los dos del 62,7%. Los hoteles, alojamientos (10,2%) y restaurantes (8,9%) explican un 19% adicional para un total acumulado por la cuatro ramas, del 81,7%.

Gráfico 2.31
Colombia - Servicios seleccionados
Porcentaje del valor agregado total
2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Servicios

⁹ Existen dos acepciones del término "valor agregado". Desde el punto de vista tecnológico, este responde a los diferenciales que en conocimiento, prestaciones y calidad presenta el bien final. Desde la perspectiva económica el "valor agregado" se entiende como la sumatoria de los ingresos totales generados por un sector.

Se puede concluir entonces, que no sólo la manufactura también los servicios, se han especializado durante los últimos años en la producción, procesamiento y distribución de alimentos, provenientes del agro o de la manufactura con bajos niveles de procesamiento. En el caso específico de los servicios seleccionados, los hoteles, hostales y hospedajes, así como las agencias de empleo temporal y las de seguridad privada, constituyen las restantes especializaciones. Tales bienes y servicios, como se ha insistido repetidamente a través de este documento, son producidos con tecnologías suaves, tiene bajos valores agregados y muy poca o nula diferenciación en cuanto a la incorporación de conocimiento.

Por lo tanto, se reafirma en este análisis agregado de los servicios seleccionados, el necesario y urgente diseño, lo mismo que la puesta en marcha de una política hacia la PYME, que impulse seriamente su reconversión y modernización.

A continuación se analizarán las principales variables económicas y financieras de cada uno de los servicios específicos seleccionados.

2.4.2.2. Restaurantes

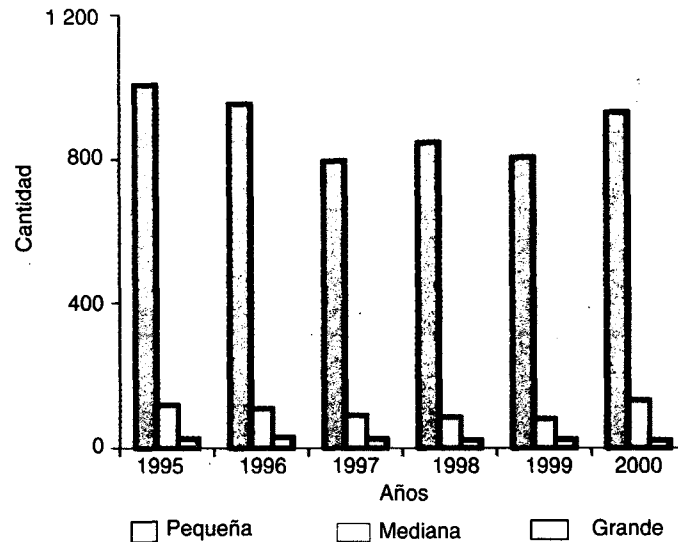
En el año 2000 se registraron 1 059 restaurantes de los cuales el 98% era pequeña y mediana empresa. Durante el período 1995-1998 desaparecieron 239 restaurantes de los cuales el 88% era pequeño y el 11% mediano. Existe un elevado nivel de competencia en la amplia y variada oferta de alimentos preparados en el lugar de expendio.

En 1995, la producción bruta de la PYME en elaboración de alimentos cocidos era del 68%, distribuido en proporciones relativamente similares. Al finalizar el milenio los restaurantes y las áreas de alimentos de las cadenas, incrementaron su participación al 46%, mientras que la pequeña y la mediana empresa la redujeron al 29% y 25%, respectivamente. Las PYMES a pesar de representar el 98% de los establecimientos del sector, sólo participaron con el 54% de la producción y con el 52% del valor agregado.

Los expendios de comida preparada, presenta un alto consumo de productos alimenticios provenientes del agro; por ello su nivel de consumo intermedio está por encima del 60% con respecto al valor de la producción. En 1995, el 70% del valor total del consumo intermedio era absorbido por la PYME, pero este porcentaje cae 15 puntos en los siguientes 5 años, de modo acorde con la caída en la participación de la producción.

Esta fue una de las actividades más golpeadas por la crisis en el último quinquenio de los años noventa. Para el año 2000, la desinversión en todos los tamaños empresariales que había llegado al 153%, no se había podido enmendar en el sector. Los propietarios buscaron otras alternativas. Prevalecen entonces, no los grandes restaurantes sino las franquicias y áreas de alimentos de las cadenas en grandes superficies.

Gráfico 2.32
Colombia - Número de establecimientos en restaurantes
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Servicios

Para las pequeñas y medianas unidades empresariales, ha sido muy difícil mantenerse en el mercado y resistir la competencia de las grandes compañías que tienen presencia en varios sitios de la ciudad; su inversión ha decrecido en un 191%. La participación del 64% en activos, en 1995, disminuyó en el año 2000 al 51%, pues su inversión en maquinaria y equipos también se vio reducida del 62% al 48%. durante el mismo periodo.

Son los grandes restaurantes los que más contribuyen con las prestaciones sociales y sueldos y salarios (55%) que se causan en el sector, mientras que la participación de la PYME asciende al 45%. Esto se debe al incremento en la gran empresa del número de empleados en los últimos años, toda vez que para 1995 era precisamente en la PYME en donde se reconocía una mayor proporción de prestaciones sociales (64%) y se pagaba el 66% de los sueldos y salarios.

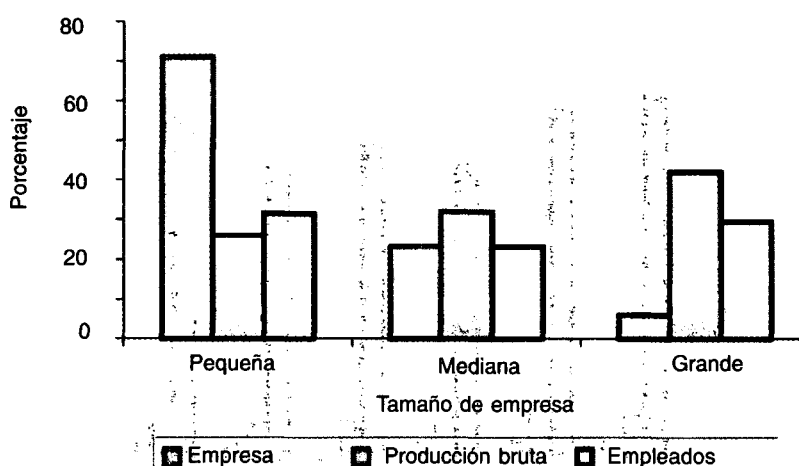
2.4.2.3. Hoteles

En 1995, la Encuesta Nacional de sector Servicios registró 336 hoteles, hostales y cabañas de los cuales el 68% era pequeño y el 26% mediano.

El alojamiento es un sector que ha presentado una tasa de crecimiento moderada. De hecho, en el tamaño de la pequeña empresa, el total de establecimientos hoteleros no se redujo en la crisis sino que, por el contrario, creció en un 17%, mientras que disminuyó en un 1% en la franja de la mediana empresa. Entre tanto, en la gran empresa se liquidaron cuatro establecimientos con la crisis y posteriormente surgieron cinco nuevos, de tal manera que en el año 2000, se registraron 22 hoteles de grandes magnitudes.

Así las cosas, en ese año se contaba con 375 hoteles, que representaban el 17% del total de establecimientos del sector servicios analizado, de los cuales el 94% era PYME.

Gráfico 2.33
Participación de la PYME en hoteles
2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Servicios

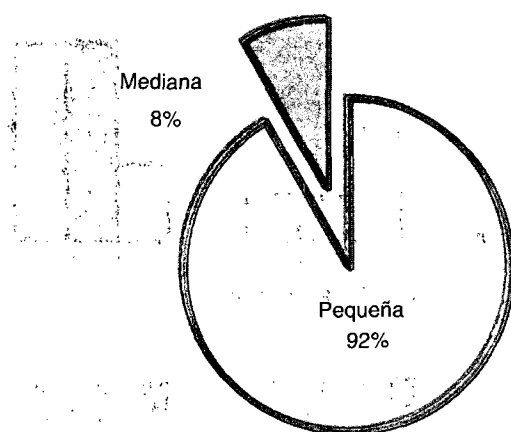
En cuanto a la producción bruta, la PYME aporta el 58%, del cual la mediana empresa hotelera genera el 32%, a pesar de comprender un menor número de establecimientos. La PYME hotelera con el (59%) realiza un mayor consumo intermedio que la grande.

Además, la PYME genera el 57% del valor agregado y en los últimos cinco años sólo ha cedido un punto de participación a la gran empresa. En este sector es la pequeña empresa la que más aporta al valor agregado por cada peso producido; en efecto se crean \$5,3 pesos de valor agregado, mientras que en la mediana \$4,7 y en la grande \$5,2.

2.4.2.4. Agencias de publicidad

La creación de agencias de publicidad está en manos de pequeños y medianos inversionistas, comoquiera que es un sector donde no se requieren grandes aportes de capital en activos: una empresa de más de 50 trabajadores, en este sector, es en la práctica una gran empresa. Aquí las diferencias en tamaño ligan con aspectos cualitativos y con papeles dentro del mercado. Las agencias vinculadas con capital internacional tienen menos de 200 trabajadores pero controlan las cuentas y negocios de la gran empresa en su conjunto.

Gráfico 2.34
Número de establecimientos agencias de publicidad
2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Servicios

Se registraban en 1997 un total de 129 establecimientos de publicidad de los cuales el 90% era pequeña empresa y el resto mediana. En 1998 desaparecen 31 agencias; una sola de éstas era mediana. Ciertamente, son las empresas de menor tamaño las más afectadas. Para el año 2000 se contaba apenas con 80 pequeñas y 7 medianas empresas publicitarias.

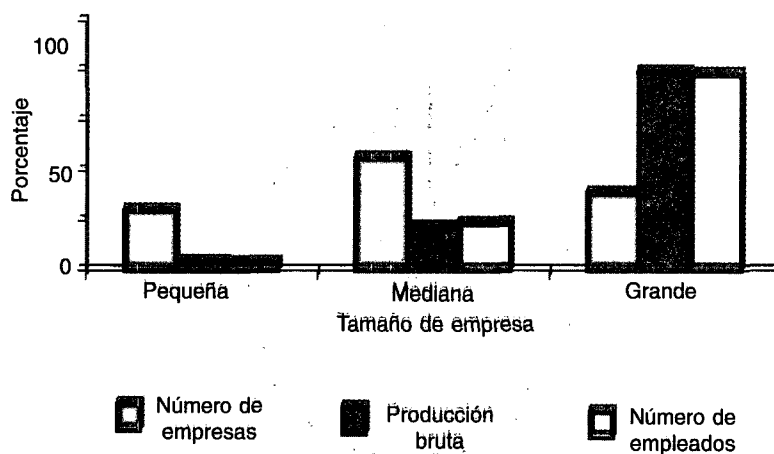
La producción bruta, en ese año, recae en mayor medida en las pequeñas empresas con un 58%. Adicionalmente, por cada \$100 producidos por las pequeñas agencias, \$51 van al pago de los sueldos y salarios, las rentas, los intereses y las utilidades, que generan valor agregado, en las medianas \$71, el resto va a consumo intermedio.

2.4.2.5. Agencias de seguridad privada

En las estadísticas del DANE se empieza a contabilizar el impacto de las firmas de seguridad privada a partir de 1998. En el año 2000, el mercado estaba dominado por las grandes empresas que aportaban el 80% del valor de la producción, el cual era generado por el 31% de los establecimientos, sobre un total de 354 empresas.

Las medianas compañías de seguridad representaban entonces el 45% y contribuían con el 17% de la producción, mientras que las pequeñas sólo aportaban el 3% de la producción y conformaban el 24% del total de firmas.

Gráfico 2.35
Número de establecimientos agencias de seguridad privada
2000



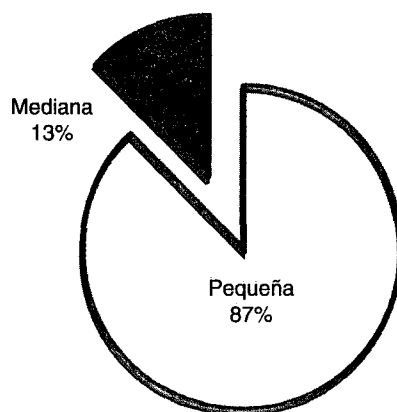
Fuente: DANE – Encuesta Anual de Servicios

Este sector participa significativamente en la generación de valor agregado. A mayor tamaño de la firma, menor consumo intermedio y mayor valor agregado. En 2000, del total producido por las grandes agencias, el 13% se gastó en compra de insumos y bienes intermedios. El resto (87%) representa el aporte al valor agregado. En las medianas agencias el consumo representa el 14% del total facturado y en las pequeñas, el 22%.

2.4.2.6. Agencias de viajes

Las agencias de viaje son esencialmente pequeñas y medianas empresas. En el año 2000 se registraron 109 empresas PYME y en este subsector no se identificaron grandes empresas, aunque cabe señalar la notable participación en volumen de operaciones de algunas firmas calificadas como grandes en el sector.

Gráfico 2.36
Participación del número de establecimientos agencias de viajes
2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Servicios

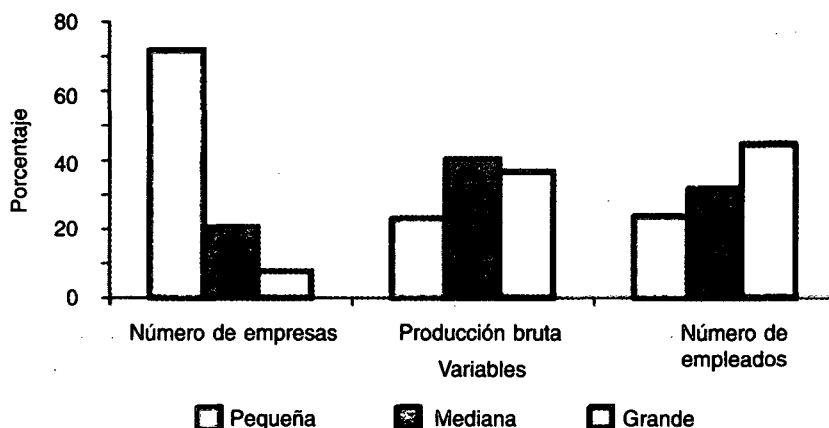
Son las pequeñas agencias las que mejor enfrentan la crisis, mientras que las medianas agencias decrecen y continúan en caída. Las agencias con un elevado número de empleados, se vieron obligadas a reducir su estructura. En síntesis, durante el último lustro del siglo pasado se presentó un crecimiento del 16% en las pequeñas agencias de viaje, mientras que en las medianas ocurrió un decrecimiento del 8%.

Por cada \$100 pesos producidos en la PYME por estas agencias, \$62 van al consumo interno y el resto al valor agregado.

2.4.2.7. Servicios de informática

Los servicios de informática se contabilizan en las estadísticas del DANE desde 2000. Se identificaron entonces 117 empresas de las cuales el 71% eran pequeñas, el 21% medianas y el resto grandes.

Gráfico 2.37
Servicio de informática
2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Servicios

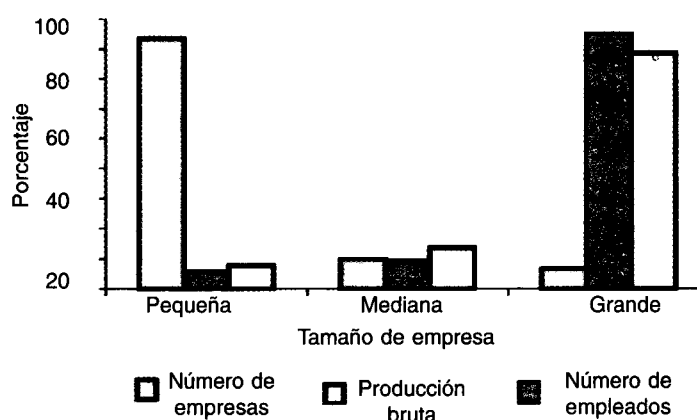
Son las medianas empresas de informática las que contribuyen principalmente a la producción, pero las grandes empresas generan el mayor valor agregado.

En efecto, son las grandes empresas las que menos gastan en consumo intermedio. Del total producido, el 23% se destina a compra de insumos, mientras que en la PYME tal porcentaje es del 40%.

2.4.2.8. Servicios postales

A comienzos del presente siglo proliferan las pequeñas y medianas empresas prestadoras de servicios postales que se encargan de distribuir bajo un sistema personalizado, cartas y paquetes a nivel nacional, generando un gran número de puestos de trabajo con bajos requerimientos académicos.

Gráfico 2.38
Servicio postales
2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Comercio

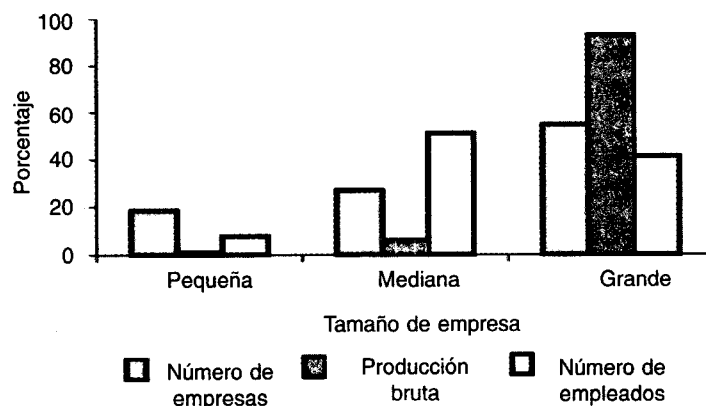
Se contabilizaron 133 firmas de las cuales el 83% eran pequeñas, el 10% medianas y el resto grandes. La producción estaba concentrada en la grandes (85%), las medianas producían el 9% y las pequeñas contribuyeron con el 6%. Igualmente, las grandes empresas de servicios postales son las que generaron, el mayor valor agregado (86%).

2.4.2.9. Agencias de empleo

El outsourcing es una práctica muy utilizada actualmente para la contratación de personal, de tal manera que los empresarios reducen la presión de la carga laboral acumulable y adicionalmente, este mecanismo ofrece una oportunidad de negocio muy atractiva para las grandes agencias que usufructúan un mercado en expansión.

Es por ello que el DANE empezó a monitorear en 1998 el comportamiento de las agencias de empleo y servicios temporales con 308 empresas registradas, de las cuales el 24% eran pequeñas y el 28%, medianas. En el año 2000, las medianas habían perdido participación y las grandes dominaban el mercado.

Gráfico 2.39
Agencias de empleo
2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Servicios

Para el mismo año, las pequeñas empresas solamente contribuían con el 1% de la producción, las medianas con el 6% y las grandes con el 93%. Igual comportamiento se observa en la generación del valor agregado.

El agenciamiento de empleo es la actividad que se caracteriza por generar más valor agregado: en las pequeñas empresas el 18% del total producido se dirige a la compra de insumos y el resto (81%) contribuye al valor agregado. En el caso de las medianas la relación es: el 4% para compras y 94% para valor agregado, mientras que en las grandes el consumo intermedio apenas si llega al 3%. La expansión del empleo temporal, sin embargo, continúa generando un amplio debate en la política laboral en términos cualitativos, a la vez que revela una de las tendencias fuertes en el mercado de trabajo.

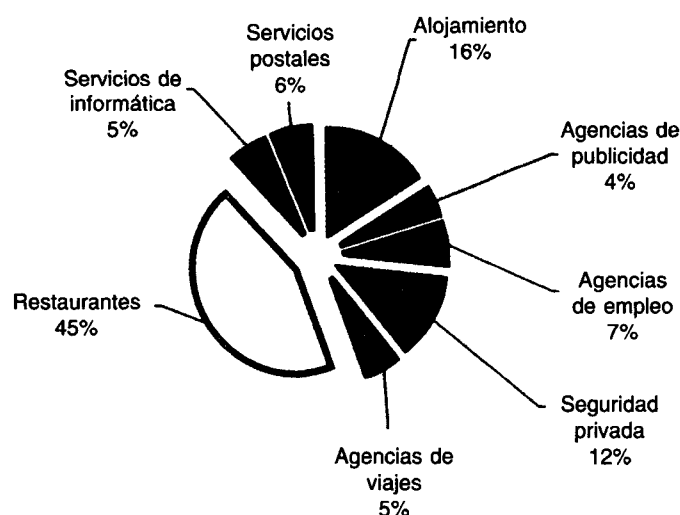
2.4.3 Comportamiento de las variables sectoriales

2.4.3.1 Número de empresas

Dentro del sector servicios analizado, es destacable el papel de la PYME. Crear cafeterías, restaurantes, hostales, campamentos, agencias de viajes y – recientemente- servicios de seguridad y de empleo son las actividades preferidas por los pequeños y medianos inversionistas. En este estudio no se analiza la participación de sectores que se caracterizan por tener un alto componente de informalidad y donde prevalecen estructuras microempresariales.

En 1995, en los subsectores de servicios estudiados, el 97% correspondía a pequeñas y medianas unidades empresariales. La crisis afectó esencialmente a pequeños establecimientos, y produjo recomposición y desplazamiento del capital.

Gráfico 2.40
Distribución del número de empresas PYME en el sector servicios
2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Servicios

Los grandes y medianos inversionistas desplazados de la manufactura y otros sectores productivos, se vieron atraídos por las nuevas oportunidades y facilidades que generaba el sector, así que orientaron sus recursos especialmente a la prestación de servicios que no tuvieran marcadas barreras a la entrada como un alto nivel de inversión y una baja competencia del exterior. Adicionalmente, se generó una gran dinámica interna sobre la base de una demanda insatisfecha.

La creación de restaurantes y alojamientos hoteleros son un ejemplo claro de esta reubicación de capitales hacia sectores de bajo nivel de barreras a la entrada. Igualmente, las deterioradas condiciones de seguridad que ha enfrentado el país en los últimos años, por los altos niveles de delincuencia, entre otros, han generado un mercado propicio para la creación de empresas de seguridad privada que, desde 1998, constituyen un renglón importante dentro del sector servicios.

Finalmente, las empresas de informática y las agencias de empleo temporal se convirtieron en nichos adicionales de mercado de gran atractivo para los medianos y grandes inversionistas. Es así como la creación de nuevas empresas en el sector servicios es debida, esencialmente, al surgimiento de estas actividades.

En 1998 se presentó un crecimiento del 85% en el número de establecimientos del sector servicios, en el orden de magnitud de la mediana empresa, por la proliferación de agencias de seguridad privada y empleo.

Por el contrario, durante 1999 la mortalidad sectorial de medianas empresas obedeció, fundamentalmente, a la crisis de los restaurantes y hoteles.

Durante el periodo 1995 - 2000 el sector creció, en promedio, 9% al año. Así pues, el nuevo milenio se inició con 1 523 pequeñas empresas de servicios y 403 medianas.

2.4.3.2 Producción bruta

La producción bruta del agregado total del sector servicios, presentó una gran dinámica durante los últimos años. Según las cifras del DANE, en sólo 5 años, (1995-2000) su participación dentro del PIB pasó del 38% al 41%. Los cambios de la estructura del PIB se presentan a largo plazo, y por lo tanto, una ganancia de 3 puntos porcentuales en ese lapso, representa un cambio significativo.

Dentro de esta estructura y con base en los subsectores de servicios analizados, se observó que desde 1995 y hasta 1997 las pequeñas firmas aportaron el 30% de la producción y la grande y la mediana empresa, el 70% restante.

En 1998, al inicio de la crisis, se registró un incremento sustancial, del 103%, en el valor bruto de la producción del sector. Esta nueva dinámica fue resultado del efecto que produjo en la economía la introducción de las agencias de empleo y de seguridad privada.

El expendio de alimentos preparados en el sitio de venta jugaba un importante papel dentro de las actividades de servicios que prestaba la *pequeña empresa*, en 1995. Puede afirmarse que fue una de las actividades más afectadas durante la crisis, entre otras causas, por la disminución del ingreso disponible de la población colombiana. Sin embargo, para el año 2000, continuó siendo la actividad que más altos niveles de facturación alcanzó entre las pequeñas unidades empresariales,

seguida por el alojamiento, los servicios de informática, la seguridad privada, las agencias de publicidad y, finalmente, por agencias de viaje, empleo y servicios postales.

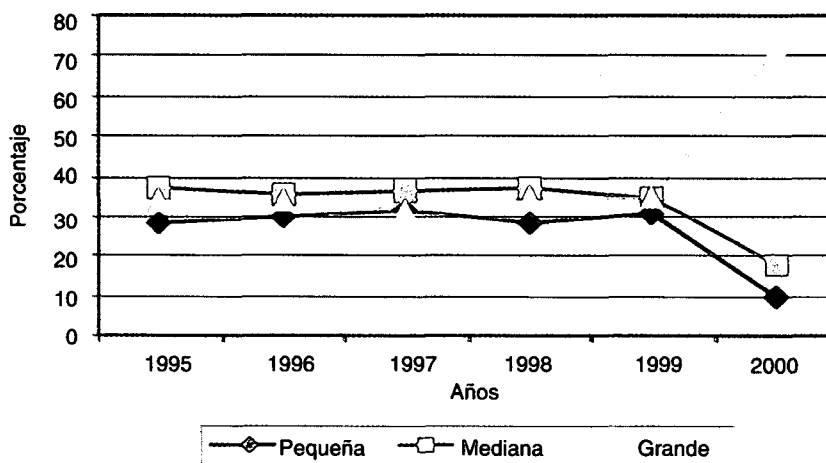
En 1995 los restaurantes aportaban la mitad de la producción en las *medianas empresas* pero en 2000, sólo el 21%. Es en este tamaño de empresa donde las agencias de publicidad ocupan un lugar destacado, puesto que durante el periodo 1998- 2000 mostraron un crecimiento de 1,5 veces en el valor de su producción, por diferencia con las agencias de viaje que redujeron su facturación en 13 puntos porcentuales; la crisis obligó a los colombianos a disfrutar de sus vacaciones en casa y adicionalmente, la devaluación (1999) dificultó las posibilidades de viajar al exterior.

El auge de las firmas de publicidad se debe a la presencia de las fuertes inversiones en propaganda y eventos comerciales de sectores en expansión durante estos años, dentro de los cuales se destaca el de las telecomunicaciones. Buena parte de la inversión en publicidad de estas firmas, al ser financiada con fondos de origen estatal, escapa al comportamiento normal que hubiese tenido de ser empresas estrictamente privadas.

2.4.3.3 Valor agregado

Por su hipertrofia el sector servicios se ha consolidado como el mayor generador de valor agregado en la economía. En el 2000 aportó las dos terceras partes del valor agregado por todas las actividades de la economía en conjunto.

Gráfico 2.41
Participación de la PYME en el valor agregado
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Servicios

Lógicamente, el comportamiento del valor agregado es análogo al de la producción bruta. Durante el periodo 1995-1997 las *pequeñas empresas* produjeron el 30% del valor agregado y en el 2000, después de la crisis y junto con las medianas unidades, el 27,43%.

En las firmas de *menor tamaño*, en 1995, el 50% del valor agregado estaba a cargo de los restaurantes, el 34% del subsector de alojamiento y el resto en las agencias de viaje. Cinco años después, alojamiento y restaurantes originan la mitad del valor agregado de las *pequeñas empresas* de servicios. Le sigue informática con el 15%, una oportunidad de negocio interesante para los jóvenes empresarios con formación en las carreras de sistemas y afines.

En el caso de las *medianas compañías*, las agencias de publicidad son las encargadas de reestructurar la participación de las actividades en este sector. En efecto, en 1995 los hoteles y restaurantes contribuían con el 84% del valor agregado, pero al final del lustro la publicidad, por la inversión señalada y por su característica de intensidad en el uso del talento humano y bajo consumo intermedio, generaba una cuarta parte del valor agregado.

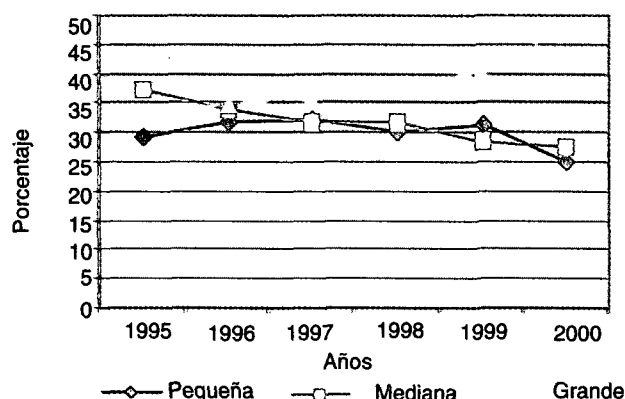
Los servicios de informática lograron posicionarse en la economía durante el año 2000, por virtud de la ley que propendió por la legalización del software, lo que condujo a grandes inversiones en la compra de licencias. Así mismo, el inicio del milenio generó una gran incertidumbre en cuanto al comportamiento de los computadores, en el manejo de la fecha. Esto incentivó la consultoría de los servicios de informática, así como la adaptación de los viejos o la compra de nuevos computadores que garantizaran el cambio del siglo, sin afectar la información.

2.4.3.4 Consumo intermedio

El consumo intermedio –es decir las compras que los sectores realizan a otros– en el sector servicios, se distribuía equitativamente en los tres tamaños de empresa, antes de la crisis de 1998. Posteriormente y en forma consistente al comportamiento de la producción y el valor agregado, la participación del consumo intermedio se concentró en la gran empresa con el 47%, seguida por la mediana con el 27% y, finalmente, por la pequeña con el 25%. Dado que este sector es un gran generador de valor agregado, su consumo intermedio es relativamente bajo, en comparación con la manufactura.

En el año 2000, 35% del consumo intermedio en el 2000 estaba en los pequeños y medianos restaurantes, hoteles, cafeterías, bares y similares que, por su estructura productiva, requieren de un gran número de insumos para prestar su servicio; y una proporción menor, en la compra de partes de computadores y otros elementos que se requieren para prestar el servicio de informática, con el 16% y el 10%, en la mediana y pequeña empresa, respectivamente.

Gráfico 2.42
Participación de la PYME en consumo intermedio
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Servicios

2.4.3.5 Personal ocupado

En 1995 las *pequeñas y medianas empresas* del sector servicios, empleaban el 72% del personal, en proporciones muy parecidas. Por el contrario, para el año 2000, solamente un poco más de la tercera parte de la generación de empleo corre por cuenta de la PYME.

El número total de empleos en los subsectores de servicios analizados, aumentó notablemente durante el periodo 1995-2000. En 1995 ofrecía 60 110 empleos, al iniciar el milenio tal oferta había crecido en un 181%, de tal manera que generaba 168 683 empleos. Durante este periodo, las pequeñas firmas incrementaron su personal en 18%, las medianas el 61% y las grandes en el 534%.

A diferencia del sector manufacturero en el subsector servicios analizado, la generación de empleo es liderada por las grandes estructuras de alojamiento y las agencias de seguridad privada y de correo, que requieren de vastos contingentes de operarios para prestar un servicio eficiente y oportuno.

Los restaurantes y los hoteles fueron responsables de la creación del 64% del total de empleos en el sector servicios, en el renglón de la *pequeña empresa*, durante 2000, en tanto que las empresas de seguridad privada, como los restaurantes, el alojamiento y la informática, lo fueron del 80% en las *medianas firmas*.

Puede afirmarse entonces, que una buena parte de los empleos que se dejaron de ofrecer en los sectores productivos del sector manufacturero, encontraron ocupación en restaurantes, hoteles, alojamientos, firmas de seguridad y otros servicios que como ya se señaló, cuentan con productividades por persona ocupada y por establecimiento muy inferiores a las de la manufactura. No es, por lo tanto, inexacto afirmar que el conjunto de la economía al desarrollar servicios de baja productividad en detrimento de las actividades productivas –manufactura y agricultura- disminuye su valor agregado por trabajador, su eficiencia y, por ende, su ritmo de crecimiento.

Contrario a la creencia de que es en la pequeña empresa donde los trabajadores tienen una contratación más informal se encuentra que del total de empleados en la pequeña el 83% es permanente y en la mediana el 76%, frente a la gran empresa que sólo tiene al 61% bajo esa estructura de vinculación.

En general, en el sector servicios las empresas prefieren contratar su personal directamente que hacerlo a través de agencias de empleo.

2.4.3.6 Sueldos y salarios

Antes de 1998 la PYME pagaba el 68% de sueldos y salarios pero en el año 2000 sólo abonaba una cuarta parte de ellos, toda vez que el resto lo pagaron las grandes empresas por el creciente número de trabajadores vinculados, entre otras, por las firmas de seguridad y empleo temporal.

Los restaurantes y los hoteles cancelaron la mitad de los sueldos de las pequeñas empresas de servicios durante el 2000, mientras que la informática y las agencias de viaje, una cuarta parte.

En la *mediana empresa* son las agencias de publicidad las que aportan mayoritariamente al pago de sueldos y salarios del sector (31%), posteriormente están las agencias de empleo (15%) y, en igual medida, (13%), las agencias de viaje y los restaurantes.

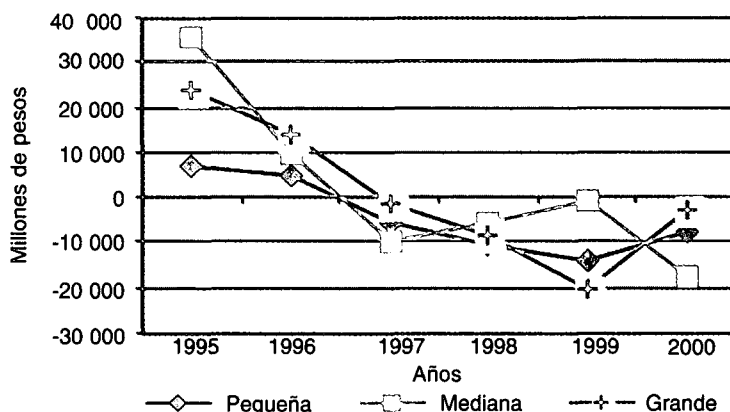
En cuanto a las prestaciones sociales, la contribución de las compañías, hasta 1997, era equitativa sin importar su tamaño. Posteriormente se presentaron cambios liderados por la gran empresa que contrató un gran número de personal para trabajar en las agencias de seguridad privada, actividad que requiere la cancelación de horas extras y nocturnas. No obstante, PYME no hubo deterioro en el monto de los pagos absolutos de esta variable: en 2000 aportaron el 28%; el pago de prestaciones por sectores mantiene la misma estructura que la observada en los sueldos y salarios.

2.4.3.7 Inversión neta

A mediados de los años noventa las principales inversiones del sector servicios estaban orientadas principalmente a actividades que implicaban grandes infraestructuras, como la construcción de hoteles y restaurantes. La crisis afecta notablemente al sector: las altas tasas de interés, que incluso llegaron al 47%, llevaron a la quiebra a muchas empresas y, por otra parte, las atractivas ofertas del sistema financiero (tasas del 35%) para captar recursos a través de los Certificados de Depósito a Término y otros papeles, superaron cualquier posibilidad de obtener buenas tasas internas de retorno en los negocios productivos; por ello se observa una caída sustancial, a precios constantes de 1995, en el valor absoluto de la inversión en el sector.

Mientras el costo del dinero supere la rentabilidad esperada de los negocios, los ritmos de crecimiento de la economía se deteriorarán. Por ello, en el último quinquenio del siglo veinte, con tasas de interés elevadas, se presentaron disminuciones de la inversión en las pequeñas firmas del 201% y en las medianas, del 147%.

Gráfico 2.43
Participación de la PYME en inversión neta
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Servicios

Durante el periodo 1995-2000, en la *pequeña empresa*, los restaurantes generaron el mayor factor de distorsión en la inversión neta, con una caída en la construcción y en el montaje del 191%. También afectó el decremento en las inversiones en alojamiento del 166% y del 191% en las agencias de viaje.

En el tamaño de las medianas empresas, los hoteles y hostales decrecieron, en términos de inversión en un 130%, los restaurantes en el 190%, las agencias de viaje en el 182% y las agencias de publicidad en el 164%.

Las expectativas de los empresarios de los servicios analizados estaban fuertemente resentidas por la crisis económica general. Muy posiblemente, en 2002 y 2003, esta variable debe mostrar una recuperación al lado de la reactivación señalada para el conjunto de la economía colombiana.

2.4.3.8 Maquinaria y equipo

La inversión en maquinaria y equipo no es el fuerte del sector servicios que, como es conocido, se caracteriza por ser una actividad intensiva en mano de obra. La participación de las pequeñas y medianas compañías en este rubro ascendía en 1995 al 77%, con predominio de la mediana empresa, pero en el año 2000 la inversión en maquinaria y equipo cayó, hasta reducirse a la mitad.

En 1995 la pequeña empresa efectuaba el 21% del total de la inversión en maquinaria y equipo y la mediana el 56%. Cinco años después la participación de las pequeñas firmas había subido 4 puntos y la de las medianas compañías descendido al 25%. Efectivamente, en las primeras se generó un crecimiento del 43% mientras que en las segundas ocurrió una caída del 46%.

En las pequeñas empresas se presentó un aumento, en términos absolutos, en todos los sectores representativos del segmento, aunque se recompusieron sus participaciones. Es así como los hoteles aumentan su inversión en este rubro en el 54%, para el periodo 1995-2000, las agencias de viaje en el 23% y los restaurantes en el 12%, mientras que las agencias de publicidad la disminuyen en un -6%.

En el caso de los pequeños hoteles, para lograr competir a las grandes transnacionales que se instalaron en el país, tuvieron que iniciar un proceso de reconversión tecnológica que los diferenciara, al ofrecer todos los servicios bajo un ambiente familiar, mientras que los medianos hoteles padecieron con más rigor la competencia.

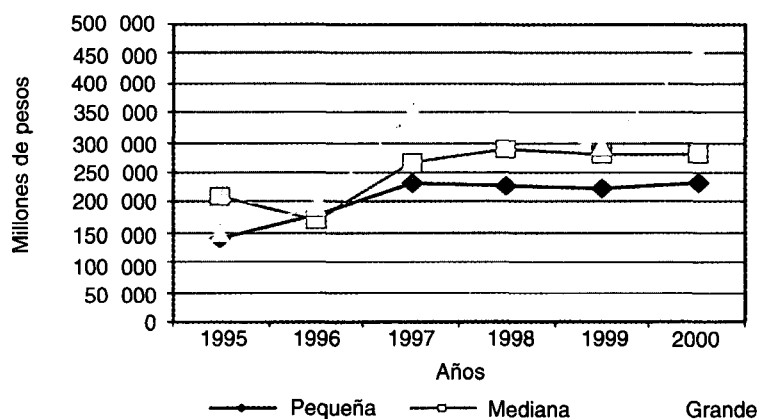
En la mediana empresa la caída del gasto en maquinaria y equipo durante el periodo 1995-2000, se debe a la drástica reducción de aquella, en los dos sectores más representativos del tamaño de empresa: alojamiento (71,06%) y restaurantes (15,92%), mientras que en las agencias de publicidad y viajes se presentaron procesos de reconversión tecnológica significativos, en un 800% y un 200%, respectivamente. No obstante, su baja participación, de apenas el 13%, no alcanza a compensar el efecto negativo total.

2.4.3.9 Activos fijos

La mayor inversión en infraestructura, en 1995, después de aquella en la que incurrieron las grandes compañías, era de las pequeñas con el 33,15%. Cinco años después la mediana empresa pasó a concentrar el 30% de la inversión en activos, mientras que la pequeña la redujo al 24%. Esto no implica, sin embargo, que las pequeñas y medianas empresas hayan desinvertido, dado que, en dicho periodo, se presenta un crecimiento de su inversión en este rubro del 27,42% y del 63,35%, respectivamente.

En la Encuesta Nacional del sector servicios del DANE, esta variable abarca las inversiones que se tengan en terrenos, construcciones en curso, maquinaria y equipos, montaje, otros activos fijos no depreciables, construcciones y edificaciones, equipos de transporte y otros activos fijos depreciables. Dado que las inversiones en el sector servicios tuvieron una caída del 23%, mientras que la compra maquinaria y equipos se incrementó en otro tanto, se podría deducir que se presentó una recomposición de los activos buscando invertir en otros sectores de mayor proyección como seguridad privada.

Gráfico 2.44
Participación de la PYME en activos fijos
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Servicios

En los pequeños establecimientos el incremento de los activos fijos llegó al 68% en los hoteles, en las agencias de viaje al 30%, en las agencias de publicidad al 28% y en los restaurantes al 12%. Los sectores que más peso específico por el alto valor de sus activos fijos, dentro de este tamaño productivo, son los hoteles (53%) y los restaurantes (29%).

La inversión en activos fijos, en la mediana empresa, creció en todos los sectores: agencias de publicidad (50%), agencias de viaje (21%), servicios de informática (11%) y alojamiento (2,51%). Adicionalmente, se empiezan a contabilizar los aportes de sectores como seguridad privada, agencias de empleo y servicios postales que, en total, participan con el 15% del valor de los activos en la mediana empresa.

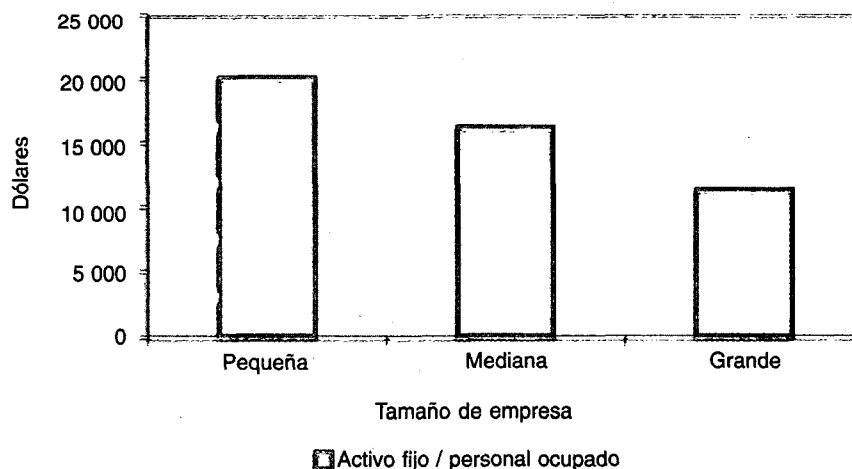
2.4.4 Indicadores

Una vez realizada la caracterización de la pequeña y mediana empresa del sector servicios se procede a analizar el desempeño del sector, con base en el comportamiento de sus principales indicadores económicos y financieros, tales como: la remuneración per cápita, la distribución del valor agregado, la productividad de los trabajadores y activos, así como los requerimientos de capital para crear una plaza de trabajo.

2.4.4.1 Activos fijos por persona ocupada

Ante la grave situación de desempleo que vive el país, es preciso revisar cuáles son los sectores generadores de empleo que aportan mayor valor agregado y requieren una baja inversión. Con este indicador podemos obtener un estimativo promedio del capital requerido por cada nueva plaza de trabajo creada.

Gráfico 2.45
Capital requerido en activos fijos para generar un puesto de trabajo 2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Servicios

Actualmente, en el sector servicios, a diferencia de la manufactura, entre más grande la compañía menor la inversión necesaria para generar un nuevo puesto laboral. En efecto, en el 2000 se requerían US\$20 007,33 para crear un puesto de trabajo en la pequeña empresa, un 44% menos en la grande y US\$16 111 en la mediana, en tanto que en 1995 se requería menos capital para generar un puesto de trabajo en la pequeña empresa (US\$7 017) y se necesitaba una mayor inversión (US\$9 373) para hacerlo en la mediana.

Este comportamiento en las pequeñas empresas se debe a las grandes inversiones requeridas para generar un puesto de trabajo en los hoteles (US\$45,984) y en menor medida en las agencias de publicidad (US\$ 27,149), los restaurantes (US\$14.915) y las agencias de viaje (US\$14,014). En aquellos sectores como servicios de informática, servicios postales, seguridad privada y agencias de empleo, es evidente su contribución por sus capacidades para generar empleo con una mínima inversión (menos de US\$5.000), si bien subyace el debate reseñado sobre la cuestión laboral.

En la mediana empresa aunque se requiere una menor inversión para crear un puesto de trabajo, sigue siendo el sector de restaurantes el que más capital exige. Agencias de publicidad hasta 1999 requerirían una alta inversión, pero esta se desploma en el 2000.

Se destacan las agencias de empleo con una bajísima inversión, los servicios de seguridad y postales, donde la inversión se concentra en armas, vehículos y motocicletas.

2.4.4.2 Valor agregado por persona ocupada

Con este indicador se puede analizar la productividad de los trabajadores: cuanto aporta cada uno en la generación de valor agregado por tamaño de empresa y sectores.

La productividad por trabajador del sector servicios es baja e incluso, durante el último quinquenio del siglo XX, hubo una disminución del 4.5% en la pequeña y mediana empresa. Para el 2000 tal rendimiento se cuantificó en US\$6 394 en las pequeñas unidades y en US\$7 520 en la mediana.

Al analizar la situación por tamaño de las empresas encontramos que en las pequeñas agencias de empleo los trabajadores tienen la mayor productividad (US\$28 619): unos pocos, con buenos contactos y acceso a las tecnologías de información y comunicaciones, pueden ser muy eficientes. En segundo lugar, están las agencias de publicidad e informática (productividad cercana a los US\$13 300 por empleado), donde la productividad del trabajador está estrechamente relacionada con la creatividad y el manejo del conocimiento; posteriormente las agencias de viaje (US\$10 057), donde el rendimiento está vinculado al manejo de la información; a continuación, y en menor medida, con una productividad promedio de US\$5 000, los sectores de alojamiento, servicios postales y seguridad privada y, finalmente, por debajo de los US\$4 000 dólares, el grupo de restaurantes.

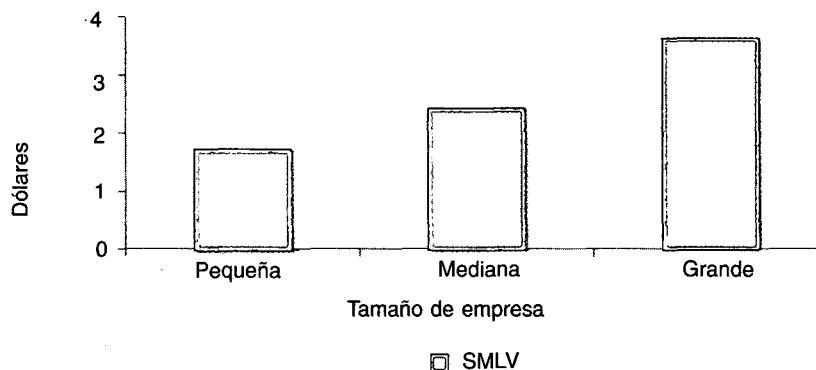
En las medianas agencias de empleo también están los trabajadores con mayor productividad (son 2,6 veces más productivos que en la pequeña empresa). Los demás sectores mantienen el mismo orden en la escala de productividad que en la pequeña empresa, pero con trabajadores más eficientes.

2.4.4.3 Remuneración promedio por persona ocupada

Con base en el análisis de este indicador se pueden comparar las escalas salariales por tamaño de empresa e inferir las necesidades del sector en cuanto al nivel de personal ocupado. Algunas actividades como seguridad privada y servicios postales se caracterizan por requerir personal de base. En otras, predominan los trabajadores cualificados, como en el caso de las empresas de informática y publicidad.

Uno de los principales problemas de las empresas de menor tamaño es retener a su personal cualificado y con experiencia, dadas las mejores ofertas de remuneración de la gran empresa. Efectivamente, son las grandes compañías las que mejores salarios ofrecen: en el año 2000 sus trabajadores ganaban 3,6 salarios mínimos legales vigentes, mientras que los de la mediana y la pequeña 2,4 y 1,7 SMLV, respectivamente.

Gráfico 2.46
Remuneración promedio por tamaño de empresa
2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Servicios

En 1995 los empleados de la gran empresa eran los mejor remunerados, incluso ganaban, en promedio, un 35% más que en la PYME. En 1997 se deterioran los sueldos de manera que es entonces la mediana empresa la que mejores honorarios ofrece a sus trabajadores.

Este comportamiento es jalonado por las empresas de publicidad donde la creatividad se paga bien. Para 1998, los empleados del sector recibían casi cuatro veces más que el promedio pagado en la grande y durante el período 1999-2000, hubo un incremento superior al 350%. Los empleadismo sector, en las pequeñas agencias, ganaban 1,8 veces menos y, en promedio apenas percibieron, durante el mismo periodo, un aumento por debajo de la tasa de inflación.

Para los trabajadores de la seguridad privada no hay gran diferencia en engancharse en una pequeña agencia o en otra de mayor tamaño, dado que reciben sueldos similares: en las medianas y pequeñas compañías los empleados percibían en promedio, en el año 2000, con el pago de horas extras y nocturnas y festivos, uno y medio salarios mínimos legales vigentes, mientras que en la grande 1,7 SMLV.

Vale anotar que la remuneración de los trabajadores en las medianas firmas de seguridad privada se redujo verticalmente cuando se generalizó la práctica de contar con seguridad privada en las viviendas e incluso en el ámbito personal, momento cuando la gran empresa invirtió fuertemente en el negocio.

Los empleados de las pequeñas y medianas agencias de viaje tienen sueldos por encima de los dos salarios mínimos. Incluso son las pequeñas agencias las que mejor remuneran, aunque con la crisis las medianas se afectaron notablemente y ello lo percibieron sus empleados quienes vieron reducidos sus ingresos en un 9% en promedio. Otros trabajadores que se vieron afectados en la época mencionada fueron los de hoteles y restaurantes que percibieron una reducción hasta del 5%.

Por debajo del promedio de remuneración en la mediana y pequeña están, en su orden, seguridad privada, restaurantes, hoteles y servicios postales.

Los trabajadores que laboran en empresas de informática están comparativamente bien remunerados, pues en las medianas y pequeñas empresas recibían, en el año 2000, por encima de tres salarios mínimos.

En las medianas agencias de empleo los sueldos y salarios, incluidas las prestaciones, registran altísimos niveles que alcanzan hasta 33 SMLV.; teniendo en cuenta que son muy pocos los trabajadores, cinco en promedio por empresa, predomina el pago a los directivos. La diferencia con los otros estamentos empresariales es sustancial: en las pequeñas agencias se remuneran apenas 8 SMLV., mientras que en la grande 27 SMLV.

2.4.4.4 Participación de la remuneración en el valor agregado

A través de este indicador se analizará -por tamaño y subsector- la política distributiva dentro de cada firma. De 1995 a 1997 no se encontraron grandes diferencias en el comportamiento de este indicador en la PYME. En la época de la crisis los empresarios tuvieron que sacrificar sus ganancias y la remuneración de los trabajadores absorbió una mayor proporción del valor agregado.

Durante el año 2000 las pequeñas firmas retribuían a los trabajadores el 51% del valor agregado. En la época de crisis este indicador ascendió al 68%. Los trabajadores que menos participan en la retribución, del valor agregado en este estrato productivo, son los de hoteles (39%) y correo (40%); en alrededor del 50% están las agencias de viaje, informática y empleo y, finalmente, por encima del 60%, están los empleados de publicidad, restaurantes y agencias de seguridad privada.

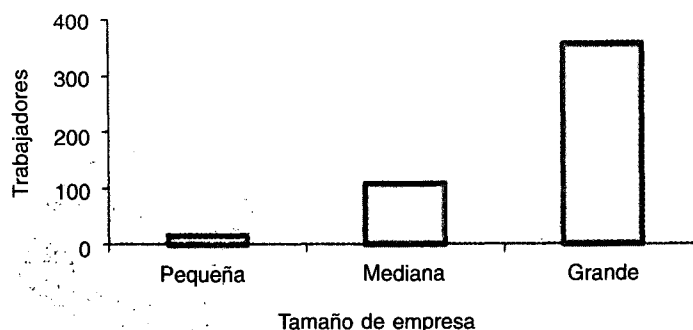
En las medianas empresas el porcentaje de distribución del valor agregado entre los empleados ascendía al 60% al inicio del siglo XXI, con un aumento de siete puntos durante los cinco años previos. Los sectores que mejor comportamiento económico presentan son las agencias de publicidad y de viaje con el 73% y el 68%, respectivamente, porque en ellas predomina el pago de comisiones sobre las ventas.

2.4.4.5 Número de trabajadores promedio por empresa

En el sector servicios predomina la atención personalizada al cliente, donde las innovaciones tecnológicas permiten el servicio oportuno y rápido.

En la pequeña empresa se mantuvo una estructura promedio de 16 trabajadores por firma durante el periodo objeto de estudio, en las medianas compañías estuvo muy por encima del límite mínimo de la clasificación de la Ley 590/2000, al registrar un promedio de 102 empleados por unidad de servicios y en la gran empresa, alcanzó la cifra de 355 por compañía.

Gráfico 2.47
Número de trabajadores promedio por tamaño de empresa
2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Servicios

Durante el último lustro del siglo XX, en las medianas compañías, el promedio se incrementó en 10 empleados por empresa, para registrar, en el año 2000, un total de 107 trabajadores. En las pequeñas se mantuvo el promedio.

En tales empresas los sectores que más personal tienen en promedio son seguridad privada (30), agencias de viajes (23) y alojamiento e informática (con 21 trabajadores por empresa). En segundo lugar, se encuentran los que tienen alrededor de 11 empleados por unidad productiva como publicidad y restaurantes y, finalmente, están correo y agencias de empleo con menos de 10 empleados.

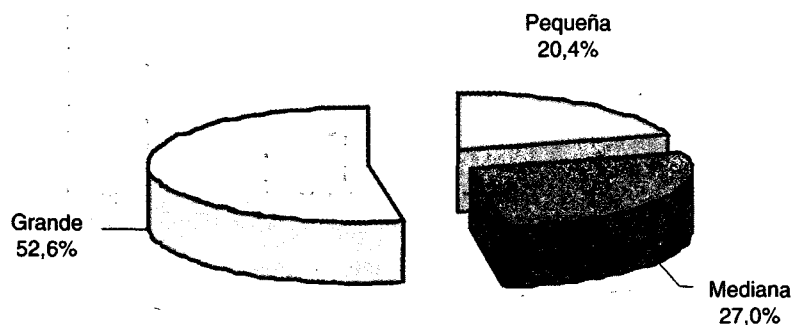
Las medianas agencias de seguridad privada son las que más captan personal con 1 685 trabajadores por empresa, le siguen servicios de correo (119) y publicidad (113), por debajo del promedio y con más de 90 trabajadores, informática, restaurantes y alojamiento y, finalmente, las agencias de viaje y empleo con 13 y 5 empleados por empresa, respectivamente.

2.5 COMERCIO. CARACTERIZACIÓN DE LA PYME COMERCIAL COLOMBIANA 1995-2000

2.5.1 Comportamiento general

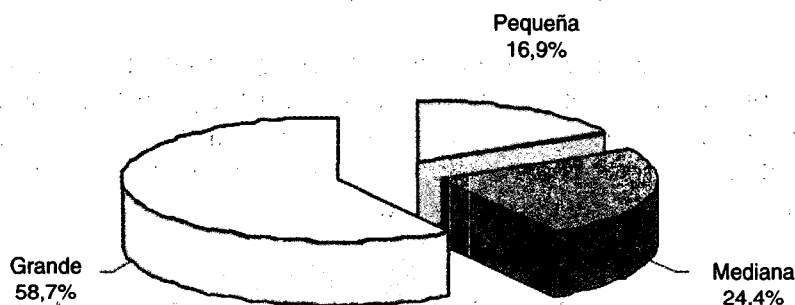
De acuerdo con los resultados de la Encuesta Anual de Comercio del DANE, en el año 2000 esta actividad, según los resultados encontrados para la producción real a precios de 1995, fue de \$7.134 millones, lo que significó una variación del 4,28% frente al año inmediatamente anterior. La responsabilidad de este nivel de producción recayó en un 52,6% en la gran empresa, conformada por los grandes almacenes de cadena. Los medianos y pequeños establecimientos participaron con un 27% y un 20,4%, respectivamente. Se observa entonces que la mitad de la distribución de los bienes elaborados por los sectores productivos nacionales e internacionales, la realizan los establecimientos PYME del país. De forma general, puede caracterizarse el período 1995-2000 como el intervalo dentro del cual se produjo la incursión de las grandes superficies en el sector comercial colombiano.

Gráfico 2.48
Producción real del sector comercio
Participación según tamaño de empresa
2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Comercio

Gráfico 2.49
Personal ocupado del sector comercio
Participación según tamaño de empresa
2000

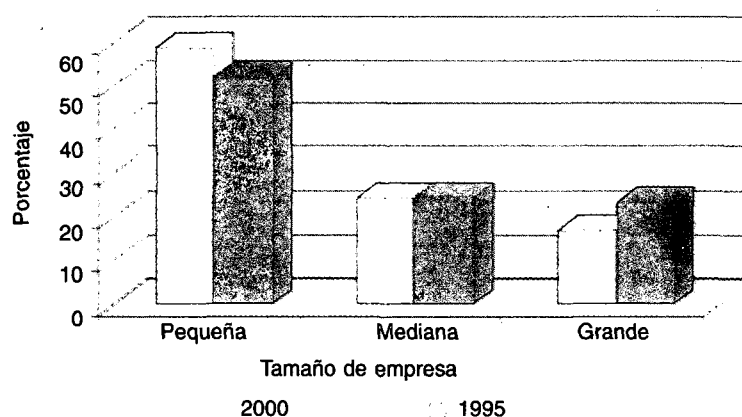


Fuente: DANE – Encuesta Anual de Comercio

En cuanto a la dinámica de esta variable, al comparar la participación en la producción por tamaños de empresa, durante el período, se observa que mientras el peso relativo de la mediana empresa se mantuvo estable (superetes, minimercados, etc.), la participación de la gran empresa aumentó en 8,6 puntos porcentuales. Por su parte, la participación de la pequeña empresa, disminuyó al pasar del 28,2% en 1995 al 20,4% en el 2000.

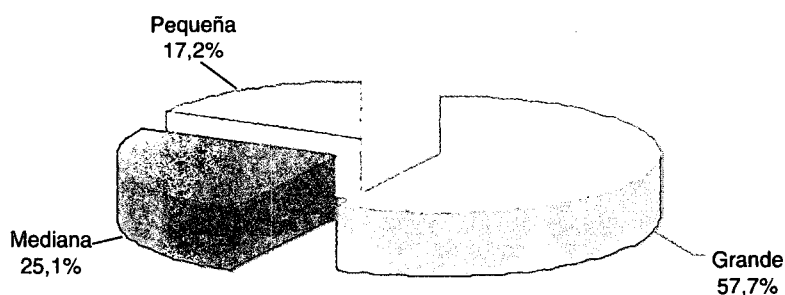
Aparece entonces en la actividad comercial, una tendencia de concentración de la producción en los establecimientos de mayor tamaño. En ramos como alimentos o textiles, por ejemplo, es claro que las grandes cadenas por vía directa o por concesión, vienen desplazando a las tiendas de menor tamaño, en el mercadeo de bienes salario. Estos bienes hasta hace algunos años, se canalizaban casi en su totalidad, del sector productivo al consumidor, a través de las tradicionales "tiendas de barrio" y de pequeños establecimientos individuales.

Gráfico 2.50
Participación en el empleo por tamaño de empresas
1995 y 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Gráfico 2.51
Participación de las remuneraciones por tamaño de empresas
2000



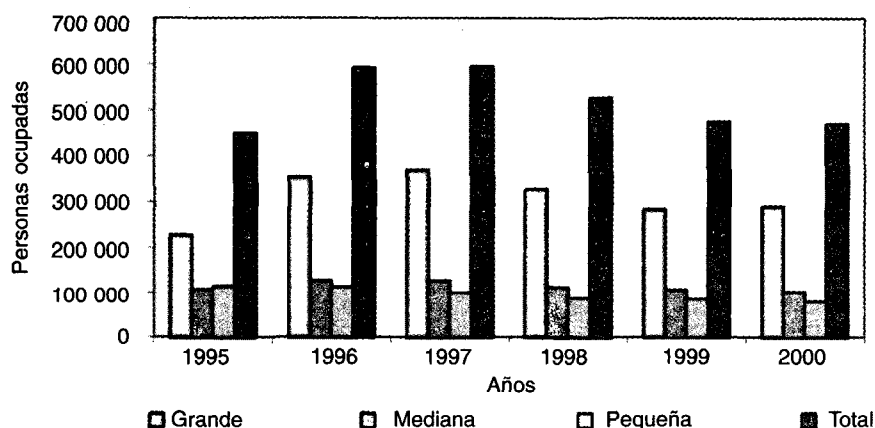
Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Esta estrategia de penetración de las grandes cadenas, es la que explica la disminución de la participación de los pequeños establecimientos en el producto sectorial. No obstante, durante el ciclo más reciente se empieza a marcar una tendencia a la revigorización del canal tradicional hacia lugares de la propia manufactura, la cual no desea terminar en relación de subordinación ante las grandes superficies; para ello, viene impulsando los denominados *mercados de pobres* que no representan nada diferente a la extensa red microempresarial del comercio.

En cuanto a los ingresos generados por el sector comercio en el año 2000, la gran empresa pagó, en forma consistente con las cifras de producción, el 57,7% del total de las remuneraciones. La mediana empresa canceló el 25,1,% y el restante 17,2%, la pequeña empresa.

La participación de las remuneraciones en la pequeña empresa durante 2000, al igual que las participaciones de la producción y el empleo, presentaron una disminución de 8 puntos porcentuales con respecto a 1995, seguidas por las de la mediana empresa que también disminuyeron, pero en un menor grado.

Gráfico 2.52
Colombia - Sector comercio - Personal ocupado
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Con relación al empleo, en términos generales se observan dos períodos diferenciados. En primer lugar, el lapso 1995-1997, cuando el empleo se elevó a cerca de 600 mil personas para disminuir entre 1998 y 2000 a 469 mil, registró así una caída de -3,23% frente al año anterior (1999).

Del total del empleo del sector comercio en este mismo año, el 58,7% se concentró en la gran empresa; el 24,3%, en la mediana, y el 16,9%, en la pequeña, de forma tal que la PYME de comercio explica más del 40% de los empleos totales. Ahora bien, es preciso señalar que existe en la estadística un gran subregistro de la microempresa comercial, por lo cual las cifras sobre empleo se refieren fundamentalmente a la economía formal.

En cuanto a las participaciones de los diferentes tamaños de empresa en la generación de empleo, el gráfico adjunto ilustra como la participación del empleo en el año 2000 con respecto a 1995, tuvo una disminución significativa en la pequeña empresa, debido a que su participación, comparada el total empleado por el sector comercio disminuyó al pasar del 25% en 1995 al 17% en 2000, corrobora la tendencia de concentración señalada.

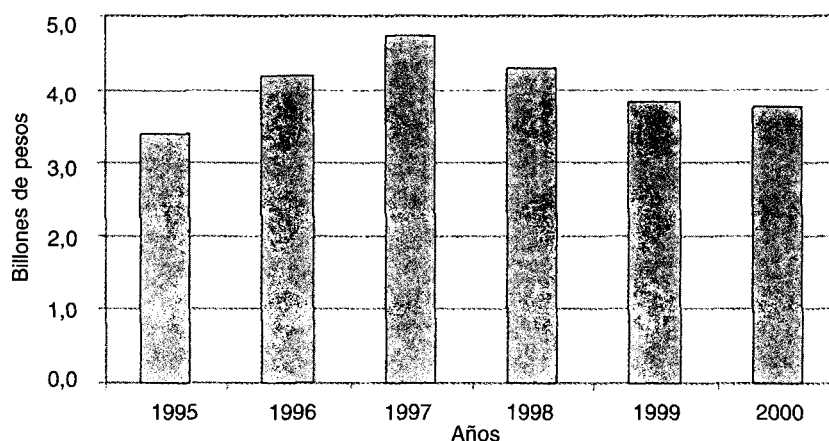
2.5.2 Indicadores laborales por tamaños de empresa

La productividad laboral -en este caso el resultado de dividir el Valor Bruto de la producción, incluidos los inventarios, por el número total de empleados, durante el año 2000 en el sector comercio, fue de \$15,2 millones¹⁰. Se destaca la productividad por empleado en la pequeña empresa, que fue mayor a la registrada en la grande y la mediana, en \$4,7 millones y \$1,4 millones, respectivamente.

Aparece aquí la condición insustituible del pequeño comercio por relaciones de localización, venta domiciliaria y servicio personalizado, incluidas las modalidades de crédito familiar. Adicionalmente, el pequeño comercio ha desarrollado importantes redes como COPIDROGAS Y CORATIENDAS, las cuales favorecen economías de escala en las adquisiciones.

De otra parte, se asiste a un ciclo de transición en el cual decrece la participación del sistema de cajas de compensación familiar, el denominado sistema de *mercadeo social*, mientras aumenta la participación de las grandes superficies con empresas de capital nacional y extranjero. En estas superficies se ha presentado incluso algún grado de sobreinversión por la emulación que se da en torno a la ubicación de grandes almacenes en lotes urbanos de localización privilegiada.

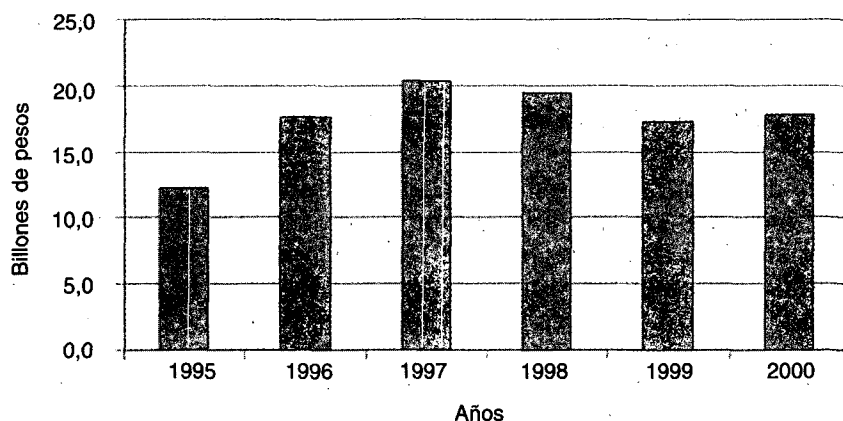
Gráfico 2.53
Producción real de la gran empresa en el
sector de comercio
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

¹⁰ En la comparación de productividades entre los tres sectores -manufactura, comercio y servicios- se utilizó el indicador disponible para los tres: ventas por persona ocupada.

Gráfico 2.54
Ventas reales de la gran empresa en el sector
comercio
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Cabe anotar que 1996 fue el año en que más bajó el nivel de productividad por empleado, al caer en un 21,9% para el total del sector; se observa una recuperación en 1997 y 2000, aunque sin alcanzar los niveles de productividad de 1995. Como el conjunto de la economía, el sector comercio sufrió los rigores de la aguda crisis 1998-1999.

2.5.3 El ciclo del negocio en la actividad comercial por tamaño de empresa

2.5.3.1 La gran empresa comercial

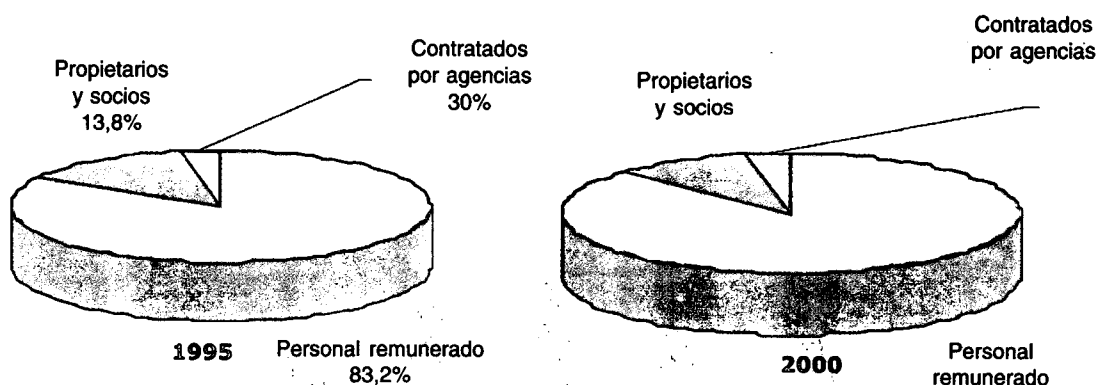
Producción y ventas

En términos reales, la producción del comercio en la gran empresa, registró un ciclo ascendente en el período 1995 y 1997, al pasar de \$3,3 billones a \$4,7 billones. En el período siguiente, desde el inicio de la gran crisis de la economía colombiana, este indicador presentó un comportamiento descendente hasta el año 2000, cuando alcanzó un nivel de \$3,7 billones, que equivale a una caída en la producción en términos reales del -20,7%, con relación a 1997.

En el año 2000, durante el cual, como se anotó en el capítulo sobre la manufactura, se presentó una recuperación, ésta alcanzó en menor grado al sector comercio, pues con respecto a 1999, el valor de la producción en ese año tuvo todavía un decrecimiento del -1,82%, equivalente a una producción de \$3,7 billones en precios constantes.

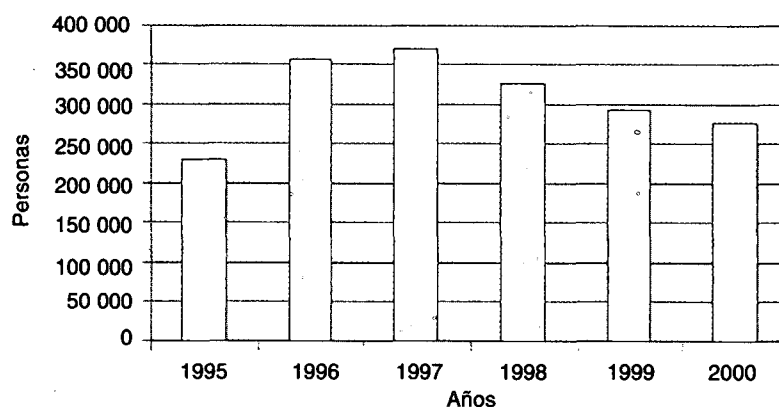
Durante el período de análisis, las ventas reales del comercio en la gran empresa presentaron una dinámica de crecimiento similar a la producción industrial. En efecto, en 1995 fueron de \$12,2 billones, y se incrementaron hasta \$20,4 billones en 1997, lo que equivale a un crecimiento real del 67,1%. En el año 2000, el nivel de las ventas reales de comercio alcanzó un nivel de \$17,8 billones.

Gráfico 2.55
Empleo gran empresa según tipo de contratación
1995 y 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Servicios

Gráfico 2.56
Personal ocupado por la gran empresa
1995 - 2000



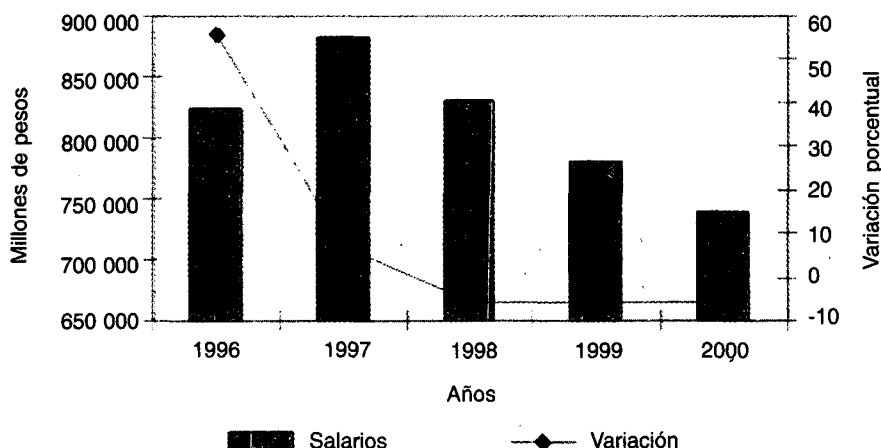
Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Empleo, modalidades de contratación y salarios

En cuanto al empleo de la gran empresa, a partir de 1997 se presentó un descenso gradual en el número de personas ocupadas, lo cual es consistente con la disminución de las ventas reales durante este mismo lapso. De otro lado, los grandes establecimientos también iniciaron frente a la crisis, reordenamientos y automatización de algunos de sus procesos administrativos, con el fin de disminuir el número de personas ocupadas por peso vendido. En efecto, el nivel de empleo en estos establecimientos pasó de 368 482 personas en 1997 a 275 411 personas en 2000, lo que equivale a una reducción en el empleo total del 25,6%. Fue durante este período cuando se aplicaron mecanismos severos de *tercerización*, como las cooperativas y asociaciones de empaques a la vez que la carga de impulsores y mercaderistas fue compulsivamente asignada a los proveedores. Simultáneamente,

tecnologías electrónicas y de logística fueron crecientemente incorporadas en la cadena de abastecimiento, en particular en las grandes superficies.

Gráfico 2.57
Salarios en la gran empresa
1996 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Así, se puede afirmar que la gran empresa, tanto manufacturera como comercial, después de la gran crisis de 1999, optimizó sus procesos, y aumentó sus ventas por persona ocupada, hecho económico que difícilmente podrá revertirse, así se presente una recuperación significativa en el conjunto de la economía. Proceso que se optimiza, así entraña indeseables efectos sociales, difícilmente vuelve atrás.

Entre 1995 y 2000, la participación del empleo remunerado presentó un ligero aumento de 0,20 puntos porcentuales, al pasar del 98,9% en 1995 al 99,2% en 2000.

Con relación a los salarios del comercio pagados por la gran empresa, entre 1997 y 2000, como lo ilustra el gráfico adjunto, presentaron una dinámica decreciente, a tasas cada vez más bajas. Como era de esperarse, la crisis económica al deteriorar el mercado laboral, disminuye la remuneración promedio y la masa salarial.

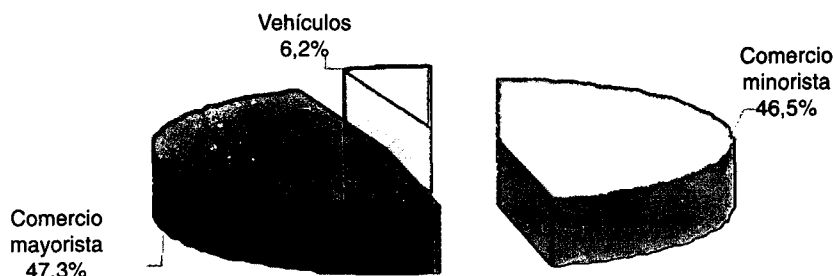
Subsectores del sector comercio

En cuanto a los subsectores comerciales, durante el año 2000, las ventas del comercio mayorista presentaron una participación del 47,2%, seguidas por las del sector minorista con un 46,5% y por las ventas del sector de vehículos con un 6,2%.

A nivel de subsectores, los que mayor participación presentaron en las ventas durante el año 2000, fueron: el de comercio al por menor en establecimientos no especializados, con surtido de alimentos, bebidas y tabaco, con un 25,8%, seguido del sector de comercio al por mayor de productos intermedios no agropecuarios,

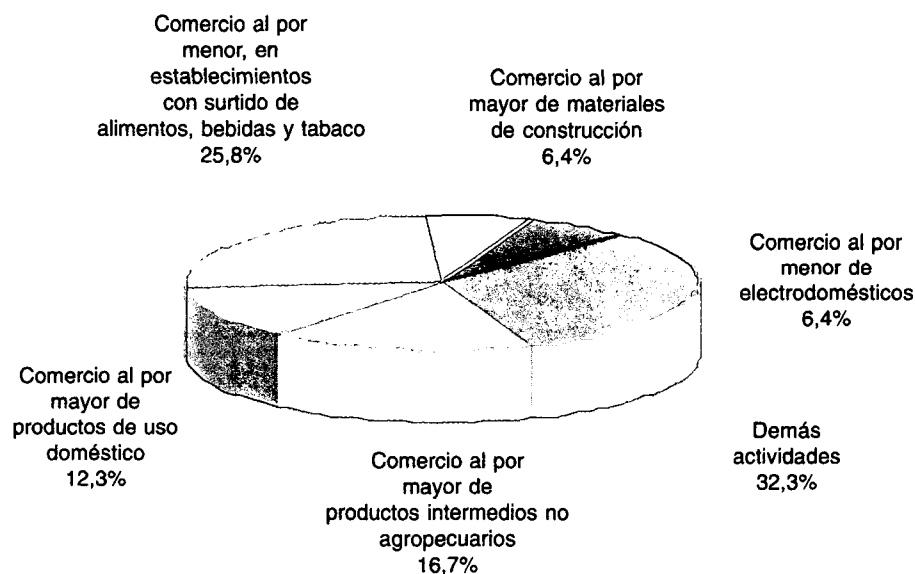
desperdicios y desechos, con una participación del 16,9%, y del sector de comercio al por mayor de productos de uso doméstico con una participación del 12,3%. Del total del personas ocupadas en la gran empresa por el sector comercio, el 38,6% fue empleado en estos tres subsectores.

Gráfico 2.58
Participación en las ventas por sectores de la gran empresa 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Gráfico 2.59
Participación en las ventas por subsectores de la gran empresa 2000



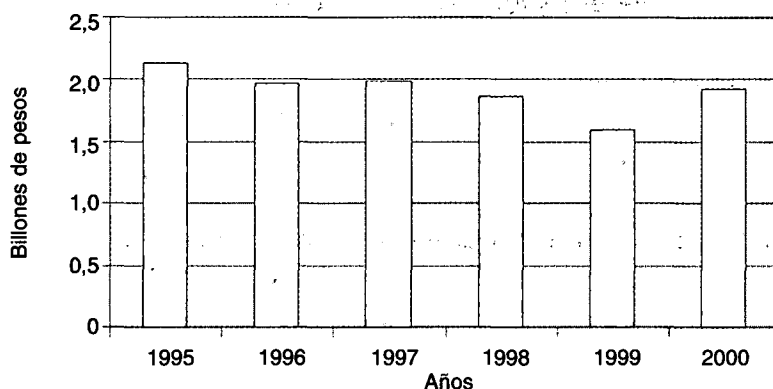
Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

2.5.2.3 La mediana empresa comercial

Producción y ventas

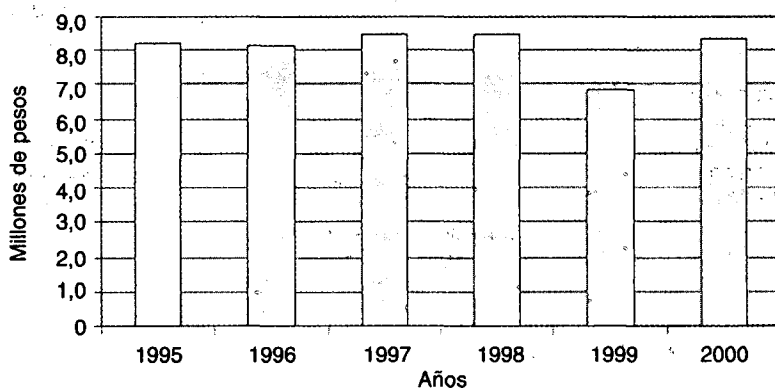
En términos reales, la producción del sector comercio en la mediana empresa entre 1995 y 1999 ha presentado una marcada disminución. En efecto, el valor real de la producción en estos años registró un crecimiento del -24,8%. No obstante, este indicador mostró una recuperación en 2000, cuando tuvo una variación positiva del 20,1% frente al año inmediatamente anterior, y llegó a una producción de \$1,9 billones.

Gráfico 2.60
Producción real del sector comercio en la mediana empresa
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

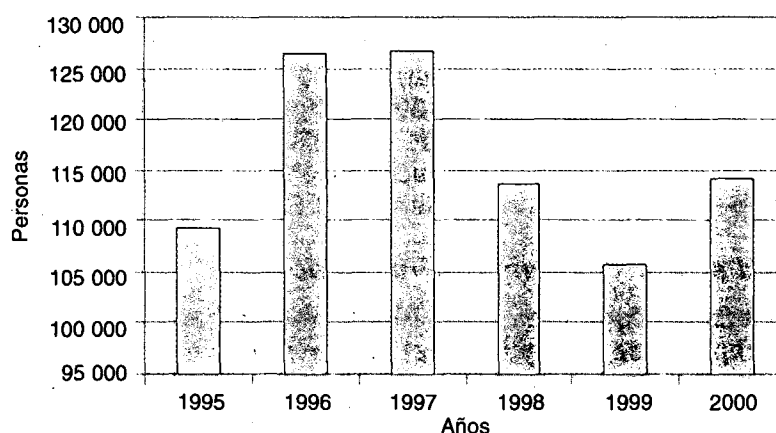
Gráfico 2.61
Ventas reales del sector comercio en la mediana empresa
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

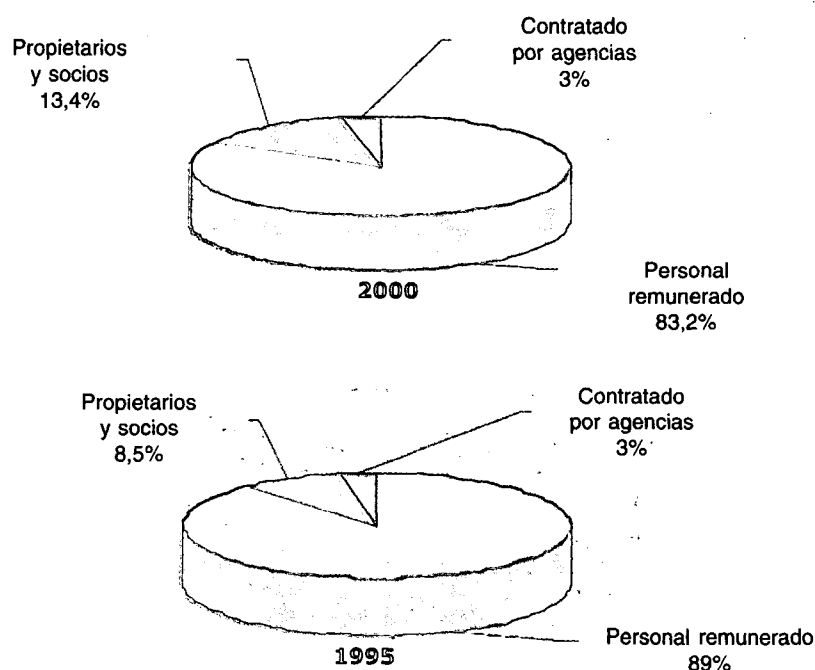
Durante el período de estudio, las ventas reales del sector comercio en la mediana empresa, registraron una dinámica más moderada que la presentada en la producción. En efecto, entre 1995 y 1998 las ventas alcanzaron un nivel promedio de \$8,3 billones a lo largo de este periodo. En 1999, las ventas cayeron con relación al año 1998 y registraron una variación del -18,7%. En el año 2000, presentaron un aumento del 21,2% y llegaron a un nivel de \$8,3 billones.

Gráfico 2.62
Personal ocupado en la median empresa
1995 - 2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Gráfico 2.63
Empleo mediana empresa, según tipo de contratación
2000 y 1995



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Empleo, modalidades de contratación y salarios

Con relación al empleo de la mediana empresa, a partir de 1997 se aprecia un paulatino decrecimiento en el número de personas ocupadas. Entre 1997 y 1999 se presentó una reducción de 20 872 empleados, entre tanto, durante año 2000 se registró una leve recuperación del 7,9% en el personal ocupado, con respecto a 1999.

Según tipo de contrato, durante 2000, en la mediana empresa el mayor porcentaje de empleo correspondió al personal remunerado con un 83,2%. La participación del empleo de propietarios y socios fue del 13% y la del personal contratado por agencias especializadas, del 3,4%. De otro lado, el empleo permanente redujo su participación en 5,3 puntos porcentuales en 2000, mientras que el de propietarios y socios aumentó en 4,6 puntos.

Con relación al nivel de salarios del sector comercio pagados por la mediana empresa, se observa una tendencia decreciente entre 1996 y 1999. De hecho, los salarios pasaron de \$351 millones en 1996 a \$309,6 millones en 1999, lo que equivale a una reducción real del -11,7%. La tasa de crecimiento de esta variable durante el periodo 1996-1999, presentó una declinación acelerada. A partir de 2000 mostró una notable recuperación con un crecimiento del 6,4% con respecto a 1999.

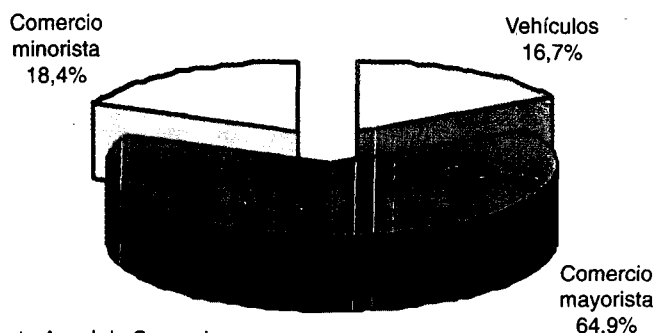
Subsectores del sector del comercio mediano

Según grandes sectores comerciales, en 2000 la mayor participación de las ventas de la mediana empresa se presentó en el comercio mayorista (63,3%); también sobresalen las ventas del comercio minorista que alcanzaron una participación del 19,6% y, finalmente, las ventas de vehículos (17,1%).

A nivel de subsectores, los que mayor participación presentaron en las ventas durante 2000 fueron: el sector de comercio al por mayor de productos intermedios no agropecuarios, desperdicios y desechos, con una participación del 19,3%, seguido del sector de comercio al por mayor de productos de uso doméstico con el 17,8%; luego se ubicó el comercio al por mayor de materias primas agropecuarias con un 13,7%, y después el comercio de vehículos automotores con un 9,02%.

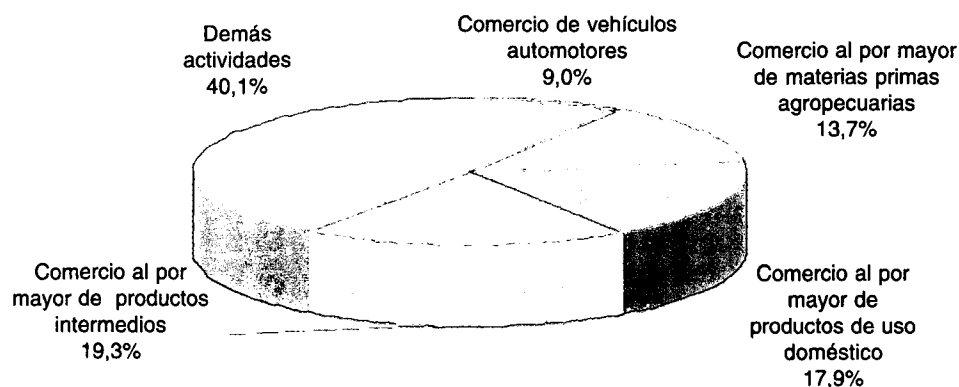
Del total del personal ocupado en la mediana empresa por el sector comercio, el 34,4% fue empleado en estos subsectores.

Gráfico 2.64
Empleo pequeña empresa, según tipo de contratación
2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Comercio

Gráfico 2.65
Participación en las ventas por subsectores
2000



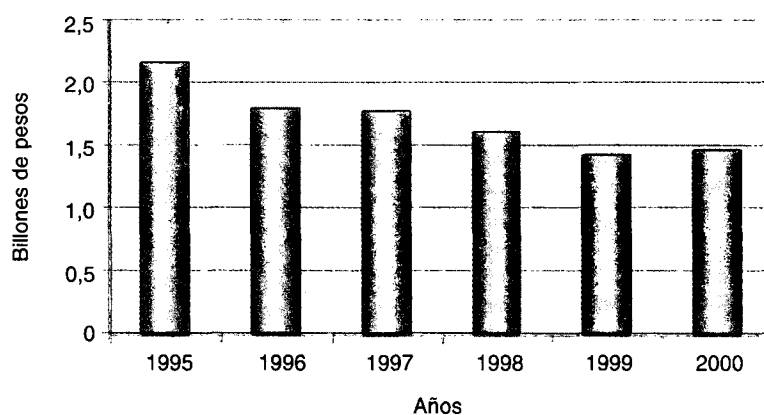
Fuente: DANE – Encuesta Anual de Comercio

2.5.3.3 La pequeña empresa comercial

Producción y ventas

Entre 1995 y 2000 el valor bruto de la producción comercial en la pequeña empresa ha presentado una tendencia decreciente; así pues, la tasa de crecimiento promedio durante este lapso fue del -7,46%. Durante 1999, en la crisis, la producción presentó una variación anual del -12,1%, en tanto que en 2000, como en casi todas las variables, mostró una recuperación con una tasa de crecimiento positiva del 2,7%.

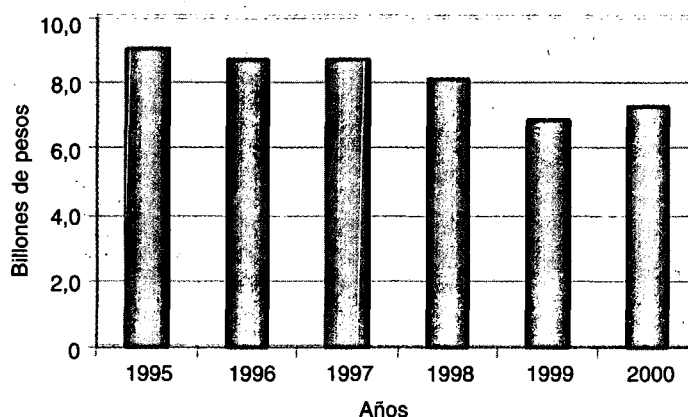
Gráfico 2.66
Producción real de la pequeña empresa en el sector comercio
1995 - 2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Comercio

Gráfico 2.67

**Ventas reales de la pequeña empresa en el sector comercio
1995 - 2000**



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

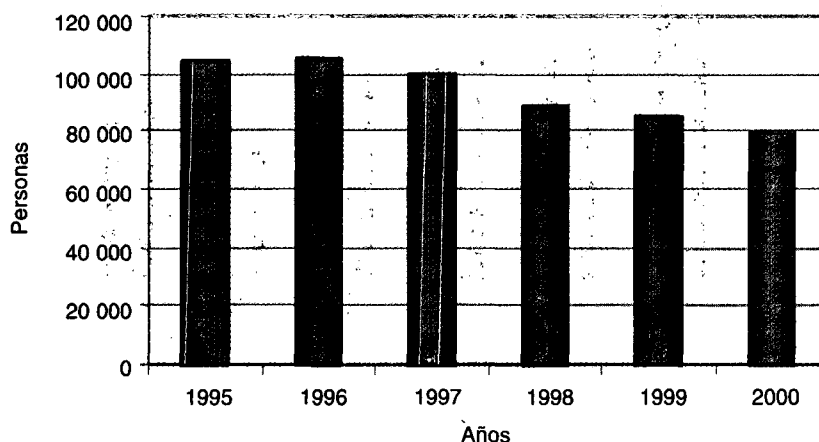
De igual manera, las ventas presentaron una tendencia decreciente durante el período de estudio, con excepción del año 2000, cuando se registró un crecimiento positivo del 6,1%.

Empleo, modalidades de contratación y salarios

El empleo del comercio en la pequeña empresa ha presentado un comportamiento similar al de la producción y las ventas. En efecto, entre 1995 y 2000, se ha registrado una reducción en el nivel de empleo de 24 458 personas, equivalente a un -23,5%.

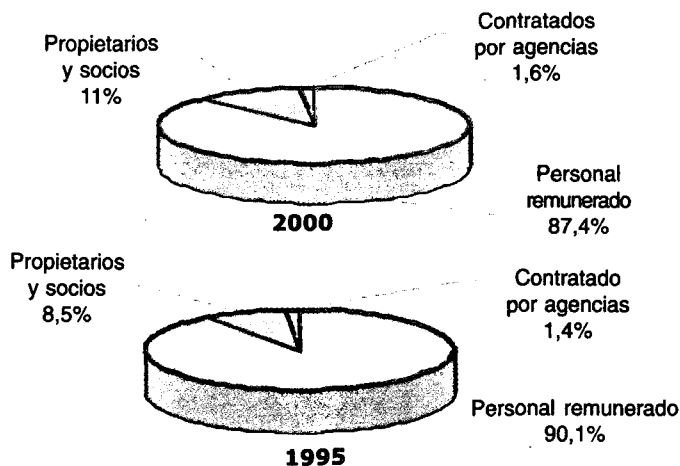
Gráfico 2.68

**Personal ocupado por la pequeña empresa
1995 - 2000**



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Gráfico 2.69
Empleo pequeña empresa, según tipo de contratación
2000 y 1995

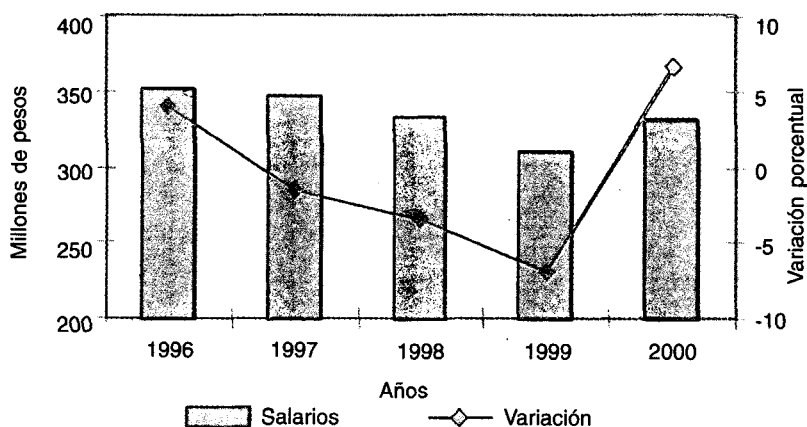


Fuente: DANE – Encuesta Anual de Comercio

Al clasificar el empleo según tipo de contrato, en el año 2000 se observa que el empleo remunerado de la pequeña empresa alcanzó una participación significativa de 87,4% en el total del personal ocupado. Por su parte, las participaciones del empleo de propietarios y socios y el contratado por agencias especializadas fue del 11,0% y el 1,6%, respectivamente. Como se observó en su oportunidad, la Encuesta de Comercio DANE no incluye los microestablecimientos semiformales, donde es frecuente el empleo no regularizado por división del trabajo dentro del núcleo familiar.

Los salarios del sector comercio pagados por la pequeña empresa han presentado un comportamiento moderado a lo largo del período de análisis. En efecto, el nivel promedio de los salarios reales pagados en este lapso fue de \$269 millones. No obstante, su tasa de crecimiento se ha desacelerado significativamente entre 1996 y 1998, al registrar variaciones del 0,03% y el -8,5%, respectivamente. Durante 1999 y 2000, la variación de los salarios mantuvo su tendencia negativa.

Gráfico 2.70
Salarios de la mediana empresa
1996 - 2000



Fuente: DANE – Encuesta Anual de Comercio

Subsectores del pequeño comercio

Al desagregar las ventas del comercio de la pequeña empresa por grandes sectores, se aprecia que durante el año 2000, las del comercio mayorista tuvieron una significativa participación del 64,3%, seguida por las de vehículos (23,4%) y por las ventas de comercio minorista (12,3%).

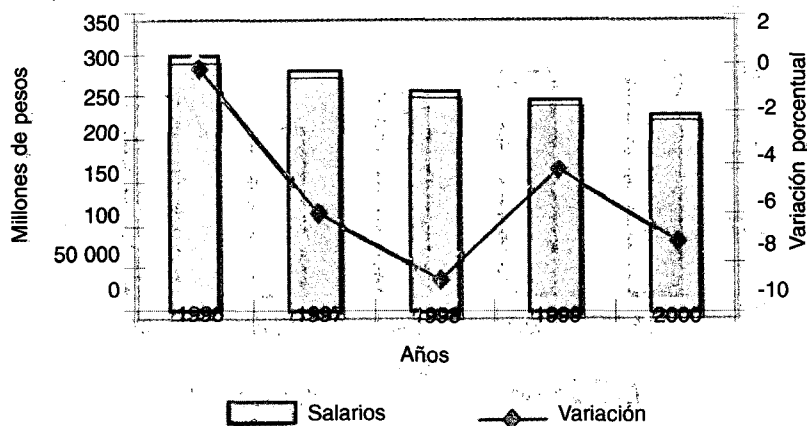
A nivel de subsectores, los que mayor participación presentaron en las ventas durante el año 2000, fueron: el sector de comercio al por mayor de materias primas agropecuarias con un 18,5%, seguido por el sector de comercio al por mayor de productos de uso doméstico con un 15%, el sector de comercio al por mayor de productos intermedios no agropecuarios, desperdicios y desechos, con una participación del 14,7%, y el comercio al por menor de combustibles y lubricantes con un 11,6%.

Del total del personal ocupado en la pequeña empresa por el sector comercio, el 48,3% fue empleado en estos subsectores.

En términos generales puede afirmarse que en la actualidad, el sector comercio experimenta un interesante proceso de recomposición, sus principales tendencias son:

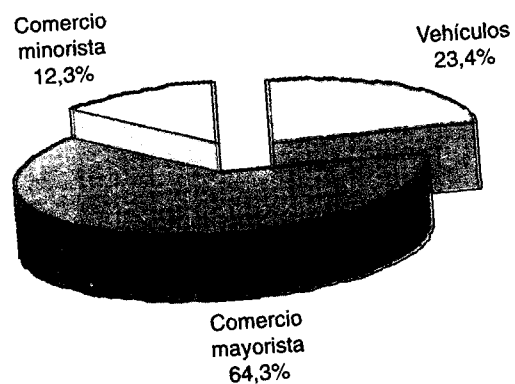
- La llegada al país de inversión extranjera directa y la consolidación de las grandes superficies.
- La normalización progresiva de las relaciones entre proveedores y almacenes de cadena como el Acuerdo ANDI-FENALCO-ACOPÍ.
- El fortalecimiento de las estructuras asociativas del pequeño comercio.
- La expansión de los centros comerciales.
- El resurgimiento del canal tradicional.
- La creciente incorporación de modernas tecnologías en la logística de toda la cadena de abastecimiento.
- La articulación del sector a la estructura de cadenas de valor y a los acuerdos de competitividad.

Gráfico 2.71
Salarios de la pequeña empresa
1995 - 2000



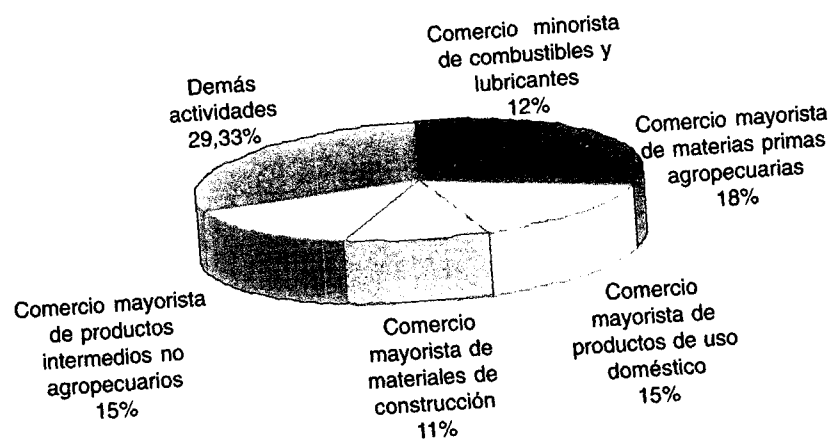
Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Gráfico 2.72
Participación por sectores en las ventas de la pequeña empresa
2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

Gráfico 2.73
Participación en las ventas por subsectores de la pequeña empresa
2000



Fuente: DANE - Encuesta Anual de Comercio

3. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

3.1 HACIA UNA ECONOMÍA SOCIAL Y ECOLÓGICA DE MERCADO. PROSPECTO ALTERNATIVO HACIA LA SUPERACIÓN DE LOS PARADIGMAS NEOLIBERAL Y NEOKEYNESIANO

La documentación y la estadística presentada en este libro, demuestran que el país ha atravesado, a partir de la década de los noventa, por lo que podría caracterizarse como un *invierno productivo*. En ese contexto, son dos las preocupaciones que ocupan lugar central en la mente de los colombianos: el empobrecimiento experimentado por el conjunto de la economía y la posibilidad de superar el conflicto y alcanzar la paz.

La superación de los obstáculos al desarrollo pasa por la adaptación y adopción de los principios de una Economía Social de Mercado, como la base para la construcción de un modelo económico alternativo al costoso e inútil movimiento pendular entre el neoliberalismo y el neoestructuralismo.

En principio, los ejes rectores de esta política se sustentan en un Estado promotor del mercado institucional con el tamaño necesario para impulsar las tareas que definitivamente –por sus características de servicio social o productivas– el sector privado no puede asumir. Un Estado que mantiene un presupuesto equilibrado e impulsa las exportaciones con elevados valores agregados, sustitución competitiva de importaciones y dinamismo endógeno.

Una política económica que privilegia el crecimiento sostenible con niveles de inflación que no sacrifican la liquidez de la economía ocasionando alzas desmesuradas en las tasas de interés, no permite excesivas ni prolongadas revaluaciones de la moneda y propicia alianzas económicas internacionales no subordinadas. Política económica que impulsa el desarrollo del sector financiero hacia la promoción del desarrollo productivo, con líneas de financiamiento adecuadas a las necesidades de las empresas que deben asumir riesgos y realizar programas de innovación tecnológica, modernización y producción limpia. Que impulsa igualmente la creación de nuevos emprendimientos no solamente con los adecuados productos financieros citados, sino con apoyos decididos a las inversiones de capital semilla y de desarrollo tecnológico (diseño de productos y procesos) en las nuevas empresas.

Dentro de esta política, el dilema *gran empresa contra informalidad*, encuentra su respuesta en la microempresa formal, en la pequeña y la mediana empresa, en una clase media empresarial y en grupos sociales intermedios que constituyan la base de la estabilidad social.

3.2 COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

Desde los niveles macro, micro, meso y meta económicos, el enfoque de esta política se basa en cuatro pilares fundamentales:

1. Las mejoras en el funcionamiento de las instituciones y la disminución sustantiva de los costos de transacción que implican los tramites dispendiosos frente al Estado; así como la optimización de las políticas nacionales, regionales y sectoriales de competitividad.
2. La modernización de la base empresarial, tanto en las tecnologías de gestión como en las de procesos, productos y servicios.
3. Un crecimiento sostenido y con elevadas tasas de empleo.
4. Un desarrollo sostenible con equidad distributiva.

3.3 ESTRATEGIA INTEGRAL DE INTERNACIONALIZACIÓN

La estrategia integral de internacionalización se construye sobre un planteamiento fundamental: Ligar comercio y desarrollo. Efectivamente, la inserción será tanto más sólida cuanto mejor se armonicen las agendas externa e interna; es decir, la política comercial y la política de fomento productivo, competitividad y desarrollo empresarial.

En la práctica se trata de una estrategia de industrialización abierta tridimensional cuyos pivotes son:

- Promoción de exportaciones.
- Sustitución competitiva de importaciones.
- Desarrollo endógeno: (I+D+I), desarrollo local y regional, encadenamientos, asociatividad, integración y articulación productivas.

3.4 POLÍTICA ACTIVA DE DESARROLLO EMPRESARIAL

La política activa de desarrollo empresarial promueve la dinamización de los tres vectores de la estrategia integral de internacionalización: Exportar con valor agregado, sustituir competitivamente y reconvertir sectorial y regionalmente.

Para ello desarrollará en los ámbitos macrosectorial e institucional –además de las acciones hacia la exportación, la sustitución y la reconversión- programas y proyectos incluidos en el decálogo de ACOPI y CINSET para la recuperación de la economía productiva, en los frentes que se enumeran en los siguientes diagramas:

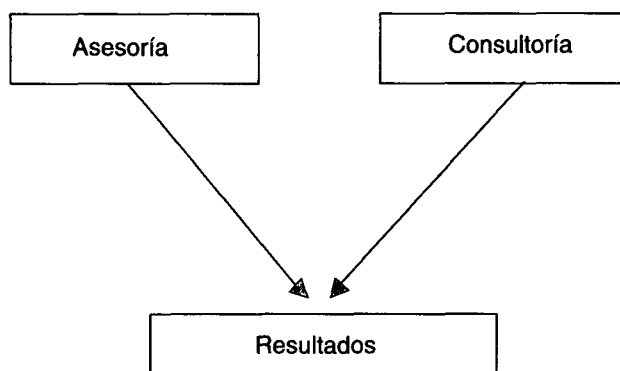
Diagrama 3.1

Financiamiento
 Consolidación Banca de Desarrollo
 (Bancoldex, Finagro, Findeter)
 Fortalecimiento F.N.G.
 Líneas Multipropósito
 Líneas de Promoción Local
 Fondo de Reconversión MIPYME
 Programa de Microcrédito
 Líneas de Asistencia Técnica FONADE
 Fondos de capital de riesgo
 Apoyo financiero al emprendimiento

Diagrama 3.2

Modernización, desarrollo tecnológico e innovación

1. Asistencia Técnica Integral



2. Sistema Nacional de Innovación (Colciencias)

Núcleos de Apoyo Técnico - NATS

↳ CDT, CDE, CDP, SENA

↳ Universidades

↳ Centros Especializados (CINSET, FICITEC, FUNDES)

↳ Asistencia institucional

3. Formación de Talento Humano - Competencias (SENA)

Diagrama 3.3

Políticas de competitividad

↳ Acuerdos Regionales de Competitividad

↳ Sistemas Territoriales de Promoción Competitiva

↳ Descentralización y fortalecimiento

FOMIPYME

↳ Cadenas y minicadenas

↳ Sistema Nacional de apoyo a las PYMES

↳ Diálogo Social-Sector trabajo y Competitividad

NATS Regionales

Diagrama 3.4

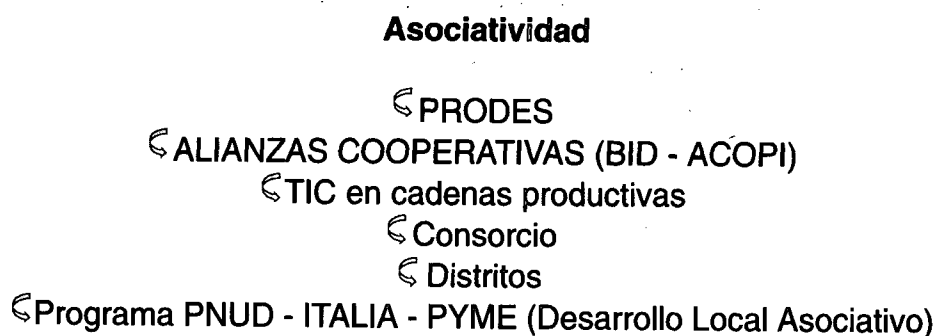


Diagrama 3.5

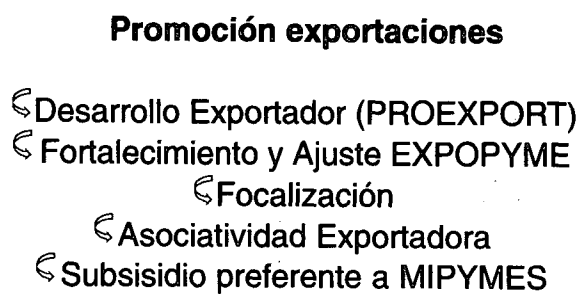


Diagrama 3.6

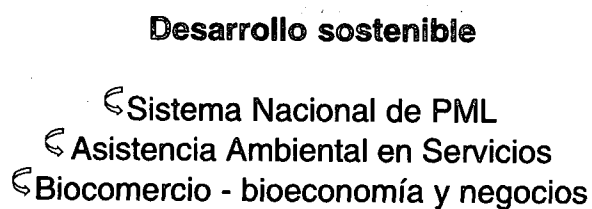


Diagrama 3.7

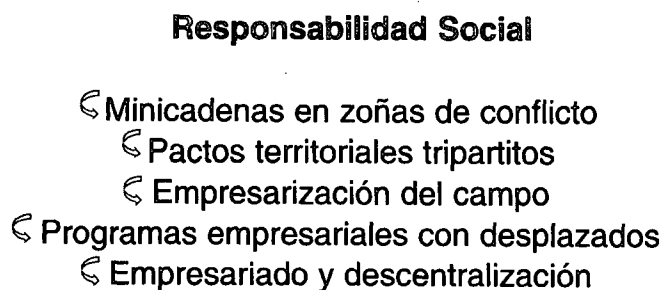
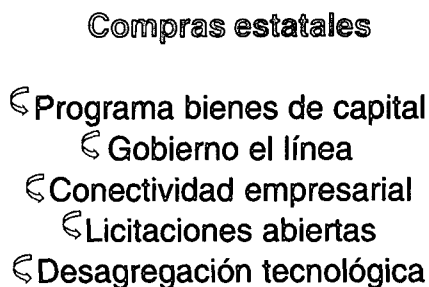


Diagrama 3.8



3.5 GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO Y LA TECNOLOGÍA EN LAS EMPRESAS

En el proceso de rediseño y modernización de las pequeñas y medianas empresas -PYME-, la incorporación del conocimiento como elemento competitivo, constituye la estrategia central. En el complejo escenario de la alta competitividad, lo definitivo es la capacidad de las empresas innovadoras para impulsar nuevos negocios, incorporar conocimiento visible y diferenciable en sus productos y servicios y acceder rápida y oportunamente a los mercados.

Dentro de la moderna gestión del conocimiento en la empresa, los esfuerzos de innovación han sido caracterizados como uno de los componentes competitivos centrales, tanto en los procesos tecnológicos blandos –gestión y administración– como en los duros –innovación en fabricación, procesos, productos, maquinaria y equipo). Esta gestión e incorporación del conocimiento en las actividades gerenciales, administrativas, productivas y comerciales de las PYMES, implica que las organizaciones tienen que introducir datos, información y conocimiento-acción, en todo lo que hacen.

En términos generales, recopilar datos, ordenarlos y procesarlos hasta convertirlos en información; adquirir la capacidad para convertir los datos dispersos en información ordenada y comprensible que conduzca al conocimiento útil, aquel que permite la acción para la mejora continua de la organización y realizar frecuentes diseños y mejoras en productos y procesos, es la tarea a la que se debe enfrentar la PYME del siglo XXI.

El conocimiento profundo de las necesidades y deseos del cliente, debe acompañarse de un manejo eficiente y también de un profundo conocimiento de las características y prestaciones técnicas de los productos por fabricar.

Las fuentes de estos conocimientos son variadas pero provienen en lo fundamental de la transferencia de tecnología adquirida de fabricantes extranjeros, de comercializadores de tecnología o de la investigación y desarrollo (I+D) productora de conocimiento útil al producto o al emprendimiento.

En esta última opción las universidades, los centros de desarrollo tecnológico (CDT's) y los centros privados (CINSET, FICITEC, FUNDES, etc.) juegan un papel fundamental en la asimilación, adaptación y generación de tecnologías, abaratando significativamente este proceso. Frecuentemente se encuentra que a pesar de la existencia de tecnologías disponibles como *commodities* de supermercado, es necesario consolidar en las PYMES la capacidad para asimilar y adaptar las innovaciones que se encuentran disponibles en bibliografía y documentación técnica internacional, comenzando por el idioma en que esta documentación está redactada. Nuevamente aquí la alianza Universidad- Empresa representa un buena alternativa.

3.6 MATERIALIZAR Y COMPLEMENTAR EL DOCUMENTO CONPES SOBRE LA OPTIMIZACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS DE DESARROLLO EMPRESARIAL

El documento CONPES 3280 (abril de 2004) sobre *Optimización de los instrumentos de desarrollo empresarial*, es un buen logro de ACOPI y marca un mayor nivel de compromiso del Gobierno actual con las políticas activas.

Constituye un punto de partida en la construcción de la *Agenda Interna* e intenta mejorar la coordinación interinstitucional. Es preciso darle materialidad en el término preciso y complementarlo con los elementos reseñados para conformar una auténtica Política de Desarrollo Empresarial.

BIBLIOGRAFÍA

ACOPI, CINSET, KONRAD ADENAUER STIFTUNG, Decálogo para la recuperación de la economía productiva . Bogotá, 2003.

ACOSTA, USCÁTEGUI Eduardo, GARZÓN Mario Ernesto, Gestión de exportaciones en las PYMES. En: Revista EAN. Bogotá, 2003.

ADELL, Jordi,: Tendencias en educación en la sociedad de las tecnologías de la información. En: Revista Electrónica de Tecnología Educativa. Núm. 7. Noviembre. 1997.

ALFONSO, Nury et alli,: Caracterización del proceso de gestión ambiental y la responsabilidad integral sobre vertimientos líquidos realizados por PYMES en el sector industrial . Centro Investigaciones –CIN-EAN-. Bogotá, 2003.

ALFONSO, Nury. Gestión del Medio ambiente en PYMES. EAN-CIN. Bogotá, 2003.

AVELLANEDA CORTÉS, Ricardo. El sector agropecuario colombiano. Algunas reflexiones y decisiones estratégicas. Bogotá, diciembre de 2002. EAN, Documento fotocopiado.

BANCO DE LA REPÚBLICA. Estadísticas históricas del PIB. Banco de la República. DNP. www.dnp.gov.co. 2003

BANCO MUNDIAL. Informe sobre el desarrollo mundial, 1979. Nueva York, 1979.

_____. Informe sobre el desarrollo mundial, 1980 . Nueva York, 1980.

BARBER Benjamin. Vers une société universelle de consommateurs. Culture MacWorld contre démocratie. Le Monde Diplomatique. Paris, août, 1998.

BERRY Albert. Tendencias recientes en la economía convencional y los debates sobre liberalización y globalización. Ponencia al IV Congreso de Economistas. Cuadernos de Economía Núm. 33. Bogotá, 2001

BYRNES Tom. Firma consultora y de análisis de estrategia en Internet. Ponencia XIV Congreso Nacional y Andino de Telecomunicaciones. Colombia, octubre de 2000

CORPORACIÓN ANDINA DE FOMENTO –CAF–. Cadenas productivas, nada que despegan. En: El Tiempo, Bogotá, 19 de octubre. 2003

CASTAÑEDA, Jorge. El ALCA depende de Lula.. Entrevista Portafolio. Bogotá, 3 de septiembre. 2003. p. 9.

CASTELLANOS MÉNDEZ, Gonzalo. PYMES innovadoras, cambio de estrategias e instrumentos. En: Revista EAN Núm. 47. Bogotá, 2003

CONSEJO NACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA Y SOCIAL –CONPES–. Lineamientos de política para el desarrollo empresarial. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, DNP, DDE. Bogotá, enero de 2004

Departamento Nacional de Planeación. Unidad de Análisis Macroeconómico, Umacro, Núm. 2, Bogotá, D.C., mayo de 2000

ECHECOPAR, Germán. Innovation and Entrepreneurship in the Chilean Information Technology Sector. Ponencia para el II Encuentro sobre Investigación en Entrepreneurship. Viña del Mar, octubre de 2003.

El ATPA llegó a Donmatías. El Tiempo Bogotá, 9 de noviembre de 2003. pp.1-10.

FERNÁNDEZ RIVA, Javier. Crecimiento Vacilante Proyecciones Macroeconómicas. Bogotá, julio de septiembre de 2000.

_____ y NIETO POTES, Mauricio. El futuro del Negocio de las Telecomunicaciones. Fernández Riva & Asociados. Bogotá, 2001:

FLÓREZ, Luís Bernardo. Colombia tras diez años de reformas políticas y económicas. Ponencia IV Congreso de Economistas de la Universidad Nacional. Bogotá, marzo de 2001.

FORBES, Steve. Declaraciones sobre el FMI. Citado por: Diario La República. Bogotá, 17 de septiembre de 2003.

_____. www.forbes.com. Base de datos. 2003.

FORTUNE. Fortune 500. www.fortune.com. Base de Datos. 2003.

GARCÍA, Mario. Globalización y Difusión. Cuadernos de Economía. Universidad Nacional Núm. 34. Bogotá, I semestre de 2001.

GARCÍA, Renato de Castro. Aglomerações setoriais ou distritos industriais: Um estudo das indústrias têxtil e de calçados no Brasil. Dissertação de Mestrado do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas. Campinas, Brasil. 1996

GÓMEZ, Restrepo Jhon. Nos equivocamos en el manejo del país. El Tiempo, 14 de abril de 2001.

GORE Al. Millenium World Telecom. Publicación Telecom '99 e Interactive '99. Citado por: ITU: Ginebra, Suiza. 1999

GRUPO DE INVESTIGACIÓN SOBRE PYMES–EAN. De las PYMES de sobrevivencia a las PYMES innovadoras. En: Revista EAN. Núm. 47. Bogotá, enero–abril de 2003.

_____. Guías para la gestión del conocimiento y la mejora continua en PYMES innovadoras. Centro de Investigaciones EAN. Bogotá, septiembre de 2003.

HANNAH, Arendt. Citado por Gómez Buendía Hernando: En: Revista Semana. Bogotá, abril de 2003.

HARNAD, S.. Post-Guttenberg Galaxy: The Fourth Revolution in the Means of production of Knowledge. The Public-Access Computer System Review, 2 (1), 39-53. 1991. Citado por Adell Jordi, 1997.

INFOPYME No. 81 sept. 24, 2003.

ITU, 2000: Stars Unit , Base de Datos, Suiza 2000. www.itu.com.

_____. Millenium World Telecom . Publicación Telecom'99 e Interactive'99. Genève, Suisse. Oct 1999.

_____. World Telecommunications development report. Genève, Suisse. October de 1999

_____. Stars. World Telecommunication Indicators, 1998. Genève, Suisse. October de 1998.

KEYNES, John Maynard,. Teoría general sobre la ocupación, el interés y el dinero. Décima reimpresión. México: Fondo de Cultura Económica. 1981.

KRUGMAN, Paul. El teórico accidental y otras noticias de la ciencia lúgubre. Barcelona: Ed. Crítica.. 1999

LAFER, J. Citado por: Pulso Latinoamericano, 2001: América sin aduana. Publicación del Grupo de Diarios América -GDA-. Miami, abril de 2001.

LEMOS S., Carlos. El Tiempo. Bogotá, 23 de abril 2001.

LONDOÑO, Juan G. Se agota la paciencia cafetera. El Tiempo. Bogotá, domingo 14 de septiembre de 2003. p. 1-18.

LÓPEZ MICHELSEN, Alfonso. Análisis de la economía colombiana. Ponencia presentada en el IV Encuentro Nacional de Dirigentes. En: Revista Administración y Desarrollo Gerencial. Junio de 1986.

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Presentación en Seminario EAN. Octubre de 2003.

NASH, Jhon F. Discurso en la Academia Sueca al recibir el Premio Nobel, En: Revista Econométrica. 1950.

NIETO POTES, Mauricio. Le secteur informel: ¿peut'on dépassé le debat?. These pour le DEA Université de París I. París, France. 1981

_____. Bienes de Capital. Importancia del sector para el desarrollo económico. En: Revista Planeación y Desarrollo. Vol. XVI, Núm. 1. DNP. Bogotá, enero-marzo. 1984.

_____. Crisis económica y política industrial. Debates de Coyuntura, FEDESARROLLO, Bogotá. 1988

_____. Renovación del crecimiento, política industrial u ortodoxia económica: Elementos para un análisis crítico. Reviste Desarrollo y Sociedad. CEDE Universidad de los Andes. Bogotá. 1988.

_____ y ARÉVALO, Leo Hernán. Estudio del sector de las Telecomunicaciones de Colombia, 1965-2001. Santa Fe de Bogotá, octubre de 2001.

_____. Las enseñanzas de Stiglitz . Reseña, En: Revista EAN Núm. 47. Bogotá, abril de 2003.

OCAMPO, José Antonio; EICHENGREEN, Barry, y HAUSMANN, Ricardo. Pecado original, la pena, el misterio y el camino de salvación. Documentos CEPAL-BID. Santiago de Chile. 22 de noviembre de 2002.

ORGANIZACIÓN DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL –ONUUDI. Algunos aspectos de la transferencia de tecnología e ingeniería en la industria de bienes de capital. Varsovia, Polonia. Noviembre de 1980.

_____. Informe sobre el desarrollo industrial correspondiente a 2002/2003. Competir mediante la innovación y el aprendizaje. Viena, Austria. 2003

PEREGO, Luis Héctor. Competitividad a partir de los agrupamientos industriales . Tesis de doctorado. Universidad de la Plata, Argentina. www.eudmed.net. 2003.

PÉREZ, Rafael. Propuesta de un modelo de gestión humana y cultura organizacional para PYMES innovadoras. En: Revista EAN. Núm. 47, Bogotá, enero – abril de 2003

PINTO, Juan Alfredo. Del ALCA ligh al ALCA anoréxico. Portafolio. Bogotá. Noviembre. 2003

_____ *et alli*. La pequeña y mediana industria en Colombia. Situación y perspectivas. Universidad Externado de Colombia. Bogotá, Colombia. 1986.

_____. Ideas para un capitalismo democrático. ACOPI. Bogotá. 1984

_____. Hacia una nueva fase en la industrialización colombiana. ACOPI, Bogotá. 1988

POLÉSE, Mario. Economía urbana y regional. Ed. Tecnológica de Costa Rica. 1998.

PORTAFOLIO ECONÓMICO, Bogotá, viernes 6 de diciembre 2002.

PORTER, Michael F. On competition.. www.competitiveness.com: Competitiveness: Cluster-based policies. April 2002. p. 199.

PROGRAMA DE NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO – PNUD. Resumen de ponencias. Foro de Monterrey, México. Citado por Semanario Tiempos del Mundo en octubre de 2001

PULSO LATINOAMERICANO. América sin aduana. Publicación del Grupo de Diarios América –GDA–. Miami. Abril de 2001

RAMONEDA, Joseph. Globalización con rostro humano. En: Lecturas Dominicales de El Tiempo. Bogotá, 14 de julio de 2002.

RESTREPO, Jorge: El campo, ¡qué se friegue!. En: El Tiempo. Bogotá, 14 de abril de 2001.

RUGE, Germán y ZAPATA Édgar. Gestión de mercadeo en las PYMES. EAN-CIN. Bogotá. 2003.

SÁNCHEZ, Jairo,,: Estrategia integral para PYMES innovadoras . Rev. EAN. No.47, Bogotá. Enero – abril de 2003.

SANTOS, Juan Manuel, TLC, desafío para muchos. En: El Tiempo, 16 de noviembre. 2003

El triunfo de Lula en Brasil y el proteccionismo agrícola de Estados Unidos enredan las negociaciones del ALCA. En: Sección Economía: Tambalea el ALCA En: Revista Semana. Bogotá, noviembre de 2002.

SEN Amartya. Dix vérités sur la mondialisation. En: Le Monde. Paris, France. 18 de marzo de 2001

SEVARES, Julio. El fin del laissez faire. Ponencia presentada en el Primer Encuentro por un Nuevo Pensamiento Económico en la Argentina. Instituto de Estudios y Formación de la C.T.A. Buenos Aires, 23 de octubre de 2001

SINGH Ajit. Global Economic Trends and Social Development. Geneva 2000. En: Occasional Paper No. 9. UNRISD, United Nations. Palais des Nations. Ginebra, Suiza. 2000.

SMITH, Adam. Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations. Paris: Ed. Idées Gallimard. 1976.

STIGLITZ, Joseph. Lo que aprendí de la crisis económica mundial. En: Cuadernos de Economía. Universidad Nacional. Núm. 33. Bogotá. 2002.

_____. El malestar en la globalización. Bogotá: Editorial TAURUS. 2002.

_____. Citado por Sevares. En: La Nación 30-8-1998.. Buenos Aires, Argentina. 2002.

STROUSS, Karen. Marketing Telecommunications Services. Managemnet Solutions. Ponencia al XIV Congreso Nacional y Andino de Telecomunicaciones, Colombia. Octubre de 2000.

SCHUMPETER, Joseph A. Historia del análisis económico. Barcelona, España: Ariel. 1982.

SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES. Las MIPYMES en Colombia: Evolución, desarrollo y fomento, 1999–2003. Bogotá, Documento Adobe, remitido por e-mail. 2004.

ROC MONTHLY BULLETIN OF EARNING AND PRODUCTIVITY STATISTICS OF TAIWAN,. Ponencia II Encuentro de Investigación sobre Entrepreneurship. Viña del Mar, Chile. Octubre de 2003.

WORLD BANK: The evolution of science & technology: Latin America and the Caribbean in Comparative Perspective. Thomas Nikolaj, et.all.: Washington D.C. LCSHD paper series. 2002.

TUYA, Melissa. En: <http://techreview.adbureau.net/>. Información complementaria se puede encontrar En: www.terra.com/informática/, www.bagua.com/com/legacy/.2002.

VARGAS, Hugo Alfonso. Consideraciones prácticas para la gestión del capital de trabajo en las PYMES innovadoras. En: Revista EAN, Núm. 47. Bogotá, enero–abril de 2003.

VELÁZQUEZ, Andrés, 2003: Modelo de gestión de operaciones para PYMES innovadoras . En: Revista EAN, Núm. 47. Bogotá, enero–abril de 2003

VERGARA, Juan Carlos *et alli*. Indicadores pragmáticos de la gestión del conocimiento. Aplicación a PYMES innovadoras. En: Revista EAN, Núm. 47. Bogotá, enero–abril de 2003

WASHINGTON POST FOREIGN SERVICE,: Citado por ACOPI, *et alli*. 2003, 12. 2002.

WARDE, Ibrahim. Les nouveaux maitres du monde (dossier) La tyrannie de l'économiquement correct. Edinburgh University Press. Edimburgo, 2000.

Impreso en la Dirección de Difusión, Mercadeo y Cultura Estadística del
Departamento Administrativo Nacional de Estadística – DANE
Bogotá, D. C. – Colombia, mayo de 2004 ➤