

LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN COLOMBIA 1995-2005*

CONSTANZA AMÉZQUITA*
UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

(Recibido: Julio 29 de 2008 - Aprobado: Septiembre 13 de 2008)

Resumen

El presente artículo es resultado de la investigación “Estrategias de inserción de empresas colombianas en la sociedad informacional global. Relocalización de funciones facilitada por las tecnologías de información y comunicación (TIC)”. Pretende mostrar la composición y estructura del sector industrial colombiano entre 1995 y 2005 mediante una revisión de la literatura sobre industria desarrollada en el periodo y de las estadísticas industriales compiladas por DNP, DANE y CEPAL. Se tuvo en cuenta la ubicación de la industria colombiana en el contexto latinoamericano, su participación en el PIB nacional, su composición por tipo de bienes y sectores atendiendo a la evolución del Valor Agregado Industrial, la evolución del empleo manufacturero, el comportamiento industrial según el tamaño de las empresas, la concentración industrial en áreas metropolitanas y en conglomerados económicos y las exportaciones manufactureras. Se incluyeron además datos sobre las 1127 empresas manufactureras tomadas como universo de estudio en la investigación mencionada.

Palabras claves: valor agregado industrial, empleo industrial, bienes de consumo, intermedios y de capital.

MANUFACTURING SECTOR IN COLOMBIA (1995-2005)

Abstract

This paper is the outcome of the research “Strategies for Including Colombian Firms in the Global Information Society. Relocation of Functions by means of Information and Communication Technologies (ICT)”. This paper attempts to exhibit the setting and structure of The Colombian Industrial Sector from 1995 to 2005 through a literature review about developed industry in such a period and through a review of industrial statistics compiled by DNP, DANE and CEPAL. Aspects such as the status of the Colombian industry within the context of Latin America; its share in the national GDP; the development of manufacture employment; industrial performance according to firm size, among others, were considered. Also, data about the 1127 manufacturing firms taken as the whole universe for this study were included.

Key words: Industrial value added, Industrial employment, consumer goods, intermediate goods and capital goods.

JEL: L 16, L 52, L79, O 47.

Amézquita, C. (2008). La industria manufacturera en Colombia 1995-2005. Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Militar Nueva Granada, (XVI)2.

* Socióloga y Master en Sociología de la Universidad Nacional de Colombia. Investigadora del Centro de Estudios Sociales de la Universidad Nacional de Colombia. Correo electrónico: camesquita@unal.edu.co

** El presente artículo es resultado de la investigación titulada “Estrategias de inserción de empresas colombianas en la sociedad informacional global. Relocalización de funciones facilitada por las tecnologías de información y comunicación (TIC)”, en la cual Constanza Amézquita Quintana (la autora) participó como investigadora. Dicho estudio se desarrolló entre 2005 y 2008 con el aval del Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología, Francisco José de Caldas (COLCIENCIAS) y de la Universidad Nacional de Colombia y fue dirigido por la profesora Anita Weiss de Belalcázar. Correo electrónico: anitaweiss2002@yahoo.com

1. Introducción: ubicación de la industria colombiana en el contexto latinoamericano

Los datos tomados de la CEPAL (2001, 2005, 2007) y de otros estudios (Mortimore et al. 2001, Padilla et al. 2007, Ranis et al. 2002, Suzigan et al. 2006, Zevallos et al. 2003, y Machinea, 2007) sobre la industria manufacturera en América Latina muestran la existencia de un bloque líder en la región conformado por Brasil, México y Argentina, países que cuentan con las mayores tasas de participación de su Valor Agregado Industrial (en adelante VAI) en el total del agregado manufacturero latinoamericano, por lo menos durante el periodo 1995-2005. De esta forma, la participación anual promedio de Brasil fue de 36% para el decenio mencionado. En el caso mexicano, la participación de su VAI en el

total regional fue 28%, mientras la participación de Argentina ascendió a 13%. A estos tres países líderes les siguen Venezuela (con una participación de su VAI en el total latinoamericano de 6% entre 1995-2005), Chile y Colombia (ambos con tasas de participación de 4% en el mismo periodo). Finalmente, aparece un grupo de países con las cifras más bajas de VAI en la región, siendo éstos: Perú, Ecuador y Bolivia, los dos últimos con participaciones inferiores al 0.5% en todo el decenio señalado. Cabe destacar que, pese a la posición intermedia ocupada por Colombia, ésta supera justo en dos (2) y tres (3) puntos porcentuales las cifras de participación de VAI presentadas por el último grupo de países en el total del agregado manufacturero latinoamericano, pero se encuentra bastante alejada, entre diez (10) y treinta (30) puntos porcentuales, de los valores presentados por el bloque líder (Ver Tabla 1.)

Tabla 1. América Latina: Participación (%) del VAI nacional en el VAI Latinoamericano 1995-2005¹

País	1995	2000	2002	2003	2004	2005
Brasil	37.60	34.03	36.34	35.92	35.90	35.21
México (Incluye bienes transformados por el proceso de maquila)	23.86	30.32	29.85	28.96	27.94	27.39
Argentina	14.52	13.26	11.27	12.84	13.35	13.89
Venezuela	7.23	6.13	5.47	4.96	5.78	6.09
Chile	3.90	3.74	3.95	4.01	3.99	4.07
Colombia	3.91	3.45	3.69	3.79	3.77	3.80
Perú	2.30	2.17	2.39	2.42	2.41	2.49
Ecuador	0.44	0.22	0.28	0.28	0.23	0.25
Bolivia	0.31	0.31	0.33	0.34	0.33	0.33

Con respecto a la estructura industrial de algunos países latinoamericanos, según datos disponibles del periodo 1980-1990, vale la pena destacar que en Argentina y Brasil la participación de los bienes de consumo² en el VAI no alcanzó el 40%, mientras que en nuestro país excedió el 50%. En cuanto a

los bienes intermedios³, Colombia también rebasó la participación de Brasil, México y Venezuela. Por el contrario, en los bienes de capital⁴, Colombia mantuvo una participación menor a la presentada por Argentina, Brasil, México, Chile y Venezuela (Garay, 1998: 462-465).

¹ Cálculos propios con datos del Anuario Estadístico para América Latina y El Caribe. CEPAL, 2006.

² Aquellos bienes cuya utilidad está en satisfacer la demanda final de los consumidores. Pueden ser durables (prestan un servicio al consumidor durante un tiempo relativamente largo, como los muebles y la ropa) o no-durables (se agotan completamente en el acto de satisfacer una necesidad, como los alimentos).

³ Entendidos como aquellos recursos materiales, bienes y servicios que deben ser transformados para convertirse en bienes de consumo o de capital. Equivalen a los insumos o materias primas. Por ejemplo la harina y el caucho.

⁴ Aquellos bienes que se usan para transformar los insumos en el proceso productivo. Su utilidad consiste en producir otros bienes. Ejemplo: las máquinas y otras instalaciones que permiten organizar procesos productivos que resultan en la creación de mercancías.

Para la misma década (1980-1990), países como Argentina, Brasil y Chile experimentaron el mayor cambio en su composición industrial, mientras que México, Venezuela y Colombia tuvieron el patrón de especialización industrial más estable en el tiempo. Entre los sectores que ganaron más de dos puntos porcentuales de participación en el VAI durante la década citada sobresalen maquinaria no eléctrica, en países como Argentina y Brasil, alimentos y química básica en Argentina, Chile y Venezuela, productos químicos industriales, en México, Brasil y Colombia, hierro y acero en naciones como Brasil y Argentina y maquinaria eléctrica en Brasil. Además, hasta 1995, los textiles habían perdido participación dentro de la estructura industrial de todos los países citados, excepto Argentina, y especialmente en Colombia, Brasil y México (Garay, 1998).

En cuanto a las exportaciones manufactureras, el valor per-cápita de las exportaciones colombianas fue bastante inferior al presentado por otros países como Argentina, Chile, México y Venezuela tanto

en el cohorte de 1990 como en el de 2002. Así, Colombia exportó en manufacturas cerca de US\$125.8 per cápita en el último año mencionado, mientras que las exportaciones industriales de Argentina, Chile y Venezuela casi triplicaron las cifras colombianas (US\$334, US\$398 y US\$475, respectivamente). Asimismo, el valor presentado por México (US\$1450) fue casi 10 veces mayor al presentado por nuestro país (ONUUDI, 2005:138-139).

2. La estructura industrial colombiana

Durante el periodo 2000-2005, la participación de la industria manufacturera en el PIB nacional se mantuvo en un promedio de 14.5%, cifra superior a la presentada por sectores como el agrícola, el comercio y la construcción. Sin embargo, dicha cifra fue casi tres veces inferior a la presentada por el sector servicios durante el mismo periodo, la cual ascendió al 50% del PIB (Ver Tabla No. 2).

Tabla 2. Participación de las distintas ramas de actividad económica en el PIB 2000-2005⁵

SECTOR ECONÓMICO	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	13	12	12	12	11	11
Industria manufacturera	15	14	14	15	15	15
Explotación de minas y canteras	6	5	5	6	6	6
Construcción	4	4	4	4	5	6
Comercio, reparación de vehículos automotores, motocicletas, enseres doméstico	8	8	8	8	8	8
Servicios	50	51	51	50	49	48

En términos generales, desde mediados de la década de 1970, la composición de la estructura industrial colombiana ha evolucionado muy lentamente, concentrándose en actividades intensivas en recursos naturales, las cuales presentan los mayores niveles de producción y empleo (Garay, 1998:457-461). En cuanto al tipo de bienes, los bienes de consumo han sido el sector industrial con mayor crecimiento después de la apertura económica tanto en valor

agregado como en empleo generado, especialmente en los sectores de alimentos y bebidas y otros productos químicos, confecciones e imprentas y editoriales. Sin embargo, los sectores productores de bienes de capital y de bienes intermedios tuvieron un buen desempeño después de los años de apertura económica, beneficiándose del bajo costo de las importaciones de maquinaria e insumos (Garay, 1998).

⁵ Fuente: Banco de la República con cifras suministradas por la división de síntesis y cuentas nacionales del DANE.

2.1 Composición industrial por tipo de actividades

Siguiendo la tipología empleada por la CEPAL (Cimoli et al., 2005), vemos que en nuestro país el valor agregado industrial se ha concentrado en más del 50%, en las actividades intensivas en recursos naturales durante el período 1990-2005⁶. El segundo lugar con respecto a la participación en el VAI, lo ocupan las actividades intensivas en conoci-

mientos. Sin embargo, éstas concentran menos del 30% del agregado manufacturero y han reducido su participación en éste casi 3 puntos porcentuales desde 1995. Finalmente, las actividades intensivas en mano de obra concentran sólo un 17% del VAI y han reducido su participación en el VAI casi 5 puntos porcentuales a lo largo del período en mención (Ver Tabla No. 3):

Tabla 3. Participación de los distintos tipos de actividades en el VAI⁷

ACTIVIDADES INTENSIVAS EN	SECTORES CIU QUE COMPRENDEN	PARTICIPACIÓN VALOR AGREGADO			
		1990	1995	2000	2005
RECURSOS NATURALES	Industrias de alimentos y bebidas, productos de la refinación del petróleo, metales y sus productos, productos minerales no metálicos, papel, cartón y productos del papel y cartón, productos de tabaco, madera y sus productos	51.68%	54.25%	57.33%	60.06%
MANO DE OBRA	Textiles, confecciones, impresión, edición y artes gráficas, industrias manufactureras ncp, cuero, calzado y marroquinería y muebles	19.58%	16.43%	16.38%	14.68%
CONOCIMIENTOS Y TECNOLOGÍA	Industrias de químicos y plásticos, maquinaria y equipos	28.72%	29.31%	26.27%	25.24%

Aunque la teoría económica plantea que el VAI es mayor en las actividades intensivas en tecnología, en nuestro país las actividades intensivas en recursos naturales presentaron un valor agregado mayor al 50%. Esto se debe a que, en la práctica, el valor agregado de cierta actividad económica depende también de otros elementos, como las ventajas comparativas de un país en el acceso a los factores de producción o del comportamiento de los precios de los bienes finalizados frente a los precios de los insumos. Lo anterior explica el alto valor agregado de la fabricación de productos minerales no metálicos (hablamos en especial de la producción de cemento). Por otro lado, a un país le puede corresponder una actividad de relativo poco valor dentro de la cadena de producción de bienes intensivos en tecnología. Así ocurre en Colombia con la fabricación de vehícu-

los automotores, cuyo valor agregado corresponde un porcentaje apenas cercano al 10% de la producción bruta, según datos de la EAM 2005 (Arroyo, 2007:12-15, Camacho: 2007, y cálculos propios basados en datos suministrados por DANE y DNP).

2.2 Composición industrial por tipo de bienes

Los bienes de consumo fueron el sector industrial con mayor crecimiento después de la apertura económica y representaron un 48% del VAI en el 2005. Tradicionalmente, han contado con la mayor protección arancelaria y con los mayores subsidios. Los bienes de consumo de tipo durable tuvieron una mayor dinámica de crecimiento, acentuada principalmente a partir del período de apertura y para 2005 su participación en el VAI alcanzó más del 20% (Garay, 1998:462-465; DNP, 1974-2005).

⁶ Según MISAS ("Así evoluciona la industria colombiana", UN periódico, No. 107, 2007) este sector cuenta con plantas de gran tamaño, alta intensidad de capital por trabajador, oligopolios, amplios márgenes de productividad, mayores niveles de exportación que los demás sectores, presencia de empresas multinacionales y fuertes procesos de venta de empresas nacionales a extranjeras.

⁷ Fuente: Elaboración propia con base en DANE (EAM) y CEPAL

Los bienes intermedios se mantuvieron hasta el 2005 como la principal categoría de bienes producidos en la industria, participando con el 42.62% del valor agregado del sector manufacturero en ese año, aumentando 5 puntos porcentuales con respecto al 2001. Los bienes de capital presentaron una participación promedio del 7.3% anual entre 1991 y 1993 que cayó en los años siguientes llegando a 5.65% entre 2001-2005 (Ibid.).

Los bienes de transporte han presentado oscilaciones muy acentuadas debidas, especialmente, a los cambios en el consumo interno. Los datos suministrados por Garay (1998.) muestran que con la introducción del modelo de liberalización este sector resultó ampliamente beneficiado. Sin embargo, su contribución al VAI continuó siendo escasa, debido al alto grado de dependencia de las importaciones tanto de bienes finales como de partes para ensamblaje. Desde 1990 no ha superado el 6% de su participación en el VAI y en el 2005 obtuvo una participación de 3.9% (Garay, 1998).

2.3 Composición sectorial (por grupos CIIU) en la industria

Dentro de cada tipo de bien el valor agregado se concentra en algunos grupos CIIU. Por ejemplo, la categoría de bienes de consumo durable ha sido impulsada principalmente por el sector de fabricación de otros productos químicos, el cual tuvo una dinámica de crecimiento positiva a lo largo de 1974-2001 y que se ubicó entre los de mejor desempeño desde el período de apertura. Su participación en el VAI fue de 12% en 2001, descendiendo casi 3 puntos porcentuales para 2005. Asimismo, dentro de los bienes de consumo durable, los sectores fabricación de prendas de vestir y actividades de edición, impresión y reproducción han tenido una dinámica de crecimiento moderada. El primero aportó en promedio el 4% del VAI en 2001-2005, aumentando un punto porcentual con respecto a 1995. El segundo sector mantuvo una participación en el agregado industrial de 3.6% entre 1994-1996 y 2000-2005 (Garay, 1998:465-467; DNP, 1974-2005).

La categoría de bienes de consumo no durable tiene sectores con la mayor participación en el VAI y con

la mayor dinámica de crecimiento. Se destacan el sector de fabricación de productos alimenticios con una participación aproximada en el agregado industrial del 20% entre 1995-2000, aunque declinó 3 puntos porcentuales para el 2005. También está el sector de fabricación de bebidas que contribuyó en promedio con un 9.5% al VAI entre 1995 y 2005 (DNP, 1974-2005).

Los bienes intermedios tienen una amplia participación en la estructura industrial y su comportamiento ha estado particularmente influido por el sector de fabricación de productos textiles. Sin embargo, éste ha reducido ampliamente su participación en el agregado manufacturero, llegando al 4% en 2001-2005 luego de participar con el 7% en 1994-1996. El sector fabricación de sustancias químicas básicas también ha reducido su participación en el VAI en más de dos puntos desde 1995, llegando a 3.4% en 2001-2005. Otros sectores de los bienes intermedios han incrementando su participación en el agregado industrial de manera continua aunque moderada en 1995-2005. Entre ellos están fabricación de productos minerales no metálicos (NCP), plásticos y fabricación de papel, cartón y productos de papel y cartón. Cabe destacar también lo ocurrido en el sector de fabricación de productos básicos del hierro y el acero, el cual contribuyó con el 2.6% del VAI para 1994-1996. Mientras para el 2001 la cifra de participación fue semejante a la de 1994-1996, en 2005 ésta creció casi 4 puntos porcentuales (DNP, 1974-2005).

Entre los bienes de capital, aunque el sector más destacado es el de fabricación de maquinaria eléctrica, éste ha registrado una desaceleración continua desde 1990, llegando al 1.5% de participación en el agregado industrial para 2001-2005 (Garay, 1998:465-467; DNP, 1974-2005).

Los bienes de transporte han estado dominados por el sector automotriz, el cual se centra en el ensamble de automotores y en la fabricación de auto-partes. Éstos presentan oscilaciones de acuerdo a las restricciones comerciales y a los cambios del consumo doméstico. Los primeros años de la apertura mostraron un crecimiento de la demanda que incidió en la compra masiva de vehículos. A partir de 1995 el consumo de este tipo de bienes empezó a saturarse

y la tasa de crecimiento del sector comenzó a mostrar un deterioro considerable por lo menos hasta 1999. Entre 2001 y 2005 se presentó un leve crecimiento en el sector que participó con el 3% del VAI (DNP, 1974-2005).

3. Evolución del empleo industrial

De acuerdo con los datos suministrados por Garay (1998:468-474), el empleo industrial constituye una importante fuente de ocupación dentro de la economía nacional, aportando cerca del 20% del total de los puestos de trabajo. Desde 1995 hasta 2004 el crecimiento del empleo industrial presentó tasas negativas que llegaron a sus niveles más elevados en los años 1999-2000 (-12% en promedio). A partir del 2001 se redujeron las tasas de decrecimiento, llegando a -1.82% en 2004 y presentando por fin un incremento, aunque bastante escaso, del empleo en el año 2005 con 0.82%. El promedio de crecimiento entre 1995 y 2000 fue de -6.32%, mucho menor que en el período 2001-2005 cuando fue de -2.52%.

3.1 Composición del empleo industrial por tipo de actividades

En nuestro país, durante 1990-2005, el empleo industrial se concentró en un 40% en las actividades intensivas en recursos naturales. Mientras el empleo permanente por ellas generado se redujo en 4 puntos porcentuales, el empleo temporal decreció casi 20 puntos porcentuales. Les siguen muy de cerca, con una concentración del empleo industrial de 33% en promedio, las actividades intensivas en mano de obra, pese a que después de la apertura económica han llegado a convertirse en expulsoras de mano de obra. En ellas, el empleo permanente aumentó solo 3 puntos porcentuales, mientras que el empleo temporal lo hizo en 28 puntos porcentuales. Por último, con una concentración cercana al 26% del empleo industrial están las actividades intensivas en conocimientos. Mientras el empleo permanente decreció 3 puntos porcentuales en ellas, el empleo temporal cayó casi 17 puntos (Ver Tabla No. 4):

Tabla 4. Participación de los distintos tipos de actividades en el empleo industrial 1995-2005⁸

Actividades intensivas en:	SECTORES CIU QUE COMPRENEN	PARTICIPACIÓN EMPLEO INDUSTRIAL			
		1990	1995	2000	2005
recursos naturales	Industrias de alimentos y bebidas, productos de la refinación del petróleo, metales y sus productos, productos minerales no metálicos, papel, cartón y productos del papel y cartón, productos de tabaco, madera y sus productos	41.28%	40.74%	41.68%	38.51%
mano de obra	Textiles, confecciones, impresión, edición y artes gráficas, industrias manufactureras ncp, cuero, calzado y marroquinería y muebles	31.67%	31.67%	33.67%	34.67%
conocimientos y tecnología	Industrias de químicos y plásticos, maquinaria y equipos	25.41%	26.28%	24.64%	26.81%

3.2 Composición sectorial del empleo industrial por tipo de bienes y grupos CIU

En cuanto al empleo industrial según el tipo de bienes para 1990-2005, éste se concentró principalmente

en los bienes de consumo, que representaron más del 50% del empleo manufacturero en todo el período mencionado. Entretanto, los bienes intermedios ocuparon el segundo lugar aportando en promedio 32% del empleo industrial en 1994-1996, cayendo

⁸ Fuente: Elaboración propia con base en DANE (EAM) y CEPAL

casi 3 puntos porcentuales para 2001-2005. Los bienes de capital han tenido la menor participación en el empleo industrial y adicionalmente han perdido importancia. Para 1992-1997 contaban con una participación del 13% que decreció en 2 puntos porcentuales para 2001-2005. Según Misas (2007), la pérdida de participación de éste tipo de bienes en el empleo industrial es consecuencia de la desaparición de empresas encargadas de la fabricación de electrodomésticos, maquinaria y equipo. Por ende, este sector se ha convertido en expulsor de mano de obra calificada. En cuanto a los bienes asociados al sector transporte, éstos han oscilado entre el 4.5% y el 3.7% para 1992-1998 y 2001-2005 (Garay, 1998:471; DNP 1974-2005).

Dentro de cada tipo de bien el empleo industrial se concentra en pocos grupos CIIU. Así, por ejemplo, el empleo en los bienes de consumo no durables está dominado por el sector de fabricación de productos alimenticios que para 1995-2005 aportó en promedio un 20% anual. En el caso de los bienes de consumo durable se destacaron: el sector de fabricación de prendas de vestir (confecciones) que representó cerca del 14% del empleo industrial en 2000-2005 y el sector de otros productos químicos que ha aportado cerca del 7% del empleo manufacturero entre 1995-2005. También se destacó el sector de actividades de edición, impresión y reproducción, registrando una participación en el empleo industrial cercana al 5% en el mismo período (DNP 1974-2005).

Dentro de los bienes intermedios el empleo se concentra en fabricación de productos textiles, con una participación anual promedio del 10% en el total de empleo industrial durante la época en mención. El empleo también se concentra en la fabricación de productos de plástico, oscilando entre el 7% durante 2000-2005 y en la fabricación de productos minerales no metálicos, con una participación promedio del 4% para el mismo quinquenio (DNP, 1974-2005).

Finalmente, el empleo en los bienes de capital está dominado por el sector de fabricación de productos metálicos excepto maquinaria, que aportó casi el 6% del empleo industrial entre 1992-1998 y redujo su participación en casi dos puntos porcentuales para 2001-2005. El sector de material de transporte también concentró el empleo industrial en los bienes de capital con una participación que se mantuvo cercana al 3% entre 1995-2005 (Garay, 1998:471; DNP, 1974-2005).

En el período 2001-2005, sólo cinco sectores manufactureros contribuyeron con más del 50% del empleo industrial total, siendo éstos alimentos, textiles, confecciones, otros productos químicos y productos metálicos excepto maquinaria. Sin embargo, la participación individual de cada uno de estos sectores ha tenido variaciones representativas. El sector alimentos fue el más dinámico. Por su parte, el sector textil, que tradicionalmente ha impulsado al empleo industrial, mostró un claro decrecimiento (DNP, 1974-2005) (Ver Tabla No. 5).

Tabla 5. Participación de algunos grupos CIIU en el empleo industrial 2001-2005⁹

GRUPOS CIIU	PARTICIPACIÓN EN EL EMPLEO INDUSTRIAL
Elaboración de productos alimenticios	20%
Fabricación de productos textiles	8%
Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel	10%
Fabricación de otros productos químicos	9%
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria	5%

Los datos correspondientes a las 1127 empresas industriales tomadas como universo de estudio en la investigación titulada “Estrategias de inserción de em-

presas colombianas en la sociedad informacional global. Relocalización de funciones facilitada por las tecnologías de información y comunicación (TIC)” con-

⁹ Fuente: elaboración propia con datos de DANE (EAM), 2001-2005

firman las tendencias sobre composición y dinámica del empleo industrial antes mencionadas. Pues para el año 2004 fueron justamente las empresas ubicadas en el sector de elaboración de alimentos y bebidas, incluidos dentro de la categoría bienes de consumo no durables, aquellas que contaron con la mayor representatividad (21%) en las distintas escalas de personal ocupado (de 100 a 200 trabajadores, de 201 a 600 y de 601 en adelante). El segundo y tercer lugar en cuanto a representatividad en las distintas escalas de personal ocupado correspondió a las empresas encargadas de la fabricación de sustancias y productos químicos y de productos de caucho y plástico (19% de empresas) (Bienes intermedios) y las empresas encargadas de la fabricación de prendas de vestir (13%) (Bienes de consumo durable), respectivamente (Resultados de la encuesta: “Cambios organizativos y nuevas tecnologías en la empresa colombiana”, realizada por DANE, Universidad Nacional, 2005).

4. Comportamiento industrial por tamaño de empresa

De acuerdo con Garay (1998:486-490), el comportamiento industrial durante las últimas dos décadas arroja diferencias importantes de acuerdo con el tamaño de las empresas. En términos generales, los bienes de consumo durable, no durable y los bienes de capital se destacaron en la dinámica de crecimiento de la gran empresa (de 201 empleados en adelante) en el período 1974-2005. En el caso de la mediana empresa (entre 101 y 200 empleados), sobresalió la dinámica estable de los bienes intermedios y de capital. Durante la apertura económica, la mediana y la gran empresa tuvieron tasas muy semejantes de crecimiento anual en sus niveles de empleo: un 2.4% frente a un 2.1%, respectivamente.¹⁰

De acuerdo con los datos de 1038 empresas industriales que forman parte del universo de estudio de la investigación mencionada, en el período 2000-2004, un 68% de las empresas medianas (aquellas entre 101 y 200 empleados) aumentó su nivel de empleo. Con respecto a las grandes empresas (entre 201 a 600 empleados) un 70.91% acrecentó su nivel de empleo. Finalmente, un 72% de las empresas más grandes (con más de 600 empleados) aumentó su nivel de empleo (Resultados de la encuesta: “Cambios organizativos y nuevas tecnologías en la empresa colombiana”, realizada por DANE, Universidad Nacional, 2005).

Cabe destacar que las empresas mas grandes de dicho universo, aquellas con mas de 600 empleados tuvieron una participación mayor o igual al 0.11% en el empleo industrial durante el año 2004. Entretanto, aquellas con un rango de empleados entre 201 y 600 participo en el empleo industrial del año de referencia con porcentajes que oscilan entre 0.03% y 0.10%. Por consiguiente, aquellas empresas que emplearon entre 50 y 200 personas representaron menos del 0.03% en el empleo industrial durante el año 2004 (DANE, Universidad Nacional, 2005).

Asimismo, las empresas con más de 600 empleados concentraron para el 2004 el mayor valor de producción, ubicándose un 8% de estas empresas en la escala superior a los 100 mil millones de pesos. Entretanto, las empresas medianas, que emplean de 101 a 200 personas concentraron los menores valores de producción, ubicándose en un 37% en el rango que comprende hasta los 20 mil millones de pesos. Finalmente, las empresas grandes que cuentan con 201-600 empleados se ubican en su mayoría (21.12%) en los valores de producción que podríamos llamar intermedios, aquellos comprendidos entre 20 mil a 100 mil millones de pesos (DANE, Universidad Nacional, 2005) (Ver Tabla No. 6).

¹⁰ Cabe destacar que la REVISTA DINERO toma una muestra de las 5000 empresas con los valores de producción más elevados del país (más de 30 mil millones en 2004), considerándolas como las empresas de mayor tamaño en Colombia. Señala que entre 1998 y 2004 estas empresas aumentaron sus ingresos, utilidades y rentabilidad durante el período mencionado. Mientras los ingresos de estas empresas crecieron a una tasa promedio anual de 8,8%, los ingresos de las medianas empresas (aquellas que vendieron entre \$15.000 millones y \$30.000 millones) aumentaron 3,9%. Las utilidades netas subieron 36% y 16% para las grandes y medianas empresas, respectivamente. Mientras los ingresos de las empresas que exportaron más del 50% de su producción aumentaron 17,6% en promedio anual en el período, los de las empresas no exportadoras lo hicieron al 7% anual (REVISTA DINERO, Edición Especial del 2005 titulada: “Las 5.000 más grandes”).

Tabla 6. Escala valor de la producción según escala de personal (2004)¹¹

Valor de producción causada durante 2004	Participación en el total de la producción Industrial	Escala de personal ocupado		
		De 101 a 200 (Medianas) ¹²	De 201 a 600 (Grandes)	De 601 en adelante (Más grandes)
Hasta 20 mil millones	Menor o igual a 2%	420 37.27%	138 12.24%	10 0.89%
De 21 mil millones a 100 mil millones	De 2.1% a 9.98%	114 10.12%	238 21.12%	42 3.73%
Más de 100 mil millones	Más de 10%	12 1.06%	63 5.59%	90 7.99%
Total	100%	546 48.45%	439 38.95%	142 12.60%

Tal como lo muestra la tabla 6, las empresas con valores de producción menores o iguales a los 20 mil millones de pesos, hablamos principalmente de aquellas con 101-200 trabajadores, tuvieron una escasa participación (apenas menor o igual al 2%) en el total de la producción Industrial generada durante el 2004. Entretanto, las empresas cuyos valores de producción oscilaron entre 21 mil millones y 100 mil millones de pesos, en especial aquellas que emplearon entre 201 y 600 personas, tuvieron una participación en el total de la producción Industrial un poco mayor, variando entre el 2.1% y el 9.98%. Por último, las empresas con valores de producción mayores a los 100 mil millones de pesos, que en su mayoría fueron aquellas con más de 600 empleados, llegaron a representar más del 10% del total de la producción industrial causada durante el año de referencia (Ibid.).

5. Concentración de la industria en áreas metropolitanas

La industria manufacturera en Colombia se ha concentrado en las regiones de mayor población. Bogotá, Medellín y Cali son las ciudades que mayor importancia han tenido en cuanto a su participación en

el producto, el valor agregado y el empleo industriales. En conjunto, representan en la actualidad casi el 70% de la industria manufacturera. De acuerdo con la EAM de 2005, en ese año un 55% del total del valor agregado generado por la industria nacional se concentró en los establecimientos ubicados en las áreas metropolitanas de éstas tres ciudades.

El 76.4% de las empresas del universo de estudio mencionado se ubicó en las áreas metropolitanas de Bogotá, Cali y Medellín dentro de los tres rangos de valor de producción considerados: hasta 20 mil millones de pesos, de 20 mil a 100 mil millones y más de 100 mil millones. Se destacan los sectores CIU que registraron mayor valor de producción industrial durante el 2004, siendo éstos: elaboración de productos alimenticios y bebidas, la fabricación de prendas de vestir y la fabricación de sustancias químicas y de productos de caucho y plástico (Resultados de la encuesta).

6. Concentración de la propiedad en la industria

Gabriel Misas (2002: 182-184) habla de tres períodos en la historia de la conformación de los actuales

¹¹ Fuente: "Cambios organizativos y nuevas tecnologías en la empresa colombiana", Encuesta realizada por el DANE y la Universidad Nacional de Colombia, 2005.

¹² El universo de empresas estudiadas en la investigación "Estrategias de inserción de las empresas colombianas en la sociedad informacional global" contempla solo una parte de aquellas empresas que el DANE clasifica como "medianas", siendo estas las que cuentan con un número de empleados entre 50 y 200.

conglomerados económicos. El primer periodo va desde el inicio del proceso de industrialización hasta finales de la década de 1970, cuando los conglomerados generaron excedentes superiores a los requerimientos de inversión para mantener su posición en el mercado, gracias a los niveles de protección que tuvieron, al ahorro forzoso que lograron captar y a las políticas de subsidio. El control sobre insumos básicos fue de la mano con los fuertes procesos de integración vertical y horizontal por parte de las grandes empresas. El segundo período comprende la década de 1980, cuando se expandieron las grandes empresas nacionales a otras ramas de actividad económica, tanto industriales como financieras, servicios y comercio y surgieron entonces los conglomerados económicos. El tercer periodo aborda la época de apertura económica, cuando con las políticas de reducción arancelaria, privatización de empresas públicas y flexibilización laboral, se consolidaron nuevas fracciones en el bloque en el poder y nuevos actores económicos, productores de bienes no transables¹³ intensivos en materias primas importadas.

Misas (2002:185-189) también menciona las estructuras desarrolladas por los conglomerados económicos para enfrentar las nuevas situaciones creadas por la apertura. La primera de ellas consistió en redefinir los bienes producidos, sustituir insumos nacionales por importados e importar bienes terminados, especialmente por parte de las empresas

grandes. La segunda estructura consistió en trasladar su centro de actividades hacia el sector de bienes no transables, especialmente hacia sectores no manufactureros, lo cual les ahorró a las empresas enfrentarse a competidores externos al tiempo que les permitió aprovechar las políticas creadas para sustituir los insumos nacionales por importados. Finalmente, la tercera estructura radicó en participar en privatizaciones y en el desarrollo de nuevas actividades altamente rentables (en especial aquellas que el Estado ha permitido por vía de concesión su explotación por parte de particulares como telecomunicaciones y servicios públicos), mediante alianzas entre sí mismos o con multinacionales y a través de los préstamos en divisas.

Para el 2005, en nuestro país, los grupos económicos de mayor importancia relativa por su nivel de patrimonio, ventas y participación en las diferentes ramas de actividad eran el grupo empresarial antioqueño (GEA), cuyo desarrollo se dio en sectores como el financiero, de seguros, construcción, comercio, cementos y alimentos¹⁴; el grupo Santo Domingo, concentrado en la producción de cerveza y de bebidas no alcohólicas¹⁵, el grupo Ardila Lulle¹⁶, el grupo Sarmiento liderado por Luis Carlos Sarmiento y concentrado en el sector financiero¹⁷ y el grupo Holguín, propietario para el año 2000 de cinco empresas siderúrgicas del país y del ingenio azucarero Mayagüez.

¹³ Entendidos como aquellos bienes que solo pueden consumirse en la economía en que se producen, sin poder importarse ni exportarse, pues los costos de transporte resultan mayores al beneficio de exportar o existen prohibiciones legales al intercambio comercial internacional. El problema consiste en que sin este, una caída en la demanda interna no puede compensarse con un incremento en las exportaciones y los precios internos pueden ser distintos de los precios externos sin que esto provoque un desplazamiento de la demanda internacional.

¹⁴ Sus negocios más importantes están representados en empresas como Suramericana, Cementos Argos, Noel - Zenú, Colcafé, Acerías Paz del Río, Fabricato y Tejicondor, Cadenalco y la Compañía Nacional de Chocolates. Se expandió al sector financiero con la compra del Banco de Colombia, el cual, tras la fusión con el BIC, se convirtió en Bancolombia. Para el año 2005, el Sindicato Antioqueño fue uno de los que más ajustes realizó. Fusionó entidades financieras y en el sector cementero. Actualmente, tiene presencia en los mercados de Estados Unidos, Centroamérica y Colombia. Tiene seis compañías entre las 100 más grandes del país en cuanto a producción y tres entidades financieras entre las de mayores ingresos (Revista Semana, 22 de abril de 2006, edic No. 1251). Para el 2006, los ingresos del Grupo Empresarial Antioqueño representaban cerca del 8% del PIB (El Colombiano, 10 de septiembre de 2006).

¹⁵ Tuvo sus inicios en los años 70 en la industria cervecera, en la cual tuvo una posición predominante en el país con la cervecera Bavaria. Hasta 1995, año en que entró la competencia nacional de la cervecera Leona (del grupo Ardila Lulle) y 1996, año en que enfrentó la competencia de las cervezas importadas como Polar de Venezuela, el grupo Santo Domingo mantuvo con Bavaria el monopolio absoluto en la oferta de cervezas en el país. Esto gracias a que había adquirido la totalidad de otras empresas que fabricaban cerveza y a que se integró horizontalmente con actividades conexas, de modo que fundó su propia embotelladora ("Fenicia" y posteriormente "Conalvidrios") y su propia empresa productora de tapas y barras de corcho (Tapensa), y fue incrementando su participación en la empresa de Aluminios Reynolds. El grupo Santo Domingo también adquirió empresas en el sector químico,

De menor tamaño, pero importantes por la concentración que tenían en empresas de algunos sectores específicos estaban el grupo Carvajal -editoriales e imprentas-, el grupo Sanford, que controla varias empresas asociadas al sector químico y petroquímico, y el grupo Lloreda, que tiene la mayor participación en el sector productor de aceites y grasas, a la vez que dispone de una fuerte estructura de integración vertical -desde cultivos de palma hasta alimentos concentrados para animales- y una presencia importante en la industria productora de llantas.

Una de las características de los mayores grupos económicos, especialmente de los grupos Santo Domingo, Ardila Lulle y Sarmiento, según plantean Garay (1998: 503-504) y Parra (2001, 2004), es que están constituidos por una serie de empresas holding que controlan las acciones de las diversas

empresas de los grupos y son su principal soporte financiero. Asimismo, en la mayoría de los conglomerados económicos existe una integración vertical amplia que les permite controlar la provisión de los insumos básicos e intermedios y de los productos finales de la cadena productiva. Además, algunos de los grupos cuentan con propiedades en el sector financiero, lo que les permite acceder a los créditos en mejores condiciones que los potenciales competidores. Las empresas estatales y las transnacionales también se han vinculado a la estructura industrial colombiana. En Colombia, la propiedad estatal en la industria manufacturera se ha concentrado principalmente en ECOPETROL y en las licoreras departamentales. Las transnacionales han penetrado casi todos los sectores manufactureros, pero con mayor intensidad los de químicos, vehículos automotores e industrias de papel¹⁸.

como por ejemplo Polipropileno del Caribe, Petroquímica del Atlántico y Biofilm S.A. Durante su historia, también ha hecho presencia con empresas y organizaciones en distintos sectores como el financiero y de seguros con Bancoquía, Invercrédito y Colseguros, en el de transporte aéreo con Avianca, en el de las telecomunicaciones con Caracol, Celumovil y el Espectador, entre otros. En la actualidad, Julio Mario Santo Domingo maneja su portafolio financiero desde dos matrices (Bavaria S.A. y Valores Bavaria). La salida de Julio Mario Santo Domingo del mercado local con la venta de Bavaria en 2005 lo dejó sin una gran porción de poder empresarial en Colombia. Hoy tiene participación directa en Propilco, Caracol Televisión y Orbitel, entre otras (Revista Semana, 22 de abril de 2006, edic. No. 1251).

¹⁶ El grupo Ardila Lulle alcanzó un considerable grado de integración vertical. En la década del sesenta absorbió a las dos empresas competidoras más importantes, Postobón y Gaseosas Colombianas, y adquirió la franquicia de Pepsi Cola para competir con Coca-Cola. Su proceso de integración vertical se consolidó con la compra del Ingenio azucarero del Cauca (Incauca) y de la mitad de la empresa productora de envases de vidrio Peldar, lo que le permitió contar con un abastecimiento permanente de sus principales materias primas. Antes de la etapa de apertura el grupo controló el sector de gaseosas compitiendo únicamente con la multinacional Coca-Cola. En la actualidad el sector de bebidas gaseosas cuenta con la oferta de nuevos productos como jugos y gaseosas fabricadas por el grupo Bavaria. A finales de 1970, el grupo Ardila Lulle compró la empresa Coltejer y sus filiales. Luego incursionó en los negocios de la cerveza (con la firma Leona), los textiles, los medios de comunicación, la industria azucarera, entre otros. Actualmente, en el sector de las bebidas, hace presencia con Postobón (Gaseosas Posada Tobón S.A.); en el sector agroindustrial con Incauca S.A., Ingenio Providencia S.A., Banamal S.A., Cipreses de Colombia S.A., Industrias Forestales Doña María Ltda, Sucromiles S.A., C.I.M. (Sociedad Comercializadora Internacional de Azúcares y Miel S.A.); en el sector textil con Coltejer, Textiles Rionegro y Cia. Ltda.; en el sector de comunicaciones con RCN radio, RCN televisión, Sonolux; en el sector financiero con Coltefinanciera S.A.; y en otros sectores con Peldar S.A., Líquido Carbónico Colombiana S.A., Los Coches, Tapas la Libertad S.A, Iberplast, Edinsa y el equipo de fútbol Atlético Nacional (Revista Semana, 22 de abril de 2006, edic. No. 1251).

¹⁷ El grupo Sarmiento tuvo sus inicios en el sector de la construcción aunque recientemente empresas como Cementos Samper y Central de Mezclas fueron vendidas a la empresa mexicana Cemex. Sin embargo, ha sido en el sector financiero (con el Grupo Aval, conformado por los Bancos de Bogotá, Occidente y Popular y las corporaciones de ahorro y vivienda Ahorramás y las Villas) donde se ha consolidado como uno de los grupos económicos más importantes del país. Tiene, igualmente, participación en otros sectores como el de las pensiones y cesantías (Porvenir S.A), las telecomunicaciones (Cocelco), las fiduciarias (Fidubogotá), los seguros y el leasing, el mercado de valores, etc. Con la adquisición de Megabanco en el 2005 quedó con más del 30% de la propiedad de la banca nacional. Pero su presencia se está consolidando en otros sectores como el de la construcción. Para el mismo año contaba con 10 de las entidades financieras de ingresos más altos en Colombia (Revista Semana, 22 de abril de 2006, edic. No. 1251).

¹⁸ Según datos suministrados por la Revista semana, para el 2005, 291 empresas de las 5.000 más grandes del país en términos de producción eran multinacionales y concentraban el 22% por ciento del PIB nacional (Revista Semana, 28 de octubre de 2006, Edición 1278). Por otra parte, de acuerdo con cifras del Banco de la República (2006), entre 1994-2004 un 21% de la IED se dirigió al sector manufacturero y la inversión foránea en su totalidad, sin contar el petróleo, se concentraron en la zona del Altiplano y los Santanderes (73,5%), seguidas de la Costa Atlántica y Pacífica (10,5%), Valle del Cauca (10,0%) y el Eje Cafetero (6,1%).

6.1 Sectores industriales con mayor concentración de la propiedad

Garay (1998:501-506) analiza el grado de concentración de la propiedad de acuerdo al valor de producción de las empresas de los conglomerados económicos nacionales con información de 1991. Los sectores denominados de “alta concentración de la propiedad” se caracterizan porque las empresas de los conglomerados económicos presentan valores de producción superiores en más del 50% al valor de la producción total del sector al que pertenecen. En dicha categoría se encuentran los sectores de animales marinos y bebidas malteadas (liderados por el grupo Santo Domingo); bebidas no alcohólicas, gaseosas y productos de vidrio (grupo Ardila Lule); tabaco, tejidos, artículos de pulpa, papel y cartón y cemento cal y yeso (Sindicato Antioqueño). En los sectores caracterizados como de “Mediana concentración de la propiedad” el conjunto de grupos económicos contribuye con una producción sectorial entre el 20% y el 50%. Esta categoría comprende: preparación y conservación de carnes, productos de panadería, cacao y chocolate, resinas sintéticas, materias plásticas y fibras artificiales y productos minerales no metálicos (liderados por el Sindicato Antioqueño); ingenios y refinerías de azúcar y artículos confeccionados excepto prendas de vestir (grupo Ardila Lule); llantas (grupo Lloreda); industrias básicas de hierro y acero (grupo Holguín); recuperación y fundición de cobre y aluminio (grupo Santo Domingo). Finalmente, los sectores en los que las empresas transnacionales participaron con más del 50% de la producción son: fabricación de vehículos, de llantas, jabones y preparados de limpieza, abonos y plaguicidas, pulpa de madera, papel y cartón

y productos dietéticos. Por otra parte, las empresas de propiedad estatal concentran en más del 70% la producción de bebidas alcohólicas y las refinerías de petróleo.

Según datos del 2004 pertenecientes al universo de estudio de la investigación titulada “Estrategias de inserción de empresas colombianas en la sociedad informacional global. Relocalización de funciones facilitada por las tecnologías de información y comunicación (TIC)”, un 10% del total de empresas eran filiales de multinacionales extranjeras, 27% formaban parte de conglomerados económicos colombianos y el 63% restante no pertenecía a ningún grupo nacional ni extranjero. Atendiendo a la escala de personal ocupado, las empresas más grandes, aquellas que superan los 600 empleados pertenecían en su mayoría a conglomerados económicos colombianos y en menor proporción a multinacionales. Las empresas medianas y grandes (aquellas que contratan de 0 a 200 empleados y de 201 a 600, respectivamente) en su mayoría eran independientes. Estas últimas reflejaron la mayor participación en todos los rangos de producción. Pese a que una proporción bastante escasa de todas las empresas tuvo valores de producción mayores a los 100 mil millones de pesos, fueron las empresas pertenecientes a grupos colombianos las que representaron el mayor porcentaje en ello.

Por grupos CIU, el sector en el que había mayor proporción de filiales de multinacionales es Fabricación de sustancias y productos químicos y Fabricación de productos de caucho y plástico (3% equivalente a 35 empresas). Entretanto, el sector de elaboración de productos alimenticios y bebidas

Al respecto, existe una amplia bibliografía referida a las características de la inversión de las empresas multinacionales en nuestro país, entre la cual cabe mencionar el trabajo de Ramírez et al. (2007) con la Escuela Nacional Sindical titulado Bases de datos de las multinacionales en Colombia, el estudio de Ramiro et al. (2006) para el Observatorio de Multinacionales en América Latina (OMAL) titulado Las multinacionales españolas en Colombia, el artículo de Ocampo et al. (2003) en la revista No. 81 de la CEPAL, titulado “La experiencia colombiana con los encajes a los flujos de capital”, el texto de Lorraine (2007) en el No. 26 de la Revista Integración y Comercio, titulado. “Multinacionales, inversión extranjera directa y los nuevos regionalismos en las Américas”, el trabajo de González et al. (2003) sobre El panorama general de la IED (inversión exterior directa) española en América Latina, el texto de Kosacoff et al. (2007) en el No. 39 de la Serie Estudios y Perspectivas de la CEPAL, titulado: Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina? y finalmente el estudio de Félix (2007) para la CEPAL sobre la Evolución y composición de los flujos de inversión extranjera en América del Sur bajo la óptica de las principales empresas inversionistas. Asimismo, cabe mencionar el interesante trabajo realizado por Franco et al. (2000) con apoyo de la Universidad Nacional, titulado Las empresas multinacionales latinoamericanas. El caso de la Inversión colombiana directa en Ecuador, México, Perú y Venezuela.

comprendía la mayor proporción tanto de empresas de conglomerados nacionales (7% correspondiente a 80 empresas) como de empresas independientes (13% que equivale a 141 empresas) (Resultados de la encuesta).

Siguiendo los datos del universo empresarial mencionado, durante el período 2000-2004, un 73% de las filiales de multinacionales registró incrementos en su nivel de empleo mientras que sólo un 15% de ellas presento aumentos en sus valores de producción. Con respecto a las empresas No pertenecientes a conglomerados nacionales ni extranjeros, un 71% de éstas mostró aumentos en su nivel de empleo y apenas un 15% aumentos en sus valores de producción. Finalmente, un 67% de las empresas perteneciente a grupos colombianos registro aumentos en el empleo frente a un 16% que acrecentó sus valores de producción (DANE, Universidad Nacional, 2005).

7. Exportaciones manufactureras

En los primeros años de la apertura, la industria manufacturera colombiana presentó un buen comportamiento exportador, con tasas de exportación manufacturera entre el 5% y el 7% (como porcentaje del PIB), aunque se presentó una reducción de casi un punto porcentual entre 1996 y 1998. Entre 1999 y 2005 las exportaciones manufactureras han presentado un incremento sostenido que representó en el 2005 cerca del 12% del PIB de dicho año (DANE, 2007).

De acuerdo con Garay (1998:513-517) y con Lanariello-Monroy et al. (1999), para 1990-1995 las principales exportaciones manufactureras colombianas fueron confecciones, alimentos, textiles, sustancias químicas industriales y materiales básicos de

hierro y acero. Entre 1991-1995 Estados Unidos recibió cerca de 35% de las exportaciones totales (en especial confecciones) y el 25% de las industriales colombianas. Mientras tanto, el Grupo Andino recibió cerca del 18% de las exportaciones industriales colombianas. Las exportaciones industriales al MERCOSUR fueron tan sólo del 2.3% del total de bienes industriales exportados y cerca del 1% del total de exportaciones. La Comunidad Europea y los demás países de ALADI¹⁹ recibieron cerca del 53% de las exportaciones industriales colombianas y el 48% de las exportaciones totales.

De las 1127 empresas que forman parte del universo empresarial de la investigación “Estrategias de inserción de empresas colombianas en la sociedad informacional global”, un 52% exportó en el año 2004. En más de la mitad de dichas empresas exportadoras los montos de exportación se ubicaron entre 0 y 5 mil millones de pesos. En este rango los grupos CIIU más representativos fueron sustancias y productos químicos, productos de caucho y plástico y prendas de vestir.

Un 39.63% de las empresas exportadoras hizo ventas al exterior entre los 5 mil y los 100 mil millones de pesos. En este rango los grupos CIIU más representativos fueron alimentos y bebidas, sustancias y productos químicos y productos de caucho y plástico. Entretanto, el restante 5% de las empresas exportadoras vendió sus productos en el extranjero por un monto superior a los 100 mil millones de pesos. En éste rango los grupos CIIU más representativos fueron alimentos y bebidas, sustancias y productos químicos y productos de caucho y plástico (DANE, Universidad Nacional, 2005).

Las empresas medianas (aquellas con un rango de 101-200 empleados) presentaron los montos de exportación más bajos (Menores o iguales a 5 mil

¹⁹ La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) es un organismo intergubernamental que, continuando el proceso iniciado por la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en el año 1960, promueve la expansión de la integración de la región, a fin de asegurar su desarrollo económico y social. Su objetivo final es el establecimiento de un mercado común latinoamericano. La ALADI fue creada mediante el tratado firmado en Montevideo (Uruguay) en agosto de 1980, el cual fue firmado por los gobiernos de Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Estados Unidos Mexicanos, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela y ahora también Cuba.

millones de pesos) causados durante el 2004, pero tuvieron una participación conjunta de 37.99% en el total de exportaciones industriales realizadas por el país durante el año en mención. Entretanto, aquellas empresas con 201 a 600 empleados, junto con las empresas con más de 600 empleados presentaron

montos de exportación entre los 5 mil uno y los 100 mil millones de pesos. Estas empresas tuvieron una participación en el total de exportaciones industriales realizadas por el país durante el 2004 que osciló entre el 40% y el 60%²⁰ (Ver Tabla No. 7).

Tabla 7. Escala de ocupados según monto de exportación²¹

Escala de personal ocupado	Hasta 5 mil millones	De 5 mil millones a 100 mil millones	Más de 100 mil millones	Total
Hasta 200	201 34.18	43 7.31	4 0.68	248 42.18
201-600	111 18.88	116 19.73	9 1.53	236 40.14
Más de 600	16 2.72	74 12.59	14 2.38	104 17.69
Total	328 55.78	233 39.63	27 4.59	588 100

Comparando el valor de la producción causada durante 2004 con los montos de exportación del mismo año, vemos que la mayor proporción de empresas de nuestro universo (37%) presentó un rango de producción menor o igual a 20 mil millones de pesos y efectuó exportaciones por un monto menor o igual a 5 mil millones de pesos. Un 22% de empresas mostró valores de producción entre 20 mil

y 100 mil millones de pesos al tiempo que realizó exportaciones por un monto entre 5 mil y 100 mil millones de pesos. Por otra parte, únicamente 5% de empresas de nuestro universo presentó tanto un valor de producción como unos montos de exportación superiores a 100 mil millones de pesos (Ver Tabla No. 8).

Tabla 8. Escala valor de la producción según montos de exportación²²

Valor de producción causada durante 2004	Montos de Exportación en pesos			
	Hasta 5 mil millones	De 5 mil millones a 100 mil millones	Más de 100 mil millones	Total
Hasta 20 mil millones	217 36.90	31 5.27	0 0.00	248 42.18
De 20 mil millones a 100 mil millones	95 16.16	127 21.60	0 0.00	222 37.76
Más de 100 mil millones	16 2.72	75 12.76	27 4.59	118 20.07
Total	328 55.78	233 39.63	27 4.59	588 100.00

²⁰ Cabe destacar que, según el DANE, las exportaciones colombianas realizadas en el 2004 fueron de 16.788 millones de dólares, de los cuales un 39.2% (6.580 millones de dólares) correspondió a exportaciones industriales.

²¹ Fuente: "Cambios organizativos y nuevas tecnologías en la empresa colombiana", Encuesta realizada por el DANE y la Universidad Nacional de Colombia, 2005.

²² Fuente: "Cambios organizativos y nuevas tecnologías en la empresa colombiana", Encuesta realizada por el DANE y la Universidad Nacional de Colombia, 2005.

8. Conclusiones

En el presente trabajo mostramos algunos de los elementos fundamentales sobre la composición y estructura de la industria en nuestro país desde la década de los noventa. Se abordó la posición ocupada por el sector manufacturero nacional en el contexto industrial de Latinoamérica, el porcentaje de participación que nuestro sector manufacturero en el PIB colombiano, su composición y la del empleo industrial según el tipo de bienes (bienes de consumo, intermedios y de capital) y grupos CIIU. También aborde el comportamiento de las empresas industriales de acuerdo con su tamaño (por número de empleados), la concentración manufacturera en ciudades y en conglomerados económicos y las exportaciones industriales. Finalmente, en cada fue posible incluir datos referidos a las 1127 empresas manufactureras que para el 2004 contaban con más de 100 empleados, tomadas como universo de estudio en la investigación titulada: “Estrategias de inserción de empresas colombianas en la sociedad informacional global. Relocalización de funciones facilitada por las tecnologías de información y comunicación (TIC)”.

Una de las claras inferencias de este trabajo es que la industria manufacturera colombiana ocupa un lugar intermedio en la región latinoamericana, con tasas de participación de VAI en el total del agregado manufacturero regional menores que las de países como Brasil, México, Argentina y Chile y superiores a las de Perú, Ecuador y Bolivia, entre otros países. Asimismo, su ubicación es predominantemente urbana pues se ha concentrado en las tres principales ciudades del país: Bogotá, Medellín y Cali, al menos en lo concerniente al producto, al valor agregado y al empleo.

Por su parte, entre 1990-2005, la composición de la estructura industrial de nuestro país ha evolucionado muy lentamente, concentrándose en actividades intensivas en recursos naturales, las cuales registraron los mayores niveles de producción y empleo. Le siguieron las actividades intensivas en mano de obra, mientras que la participación de sectores intensivos en tecnología estuvo relegada. En cuanto al tipo de bienes, los bienes de consumo fueron el

sector industrial con mayor crecimiento después de la apertura económica tanto en valor agregado como en empleo, especialmente en los sectores de alimentos y bebidas y otros productos químicos, confecciones e imprentas y editoriales. Entretanto, el comportamiento de los bienes intermedios estuvo jalonado, principalmente, por los sectores de minerales no metálicos y plásticos, papel y productos de papel pues el sector textil se convirtió en expulsor de mano de obra después de la liberalización económica. Con respecto a los bienes de capital y a los bienes asociados al sector transporte, éstos presentaron la menor participación en la ocupación industrial y un comportamiento decreciente, debido a la desaparición de empresas de maquinaria y equipo, convirtiéndose en un sector expulsor de mano de obra calificada. El sector más destacado de los bienes de capital fue el de fabricación de maquinaria eléctrica mientras que el más destacado de los bienes de transporte correspondió al automotriz, centrado en las actividades de ensamble de automotores y de fabricación de auto-partes.

Con respecto al comportamiento industrial según el tamaño de las empresas entre 1974-2005, la dinámica de crecimiento de la gran empresa se vio impulsada por los bienes de consumo durable, no durable y los bienes de capital. En el caso de la mediana empresa, se destacó una dinámica estable de los bienes intermedios y de capital.

Hasta los años de apertura, las empresas de los sectores de alimentos y bebidas, productos de vidrio, tabaco, tejidos, papel, cemento, resinas sintéticas, plásticos, minerales no metálicos, productos básicos de hierro y acero, recuperación y fundición de cobre y aluminio presentaron la mayor concentración de la propiedad por parte de los conglomerados económicos nacionales. Entretanto, los sectores con mayor presencia de multinacionales fueron vehículos, llantas, jabones y productos de limpieza, abonos y plaguicidas, pulpa de madera, papel y cartón y compuestos dietéticos. Aquellos sectores con mayor presencia de empresas estatales fueron bebidas alcohólicas, excluyendo la cerveza, y refinerías de petróleo.

Desde los primeros años de la apertura, la industria manufacturera colombiana presentó un incremento

sostenido de sus exportaciones, especialmente en los sectores de confecciones, alimentos y textiles. Con la aplicación del modelo liberalizador, los productores de bienes intensivos en tecnología y en recursos naturales comenzaron a reemplazar buena parte de sus insumos nacionales por importados y a especializarse en ciertas líneas de producción. En consecuencia se han dado los procesos de desintegración vertical, la reducción del valor agregado en la producción industrial y un mayor valor de materias primas importadas en el total de las materias primas utilizadas. Desde los años de apertura Estados Unidos se ha mantenido como el principal receptor de las exportaciones industriales colombianas, así como el país de donde provenían en su mayoría las importaciones de nuestro país (Garay,

1998: 453-462).

Por último, a partir de las tendencias mencionadas y teniendo en cuenta que las 1127 empresas industriales que forman parte del universo de estudio de la investigación: “Estrategias de inserción de empresas colombianas en la sociedad informacional global. Relocalización de funciones facilitada por las tecnologías de información y comunicación (TIC)”, es posible esbozar la siguiente tipología de empresas industriales, de acuerdo a seis variables: valor de producción, personal ocupado o tamaño, grupos CIIU, ubicación en áreas metropolitanas, pertenencia a conglomerados económicos y monto de exportaciones, los cuales se pueden observar en la Tabla 9.

Tabla 9. Tipología empresas del sector industrial 2004²³

Tipo de empresa Variables	1 (MÁS GRANDES)	2 (GRANDES)	3 (MEDIANAS)
Producción	Más de 100 mil millones	20.000 mil a 100.000 millones	De 0 a 20 mil millones
Empleados	De 601 en adelante	De 201 a 600 empleados	De 101 a 200 empleados
Pertenencia a conglomerados económicos	Colombianos y multinacionales (estos últimos en mucho menor proporción)	Independientes	Independientes
Ubicación	Bogotá	Bogotá	Bogotá
Monto máximo de exportaciones	5 a 10 mil millones	5 a 10 mil millones	5.000 millones
Grupos CIIU con mayor producción y exportaciones	Productos alimenticios Petróleo	Productos alimenticios Maquinaria y equipo Edición e impresión	Confecciones Textiles Cuero Madera Papel y cartón Químicos Minerales no metálicos Metales NCP Equipos transporte Muebles

²³ Fuente: Cálculos propios con base en los resultados de la encuesta titulada “Cambios organizativos y nuevas tecnologías en la empresa colombiana”, elaborada por el DANE y la Universidad Nacional de Colombia, 2005.

9. Referencias

- Arroyo, I. (2007). *Revisión y análisis de las series estadísticas sobre la industria y otros sectores productivos colombianos*, Borrador de trabajo. Bogotá.
- Camacho, K. (2007). *Tendencias recientes en la industria colombiana y ubicación de las empresas encuestadas en el sector*, Borrador de trabajo. Bogotá.
- CEPAL (2001). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2000-2001*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2005). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2004-2005*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2006). *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2005*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2007a). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2006-2007*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2007b). *Evolución y composición de los flujos de inversión extranjera en América del Sur bajo la óptica de las principales empresas inversionistas*. Brasil.
- CEPAL (2007c). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2006*. Santiago de Chile.
- CEPAL (2007d) *Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial*. México D.F.
- Cimoli, M. et al. (2005). Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina. En: Cimoli, M. (ed), *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*. Santiago de Chile: CEPAL, BID.
- DANE. *Encuesta Anual Manufacturera años 1990, 1995, 2001, 2004 y 2005*. [En línea]. Disponible en: http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&task=category§ionid=17&id=43&Itemid=154 Última consulta: junio 10 de 2008.
- DANE (2003) *Crónica Económica y Social de Colombia 2002*. Bogotá: Dirección de Mercadeo y Ediciones del DANE.
- DANE (2007) *Colombia: indicadores de comercio exterior como porcentaje del PIB, 1975-2006*. [En línea]. Disponible en: http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&task=category§ionid=49&id=144&Itemid=338 Última consulta: junio 10 de 2008.
- DNP. indicadores del sector industrial (1974-2005): Tasa de crecimiento de la producción y del empleo industrial, Total sectorial del empleo por tamaño de empresa, Total empleo permanente sectorial por tamaño de empresa, Total sectorial de la producción, Total sectorial de la producción por tamaño de empresa, Productividad Laboral Industrial (Producción): Empleo total, Empleo permanente, Productividad Laboral Industrial (Valor Agregado): Empleo total, Empleo permanente, Resumen de las principales variables de la Industria Manufacturera. [En línea]. Disponible en: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/Programas/ComercioIndustrialDesarrolloEmpresarial/DesarrolloEmpresarial/Industria/Estad%C3%ADsticas/tabid/234/Default.aspx> Última consulta: junio 12 de 2008.
- DNP (2005) *Informe de Coyuntura* Septiembre. Bogotá: Dirección de Desarrollo Empresarial.
- Escaith, H. (2004). *La integración regional y la coordinación macroeconómica en América Latina*. Revista de la CEPAL 82, 55-74. autor no esta pero si la revista
- Félix, L. (2007). *Evolución y composición de los flujos de inversión extranjera en América del Sur bajo la óptica de las principales empresas inversionistas*. Brasil: CEPAL
- Franco A. De Lombarde, P. (2000). *Las empresas multinacionales latinoamericanas*. El caso de la Inversión colombiana directa en Ecuador, México, Perú y Venezuela. Bogotá: Colegio de Estudios Superiores de Administración, CESA Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia, TM Editores, UNIBIBLOS - Universidad Nacional de Colombia.
- Garay, J. (1998). "Estructura y Dinámica Industrial" (parte IV) En: *Colombia: Estructura industrial e internacionalización, 1967-1996*. Tomo I. Bogotá: Departamento Nacional de Planeación, Colciencias, Consejería económica y de competitividad, Ministerio de comercio exterior, ministerio de hacienda y crédito público, Proexport.
- González, S. Paz, M.J. (2003). *El panorama general de la IED (inversión exterior directa) española en América Latina*. Boletín Omal 1, 3-6. González
- Katz, J. (2000). *Cambios estructurales y productividad en la industria latinoamericana, 1970-1996*. Revista de la CEPAL 71, 65-84.
- Katz, J. (2006). *Cambio estructural y capacidad tecnológica local*. Revista de la CEPAL 89, 59-73.
- Kosacoff, B. López A. Pedrazzoli M (2007) *Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina?* Buenos Aires: CEPAL, Serie Estudios y perspectivas 39.
- Lannariello-Monroy, M. Leon, J. Oliva, C. (1999) *Colombia el comportamiento de las exportaciones en Colombia: 1962-1996*. [En línea]. Disponible en: www.iadb.org/regions/re3/comport.pdf
- Lorraine, E. (2007). *Multinacionales, inversión extranjera directa y los nuevos regionalismos en las Américas*. Integración y Comercio. 26, 103-132.

- Machinea, J. L. (2007). *América Latina y el Caribe crece 5,6% en 2007 y se prevé leve desaceleración para 2008*. Notas de la CEPAL 56, 1-12.
- Milesi, D. Moori, V. Robert, V. Yoguel, G. (2007). *Desarrollo de ventajas competitivas: PYMES exportadoras exitosas en Argentina, Chile y Colombia*. Revista de la CEPAL 92, 25-43.
- Misas, G. (2007). *Así evoluciona la industria colombiana*. Artículo en UN periódico, No. 107.
- Misas, G. (2002). *La Ruptura de los 90 del gradualismo al colapso*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia. Facultad de Ciencias económicas.
- Molina, L. (2006, 28 de octubre) *Así comenzó la inversión extranjera*. Revista Semana, pp. 22
- Mortimore, M. Peres, W. (2001). *La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe*. Revista de la CEPAL 74, 37-59
- Ocampo, J. A. Tovar, C. (2003) *La experiencia colombiana con los encajes a los flujos de capital*. Revista de la CEPAL 81, 7-32.
- ONU/UNCTAD (2005). *Informe sobre las inversiones en el mundo 2005*, Nueva York y Ginebra.
- ONU/UNCTAD (2006). *Investment Policy Review*. Ginebra.
- ONUDI (2002, 2005). *World Development Report, 2002 y 2005*.
- Padilla, R. Juárez, M. (2007). *Efectos de la capacitación en la competitividad de la industria manufacturera*. Revista de la CEPAL 92, 45-60.
- Parra, B. (2001). *Bavaria: la arrogancia del poder*. Cuadernos de Administración 14 (23), 63-106.
- Parra, B. (2004). *Los negocios del mingo. Efectos de la apertura y la globalización en los grupos Bavaria y valores Bavaria*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia, Facultad de Ciencias económicas.
- Parra, B. (2004). Características de la economía nacional en relación con los monopolios. En: *Seminario Gestión de grupos económicos*. [En línea]. Disponible en: <http://www.virtual.unal.edu.co/cursos/economicas/2006930/pdfgestion/CAPITULO%20II/Monopolios.pdf>. Última consulta: mayo 27 de 2008.
- Peres, W (2006) *El lento retorno de las políticas industriales en América Latina y el Caribe*. Revista de la CEPAL 88, 71-88.
- Portada (Sin autor) *La recta final por el TIEMPO* (2007, 07 de julio). Revista Semana, p. 29-32.
- Productividad, la clave (2007, 25 de mayo). *Revista Dinero*, pp. 12, sin autor específico.
- Ramírez, M. Silverman, J. (2007). *Bases de datos de las multinacionales en Colombia*, Escuela Nacional Sindical (ENS). Medellín.
- Ramiro P. González É. Pulido A. (2006). *Las multinacionales españolas en Colombia*. Observatorio de Multinacionales en América Latina. Asociación Paz con dignidad.
- Ranis, G. Stewart, F. (2002, diciembre). *Crecimiento económico y desarrollo humano en América Latina*. Revista de la CEPAL 78, 7-24.
- Redacción económica (2006, 22 de abril). *Los cuatro grandes*. Revista Semana, pp. 29.
- Redacción Económica (2006, 23 de abril). *Las 25 mayores empleadoras*. Revista Semana, p. 30.
- Redacción Económica (2006, 26 de abril). *Las 100 empresas más grandes de Colombia*. Revista Semana, p. 26.
- Redacción Económica (2006, 10 de septiembre). Argos, Suramericana y Chocolates: *La Trinidad del Sindicato*. El Colombiano, p. 10 A.
- Superintendencia de sociedades (2006). *Las tres mil*. [En línea]. Disponible en: <http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?Mlval=sec&dir=132> Última consulta: mayo 09 de 2008.
- Suzigan, W. Furtado, J. (2006, agosto) *Política industrial y desarrollo*. Revista de la CEPAL 89, 75-91.
- Zevallos, E. (2003, abril). *Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina*. Revista de la CEPAL 79, 53-70.