

La competitividad de la industria colombiana

Un balance de su evolución en los años noventa

*Florentino Malaver Rodríguez**

Resumen

Este artículo efectúa un balance de la evolución de la competitividad de la industria colombiana en la década de los noventa. Plantea una concepción sistémica de la competitividad que, al abocar por una "competitividad de calidad", liga esta noción con el mejoramiento de la calidad de vida en el país, esto es, con su desarrollo. Luego se muestra la caída en los indicadores de competitividad en la industria durante la década, y se señala que ésta estuvo asociada al deterioro de las condiciones macroeconómicas, que incidió en la elevación de los costos y en la contracción de los mercados de la industria; también, a la incidencia de factores meso tales como los sobrecostos y demoras resultantes del atraso de las infraestructuras productivas del país, y sobre todo, la "crisis" de fines del decenio en el empleo y la ciencia y tecnología, esto es, en los dos factores más importantes para el desarrollo de capacidades competitivas dinámicas. En el plano meso, se analizan y resaltan igualmente los desarrollos institucionales alcanzados en el tratamiento de las cadenas productivas y los *clusters*. Luego, en el ámbito micro se destacan los avances en materia de apoyos gubernamentales a la competitividad empresarial la necesidad de profundizar estas acciones con otros mecanismos de promoción (tales como los *clusters* y las cadenas), la necesidad de ahondar en el estudio de los cambios ocurridos al interior de las empresas. Finalmente, en el ámbito estatal se destaca una evolución en la noción de competitividad que abrió el espectro de las estrategias encaminadas a desarrollarla.

En el sector industrial se vivió un cambio radical en la década de los noventa. De la euforia que en su comienzo produjo el proceso de apertura se pasó, en su final, a una crisis provocada por la recesión del mercado interno, que agudizó el deterioro de los indicadores de competitividad. Debido a esto, el desarrollo de las capacidades competitivas es objeto de creciente atención. En consonancia con esa preocupación, en el presente artículo se analiza la evolución de los indicadores de competitividad en la industria y, para examinar los factores que determinan su comportamiento, se acude al enfoque sistémico. Esto tiene por fin contribuir a cimentar una visión más comprensiva de lo acontecido en la década en materia de competitividad industrial, y de los efectos del comportamiento del entorno para

las empresas del sector. Para ello el artículo se divide en cuatro partes: en la primera se esboza la noción de competitividad que guía el documento; en la segunda se describe la evolución de los indicadores de competitividad en la industria; en la tercera, se analiza el comportamiento de los factores a los cuales, desde una perspectiva sistémica, se asocia dicha competitividad; en la cuarta, se analiza la evolución de las políticas gubernamentales en la materia; finalmente, se efectúa una síntesis de los planteamientos efectuados.

La evolución de la noción de competitividad

Si bien existe algún consenso en la acepción dada al término competitividad, es decir, la capacidad de una empresa o economía para competir (Müller, 1995) y que se refleja en la venta sostenida de sus productos –sean estos bienes o servicios– en los mercados internacionales

* Magister en Economía, Universidad Nacional de Colombia, Profesor de tiempo completo, Pontificia Universidad Javeriana.

(o de referencia), el uso del término está cargado de ambigüedad por la multiplicidad de definiciones que existen¹; esto, y su utilización en diferentes ámbitos económicos (empresas, países, regiones), ha provocado críticas. La más fuerte proviene de Krugman (1994)², quien considera que a este nivel la clave es la productividad; pero avala su uso a nivel micro dado que la ausencia de competitividad puede ocasionar la desaparición de las empresas. El debate ha introducido, sin embargo, elementos que enriquecieron el concepto, sobre todo en términos de sus implicaciones para el desarrollo económico y social de los países.

La noción predominante ha sido aquella que explica el comercio internacional por la especialización de los países de acuerdo con su dotación de recursos (naturales y humanos) más abundantes, que les otorgan *ventajas comparativas*; esto explica el comercio de bienes complementarios, también llamado interindustrial. En éste, las exportaciones de los países son impulsadas por la reducción de sus costos –especialmente laborales– y los precios (que son afectados por las tasas de cambio) a los que colocan sus productos en los mercados internacionales.

La realidad mostró que países como los asiáticos, que carecían de ventajas comparativas, forjaron sus éxitos exportadores recientes creando sus *ventajas competitivas* a partir de la incorporación intensiva del progreso técnico y un alto valor agregado en sus productos. Mostró también, que países con dotaciones semejantes de recursos y producción de bienes sustitutos, esto es, que compiten entre sí, sostienen un comercio intraindustrial creciente, y que éste es impulsado por empresas que despliegan estrategias que les permiten generar ventajas competitivas al diferenciar sus productos en los mercados por su calidad (diseño, funcionalidad), servicio y plazos de entrega. Mostró, finalmente, que los costos y la productividad son insuficientes para explicar la dinámica del comercio internacional, dado que empresas y países que

registraron aumentos en sus costos laborales y mejoras simultáneas en su posición competitiva³ –debido al desarrollo de sus capacidades tecnológicas y de innovación, a aumentos en la calificación del trabajo y a mejoras en su capacidad administrativa–, compensaron con mayor valor agregado y calidad en sus productos los aumentos en sus costos; es decir, debido a que desplegaron estrategias basadas en “factores no costo” para elevar su competitividad (Coriat, 1998).

La atención se amplió entonces hacia las empresas. Este giro en la mirada fue recogido en la expresión “quienes compiten no son las naciones sino las empresas”, para destacar la importancia de lo micro en la competitividad; pero se complementó con la noción de que el éxito de las empresas exportadoras está supeditado a la existencia de *entornos* favorables que les generen economías externas mediante el desarrollo de infraestructuras físicas, de servicios (educación, tecnología, comunicaciones) e institucionales que complementen y potencien sus capacidades competitivas. Dentro de las perspectivas que dan especial importancia a la generación de entornos competitivos se destacan la de Porter y el llamado enfoque sistémico de la competitividad.

Como fruto de su análisis de cerca de un centenar de países, Porter (1991) plantea en su célebre *diamante de la competitividad* que las empresas competitivas en los mercados internacionales lo son a condición de que en sus economías existan: i) desarrollo del conocimiento que permita la especialización estratégica de sus factores productivos; ii) industrias y servicios de apoyo que conformen redes empresariales que retroalimenten las capacidades de la empresa; iii) una demanda interna que exija estándares de calidad cercanos a los existentes en el ámbito internacional; iv) un ambiente de rivalidad (competencia) entre las firmas que, al obligarlas a luchar por sus mercados, estimule su capacidad estratégica. Este ambiente favorable para la actividad empresarial lo complementa un Estado orientado hacia la promoción de la competitividad.

En la misma dirección, pero como resultado de una tradición diferente, se ha desarrollado el enfoque de la *competitividad sistémica* planteado por Esser *et al.* (1996) y Esser *et al.* (1994), desde el Instituto Alemán de Desarrollo (IAD). Según este enfoque, la competitividad es el resultado de la interacción compleja entre las

1. Al respecto Bejarano (1998) mostró la multiplicidad de definiciones existentes. Autores como Müller (1995), reconociendo el amplio abanico de las mismas propone contar con un mapa ordenado y flexible de conceptos que se puede adaptar a los intereses y objetivos de quien los utilice y, así, igual que un caleidoscopio, puede servir para enfrentar diferentes propósitos y problemas”.

2. Hay una versión del mismo texto en español (véase Krugman, 1997).

3. Fenómeno que dio lugar a la paradoja de Kaldor, que mostró cómo entre 1961 y 1973 Alemania y Japón elevaron simultáneamente sus costos salariales y su participación en el mercado mundial, mientras que en Estados Unidos e Inglaterra ocurrió todo lo contrario (Hurtienne y Messner, 1999).

dimensiones económica, organizacional y de gestión empresarial, institucional y sociocultural, en niveles que le confieren un carácter sistémico. Éstos son:

i) *El meta*: se refiere a la capacidad de una sociedad para la organización y la acción estratégica; a instituciones y actores sociales capaces de poner en marcha procesos de aprendizaje social, de cooperación y acción concertada.

ii) *El macro*: se orienta a la búsqueda de estabilidad y un funcionamiento eficiente de los mercados, que presione el desempeño de las empresas.

iii) *El meso*: corresponde a la estructuración de entornos productivos, a través de la mejora de los recursos productivos, de crear una estructura institucional capaz de desarrollar dichos recursos (con acciones transversales; Ramos, 1994) y de promover la cooperación entre los actores públicos, privados e intermedios, de modo que surjan estrategias que garanticen eficiencia a largo plazo y mayores niveles de competitividad en los encadenamientos productivos (nivel vertical) y los *clusters* (nivel espacial).

iv) *El micro*: estimula el tránsito hacia firmas orientadas a incrementar la eficiencia, calidad y rapidez de reacción ante los cambios del mercado; a mejorar las relaciones cliente-proveedor; a concentrarse en el desarrollo de sus capacidades estratégicas y subcontratar las demás actividades de la cadena de valor debido a que, en un ambiente globalizado, la empresa no puede competir aislada sino como miembro de alguna red empresarial.

Implicaciones de la noción de competitividad asumida

La evolución de la noción de competitividad de aquella que se concentra en los costos, hacia aquellas que consideran la calidad de los productos y la importancia crucial del entorno, la enriqueció y permitió avanzar hacia una definición de la misma que lleva implícitos cambios cualitativos de hondo significado en términos de desarrollo.

El inevitable énfasis en los costos, especialmente en la reducción de los laborales, con sus tendencias inherentes a agudizar el conflicto, amainó. Ello, a causa de:

i) La importancia de la gestión del conocimiento en las firmas, que lo convirtió en fuente de oportunidades de mayores ingresos, a través de la capacidad de innovación, la calidad, el plazo y el servicio como fuentes de diferenciación sostenida de sus productos;

esto sobre la base de la capacitación y desarrollo de la creatividad de sus recursos humanos, de la oferta de empleos de mayor calidad, de factores que hicieron compatibles alzas en los salarios y la competitividad.

ii) La percepción del papel fundamental de los factores meso (conformación de estructuras competitivas), que revalidó la importancia de la provisión de infraestructuras y de servicios avanzados y, también, de factores institucionales asociados no sólo a la regulación e incentivos a la competencia, sino al desarrollo de la concertación público-privada y la cooperación interempresarial, que reducen los costos de transacción y generan tejido social.

De esta forma se determinó que estrategias de competitividad cimentadas en el uso del conocimiento, en la calidad de los productos, y el acceso a infraestructuras físicas, institucionales y de servicios más desarrolladas influyen no sólo en el rendimiento económico, sino en la calidad de vida. Permiten pensar en lo que Coriat denomina el tránsito hacia una "competitividad de calidad", o lo que en nuestro medio Faljzinber (1983) llamaba una "competitividad auténtica". En ella resultan compatibles aumentos en la competitividad y aumentos en los salarios, el acceso a productos y servicios de calidad, y el estímulo de relaciones que fomenten la confianza y el surgimiento de sinergias que potencien sus capacidades competitivas y la construcción de sociedad.

En tal dirección el Council of Competitiveness de Estados Unidos (1992) definió la competitividad como "la capacidad para producir bienes y servicios que respondan a la demanda de los mercados internacionales facilitando al mismo tiempo a los ciudadanos americanos el disfrute de un nivel de vida cada vez más alto a largo plazo". Y Coriat (1998) señala que "un país (o territorio) es competitivo si sus exportaciones tienen la capacidad suficiente para financiar las importaciones necesarias para asegurar su crecimiento económico y su nivel de vida, sin crear ningún riesgo de desequilibrios o estrangulamientos". Así, estas definiciones asocian la competitividad con la capacidad de las empresas para competir en los mercados internacionales –como se mide en los indicadores de comercio exterior–, pero sin aislar la lucha por las cuotas de mercado de lo que ocurre con los mercados internos (que también enfrentan la competencia de empresas extranjeras como resultado de la globalización), o de sus efectos sobre el crecimiento y la calidad de vida. Por otra parte, si bien parten de los costos como base de la competitividad, consideran factores asociados a las estrategias (micro) de diferenciación de los productos, con base en factores no costo (calidad, servicio,

velocidad de entrega) y, también, el papel de las externalidades provenientes de factores meso (infraestructuras y relaciones de cooperación en las cadenas productivas, *clusters*, etc.). Con ello se abre el camino a nuevos desarrollos.

En las páginas que siguen se describe la evolución de los indicadores de competitividad de la industria en la década de los noventa; a partir de ellos, en la siguiente sección, se aplica el enfoque planteado al analizar los factores a los cuales estuvo asociada esa evolución de la competitividad industrial, desde una perspectiva sistémica.

La evolución de la industria colombiana y su comercio exterior en los noventa

En los años noventa se presenta un marcado contraste entre la situación vivida por la industria al comenzar y al finalizar de la década. El pujante sector, que en sus principales indicadores exhibe signos notables de vitalidad a fines de los años ochenta y que, además, ingresa a los noventa en un ambiente de optimismo condensado

en el emblema presidencial "Bienvenidos al futuro", culmina la década lánguidamente y como uno de los sectores más golpeados por la más profunda recesión económica del siglo XX. Así lo indica el Cuadro 1. Su crecimiento anual de 4,5% entre 1987 y 1990 desciende a 1,6% entre los años 1991 y 1994, cae a 0,6% en el siguiente cuatrienio y termina con un crecimiento negativo (cerca a -5% en 1999), año que pasará a la historia como el peor de la centuria.

En medio del mayor remezón institucional de la historia del país, provocado por la apertura de la economía y las reformas

Cuadro 1 Evolución de la economía y la industria Producción y comercio exterior			
Período	PIB	XT	MT
Crecimiento Economía Nacional			
87-90	4,3	7,1	10,5
91-94	3,8	4,4	23,8
95-98	1,7	0,2	12,6
Crecimiento Sector Industrial			
87-90	4,5	19,4	11,3
91-94	1,9	3,5	23,3
95-98	1,3	3,4	-4,5

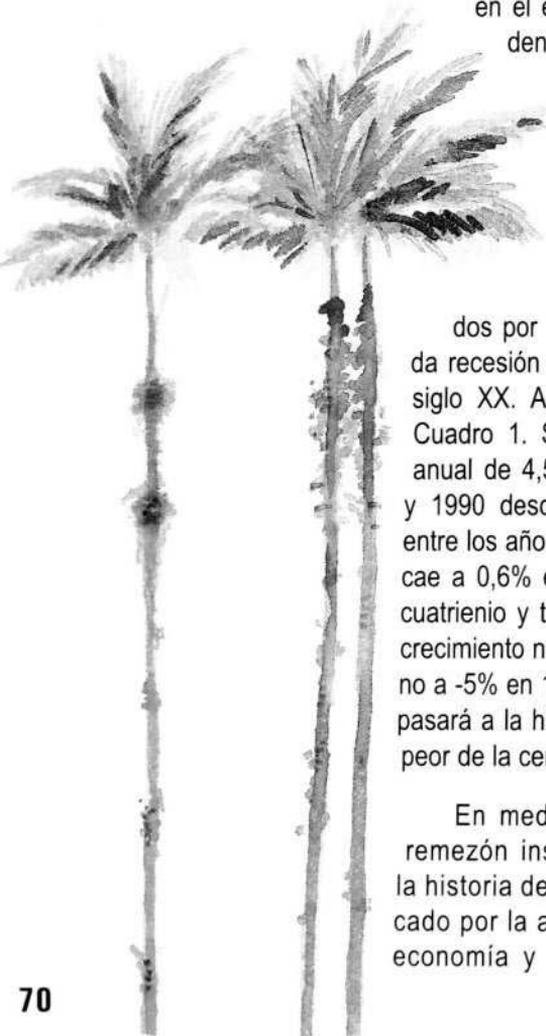
Fuentes: DNP-Banco de la República.

estructurales orientadas a modernizar el aparato productivo, las principales fuentes de optimismo de comienzos de la década provenían, para sus gestores, de un cambio de orientación económica que colocaba a las exportaciones en la base del crecimiento futuro. Pero en contra de lo esperado, en el caso de la industria éstas redujeron su ritmo de expansión de 19% entre 1987 y 1990, a menos de 4% anual entre 1995 y 1998 (Cuadro 1). En abierto contraste, las importaciones se dispararon alcanzando tasas de crecimiento de 20% en "los años de la apertura" 1991 y 1994⁴. De esta forma, lejos de dinamizar el crecimiento, el deterioro del frente externo de la industria contribuyó a precipitar una crisis en la cual el desempleo, las quiebras y la destrucción de una parte importante del aparato industrial⁵ están en el orden del día.

Esta evolución revela cómo políticas de índole macroeconómica –rebaja de aranceles y liberación de las importaciones– tuvieron un rápido efecto y abrieron las compuertas a bienes y servicios industriales extranjeros que inundaron el país de productos importados. Revela igualmente las dificultades de las exportaciones para

4. Por facilidad expositiva, el período comprendido entre los años 1987 y 1990, se denomina de pre-apertura; al lapso 1991-1994, de apertura, y a los años 1995-1998, como el período post-apertura.

5. Dados los objetivos del presente artículo, no se ahondará en la caracterización de la crisis de la industria; se profundizará en el comportamiento de su frente externo, buscando establecer su influencia en la recesión industrial, pero sin detenerse en los aspectos coyunturales sino en los de largo plazo, que reclama el análisis de la competitividad.



dar respuestas inmediatas y significativas a medidas de índole macroeconómica, pues, para ello se requiere la construcción previa de capacidades productivas conducentes a la obtención de una oferta exportable competitiva, y esto entraña horizontes temporales de mediano y largo plazo.

El debilitar la respuesta de las exportaciones a las exigencias del "nuevo modelo" contribuyó a la existencia de un contexto internacional adverso. En su configuración contribuyeron fenómenos como la crisis asiática y las vicisitudes de economías latinoamericanas tales como México, Argentina o Brasil, o las de nuestros más importantes socios comerciales después de Estados Unidos: Venezuela y Ecuador. Tales crisis comprimieron los mercados externos y produjeron choques devaluacionistas que afectaron nuestra tasa de cambio real, poniendo en desventaja las exportaciones de la industria colombiana. A ello también contribuyó, como veremos, un entorno macroeconómico adverso, primero, por la revaluación, luego por el alza de las tasas de interés ocasionadas por la especulación y defensa de la banda cambiaria, que fomentaron un ambiente recesivo reforzado, finalmente, por la orientación de las políticas impulsadas bajo la égida del acuerdo con el FMI.

La evolución y profundidad del deterioro registrado en el frente externo de la industria colombiana se ilustran en el Gráfico 1. Éste muestra que sus exportaciones estuvieron lejos de alcanzar incrementos significativos y de constituirse en el motor del crecimiento, mientras que en las importaciones se registró un vertiginoso aumento a partir de 1992, configurando una típica "apertura importadora". Esto indica que el empuje de las fuerzas de la globalización, expresado en el incremento de las importaciones, fue muy superior a los esfuerzos de internacionalización, es decir, al grado de inserción de los productos industriales en los mercados internacionales.

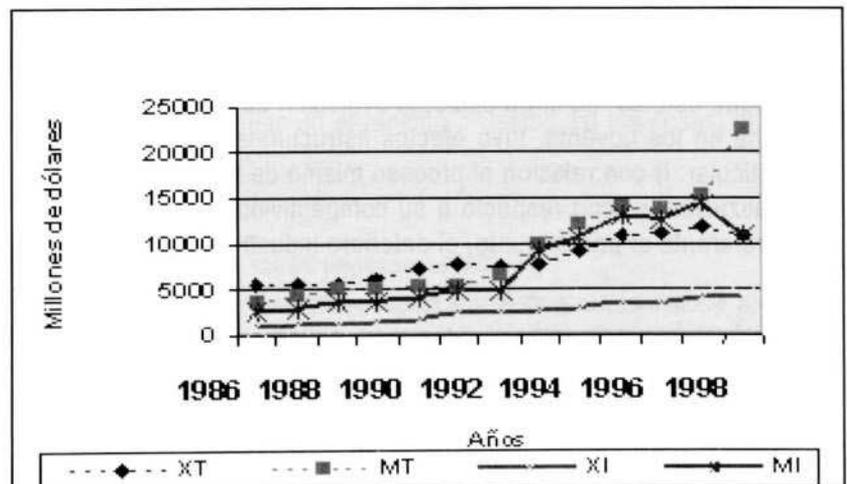
Ante el inusitado incremento de las importaciones resulta relevante indagar por su orientación y sus implicaciones para el sector industrial. Al respecto el Cuadro 2 resulta bastante ilustrativo; pone de manifiesto un vertiginoso aumento en el periodo 1991-1994, impulsado por ritmos de expansión del orden de 34% en los bienes de consumo. De este boom hicieron parte los vehículos destinados

al uso familiar y al equipo de transporte en el sector productivo, que creció a una tasa de 37,9%. El boom del consumo incidió en la reducción de los niveles de ahorro del país, en la competencia de productos extranjeros que contribuyó a minar el crecimiento de las ventas internas, y abonó el terreno para la recesión; ésta afectó después la importación de estos bienes, en tal grado que los de consumo duradero registraron un descenso anual de 5% entre 1995 y 1998. A pesar de ello, durante los noventa estos bienes incrementaron su participación dentro del conjunto de las importaciones.

Las importaciones de bienes intermedios, esto es, de insumos para la producción industrial, aumentaron en el período de apertura a un ritmo mayor que el PIB manufacturero. Este hecho parece darle la razón a quienes señalan que ese incremento revela la importación de materias primas y componentes industriales que antes se producían en el país, contribuyendo a su desindustrialización, al reducir los componentes nacionales incorporados en la producción industrial. A su vez, la caída a 0,4% anual registrada con posterioridad a 1995, ilustra la magnitud de la recesión enfrentada por el sector industrial.

Las importaciones de bienes de capital para la industria indican, de acuerdo con el Cuadro 2, que la apertura estimuló la modernización de su maquinaria y equipos. La aceleración en la importación de estos bienes, que alcanzó 21,6% anual entre 1991 y 1994, sugiere que esta modernización fue además significativa; sin embargo, el incremento el 2,8% anual posterior a 1995 señala que el proceso se detuvo. Esto de cara a la construcción de capacidades competitivas es preocupante.

Gráfica 1
Evolución del comercio exterior
Total economía e industria



Cuadro 2								
Comportamiento de las importaciones totales e industriales según su destino económico								
Periodo	TOTAL	B. Consumo		B. Intermedios		B. Capital		
		Total	Duraderos	Total	Industria	Total	Industria	Equipo transporte
CRECIMIENTO POR PERÍODOS								
1987-1990	9,7	9,2	10,8	9,7	8,4	10,0	12,0	5,6
1991-1994	20,9	34,2	30,1	13,3	15,4	26,0	21,6	37,9
1995-1998	1,4	1,3	(5,9)	0,4	0,1	2,6	2,8	1,8
PARTICIPACIÓN PROMEDIO								
1986-1990	100	11,4	6,7	53,3	44,8	35,3	21,6	10,3
1991-1994	100	15,5	8,7	47,8	40,2	36,7	23,4	11,4
1995-1998	100	19,2	8,7	44,3	38,6	36,5	24,5	9,2

Fuente: Ministerio de Hacienda.

Mayor claridad con respecto al efecto combinado de la evolución de las importaciones y las exportaciones en la dinámica de la industria la aporta una mirada al comportamiento de las fuentes de expansión de las ventas industriales⁶. En tal sentido, el Cuadro 3 permite establecer que las exportaciones desempeñaron un papel fundamental en la ampliación de los mercados de la industria a finales de los ochenta, contribuyendo con más de 80% de su crecimiento, pero decayeron abruptamente en los años noventa, justo cuando las nuevas orientaciones de la política esperaban que ellas fueran el bastión del crecimiento de la producción industrial. El aumento de las ventas industriales quedó supeditado entonces al mercado interno, pero en condiciones particularmente difíciles: el producto industrial aumentó su dependencia del mercado interno pero en un contexto de reversión del proceso de sustitución de importaciones y de recesión que lo comprimen.

Desde una perspectiva de análisis como la asumida aquí, esto es, de largo plazo, la evolución de la industria en los noventa, tuvo efectos estructurales, en particular: i) con relación al proceso mismo de industrialización; ii) con respecto a su competitividad. En lo referente al primer punto, el deterioro industrial

6. Aquí se acude al método de descomposición de componentes de la demanda para observar la contribución de cada uno ellos en la expansión del producto industrial. Estos componentes son: la demanda interna (Di), las exportaciones (X) y la sustitución de importaciones (SM). Sobre su construcción, consultar a Chica (1994).

Cuadro 3				
Fuentes de expansión del PIB				
Contribución de sus componentes de demanda				
Periodo	Di	SM	X	TOTAL
87-90	46.8	-34.1	87.3	100.0
91-94	106.9	-10.8	3.9	100.0
95-98	107.5	-21.0	13.5	100.0

Fuentes: Banco de la República - DNP.

encierra un nítido proceso de desindustrialización, expresado en una disminución de la participación de la industria dentro del PIB nacional de 21,4% en 1987 a 18% en 1998 (Cuadro 4). Esto se enmarca dentro de una tendencia de largo plazo que tiene sus comienzos en los años setenta. En efecto, luego de un crecimiento cercano a 6% anual registrado entre el año 1945 y 1974, que llevó a la industria a contribuir con 22,4% del PIB en 1974, en el lapso comprendido entre este año y 1990 el ritmo de crecimiento de la industria disminuyó a niveles inferiores a 4% anual (Malaver, 1996); este descenso tendencial se agudizó en los tres últimos años de los años noventa.

Así, en la década confluyen problemas de índole estructural –la desindustrialización–, con problemas coyunturales –la recesión–, que es necesario diferenciar para no perder de vista el foco de la mirada que aquí nos guía, la competitividad, a la que atañe el problema de la desindustrialización en cuanto ésta encierra la cuestión de hacia dónde se encaminan o se deben

encaminar los esfuerzos de construcción de ventajas competitivas⁷. No obstante, en cumplimiento de los objetivos propuestos, aquí nos concentraremos en el estudio del segundo punto: la evolución de los indicadores de competitividad de la industria colombiana durante la década de los noventa.

Evolución de los indicadores de competitividad industrial en los noventa

En concordancia con el deterioro de la actividad industrial y la tendencia hacia la desindustrialización acentuada durante la década de los noventa, los indicadores que permiten establecer el comportamiento de la competitividad del sector y los que comparan sus capacidades competitivas frente a otros países señalan una notable reducción de la competitividad de la industria colombiana durante la década.

Los indicadores utilizados en el Cuadro 4, apuntan hacia el debilitamiento de la competitividad del sector industrial. La comparación de los indicadores de apertura exportadora del país (AEX) y de la industria (AEXI)⁸ señala que la apertura económica se registró con mayor intensidad en el sector industrial que en el conjunto de la economía, pero en ambos casos el aumento de las tasas exportadoras se registró antes de la apertura, es decir, entre 1987 y 1991, y con tal magnitud en el sector industrial que se duplicó en estos años. Irónicamente, a partir del año en que se realiza la apertura, 1991, la apertura exportadora desciende en los dos casos. Por su parte, la penetración de las importaciones en el país (PIM) y en la industria (PIMI) tuvo mayor profundidad que la apertura exportadora; también en la industria fue más intensa. Además, mientras en la economía nacional se detiene su profundización desde 1993, en la industria se acentúa.

Por otra parte, el aumento sustancialmente mayor de las importaciones frente a las exportaciones se traduce en un deterioro de la balanza comercial de la

economía (BC)⁹ y de la industria (BCI). Pero en la industria es de tal magnitud que entre 1990 y 1997 se quintuplica su déficit comercial (de US\$2.166 millones se eleva a US\$10.462). De esta forma un sector tradicionalmente deficitario, acentúa esta condición durante la apertura y contribuye en alto grado a que la balanza comercial del país se torne negativa a partir de 1992 (Gráfico 1).

Finalmente, el indicador de balanza comercial relativa (BCR)¹⁰, que fluctúa entre +1 (para un país exportador neto) y -1 (para un país importador neto), muestra los resultados más preocupantes, especialmente en el caso de la industria (BCRI). Para el conjunto de la economía, la BCR fluctúa entre 0,1 y 0,2, cambiando de positiva a negativa en 1992. En la industria, luego de mejorar entre 1988 y 1991, este indicador se deteriora a partir de la apertura alcanzando a bordear el -0,6; en otras palabras, el sector industrial se convierte en importador neto, como síntoma inequívoco del agudo debilitamiento de su competitividad. Esto resulta preocupante, si se considera que dicho sector tiene la mayor capacidad para incorporar y difundir el desarrollo tecnológico por el cuerpo económico (dados sus encadenamientos hacia delante y hacia atrás) y, en consecuencia, resulta vital para generar mayor valor agregado y capacidad de diferenciación en los productos elaborados en el país, para transitar, en suma, de las ventajas comparativas hacia las ventajas competitivas.

El declive en la competitividad establecido a partir de los indicadores de comercio exterior se confirma por el descenso de Colombia en el *ranking* mundial de competitividad¹¹. Éste señala que Colombia descendió del puesto 30 al 44 entre 47 países, superando apenas a Rusia, Polonia y Venezuela. Esto sucede en tan sólo 5 años: entre 1994, año en que Colombia empieza a ser incluida en el reporte, y 1998 (véase Cuadro 5). Lo relevante de este brutal descenso es que fue superior a los sufridos por los países latinoamericanos, que, con excepción de Brasil, también registraron caídas en el *ranking*. Puestas así las cosas, entre las

7. Sobre el particular, en Colombia hay un debate latente que para el país debiera aflorar. Al respecto puede consultarse a Zerda (1998) y Bonilla (1998).
8. La AEX resulta de dividir las exportaciones por el PIB nacional o industrial; la PIM resulta de dividir las importaciones por el consumo aparente, esto es: $PIB + M - X$. Donde: M = importaciones; X = exportaciones.

9. La BC resulta de restar X - M.

10. La BCR se elabora a partir de la comparación de la balanza comercial del país (o la industria) con el conjunto de las economías con las cuales comercia (X - M) frente al total de su comercio exterior (X + M).

11. Este reporte es publicado cada año en el *World Competitiveness Year Book*, publicado por World Economic Forum, con sede en Suiza.

Cuadro 4
Comportamiento del sector externo
Economía nacional y sector industrial

AÑO	ECONOMÍA NACIONAL				% PIB/PIB	SECTOR INDUSTRIAL			
	AEX	PIMP	BC	BCR		AEXI	PIMPI	BCI	BCRI
1986	15,8	10,6	2000	0,22	21,2	11,0	26,8	-1688	-0,49
1987	15,0	12,0	1241	0,13	21,4	14,5	30,6	-1715	-0,44
1988	14,1	12,9	524	0,05	21,0	14,4	32,9	-2282	-0,49
1989	15,7	13,1	1204	0,11	21,4	16,7	33,7	-2112	-0,43
1990	18,0	13,7	2029	0,16	21,4	21,9	38,5	-2166	-0,38
1991	18,9	13,2	2710	0,21	21,1	28,5	43,3	-2208	-0,32
1992	15,1	13,5	930	0,07	21,2	23,8	39,0	-2382	-0,34
1993	14,0	17,0	-2004	-0,11	20,5	22,3	51,7	-6792	-0,58
1994	13,2	16,4	-2677	-0,13	19,7	20,0	49,2	-7900	-0,59
1995	13,5	16,6	-3016	-0,12	19,1	23,0	53,0	-9571	-0,58
1996	12,8	15,4	-2647	-0,11	18,2	22,8	52,1	-9169	-0,57
1997	12,4	15,4	-3481	-0,13	18,0	23,9	53,4	-10462	-0,57
1998	11,8	21,5	-11381	-0,34	18,7	28,3	57,6	-6706	-0,45

Nota: Sector industrial incluye trilla de café.

Fuentes: Banco de la República, DNP.

economías de mayor desarrollo relativo en América Latina, la colombiana sufrió el mayor deterioro competitivo en la década¹².

Entre los indicadores más elaborados e importantes para monitorear el comportamiento de la competitividad de un país o sector se encuentra el de las ventajas competitivas reveladas (VCR); éste parte de la BCR y la importancia que el bien o bienes transados con la industria colombiana tienen dentro del comercio exterior total del país en referencia, que es medido por un factor t , que tiene un comportamiento inverso con la competitividad. Por ser un indicador ordinal permite establecer si un país ha ganado o perdido competitividad

frente a otro país, o conjunto de países¹³, con relación a otro año o período.

La manera como se evalúa el comportamiento del indicador se muestra en el Cuadro 6.a. En las columnas se analizan las BCR, así: si un país presenta más años con BCR negativa que aquellos en que es positiva, nos situamos en la columna negativa (A y C); si por el contrario, la BCR es más años positiva que negativa nos situamos en la columna positiva (B y D). Con relación al indicador VCR, que se evalúa por las filas, se encuentra que los sectores que han perdido competitividad frente a otro

12. Si bien el *ranking* apunta a proporcionar información sobre las condiciones y el ambiente para adelantar nuevas inversiones y negocios, esto es, se orienta a evaluar las perspectivas del país para la inversión extranjera, también ofrece información que permite identificar carencias en la construcción de capacidades competitivas endógenas, difíciles de subsanar en el corto plazo, según se verá más adelante.

13. El indicador de las ventajas competitivas reveladas de la industria colombiana frente a otro país o grupo de países es el siguiente: $VCR = BCR * 1/t$, siendo BCR, la balanza comercial revelada, y el factor t un indicador de la importancia que el comercio exterior del bien o bienes transados con Colombia tienen para el país de referencia, frente al total de su comercio exterior. El indicador tiene un carácter ordinal, y sólo indica si se ganó o se perdió competitividad relativa con dicho país. Para mayor detalle véase Garay *et al.* (1998).

Cuadro 5
Países latinoamericanos en el ranking de competitividad

PAÍS	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Estados Unidos	1	1	1	1	1	1
Chile	22	20	13	24	26	25
Argentina	27	29	32	28	31	33
Brasil	38	37	37	33	37	35
México	26	44	42	40	34	36
Colombia	30	36	33	42	44	43
Venezuela	40	47	45	45	43	45

Fuente: The World Competitiveness YearBook.

período se sitúan en la fila negativa (A y B), y los que han ganado competitividad se encuentran en la fila positiva (C y D). En consecuencia, el peor de los mundos es el que encierra el cuadrante A, es decir, aquel en el cual un país o sector (industrial en nuestro caso) presenta más años con BCR negativa y ha perdido competitividad; la situación ideal por el contrario es aquella en la cual presenta más años con BCR positiva y ha ganado competitividad.

La evolución competitiva de la industria colombiana en los periodos de preapertura y apertura se ilustra en el Cuadro 6.b. En él se observa que en el período 1987-1990, con excepción de una balanza comercial relativa negativa con los países del Mercosur y una competitividad revelada, en conjunto el país ganó ventajas competitivas (con Estados Unidos y el total del mundo) y en BCR (con los países del Pacto Andino). Por el contrario, entre 1991 y 1995, el derrumbe de la competitividad fue enorme. Con respecto a Estados Unidos, Unión Europea y el Total del Mundo, pasamos de la mejor a la peor de las situaciones –de D a A–, es decir, de tener más años con BCR positiva y ganar en competitividad, a perder en BCR y decaer en competitividad. Tal condición ya se vivía con Mercosur.

De este modo durante el lapso comprendido entre 1991 y 1995, con excepción de la BCR positiva con el Pacto Andino, tanto los flujos comerciales como la competitividad de la industria colombiana con los principales grupos de países con los cuales sostiene relaciones comerciales empeoró hasta el fondo (que señala el cuadrante A). Esta situación, que en alguna medida sintetiza todos los resultados mostrados, siembra de interrogantes el futuro del sector industrial, y llama la atención sobre la urgencia de perfeccionar

Cuadro 6a
Evolución de la competitividad revelada

		Competitividad	
		Negativo	Positivo
Balanza Comercial	Negativo	A	B
	Positivo	C	D

Cuadro 6b
Evolución de la competitividad revelada de la industria colombiana

Zona referencia	81-84	87-90	92-95
Grupo Andino	A	B	B
Mercosur	C	A	A
Unión Europea	D	D	A
Estados Unidos	C	D	A
Total Mundo	C	D	A

Fuente: Elaborado a partir de Garay, et al. (1998).

políticas y acciones encaminadas a desarrollar las capacidades competitivas de la industria nacional.

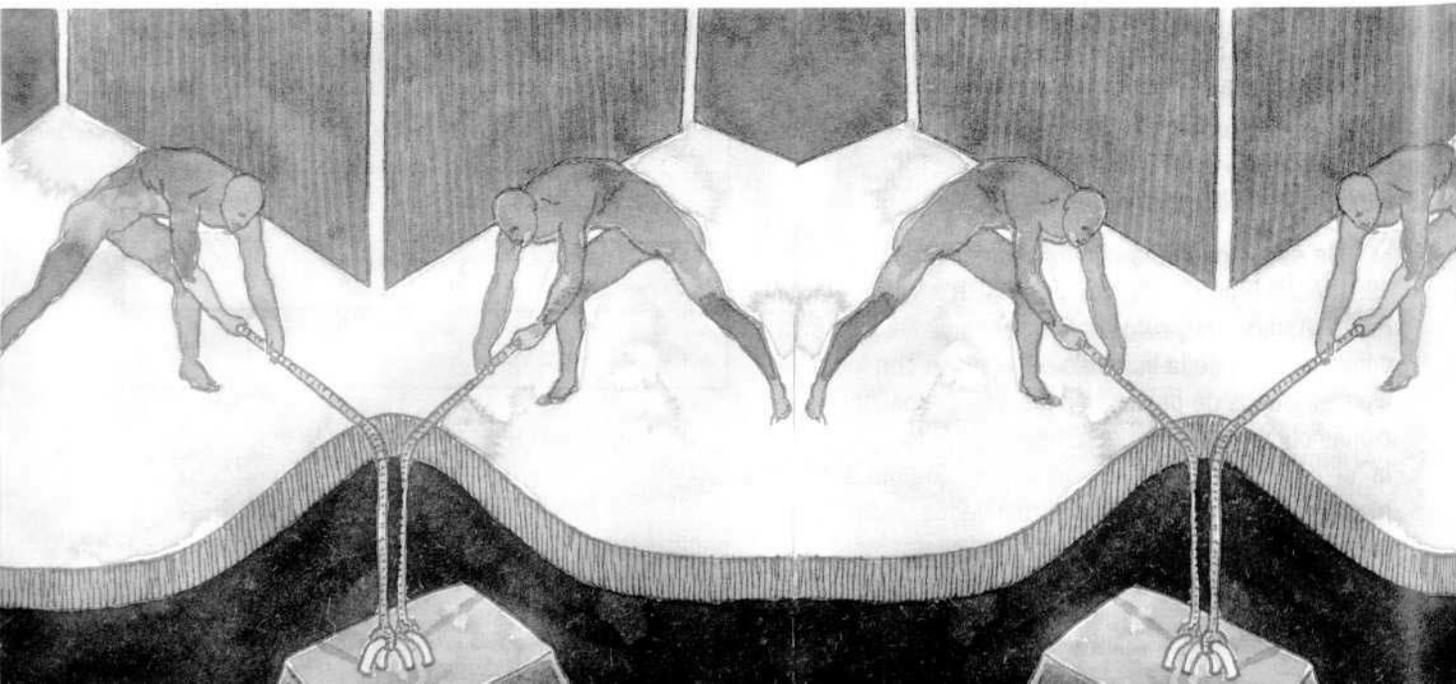
Los interrogantes se acrecientan al observar con algún detalle la evolución de los flujos comerciales durante los noventa con los bloques que el país comercia. Especialmente, en lo relacionado con el destino de sus exportaciones, que sufrieron importantes cambios en su composición. En esos cambios se destaca la caída con casi todos los grupos de países, caída que tuvo como contrapartida el aumento sustancial de las exportaciones hacia los países andinos y un leve aumento de las dirigidas hacia el Mercosur que, sin embargo, las coloca apenas a nivel de 6% del total (Cuadro 7). De esta forma, la significativa caída relativa de las exportaciones hacia Estados Unidos y la Unión Europea, indica que se perdió parte sustancial del terreno ganado a finales de los años ochenta, y, contra lo esperado, las exportaciones industriales se volcaron hacia el comercio fronterizo, triplicando su valor (de US\$621.000 se elevaron a US\$1.890.000) entre 1991 y 1998; con ello aumentó su participación de 20% a 40% del total.

Así, más que una internacionalización —entendida como una mayor inserción de las exportaciones industriales en los mercados mundiales—, se avanzó en una integración comercial de hecho con nuestros países vecinos. Ésta tuvo tal magnitud, que las exportaciones dirigidas hacia Venezuela superaron en 1998 las destinadas hacia Estados Unidos, que en 1991 las duplicaban. Ecuador se convirtió de lejos, en el tercer comprador, y Perú en el cuarto. Estos cuatro países, concentraron en

1998, 58% de las ventas externas de la industria. Tal reorientación de las exportaciones hacia los países andinos entraña un futuro incierto dada la inestabilidad reinante en los dos principales mercados de destino y las secuelas de sus crisis económicas e institucionales. En este sentido el panorama de las exportaciones industriales es sombrío.

El origen de las importaciones tuvo pocos cambios; persistió así el predominio de Estados Unidos y la Unión Europea. En abierto contraste, el déficit comercial, como se mencionó, se quintuplicó, y con excepción de Ecuador y Perú, el deterioro en la balanza comercial creció con todos los grupos de países con los cuales comercia nuestra industria.

Ahora bien, el monitoreo de la evolución de la competitividad efectuado mediante los indicadores de comercio exterior resulta útil, pero insuficiente, en la medida en que descubre los síntomas, pero no las causas de ese comportamiento. Por tanto, es necesario establecer los factores de índole macroeconómica, mesoeconómica y microeconómica que incidieron en el retroceso de las capacidades competitivas que revelan los resultados arrojados por los indicadores comerciales. Para un adecuado balance de lo acontecido resulta de singular importancia establecer, igualmente, cómo afrontaron las políticas y acciones gubernamentales el problema del desarrollo de las capacidades competitivas de la industria colombiana.

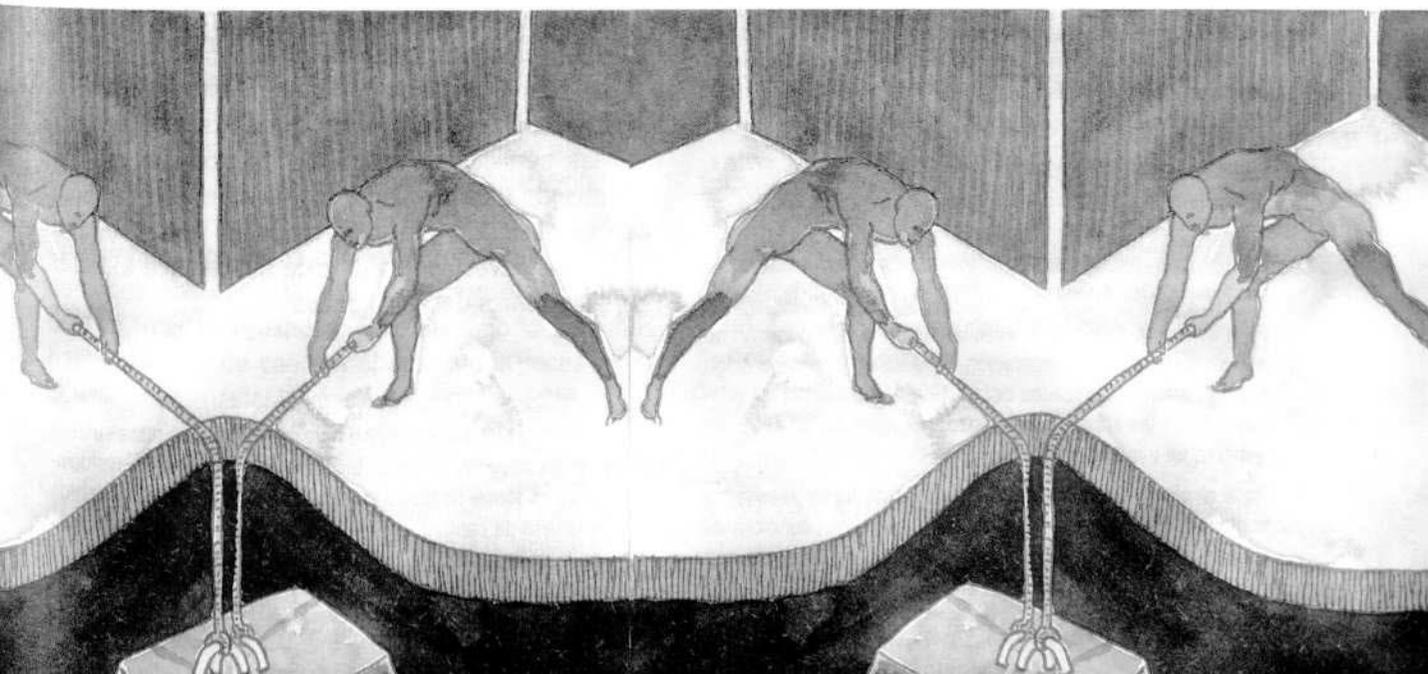


Cuadro 7

Evolución del comercio industrial en los noventa por grupos de países.
Participación de cada bloque en exportaciones e importaciones, y balanza comercial

Bloque de países	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial	
	1991	1998	1991	1998	1991	1998
Estados Unidos	27,4	21,5	38,1	35,4	-845.869	-
Nafta	29,7	24,7	43,3	42,5	-	-
Unión Europea	14,4	8,7	19,3	20,3	-529.305	-
Venezuela	11,5	21,9	11,0	9,7	88.953	-362.232
Ecuador	3,8	12,0	2,3	2,2	90.226	249.008
Perú	3,9	5,0	1,0	1,1	39.06	81.775
Bolivia	0,3	1,0	0,3	0,5	-0.025	-32.51
CAN	19,5	39,9	14,6	13,6	218.214	-63.959
Mercosur	4,8	6,2	6,0	7,3	-214.978	-756.06
Sureste Asiático	4,2	1,9	8,7	9,3	-401.335	-
Resto A. L.	21,9	12,2	2,6	2,2	479.899	260.445
Resto Mundo	5,4	3,5	5,3	4,7	-101.487	-512.164
Zonas Francas	0,0	3,0	0,2	0,0	0	140.1
Total	100	100	100	100	-1.562	-
Total	3.179	4.731	4.741	14.384		

Fuente: UMI-Ministerio de Desarrollo.



La evolución de los factores determinantes de la competitividad en los noventa¹⁴

En general, en la década se presentó un marcado deterioro de los principales factores a los cuales está asociada la evolución de la competitividad industrial. Dado el carácter relativo de la competitividad, la comparación (entre países) que hace el *World Economic Forum*¹⁵ a la evolución de los ocho (8) factores que la determinan resulta de singular utilidad para mostrar dicho deterioro. Al respecto, el Cuadro 8 ilustra un generalizado deterioro de los ocho (8)¹⁶ factores que considera el WEF¹⁷. La caída del puesto 37 al 44¹⁸ en el indicador de internacionalización, que es factor y a la vez consecuencia de los resultados de los demás, confirma el deterioro competitivo¹⁹. Éste se dio además por el declive de la economía doméstica (comportamiento macroeconómico), la caída de las finanzas y los extraordinarios descensos registrados tanto en el gobierno, como en tecnología y población y, aunque en menor grado, también en las infraestructuras y en los aspectos gerenciales.

Una mirada de los factores con mayor incidencia sobre la competitividad, mediada por la perspectiva sistémica aquí asumida, permite articular los resultados de los factores considerados por el WEF a un marco de análisis más amplio y rico. Éste analiza la capacidad estratégica (nivel meta), el entorno macroeconómico, la

evolución de los recursos productivos (factores e infraestructuras) y las relaciones entre los agentes económicos (nivel meso), en las cuales resultan de vital importancia los aspectos institucionales.

Sobre estos últimos recae la atención de esta rápida mirada, pues, efectuadas las llamadas reformas de primera generación, en el país se dio paso a las llamadas reformas de segunda generación, las institucionales. Los desarrollos institucionales, como lo ha señalado North (1993) y lo ha reconocido el mismo Banco Mundial (1997), resultan fundamentales para el crecimiento económico y el éxito de las reformas estructurales que acompañaron los procesos de apertura (Pérez, 1992; Garay *et al.*, 1998), pero requieren un proceso más largo, arduo y costoso (Naim, 1994), sobre todo porque en las instituciones pesan inercias y condiciones específicas de cada país que les impiden converger naturalmente hacia un comportamiento eficiente y favorable al desarrollo de los mercados y la competitividad (Coriat, 1998).

En el ámbito macroeconómico el país vio erosionar durante la década el que fuera su principal activo: la relativa estabilidad de sus grandes agregados económicos. El entusiasmo ante el equilibrio macro y las reformas provocadas por el proceso de apertura dieron paso a un progresivo desajuste que vino a culminar con el "acuerdo" con el FMI, que significa una pérdida relativa de autonomía en el manejo de una economía que hizo crisis en todos sus sectores productivos.

El desajuste comenzó precisamente en el frente externo. La apertura importadora antes ilustrada fue impulsada por una desbocada demanda por bienes importados. Esto ocasionó un descenso del ahorro privado que gravitó entre 6% y 8% del PIB. El boom también fue acicateado por una revaluación que afectó a las exportaciones industriales, en especial las de mayor tradición exportadora, particularmente sensibles a los movimientos de la tasa de cambio²⁰; si a ello se suman las pérdidas de mercados ocasionadas por el contrabando (véase Cuadro 9) y la reversión del proceso de sustitución de importaciones, son evidentes los efectos devastadores de este desbalance externo sobre las ventas del sector industrial.

14. El análisis de estos factores se hace atendiendo los niveles (macro, meso y micro) considerados por el enfoque sistémico de la competitividad. La dimensión meta se aborda en el siguiente acápite, en el cual se analiza la relación entre las políticas gubernamentales y la competitividad.
15. Por facilidad expositiva, para los resultados de sus reportes anuales, publicados en el *World Competitiveness Yearbook*, se utilizarán, como sigla, sus iniciales (WEF) de 1994 a 1999: WEF (1994-9).
16. Éstos son: internacionalización, gobierno, finanzas, infraestructura, gerencia, tecnología, población (capital humano) y economía doméstica.
17. Con el agravante de que la caída será más abrupta cuando se publiquen los resultados del año 1999, el peor año de la década.
18. Para evitar las distorsiones resultantes de la incorporación de nuevos países a la comparación, se sostuvo la comparación entre 47 países analizados desde 1995. Esto explica las diferencias con las cifras globales que, por ejemplo, en 1999 llegaban a un total de 59 países.
19. Para el efecto debe considerarse que este factor resulta de comparar el desempeño comercial, apertura, condiciones para la inversión extranjera, calidad de vida compatible con los estándares internacionales, etc.

20. De hecho, Meza *et al.* (1999) muestra que en los años setenta y en los noventa, las exportaciones no tradicionales evolucionaron en forma bastante correlacionada con los movimientos de la tasa de cambio. Lo confirma el "auge" de las exportaciones textiles impulsado por la devaluación que se dio desde fines de 1998.

Cuadro 8
Posición competitiva del país
Global y por factores de competitividad

Tipo de factor	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Ranking total	30	36	33	42	44	43
Economía doméstica	32	36	31	43	44	38
Internacionalización	37	42	38	40	47	44
Gobierno	17	23	26	37	41	38
Finanzas	29	28	38	44	38	38
Infraestructura	36	46	37	43	43	41
Gerencia	27	30	27	33	37	37
Ciencia y Tecnología	28	32	32	39	41	43
Población	29	42	36	43	43	43
TOTAL	47	47	47	47	47	47

Fuente: *The World Competitiveness Yearbook*.

El relativo equilibrio existente de las cuentas públicas a comienzos de la década también comenzó a erosionarse desde el año 1994²¹. Detrás de esto se hallan los incrementos del gasto originados en la reforma de la Constitución de 1991, la lucha contra la violencia, y factores de índole política, como la corrupción (véase Cuadro 9). Esto desencadenó un déficit fiscal impulsado por factores inerciales difíciles de revertir y que le dan matices estructurales. Para subsanarlo se produjo una perversa sucesión de reformas tributarias y la competencia por créditos que estrecharon los recursos a disposición del sector empresarial.

A mediados de los noventa, la fragilidad macroeconómica era insostenible y la devaluación inminente. Quienes le apostaron a ello generaron ataques contra el peso que fueron respondidos por la Junta Directiva del Banco de la República con la defensa a ultranza de la banda cambiaria. Los ataques especulativos y la defensa del Banco produjeron un alza en la tasa de interés real que alcanzó 25% en el año 1998 (PR-Ministerio de Comercio Exterior -DNP, 2000:45). Los efectos de esa puja fueron devastadores. Muchos de quienes contrajeron deudas durante el *boom* de la demanda, los deudores hipotecarios y el sector productivo, fueron arrasados. Esto contrajo la demanda hasta el punto de caer en el pozo de la recesión; la deuda mala (cartera vencida sobre el total de la

deuda) sobrepasó 14% (*ibid.*) y esto terminó arrastrando hacia la crisis al sector financiero. Así, al finalizar la década, en medio de la recesión, la inflación cayó a 10%, y el desempleo se acercó a 20%.

Ese entorno macroeconómico fue nefasto para las empresas industriales. La reducción de la protección arancelaria y para-arancelaria provocada por la apertura, así como la revaluación, elevaron las importaciones. Esto redujo su mercado interno. La revaluación también comprimió su mercado externo. A ello se sumaron los costos financieros, con alzas confiscatorias de las tasas de interés. De esta forma, se indujeron aumentos en los costos y precios relativos del producto industrial, que redujeron su competitividad. Luego, se afectó su financiación por el efecto combinado de los altos intereses, la caída del ahorro interno y las dificultades de acceso al crédito, debido en parte, a la competencia por

Cuadro 9
Factores que reducen la productividad

• Accidentalidad laboral:	2,0% PIB
• Costos de transacción:	2,0% PIB
• Violencia:	2,7% PIB
• Corrupción:	1,0% PIB
• Contrabando y actividades ilegales	7,5% PIB

Fuente: Millan F. (2000).

21. En este año, todavía la situación era aceptable, según lo indica el reducido déficit fiscal y la posición (17), también aceptable, de que gozaba el país en este frente en el WEF (1994).

ellos del gobierno. Finalmente, la recesión originada en buena medida por la política macro, redujo sus ventas. Y sólo al finalizar la década, la devaluación contribuyó a reactivar las exportaciones.

El legado de la década es un doloroso ajuste (en materia de empleo, salarios e impuestos) convenido con el FMI que tiene matices recesivos: un déficit fiscal estructural, una marcada resistencia a la baja en los márgenes (por riesgos e ineficiencias) de intermediación financiera, y las dificultades de acceso al crédito. Estos fenómenos afectan la recuperación industrial. Ésta también se ve afectada en el frente externo por la desaceleración de la economía estadounidense y la incertidumbre de Argentina.

En el ámbito *mesoeconómico (horizontal)*, esto es, en el desarrollo y eficiencia en el uso de los recursos productivos (factores e infraestructuras), pese a los avances registrados en los noventa, se registra una debilidad protuberante. Así lo ilustra la posición relativa del país en las comparaciones hechas con otros países por el WEF en el año 1999. Con excepción del costo de la mano de obra, en el cual Colombia ocupa el puesto 2

entre 47 países²², la disponibilidad de energía (3) y la inversión en telecomunicaciones (6), priman las escasas capacidades alcanzadas en variables que inciden en la baja calificación relativa de los factores que definen su posición competitiva.

Es particularmente débil el desarrollo relativo de las infraestructuras básicas (puesto 46); esto se debe, entre otras razones, al precario desarrollo en sus tecnologías de distribución física de mercancías (47), o en las tecnologías de la información (45). En los aspectos financieros es grande la debilidad del capital de riesgo (47) o los costos del capital (46). Estas debilidades no sólo afectan la posición relativa del país, al elevar los plazos de entrega, sino que generan sobre costos a las exportaciones colombianas que reducen su competitividad. Tal como lo ilustra el Cuadro 10, los sobrecostos provenientes del estado en que se encuentran vías, puertos, energía y crédito alcanzan 7,2% del valor de las ventas externas. Esto se sumó a

22. Por agilidad expositiva, en adelante la posición del país frente a los 47 indicados antes se colocará entre paréntesis.

Cuadro 10
Sobrecostos a las exportaciones no tradicionales (1998)

Origen	Causas	Porcentaje de exportaciones
Red vial	Elevadas tarifas debido al mal estado de las vías, insuficiente e inadecuado estado de la infraestructura	3,24
Puertos	Elevadas tarifas debido a una regulación que no favorece la competencia y largos tiempos de espera en puertos	0,20
Energía	Elevadas pérdidas en transmisión de energía y distorsiones de la estructura tarifaria	0,91
Salarios	Un subcosto frente a la subregión andina, que cada año se ha reducido vía tasa de cambio	-3,97
Crédito	Controles al entendimiento externo privado e ineficiencias en la banca local	2,80
Inestabilidad sociopolítica	Delitos patrimoniales, secuestros, pérdida de vidas, gastos de seguridad privada, exceso de gasto militar	0,40
Revaluación (*)	Pérdida de rentabilidad de las firmas con alta vocación exportadora	6,80
Total		10,38

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior (1999).

(*) Corresponde al sobrecosto a las exportaciones entre 1990 y 1996; porcentaje que se aplicó a las exportaciones de 1998.

la pérdida de rentabilidad causada por la revaluación que se prolongó hasta 1998.

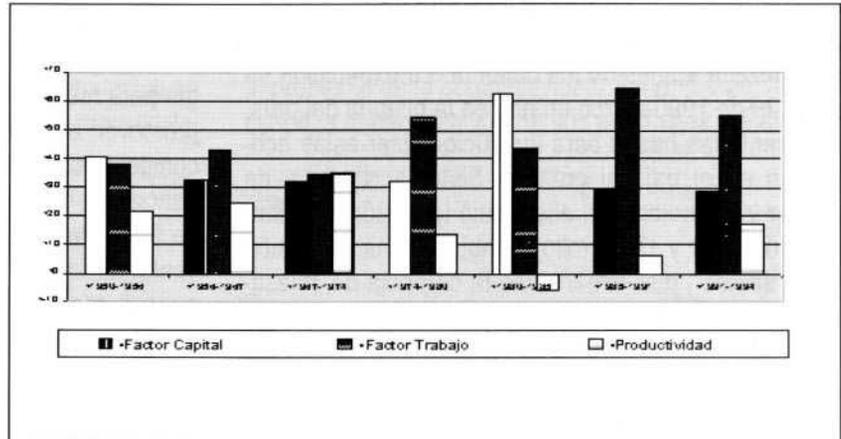
Por su parte, los recursos que conforman el llamado capital conocimiento –los recursos humanos y la ciencia y la tecnología (CyT)–, que son fundamentales para la construcción de capacidades competitivas dinámicas, fueron los factores que más descendieron en el ranking del WEF entre 1994 y 1999 (cuadro 8). Así, pese a que el gasto en educación subió de 3,2% del PIB en 1990 a 4,5% en 1997 (PR-DNP, 1998:180) y los niveles de escolaridad aumentaron, su calidad está cuestionada (Cubillos, 1998). Esto se refleja en una baja calificación

relativa (43 entre 47 países) y, en el ámbito interno, en un desajuste estructural entre la demanda y la oferta de trabajo calificado (López, 1996; Farne, 1999). A ello se agrega el incremento en la brecha salarial entre los obreros más calificados y los demás. Se ha configurado así una situación (relativa) de mano de obra abundante, poco calificada, poco costosa²³ y desempleada. Es decir, un escenario opuesto al que reclama una “competitividad de calidad”. En cuanto a la CyT, la debilidad relativa en la cooperación tecnológica es extrema (47); también lo son el desarrollo y la aplicación de tecnologías (45), así como los gastos en investigación y desarrollo (43).

En síntesis, los atrasos en las infraestructuras y factores productivos ocasionan sobrecostos y reducen la velocidad de entrega de los productos industriales. A ello se suman factores de índole política e institucional (cuadro 9) para mengua la eficiencia económica. Ello explica los bajos niveles y la poca contribución de la productividad al crecimiento del PIB. Esta contribución apenas alcanzó 20% entre 1946 y 1992, frente a 59% del aumento del PIB entre 1955 y 1975 en países como Japón (Millán, 1999). Pero lo más significativo es que haya descendido después del período 1967-1974, en el cual contribuyó con 33%, hasta apenas 17% entre 1991 y 1994 (véase Gráfica 2).

Estudios recientes señalan cambios más alentadores. Echavarría y Pertuz (1999) encontraron que la

Gráfica 2
Fuentes de crecimiento económico
Colombia, 1950-1994



Fuente: Chica R. (1996).

productividad total de los factores (PTF) se elevó entre 1993 y 1997 en la industria, y que este crecimiento fue mayor en los sectores (plantas) intensivos en mano de obra, de tamaño medio –poco innovan las pequeñas y grandes– y con alta relación exportaciones/producción; encontraron además que la respuesta de las exportaciones menores a la PTF es cercana a 2.7 veces. Para orientar acciones de política, queda por establecer dónde se ocasionaron esos aumentos, si en la eficiencia productiva, en la calidad, en innovaciones estratégicas en el producto, en aspectos institucionales, etc.

Ahora bien, asumiendo que el entorno macroeconómico y la productividad son fundamentales pero no suficientes para elevar la competitividad, observaremos algunos desarrollos institucionales registrados en los años noventa. Sin embargo, no nos detendremos en los avances en las reglas que rigen las relaciones entre los agentes económicos (transparencia, respeto de los derechos de propiedad y los contratos), ni en los procesos de racionalización o las mejoras en materia de regulación estatal, sino en la construcción de condiciones e instituciones que propicien la cooperación –interempresarial e institucional– precompetitiva. Esto a partir de la premisa de que una empresa competitiva es apenas la punta del iceberg de una red de relaciones que lo son (Pérez, 1996), por esta razón algunos autores sugieren que en materia de competitividad la unidad de análisis debiera ser el *cluster* o la cadena productiva (Pérez, 1996; Porter, 1999). De allí que nos concentremos en experiencias institucionales

23. Así lo indican el subcosto que representa según el cuadro 10, y su puesto 2 entre 47 países (WEF, 1999).

registradas en el campo de la CyT y de los encadenamientos productivos.

En el campo de la CyT, a comienzos de la década hubo importantes avances que se nutrieron de las recomendaciones de la Misión de Ciencia y Tecnología realizada a fines de los ochenta. La expedición de la Ley 29 de 1990 marcó un hito en la historia del país, pues sentó las bases para institucionalizar estas actividades en el país al crear el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología, a ello siguió la Misión de Ciencia Educación y Desarrollo, también llamada "misión de los sabios", que dimensionó la carencia de investigadores y mostró la necesidad de articular la CyT a la cotidianidad del país, para fortalecer su apropiación y uso social. También se creó en 1995 del Sistema Nacional de Innovación, NSI, como un sistema interactivo de aprendizaje y creación (Colciencias, 1998), para captar una característica central de los procesos de innovación, que tienen, además, como actor principal a las firmas.

Esto dio lugar a la aparición de novedosas formas institucionales: los Centros de Desarrollo Tecnológico, CDT, que actúan como nodos articuladores entre ofertas y demandas tecnológicas sectoriales; o los sistemas regionales de innovación, SRI, como parte de la estrategia de regionalización de la CyT. A estos avances, que prefiguran las llamadas reformas de tercera generación, esto es, las encaminadas a convertir el conocimiento en la principal fuente de ventajas competitivas y el desarrollo de las naciones, se sumaron los recursos de cooperación internacional (los programas BID 2 y BID 3) y la apuesta por un mayor aporte del sector privado para CyT. Bien podría pensarse entonces que en los noventa se sentaron las bases para la endogeneización del desarrollo tecnológico del país. Pero la realidad indica que estos avances no bastaron.

Aunque hubo CDT con importantes ejecutorias, hay una alta heterogeneidad entre ellos. En lo referente a la descentralización de la CyT se avanzó poco, los resultados estuvieron lejos de las expectativas, y las comisiones regionales de CyT que tenían las funciones de articulación y coordinación de los SRI, en el nuevo plan de desarrollo quedaron en el limbo (PR-DNP, 1998); y el papel de Colciencias se ha visto debilitado en los dos últimos años por la reducción, dispersión y descoordinación en el manejo de los recursos para CyT.

La financiación en particular es precaria. La proveniente del sector privado estuvo lejos de las expectativas debido a que en el frente tecnológico "la mayoría

de las empresas industriales de Colombia todavía siguen una estrategia tradicional. Acostumbradas a un mercado estable y empleando tecnologías maduras, estas firmas raramente son innovadoras. Se podría argumentar que en la mayoría de los casos, estas empresas no son conscientes de la importancia de la tecnología para mejorar sus operaciones o de la necesidad de promover el cambio tecnológico para adquirir mejor competitividad" (Mullin Consulting Group, 1996). La financiación del sector público central de las actividades de CyT cayó en barrena en los últimos años de los noventa; tanto que después de 1996, año en que alcanzó su más alto nivel, decayó hasta 0,08% del PIB, es decir, a un nivel inferior del registrado en 1980 (Cuadro 11). Esta disminución del gasto es agravada por su dispersión; es realizado por 111 entidades que componen el SNCyT. Tal situación el mismo gobierno la juzga perjudicial, pues "el impacto causado por esta distribución no coordinada ha hecho que los criterios y prioridades establecidas en las políticas no hayan sido aplicados de manera efectiva" (PR- MinComercio Exterior-DNP, 2000). Así, la encrucijada por la que atraviesa la CyT no podía resultar más contradictoria con la urgencia que tiene el país de construir capacidades dinámicas que sustenten una competitividad sostenible²⁴.

Años	% del PIB
1980	0.16
1990	0.17
1991	0.18
1992	0.18
1993	0.11
1994	0.15
1995	0.21
1996	0.25
1997	0.19
1998	0.09
1999	0.08

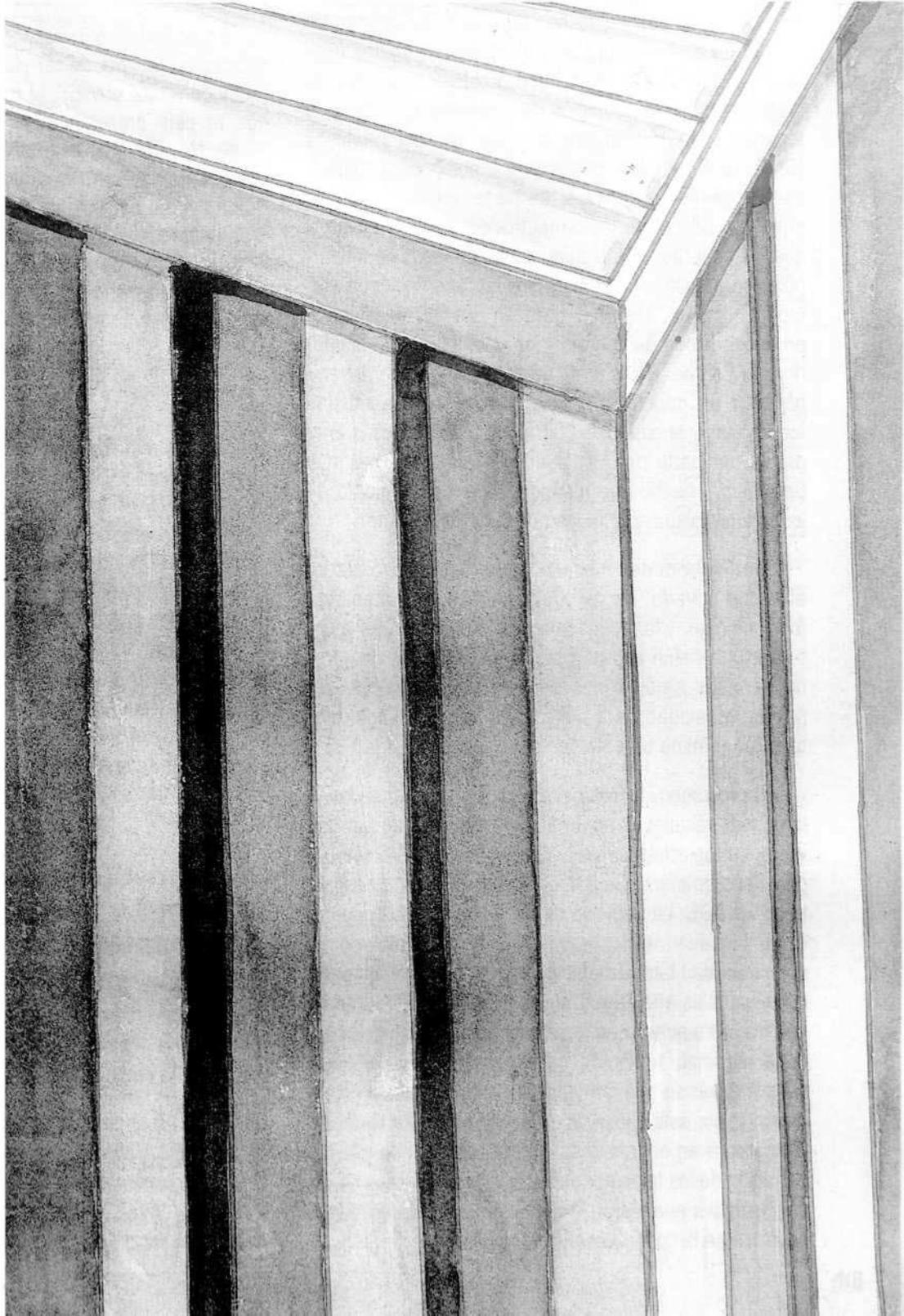
Fuentes: PR-Mincomercio Exterior-DNP (2000).

24. Incluso, hay autores que sostienen que las brechas tecnológicas, originadas en las capacidades tecnológicas, explican las diferencias entre países en los comercios internacionales (Hurtienne y Messner, 1999).

En el ámbito meso (*vertical*), al introducirse la noción de cadena productiva se produjeron importantes desarrollos institucionales encaminados a mejorar la competitividad industrial²⁵. Con la mirada conjunta de los eslabonamientos productivos que se originan en las relaciones de compra-venta que van desde la producción de la materia prima hasta la colocación de los productos en manos del consumidor final, se superaron muchas limitaciones provenientes de la noción rama industrial. De hecho, la competitividad de su producto final depende de la eficiencia y calidad de cada uno de los eslabones que participan en su elaboración y comercialización, es decir, es construida conjuntamente y beneficia a todos. En estos acuerdos pre-competitivos se producen formas de cooperación que suscitan externalidades que potencian las capacidades competitivas de cada uno de sus miembros. Esa coincidencia entre el interés individual y colectivo los estimula. El intercambio de información, por ejemplo, permite detectar "cuellos de botella" y oportunidades comunes; fijación de objetivos estratégicos comunes y coordinar esfuerzos, generar confianza y reducir los costos de transacción.

En Colombia, durante el gobierno Samper surgieron los Acuerdos Sectoriales de Competitividad, ASC, de carácter tripartito (gobierno, empresarios y trabajadores), que a partir de la institucionalización del diálogo entre sus miembros y la concertación con el gobierno, buscaron dar un tratamiento de cadena productiva al problema de la competitividad. Sin embargo, la eficacia en la materialización de sus propósitos fue afectada

25. También se han registrado notables avances institucionales en el ámbito regional con la promoción de los *clusters*, pero el desarrollo de este tema amerita un trabajo específico.



por una diversidad de problemas que muestran las dificultades de estas reformas de segunda generación, para desarrollar una institucionalidad que posibilite políticas públicas efectivas.

Los problemas surgieron desde su aparición: en el predominio de los acuerdos en cadenas que atravesaban serios problemas coyunturales; en actores que buscaban con ellos medidas que los beneficiaran y que en algunos casos significaban retrocesos en la apertura y se aproximaban a la típica búsqueda de rentas (Garay *et al.*, 1998). También hubo problemas técnicos de diagnóstico: en la definición de objetivos, estrategias y recursos que permitieran precisar los compromisos (DNP, 1996). A ellos se sumaron problemas de capacidad de gestión originados, en parte, en incoherencias entre los diferentes instrumentos de política debido a que los acuerdos se alejaban de las políticas de modernización industrial, o reñían con las orientaciones macroeconómicas. Mayores parecen ser las debilidades en la capacidad de coordinación interinstitucional al interior del Estado. En la firma de los acuerdos no desempeñaron un papel central los ministerios y entidades ejecutoras, y la capacidad para comprometer esas entidades por parte del Ministerio de Desarrollo fue muy baja (*ibid.*), hecho que menoscabó el cumplimiento de los compromisos adquiridos por parte del Estado.

Las debilidades institucionales también rondaron el sector privado. La participación de los empresarios fue muy baja, y la incapacidad de los gremios para impulsar una visión estratégica, para convocar y comprometer a los empresarios se hizo manifiesta. De allí que la capacidad para cumplir los compromisos también fue mínima en este sector.

En resumen, fueron pocos los logros alcanzados, y la falta de resultados en un medio caracterizado por una visión cortoplacista es crucial para la suerte de estrategias de largo plazo. Se produjo así un temprano desgaste de los ASC. La carencia de una cultura de la cooperación, de una visión estratégica y conjunta de la competitividad también afectó algunas cadenas, en particular aquellas en las que al inicio de la apertura tenían sus mayores atrasos en los eslabones iniciales de la cadena (Espinal, 1998). Tal es el caso del sector textil. Para mejorar su posición, los textileros importaron el algodón y, por esta causa, la producción de esta fibra casi desaparece en el país; a su vez, el contrabando y la importación de las telas por parte de los empresarios de las confecciones ahondaron la crisis de los textileros. Así el destrozamiento de la cadena estuvo a la vista.

Por suerte, al final de los noventa, el nuevo Gobierno retomó el tema de los acuerdos y les dio un vigoroso impulso que se concretó en los nueve acuerdos firmados a comienzos del año 2000. Frente a éstos, sería prematura una apreciación global, pero es evidente que hay más claridad en los objetivos y los compromisos, mayor voluntad y capacidad política por el lado del gobierno, y una mayor participación por parte de los empresarios de las cadenas.

En el ámbito microeconómico, la evolución en los años noventa dista de ser clara. En los análisis comparados que hace el WEF, el *management* es el factor en que el país presenta mejor posición relativa (37 en 1999). No obstante, éste también tiende a decaer y su mayor fortaleza son sus costos laborales unitarios (2)²⁶. Sus mayores debilidades son: la cultura del *marketing* (45), la productividad en la industria (44), la creación de empresas (44), los procesos administrativos (43), la experiencia internacional (42) y las relaciones industriales (42).

Pero, más allá de la casuística, de análisis que pueden conducir a juzgar la realidad por las excepciones (los casos de éxito, por ejemplo), se carece de estudios sistemáticos que identifiquen las tendencias subyacentes a los cambios ocurridos dentro del sector empresarial y en las respuestas estratégicas con que se han enfrentado los cambios del entorno en los noventa²⁷. Esta situación contrasta con la creciente importancia de la eficiencia, la calidad y la capacidad estratégica de la gestión en el escenario abierto por la globalización; y con la necesidad de estudios que aporten luces para las decisiones de política tanto en el sector público como empresarial. Por ello este trabajo se ha centrado en tratar de establecer los efectos del comportamiento macro y meso en la competitividad de las firmas industriales.

La competitividad del sector industrial y las políticas gubernamentales en los noventa

En el gobierno Gaviria, la total confianza en las fuerzas del mercado guió el proceso de apertura y las reformas orientadas a eliminar las trabas a la competencia. Con relación a la competitividad, en el plan de desarrollo –la

26. Que resultan de comparar el costo frente a la productividad laboral.

27. Un amplio análisis y una sustentación de esta afirmación se hallan en Malaver (2000).

Revolución Pacífica (DNP, 1991)– se identificaron cuatro áreas estratégicas para impulsar el crecimiento: “La ampliación del capital humano, la construcción de infraestructura física, el fortalecimiento de la capacidad científica y tecnológica, y la estrategia ambiental”. Según sus artífices estas áreas horizontales –que inciden en todas las actividades económicas– generan las mayores externalidades sobre la oferta productiva y por ello deben privilegiarse. En cambio, rechazan la intervención estatal en sectores específicos –como la industria y la agricultura– o en los denominados sectores líderes. Descartan, entonces, políticas activas, entre las cuales se halla la política industrial.

De esta forma los esfuerzos del gobierno, vistos desde una perspectiva sistémica, se concentraron en políticas de corte transversal: en el ámbito macroeconómico, en la eliminación de trabas al funcionamiento del mercado y en el desarrollo de los factores productivos (infraestructura, recurso humano, ciencia y tecnología); los otros ámbitos de construcción de la competitividad quedaron fuera de su espectro. La promoción de los encadenamientos productivos, en la parte sectorial, o los *clusters* en la regional, al igual que los aspectos micro, no gozaron de mucha atención (Malaver, 1999).

En el gobierno Samper, de entrada se plantea que la generación de ventajas competitivas sostenibles “no es un resultado automático de la política comercial y de la liberación de los mercados internos” (Conpes, 1994). En su Plan de Desarrollo (Presidencia de la República-DNP, 1994) y su “Estrategia de competitividad para la internacionalización”, se señala que las ventajas competitivas son creadas en forma conjunta mediante el diseño de estructuras y estrategias empresariales dinámicas, la concertación entre el sector público y privado, y el despliegue de acciones coordinadas a lo largo de las cadenas productivas. Esta concepción alentó la creación del Consejo Nacional de la Competitividad y otros desarrollos institucionales encaminados a fortalecer la internacionalización de la economía.

Desde una visión sistémica, las orientaciones de este gobierno contemplan los diferentes niveles que componen la competitividad. En la práctica, en el ámbito macroeconómico se introducen elementos heterodoxos con relación al manejo de la inflación. En el nivel meso, pese a las declaraciones en favor de las políticas sectoriales, el acento se coloca en las estrategias transversales: en el apoyo al desarrollo tecnológico, en particular el NSI, el financiamiento (Propyme y Finurbano en apoyo de las Pyme y las microempresas), la subcontratación, la metrología, la promoción

de la competencia, etc. Las políticas de carácter vertical se circunscribieron a los acuerdos sectoriales de competitividad. En el plano regional los avances son menores, pese a la creación de los consejos regionales de competitividad y las comisiones regionales de CyT. En el plano micro esto se repite.

La concepción de este gobierno sobre los requerimientos de la internacionalización creó espacios para el tema de la competitividad y permitió crear formas institucionales, como el SNI y los ASC, que son básicos para la construcción de capacidades competitivas dinámicas. Pero su poca capacidad de convocatoria y de movilización de los actores encargados de dinamizar los procesos, su talón de Aquiles, produjo un temprano “desgaste” de esos desarrollos.

Esta situación cambió en el gobierno Pastrana que tuvo frente al tema de la competitividad una acelerada evolución. Si bien critica la forma como se implantó la apertura, en sus comienzos muestra una fuerte inclinación hacia las políticas de corte transversal, centrada en la estabilidad macroeconómica y el desarrollo de los recursos productivos (horizontales). Pero su posición se desplazó. Esto es manifiesto cuando se plantea que el aumento de las exportaciones requiere una política comercial estratégica y ésta a su vez debe tener como base una política de productividad y competitividad. Como determinantes de la competitividad se consideran a la productividad macro²⁸, la productividad micro y la capacidad empresarial de diferenciación estratégica. Además, se reconoce oficialmente la importancia de los *clusters* como fuente de potencialidades competitivas regionales (PR-Ministerio de Comercio Exterior-DNP, 1999), y se postula al Estado como catalizador de los esfuerzos del sector productivo.

Vistas las acciones adelantadas por el gobierno desde una perspectiva sistémica, se observa que si bien la búsqueda de la estabilidad macro continúa dominando un escenario atravesado por la recesión, el Plan exportador y las acciones encaminadas al desarrollo de la competitividad son prioritarias. A nivel meso (horizontal), el desarrollo de instrumentos tales como la creación del Fondo para la productividad y la competitividad, dotado de importantes recursos, señalan avances en los esfuerzos por elevar la productividad y la calidad de la producción empresarial. Cabe advertir, sin

28. En realidad se refieren a los recursos productivos, es decir, a factores mesoeconómicos.

embargo, que en este esquema persiste el debilitamiento de Colciencias y de la C yT en general.

En materia sectorial (meso-vertical), se retoman los ASC y se firman nueve convenios nacionales de competitividad exportadora en el marco del "II Encuentro para la competitividad y la productividad"²⁹. Éstos se firman en circunstancias en las cuales hay más voluntad política y capacidad de convocatoria del gobierno, y en las que parece existir una mayor actitud de compromiso de los empresarios. En el plano regional se retoman importantes experiencias internacionales y se crean los Carces (Comités asesores regionales de Comercio Exterior)³⁰ con la función de identificar la vocación exportadora regional –con base en la metodología de *clusters*–, identificar los proyectos estratégicos y la elaboración de un plan estratégico exportador regional. Con la creación de estos mecanismos de promoción se reconoce que en la competitividad importa la geografía.

Son quizá mayores los avances en el nivel micro. En ello confluyen la cantidad de recursos orientados al desarrollo de la productividad, la calidad y la diferenciación estratégica mediante el Fondo para la productividad y la competitividad; el apoyo a los esfuerzos exportadores de las empresas a través de programas como el de inteligencia de mercados; las asesorías a Pyme con potencial exportador (Expopyme) que concluyen en la elaboración de planes exportadores.

En suma, el tratamiento de la competitividad cambió en los noventa. De la total confianza en la capacidad del mercado para develar y fortalecer las ventajas comparativas, se pasó a una visión que propició importantes desarrollos institucionales. Éstos –ASC, Carces– crean espacios para la interacción, la concertación y la dedicación de recursos y esfuerzos conjuntos públicos y privados, que resultan vitales

para el desarrollo de las capacidades competitivas, en particular, en una de las dimensiones que requieren un trabajo más arduo y prolongado: el incremento de la capacidad (meta) de una sociedad para organizar y movilizar sus recursos de manera estratégica y coordinada.

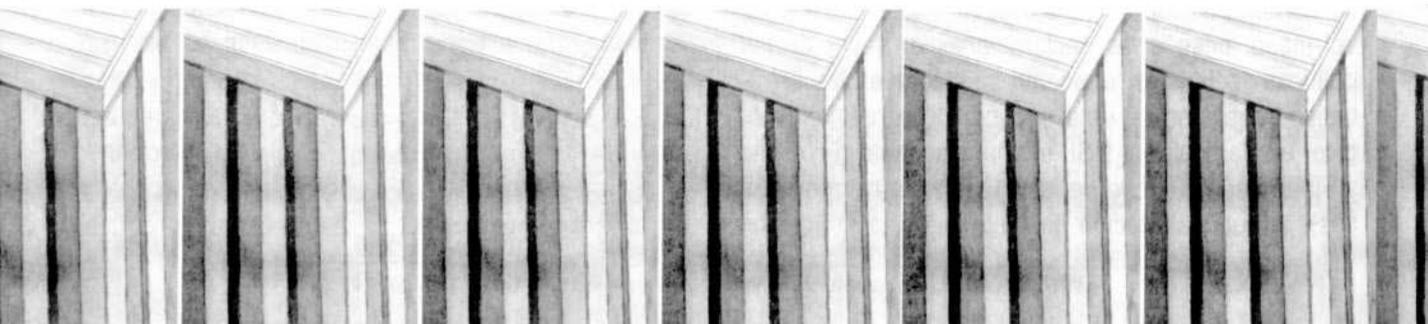
A manera de síntesis

Las expectativas de los autores de la apertura y la oleada de reformas con que se inició la década no se cumplieron. Los vaticinios en torno a que la apertura develaría las ventajas comparativas e induciría mejoras en la eficiencia, las exportaciones y como consecuencia de ello, se producirían mayores tasas de crecimiento –luego de una breve transición ocasionada por la destrucción o el desplazamiento de las actividades más ineficientes–, fallaron. La evolución de la competitividad no sólo se alejó de sus apuestas, sino que fue opuesta, y de la euforia se pasó a la decepción. El deterioro de los indicadores de competitividad, que inicialmente se "ocultó" bajo el *boom* del consumo, empujado por la recesión económica, se agudizó al final de la década. A causa de ello la posición competitiva descendió ostensiblemente en las comparaciones internacionales.

En el declive de la competitividad industrial incidió el deterioro macroeconómico, que no sólo elevó los costos sino que contrajo la demanda (por la recesión) de sus empresas; también incidieron los sobrecostos y reducciones en la productividad provenientes del atraso institucional, la violencia, la corrupción y el desarrollo en la infraestructura física. Ésta es débil incluso frente a países de similar nivel de desarrollo. Igualmente, los costos y acceso al crédito. De cara a una sociedad en la cual el conocimiento y creatividad tienden a convertirse en fuentes primordiales de competitividad, más relevantes resultan el desempleo y la caída en los recursos públicos destinados a financiar la CyT. La crisis de estos dos factores, vitales para la construcción de capacidades competitivas dinámicas, marcha en contravía de los desafíos que enfrenta el sector empresarial. Generación en empleos de calidad y capacidad tecnológica endógena para alcanzar una

29. Celebrado en Cali en el mes de febrero de 2000. Estos encuentros, a juzgar por la alta participación, se han convertido en importantes foros de interlocución entre el sector público y el empresarial.

30. En la actualidad hay 11 (PR- Ministerio de Comercio Exterior, DNP, 2000).



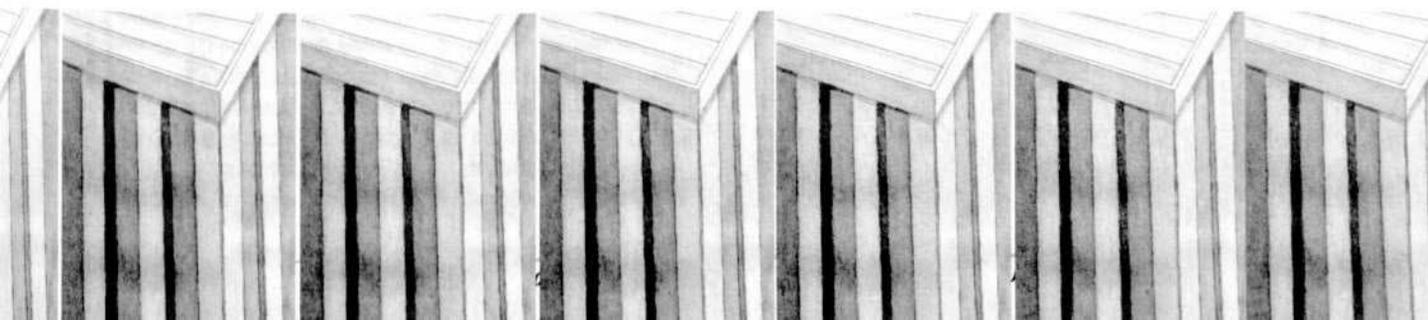
competitividad de calidad, debieran ser entonces criterios orientadores de las políticas gubernamentales.

En contraste con esos factores adversos del entorno, en los ámbitos sectorial y regional se crearon esquemas institucionales que encarnan y promueven la coordinación y cooperación público-privada para la construcción de capacidades competitivas. Es el caso de los ASC para desarrollar la competitividad de las cadenas productivas, y de los Carce para promover la competitividad regional a través de los *clusters* exportadores. Estos mecanismos propician además mejoras en la coordinación entre las políticas regionales y sectoriales. Encarnan también desarrollos institucionales que reflejan una evolución hacia políticas de la competitividad que al propiciar mayor interacción público-privada pueden dar lugar a procesos de aprendizaje social conducentes a la construcción de capacidades competitivas dinámicas mediante la cooperación estratégica. Por ello, consolidar estos avances debiera ser un propósito nacional.

En el nivel microeconómico la evolución condujo a la destinación de importantes recursos para apoyar programas y acciones de apoyo a las empresas, en materia de productividad, calidad, inteligencia de mercados y formulación de planes exportadores. En este caso, sin embargo, parece necesario articular estas acciones puntuales a otros mecanismos de promoción (*cluster* y cadenas) que incrementen su carácter estratégico.

Bibliografía

- Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial, Washington, D.C., 1997.
- Bejarano, Jesús, *Elementos para un enfoque de la competitividad en el sector agropecuario*, Colección documentos IICA, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 1998.
- Bonilla, Ricardo, "La experiencia internacional en política industrial", en *Una propuesta de política industrial para Colombia*, Bonilla, et al. Ministerio de Desarrollo, CID-Universidad Nacional de Colombia, Santafé de Bogotá, 1998.
- Colciencias, Sistema Nacional de Innovación: nuevo escenario de la competitividad, Santafé de Bogotá, 1998.
- Coriat, Benjamin, "Las nuevas dimensiones de la competitividad: hacia un enfoque europeo", Revista No. 15, IPTS Report, 1998.
- Cubillos, Constanza, *Saldo en rojo. Crisis de la educación superior*, Santafé de Bogotá, Editorial Planeta, 1998.
- Chica, Ricardo, *Crisis y reconversión en la industria colombiana*, Santafé de Bogotá, CEJA-IPD, Pontificia Universidad Javeriana, 1994.
- , "El crecimiento de la productividad en Colombia", DNP-Colciencias, Santafé de Bogotá (mimeo), 1996.
- DNP-Presidencia de la República, *La Revolución Pacífica. Plan de Desarrollo*, Bogotá, 1991.
- DNP, "Los acuerdos sectoriales de competitividad en el sector industrial en Colombia", 1994-1995", División de Estudios Sectoriales, Santafé de Bogotá, 1996.
- Dosi, Giovanni, "La nueva socio-economía de la organización, la competitividad y el empleo", Revista No. 15, IPTS Report, 1998.
- Echavarría, Juan José y Pertuz A., "Apertura económica y productividad industrial", Fedesarrollo (mimeo), 1999.
- Esser, Klaus, Hillebrand, Wolfgang, Messner, Dirk y Meyer-Samer, Jorg, "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política", *Revista de la Cepal* No 59, Santiago de Chile, 1996.
- , *Competitividad sistémica. Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*, Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín, 1994.
- Fajnzylber, Fernando, *Industrialización trunca en América Latina*, México D.F., Editorial Nueva Imagen, 1983.
- Farne, Estefano, "Por qué en Colombia la tasa de desempleo urbana es tan alta al terminar la década de los noventa", *Revista Javeriana* No. 652, Pontificia Universidad Javeriana, Santafé de Bogotá, 1999.
- Garay, Luis Jorge, et al., *Colombia: estructura industrial e internacionalización*, DNP-Colciencias, Consejería Económica y de Competitividad, Ministerio de Comercio Exterior, Ministerio de Hacienda, Santafé de Bogotá, 1998.
- Hurtienne, Thomas y Messner, Dirk, "Nuevos conceptos de competitividad internacional en países en desarrollo", en Esser (editor), *Competencia global y libertad de acción nacional*, Caracas, Nueva Sociedad, IAD, 1999.
- Krugman, Paul, "The fight over competitiveness. A zero-sum debate?", *Foreign Affairs*, march-april, 1994.
- , "Competitividad económica: mitos y realidades", *Facetas* No. 97 /3/92, Washington, 1997.
- López, Hugo, "Formación para el trabajo y empleo", en *Memorias del Foro Nacional: Competitividad, desarrollo tecnológico y*



- formación para el trabajo, FES-Colciencias-Consejo Gremial, Bogotá, junio, 1995.
- Malaver, Florentino, "La política industrial en perspectiva", *Revista de la EAN*, No. 28, junio-diciembre, Bogotá, 1996.
- , *Lecturas de competitividad, empresa y educación gerencial*, Bogotá, CEJA, Pontificia Universidad Javeriana, 1999.
- , "La investigación sobre la gestión empresarial en Colombia 1965-1998. Un balance crítico", Pontificia Universidad Javeriana (mimeo), 2000.
- Mesa, Fernando, Cock, María Isabel y Jiménez, Ángela Patricia, "Evaluación teórica y empírica de las exportaciones no tradicionales en Colombia", *Revista de economía del Rosario*, Vol. 2, No. 1, junio, 1999.
- Millán, Felipe, "Mejoramiento de la productividad: un imperativo para el desarrollo de Colombia", en *Semana del Exportador*, Ministerio de Comercio Exterior, Cámara de Comercio de Bogotá, Centro de Productividad del Pacífico, Bogotá, noviembre, 2000.
- Ministerio de Desarrollo Económico, "Lineamientos de política industrial", Santafé de Bogotá (mimeo), 1999.
- Müller, Geral, "El caleidoscopio de la competitividad", *Revista de la Cepal* No. 55, Santiago, agosto, 1995.
- Mullin, Consulting Group, "Desarrollo tecnológico y servicios de extensión y difusión en Colombia", Resumen ejecutivo del Informe presentado al DNP, 1996.
- Naim, Moisés, "Instituciones, el eslabón perdido de la reforma en América Latina, en Seminario Latinoamericano sobre crecimiento económico, Presidencia de la República, Banco de la República, Banco Mundial, Bogotá, junio, 1994.
- North, Douglas, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, FCE, 1993.
- Peres, Wilson, "Políticas de competitividad", *Revista de la Cepal* No. 53, Santiago de Chile, agosto de 1994.
- Pérez, Calota, "La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones", *Comercio Exterior* Vol. 46, No. 5, México, 1996.
- , "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo", *Trimestre Económico* Vol. LIX, No. 233, México, 1992.
- Porter, Michel, *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Vergara Editor, 1991.
- , "Estrategia: los clusters y la competencia", *Revista Gestión*, Vol. 2 (1), enero-febrero, 1999.
- Presidencia de la República, "Acuerdo sectorial de competitividad: cadena textil", Consejo Nacional de Competitividad, Santafé de Bogotá, 1996.
- , *Estrategia nacional de competitividad*, Consejo Nacional de Competitividad, Capítulo: "Por qué una estrategia nacional de competitividad", Santafé de Bogotá, 1996.
- , -Ministerio de Comercio Exterior-DNP, "Política para la productividad y la competitividad 1999-2000", II Encuentro para la productividad y la competitividad, Santiago de Cali, febrero, 2000.
- , "Política para la productividad y la competitividad", I Encuentro para la productividad y la competitividad, Cartagena, julio, 1999.
- , *La Revolución Pacífica. Plan Nacional de Desarrollo 1990-1994*, Santafé de Bogotá, 1991.
- , *El salto social. Plan Nacional de Desarrollo 1994-1998*, Santafé de Bogotá, 1994.
- , *Cambio para construir la Paz, Plan Nacional de Desarrollo 1998-2002 (Bases)*, Santafé de Bogotá, 1998.
- Ramos, Joseph, "El desafío de la competitividad", Encuentro Internacional de la Competitividad, experiencias y estrategias, Universidad del Valle, Cali, septiembre, 1974.
- World Economic Forum, *World Competitiveness Year Book*, Geneva, Suiza, 1994-1999.
- Zerda, Álvaro, "Tendencias del pensamiento económico sobre el desarrollo industrial", en *Una propuesta de política industrial para Colombia*, Bonilla, et al., Ministerio de Desarrollo, CID-Universidad Nacional de Colombia, Santafé de Bogotá, 1998.

