

MODERNIZACION DE LA ECONOMIA OBLIGACION DE ESTADO Y EMPRESA

**Nueva Tecnologia - Capital Estructural
Empresarial Y La Problematica De Los Costos**

*Mario Antonio Kaffury Silva.**

La tasa de crecimiento de nuestra economía en los últimos años nos deja ver su insuficiencia para resolver los problemas de pobreza de millones de

* Economista de la Universidad del Valle. Especializado en Gerencia de Proyectos. Autor de tesis de estudio Catedrático UMNG.

colombianos. Cada vez es más clara la necesidad de una modernización global de toda nuestra sociedad.

La estructura institucional, la justicia, los partidos políticos, el sistema educativo, en general todo un conjunto integral, requiere de modernización, si queremos además de sobrevivir resolver efectivamente nuestra problemática colectiva. Lo anterior forma parte de muchos causales para arriesgarnos a lo que bien podemos llamar la aventura "Apertura Económica".

Durante los tres años que llevamos de Apertura Económica, se observan tres puntos claves para su realización exitosa los cuales serán tratados a continuación: Nueva tecnología, capital para educar empresas y disminución de costos en los productos que se fabrican y mercadean dentro y fuera del país.

I. NUEVA TECNOLOGIA

Debemos tener muy en cuenta la importancia que tiene la tecnología para un óptimo nivel de producción, ya que es clave de competitividad.

En Colombia el nivel tecnológico y el de nuestros competidores muestra una creciente brecha en el sesgo anti-exportador. La eliminación de esta deficiencia no se va a producir necesariamente como consecuencia de importar la maquinaria de última moda, sino principalmente como resultado de contar con la información pertinente en forma oportuna y de mejorar la capacidad de asimilación y desarrollo por parte de ingenieros y técnicos, para revisar y ser capaces de decidir qué imitar, dónde imitar, qué y dónde innovar: y ciertamente, dónde y qué crear. De igual manera, debe divulgarse, enseñarse y ponerse en práctica en todas las instituciones públicas y privadas el concepto de calidad total, de manera que sirva de gran marco de orientación y apoyo al proceso de internacionalización de toda sociedad. A su vez, el manejo de regalías debe perder del velo de misterio que lo sigue rodeando y cuya consecuencia no es otra que un mayor retraso tecnológico o como estímulo para una mayor violación de ciertas normas.

Los antecedentes de tecnología, los clasificamos por etapas: siendo la primera, aquella donde el país enfocaba sus esfuerzos por insertar-

se en el mercado mundial de productos básicos, pero su comercio de manufacturas y/o tecnología era insignificante. La etapa dos, se caracteriza por haberse establecido ese flujo de importaciones de bienes de consumo: sin embargo, el comercio tecnológico bajo su forma tradicional de maquinaria y equipo era muy incipiente. Una tercera etapa, caracterizada por una consolidación del negocio cafetero colombiano que permitía importar maquinaria y equipo con destino a los sectores de alimentos, bebidas y textiles, principalmente se hicieron importaciones de gran peso en el área textil. Después de esta etapa podemos empezar a hablar de una importación sistemática de tecnología que ha durado aproximadamente 80 años sin que haya sido posible que el país pase a desarrollar una propia, al menos no en cuantías significativas.

A lo largo de un período aproximadamente entre 1931 y 1957 se permitió adelantar con relativo éxito la etapa fácil de la sustitución de importaciones, donde muchos de los bienes finales que antes se importaban dejaron de transarse con el exterior.

Este fue el resultado conjunto de un impulso a la producción doméstica y de reducciones exógenas en los flujos comerciales de productos, causados por la grande presión y la Segunda Guerra Mundial. Esto fueron características de la etapa cuatro.

La etapa posterior quinta, muestra la continuación en la importación de tecnología (maquinaria y equipo) pero haciéndose un esfuerzo exitoso para exportar productos manufacturados, etapa en la cual se debió aprovechar para haber desarrollado una tecnología propia, impulsados no solo por la culminación de sustitución de importaciones sino por las ganancias tecnológicas que se obtenían al estar comerciando a nivel mundial.

Ese desarrollo tecnológico hubiera permitido orientar la producción hacia artículos que reportaran mayor valor agregado por unidad elaborada. Infortunadamente, el pulso tembló y en vez de seguir en un desarrollo para así haber llegado a la meta que nos permitiría ser clasificados como un nuevo país industrializado, se regreso aun esquema de crecimiento hacia adentro, lo que

Eficiencia y Tecnología

terminó por frenar grandes oportunidades de desarrollo propio. En la etapa seis, comprendida aproximadamente entre los años 1975- 1989 se han presentado pérdidas de productividad laboral y multifactorial en Colombia ya que dichas productividades cayeron a 1% anual.

En conclusión hemos perdido competitividad internacional, a pesar del esfuerzo que se ha hecho por incrementar la tasa de cambio real a través de aceleraciones de la devaluación nominal, además no hemos tenido continuidad en las políticas de comercio exterior.

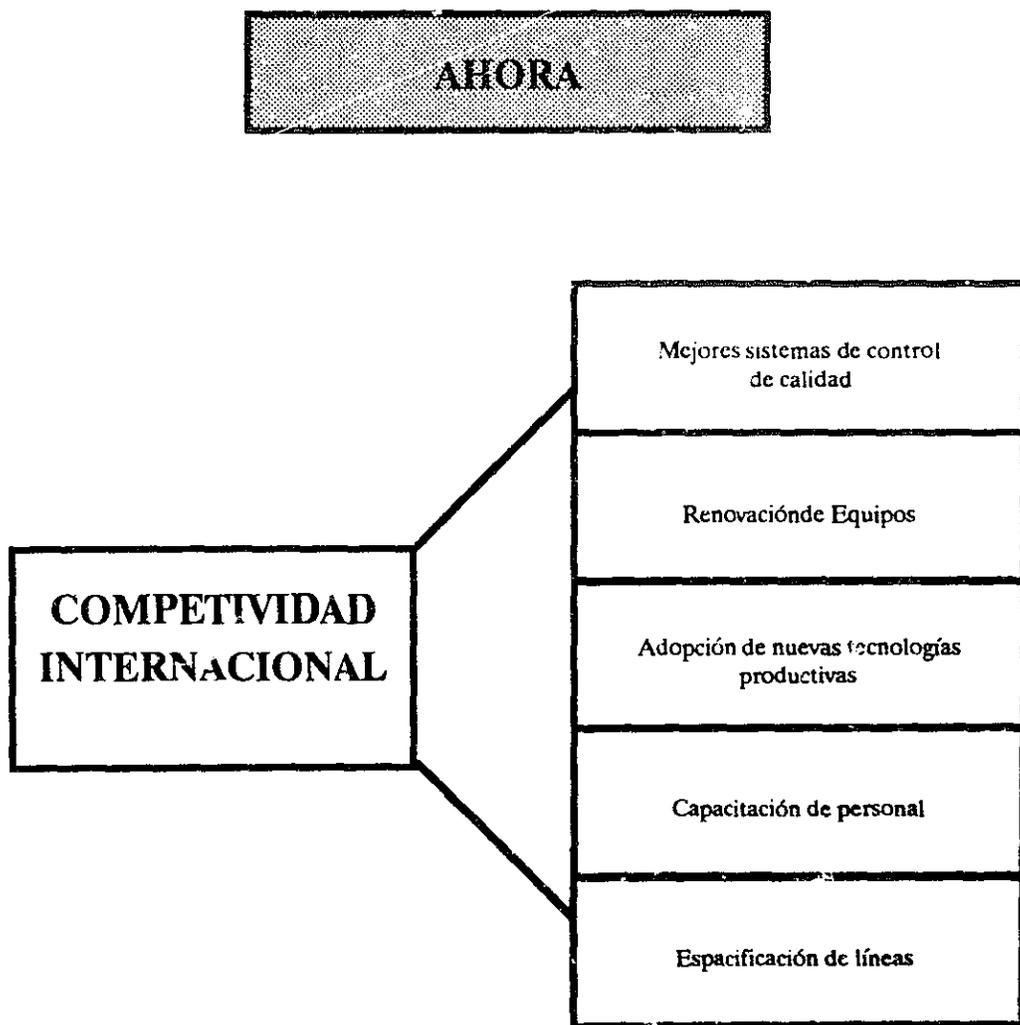
Actualmente si el programa de apertura de comercio internacional continua con la consistencia requerida (ajustes estructurales fiscales, cambiarios y laborales) es muy probable que entremos de una manera mas rápida a desarrollar nuestra propia tecnología, la que probablemente, solo tomará la forma de adaptación de métodos foráneos a nuestro medio productivo. Esto permitiría, disminuir el ritmo al cual importamos tecnología y dirigirnos a producir bienes con mayor valor agregado. Como consecuencia he-

mos visto un compromiso explícito y continuo para hacer investigación y desarrollo tecnológico.

En los tres primeros años de haberse implantado la Apertura Económica en nuestro país, los industriales han concentrado sus esfuerzos en mejorar su eficiencia en planta para así responder a la mayor competencia internacional. Las principales estrategias han sido la adopción de mejores sistemas de control de calidad, la renovación de equipos y la adopción de nuevas tecnologías productivas. Cada una de estas estrategias ha sido aplicada al menos por una tercera parte de los industriales. También ha sido importante la capacitación de personal y la mayor especialización de las líneas de producción de la empresa.



GRAFICA 1a



GRAFICA No.1.b.

2. CAPITAL PARA ADECUAR EMPRESAS

Una gran parte de los problemas y vacíos de la actual industria colombiana se explica por la falta de atención que había tenido el sector durante los últimos años. La industria se fue quedando sin políticas gubernamentales que la guiaran y promovieran y el entorno macroeconómico en que le tocó funcionar fue volviéndose más y más desfavorable. Colombia hubiera podido mantener entre 1974 y 1988 la misma tasa de crecimiento del sector industrial que se logró entre 1965 y 1974, nuestra producción manufacturera sería hoy dos veces más grande.

En el sector industrial colombiano, se supone a los exportadores como unos privilegiados para los que ningún control es suficiente, a los que es necesario reducirles al máximo su autonomía administrativa, a los que desde los escritorios bien intencionados pero inexpertos se les dice cómo producir, qué insumos emplear o a quien venderle; a quienes se les exige consumir porcenta-

jes significativos de su tiempo en hacer "vueltas" y antesala, en lugar de poderlo dedicar en lo que saben: Producir, abrir mercados, vender, modernizar, crear fuentes de trabajo, ganar y hacer ganar dinero.

En empresas y/o industrias nos falta inversión extranjera que aporte no solo capital, escaso en nuestro medio, sino tecnología, mercados, nuevas ideas para adecuarlas en una competencia con el mercado exterior.

La política microeconómica debe ser aún más compatible tanto con los objetivos globales como con el detalle del proceso. La tasa de cambio no puede volver, en ningún momento, a subsidiar a la producción extranjera a costa del trabajo nacional. Pero tampoco ha de convertirse en el único instrumento de apoyo al empresario, especialmente al exportador, pues en el país hay múltiples condiciones adicionales que obran en su contra y que la devaluación sola no logra compensar. Por ejemplo, pagamos una de las más elevadas proporciones entre costo real del dinero y la tasa real de crecimiento real de la economía. Si esto no se corrige pronto se les estará

otorgando una indebida ventaja a los productores de otras regiones y se mantendrá cierto desestímulo por falta de capital a los intentos de inversión productivo en las empresas e industrias en nuestro territorio.

El empresario con un capital determinado para adecuar cada una de sus empresas con el fin de obtener un nivel estable en la competitividad con el mercado internacional, debe programar sus actividades con un horizonte suficientemente largo con tecnología alta para darle un sentido óptimo a sus esfuerzos. Todo el país casi sin excepción, tiene sus esperanzas puestas en el futuro. En que éste será mejor, más justo y progresista que el pasado. Se ha abierto un gran camino de esperanza que no puede ser frustrado.

Los empresarios colombianos, no solo los exportadores sino todos los empresarios, están dispuestos y en capacidad de hacer bien su parte para así conseguir ese capital faltante para poner a las empresas en un adecuado desarrollo progresivo para entrar por entero en una eficaz Apertura Económica atreviéndonos a decir que seguramente así sucederá.

El capital "semilla" que es aquel que involucra un alto riesgo y que de cristalizarse el proyecto permite cambios en la oferta de bienes, brilla por su ausencia. Si realmente existe la voluntad para cambiar la estructura de oferta de bienes tanto para el mercado interno como para el externo el primer paso a dar se relaciona con la forma, las condiciones y los plazos de los dineros oficiales canalizados hacia el sector productivo. De acogerse la iniciativa, entre las distintas alternativas priman dos opciones: directamente con recursos del presupuesto nacional o indirectamente a través de los organismos oficiales de crédito.

Optar por la segunda vía implicaría cambiarle la mentalidad a estos agentes, solo otorgan crédito con destino a proyectos consolidados o sobre la garantía de un flujo de fondos que demuestre una alta rentabilidad inmediata.

Partiendo de la base de que en el mediano plazo, se pueda consolidar una nueva oferta exportable, la principal restricción para el acceso al mercado mundial, lo constituye el proteccionismo que gobierna los flujos comerciales bajo el disfraz de

barreras no arancelarias, de acuerdos bilaterales y similares. Algunos ejemplos de lo anterior que incide en las empresas e industrias a causa de un capital mal adecuado son las siguientes: el sector textil esta sometido al cumplimiento de cuotas de exportación bajo el marco del Long-Term Textile Arrangement y su sucesor el Multiiber Arrangement. En otros sectores, como la electrónica de consumo, el calzado, los metales y ciertos productos químicos, un mayor valor de sus rentas se podía haber frenado con la aplicación de restricciones voluntarias. A las flores, para encarecer sus costos en el mercado externo se las penaliza con impuestos adicionales, aduciendo que se venden a precios por debajo del costo de producción.

Se encuentra una serie de restricciones a la reconversión industrial. Nivel externo, la restricción mas inmediata del proceso puesto en marcha tiene que ver con las características de la financiación de la reconversión del aparato productivo. Los recursos con que se cuentan van a ser canalizados especialmente através del IFI; definiendo también las características, los plazos y, lo que es mas importante, si los crédi-

tos estarán afectados por la devaluación. La experiencia indica que el sector privado no deber estar interesado en pactar créditos afectados por la devaluación pues en 1985, casi quiebran las principales compañías nacionales endeudadas en monedas duras, por el efecto de la devaluación que alcanzó el 52%.

Ahora bien, de pactarse los créditos en pesos. ¿Quién terminará asumiendo el diferencial cambiario? De ser la institución, el sobre costo terminará por lesionar sus resultados financieros; y de ser el gobierno nacional su efecto se verá reflejado en el mayor valor de la deuda externa del país. Sobre este punto habrá que exigir mayor claridad al gobierno antes de comenzar a canalizar los recursos.

En los tres primeros años de implantada la apertura económica se vieron medidas positivas de capital para adecuar empresas. Según los industriales las medidas más benéficas fueron, en su orden, las reducciones arancelarias de los insumos (favorables para el 89%), los menores aranceles para la maquinaria importada (88%). La reforma de la aduana (85%) y la eliminación de

licencia previa para las importaciones (83%).

El hecho de que solo un 3% de los industriales haya considerado desfavorable la eliminación del sistema de licencia previa es evidencia de que este no era un mecanismo infinito de protección que estuviera amparando la ineficiencia de los productores colombianos como solía decirse. Aún las reducciones arancelarias para bienes semejantes a los producidos por las empresas fueron una medida negativa solo para el 29% de las empresas y muy negativa para el 10%. Para el resto fueron indiferentes o incluso favorables.

Los industriales ya son conscientes de que competir no es solo producir eficientemente, aunque por ahora hayan concentrado sus esfuerzos en este campo con un mínimo capital. Competir es también comercializar y distribuir, y quizás a esas áreas dirigirán su energía en el futuro.

3. DISMINUCION DE COSTOS EN PRODUCTOS

En el campo de lo económico es incuestionable que necesitamos crear condiciones para estimular la competencia en el mercado doméstico y la competitividad a bajos costos de los productos y servicios colombianos frente a los del resto del mundo en todos los mercados. Los diagnósticos que desembocan en la necesidad de modernización de la economía muestran la existencia de un mercado anti-exportador en nuestro aparato productivo; para algunos analistas el núcleo del problema se encuentra en la combinación del régimen de licencia previa y las estructuras arancelarias e impositivas existentes.

El mercado anti-exportador no termina en el arancel, las sobretasa y las licencias previas. Son muy conocidos el drama cotidiano en los puertos y la carencia de ferrocarril, las limitaciones y la baja calidad de las vías terrestres; e, en fin, problemas serios relacionados con la infraestructura física y su operación ocasio-

nando también altos costos en la producción. El régimen laboral pareciera diseñado por nuestros competidores internacionales de manera que aquí se estimula la creación, y producción, libre de temores, de nuevos costos de trabajo con costo total estimable desde un principio y flexibilidad para ajustarse a los vaivenes del mercado.

En la anterior década se perdió oportunidad para ganar terreno sólido. Hay buenas explicaciones sobre lo ocurrido, pero ninguna puede compensar que en esos 10 años, en dólares constantes, las exportaciones totales hubiesen descendido 14%, en gran medida resultado de una pérdida de 12% en las exportaciones industriales acompañada de un descenso del 14% en las agropecuarias distintas al café.

Resulta peligroso para la estabilidad financiera del sector público una excesiva dependencia de los ingresos obtenidos de exportaciones mineras y de petróleo, dada la alta volatilidad de estos bienes en el mercado mundial. Es sabido que la minera pasó de aportar el 12% de nuestras exportaciones en 1980 a representar el 42% en 1989.

La escala económica en comercialización internacional suele ser mayor que la producción puesto que ésta tiene costos mucho más altos que en la primera. El actual estado de cosas a quienes realmente perjudica es a los centenares de productos cuyo mercado debe limitarse al doméstico, pues ellos, individualmente, con costos tan altos de producción no tienen mayor posibilidad de llegar en forma directa a los escenarios mundiales.

Que la industria colombiana no este creciendo todo lo que debiera y el que muchos de sus productos tengan costos altos, que los hacen pocos competitivos internacionalmente, puede explicarse por los factores o hechos como los siguientes: Las fuentes financieras son escasas y costosas, constituyendo una severa limitación para las nuevas inversiones y un factor preponderante de altos costos en los procesos de producción. En Colombia los costos financieros representaron más del 12% del excedente bruto de la industria manufacturera en 1986, mientras en 1970 solo representaban 7.5% la comparación es muy deficiente, así mismo con otros países.

Eficiencia y Tecnología

Otro factor es el gran paso de los costos industriales que surge de la deficiente infraestructura del país:

El costo de la electricidad industrial por KWH en Colombia es cinco veces superior al de Venezuela, y se compara desfavorablemente con los costos de países desarrollados.

El costo de cargue y descargue en los puertos es cuatro veces más alto que el de países intensamente exportadores.

Los fletes marítimos son superiores en más de 50% por tonelada métrica.

La limitación estructural del transporte interno por carretera no permite aprovechar economías de escala en niveles superiores a las cuarenta toneladas por unidad transportadora.

Otro factor es la lenta incorporación de tecnologías modernas. Aunque algunas empresas nacionales están dotadas de maquinaria moderna, la generalidad de la industria nacional esta bastante atrasada en lo que se refiere a equipos y a procesos de producción si se les compara con

otros países. El lograr una mayor capacidad competitiva a nivel internacional y la baja de costos y de precios para los consumidores nacionales depende en buena medida de que ese atraso tecnológico se alivie.

Vamos a ilustrar ahora la competitividad de algunos productos manufacturados en Colombia en una competencia interna y externa la cual se ha podido lograr gracias a una disminución de costos y alta tecnología. En el gráfico 2 se explica lo anterior.

Si el desarrollo manufacturero hubiese sido balanceado, cabría esperar que los productos siguieran un ciclo productivo que los llevará a través de las fases 1, 2 y 3, señaladas en el gráfico.

Esto implicaría ir ganando competitividad interna y externa de manera equilibrada.

La producción nacional de gaseosas, cigarrillo y cervezas fue de las primeras en invocar el principio de protección a la "industria naciente", cuando apenas comenzaba este siglo, esto las ubicó en el gráfico 2.

pues la idea era que enfrentaran una baja competencia externa mientras crecían y, como eran nacientes, pues la competencia interna también era baja por definición. Lo paradójico es que, con base en un estudio reciente y casi un siglo después dichas producciones quedarían clasificadas nuevamente en ese cuadro 1, en efecto, a finales de los 80, esos sectores presentaban estructuras oligopólicas que les permitían a solo cuatro empresas o menos atender el 25% de la producción y, además disfrutaban de las restricciones cuantitativas más altas ejemplo: el 25% más protegido del sector industrial, gracias al sistema de licencia de importación. Como se ve, estas industrias constituyen "enfant terrible" de nuestra historia industrial pues ha estado activas y además evitando al consumidor.

También han existido esquemas de desarrollo industrial pernicioso en otros frentes como elaboración de bebidas alcohólicas, cosméticos y refinación de azúcar, que muestran una alta protección externa y solo una competencia interna mediana. En la fabricación de cajas de cartón, tejidos y muebles de madera se observa una competencia doméstica

relativamente alta, pero el aislamiento respecto a la competencia externa seguía reinando.

Igualmente problemático ha sido el desarrollo de nuevos oligopolios internos que el gobierno ha tratado de enfrentar con tímidas rebajas en la sobreprotección que les otorgan las licencias de importación. Este es el caso de las industrias de neumáticos y llantas, entre otros, que muestra baja competencia.

Casos menos problemáticos de desarrollo industrial se han presentado en las áreas de automóviles, pinturas o enlatados, donde ha sido posible generar un cierto balanceo entre la exposición a la competencia externa y el desarrollo de la competencia doméstica. Hace 15 años, estos sectores estaban en el cuadro 1, disfrutando de la protección a la industria naciente y hoy vemos con cierta satisfacción que se ha desplazado al cuadro 2.

Una trayectoria similar presentan la industria editorial, de drogas y químicos que inclusive reflejan hoy los niveles más altos de competencia tanto interna como externa, habiendo hecho el tránsito por los cuadros

Eficiencia y Tecnología

1, 2 y 3 en estos últimos casos el comercio internacional ha acertado en sus manejos, aunque también cabrían reparos en la lentitud con que algunas de estas industrias han alcanzado la cima, que es el cuadro 3.

Finalmente las industrias de cuero, textiles y confecciones, de una parte, o las de pesticidas, pulpa de papel y cartón, de otra parte han tenido desempeños aceptables al alcanzar niveles de competencia alta al menos en uno de los dos mercados. No obstante, el primer grupo muestra solo una competitividad externa media, mientras que al segundo grupo le ocurre algo similar en el mercado doméstico. Es claro que estas industrias están relativamente bien adecuadas para seguir en el proceso de Apertura Económica con una dosis adicional de competencia intensiva reportaran ganancias netas de productividad en un plazo relativamente corto con una disminución en sus costos totales.

Tres años después de la iniciación de la Apertura Económica, la liberación comercial con Venezuela resultó ampliamente favorable para la industria. Únicamente 10% de las empresas, concentradas entre las más grandes, fueron afectadas en forma negativa: 41% la encontraron favorable, y 32% muy favorable, para el resto fue indiferente. Algo semejante con Ecuador perjudicó sólo al 5 y favoreció al 70%. Los Industriales Colombianos no les tienen miedo a los Mexicanos, y menos aún a los gringos. En efecto, solo un 23% cree que un acuerdo comercial con México podría perjudicarlo. El temor baja el 11% frente a Estados Unidos y al 2% si se trata de Chile. De ahí que, en todos los casos, la mayoría prefiera las desgravaciones arancelarias se lleven a efecto en un plazo breve, no superior a 2 años. Los plazos superiores a 8 años solo parecen atractivos para un 14% de los industriales y apenas un 7% cree que sería mejor no realizar acuerdos comerciales con México o con Estados Unidos.

**El Caso De La Competencia Interna Y Externa
De Productos Manufacturados En Colombia.**

← COMPETENCIA INTERNA →

ALTA

MEDIA

BAJA

1	GASEOSAS CIGARRILLOS CERVEZA	AGUARDIETE COSMETICOS REFINACION AZUCAR	CAJAS DE CARTON TEJIDOS MUEBLES DE MADERA
	NEUMATICOS LLANTAS	AUTOMOVILES PINTURAS ENLATADOS	CUEROS TRILLA TEXTILES Y CONFECCIONES
	REFINACION PETROLEO VIDRIO CURTIEMBRES	PESTICIDAS PULPA DE PAPEL CARTON	3 EDITORIAL DROGAS QUIMICOS

Grafica No. 2

CONCLUSIONES

Hemos perdido competitividad internacional, puesto que la tecnología es la clave de la competencia internacional. Teniendo en cuenta para esta tecnología, la capacitación del personal y la mayor especialización de las líneas de producción.

Existiendo la voluntad para cambiar la estructura de oferta de bienes tanto para el mercado interno como para el externo, las condiciones y los plazos de los dineros oficiales deben estar canalizados hacia el sector productivo, obteniendo así un capital para adecuar las empresas.

La escala económica en comercialización suele ser mucho más grande que la de producción puesto que ésta tiene mucho más alto costos que la primera.

BIBLIOGRAFIA

ECONOMIA COLOMBIANA, Revista de la Contraloría General de la República, "Apertura Económica". Bogotá, Ed. No. 228, Abril 1990

LORA EDUARDO, El Espectador, "Secuelas de la Apertura, tres años después". Santafé de Bogotá, Sección B, Domingo 21 de Febrero de 1993

* * * * *