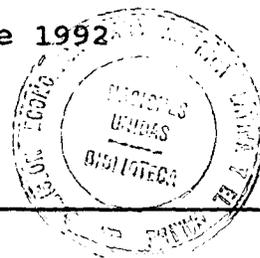


107-1077

NACIONES UNIDAS



DOCUMENTO DE SALA DE CONFERENCIA  
DSC/3  
14 de septiembre de 1992



CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las  
Empresas Transnacionales al Crecimiento y el  
Desarrollo de América Latina y el Caribe

Santiago de Chile, 19 al 21 de octubre de 1992

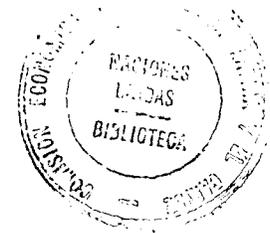
**ANÁLISIS DE LA ENCUESTA SOBRE EMPRESAS CON INVERSIÓN  
EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA COLOMBIANA \***



900019836 - BIBLIOTECA CEPAL

\* Este informe fue preparado por los señores Gabriel Misas y Michael Mortimore consultor y funcionario, respectivamente, de la Unidad Conjunta CEPAL/Departamento de Desarrollo Económico y Social de Naciones Unidas (DDES) sobre Empresas Transnacionales, en base a la misma encuesta que la Unidad Conjunta ha ocupado en otros países de la región. Se agradece la participación de ANDI, FEDEMETAL, ACOPLASTICOS, la Cámara de Comercio de Cali y la Oficina de la CEPAL en Colombia en la coordinación de las entrevistas. Este documento no ha sido sometido a revisión editorial y las opiniones expresadas son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.





Indice

Página

I.	Características de la muestra de empresas .....	2
II.	Resultados cualitativos de la encuesta .....	7
1.	Evolución de la política económica .....	7
a)	Participación en el mercado y patrón de expansión .....	10
2.	La política industrial y de promoción de exportaciones .....	14
a)	El proceso de sustitución de importaciones .....	14
b)	Exportaciones .....	16
3.	La política sobre inversión extranjera directa .....	18
4.	La política sobre transferencia de tecnología y subcontratación .....	20
a)	Origen y beneficios aportados por la transferencia de tecnología .....	22
b)	La subcontratación: reorganizar los insumos y el trabajo .....	22
5.	Colombia como receptor de inversión extranjera directa .....	24
III.	CONCLUSIONES .....	25
	Notas .....	28
	Bibliografía .....	29
	Anexo: Cuadros estadísticos .....	31



El propósito de la encuesta fue indagar la opinión de las principales empresas manufactureras con capital extranjero que funcionan en Colombia, sobre el comportamiento de la economía del país, y las políticas gubernamentales seguidas, a lo largo de los últimos veinte años, sobre inversión extranjera directa (IED) y transferencia de tecnología, igualmente sobre los retos que enfrentan con la apertura económica iniciada por el gobierno nacional en los años noventa y la reacciones de estos empresarios.

La encuesta se estructuró en cinco partes, la primera dedicada a establecer el comportamiento de la economía colombiana, para ello los entrevistados seleccionaron tres factores que, a su juicio, tuvieron el mayor impacto sobre su desempeño en el período comprendido entre 1982 y 1990. Así mismo, se les pidió a los entrevistados que seleccionarán tres factores, que en su opinión, hubieran tenido el mayor impacto en el desempeño de sus empresas durante el mismo período.

Adicionalmente se diseñaron una serie de preguntas, que analizadas en conjunto darían un panorama exacto del desempeño de las empresas encuestadas en el período señalado, y, lo más importante, de los cambios originados en su estructura organizativa y la manera como afrontaron los retos y dificultades que se les presentaron.

En la segunda parte se trató lo relacionado con la política industrial y de promoción de exportaciones, desarrollada entre 1973 y 1990. En esta parte se solicitó a los encuestados su opinión sobre el resultado de dichas políticas, especialmente las relacionadas con sustitución de importaciones industriales complejas, identificación de los sectores, que a su juicio, fueron más favorecidos por ellas, y tipo de instrumentos utilizados, de manera más reiterada, para la promoción de las exportaciones; así mismo, cuáles de ellas influyeron más en el comportamiento exportador de sus empresas.

La política sobre inversión extranjera directa conformó la tercera parte de la encuesta; en ella se pidió a los entrevistados seleccionar, a su juicio, los tres principales objetivos perseguidos por la política gubernamental en esta materia, desarrollada entre 1973 y 1990. Igualmente se les solicitó evaluar el sistema implantado por el gobierno para canalizar la inversión extranjera directa y la incidencia del mismo en el comportamiento de sus empresas.

La transferencia de tecnología extranjera y la subcontratación, conformaron la cuarta parte de la encuesta; al igual que en la tercera parte, se les solicitó a los encuestados seleccionar los que considerarán, los tres factores más importantes en materia de transferencia de tecnología, contenidos en la

política gubernamental desarrollada en el período antes señalado. Así mismo, el impacto de dichas políticas y el modo como éstas afectaron a sus empresas. Para complementar la información se aplicó un conjunto de preguntas que permitieron precisar el origen de la tecnología básica utilizada por la empresa; las principales formas contractuales utilizadas para adquirir dicha tecnología; la razón por la cual optaron por esa tecnología y los principales beneficios obtenidos de la transferencia tecnológica por parte de su empresa.

Adicionalmente los encuestados fueron interrogados sobre si sus empresas utilizan la modalidad de subcontratación; qué importancia o peso representa dicha modalidad con respecto al valor de sus ventas netas; los motivos principales que los llevaron a utilizar esa modalidad, y las limitaciones que encuentran para ampliar el número de subcontratistas.

Finalmente, en la última parte, se les pidió a los entrevistados caracterizar a Colombia como receptor de inversión extranjera directa en el período 1973-1990, de acuerdo con una clasificación que se estableció de excelente a muy malo.

La encuesta se realizó con el apoyo de la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), la Federación Colombiana de Industrias Metalúrgicas (FEDEMETAL), la Asociación Colombiana de Industrias de Plásticos (ACOPLASTICOS) y la Cámara de Comercio de Cali; a través de ellas se contactaron las empresas seleccionadas en la muestra; el formulario se ejecutó entrevistando a sus presidentes o vicepresidentes generales o financieros. Sea esta la oportunidad de expresar nuestros agradecimientos a todos y cada uno de ellos, sin los cuales hubiera sido imposible llevar a cabo el trabajo.

## I. CARACTERISTICAS DE LA MUESTRA DE EMPRESAS

Dentro de las cien mayores empresas de la industria manufacturera, según el valor de sus ventas netas en 1990, hay 36 en las que la participación del capital extranjero superó el 20% del capital social de la respectiva empresa. Estas firmas con capital extranjero totalizaron en dicho año ventas netas por \$ 1 604 833 millones equivalente a U\$ 2 848 millones; cifra que representó el 33.4% de las ventas netas del conjunto de las cien mayores empresas manufactureras, participación que alcanza el 45.9% si se excluye del conjunto de las cien la compañía petrolera estatal (ECOPETROL). Los altos grados de concentración de la producción industrial colombiana, han dado lugar a que el valor de la producción manufacturera de las cien empresas de mayor tamaño, representen aproximadamente el 50% de la producción industrial del país (Misas, 1989). Aunque las cifras de ventas netas no son plenamente comparables con el valor de la producción industrial, sí dan una idea clara de la magnitud y de la participación de las firmas con IED dentro del total de la producción manufacturera.

La distribución de las treinta y seis firmas con capital extranjero, entre las diferentes ramas industriales (CIIU --tres dígitos), es muy desigual, catorce de ellas, que representan el 35.7% de las ventas netas del subconjunto, están dedicadas a la producción de productos químicos, principalmente de productos para la industria. La industria de alimentos cuenta con seis compañías que efectúan el 12.4% de las ventas de este subconjunto, y la industria automotriz lo mismo que la de producción de maquinaria y artefactos eléctricos, con tres firmas cada una, llevan a cabo el 20.6% y el 8.1% respectivamente de las ventas. Igualmente, en papel y cartón se cuenta con dos firmas y una en metálicas básicas, cada una de estas industrias representa el 4.6% de las ventas. En resumen, las empresas con IED se concentran en unas pocas ramas industriales, en seis de ellas, veintinueve empresas efectúan el 86% de las ventas de este subconjunto de firmas.

De este universo de treinta y seis empresas se eligieron treinta para conformar la muestra. La selección se hizo teniendo en cuenta, primero que se incluyeran las firmas más grandes y segundo que se conservara la distribución por ramas de actividad; de las treinta empresas seleccionadas, veintiséis respondieron la encuesta, lo que equivale al 86% de las ventas netas de las firmas pertenecientes a la muestra. La inversión extranjera directa en la industria manufacturera colombiana, totalizaba, al final de 1991, U\$ 1 617 millones, de los cuales las veintiséis (26) empresas que respondieron la encuesta representaban el 34% del total, esto es U\$ 544 millones.

Las características principales de las empresas con IED se pueden resumir a través de siete grandes criterios analíticos:

- i) su posición según volumen de ventas;
- ii) las ramas industriales a que pertenecen;
- iii) la forma de participación del capital extranjero;
- iv) su participación en el mercado;
- v) los cambios ocurridos en dicha participación;
- vi) la participación de sus ventas en los mercados externos dentro del total de sus ventas; y
- vii) su propensión a importar.

Como se puede observar en el cuadro 1, las empresas con IED tienden a ser de mayor tamaño, según ventas, que las grandes firmas nacionales; dentro de las diez primeras empresas manufactureras hay cinco con participación externa, dentro de las veinte primeras trece y en las cincuenta de mayor volumen de ventas veintitrés; mientras en las cincuenta restantes sólo hay trece.

La forma predominante que ha tomado el capital extranjero para establecerse en el país ha sido la participación mayoritaria, más del 50%, dentro del capital social de las respectivas empresas; en

Cuadro 1  
**EMPRESAS CON INVERSION EXTRANJERA DIRECTA**  
 Pertencientes al conjunto de las 100 mayores según  
 valor de ventas de la industria manufacturera, 1990

1	Compañías 2	Rango 3	CIU 4	Participación extranjera (%) 5	% Participación en el mercado nacional 6	Aumen- tó? 7	Exportaciones sobre ventas (%) 8
1	Colmotores *	3	384	> 50	25-50	si	1-10
2	CCA *	4	384	> 50	25-50	si	0
3	Monomeros *	6	351	> 50	> 50		1-10
4	Cartón de Colombia*	9	341	> 50	> 50		1-10
5	Cerromatoso *	10	371	> 50	> 50		> 80
6	Enka *	11	351	> 50	> 50	si	11-25
7	Colgate Palmolive	12	352	> 50	n.d.	n.d.	n.d.
8	Petroquímica de Colombia	14	351	min	n.d.	n.d.	n.d.
9	Peldar	15	362	min	n.d.	n.d.	n.d.
10	Propal *	17	341	> 50	> 50	si	1-10
11	Sofasa *	18	384	> 50	25-50		0
12	Nestlé de Colombia *	19	311	> 50	25-50		1-10
13	Ciba Geigy *	20	351	> 50	< 25	si	11-25
14	Goodyear	23	355	> 50	n.d.	n.d.	n.d.
15	Cogra Lever	26	311	> 50	n.d.	n.d.	n.d.
16	Dow Química de Colombia *	28	351	> 50	> 50		11-25
17	Industrial de Gaseosas	32	313		n.d.	n.d.	n.d.
18	Pavco *	33	351	min	> 50		1-10
19	Hoechst *	34	351	> 50	25-50		1-10
20	Holasa	37	381	> 50	n.d.	n.d.	n.d.
21	Cicolac *	41	311	> 50	> 50	si	0
22	Basf *	42	351	> 50	25-50		1-10
23	Purina Colombiana	47	312	> 50	n.d.	n.d.	n.d.
24	Alpina *	54	311	min	25-50	si	0
25	Bayer de Colombia *	55	351	> 50	< 25	si	0
26	Siemens *	57	383	> 50	25-50		1-10
27	Ceat General *	58	383	> 50	25-50		1-10
28	Facomec *	79	383	> 50	25-50	si	1-10
29	Pizano *	80	331	> 50	> 50		1-10
30	Maizena	82	311	> 50	n.d.	n.d.	n.d.
31	Dupont	84	351	> 50	n.d.	n.d.	n.d.
32	Gillete *	91	356	> 50	> 50		11-25

1	Compañías	Rango	CIIU	Participación extranjera (%)	% Participación en el mercado nacional	Aumentó?	Exportaciones sobre ventas (%)
2	3	4	5	6	7	8	
33	Carboquímica *	n.d	351	min	> 50	si	1-10
34	Cementos Boyaca *	n.d	369	> 50	< 25		0
35	Home products *	n.d	352	> 50	< 25	si	0
36	Sucro Miles *	n.d	351	> 50	> 50		50-79

**Metodología y Fuentes:**

\* Empresas entrevistadas.

Columna 1: Rango que ocupa la empresa, según ventas netas en 1990, dentro de las empresas manufactureras con IED. La participación extranjera se fijó en 20% o más del capital social.

Columna 3: Rango que ocupa la empresa según ventas netas de 1990 dentro de las 100 mayores empresas manufactureras del país. Las columnas 1 y 3 fueron construidas a partir de información de la Superintendencia de Sociedades.

Columna 4: Clasificación Industrial Internacional Uniforme.

Columna 5: "> 50" significa que la inversión extranjera es más del 50% del capital social de la empresa, "min" significa participación minoritaria.

Columna 6: Participación en el mercado nacional del producto principal de la empresa.

Columna 8: Calculado con base en información de la Superintendencia de Sociedades y Tabulados del Incomex sobre exportaciones. Existen 5 categorías 0, 1-10%, 11-25%, 26-50%, 51-79% > 80.

treinta de los casos así ha sucedido, contra sólo seis en que esta participación se sitúa entre el 20% y menos del 50%. Incluso en veinte de las empresas el capital es **exclusivamente** de inversionistas externos, distribuidas por ramas de la producción de la siguiente forma: químicos (8), alimentos (5), maquinaria eléctrica (3), automóviles (2), caucho (1) y productos plásticos (1). Empresas originarias de Estados Unidos, diez; de la República Federal de Alemania, cuatro; provenientes de Suiza, dos, de otros países europeos, tres y del Japón, una, distribución muy similar a la encontrada para el conjunto de las treinta y seis empresas. Esto demuestra que no existe ninguna relación entre el origen de la firma y la forma de participación del capital extranjero, existe más bien, un alto grado de correlación entre las formas de capital extranjero y las ramas industriales de actividad.

Dentro de las veintiséis firmas que respondieron la encuesta, la mitad declararon tener una participación en el mercado superior al 50%, nueve afirmaron participar del mercado entre el 25 y el 50% y sólo cuatro dijeron tener menos del 25%. Incluso, en este último caso el grado de dominio sobre el mercado es mayor que el declarado en tres de los casos (Misas 1989), si se desciende a nivel de productos específicos. Once de las firmas encuestadas respondieron que a lo largo de la década de los ochenta habían mejorado su participación dentro del mercado nacional; los resultados obtenidos concuerdan con las investigaciones llevadas a cabo en el país sobre el alto grado de concentración en la producción manufacturera.

La encuesta también coincide con los resultados obtenidos sobre el papel de las empresas con inversión externa en el comercio exterior colombiano, obtenidos en diversos estudios. Se demostró (Misas 1991) cómo las empresas con IED, pertenecientes a las cien mayores firmas manufactureras presentan un coeficiente de importaciones sustancialmente mayor que el existente en las empresas nacionales pertenecientes al mismo conjunto y al mismo tiempo no presentan coeficientes de exportación significativamente superiores.

El estudio del conjunto de las mayores empresas manufactureras se desprenden dos importantes conclusiones (Misas 1991): a) las mayores empresas con IED son mucho más dependientes de insumos externos que las firmas nacionales, mientras las primeras importaron U\$ 5.421 millones, las segundas únicamente U\$ 1.569 millones, b) las mayores empresas con IED exportaron en el período 1982-1990 un 23% más que las empresas nacionales; esto es U\$ 770 millones las primeras, contra U\$ 625 millones las segundas. Las exportaciones de las empresas con IED cubren únicamente el 14.2% de sus importaciones, mientras en el caso de las firmas nacionales la cobertura es de 39.8% (ver Anexo: cuadros estadísticos).

De acuerdo con la encuesta, siete firmas no presentan exportaciones, y en trece sus niveles de exportación son inferiores al 10% de las ventas. En cuatro casos los entrevistados sobreestimaron la participación de sus exportaciones dentro del

total de ventas (la forma como se efectuó la encuesta no siempre permitió consultar fuentes estadísticas), colocándolas en el nivel siguiente de la clasificación. Cuatro empresas presentaron exportaciones entre el 11 y el 25% del total de ventas; finalmente dos empresas exportan más de la mitad de la producción, una de ellas (Cerromatoso) la totalidad.

El principal mercado externo para las empresas de la muestra son del Grupo Andino, seguidos por Centro América y el Caribe. Las exportaciones a otros mercados tienden a ser esporádicas y muy reducidas, con pocas excepciones dentro de las que se destacan las exportaciones de ferroníquel cuyo destino son los países industrializados.

## II. RESULTADOS CUALITATIVOS DE LA ENCUESTA

### 1. Evolución de la política económica

Reconociendo en términos generales el manejo prudente de la economía a lo largo de las últimas décadas (énfasis dado por los interrogados extranjeros),<sup>1</sup> se considera que la tasa de interés real ha sido muy elevada y representa el 19.5% de las respuestas de los entrevistados; el 12.7% de los mismos ha señalado la violencia como otro de los factores que han influido negativamente en la economía. A su turno la demanda interna se ha comportado bien, aunque tiende a crecer cada vez menos y su tamaño, para algunos productos (automotriz), es demasiado reducido para sustentar una ampliación de la capacidad productiva. Igualmente, la ausencia de problemas de divisas a casi todo lo largo de los últimos veinte años ha sido un factor positivo que ha contribuido a un desarrollo sostenido.

En general, las apreciaciones de los entrevistados acerca de los factores que más influyeron en el comportamiento de la economía colombiana en la década de los ochenta, son radicalmente diferentes a los que señalaron como factores decisivos en el desempeño de sus respectivas empresas; así, la violencia y las altas tasas de interés internas, fueron señalados como los dos factores que más influyeron (negativamente), en el desempeño de la economía, según el 32% de los encuestados; no obstante, al ser interrogados sobre los efectos de dichos factores en el comportamiento de sus empresas, menos del 10% de las respuestas los señalaron como determinantes.

Por el contrario, sus respuestas se centraron en el comportamiento de la demanda interna (16.3%), la transferencia de tecnología proveniente del exterior (14.0%) y los cambios llevados a cabo en sus respectivas formas organizativas (8.4%). En este punto es necesario destacar la sutil relación dialéctica que se establece entre la apreciación general sobre los factores que

determinaron el comportamiento de la economía como un todo y el desempeño de las empresas en el largo plazo.

La inexistencia de problemas cambiarios dio lugar a que los interrogados prácticamente no considerarán la deuda externa como factor que haya tenido mayor impacto en el período y no la tuvieron en cuenta como elemento de impacto sobre su empresa, igualmente la evolución del precio del petróleo no aparece como importante en las respuestas.

Factores desestabilizantes como la violencia, las fallas en el sistema político, o severos desajustes en la política macroeconómica, como tasas de interés anormalmente elevadas, discriminaciones en el acceso al crédito, etc., crearon climas de desconfianza especialmente en las empresas transnacionales, las cuales debilitaron sus procesos de acumulación de capital, de modernización de sus empresas y de introducción de innovaciones tecnológicas, acciones que comprometían el desempeño de las firmas en el largo plazo.

Los precios del petróleo y la deuda externa, contrariamente a lo encontrado en otros países, en los que se ha realizado la encuesta, son señalados como factores que no han tenido ninguna influencia en el comportamiento de la economía, ni en el desempeño de sus respectivas empresas; apreciaciones éstas que son el resultado de la experiencia vivida por los encuestados, los cuales sin embargo no logran percibir las relaciones profundas que moldean el comportamiento de la economía como un todo.

La economía colombiana, por diversas razones, ha logrado mantener reservas internacionales apreciables en relación con sus necesidades corrientes de importaciones y su flujo neto de capitales a lo largo de las dos últimas décadas, lo que ha implicado el cumplimiento del servicio de la deuda externa, por no presentar, desde el punto de vista de disponibilidad de divisas, ningún problema; no obstante sí hubo un cambio importante en la composición de los gastos del Estado, en detrimento de su capacidad de invertir y por ende en la posibilidad de crear para el futuro las condiciones necesarias (infraestructura física, social y científico-tecnológica), logrando mayores tasas de crecimiento; la autosuficiencia petrolera, la alta diversificación de exportaciones y la muy baja participación del petróleo en la generación de electricidad, hacen que las fluctuaciones en los precios internacionales del crudo tengan una incidencia menor sobre la economía colombiana, que la existente en economías como la mexicana o la venezolana, en las que parte mayoritaria de los ingresos por exportaciones provienen de las ventas petroleras y donde igualmente los ingresos fiscales están centrados en la explotación de hidrocarburos. Esta menor incidencia del precio del petróleo sobre la economía, hace que la variaciones en sus cotizaciones no sean percibidas por las empresas en general como un factor que pueda influir en su desempeño.

Los salarios reales, la disponibilidad de crédito interno y la tasa de cambio, contrariamente a la opinión ampliamente compartida en diferentes medios, no son señalados como factores significativos, ni en el desempeño de la economía, ni en el de las empresas. La escasez de crédito, tema corriente en las declaraciones de los gremios de la producción y en los comentaristas económicos de los medios de comunicación, no aparece como un problema de mayor significación para las empresas encuestadas, menos del 4% de los entrevistados lo señalaron y sólo un poco más del 5% consideraron que la tasa de interés era demasiado elevada y había afectado negativamente el desempeño de sus empresas. En cambio las empresas con inversión extranjera acceden al crédito interno que requieren sin mayores dificultades, debido a su solidez financiera y al hecho de que sus políticas de capitalización y de manejo del Cash Flow (CF) las hacen menos demandantes de crédito.

Las empresas con IED se caracterizan, entre otras cosas, por ser altamente dependientes de insumos importados y por tener coeficientes de exportación no muy distintos a las firmas nacionales grandes; de las veintiséis empresas entrevistadas, siete declararon no exportar nada y trece que exportan menos del 10% del total de sus ventas.

La devaluación real de la moneda aumenta los costos de producción y reduce el excedente generado en términos de dólares que posteriormente se giran bajo la forma de dividendos, ello hace que políticas agresivas de devaluación real de la moneda para conquistar mercados externos, como las que se han practicado a menudo en América Latina, tengan efectos diversos para este tipo de empresas; caso contrario ha sido el colombiano, en el que desde las medidas adoptadas en la década de los sesenta se ha observado una sobrevaluación del peso, medida por el índice de la tasa de cambio real, y corregida paulatinamente por las autoridades monetarias, hasta aproximar, en los ochenta, su valor real de paridad.

Bajo estas circunstancias, es innegable que las empresas intensivas en importaciones, con niveles reducidos de exportaciones y necesidades permanentes de realizar pagos en el exterior por concepto de tecnología y remesas de utilidades, fueron favorecidas por la política cambiaria seguida a lo largo de la década anterior; el ajuste paulatino de la tasa real de cambio hizo que el "premio" que venían gozando este tipo de empresas se fuera diluyendo en el tiempo y en consecuencia no se presentara ningún tipo de traumatismo en dichas firmas, lo que explica que los entrevistados hayan declarado que la tasa de cambio ha tenido poca influencia sobre el resultado de las operaciones de sus compañías.

Finalmente, los salarios reales, contrario a la opinión reinante en ciertos medios empresariales, no se señalan como factor negativo en el desempeño de las empresas; sólo tres firmas lo declararon como tal y una de ellas lo hizo en el sentido de que el crecimiento de los salarios en la economía, los había posibilitado para colocar

sus productos (alimentos), en el medio obrero y popular, lo que desde luego ha ocasionado un aumento en la demanda interna de su producto, apreciación que se confirma en las respuestas que dan los encuestados a la pregunta sobre qué impedimentos tienen sus empresas para exportar más, a la cual sólo una firma respondió que el nivel de los salarios nacionales representaron un impedimento por no ser competitivo internacionalmente.

a) Participación en el mercado y patrón de expansión

Las respuestas obtenidas a la pregunta sobre la participación de las empresas dentro del mercado nacional, confirma el carácter oligopólico de la industria colombiana, especialmente de las ramas industriales en las cuales hay presencia de empresas con IED, carácter que se destaca en diversos estudios. (Ver al respecto CEPAL 1986, Misas 1989, DNP 1991). Veintidós empresas (85%) declararon participar en mercados oligopólicos mediana o altamente concentrados y once de ellas (42%) aceptaron haber aumentado su participación en el mercado durante los últimos años; veintitrés de ellas (88.5%) realizaron inversiones mayores en la década de los ochenta y la totalidad declaró ser más eficientes al final del período.

Las características principales de estos cambios están dadas por el desarrollo de nuevas líneas de producción, introducción de nuevas tecnologías, modernización y ampliación de los equipos existentes. Se trata de un proceso de diferenciación de productos típicos de mercados con estructuras oligopólicas. Igualmente, debido a los costos crecientes (financieros, administrativos), las empresas están empeñadas en procesos intensos de racionalización, tanto de los sistemas productivos como de la administración, que permitan elevar la productividad total de los factores y reducir los costos de producción. Dentro de este proceso de elevación de eficiencia muchas empresas han emprendido programas de calidad total.

En general, con dos o tres excepciones, las compañías con IED no han tenido problemas graves de endeudamiento. Por lo regular sus deudas, tanto en pesos como en moneda extranjera, se han cancelado de acuerdo con lo previsto. El servicio de la deuda ha ido pari passu con una generación suficiente, de Cash Flow (CF). Algunas empresas han emitido bonos de largo plazo para financiar sus ampliaciones. Una combinación de reducción del tiempo de la cartera (elevación de la velocidad de rotación), con una política de reducción de inventarios, logrado gracias a la disponibilidad de divisas por parte del país, que ha facilitado enormemente la importación de insumos, ha permitido un manejo más eficiente del C.F. Igualmente, políticas de reinversión de utilidades y de capitalización directa, han permitido financiar las ampliaciones sin mayores índices de endeudamiento.

Las empresas con IED se diferenciaron de las grandes empresas nacionales, las que se endeudaron de forma apreciable para comprar

otras empresas, en un proceso de circulación financiera sin acumulación de capital, que desembocó en las crisis financieras de los inicios de la década de los ochenta. Las empresas extranjeras por su misma naturaleza, la forma como fijaron sus objetivos a nivel corporativo, y las limitaciones legales existentes sobre ellas, escaparon al fenómeno especulativo que vivió el país (la euforia financiera), entre finales de la década de los setenta e inicios de los ochenta.

Las empresas extranjeras han enfrentado la década de los ochenta con la reducción drástica de sus costos de producción y la mejora en la calidad de la misma, el 30% de las respuestas declaran que una de sus prioridades centrales es obtener dicha mejora y reducción. Objetivos logrados a través de diversas acciones, entre otras, la introducción de innovaciones tecnológicas, la racionalización de procesos productivos y las mejoras administrativas. Igualmente se observa <sup>2</sup> que las empresas con IED pagaban salarios sustancialmente superiores a los pagados por las firmas nacionales de su misma rama industrial, no obstante, en los últimos tiempos las primeras han tendido a alinear sus salarios acercándolos cada vez más a los vigentes en las segundas; igualmente el uso de trabajo temporal y por contrato a término definido, ha sido más intenso en las empresas con IED que en las firmas nacionales de mayor tamaño. El segundo elemento de la estrategia ha sido la mejora en la calidad de los bienes producidos y de los servicios post-venta, el 14.7% de las respuestas de las firmas señalan su preocupación por mejorar la calidad de sus productos.

La reducción en los costos de producción (15.4%), las mejoras en la calidad (14.7%), la implementación de nuevas estrategias de dirección de estas empresas (8.3%), seguramente está relacionado en algún grado con la apertura gradual de la economía a la competencia externa y del contexto global de desregulación y desreglamentación que se ha venido dando en América Latina desde finales de los setenta. Las direcciones regionales de las empresas transnacionales habían previsto claramente la imposibilidad de que algún país pudiera quedar por fuera de la dinámica, razón por la cual se prepararon, con mayor o menor intensidad, para afrontar la nueva situación. Los nuevos escenarios van a significar cambios profundos en sus estructuras productivas; lo que se logra intuir es la especialización de países y plantas, un comercio más activo entre empresas a nivel subregional, hoy prácticamente inexistente.

Los polos comerciales, incluso en detrimento de sus procesos productivos, tenderán a incrementarse. La apertura de la economía y la reducción de la protección efectiva no conlleva necesariamente reducciones en el poder de mercado de las empresas transnacionales ya establecidas en el país. Incluso, en no pocos casos, se incrementará su participación mediante la introducción de nuevos productos, antes no comercializados en el país y en la subregión.

Es común suponer que las empresas con IED deberían estar en

mejor posición para enfrentar el proceso de apertura, respecto de las grandes empresas nacionales debido a: i) mayor y mejor capacidad para acceder a nuevos desarrollos tecnológicos, y ii) su capacidad para introducir de forma más acelerada nuevos bienes al mercado, bien sea mediante la implantación de nuevas líneas de producción o a través de la comercialización de productos provenientes de la casa matriz u otras firmas asociadas. La realidad parece ser menos definitiva al menos hasta la fecha. Su ajuste ha sido tanto por el lado de los salarios que por la reestructuración productiva o la utilización de nuevas y más modernas tecnologías.

Es cierto que la década de los ochenta fue enfrentada por dichas empresas, en parte importante a través de la movilización de medios industriales productivos-tecnológicos, como lo indicaron el 39.9% de las respuestas de las empresas entrevistadas. Dentro de este rubro se destacan los procesos de racionalización de la producción, la mejor organización administrativa, un mejor aprovechamiento de los recursos materiales, humanos y financieros disponibles. No obstante lo mencionado, una de las modificaciones más profundas que presentan las empresas extranjeras a lo largo de la década de los ochenta, es el cambio con respecto a la relación salarial. Tradicionalmente, las empresas con IED mayoritaria, presentaban una tasa de remuneración muy superior a la observada en las firmas nacionales de sus mismas ramas productivas y tamaños; a lo largo de los ochenta la diferencia tendió a reducirse; para finales del período las diferencias sólo eran significativas (aunque más reducidas que al inicio del período), para la categoría de personal directivo. Las remuneraciones para técnicos y obreros tienden a ser muy similares en uno y otro conjunto de empresas.

La búsqueda de una mayor flexibilidad en el manejo de su fuerza de trabajo, fue otra de las preocupaciones principales de las empresas en la década de los ochenta, logrando vencer hábitos y rutinas de la negociación colectiva e imponer, en no pocos casos, los contratos a término fijo, el trabajo temporal y la subcontratación; en una combinación de acciones, donde se mantenían las conquistas logradas en convenciones colectivas anteriores para los trabajadores con cierta antigüedad y se recurría a la flexibilidad en el manejo de la relación laboral para las nuevas contrataciones. Así, las empresas lograron prepararse para enfrentar la apertura, la competencia proveniente del exterior, que tarde o temprano sabían se presentaría; y en este proceso las empresas con inversión extranjera tuvieron éxito según sus propias apreciaciones, sin embargo, corresponde preguntar si el ajuste hasta la fecha basado en grado importante en la política salarial y contractual de la empresa ha sido lo adecuado para incrementar su propensión a exportar.

Igualmente, las empresas recurrieron a factores comerciales y financieros. El 21.6% y 20.9% de las respuestas de las firmas entrevistadas, señalaron estos elementos como parte de su estrategia de desarrollo. La introducción de nuevos productos y la

diferenciación de los existentes, ha estado asociada a campañas de mercado sustentadas en intenso uso de la publicidad, especialmente en los casos de bienes de consumo. La búsqueda de nuevos mercados, tanto en el ámbito nacional como en el extranjero, no ha sido exclusiva de los productores de bienes de consumo final. Se nota un esfuerzo muy grande de los productores de bienes intermedios, para la búsqueda de nuevas aplicaciones a sus productos, una mejora en los servicios de asistencia técnica a las empresas usuarias y en no pocos casos, asociación a las campañas de publicidad que llevan a cabo los productores de bienes finales que utilizan sus productos como insumos principales.

Dentro de un contexto caracterizado por altas tasas de interés reales, niveles elevados de inflación, cambio permanente de las paridades de las monedas, un manejo óptimo del flujo de fondos se convierte en un elemento esencial para obtener resultados. El manejo del Cash Flow, se convierte en uno de los factores estratégicos en el manejo de las empresas.

Tanto los directivos de las empresas encuestadas, como los directores de las asociaciones de productores entrevistados, fueron unánimes en señalar que en el caso colombiano no se puede hablar de una crisis de la deuda externa en sentido estricto, durante la década de los ochenta, como sí sucedió en México, Brasil y Chile, países donde se llevan a cabo estudios similares.

La ausencia de crisis en el sentido riguroso del término, hace que la pregunta concite múltiples respuestas. No se logran identificar de forma clara los agentes económicos que han sufrido las mayores pérdidas. A diferencia de las preguntas anteriores, donde las respuestas en torno a la acción principal, recogían el 60% o más de las opiniones, en ésta fluctúan entre el 10% y el 20%. Se señala a las pequeñas y medianas empresas (PME) como los agentes más perjudicados, con un 23%, seguido de la clase media y los sectores populares con 20.2% y 17.4% respectivamente. Llama la atención que menos del 4% de las respuestas identifican a las empresas extranjeras o las grandes empresas nacionales como los agentes más perjudicados.

Si es cierto que en Colombia no se ha vivido una crisis de la misma magnitud en otras partes de la región hay una clara percepción entre los empresarios, en el sentido de que las tensiones inflacionarias crecientes a que ha estado sometida la economía colombiana en la última década, unida a las oscilantes y bajos ritmos de crecimiento de la actividad económica y a la poca capacidad que la economía ha demostrado para crear nuevos empleos, ha generado, de una parte, reducciones en el ritmo de crecimiento de la demanda por bienes manufacturados y, de otra, la pérdida relativa de bienestar de los sectores populares y las capas medias.

## 2. La política industrial y de promoción de exportaciones

Hay unanimidad entre los empresarios, en señalar que en general se ha tenido mucho más éxito en la promoción de exportaciones manufactureras (20 empresas) que en la sustitución de importaciones complejas (5 empresas), especialmente en el segundo periodo. En el periodo 1982 - 1990 se han aumentado de forma apreciable las exportaciones de bienes manufacturados de la economía en su conjunto, resultado en gran parte de las políticas seguidas, especialmente la búsqueda de una tasa de cambio real.

A diferencia de los países de mayor tamaño de la región (Argentina, Brasil y México), en Colombia las políticas proteccionistas no llegaron a amparar la producción de maquinaria y equipo sino de forma marginal. A lo largo de los últimos 20 años, no se ha desarrollado ninguna política industrial que tienda a profundizar el proceso de sustitución de importaciones.

#### a) El proceso de sustitución de importaciones

La política industrial seguida a lo largo de los últimos cuarenta años (1950/90), caracterizada por la sustitución de importaciones, prácticamente no seleccionó sectores específicos para hacer políticas de promoción sectorial; en general la totalidad de los sectores, una vez declarado el inicio de la producción, obtuvo la protección para-arancelaria, que constituía de hecho la exclusión de toda competencia externa, principal instrumento de política industrial.

Por lo anterior, se señalan para el primer período, 1973-1981, tres sectores con igual valor (textil, automotriz y otros); para el segundo, un poco más del 25% de las respuestas señalan al sector textil como principal beneficiario de la política industrial. En este último caso, es necesario señalar que el sector textil, al inicio de la década de los ochenta, recibió una importante ayuda estatal, al igual que el sector financiero, pero no en el marco de una política de desarrollo industrial, sino con el propósito de enfrentar una aguda crisis financiera que afectaba entre otras empresas a las grandes firmas textileras. Como lo señaló un dirigente gremial: nunca se han dado políticas sectoriales específicas, más bien algunos sectores, durante algunos periodos, han sido desestimulados e incluso "castigados" como resultado de efectos no buscados por parte de políticas dirigidas hacia otros sectores; tal es el caso de la producción de abonos y de productos farmacéuticos, los que han sufrido durante periodos largos la congelación de los precios de venta de sus productos, con el propósito de favorecer los sectores usuarios de dichos bienes.

El proceso de sustitución de importación de bienes de consumo fue casi totalmente terminado en el transcurso de la primera fase de la ISI, es así como, para mediados de los años sesenta, se había logrado abastecer la casi totalidad de la demanda interna de bienes de consumo con productos fabricados localmente y se daba comienzo a una segunda fase centrada en la producción de bienes intermedios, sin dejar de lado la ampliación de la producción de bienes de consumo.

Parte apreciable de las exportaciones de bienes manufacturados se componen precisamente de bienes de consumo, esta combinación de crecimiento del mercado interno para dichos bienes y articulación creciente al mercado internacional, en este tipo de bienes, ha dado lugar a que no se presente una ruptura radical en cuanto a la producción de uno y otro tipo de bienes. De la política industrial no puede decir que un tipo de bienes haya sido más favorecido que otro por las políticas gubernamentales.

En la respuesta dada a la encuesta, se encuentra una ligera preferencia en señalar a los bienes intermedios como los más favorecidos por la política industrial durante el segundo período, de hecho la respuesta lo que nos está señalando es que el índice de crecimiento de la producción de bienes intermedios fue superior a de los bienes de consumo, resultado alcanzado como fruto del comportamiento de la demanda y el factor de sustitución (demandas de mayor tamaño que las capacidades de producción), que en este tipo de bienes todavía se presenta. Vale la pena subrayar la unanimidad mostrada por los encuestados, al señalar el escaso desempeño en la producción de bienes de capital como consecuencia de las políticas industriales seguidas a lo largo del último período.

Hay un alto grado de homogeneidad en las respuestas sobre quiénes fueron los más favorecidos con las políticas gubernamentales, especialmente con la política industrial a lo largo del segundo período 1982-1989: grupos financieros locales (25.7%), los grupos comerciales (19.3%) y la gran empresa nacional (12.9%). Aunque se reconoce que las políticas seguidas sobre MFD fueron favorables, sólo el 4.5% de las respuestas mencionaron, dentro de las 3 opciones señaladas, como beneficiarias de las políticas industriales a las empresas extranjeras.

La discriminación sentida por las empresas extranjeras es el resultado de las políticas implantadas en la década de los ochenta, sobre tasa de cambio, intereses y ayudas a las empresas en dificultades. Si bien las medidas adoptadas fueron de carácter general y en consecuencia no discriminatorias, sus efectos sí fueron desiguales según las características de las empresas. El hecho de que las empresas extranjeras sean más intensivas en importación de insumos que las grandes firmas nacionales, que no presenten una mayor proporción de exportaciones dentro de las ventas totales, y pagos al exterior más elevados por servicios técnicos, hace que éstas sean más sensibles a las variaciones en la tasa de cambio que sus homólogas nacionales; la política de devaluación y la elevación de aranceles en la década de los ochenta, encareció sus costos, redujo sus márgenes de beneficio, y en los años donde la devaluación fue muy superior a la inflación interna, amputó considerablemente su margen de ganancia en términos de divisas.

Las políticas de salvación de empresas altamente endeudadas, pertenecientes en lo fundamental a grupos financieros en dificultades, en las cuales el Estado se mostró ampliamente generoso con empresas que habían manejado imprudentemente sus niveles de endeudamiento, prácticamente no cobijó a las empresas extranjeras. Sólo algunas pocas de ellas utilizaron la resolución No.33 de la Junta Monetaria para manejar su deuda externa y no tuvieron necesidad como tampoco acceso, a los créditos privilegiados del Banco de la República, como sí fue el caso de muchas grandes firmas nacionales.

La discriminación que sienten los encuestados fue real, aunque no deliberada, y fue fruto de la desigualdad de condiciones enfrentadas por uno y otro grupo de empresas, en una situación de crisis financiera, cambiaria y fiscal.

#### b) Exportaciones

Durante el período más reciente las exportaciones industriales colombianas han crecido con fuerza incrementándose en 25.7%, de U\$ 362 a U\$ 1 138 millones entre 1985 y 1990.<sup>3</sup> En líneas gruesas este éxito exportador está concentrado en rubros industriales más bien identificados con las empresas nacionales y no las extranjeras: confecciones, conservas, jugos, textiles, cuero y calzado. Las industrias donde figuran más las empresas extranjeras --química y metalmecánica-- mostraron índices débiles de crecimiento de exportaciones.

Como antes se señaló, las empresas extranjeras en general no tienen un comportamiento exportador superior al de las firmas nacionales; y las 3/4 partes de las empresas encuestadas declaran ventas externas inferiores al 10% del total de ventas. Sin embargo, diecisiete (65%) de ellas dice haber incrementado la participación de las ventas al exterior dentro del total de ventas, a lo largo de las dos últimas décadas, siendo el incremento más sustancial el efectuado en los años ochenta.

Hay un amplio consenso en señalar como principales instrumento utilizado por la política de promoción de exportaciones, el Plan Vallejo (29.5%), incentivos fiscales (25.0%), incentivos financieros (19.6%) y la tasa de cambio (18.8%) que obtuvieron el 92.9% de las respuestas en el primer período y el 82.3% en el segundo. Las empresas también consideran otros instrumentos para explicar su comportamiento externo, tales como la integración latinoamericana, las preferencias arancelarias, el acceso al mercado norteamericano, las estrategias propias de comercialización y un mejor conocimiento del entorno internacional. Sin embargo, no figuraron como elementos principales. Paradójicamente el Acuerdo de Cartagena, concebido para servir como plataforma exportadora no es mencionado como un instrumento importante (7.4%) que les haya permitido aumentar las exportaciones. La nueva política de apertura comercial tuvo un puntaje todavía menor (6.4%).

El reducido esfuerzo exportador de las firmas extranjeras es debido a múltiples causas, la más importante, sin lugar a dudas, está asociada con las características de su implantación en la región como resultado de las políticas de industrialización a través de la sustitución de importaciones (ISI). La mayoría de las firmas cuenta con instalaciones productivas en casi todos los países de América Latina, produciendo prácticamente la misma gama de bienes. El director de una empresa química europea nos señalaba en la entrevista, al consultarle por qué no existían exportaciones, que su empresa tenía instalaciones productivas en todos los países de América del Sur y que en todo caso ellos elaboraban los mismos productos y debido a políticas corporativas, desde la matriz se abastecía la demanda por productos no elaborados localmente. En este caso, incluso si la política de la casa matriz se modificara, la posibilidad de intercambios al interior de la región sería muy reducida, pues la mayoría de los productos que se importan desde la sede no son producidos en ningún país de la región, debido a los reducidos volúmenes demandados y a la complejidad de su producción.

Las políticas de apertura, que en mayor o menor grado llevan a cabo los diferentes países de América Latina, están creando una nueva situación, un nuevo escenario, que hace necesario que las firmas transnacionales presentes en el área modifiquen su estrategia de implantación, en aspectos vitales como localización de actividades, especialización de plantas y países en determinados productos, redefinición de canales de comunicación y comercio, redefinición de jerarquías a su interior, etc. La situación aunque nueva y aún muy poco clara en muchos aspectos operativos, como lo expresaron varios de los entrevistados, ha generado toda una corriente de actividades en estas empresas para enfrentar los nuevos escenarios. En algunas de ellas se piensa ya en la especialización de plantas, de forma tal que se puedan aprovechar las economías de escala, y abastecer la región; en otras se habla del manejo administrativo y de planeación estratégica que involucre dos o más países, o de esfuerzos conjuntos de investigación, aprovechando la existencia de una oferta de personal altamente calificado y costos de investigación sustancialmente inferiores a los existentes en los países desarrollados. No obstante hay que enfatizar que los resultados concretos en el caso colombiano son todavía muy escasos.

Además de la estrategia de localización que limita su esfuerzo exportador, los entrevistados coincidieron en señalar que las principales dificultades para exportar más, radican: i) en los altos costos de los fletes y sobre todo en la irregularidad de los servicios prestados (23.1%), y ii) en una inadecuada infraestructura de transporte (19%).<sup>4</sup> Mientras no haya carga el servicio es irregular y mientras el servicio sea irregular no hay posibilidades de establecer redes comerciales que generen permanentemente un flujo de carga que permita mantener un servicio regular; círculo vicioso que sólo mediante la acción concertada del Estado, empresas exportadoras y armadores, sería posible convertirlo en círculo virtuoso. Como factores secundarios, se

tienen el alto costo de la energía (10.7%) y los elevados aranceles para importar insumos y maquinaria (9.9%). Finalmente, contrario a lo que a menudo se piensa, los encuestados fueron unánimes en señalar que factores como el costo de capital, nivel de salarios y costo de la tecnología, no dificultan de ninguna manera las exportaciones.

### 3. La política sobre inversión extranjera directa

Sin lugar a dudas, las políticas sobre IED a lo largo de los últimos veinte años, han sido la principal fuente de conflicto y tensión entre el Estado y estos empresarios, tanto inversionistas externos propiamente dichos, como asociaciones que agrupan a los empresarios en el país así lo manifestaron. Tensiones especialmente álgidas se presentaron en la década de los setenta con la expedición del Decreto Ley 444, la incorporación a la legislación nacional de las decisiones 24, 84 y 85 del Acuerdo de Cartagena, la colombianización de la banca, la obligación de la transformación de las empresas extranjeras en mixtas, los contratos de exportación ligados a la aprobación de inversiones extranjeras, la descentralización industrial, etc, constituyeron estas disposiciones gubernamentales que fueron seguidas de arduas controversias y definidas como el fruto de la poca transparencia en las actuaciones del Estado y de la confusión en las metas fijadas (CEPAL 1986). Así, en la segunda mitad de los setenta se pretendió utilizar la política de IED para dirigir el ordenamiento territorial del país (la descentralización industrial del Plan de Desarrollo para Cerrar la Brecha), o impulsar las exportaciones mediante contratos de exportación ligados a la aprobación de la inversión externa *inter alia* (Mortimore 1985). Políticas que como era de esperarse, no alcanzaron ninguno de los objetivos fijados, se disolvieron en el tejido económico dando lugar a enormes tensiones y a dispersión de esfuerzos.

Los entrevistados perciben este primer período (1973-1981), como una fase **restrictiva**, en la cual la política se dirigía a limitar las remesas al exterior, antes que a promover el desarrollo industrial y la atracción de nuevas inversiones. La respuesta del Presidente de una de las empresas encuestadas, no sin una gran dosis de humor, resume este período como aquel en el cual la política gubernamental sobre IED logró plenamente sus objetivos, si éstos eran que la IED no viniera al país. Efectivamente, si se excluye el sector minero y petróleo, prácticamente en este período no se vincularon al país nuevos inversionistas.

En el segundo período, 1982-1989, por el contrario, la política sobre IED es vista como **menos restrictiva**; no obstante, la limitación en el giro de divisas sigue siendo el principal objetivo de la política, así su participación en las respuestas es casi un 40% inferior a la alcanzada en el primer período estudiado. La política sobre IED empieza a ser percibida, por parte de los inversionistas, como un medio o mecanismo para lograr la

modernización industrial, fomentar la exportación de bienes manufacturados, y atraer nuevos capitales al país.

Dieciséis (62%) de las empresas encuestadas señalaron que durante el primer periodo el sistema administrativo establecido para evaluar, autorizar, registrar y canalizar la inversión extranjera, no logró sus propósitos, cifra que desciende a ocho empresas (31%) en el siguiente periodo; en éste se nota una mejoría en las relaciones entre inversionistas externos y las autoridades encargadas de autorizar la inversión extranjera en el país. Un poco más de la mitad de las firmas entrevistadas declararon que los mecanismos puestos en marcha lograron parcial o medianamente sus propósitos, e incluso cuatro de ellas (15%) declararon que lo lograron en gran parte. Vale la pena señalar, sin embargo, que ninguno de los entrevistados anotó que dichos mecanismos lograron totalmente sus propósitos.

La política iniciada en el gobierno de Belisario Betancurt, de eliminar las restricciones sobre la IED, tales como contratos de exportación, descentralización industrial, elevación del nivel permitido de giros por concepto de utilidades etc., ha sido vista por parte de los inversionistas externos como un paso muy positivo para crear un clima de mayor confianza que permitirá atraer nuevos capitales al país; sin embargo, es claro que las menores restricciones a la IED, la desregulación y simplificación de la parte administrativa, el enfoque no restrictivo de las nuevas políticas, no es condición suficiente, como lo declaran dieciséis de las empresas encuestadas (62%), para aumentar su volumen de inversiones en el país.

Nuevas inversiones se llevarán a cabo sólo si el crecimiento de la demanda interna lo justifica, o si hay posibilidades de articularse de manera permanente al mercado internacional, razón por la cual se hace necesario complementar las políticas sobre IED con otras que tiendan a mejorar la competitividad internacional de la economía y/o a ampliar la demanda interna.

Las políticas restrictivas emanadas del Acuerdo de Cartagena, en el sentido de convertir las empresas extranjeras en empresas mixtas, no logró efectos significativos, así veintitrés de las empresas encuestadas (88.5%) declararon no haberlo hecho y aquellas tres que lo hicieron dieron múltiples razones para haber efectuado el cambio, señalando que la transformación fue el resultado del desarrollo de nuevas estrategias de expansión por parte de la casa matriz, sin que las disposiciones del Acuerdo de Cartagena tuvieran mayor influencia.

#### 4. La política de transferencia de tecnología y subcontratación

Entre las empresas encuestadas se encuentra un gran consenso al señalar que las políticas seguidas, a lo largo de las dos últimas décadas, para reglamentar y regular la transferencia de tecnología

al país, han producido **resultados negativos**, encareciendo, desestimulando e incluso impidiendo su adquisición, y sin presentar ningún aporte para su generación interna. Los tres factores más reiterados en las respuestas dadas por los encuestados fueron: i) el límite para el pago de regalías en cada contrato (40.3%); ii) la concertación de un plazo fijo para la transferencia de tecnología (17.3%); y iii) el registro obligatorio del contrato (13.5%).

Adicionalmente se mencionaron, principalmente por parte de las empresas fabricantes de productos químicos, las restricciones existentes en materia de derechos de propiedad industrial (marcas y patentes) (15.4%) y la prohibición de cláusulas restrictivas en los contratos de transferencia (5.8%). Los resultados obtenidos en la encuesta coinciden con los logrados en otros estudios (Misas 1982 y Ramírez 1990), en ellos se subraya la debilidad del flujo de transferencia de tecnología hacia el país por la vía contractual y las limitaciones que generan las reglamentaciones emanadas del Acuerdo de Cartagena, en materia de transferencia de tecnología, si se pretende acrecentar su flujo e inducir una mayor apropiación de la misma.

Las empresas, tanto nacionales como extranjeras, se han adaptado, mal que bien, a las políticas gubernamentales sobre transferencia de tecnología, por ello se nota una gran diferencia entre el énfasis que ponen en subrayar los factores limitantes de la política general y la modesta ponderación que le otorgan a estos mismos factores cuando se trata de responder a la preguntas sobre la incidencia que han tenido en la evolución de sus respectivas empresas.

A través de mayores costos de administración y de grandes esfuerzos, las empresas han podido obviar en gran parte las limitaciones generales antes señaladas. Así, los límites a los pagos de regalías se pueden sobrepasar a través de diversos mecanismos, como involucrar parte de ellos en el costo de la maquinaria y los equipos adquiridos, o en el precio de los insumos cuando ellos son vendidos por el proveedor de la tecnología. También una labor permanente de "lobby" frente a las autoridades encargadas del registro y aprobación de los contratos, le ha permitido a muchas empresas mantener sus contratos vigentes. Las cláusulas restrictivas, o mejor aquéllas consideradas como tales por la legislación emanada del Acuerdo de Cartagena, simplemente no se introducen en los contratos, no obstante se respetan de manera rigurosa como si fueran parte del mismo; en este orden de ideas se encontró (Misas (1982) que la prohibición de exportar a ciertos mercados, independientemente de que se pacte o no en el contrato, se cumple de manera rigurosa; así mismo, la cláusula sobre la obligación de comprar ciertos insumos a determinados proveedores, excluida en el momento de aprobar el contrato por parte del Comité de Regalías, se cumple pues al revisar los registros de importación de las empresas receptoras de la tecnología, se encuentra que sistemáticamente el proveedor de determinados insumos, es el mismo que figuraba en la cláusula que se eliminó en el momento de

aprobación del contrato. Igualmente, la sobrefacturación de insumos era una practica corriente utilizada por las empresas nacionales para pagar la adquisición de tecnología, por fuera de las restricciones impuestas por el Comité de Regalías.

El gran problema de utilizar estos procedimientos es el enorme costo de administración que comportan, la dificultad de convencer a la casa matriz y a los proveedores independientes de tecnología, de seguir procedimientos a todas luces irracionales para licenciar la tecnología, tales como firmar contratos de corta duración, uno o dos años, cuando es claro para las partes que el contrato para que rinda frutos debe suscribirse por lo menos por cinco años. Afortunadamente durante los últimos tres años se adelantó un importante trabajo por parte de las autoridades, dirigido a reducir trámites, eliminar prohibiciones y restricciones etc., el cual culminó con la expedición por parte del gobierno nacional del Decreto de enero de 1992, en esta norma se eliminaron todas las restricciones que aún existían para la adquisición de tecnología proveniente del exterior.

La apreciación negativa que tienen los empresarios de las políticas seguidas y de los procedimientos administrativos utilizados para autorizar y registrar los contratos de transferencia de tecnología externa, se ven plenamente confirmados al responder a la pregunta sobre el grado en que el sistema administrativo puesto en marcha cumplió o no con sus objetivos; dieciocho (69.2%) de los entrevistados respondieron que no lo logro en el primer período y diez (casi 39%) declararon que tampoco se alcanzó el objetivo propuesto en el segundo período, aunque en este último se nota una mejora en la opinión de los empresarios sobre la labor adelantada por las autoridades en el campo de la transferencia de tecnología, que de hecho refleja una mayor flexibilidad en las actuaciones del Comité de Regalías, un poco más del 80% de los entrevistados sigue afirmando que los logros alcanzados son modestos en el mejor de los casos, razón por la cual le conceden gran importancia a la simplificación administrativa para autorizar y registrar los contratos y a la mayor flexibilidad en la selección de tecnología, dos acciones que constituyen la política adelantada en el marco del nuevo enfoque sobre modernización industrial.

#### a) Origen y beneficios aportados por la transferencia de tecnología

La tecnología básica utilizada por las empresas encuestadas proviene fundamentalmente de la casa matriz en el caso de diecisiete empresas (65.3%), independientemente de que ésta la hubiera desarrollado originalmente o no, seguida de la desarrollada al interior de misma unidad productiva para cuatro firmas (15.4%), cifra nada despreciable si se compara con la tercera fuente de tecnología básica que es la compra a proveedores internacionales de tres compañías (11.5%), lo que está reflejando el dominio y grado de apropiación de la tecnología alcanzado al interior de las empresas que cuentan con inversión extranjera directa, sean éstas

totalmente de capital extranjero o empresas mixtas.

El objetivo contractual central de la transferencia de tecnología es el de la transmisión de conocimientos, de saber hacer bajo diversas modalidades, el 70% de las respuestas así lo señalan; mientras que el uso de derechos de propiedad industrial (marcas, patentes, modelos), sólo alcanza un 22%. Los criterios más importantes para seleccionar la tecnología fueron en su orden: calidad (21%); exigencia de la casa matriz (15%); renombre del proveedor (13%); precio (12%); transferencia de conocimientos técnicos (12%). Los relacionados con derechos de propiedad industrial sólo obtuvieron el 11% de las respuestas.

Los responsables entrevistados señalan el desarrollo de nuevos productos (22.3%) y el aumento de competitividad en el mercado nacional (14.4%) como los dos principales beneficios obtenidos por sus empresas de la transferencia de tecnología externa. Los aumentos de la capacidad productiva (8.7%) y la reducción de costos (5.8%) pasan a segundo plano. Se evidencia entonces un patrón de expansión típicamente oligopólico, en el que mediante diferenciación de productos y a través de la introducción de nuevos bienes que hagan pasar de moda los existentes, se sustenta el crecimiento y se evita la saturación de los mercados. La competencia en condiciones oligopólicas toma la vía de la diferenciación de productos, sustentada, en el caso de bienes de consumo, en activas campañas de publicidad realizadas bajo el amparo de nombres y marcas comerciales de reconocido prestigio.

b) La subcontratación: reorganizar los insumos y el trabajo

A lo largo de la década de los ochenta se han producido cambios significativos en la organización al interior de las grandes empresas, sean éstas nacionales o con IED; mediante la subcontratación de insumos y el uso de trabajo temporal las empresas han buscado una mayor flexibilidad y una mejor capacidad de adaptación a las variaciones del ciclo de los negocios. La reducción de costos (24.4%), la simplificación de las operaciones al interior de la planta (24.4%) y la obtención de un mayor nivel de eficiencia (23.1%), son los principales objetivos perseguidos por las empresas que recurren a la subcontratación, según el 72% de las respuestas obtenidas de las doce empresas que lo hacen.

Las empresas al amparo de la protección otorgada por la ISI, optaron por la integración vertical, motivadas primordialmente con la elevación de barreras a la entrada de nuevos competidores y en segundo término por la carencia de firmas confiables y experimentadas en la provisión de muchos insumos y servicios industriales requeridos para su funcionamiento, las presionó para desarrollar estas actividades. Un tejido industrial poco denso lleva a las empresas grandes a integrarse verticalmente más allá de lo que normalmente lo hacen firmas similares en países donde tales bienes y servicios pueden ser obtenidos a través del mercado.

La apertura económica va a presionar aún más a las empresas a proseguir el camino de la subcontratación, la búsqueda de alternativas a la integración vertical. La apertura a la competencia externa dará lugar a que muchas de las ventajas alcanzadas con la integración vertical, especialmente aquéllas que tendían a limitar la competencia interna al amparo de la protección, se tornan en un pesado lastre y en consecuencia se hace necesario redefinir de nuevo el alcance y porte de la integración vertical y a diseñar estrategias de organización industrial que conduzcan a una mayor eficiencia y a una mejora en la capacidad para resistir la competencia.

Más de la mitad de las firmas encuestadas no recurren a la subcontratación y solamente en cinco de las doce empresas la subcontratación representa entre el 11% y el 25% del valor total de la producción y en un solo caso corresponde al nivel 26% a 50%. Los encuestados aducen, para explicar las razones por las cuales sus empresas no recurren más a los subcontratistas nacionales, primero que debido a los procesos seguidos en la fabricación de sus productos (papel, cartón, químicos, alimentos, bebidas, etc.), no es posible su fraccionamiento y en consecuencia no es factible contratar con terceros parte de ellos, razón que se anota en el 20.0% de las respuestas, seguida de la no competencia en precios por parte de los subcontratistas (18.7%), la ausencia de un control riguroso de calidad (16.2%) y la no entrega oportuna (16.2%). Estos últimos tres factores son típicos de las fases en la que se inician los procesos de subcontratación; con el tiempo, como se ha observado en Europa o en Sudeste Asiático, se crean las redes y se establecen los códigos de comunicación que hacen más flexible y menos tensas las relaciones entre las empresas y sus subcontratistas y se logran establecer mecanismos que permiten la transferencia de tecnología de las empresas a sus subcontratistas y la modernización de estas últimas.

Todas las firmas encuestadas que subcontratan declararon prestar asistencia técnica y de control de calidad a sus empresas subcontratistas y la tercera parte de ellas les proporcionan asistencia financiera. Los resultados obtenidos en la encuesta muestran que todavía los lazos entre las veintiséis firmas principales y las subcontratistas son débiles y por lo tanto sujetos a fuertes tensiones, en las que para reducir costos se recurre a "exprimir" al subcontratista, es ese el objetivo central del proceso; no se tiene clara conciencia que el eje central de la cooperación entre empresas de diferente tamaño debiera ser, antes que todo, la elevación de la productividad general de los factores en el conjunto de las empresas involucradas y la cooperación técnica el mecanismo para la modernización tecnológica de los subcontratistas.

##### 5. Colombia como receptor de inversión extranjera directa

Las respuestas a la pregunta de cómo ven los entrevistados a

Colombia como receptor de IED resume bien la opinión global que tienen los responsables de las empresas seleccionadas acerca de las ventajas y desventajas que ofrece el país para atraer nuevos inversionistas. Las opiniones expresadas no sólo reflejan las visiones que tienen acerca de lo adecuado o no de las políticas gubernamentales emprendidas, sino también sus apreciaciones sobre la dinámica económica y social que puede afectar al país en el futuro.

Para los entrevistados Colombia, como país receptor de IED, se ha desplazado de malo a regular entre el primero y el segundo período estudiado. Hoy en día trece de los entrevistados (50%) cataloga al país como regular para recibir IED, diez (39%) lo clasifican como malo o muy malo y únicamente tres (11%) de los encuestados lo consideran bueno, contra una (4%) en la década de los setenta; ninguno de ellos lo considera excelente.

Las debilidades que le ven al país los inversionistas extranjeros son múltiples, aunque muchas de las señaladas como las más importantes, violencia, sistema político, capacidad administrativa, no parecen haber influido sobre el desempeño alcanzado por sus empresas. Al lado de estos factores negativos hay factores que los empresarios extranjeros valoran positivamente tales como la estabilidad y la coherencia relativa de las políticas macroeconómicas adelantadas en las dos últimas décadas, el respeto a los derechos adquiridos de los inversionistas externos, la solidez cambiaria que les ha permitido, a lo largo de los últimos veinte años, convertir en divisas los beneficios obtenidos sin ninguna dilatación y lograr importar los insumos, equipos y servicios técnicos necesarios para proseguir sus actividades. Igualmente, al parecer la existencia de una infraestructura física (carreteras, telecomunicaciones, energía, etc.) y social (educación, salud, formación, etc.) relativamente aceptable es otro de los factores favorables que se ofrecen a los inversionistas externos.

Finalmente, la existencia de una economía relativamente dinámica y de las menos reglamentadas y reguladas de América Latina es otra de las ventajas que presenta el país. No obstante, parece evidente que la política de apertura económica todavía no ha logrado atraer cantidades importantes de nueva inversión extranjera directa al país.

### III. CONCLUSIONES

Históricamente las empresas con inversión externa existentes en el país, lograron adaptarse sin mayores dificultades al entorno desfavorable creado por algunas de las políticas gubernamentales en materia de IED y de transferencia de tecnología; dominaron los factores desfavorables (violencia, sistema político, etc.) y aprovecharon las enormes ventajas ofrecidas a la sombra de la industrialización sustitutiva.

La principal razón para que la gran mayoría de los inversionistas externos se establecieran en el país fue el cierre de las importaciones para los bienes producidos localmente, eje central de la ISI. La apertura económica replantea de hecho la principal ventaja ofrecida a estos inversionistas para su instalación en nuestro medio. Para estudiar los posibles efectos de la apertura sobre la inversión externa es necesario distinguir analíticamente entre firmas existentes en el país y potenciales inversionistas.

Con respecto a las primeras, las reducciones en los niveles de protección parecen no haber afectado a la mayor parte de las empresas encuestadas, en términos generales los responsables de las firmas en las que hay presencia de IED, creen que la apertura puede significar mayores oportunidades para llevar a cabo nuevos negocios y desarrollar actividades hasta el momento dejadas de lado. La actitud de los entrevistados se explica por varias razones: primero porque buena parte de la protección de que gozaban era redundante, tanto que los precios internos de sus productos siempre fueron inferiores a la suma de los precios internacionales más los costos de transporte, más los niveles totales de protección brindados por aranceles y otras tasas, y, segundo, porque la reducción generalizada de aranceles continúa otorgándoles niveles altos de protección efectiva.

Igualmente, es necesario tener en cuenta que una parte de las empresas producen bienes comercializables internacionalmente, mientras otra parte de ellas no lo hace. Así, mientras los automóviles, llantas o papel son transables, los productos alimenticios frescos (yogurt, quesos blandos, leche líquida, etc.), bebidas gaseosas, cemento, artefactos de asbesto cemento, entre otros, difícilmente lo son.

De otra parte las firmas establecidas en el país cuentan con las ventajas derivadas de: i) el conocimiento del mercado; ii) el contar con sólidas redes de distribución; iii) la lealtad de marcas para una gran cantidad de bienes y iv) las ventajas adquiridas en la producción de una amplia gama de productos adaptados a los gustos y necesidades locales. Todas estas ventajas adquiridas no se pierden automáticamente con la apertura de la economía. La apertura favorece en primer lugar a los agentes económicos que conozcan el mercado, tengan lazos fuertes con proveedores internacionales y cuenten con sólidas y extensas redes de comercialización y distribución; los costos de entrada para establecer una red de distribución de carácter nacional son prohibitivos para casi cualquier entrante, condiciones éstas que son reunidas ampliamente y casi de forma exclusiva por las firmas con IED. También, han podido utilizar su política salarial y contractual para hacer ajustes importantes.

Hasta el momento ajustes basados en factores productivos-tecnológicos, financieros, comerciales o administrativos han sido menos evidentes. Como lo señalaron varios de los entrevistados, un

primer paso, en la nueva estrategia es introducir nuevos productos al mercado, importados de la casa matriz o de firmas asociadas, aprovechando su infraestructura de comercialización, y un segundo es redefinir la gama de bienes producidos localmente. Un ejemplo de esta nueva estrategia lo presentan las firmas ensambladoras de automotores, sector que tradicionalmente fue altamente protegido y excesivamente reglamentado. Con la liberación comercial y la desreglamentación las firmas terminales redefinieron los productos que van a ser ensamblados localmente, sus grados de integración y por primera vez están importando vehículos terminados, ofreciendo a sus clientes una amplia gama de bienes a través de sus concesionarios; bajo estas condiciones las firmas, de uno de los sectores más vulnerables a la competencia externa, pueden hacer frente, con éxito, al programa de apertura.

Según sus responsables esta estrategia les permitirá captar una parte apreciable de la demanda potencial y continuar con las labores de fabricación localmente, e incluso bajo ciertas circunstancias podrían articularse, como fue en grado importante el caso de México, a la red internacional de producción de partes y piezas de sus respectivos grupos industriales.

Muchas de las medidas de política económica, como la restricción crediticia, nuevos impuestos, el manejo del gasto público, las oscilaciones en el manejo monetario y cambiario, son ampliamente cuestionadas en los medios industriales y dentro de ellos las empresas con IED no son la excepción. Sin embargo, entre los entrevistados hay un gran consenso al señalar las grandes expectativas que se tienen respecto de ciertos programas complementarios del Gobierno tales como la desregulación de algunas actividades y la privatización de servicios como puertos, ferrocarriles, telecomunicaciones, la banca estatal y algunas empresas industriales del Estado, una mayor flexibilidad en la reglamentación sobre generación y venta de energía por parte de las empresas privadas y el programa de interconexión vial para la apertura anunciados en el plan de desarrollo económico y social.

El presidente de una de las grandes empresas encuestadas, resumió la opinión empresarial señalando que estos programas, aparentemente complementarios, son el verdadero eje de la modernización industrial, haciendo que en el futuro el éxito del actual gobierno dependa de si estos propósitos se cumplen o no.

En lo que atañe a nuevas inversiones por parte de empresas transnacionales que actualmente no se encuentran en el país, es posible afirmar que para ellas las políticas gubernamentales relacionadas con la apertura y los programas de mejoramiento de la infraestructura vial constituyen factores centrales.

Los cambios de las normas legales que rigen la inversión extranjera, no provocarían automáticamente nuevos ingresos de IED, como equivocadamente se cree; es así como, durante la década de los ochenta y hasta la fecha es muy poca la IED nueva en el sector

manufacturero colombiano. Es evidente entonces que la política de apertura no ha incentivado, como se esperaba, grandes inversiones de IED. El diseño de las políticas de apertura debe tener en cuenta las características de los mercados oligopólicos, en los cuales la estrategia corporativa implica que los competidores que ya están localizados en el mercado superen de manera más eficiente las barreras que deben enfrentar, inhibiendo así la entrada de potenciales competidores. Es evidente que no siempre coinciden las políticas oficiales y las estrategias corporativas a nivel de empresas. La construcción de una base exportadora parece ser el primer requisito para hacer factible la IED en el nuevo escenario.

No sobra recordar que tradicionalmente la mayor parte de la nueva IED toma la forma de reinversión por parte de las empresas transnacionales ya establecidas en el país; en consecuencia, la principal tarea parece ser convencer a los inversionistas de invertir en factores productivos y tecnológicos, de tal manera que puedan incrementar la competitividad internacional de sus operaciones, actualmente dedicadas a abastecer el mercado nacional. El propósito de la reestructuración industrial es que estas actividades sean cada vez más eficientes e internacionalmente competitivas, propiciando la conformación de focos de aprendizaje tecnológico y construyendo una base para sostener el crecimiento futuro, aumentando las exportaciones y disminuyendo la carga de divisas que pueden representar las operaciones de las empresas extranjeras para el país, salvo contadas excepciones, esto todavía no se ve con claridad en Colombia.

Notas

1. En la encuesta se pidió a los empresarios seleccionar tres factores en orden de preferencia. En la tabulación de estos resultados se ponderó la primera selección por tres, la segunda por dos y la tercera por uno. Los valores entre paréntesis significan el porcentaje de los 'votos' totales que correspondieron a estos factores. El puntaje de cada factor y la dispersión en las opiniones son elementos a considerar en este tipo de pregunta.

2. Misas, 1991.

3. Crane, Catalina, "Las exportaciones menores: Recorriendo nuevamente el camino", Coyuntura económica, julio de 1991, pp.71-72.

4. Recordemos que las empresas extranjeras se localizan en Bogotá, Cali y Medellín y son intensivas en insumos importados, razón por la cual son muy sensibles a los mayores costos que implican las deficiencias en las redes de transporte.

## BIBLIOGRAFIA

- CEPAL, (1986), Las empresas transnacionales en el desarrollo colombiano, Estudios e Informes de la CEPAL, No. 60.
- Crane Catalina, "Las exportaciones menores: recorriendo nuevamente el camino", Coyuntura económica, julio de 1991, p.67.
- Departamento Nacional de Planeación, (1991), "La revolución pacífica: Plan de Desarrollo Económico y Social 1990-1994", Bogotá.
- Misas Gabriel, (1982), Multinacionales y Pacto Andino, FINES-Oveja Negra, Bogotá.
- Misas Gabriel, (1989), "Estructuras de mercado y conducta de las empresas", mimeo.
- Misas Gabriel, (1991), "El papel de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial: una síntesis", documento de consultor preparado para la CEPAL.
- Mortimore Michael, (1985), "El papel subsidiario de la inversión extranjera directa en la industrialización: el sector manufacturero colombiano". Revista de la CEPAL, No. 25.
- Ramírez Clara, (1990), "Sector productivo y desarrollo tecnológico. Incorporación de innovaciones tecnológicas a los procesos productivos", en Estructura científica, desarrollo tecnológico y entorno social, Misión de Ciencia y Tecnología, Vol. 2, Tomo II, MEN-DNP-FONADE, Bogotá.



**Anexo: Cuadros estadísticos**



Cuadro 1

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EMPRESAS CON IED c/  
ACUMULADO 1982 - 1990 \*

(Millones de dólares)

Nombre (1)	Exportaciones (2)	Importaciones (3)	Cobertura (4) = (2)/(3)100
Basf	2.9	193.8	1.6
Carboquímica	12.1	43.1	28.3
Ciba-Geigy	75.5	259.5	29.1
Colmotores	49.9 a/	725.8	6.9
Cfa Colombiana Automotriz (CCA)	3.4	458.4	0.7
Dow Chemical	86.6	435.1	19.9
Eternit de Colombia	3.4	38.7	8.9
Good Year	8.3	164.8	5.1
Hoechst	3.2	218.8	1.5
IBM	0.4	208.0	0.1
Icollantas b/	8.1	141.0	5.7
Philips	2.9	69.3	4.1
Monomeros Colombo-Venezolanos	126.1	633.7	19.9
Nestlé	13.2	48.3	27.4
Pizano	13.8	22.4	61.4
Sofasa	15.9	411.2	3.9
Productora Nacional Llantas b/	20.0	100.6	20.0
Cartón de Colombia	186.0	226.0	82.3
Ceat General	3.9	123.7	3.2
Coca Cola	0.3	18.0	1.5
Peldar	80.2	62.5	128.3
Enka	75.5	239.5	31.5
Facomec	1.7	125.0	1.4
Gillette	19.9	45.8	43.4
Hilos Cadena	4.5	21.1	21.3
Holasa	15.1	284.3	5.3
Maizena	0.2	18.7	1.2
Propal	31.0	136.2	22.8
Colgate Palmolive	4.7	169.4	2.8
Eternit del Pacifico	0.0	19.6	0.0
Cementos Boyacá	0.0	22.0	0.0

\* Hasta septiembre.

Fuente: Tabulados del Incomex.

a/ Incluye una reexportación de US\$ 27 millones.

b/ En el período se convirtieron en firmas nacionales.

c/ No incluye Cerromatoso.

Tomado: Mises (1991), Cuadro 4.3, pág. 139.

Cuadro 2

**EXPORTACIONES MANUFACTURERAS 1982-1990 DE LAS 100 EMPRESAS  
MAS GRANDES Y QUE EXPORTARON MAS DE US\$ 10 MILLONES b/**

Rango exportaciones	Nombre	Monto US\$	Clase	X/Vnx100	Rango ventas 1989
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1	Coltejer	236	EN	15.1	3
2	Fabricato		EN		7
3	Cartón de Colombia	186	IED	21.1	9
4	Monomeros Colombo-Venezolano	126	IED	11.1	5
5	Carvajal	107	EN	10.2	6
6	Dow Chemical	87	IED	15.2	16
7	Peldar	80	IED	14.9	20
8	Enka	75	IED	10.4	13
9	Ciba-Geigy	75	IED	19.2	30
10	Ingenio del Cauca	71	EN	16.7	29
11	Manuelita	71	EN	16.8	31
12	Quintex	32	EN	7.9	54
13	Propal	31	IED	4.4	17
14	Cía de Chocolates	27	EN	3.9	18
15	Noel	23	EN	2.9	11
16	Colmotores	23	IED	2.5	1
17	Gillette	20	IED	n.d.	n.d.
18	Coltabaco	18	EN	2.8	26
19	Sofasa	16	IED	1.3	10
20	Productora Nacional de Llantas	15	EN	n.d.	49
21	Holasa	15	IED	4.8	34
22	Nestlé	13	IED	2.5	19
23	Pizano	13	IED	4.9	69
24	Carboquímica	12	IED	n.d.	n.d.

a/ Industria manufacturera.

b/ No incluye Cerromatoso.

n.d. = no disponible.

Fuente: Columnas (1), (2), (3) tabulados Incomex.

Columna (4) Directorio de empresas con IED.

Columna (5) cálculos del autor. Se tomaron las exportaciones entre 1983 y 1989 se convirtieron a la tasa de cambio y se dividió por la sumatoria de las ventas netas en el mismo período. El último dato se obtuvo de la revista Semana (varios números) que presenta datos suministrados por la Superintendencia de Sociedades.

Columna (6) Revista Semana.

Tomado: Misas (1991), cuadro 4.5, pág. 144.

Cuadro 3

EMPRESAS PERTENECIENTES SIMULTANEAMENTE AL CONJUNTO DE LAS 25  
 MAS GRANDES Y A LAS 25 DE MAYOR VOLUMEN DE EXPORTACIONES  
 (Millones de dólares)

Rango ventas	Nombre	Valor exportaciones 1982-1990 *
1	Colmotores	23
2	Coltejer	236
3	Monómeros	126
4	Carvajal	107
5	Fabricato	180
6	Cerromatoso a/	-
7	Cartón de Colombia	186
8	Sofasa	16
9	Enka	75
10	Dow Chemical	87
11	Propal	31
12	Cía. Nacional de Chocolates	27
13	Nestlé	13
14	Peldar	80
15	Noel	23

\* Hasta Septiembre.

a/ No considerada en los cuadros 1 y 2 del presente anexo.

Fuente: Cuadros 4.3 y 4.4.

Tomado: Misas (1991), Cuadro 4.7, pág. 152.

