



LAS EMPRESAS MÁS GRANDES DE LA REGIÓN CARIBE EVOLUCIÓN Y
TENDENCIAS 1995- 2003

Rosa Paternina, Johana de la
García Pérez, Katherine

Alvis Arrieta, Jorge
Asesor

Universidad Tecnológica de Bolívar
Administración de Empresas
Cartagena de Indias
2006

CONTENIDO

	PAG.
INTRODUCCION	8
TABLA DE GRAFICOS	4
TABLA DE CUADROS	7
CAPITULO	0
ANTEPROYECTO	0
0.1. Planteamiento y Formulacion del problema.....	69
0.1.1. Descripcion del problema.....	87
0.1.2. Formulacion del problema.....	87
0.2. Objetivos.....	69
0.3. Justificacion	69
0.4. Marco Referencial.....	69
0.4.1.1. Promocion del Espiritu de Empresa Local	87
0.4.1.2. El Desarrollo Local	87
0.4.1.3. La Regionalizacion	87
0.4.1.4. El Papel del gobierno en el Desarrollo Industrial.....	87
0.4.1.4.1. Determinantes de la Ventaja Nacional	87
0.4.1.5. El Papel del Gobierno como Factor para Generar Competitividad.....	87
0.4.1.6. Como se Llega a la Creacion de una Industria.....	87
0.4.1.6.1 La Desconcentracion Industrial en Colombia	87
0.4.1.6.2. La Politica Industrial Colombiana	87
	0

0.4.1.6.3. La Situacion Economica y Social de Colombia	87
0.4.1.6.4. Las Expectativas de la Economia en el Mediano Plazo	87
0.4.1.6.5. Empresas y Empresarios del Caribe	87
0.4.1.6.6. El Reto de la Costa	87
0.4.1.6.7. La Clave del Desarrollo es la Gestion	87
0.4.2. Marco Conceptual	87
0.5. Diseño Metodologico	69
0.5.1. Tipo de Investigacion	87
0.5.2. Poblacion y Muestra.....	87
0.5.3. Recoleccion de la Informacion	87
0.5.3.1. Fuentes de Informacion Secundarias.....	87
0.5.3.2. Tecnicas de Recoleccion de Informacion.....	87
0.5.3.3. Procesamiento de la Informacion.....	87
0.5.3.4. Analisis de la Informacion	87
CAPÍTULO 1. COYUNTURA ECONÓMICA DEL CARIBE COLOMBIANO 1995 -	
2004: UNA APROXIMACION AL CONTEXTO EMPRESARIAL.	68
1.1. Producción.....	69
1.2. PIB per cápita	73
1.3. Mercado Laboral.....	75
1.4. Comercio Exterior	77
CAPÍTULO 2. LAS 100 EMPRESAS MÁS GRANDES DEL CARIBE COLOMBIANO	
.....	82

2.1. Distribución de empresas	83
2.2. Balance según nivel de activos.....	85
2.2.1. Activos según actividades económicas.....	87
2.2.2. Activos según ciudades.....	90
2.3. Balance según pasivos	93
2.3.1. Pasivos según actividades económicas	94
2.4. Balance según patrimonios.....	97
2.4.1. Patrimonio según actividades económicas	98
2.5. Comportamiento conjunto de activos, pasivos y patrimonio	102
2.6. Ventas y utilidad	103
2.6.1. Distribución según actividades económicas.....	106
2.7. Producción.....	109
2.8. Indicadores financieros	113
2.8.1. Liquidez.....	113
2.8.2. Endeudamiento	116
2.8.3. Rentabilidad	119
 CAPÍTULO 3. IMPORTANCIA DE LAS 100 EMPRESAS MÁS GRANDES DEL CARIBE COLOMBIANO.....	 1211
3.1. Representatividad nacional de las empresas más grandes de la Región Caribe	 1222
3.1.1. Número de empresas.....	1222
3.1.2. Nivel de Activos.....	1244

3.1.3. Producción	12727
3.2. Concentración industrial y su impacto en desarrollo empresarial	12929
3.3. Importancia para el comportamiento económico regional.....	1311
CONCLUSIONES.....	1355
RECOMENDACIONES	1411
BIBLIOGRAFIA	143

TABLA DE GRAFICOS

Gráfico 1. Distribución departamental del PIB regional. 2002.....	69
Gráfico 2. Crecimiento económico real de la Región caribe y Colombia.....	71
Gráfico 3. Crecimiento real promedio 1995 – 2002 en el Caribe y sus departamentos	72
Gráfico 4. Valor agregado en la Región Caribe según sectores económicos	72
Gráfico 5. PIB per cápita y crecimiento real	74
Gráfico 6. PIB per cápita departamental en la Región caribe.....	75
Gráfico 7. Indicadores regionales del mercado laboral	76
Gráfico 8. Exportaciones (FOB) e importaciones (CIF) del Caribe colombiano.....	78
Millones de pesos corrientes	78
Gráfico 9. Balanza comercial del Caribe colombiano. Millones de pesos corrientes.	78
Gráfico 10. Participaciones departamentales en el comercio exterior regional. 2004	80
Gráfico 11. Tasas de apertura comercial, exportadora e importadora del Caribe colombiano.....	81
Gráfico 12. Comportamiento de empresas por sectores económicas	84
Gráfico 13. Distribución de empresas por actividades económicas	84
Gráfico 14. Comportamiento de activos de las 100 más grandes del Caribe.....	86
Gráfico 15. Distribución de activos según actividades económicas	88
Gráfico 16. Comportamiento de activos por actividades económicas	89
Gráfico 17. Comportamiento de activos por sectores económicos.....	90

Gráfico 18. Distribución de activos por ciudades.....	90
Gráfico 20. Comportamiento de activos según ciudades	93
Gráfico 21. Comportamiento de pasivos de las 100 más grandes del Caribe.....	94
Gráfico 22. Distribución de pasivos según actividades económicas	95
Gráfico 23. Comportamiento de pasivos por actividades económicas	96
Gráfico 24. Comportamiento de pasivos por sectores económicos.....	97
Gráfico 25. Comportamiento del patrimonio de las 100 más grandes del Caribe.....	98
Gráfico 26. Distribución de patrimonio según actividades económicas.....	99
Gráfico 27. Comportamiento del patrimonio por actividades económicas.....	99
Gráfico 28. Comportamiento de pasivos por sectores económicos.....	101
Gráfico 29. Activos pasivos y patrimonio de las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano	102
Gráfico 30. Consolidado de activos y participación de pasivos y patrimonio.....	103
Gráfico 31. Comportamiento de los ingresos operacionales en las 100 empresas más grandes de la Región Caribe.....	104
Gráfico 32. Comportamiento de las utilidades netas en las 100 empresas más grandes de la Región Caribe.....	105
Gráfico 33. Distribución de ingresos operacionales según actividades económicas	106
Gráfico 34. Utilidades según actividades económicas	107
Gráfico 35. Utilidades según actividades económicas	108
Gráfico 36. Producción de las 100 empresas más grandes de la Región Caribe....	110
Gráfico 37. Distribución de la producción según actividades económicas	110

Gráfico 38. Comportamiento de la producción según actividades económicas.....	112
Gráfico 39. Empresas de la Región Caribe en las 100 más grandes de Colombia .	123
Gráfico 40. Distribución por ciudades de las empresas más grandes de Colombia	123
Gráfico 41. Activos de las 100 empresas más grandes de Colombia	124
Gráfico 42. Participación de la Región Caribe en los activos de las 100 empresas más grandes de Colombia	125
Gráfico 43. Distribución por ciudades de activos en las empresas más grandes de Colombia	126
Gráfico 44. Producción de las 100 empresas más grandes de Colombia	128
Gráfico 45. Participación de la Región Caribe en la producción de las 100 empresas más grandes de Colombia	129
Gráfico 46. Representatividad en el PIB regional de las 100 más grandes del Caribe colombiano	132
Gráfico 47. Relación entre el crecimiento del PIB regional y de la producción de las 100 más grandes del Caribe Colombiano	132
Gráfico 48. Relación entre el crecimiento del PIB per cápita regional y de la producción de las 100 más grandes del Caribe Colombiano	133

TABLA DE CUADROS

Cuadro 1. Razón corriente promedio según actividades económicas.....	114
Cuadro 2. Prueba ácida promedio según actividades económicas.....	115
Cuadro 3. Endeudamiento total promedio según actividades económicas	117
Cuadro 4. Endeudamiento financiero promedio según actividades económicas	118
Cuadro 5. Margen neto de utilidad promedio según actividades económicas.....	119

INTRODUCCIÓN

En la presente investigación se realizará el análisis de la evolución y tendencias de las empresas más grandes de la Región Caribe durante el periodo 1995 – 2003. El análisis se realizará con base a las estadísticas de las Cien Empresas más grandes de las ciudades de Barranquilla, Cartagena y Santa Marta las cuales son las ciudades mas representativas a nivel regional y en la cual se concentra el mayor número de empresas.

La investigación mostrará una radiografía de la realidad empresarial de la Región Caribe enfatizado en las ciudades mencionadas anteriormente, todo esto haciendo particular énfasis en la dinámica, en términos de desarrollo económico, de las empresas más grandes que se localizan en esta zona del país.

El trabajo proporcionará información sobre el perfil de las empresas que se localizan en la región, y cuáles son sus características económicas, determinando con esto, el sector en el cual se ubican la mayoría de las empresas y el por qué se invierte en esta zona del Caribe.

Además, se analizarán cuáles han sido las organizaciones más dinámicas y qué sector ha recibido la mayor participación en los procesos productivos de la economía local en estos años. De igual forma, se estará ilustrando cuáles han sido

las ventajas comparativas de las organizaciones localizadas en la costa Norte, y qué tanto ha contribuido este factor para su crecimiento económico y en el comportamiento inversionista. Esto se llevará a cabo analizando variables como la inversión en activos, patrimonio, liquidez, que son útiles para determinar así su crecimiento y desarrollo. Finalmente se realizará un análisis sobre el direccionamiento y la tendencia que han tenido las empresas de la región en los últimos tiempos.

LAS EMPRESAS MAS GRANDES DE LA REGION CARIBE COLOMBIANA: EVOLUCION Y TENDENCIAS 1995 – 2003.

0.1. Planteamiento y Formulación del problema

0.1.1. Descripción del Problema.

Con la puesta en marcha del proceso de globalización, los países del mundo comenzaron a competir unos a otros cada uno con productos en los cuales podrían obtener utilidades derivadas del comercio internacional.

En lo que hace referencia a los asuntos económicos y políticos, las décadas culminantes del siglo XX serán recordadas como un período de máxima concentración mundial de capitales y de hegemonía norteamericana.

La globalización es el fenómeno emergente de la guerra fría y abrió de golpe enormes posibilidades a los países para dar paso a la comercialización de sus productos y para entrar a competir con el mundo entero, poniendo en velo a las economías de los países mas débiles, pero con miras a internacionalizar sus productos y ganar un lugar en el mercado.

Unos pocos centenares de compañías que durante décadas habían venido extendiendo sus operaciones a diversos países, dotadas con la agilidad del transporte moderno, de las computadoras y de las telecomunicaciones, han llegado a tener éxito en el mundo.

Esta gran capacidad para expandirse encarniza aún más la disputa; los consorcios

norteamericanos, europeos y japoneses contienden, con el apoyo de sus Estados, por el control de cada empresa, de todo mercado y así, ir ganando, más poder en el mundo.

La gula de estas ha tenido devastadoras consecuencias; la crisis hace presa un día de México, el otro de Asia y en seguida se extiende a Rusia y América Latina. El tercer mundo ve cómo se arruinan sus renglones productivos, el desempleo se generaliza y los salarios caen a niveles miserables. Las monedas, objeto de maniobras de los financistas, ganan y pierden valor con la brusquedad de una montaña rusa. Varios gobiernos han llegado a la insolvencia y en las metrópolis mismas crece la miseria.¹

Para Colombia en los últimos años se ha hecho evidente el cambio en la estrategia de crecimiento de los grupos económicos, cuando prevalecía la mentalidad de economía cerrada, los excedentes de un negocio se invertían en otros sectores dentro del mismo país. A medida que las empresas crecían se iban copando más y más sectores dentro de la misma economía, caso vivido por el grupo Santo Domingo, el cual llegó a parecer omnipresente en la economía colombiana.²

Con el tiempo se hizo evidente que esta estrategia lo único que implicaba era una

¹ CÁRDENAS, Jorge “Globalización” Estrategias para conseguir una Ventaja Competitiva Internacional, editorial norma.

² Fuente: “Las Cien Empresas mas Grandes de Colombia” Revista Semana”, Abril 22 – 29 de 2002. Página 101.

gran concentración del riesgo en el mercado y un portafolio de negocios inmanejable en la práctica.

Los grupos colombianos ya aprendieron muy bien esta lección y ahora los empresarios hablan tanto de no perder el foco. Es decir, de reconocer en que áreas son eficientes y dedicarse solo a ellas, evitando distracciones.

Evidencia de lo anterior han sido los cambios recientes del grupo empresarial valores Bavaria, que ha tratado de salir de todas aquellas inversiones que no tengan perspectivas de generar valor a los accionistas y darles proyección internacional a aquellos negocios que si tengan sentido.

La estrategia de crecimiento de las empresas de Colombia contempla la búsqueda de socios externos como es el ejemplo de grupo empresarial antioqueño, los cuales se han dedicado a buscar socios internacionales de primera línea que aporten capital y conocimiento y a su vez estén dispuestos a quedarse con una participación minoritaria de las empresas.

Los próximos 10 años van a ser, más difíciles para las empresas colombianas que los que ya pasaron. A medida que avanza la integración hemisférica la competencia será cada vez más fuerte. Se pondrán a prueba las estrategias de las organizaciones colombianas y se sabrá cuales de las que actualmente ocupan los primeros lugares en los indicadores de tamaño seguirán ahí, para el 2012³.

³ Fuente: “Las 100 Empresas más Grandes de Colombia” Revista Semana, Abril 22-29 de 2002, página102

Para el caso de las empresas de la Región Caribe su crecimiento ha sido, mas lento en comparación con empresas de otros sectores económicos ubicados en otras zonas del país, debido a factores como falta de empresarios que muestren la región como plaza de inversión, y se suman aspectos tales como un mayor crecimiento demográfico que el resto del país, así como la redefinición de las redes de transporte nacionales en las décadas de 1920 y 1930, durante este tiempo la Costa Caribe estaba en una posición superior en comparación al resto del país, en parte tenía la suerte de contar con un territorio fundamentalmente plano, su mayor ventaja comparativa en materia de transporte fue el agua, pero esta con el tiempo fue quedando relegada , y otras regiones del país aprovecharon su ubicación y los recursos que tenían a su alrededor quedando La Costa en desventaja ante esta situación, lo que originó muchos problemas de crecimiento económico, y con ello poco interés de los inversionistas para localizarse en la Costa Caribe. Así poco a poco se fue perdiendo liderazgo de las ciudades mas representativas de región, y sus empresas perdieron protagonismo y se quedaron rezagadas⁴.

Sin embargo hoy encontramos otra teoría, sin duda, existe una conjugación de factores. A diferencia de 1994, cuando en plena apertura económica se empezaron a promover las ciudades portuarias sin que estas estuvieran preparadas para recibir

⁴ MEISEL, Adolfo, “Porque perdió la Costa Caribe el siglo XX”. Documento sobre Desarrollo Regional, Enero 1999. Página 22.

nuevas industrias, hoy sí existe la infraestructura para atender las necesidades empresariales. Los puertos ganaron en eficiencia y la prestación de servicios públicos mejoró.

Además, se crearon organismos como Probarranquilla, que se encarga de promover la inversión en la ciudad y facilitar los trámites para las empresas. En el caso de Cartagena, se contrató una firma promotora que ya identificó 50 empresas nacionales que mueven su comercio exterior por Cartagena y que tendrían ahorros sustanciales si se reubicarán cerca del puerto. Por otro lado, empieza a haber un dinamismo en las ciudades que resulta atractivo para los inversionistas.

Por eso, lo que parece pesar más a la hora de tomar la decisión es la vocación exportadora de las empresas. "Antes había interés en ubicarse en la Costa, pero ahora ha habido un repunte en ese sentido y no tenemos dudas de que ello obedece a que se dispararon los movimientos de importaciones y exportaciones. "Se han creado escenarios de cooperación, se está diseñando una estrategia de competitividad en las ciudades y se ha identificado la posibilidad de convertir a las mismas en un centro intermodal de transporte, para recibir mercancía por vía marítima y hacer transferencia por vía aérea a otros países"⁵.

Esto es lo que se está planteando ahora en las ciudades en estudio si hay una región

⁵ Fuente: Economía y Finanzas 2003, "Revista Dinero", Enero 24 de 2003, página 80.

que pueda cumplir la meta del Gobierno de duplicar las exportaciones, esa es la Costa Caribe. El estrecho contacto entre universidad y empresa y las fuertes inversiones en la región están generando una base sólida para el desarrollo empresarial. La Costa Caribe está encontrando, al fin, su vocación. Poco a poco, los distintos requerimientos del desarrollo empresarial están siendo colocados en su sitio. Una serie de inversiones formidables, en sectores que van desde la energía hasta el turismo, están cambiándole el perfil a la región. Sin embargo, el potencial de crecimiento y generación de riqueza de la Costa Caribe colombiana está frenado por la ineficiencia de sus propias instituciones.

Por su parte, durante el simposio sobre la economía de la Costa Caribe que realizan conjuntamente el Banco de la República, la Universidad Jorge Tadeo Lozano, la Universidad del Norte y Fundesarrollo, quedó claro que la Costa colombiana apenas está recibiendo una mínima parte del turismo mundial que recibe toda la Región Caribe; y que a pesar de los logros en eficiencia portuaria, aún queda un largo camino por recorrer para que los puertos de la Costa Caribe sean verdaderos iconos de comercio latinoamericano⁶.

Por esto es necesario analizar cuál ha sido el comportamiento de las empresas más grandes de las principales capitales de la Región Caribe (Barranquilla, Cartagena, Santa Marta) durante el periodo 1995 – 2003, para así visualizar cuál ha sido el perfil

⁶Ibíd. Pág. 85

que han venido mostrando las empresas y saber si éstas han mostrado estancamiento, o por si el contrario su situación empresarial ha sido mas dinámica y con un mayor desarrollo.

0.1.2. Formulación del Problema.

¿Cuál ha sido la evolución de las empresas más grandes de las ciudades de Barranquilla, Cartagena y Santa Marta, en el período 1995 – 2003 y cuáles son sus tendencias?

0.2. OBJETIVOS

Objetivo General

Analizar la evolución de las empresas más grandes de las ciudades de Barranquilla, Cartagena y Santa Marta, en el periodo 1995 – 2003, para describir la tendencia y perspectivas de estas empresas, a través de una revisión de las estadísticas publicadas en diversos informes sobre el comportamiento de sus principales variables.

Objetivos Específicos

Analizar la situación empresarial de la región, para percibir cuáles son las empresas que han evolucionado más, y brindar así información clave para el estudio de mercado de la situación de inversión y creación de empresas en la región.

Analizar cuál ha sido el sector empresarial de mayor crecimiento, y determinar la evolución económica de las empresas ubicadas en este sector.

Identificar las empresas que han tenido una mayor participación en la economía de la región y el perfil de inversión que ha venido desarrollando en los últimos tiempos.

Determinar los niveles de inversión en activos de las empresas más grandes de la región, para calcular las tasas de crecimiento de estas.

Analizar el avance de la región a nivel de inversiones realizadas en los últimos 10 años y cuál es la perspectiva de crecimiento de las organizaciones ubicadas en la Costa Caribe.

0.3. JUSTIFICACION

La importancia de esta investigación radica en entender la realidad de las organizaciones en un mundo globalizado y tendencias hacia el cambio y replanteamiento de estrategias que conduzcan a la innovación y adaptación al mercado, así como analizar a las empresas en las ciudades de Barranquilla, Cartagena y Santa Marta, que permita ofrecer información relevante para el desarrollo empresarial de la región.

La investigación recogerá las tendencias mostradas por las organizaciones de las ciudades más representativas de la Región Caribe, basado en el informe sobre “Las Cien Empresas más Grandes del País”. A partir de esto se emprenderá un análisis de la situación económica y de crecimiento de las compañías ubicadas en la Costa Caribe de Colombia.

La región necesita herramientas de apoyo para poder identificar cuáles sectores empresariales de los se encuentran en estas ciudades ha mostrado un mayor perfil de inversión, así como proporcionar a los estudiantes y analistas económicos de la Costa Caribe un documento de investigación de la situación empresarial de las ciudades costeñas en relación al resto del país y al desarrollo en un marco de competencia económica.

0.4. MARCO REFERENCIAL

Marco Teórico

0.4.1.1. Promoción del Espíritu de Empresa Local

La empresa como unidad de organización social, es la base de las economías de mercado; no existiría desarrollo local o endógeno sin creación local de empresas, y sin expansión de empresas locales. La idea de que el empresario, como actor, está en el corazón del proceso de desarrollo económico, no es reciente, ya que en 1926, la paternidad de este enfoque del proceso de desarrollo se le atribuye al economista alemán J. Shumpeter.

La promoción del espíritu de empresa local, suele ser el elemento clave de las estrategias de desarrollo local. El espíritu de empresa es un atributo personal; es el gusto y la perspicacia por los negocios. El término designa también la propensión de los miembros de un grupo (o de los habitantes de una región) a fundar empresas y hacer buenos negocios⁷.

⁷ POLÉSE, Mario. Economía Urbana y Regional. Libro Universitario Regional, 1997, página 245.(revisar)

Para una región la falta de espíritu de empresa puede explicarse por las siguientes razones:

1) Los habitantes no tienen inclinación por los negocios. En esta comunidad, fundar una empresa no representa un valor social positivo, y prosperar en los negocios no es forzosamente bien visto. En este caso se habla de bloqueo socio – cultural que se manifiesta en las percepciones y los gustos.

2) Con motivo de carencias institucionales, es más difícil, y por ende, más costoso, lanzar una empresa en la región, refiriéndose aquí al sector formal. La región carece de instituciones financieras, de despachos de asesoría y demás intermediarios indispensables para el buen funcionamiento de una empresa moderna. Se habla entonces de bloqueo institucional.

3) La región ofrece pocas ventajas comparativas, y por lo tanto escasean las oportunidades para hacer negocios. Considerando su pequeño tamaño, su alejamiento de los mercados principales y sus demás características geográficas, la región no ofrece muchas posibilidades de iniciar proyectos rentables.

La mayor parte de las políticas busca acabar con los bloqueos culturales e institucionales por medio de actividades de impulso hacia el desarrollo empresarial. El éxito que obtengan las políticas de desarrollo debería poder modificar la estructura demográfica poco adecuada, que es a la vez consecuencia y causa de subdesarrollo⁸. Los anteriores elementos están interrelacionados. Si escasean las

⁸ POLÉSE, Mario, *Op Cit.* P. 246.

oportunidades por causa de factores difíciles de modificar, poca gente se lanza a hacer negocios y la que lo haga fracasa a menudo, lo que no deja crear un ambiente local poco propicio al espíritu de empresa y mas tarde los movimientos de emigración de población y de capital contribuyen a que la región sea aún menos interesante para la creación de empresa, este circulo vicioso de subdesarrollo recuerda los factores de divergencia regional.

Un clima socio- cultural poco propicio a la empresa puede ser resultado de la escasez, que quiere decir que un esfuerzo sostenido de desarrollo local puede llegar a transformar incluso los factores difíciles de modificar⁹.

0.4.1.2. El Desarrollo Local

El desarrollo local es también un marco de análisis el adjetivo local llama la atención sobre los factores locales de desarrollo económico regional, sobre el papel que desempeña el medio como factor de innovación y de dinamismo, conceptos como concertación, asociación, redes de interacción y sinergia forman parte del marco de análisis.

El papel que desempeñan los factores locales en el desarrollo económico regional es indiscutible, pero es posible distinguir entre factores endógenos y exógenos, hasta la

⁹ POLÉSE, Mario. *Op Cit.* p 245.

iniciativa más auténticamente local, es siempre una entre los factores no locales, como la demanda externa, las políticas nacionales, las decisiones de localización de las empresas multirregionales, el progreso tecnológico. La región como objeto de análisis económico se caracteriza por su apertura al exterior, es difícil imaginar un espacio económico nacional sin intercambios o transferencias interregionales.

Según la teoría económica, los agentes económicos (hogares, empresas, etc.) reaccionan en todas partes de la misma manera a las oportunidades que se les presentan, en función de las señales que les envía el mercado. Si verdaderamente encuentran en una región oportunidades inexploradas, y las empresas existentes no invierten en estas, el desarrollo local debería ocurrir espontáneamente. Además, de haber efectivamente en una región posibilidades de inversión, las empresas del exterior hubieran venido a aprovecharlas; y si la región no prospera, es por dos razones: (1) porque no ofrece posibilidades inexploradas, al menos no en mayor proporción que en otras regiones; (2) tiene problemas y obstáculos particulares que hacen que el desarrollo se dificulte más que en otras partes. Una vez detectados los bloqueos particulares es responsabilidad de las políticas de desarrollo local el aplicar las intervenciones apropiadas al medio¹⁰.

¹⁰ POLÉSE, Mario. *Op. Cit.*. P 243.

0.4.1.3. La Regionalización

Para cumplir con el proceso de desarrollo de la Costa Caribe se deben aprovechar las siguientes circunstancias históricas actuales y considerando los aspectos que se mencionan a continuación. En la próxima reforma política, que posiblemente se aprobará como fruto de las conversaciones de paz con la subversión, por lo tanto, se debe aprovechar esta razón para acelerar el proceso de regionalización y ordenamiento territorial.

Para lograr un crecimiento equitativo dentro de un país hay que crear polos de actividad económica, como son los centros industriales. Estos son máquinas de desarrollo que ya han dado resultados positivos en otras latitudes.

Se ha acostumbrado a ver el desarrollo como una dádiva de la economía nacional. Se tiene poca visión de la economía mundial. El intercambio de productos y servicios debe ser con el resto del país, pero mucho más con el resto del mundo.

El futuro económico dependerá de la expansión económica y la revitalización del sector privado con el apoyo del sector público. Y para cumplir con este propósito se debe crear una atmósfera necesaria para propender por un desarrollo industrial. Las principales características que se deben impulsar son:

Actitud empresarial

Cadenas de pequeñas empresas unidas

Espíritu exportador

Educación empresarial

La Región Caribe debe prepararse para tener una nueva concepción política del Estado, ojala discutida y analizada previamente, para poderla impulsar a nivel nacional.

La región como entidad territorial, actúa como promotora del progreso económico equilibrado. Se justifica para evitar la desproporción y el desequilibrio interno dentro de la región¹¹.

0.4.1.4. El Papel del Gobierno en el Desarrollo Industrial

Se debe buscar impulsar el desarrollo económico partiendo de la realidad y teniendo en cuenta los siguientes aspectos: (a) el diseño e implementación de una política industrial regional que es la clave para un sector industrial dinámico. Esta debe motivar y retar al empresario privado a buscar oportunidades en el mercado nacional e internacional con imaginación y fuerza. Este diseño colectivo debe integrar al empresario caribe en la dinámica internacional.

¹¹, MEISEL, Adolfo, y CALVO S., Haroldo. El Rezago de La Costa Caribe Colombiana, Fundesarrollo, 1999. P. 374.

Los determinantes de procesos industriales, según Michael Porter (1996), son los siguientes: demanda local, estructura y cultura de competencia, tecnología y el papel gubernamental. A partir de ello, la búsqueda de desarrollo industrial en la región se observa teniendo en cuenta los determinantes de la ventaja competitiva en las naciones para que puedan alcanzar un nivel de competitividad global en torno a los cambios del entorno.

0.4.1.4.1. Determinantes de la Ventaja Nacional

¿Por qué alcanza una nación el éxito en un sector en particular? La respuesta se encuentra en cuatro atributos genéricos de una nación que conforman el entorno en que han de competir las empresas locales y que fomenta o entorpece la creación de ventaja competitiva (véase Figura 1).

Por tanto, las condiciones que deben reunir las empresas para adquirir desarrollo industrial son:

1. *Condiciones de los factores.* La posición de la nación en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado.
2. *Condiciones de la demanda.* La naturaleza de la demanda interior de los productos o servicios del sector.
3. *Sectores afines y de apoyo.* La presencia o ausencia en la nación de sectores

proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos.

4. *Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa.* Las condiciones vigentes en la nación respecto a cómo se crean, organizan y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica¹².

Los determinantes, individualmente o agrupados en un sistema, crean el contexto en el que nacen y compiten las empresas de una nación: la disponibilidad de recursos y técnicas necesarias para la ventaja competitiva en un sector; la información que determina las oportunidades que se detectan y las orientaciones con que se despliegan los recursos y las técnicas; las metas que persiguen los propietarios, directores y empleados que están interesados en la competencia o que la llevan a cabo y, lo que es todavía más importante, las presiones a que se ven sometidas las empresas para invertir e innovar.

Las empresas consiguen ventaja competitiva cuando su base central permite y apoya la más rápida acumulación de activos y técnicas especializados, lo que a veces no obedece a más razones que las de un mayor compromiso. Las empresas consiguen ventaja competitiva en determinados sectores cuando su base central les

¹² PORTER, Michael E. *La Ventaja Competitiva de las Naciones: Su Naturaleza, así como sus Perspectivas y posibles Impactos en la Economía Regional.* Prentice Hall Interamericana. Madrid, España, 2002

permite una mejor información continuada de las necesidades de productos y procesos y, como consecuencia de ello, unos mejores conocimientos de por dónde han de orientar su actuación. Las empresas consiguen ventaja competitiva cuando las metas que persiguen los propietarios, los directores y los empleados sirven de base para un decidido compromiso y unas inversiones sostenidas. En último extremo, las naciones tienen éxito en unos sectores en particular porque su entorno doméstico es el más dinámico y el más estimulante, e incita e impulsa a las empresas a modernizar y ampliar el ámbito de sus ventajas con el transcurso del tiempo¹³.

¹³ PORTER, Michael E. *Op. Cit*, 2002

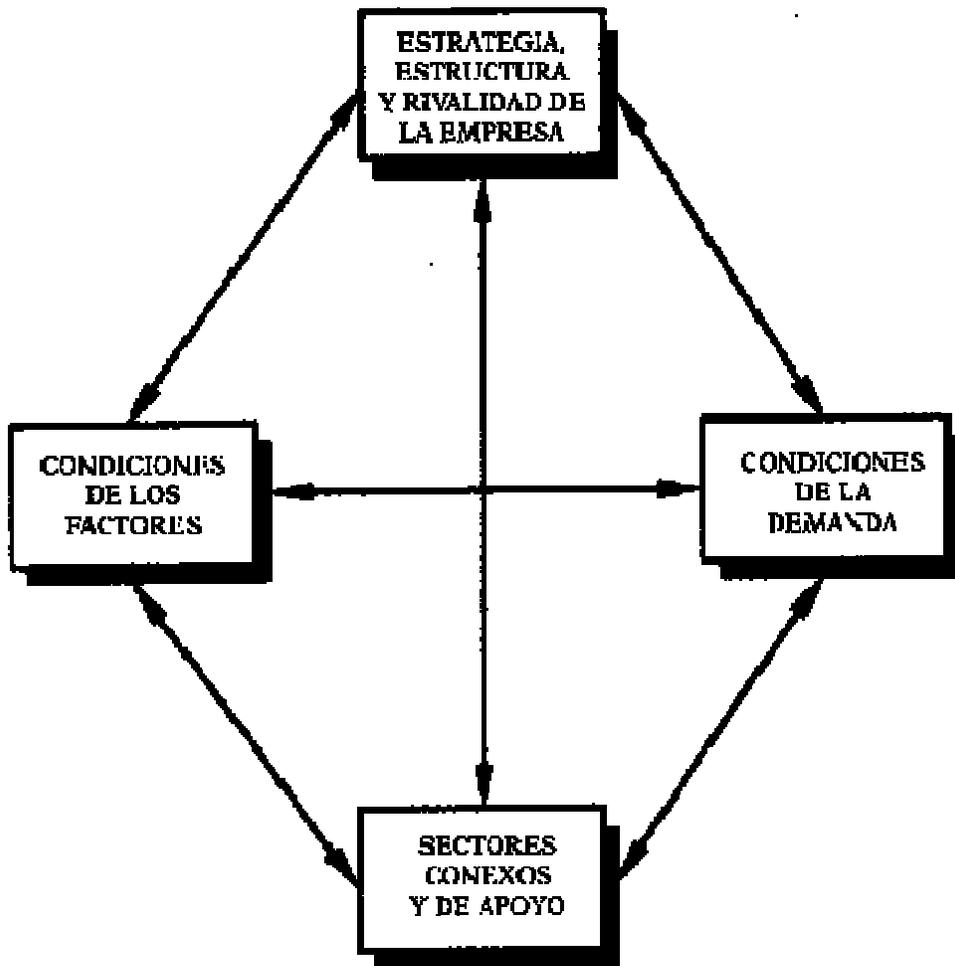


Figura 1. Los Determinantes de la Ventaja Nacional

Las naciones tienen más probabilidades de alcanzar el éxito en sectores o segmentos de sectores donde el “diamante” nacional (término que se utilizará para referirse a los determinantes de un sistema, debido a su forma en la figura 1) sea más favorable. Esto no quiere decir que todas las empresas de una nación conseguirán ventaja competitiva en un sector. De hecho, cuanto más dinámico sea el entorno nacional, tanto más probable será que algunas empresas fracasen, porque no todas tienen iguales técnicas y recursos, ni todas ellas explotan igual de bien el

entorno nacional. Aun así, aquellas empresas que surgen de un entorno tal prosperarán en la competencia internacional.

El diamante es un sistema mutuamente autorreforzante. El efecto de un determinante depende del estado de los otros. Las condiciones favorables de la demanda, por ejemplo, no conducirán a ventaja competitiva alguna a menos que el estado de rivalidad sea suficiente para hacer que las empresas reaccionen a él. Las ventajas en un determinante también pueden crear o perfeccionar ventajas en otros¹⁴.

La ventaja competitiva basada en sólo uno o dos determinantes puede darse en sectores dependientes de los recursos naturales o en sectores que entrañen tecnologías o técnicas poco avanzadas. Tal ventaja normalmente resulta insostenible porque cambia rápidamente y los competidores mundiales pueden soslayarla fácilmente. Para alcanzar y mantener el éxito en los sectores intensivos en conocimiento que forman la espina dorsal de las economías avanzadas es necesario contar con ventajas en todo el “diamante”. La ventaja en todos los determinantes no es condición sine qua non para la ventaja competitiva en un sector. La interacción de la ventaja en muchos determinantes produce beneficios autorreforzantes que son extremadamente difíciles de anular o de imitar por parte de los rivales extranjeros.

¹⁴ PORTER, Michael E. *La Ventaja Competitiva de las Naciones: Su Naturaleza, así como sus Perspectivas y posibles Impactos en la Economía Regional*. Prentice Hall Interamericana. Madrid, España, 2002

Hay otras dos variables que pueden influir de forma muy importante en el sistema nacional y que son necesarias para completar la teoría. Son la casualidad y el Gobierno. Los acontecimientos casuales suceden fuera del control de las empresas (y normalmente fuera también del Gobierno de la nación), tales como nuevos inventos, perfeccionamientos en las tecnologías básicas, guerras, acontecimientos políticos externos y cambios sustanciales en la demanda de los mercados extranjeros. Crean discontinuidades que pueden desbloquear o dar nueva forma a la estructura del sector y brindar la oportunidad de que las empresas de una nación ocupen los puestos de las de otra. Han desempeñado un papel importante en el cambio de ventaja competitiva en muchos sectores.

El elemento final que es necesario para completar la imagen es el Gobierno. El Gobierno, a todos los niveles, puede mejorar o deteriorar la ventaja nacional. Este papel se ve con toda claridad al examinar la forma en que las políticas influyen en cada uno de los determinantes. La política *anti-trust* afecta a la rivalidad doméstica. La regulación oficial puede alterar las condiciones de la demanda interior. Las inversiones en formación pueden cambiar las condiciones de los factores. Las compras gubernamentales pueden estimular los sectores afines y de apoyo. Las políticas puestas en práctica sin considerar cómo pueden influir en todo el sistema de determinantes tienen tantas probabilidades de minar la ventaja nacional como de mejorarla¹⁵.

¹⁵ PORTER, Michael E. *La Ventaja Competitiva de las Naciones: Su Naturaleza, así como sus Perspectivas y*

El resto del presente capítulo estudiará la influencia de los determinantes, individual y colectivamente, sobre la capacidad de las empresas de una nación para alcanzar la ventaja competitiva en un sector en particular. En el siguiente capítulo volveré sobre la forma en que los determinantes se afectan entre sí como partes integrantes de un sistema dinámico y evolutivo.

La unidad básica de estudio para comprender la ventaja nacional es el sector. Las naciones no alcanzan el éxito en sectores aislados, no obstante, sino en agrupamientos de sectores conectados por medio de relaciones verticales y horizontales. La economía de una nación contiene una mezcla de agrupamientos, cuya composición y fuentes de ventaja (o desventaja) competitiva refleja el estado del desarrollo de la economía. La forma en que las economías nacionales, en su totalidad, se desarrollan en términos de competitividad internacional es un tema sobre el que volveré más adelante.

Hay que entender que no es un proceso instantáneo es a largo plazo. Lo que es un negocio rentable sobrevive. El gobierno es solo un facilitador, no es un creador de condiciones artificiales.

0.4.1.5. *El papel del Gobierno como factor para Generar Competitividad*

Una vez esbozados los determinantes de la ventaja competitiva nacional, una

variable final es el papel del Gobierno. Se habla mucho de los Gobiernos en los tratamientos de la competitividad internacional. Muchos los ven como una vital influencia en la moderna competencia internacional, cuando no la más importante de ellas. La política del Gobierno en Japón y Corea ha tenido y tiene mucho que ver con el éxito que disfrutaban las empresas de ambas naciones¹⁶.

Es tentador hacer del Gobierno el quinto determinante. Y sin embargo, tal cosa no sería ni correcta ni la forma más útil de comprender el papel del Gobierno en la competencia internacional. El auténtico papel del Gobierno en la ventaja competitiva nacional es el de influir en los cuatro determinantes. Este punto se esquematiza en la Figura 2, que representa, ahora, todo el sistema.

El Gobierno puede influir positiva o negativamente en cada uno de los cuatro determinantes (y verse influido por ellos), como queda patente en algunos de mis anteriores ejemplos. Las condiciones de los factores se ven afectadas por las subvenciones, la política respecto a los mercados de capital, la política educativa y otras intervenciones por el estilo. El papel del Gobierno al moldear las condiciones de la demanda local todavía es más sutil. Los entes gubernamentales establecen normas o reglamentos locales concernientes al producto que delimitan las necesidades de los compradores o influyen sobre ellas. El Gobierno también suele ser un comprador importante de muchos productos de una nación, entre los que

¹⁶ BATEMAN, Thomas S. y SNELL,

cabe destacar productos para la defensa, equipo de telecomunicaciones, aviones para las líneas aéreas nacionales y muchos más. La forma en que se desempeñe este papel de comprador puede ayudar o perjudicar a la industria de la nación¹⁷.

El Gobierno puede moldear las circunstancias de los sectores conexos y de apoyo de otras e incontables maneras, tales como el control de los medios publicitarios o el establecimiento de normativas para los servicios de apoyo. La política gubernamental influye también en la estrategia, estructura y rivalidad de la empresa, por medio de mecanismos tales como la regulación de los mercados de capitales, la política fiscal y la legislación *anti-trust*.

La política del Gobierno puede verse influenciada, a su vez, por los determinantes. Las decisiones respecto al destino de las inversiones en educación, por ejemplo, se ven afectadas por el número de competidores locales. La gran demanda interior de un producto puede inducir a la temprana implantación de normas oficiales de seguridad¹⁸.

Es evidente que la influencia del Gobierno en los determinantes fundamentales de la ventaja competitiva nacional puede ser positiva o negativa. Al estimular la demanda inicial de aparatos de telefax, por ejemplo, el Gobierno japonés ayudó a la ventaja

competitiva. El Ministerio de Justicia japonés aprobó como documentos legales los realizados mediante aparatos de telefax y Japón estuvo entre las primeras naciones que permitieron la conexión de los aparatos de telefax a las líneas telefónicas normales. No obstante, si las normativas o compras gubernamentales llevan a una demanda anormal o anacrónicamente temprana que distraiga a las empresas locales del servicio a los mercados internacionales, el papel del Gobierno es negativo. Por ejemplo, la extremadamente restrictiva reglamentación italiana de los mercados financieros locales ha contribuido a que las instituciones financieras italianas sean incapaces de competir internacionalmente¹⁹.

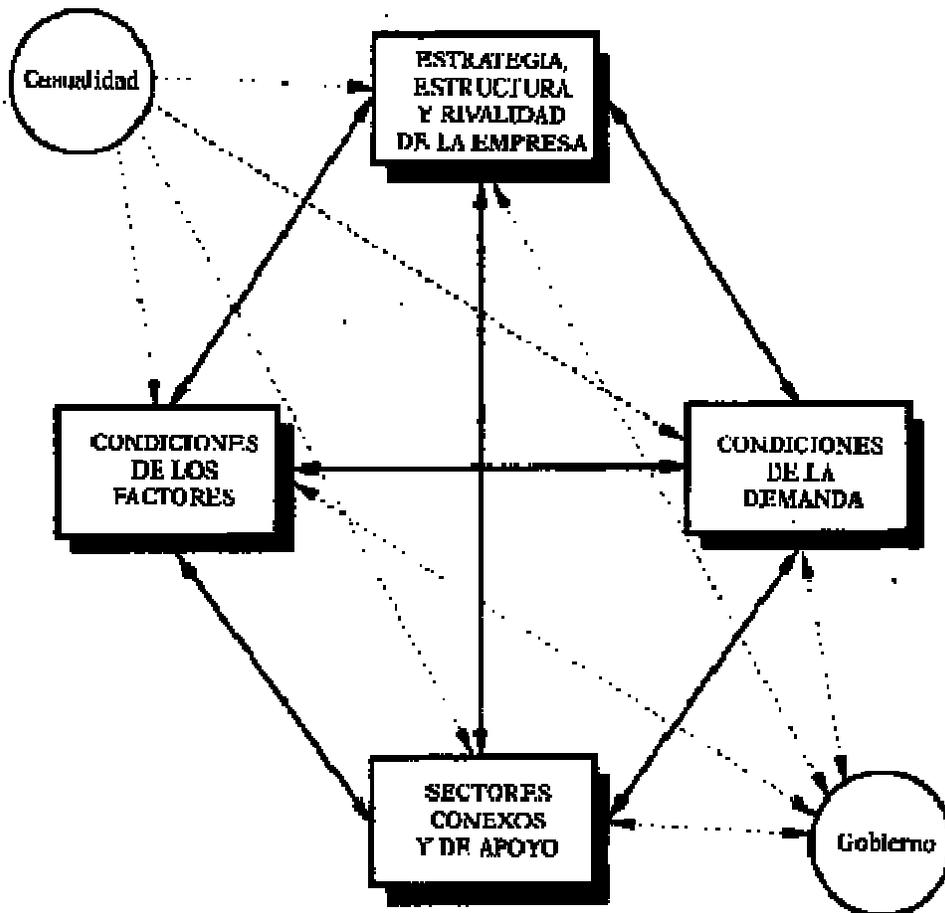


Figura 2. El sistema completo

Los papeles positivo y negativo del Gobierno en el proceso de creación de la ventaja competitiva se resaltan y aclaran al contemplar al Gobierno como elemento que influye en el “diamante” nacional. Se puede considerar un conjunto mucho más amplio de opciones y resultados de la política pública que el que normalmente se analiza. Los determinantes sugieren políticas gubernamentales que son diametralmente opuestas, en algunos casos, a aquellas que propugnan un concepto menos holístico de la ventaja nacional. Tratar de mantener baja la cotización de la

moneda nacional, por ejemplo, parece deseable si los costes de los factores se consideran el determinante dominante de la ventaja nacional en un mundo estático en el que la tecnología y las capacitaciones fueran constantes. Sin embargo, mi teoría enfatiza el hecho de que las presiones del mercado y las innovaciones resultantes pueden superar al coste de los factores, con lo que la infravaloración puede ralentizar la mejora de la ventaja competitiva y orientar a las empresas hacia segmentos del mercado más insostenibles y sensibles al precio. El resultado es la pérdida de ventaja competitiva a largo plazo. Las “ayudas” gubernamentales que liberan a las empresas de las presiones que las harían mejorar y perfeccionarse, son contraproducentes²⁰.

El Gobierno ejerce una importante influencia sobre la ventaja competitiva nacional, aunque su papel es inevitablemente parcial. La política gubernamental fracasará si sigue siendo la única fuente de ventaja competitiva nacional. Las políticas que llegan a tener éxito lo consiguen en aquellos sectores donde están presentes (y reforzados por la acción gubernamental) los determinantes fundamentales de la ventaja nacional. Parece, pues, que el gobierno puede rebajar o elevar las probabilidades de conseguir ventaja competitiva, y viceversa, pero que carece de la capacidad de crearla por sí mismo.

Teniendo en cuenta los elementos determinantes de la ventaja competitiva en las

naciones, según Michael Porter, conviene trasladarlo a cómo se desarrolla la ventaja nacional específicamente, en el contexto colombiano.

De acuerdo con Cárdenas y Escobar (1995), desarrollaron un estudio con respecto a la ventaja competitiva del país, que se ha convertido en un pilar desde los inicios de apertura de mercados y la política neoliberal que impartió el gobierno de César Gaviria Trujillo a principios de los 90's. Esta concepción de ventaja competitiva comenzó a colocar a las empresas del país en una posición difícil frente al creciente mercado internacional que se adentraba con la consolidación de alianzas estratégicas que daban como resultante la privatización de las industrias, las empresas comerciales y de servicios, afectando notoriamente a la economía regional y nacional²¹.

Pero el efecto socioeconómico no se hizo esperar, ya que a partir de 1995, fue donde los cambios económicos comenzaron a ser desfavorables para el pueblo colombiano, en especial de los estratos más bajos, incrementando los índices de pobreza y los niveles de necesidades básicas insatisfechas. Según el DANE, entre 1993 y 2002, el número de pobres en la Costa aumentó en 640.245. Además, es la

21 SANDOVAL, Orlando y TORO R., Aida Lucía. Tendencias Ocupacionales de las Empresas a Mediano Plazo en Colombia. Cámara de Comercio del Cauca, Popayán, 2000.

región del país con mayor número de personas en condición de indigencia, con 2'183.745 habitantes, que representan el 25,6% de su población.

Colombia es un país que tiene un Índice de Desarrollo Humano de 0.79, la costa posee uno de 0.70. Para el año 1994, este índice de la Costa estaba por debajo de países como República Dominicana y Túnez, lo cual representa un aumento notorio en las condiciones de precariedad de los habitantes.

De lo anterior, se deduce que el desarrollo socioeconómico en Colombia ha sufrido consecuencias bien diferenciadas entre las regiones; debido a que las ciudades capitales de los departamentos con menor crecimiento económico, a su vez muestran indicadores sociales muy deprimentes. Este dato específicamente orientado a la región Pacífica y Caribe, permite buscar acciones pertinentes al mejoramiento de las condiciones de cada habitante, a través del aumento en el índice de calidad de vida. No obstante, esto sólo se puede conseguir consolidando espacios para la inversión, no sólo en el aspecto social, sino en el económico que permita el surgimiento de nuevas formas de generar capital económico²².

Una de estas formas es la creación de empresas comerciales, industriales o de cualquier sector de la economía que le permita a la Región ser más dinámica en término de producción y aumento de la calidad de vida. Para ello, conviene conocer

22 SANDOVAL, Orlando y TORO R., Aida Lucía. Tendencias Ocupacionales de las Empresas a Mediano Plazo en Colombia. Cámara de Comercio del Cauca, Popayán, 2000.

las condiciones que se necesitan para la formación de la industria en la región.

0.4.1.6. *Cómo se llega a la Creación de una Industria*

Los pasos que se dan para crear industrias son los siguientes: (a) Se descubre o identifica la demanda de productos o servicios considerando que el consumidor lidera el mercado; (b) Tiene que partirse de los productos que se importan o los que se traen de otras partes del país para el consumo, el mercado decide, las políticas gubernamentales y las condiciones que influyen y conducen las decisiones de los empresarios, los empresarios estudian los procesos de mercadeo y deciden sus inversiones.

En el caso de la Región Caribe tiene que tener como meta crear una cadena integrada de empresas en donde todos los sectores productivos se interrelacionen y sus empresas busquen: producir una amplia gama de productos para mercados ampliamente diferenciados y satisfacer a sus clientes, así mismo utilizar toda clase de tecnología, cambiar para adaptarse a las preferencias del mercado, poseer una fuerza laboral con múltiples conocimientos, cooperar entre empresas para buscar su crecimiento, y el apoyo del gobierno y las instituciones sectoriales para su progreso²³.

23 Anuario de la Cámara de Comercio de Cartagena. 2001.

La necesidad de crear empresas en el sector industrial, permite incrementar las posibilidades de expansión de inversiones en la Costa Atlántica en lo referente a la industria manufacturera, sobre todo en la Zona Industrial de Mamonal y sus Zonas Francas en la ciudad de Cartagena.

En cambio, la participación de entes no gubernamentales para el desarrollo regional, en términos económicos y sociales, es una alternativa de empuje a los proyectos de incubación de empresas en el sector. Dado que en la ciudad de Barranquilla, se promulga la concepción de productividad y competitividad regional, debido a que hoy en día las grandes empresas de la ciudad se enfrentan a un mercado globalizado que obliga a la implementación de una cultura de competitividad. Por tal motivo se hace imperioso que las naciones y regiones promuevan el uso del conocimiento como principal fuerza de producción²⁴.

Según el estudio “Escalafón de la Competitividad Departamental”, publicado por la CEPAL en diciembre de 2002, el Departamento del Atlántico se localizó en la primera posición en la Región Caribe y mostró un alto liderazgo en la región en los siguientes factores: (a) Factor Fortaleza de la Economía, que mide el orden macroeconómico y estructural de la economía; (b) Factor Internacionalización, que mide la realidad comercial competitiva de los departamentos; (c) Factor Gobierno e Instituciones, que mide la capacidad de Gerenciar los recursos públicos; (d) Factor Finanzas, que mide

24 Ibid # 23

el panorama general de la intermediación financiera de los departamentos; (e) Factor Infraestructura y Tecnologías de Información y Comunicación, que mide la infraestructura básica de servicios públicos como transporte, telecomunicaciones y compromiso del sector privado en la construcción y el mantenimiento, y (f) Factor Capital Humano, que mide el grado de educación de la población y el nivel de ingresos.

En términos de competitividad según sectores económicos sobresalen, por su mayor aporte al PIB departamental, los casos de la industria química, de alimentos y la de bebidas. Estas actividades han favorecido a que la industria del Departamento sea una de las más sólidas e importantes dentro del grueso de la economía regional y nacional²⁵.

Por otra parte, la mayor eficiencia en los procesos productivos de las empresas y sectores económicos es de sustancial importancia para cumplir, en gran medida, con las exigencias de los mercados ampliados. En este sentido, en términos de productividad industrial, el Departamento del Atlántico registró en los últimos 21 años un crecimiento real de 3%, el cual comparado con otras zonas geográficas del país, ocupó uno de los primeros lugares. Según un estudio de la Cámara de Comercio de Barranquilla, Producaribe y la

25 Comisión Económica para América Latina. Estudio de Escalón de la Competitividad Departamental, Diciembre

Universidad Simón Bolívar, los sectores de minerales no metálicos con un porcentaje de 5.8%, bebidas 4.6% y metalmecánica, 4%, fueron los que mostraron un mayor crecimiento en la productividad, seguidos de químicos, plásticos, madera y muebles que obtuvieron una tasa del 3% cada uno por efectos del dinamismo mostrado en el valor agregado.

Tal como se mencionó en párrafos anteriores el Atlántico registró en la productividad laboral durante el periodo analizado un crecimiento real de 3%, hecho que le permitió ubicarse en el segundo lugar junto con Santander, y después de Cundinamarca que alcanzó la mayor tasa, 4%. Es de anotar que este comportamiento se debió, en gran medida, a un mejor desempeño del valor agregado el cual presentó una tasa de 2.4%, en tanto que el empleo decreció experimentando un índice negativo de 0.6%. El resto de zonas geográficas analizadas, incluido el nivel nacional, registraron índices entre el 2.8% y el 1.4%. La figura 3, muestra el comportamiento de la productividad laboral según las Zonas Geográficas desde 1980 a 2000.

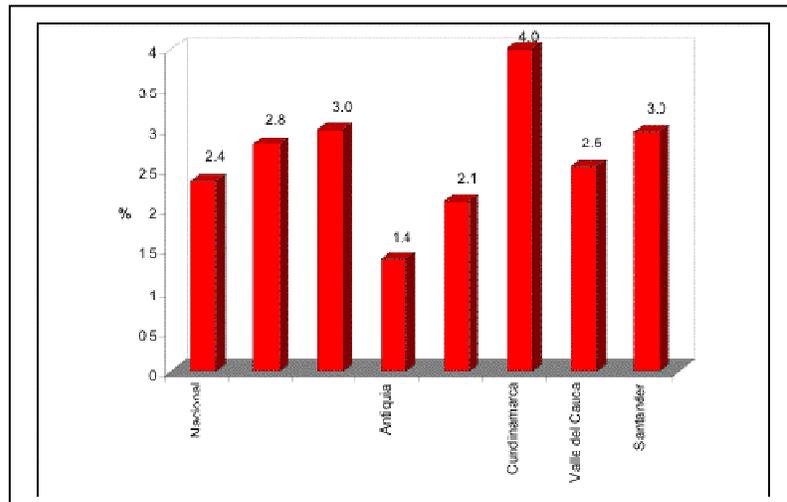


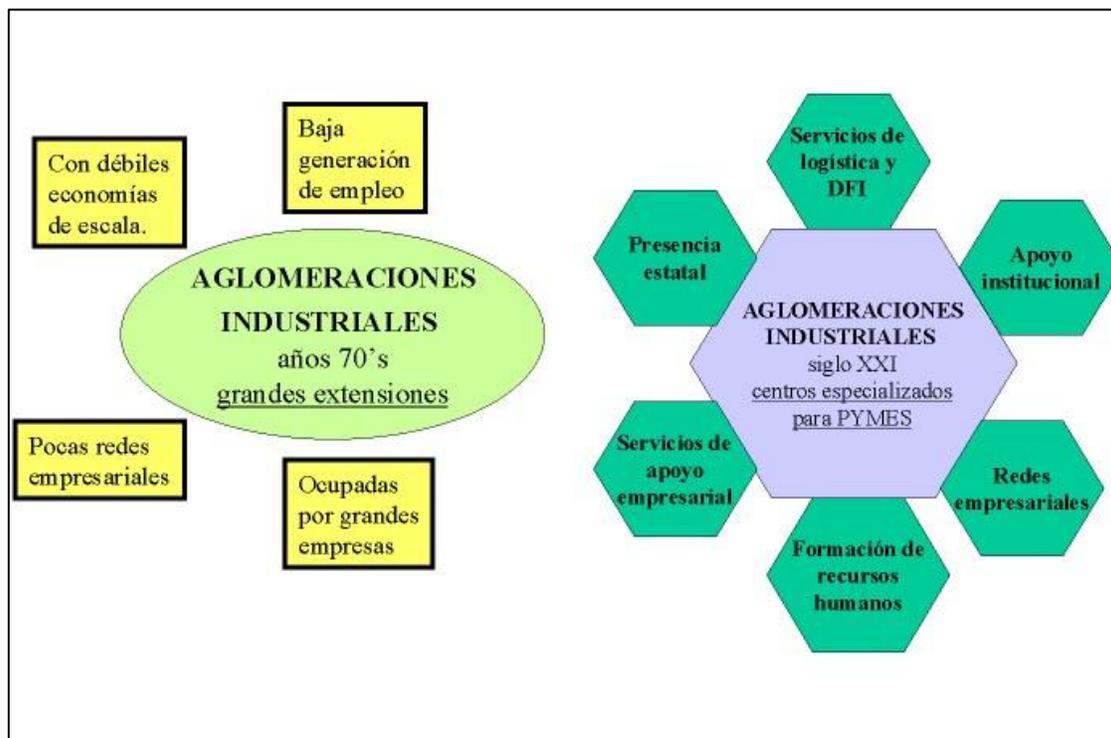
Figura 3. Productividad Laboral según Zonas Geográficas 1980 – 2000. Fuente: Cámara de Comercio de Barranquilla

Actualmente existe una abierta competencia entre diversas regiones del país basada en el ofrecimiento de ventajas económicas, políticas y físicas que buscan atraer inversionistas extranjeros. Entre los principales atractivos ofrecidos por estas regiones está el ambiente favorable del indicador riesgo – país; los beneficios tributarios con énfasis en la eliminación de impuestos para importación de maquinaria, equipo y materias primas; la calificación inmediata y efectiva de recursos humanos en función de los perfiles empresariales; la mejor infraestructura de apoyo alrededor de los asentamientos industriales; y la construcción de aglomeraciones industriales basados en normas técnicas internacionales²⁶.

El nuevo concepto de aglomeración industrial va más allá del concepto de parque

industrial de los años 70's, caracterizado por grandes extensiones de tierras con pocas economías de escala a su alrededor. La nueva generación de parques

industriales corresponde a asentamientos productivos en zonas semi-urbanas o



rurales, con tecnologías que permiten interactuar con los ecosistemas. Son espacios más abiertos para unidades flexibles de producción como las PYMES que forman parte de redes empresariales a partir de la maquila, la subcontratación o el ensamble. Los nuevos asentamientos industriales también están apoyados en una extensa red de servicios de logística y distribución de mercancías y la operación de sistemas de Transporte Multimodal (Véase Esquema No 2).

ESQUEMA No 2

Para las empresas, se está en un momento de “quiebre” del mercado nacional. Se espera a mediano plazo una recuperación significativa del consumo nacional. Si ello sucede, los circuitos económicos presionarán hacia una mayor utilización de la capacidad instalada de las empresas y de hecho se incrementará la contratación laboral. Para muchas empresas instaladas en el norte, *su viabilidad operativa está fundamentada en la dinámica de los mercados que abastecen*. Se estima que la política de expansión de mercados de las empresas ha jugado un papel importante en la contratación de mano de obra y tendrá una proyección mucho más favorable si se mantiene la política de promoción a las exportaciones²⁷.

0.4.1.6.1. La Desconcentración Industrial en Colombia

En algunos países, la política de fomento para la creación de aglomeraciones industriales es una estrategia que favorece la desconcentración industrial en zonas urbanas, altamente deterioradas en su medio ambiente. Estas empresas buscan reducir costos operacionales ubicándose en áreas de baja complejidad, en especial en lo relacionado con infraestructuras más desarrolladas como carreteras, más cercanía a proveedores y sistemas más ágiles para el transporte de trabajadores. En Colombia no existe una política nacional de desconcentración industrial, sin embargo

muchas empresas ubicadas en los principales centros urbanos sí están estudiando posibilidades de reubicación en zonas que ofrecen más ventajas que dificultades para su funcionamiento. Por ejemplo, en este sentido, *la Ley Paéz fue y es una alternativa de peso para aquellas empresas que buscan salirse de altas concentraciones industriales y por ende crean presión sobre la demanda de mano de obra del norte del Cauca.*

0.4.1.6.2. La Política Industrial Colombiana

Para los funcionarios entrevistados, *no existe claridad ni definiciones concretas basadas en una coherente y decidida política industrial estatal.* Los continuos desacuerdos frente al desgaste de las empresas en la defensa de los derechos o beneficios adquiridos, hacen perder la confianza sobre la efectividad de las políticas estatales. Muchas empresas que habían tomado la decisión de instalarse en el norte del país hasta antes de 1.997, retrocedieron en su decisión ante la falta de claridad por parte del gobierno central en el desarrollo legislativo. Debido a esta incertidumbre el ritmo de generación de empleo también se resiente y los proyectos de apertura de nuevos empleos de empresas ya establecidas también se aplazan²⁸.

0.4.1.6.3. La Situación Económica y Social de Colombia

La difícil situación social que vive Colombia y en especial, el norte del país, crean presiones muy complejas sobre el desarrollo regional y los aparatos productivos de la Costa. Para los empresarios es claro que *la fase de apertura y puesta en marcha de las plantas ubicadas en el corredor portuario de Cartagena, Barranquilla y Santa Marta, coincidió con un momento muy complejo de la economía colombiana y de las expectativas sobre el futuro del país.* Si la apertura de las plantas (por ejemplo la de oleofinas de ECOPETROL) hubiese coincidido al menos, con un escenario de economía en crecimiento, la apertura de nuevas jornadas de empleo habría sido mayor. Si la exposición al riesgo de la inversión no se hubiese afectado en mayor proporción por el ambiente de violencia que vive el país, la respuesta de llegada de inversión extranjera en el norte del país, habría sido muy significativa²⁹.

0.4.1.6.4. Las Expectativas de la Economía en el Mediano Plazo

El ambiente de mejores expectativas en el mediano plazo por parte de las empresas del norte del país es favorable. Estas expectativas están fundamentadas en la recuperación de los mercados nacionales y en la puesta en marcha de planes de expansión productiva. Sin embargo, la mayor expectativa de crecimiento de los

mercados se afianza sobre la mejor dinámica de los mercados regionales de la Comunidad Andina de Naciones y el Mercosur. En este aspecto se nota una fuerte expectativa de reactivación y de mayor contratación de mano de obra local. Sobre este aspecto, las empresas esperan mayor apoyo institucional, en especial a partir de los aportes de los CARCES y de las agencias estatales encargadas de impulsar el comercio internacional³⁰.

Teniendo como base los aspectos resultantes del anterior Estudio de Impacto Socioeconómico de la Apertura de Parques Industriales en Colombia, el desenvolvimiento económico de la Costa Caribe colombiana, por lo menos durante los últimos cien años constituye un caso interesante por el hecho que no puede interpretarse a la luz de un modelo “latinoamericano” o “colombiano”. La coyuntura económica de la Costa presenta una serie de características históricas tan diferentes de las que tipifican a la economía latinoamericana o de las que corresponden a otras regiones de Colombia que se hace imprescindible analizarlas a la luz de un modelo diferente.

El primer factor de contraste es el hecho de que, hasta años muy recientes la Costa nunca ha logrado desarrollar un sector exportador de significación. En segundo lugar, a diferencia del interior del país, la base económica de la Costa ha sido la actividad agropecuaria caracterizada por una baja relación hombre- tierra.

Orlando y TORO R., Aida Lucía. Op. Cit. P. 134 -145

Finalmente, la Costa a diferencia del interior del país, no gozó de una protección geográfica contra la importación de productos competitivos³¹. El cuadro económico de la Costa viene siendo el mismo durante muchos años, las ciudades de Cartagena y Santa Marta fueron quedándose atrás en comparación al crecimiento que presentaban otras ciudades del país.

0.4.1.6.5. Empresas y Empresarios del Caribe

El atraso económico de la Costa Caribe no tiene su Origen en la cultura empresarial costeña, que ha sido igual o mejor que la de otras regiones. La razón hay que buscarla en la reevaluación que produjo el auge exportador del café. Lo que se sabe y lo que hay que aprender de la historia empresarial de la Costa³³.

La principal conclusión que se puede extraer de las investigaciones académicas sobre la historia empresarial del Caribe colombiano, es que en la región se han desempeñado en distintos períodos de la vida republicana empresarios extranjeros y locales con una gran capacidad para la innovación en los negocios, para asumir riesgos e invertir en diferentes campos de la economía, tanto en forma individual como asociada. Por tanto, no parece haber evidencia de que el rezago económico de los departamentos costeños con respecto al resto del país, que se presentó a lo largo de casi todo el siglo XX, tenga su origen en la falta de capacidad empresarial

31 RODRÍGUEZ, Cecilia. Algunos Aspectos Socio- Económicos del Desarrollo de la Costa Atlántica, Fundación para la Educación Superior y Desarrollo. 2ª Ed., 1997 Pág. 154.

33 Fuente: Revista Dinero “Empresarios del caribe”. Septiembre de 2004, Edición 214.

de sus élites.

De lo que sí hay evidencia muy clara, es del rezago económico costeño en el siglo pasado y de sus causas. En primera instancia, hay que señalar que a mediados de la década de 1920, el PIB per cápita de la Costa Caribe debía ser similar al del resto del país, de acuerdo con la información disponible para variables económicas, como los depósitos bancarios reales per cápita. Sin embargo, con el ascenso de la economía cafetera, las exportaciones de la Costa Caribe perdieron competitividad, debido a la reevaluación del peso que el auge cafetero generó. Además, el reemplazo de Barranquilla por Buenaventura como principal puerto del país para las exportaciones, que ocurrió a partir de la década de 1930, llevó al estancamiento de la ciudad que desde finales del siglo XIX había sido el motor de la economía costeña.

En la literatura académica no se encuentra evidencia de una falta de capacidad empresarial en la Costa Caribe, aunque sea común encontrar alusiones en ese sentido. Incluso en ambientes académicos, repetidamente personas provenientes de otras regiones evocan las características culturales de los costeños, tanto de las clases trabajadoras como de sus élites empresariales, para tratar de explicar la falta de dinamismo económico de la región en las últimas décadas³⁴.

34 RODRÍGUEZ, Cecilia. Op. Cit. P. 34 - 46

0.4.1.6.6. El Reto de la Costa

Barranquilla, Cartagena y Santa Marta tienen que pensar a largo plazo y aprovechar el momento político para mejorar la gestión pública y proyectarse al futuro.

El reto de las tres principales ciudades de la Costa en la década pasada fue mejorar su infraestructura de servicios públicos y prepararse para atender las exigencias de la apertura económica. Aunque no al mismo ritmo (con excepción de la modernización portuaria). Las ciudades de Barranquilla, Cartagena y Santa Marta lograron mejorías en sus indicadores, sobre todo en el tema de energía que fue común a las tres³⁵.

Pero a mitad de camino se les atravesó la crisis fiscal, que si bien obedece a problemas estructurales de gestión de vieja data, explotó con los cambios que introdujo la Constitución de 1991 y la desaceleración de la economía.

Ahora, el reto de las ciudades es mayor, sobre todo para los alcaldes. Tienen que pensar a largo plazo y aprovechar su gestión para sanear las deterioradas finanzas municipales y solucionar de una vez por todas los problemas estructurales que llevaron a Barranquilla a entrar a la Ley 550, a Cartagena a firmar el programa de saneamiento fiscal y financiero; y a Santa Marta a tener un déficit de tesorería

³⁵ Ibid # 34

cercano a \$30.000 millones, aunque todavía no había firmado ningún compromiso de ajuste.

Aunque esto implica hacer un trabajo interno y perder autonomía en el manejo de los recursos, si se afronta de una vez por todas puede proporcionarles a las ciudades la garantía de que van a poder enfrentar los grandes proyectos de inversión que cada una necesita.

Las ciudades del corredor portuario de la costa tienen la ventaja de que el empresariado se ha ido fortaleciendo en su labor social y cada vez participa más en la definición del rumbo de sus distritos, colaborando activamente con el gobierno cuando este lo permite, o por medio de fundaciones e iniciativas del sector privado, cuando el proyecto lo amerita o no se encuentran espacios para actuar de la mano del sector oficial³⁶.

La "contraloría" empresarial, por tanto, podría asegurar que el saneamiento fiscal que hagan los municipios sea bien utilizado por los sucesores de los actuales alcaldes, siempre y cuando se mantengan las labores de vigilancia y el sector privado continúe dando las señales de alerta.

Barranquilla es la ciudad más adelantada de las tres en estos temas, ya que gracias

³⁶ Cámara de Comercio de Barranquilla. Informe de Fundación Probarranquilla.

a la gestión del empresariado en años anteriores logró sacar adelante proyectos como la privatización de la Empresa de Acueducto, Alcantarillado y Aseo (AAA), la Sociedad de Aeropuertos del Caribe y la Sociedad Portuaria Regional de Barranquilla (SPRB), entre otros. Si bien durante el último período en la Alcaldía de Bernardo Hoyos fue muy difícil continuar con la labor que se venía haciendo, el cambio de alcalde para ese entonces, había servido para distender las relaciones con la administración Distrital y les había dado un nuevo impulso a las relaciones entre el sector público y el sector privado. Para Deyana Acosta Madiedo, directora de Protransparencia, la gestión de esta entidad que se encarga de "hacer visible lo público", y se ha facilitado con el cambio de gobierno³⁷.

Sin duda, el momento político de las regiones puede actuar como detonante o freno de la labor privada. Pero lo que se observa hoy es que el sector privado está involucrándose cada vez más en el destino de estas ciudades. Para Bernard Gilchrist, director de la Cámara de Comercio de Cartagena en 1999, la estabilidad que se generó con las más recientes elecciones de alcalde ha vuelto a fortalecer los lazos de cooperación entre el sector público y el privado en Cartagena, lo que ha permitido que se establezca una visión de mediano y largo plazo en la ciudad. Y, en el caso específico de la industria turística, se aprobó la creación de una entidad mixta para que ayude a mercadear este destino turístico y tome medidas para desarrollar esta actividad.

³⁷ Cámara de Comercio de Barranquilla. Informe de Fundación Probar

En Santa Marta, por su parte, el sector privado y las autoridades locales y departamentales están empeñados en lograr el desarrollo del ecoturismo en la zona, con el fin de atraer turismo de mayores ingresos a la región que el que la frecuenta actualmente. Otra iniciativa en la que ya se han realizado obras concretas es el mejoramiento de algunas zonas de la ciudad con miras a atraer el turismo de cruceros.

El distrito de Santa Marta, arregló el camellón que bordea la bahía en inmediaciones del puerto, y la Sociedad Portuaria Regional de Santa Marta se comprometió a darle mantenimiento. Además, el puerto está participando junto con la Gobernación en la restauración de la zona aledaña al camellón y de un hospital muy antiguo que se encuentra en ella, para convertirlo en un Centro Cultural y de Recreación, al estilo de la restaurada Plaza de la Aduana de Barranquilla³⁸.

0.4.1.6.7. La Clave del Desarrollo es la Gestión

La crisis en que se encuentran las tres ciudades tiene una causa común: en últimas, el problema no es de recursos sino de gestión y de malos manejos. Claro que también influyen la Constitución de 1991, que les dio autonomía política pero no fiscal a los municipios, y las razones típicas: falta de realismo en las proyecciones de

ingresos, el costo de las corporaciones públicas (concejos y contralorías) y mala administración tributaria.

De las tres ciudades, tal vez la más adelantada en su proceso de reestructuración es Barranquilla, a pesar de las dificultades que ha tenido. El Ministerio de Hacienda ya le nombró un promotor (Javier Cleves) e hizo el inventario de los pasivos, que suman \$790.000 millones.

Entre otras medidas que tomará la administración se encuentran una reducción de 35% en la nómina, la revisión de la reducción del 25% del impuesto predial que se había decretado y la revisión de la contratación de 700 nuevos maestros al final de la alcaldía anterior, que llevó a Barranquilla a tener el mayor número de profesores por estudiantes, según un estudio de Fundesarrollo³⁹.

Una de las decisiones más aplaudidas ha sido la revisión de unos contratos que comprometen recursos por \$35.000 millones, al entregarles a inversionistas privados algunos de los ingresos más importantes de la ciudad para la prestación de algunos servicios públicos, como el alumbrado público, la concesión para construcción, instalación y mantenimiento del mobiliario urbano financiado con parte del ingreso por avisos y tableros, el diseño y rehabilitación de la malla vial con recursos de la

sobretasa a la gasolina, y la contratación del manejo de la gestión tributaria.

Por el momento, el contrato de Inversiones “Los Ángeles”, que entregaba el manejo de la administración tributaria a particulares por 20 años y que le costaría al Distrito de Barranquilla, unos \$9.000 millones al año, fue declarado ilícito. Los otros contratos deben empezar a ser revisados en los próximos meses.

El hecho de entrar a la Ley 550, le ha permitido a Barranquilla mayor margen de maniobra, si se tiene en cuenta que la ciudad prácticamente estaba embargada por los jueces, debido a los reiterados incumplimientos en los pagos de nómina, pensiones y contratistas. "Se desjudicializó la administración. Los embargos se suspendieron y ya se ha podido trabajar en solucionar los problemas", afirmó Ciro Ávila, secretario de Hacienda del distrito⁴⁰.

Por su parte, Cartagena, con pasivos por \$52.300 millones a diciembre de 2000, también estuvo considerando entrar a la Ley 550 en enero, pero decidió que lo mejor era acogerse al programa de ajuste y saneamiento fiscal, que firmó el 27 de junio de 2000. En él, se comprometió, entre otras cosas, a hacer recortes en su nómina del 30% y ató los gastos generales a los ingresos de libre destinación en un 10%, de tal manera que estos aumentan o disminuyen de acuerdo con los recursos que obtiene el distrito.

En cambio Santa Marta es la ciudad más atrasada de las tres. Por el momento, no ha habido ninguna manifestación por parte de la administración en el sentido de acogerse al plan de saneamiento fiscal, aunque este es obligatorio, y el alcalde ha reiterado en diferentes oportunidades que no es partidario de perder la autonomía acogiéndose a estos procesos.

En términos generales, el ajuste fiscal de las tres ciudades debería llevar a que se arreglen los problemas de gestión en las áreas críticas para cada ciudad: la salud en Barranquilla, el sector de agua potable y saneamiento básico en Cartagena y los recursos para pensionados y docentes en Santa Marta. *"Los sectores a los que peor les fue en los últimos 10 años son salud y educación"*, explica Jesús Ferro, Rector de la Universidad del Norte⁴¹.

Si Barranquilla y Cartagena (que ya se acogieron formalmente a un plan) hacen bien la tarea, podrían liberar recursos para inversión en un año, y acabar de una vez con los problemas estructurales que las han aquejado por años.

A pesar de los problemas financieros, el ambiente en estas ciudades es de optimismo y de generación de propuestas para que la región salga adelante. Y en esto tiene que ver el nuevo ambiente político, después de los problemas que se generaron en Barranquilla con la última administración de Bernardo Hoyos, y en

Cartagena con la sucesión de alcaldes en el período anterior (1999 -2001).

Hoy día, la Cámara de Comercio de Barranquilla ha apoyado la creación de un Sistema Integrado de Transporte Masivo similar al TransMilenio, como una forma de atraer inversión privada a la ciudad y contribuir a la generación de empleo mientras el distrito se reorganiza. El *TransMetro*, como se llama el sistema, tiene un costo de US\$272 millones, de los cuales unos US\$130 millones podrían ser aportados por el sector privado. *"Con esta obra, la ciudad empieza a trabajar en forma responsable para proporcionar una infraestructura de transporte que corresponda a las necesidades de la comunidad"*, explica Enrique Berrío, director de la Cámara de Comercio de Barranquilla⁴².

De igual manera en Cartagena, se cimienta la idea de un Sistema Integrado de Transporte Multimodal llamado *Transcaribe*. Para lo cual ha sido acogido por el gremio económico de la ciudad. Además, el mundo académico y empresarial de Cartagena, por su parte, apoya la necesidad de darle mayor desarrollo al sector turístico por la apertura de los Juegos Centroamericanos y del Caribe, no solo vendiendo la ciudad en el exterior, sino capacitando el recurso humano y mejorando la infraestructura de servicios.

Un problema que tiene concentrada la atención de la ciudad es el de los desplazados

del sur de Bolívar y sus alrededores, que ha crecido en tal proporción que unas 100.000 personas ya se han asentado en el barrio Nelson Mandela. Además del problema social que esto genera, la afluencia de desplazados ha disparado el desempleo en la ciudad, explica Adolfo Meisel, gerente del Banco de la República en Cartagena.

Las decisiones en Santa Marta también están relacionadas con turismo. La unión en torno al ecoturismo implica el estudio de propuestas para aprovechar las riquezas del Parque Tayrona, un tema sensible, pero que los samarios consideran que les ayudaría a recuperar económicamente la región, y que saben que es un patrimonio que deben conservar. El momento político para que estas tres ciudades solucionen sus déficits fiscales y se proyecten hacia el futuro libre de los problemas de gestión, que han causado el atraso económico y social de la zona, está dado. De la valentía de sus dirigentes y del liderazgo del sector privado en promover los cambios pertinentes, dependerá que Barranquilla, Cartagena y Santa Marta cierren la brecha con el interior del país, mejoren la calidad de vida de sus habitantes y se conviertan en los polos de desarrollo empresarial⁴³

0.4.2. Marco Conceptual

Activo: Cualquier cosa con valor comercial de cambio poseída por un individuo u entidad, los activos pueden estar formadas por bienes específicos o por derechos frente a terceros, deducidas siempre las obligaciones que puedan existir.

Ambiente competitivo: Ambiente inmediato que rodea a una compañía, incluye a los proveedores, clientes, competidores y otros semejantes.

Beneficios: Remuneración a favor del empresario por los riesgos asumidos por el o su establecimiento en la operación y dirección de la empresa.

Calidad: Adecuación a las especificaciones o requisitos o superación de ellos.

Competitividad: Éxito de una empresa frente a sus competidores.

Déficit Fiscal: Una cantidad normalmente expresada en términos monetario, que expresa el valor en que una suma es más pequeña que otra relacionada con ella, normalmente significa un exceso de pasivos sobre activos.

Desarrollo Económico: Se emplea para describir no las medidas cuantitativas de una economía en crecimiento, como la tasa de aumento de la renta real per cápita, si no los cambios económicos sociales y de cualquier otro tipo que dan lugar al crecimiento.

Gestión organizacional: Son todas las técnicas y procesos que se llevan a cabo para la administración de una organización.

Globalización: Constituye el proceso actual de la economía mundial, que tiene como base el posibilitar el intercambio de bienes y servicios, y establecer flujos de riqueza allí donde jamás habría llegado el capital sin la eliminación previa de las fronteras y las barreras arancelarias y aduaneras. Es la última fase del capitalismo; busca la expansión del capital prestando mayor atención a los aspectos cuantitativos del crecimiento económico.

Innovación: Grado en que producen nuevas ideas o se adaptan viejas ideas para crear resultados lucrativos.

Inversión: Adquisición de medios de producción. Por extensión adquisición de un capital para conseguir una renta.

Mercado: Sistema de fuerzas y condiciones que entran en juego en la determinación de los precios.

Productividad: Relación entre las salidas y las entradas del sistema.

P. I. B.: Producto Interno Bruto

Subdesarrollo: Situación de un área económica o un país con lento crecimiento económico, atraso tecnológico, poca relevancia del sector industrial y de servicios y pobreza generalizada.

Tasa de Crecimiento Económico: Tasa porcentual a la que crece anualmente el producto total de una economía; incremento en la renta per cápita real.

Ventaja Competitiva: Enfoque orientado a la consecución de clientes con relación a la competencia en cuanto a costos, productos de gran calidad, velocidad e innovación.

0.5. DISEÑO METODOLOGICO

0.5.1. Tipo de Investigación:

La presente investigación es de tipo descriptiva- explicativa, ya que primero se hará una descripción de manera independiente de los conceptos o variables referentes al problema de estudio, y es explicativa por que busca analizar cuáles han sido las tendencias que se vienen presentando en las empresas de La Costa Caribe en el periodo de 1995-2003.

0.5.2. Población y Muestra

La población para el estudio se ha determinado de la siguiente manera:

“Informe sobre las Cien Empresas más Grandes de Colombia de acuerdo a su inversión en activos, durante el periodo 1995 – 2003, tomada de la revista Semana.

0.5.3. Recolección de la Información

0.5.3.1. Fuentes de Información Secundaria:

Las fuentes de información se obtendrán mediante datos de fuentes secundarias de las publicaciones de años anteriores de la revista Semana, sobre las Cien Mas grandes empresas de Colombia, Cámara de Comercio de las diferentes ciudades, e informes del DANE.

0.5.3.2. Técnicas de Recolección de Información

Para el propósito de estudio, se ha escogido como técnica de recolección análisis de documentos, en este caso se tomará la publicación que realiza la revista Semana con “Las Cien más Grandes Empresas de Colombia” durante el periodo de 1995-2003, ya que contienen la información necesaria para hacer el análisis de variables como: la inversión en activos, patrimonio, liquidez, endeudamiento, etc.

0.5.3.3. Procesamiento de la Información

A partir de los datos recolectados, en los documentos se procederá a analizar cuales han sido las empresas de la Región Caribe (Barranquilla, Cartagena y Santa Marta) que se han ido evolucionando a través de los tiempos, y cual es su perfil de inversión, y el sector al que pertenecen. Así mismo analizar la cantidad de empresas que a través de los años se han venido estableciendo en esta región del país, para poder así examinar cual, ha sido la tendencia de desarrollo empresarial de la costa caribe.

Tabla 1.

Operacionalización de las variables de estudio

Variable dependiente: Evolución y Tendencias de las Grandes, empresas

Variables independientes: Inversión en activos, Liquidez, Endeudamiento, Patrimonio, Ventas.

0.5.3.4. Análisis de la Información

A partir de los datos recolectados en los instrumentos, se procederá a tabular los datos y por medio de la estadística descriptiva, especificar las características de los resultados con base en la identificación de los fenómenos estudiados. Es decir, se identificarán las variables financieras (Inversión en activos, liquidez, endeudamiento,

ventas, patrimonio) que permitan calcular la tasa de crecimiento, la participación que tienen las empresas en el PIB regional, la tasa de crecimiento de la inversión según ramas de actividad, lo cual ayudará a construir un ranking de las empresas más dinámicas y con todo esto la realización de proyecciones sobre inversión y ventas de estas empresas y así analizar la situación empresarial de la Región Caribe.

BIBLIOGRAFIA

Alcaldía de Barranquilla, Informe de Secretaria de Hacienda Distrital, Marzo de 1999.

BATEMAN, Thomas S. y SNELL, Scott A. *Administración: Una Ventaja Competitiva*. 4ª Ed. Mc Graw Hill Interamericana. México, D.F., 2001

Cámara de Comercio de Barranquilla. Informe de Fundación Probarranquilla.

Finanzas 2003, “Revista Dinero”, Enero 24 de 2003, página 80.

HITT, Michael; IRELAND, Duane y HOSKINSON, Robert. *Administración Estratégica: Competitividad y Conceptos de Globalización*. 3ª Ed. Internacional Thompson, México, D.F., 1999.

“Las Cien Empresas mas Grandes de Colombia” Revista Semana”, Abril 22 – 29 de 2002. Página 101.

MEISEL, Adolfo, y CALVO S., Haroldo. El Rezago de La Costa Caribe Colombiana, Fundesarrollo, 1999. P. 374.

MEISEL, Adolfo, “Por qué perdió la Costa Caribe el siglo XX”. Documento sobre Desarrollo Regional, Enero 1999. Página 22.

POLÉSE, Mario. Economía Urbana y Regional. Libro Universitario Regional, 1997, página 245.

PORTER, Michael E. *La Ventaja Competitiva de las Naciones*: su naturaleza, así como sus perspectivas y posibles impactos en la economía regional. Prentice Hall Interamericana. Madrid, España. 2002

Revista Dinero. “Empresarios del Caribe” Septiembre de 2004, Edición 214.

RODRÍGUEZ, Cecilia. Algunos Aspectos Socio- Económicos del Desarrollo de la Costa Atlántica, Fundación para la Educación Superior y Desarrollo. 2ª Ed., 1997 Pág. 154.

Revista Dinero “Empresarios del caribe”. Septiembre de 2004, Edición 214.

SANDOVAL, Orlando y TORO R., Aida Lucía. *Tendencias Ocupacionales de las Empresas a Mediano Plazo en Colombia*. Cámara de Comercio del Cauca, Popayán, 2000.

SENA. Servicio Nacional de Aprendizaje. Regional Bolívar. Diagnóstico Situacional de la Economía en la Zona Norte del Departamento de Bolívar. Orlando Terán Romero. Cartagena, Septiembre de 1996.

CAPÍTULO 1. COYUNTURA ECONÓMICA DEL CARIBE COLOMBIANO 1995 - 2004: UNA APROXIMACION AL CONTEXTO EMPRESARIAL.

El desarrollo empresarial se ve enmarcado por una serie de fuerzas contextuales que influyen en su comportamiento, de las cuales se pueden mencionar aquellas referentes al comportamiento económico de la ubicación geográfica en donde se encuentren ya sea la ciudad, la región o el país. Ello sin lugar a dudas, influirá en el comportamiento empresarial en la medida en que da muestra de las tendencias de los consumos y la demanda, la situación de los competidores y en general un ambiente que puede jalonar o deprimir el comportamiento en cuestión. Así también, las fuerzas sociales, culturales, ambientales, legales, políticas, etc. pueden influir el comportamiento empresarial, las cuales conforman todo ese ambiente en el que se desenvuelve la actividad económica de las empresas y sus cambios pueden dar lugar a impactos positivos o bien negativos sobre las tendencias de comportamiento.

“Este reconocimiento del contexto debe generar en cada uno reflexiones serias, no solo acerca de qué tan profundamente se conoce la información que se requiere para poder actuar correctamente, sino acerca de la forma como ese entorno lo afecta, cómo se ve dentro de él y de los retos que está dispuesto a enfrentar para lograr un desempeño exitoso. El mundo no es un campo fácil, presenta muchas dificultades para competir, pero también genera grandes oportunidades. Vale la pena, entonces, anotar que el éxito únicamente lo alcanzarán no los más fuertes o

los más arrojados, sino aquellos que sepan interpretar adecuadamente la dirección y la intensidad de las transformaciones.”¹²

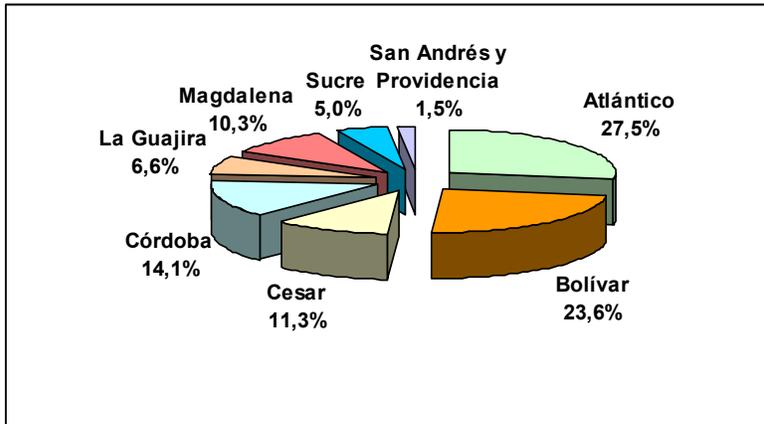
Por ello, en el presente capítulo se hace referencia a los principales indicadores económicos que nos muestra el contexto en el que se desempeñaron las empresas más grandes del Caribe colombiano en los últimos diez años.

1.1. Producción

La economía regional en el año 2002 alcanzó niveles en su PIB de 12.3 billones (pesos constantes de 1994), lo cual representó un 46% adicional a la registrada a principios de la década de los noventa y un 13% de la observada a mediados de la misma. Así también, la Región Caribe mostró una participación del 16% en la producción de la economía nacional. Al interior de la región, la producción se encontraba concentrada en los departamentos de Atlántico, Bolívar y Córdoba, los cuales abarcaban el 65% de la producción regional. Ésta ha sido una distribución típica departamental de la producción en la economía, lo cual se relaciona en gran medida con las fortalezas de esas economías dentro de la región e inclusive con las posibilidades de acceso a recursos públicos para el desarrollo.

Gráfico 1. Distribución departamental del PIB regional. 2002.

¹² Sandoval, José Luís. Contexto. Cátedra de Productividad y Competitividad. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Sena, Unab. P. 3

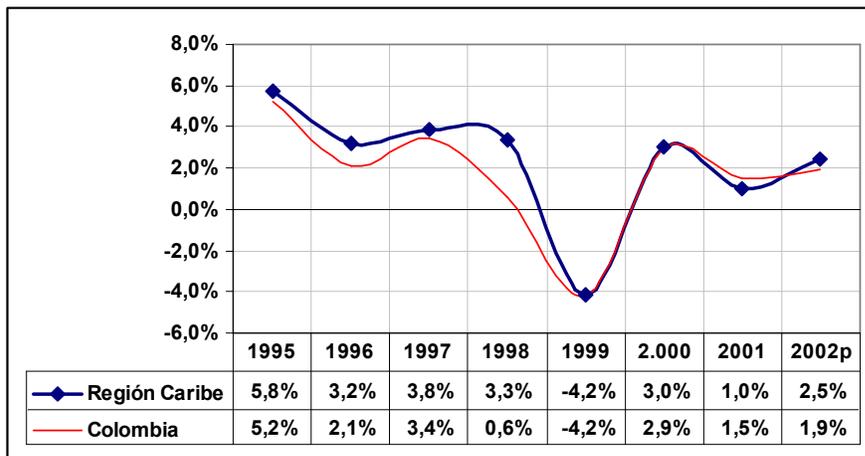


Fuente: Cálculos de los autores con base en Dane – Cuentas regionales

El comportamiento económico regional no ha sido ajeno a lo observado a nivel nacional. De acuerdo con el gráfico 2, el crecimiento económico regional mostró un comportamiento cíclico en el periodo 1995 – 2002, aún cuando sus tasas de crecimiento no han vuelto a registrar el comportamiento registrado a mediados de la década de los noventa cuando la economía de la Región Caribe creció al 5.8%. La tendencia a la baja del crecimiento económico regional al igual que el nacional mostró su peor comportamiento en el año 1999, cuando la economía sufrió la peor recesión económica de sus tiempos, alcanzando un decrecimiento del 4.2% en ambos casos. Con éste estancamiento, la economía regional sólo pudo alcanzar los niveles de producción y crecimiento de mediados de los noventa, después de dos años, y sin embargo, las consecuencias económicas y sociales de esta recesión según diversos autores han sido muy perjudiciales para la región, los cuales van desde el sin número de quiebras de empresas sobre todo mipymes, hasta la agudización de la pobreza, pasando por el desempleo y el retroceso en el desarrollo económico. A pesar de todo, el comportamiento económico regional se mantuvo por

encima del nacional, alcanzando en la región un 2.3% mientras que en el país llegó al 1.7%.

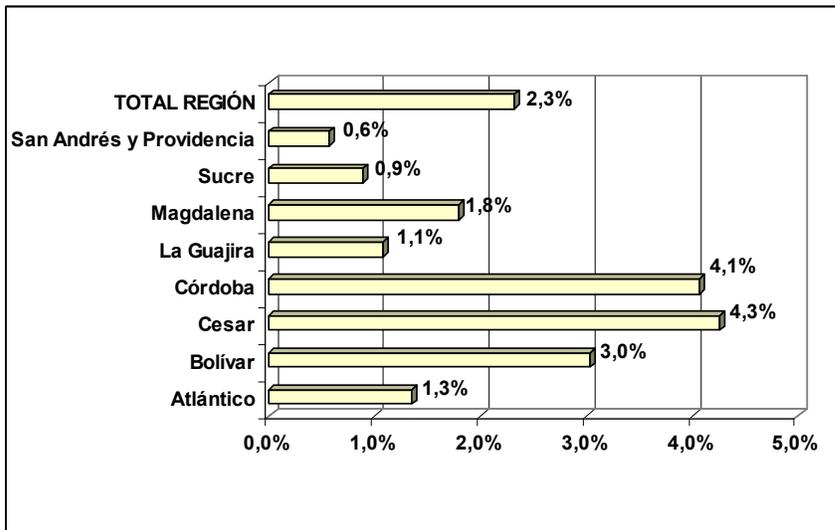
Gráfico 2. Crecimiento económico real de la Región caribe y Colombia



Fuente: Cálculos de los autores con base en Dane – Cuentas regionales

Examinando los comportamientos al interior de la región, se observa que los departamentos que mantuvieron un mejor ritmo de crecimiento entre 1995 y el 2002 son en su orden Cesar, Córdoba y Bolívar, con tasas medias de 4.3%, 4.1% y 3%, respectivamente, siendo los únicos que muestran un crecimiento por encima del promedio regional para el periodo en mención, mientras que el resto de los departamentos acusaron crecimientos por debajo del promedio regional.

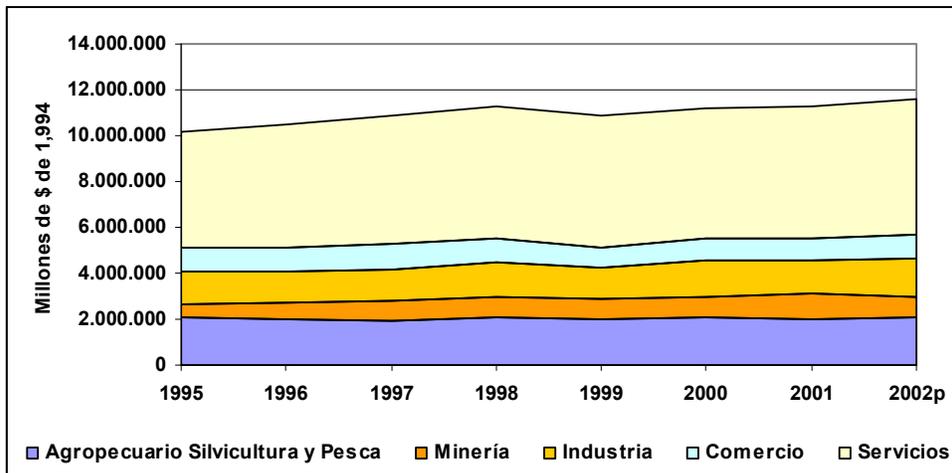
Gráfico 3. Crecimiento real promedio 1995 – 2002 en el Caribe y sus departamentos



Fuente: Cálculos de los autores con base en Dane – Cuentas regionales

Teniendo en cuenta los sectores y actividades económicas, se nota la gran concentración del valor agregado en el sector servicios el cual aporta el 51.2% del valor agregado regional, seguido del sector Agropecuario, silvicultura y pesca con el 17.7% y la industria que aporta el 14.2% del mismo. De esta forma se observa una gran importancia en la economía regional del sector terciario (Comercio y servicios) que aportan en conjunto el 60% del valor agregado, frente a los sectores secundario (Industria) y primario (Agropecuario, silvicultura, pesca y minería)

Gráfico 4. Valor agregado en la Región Caribe según sectores económicos



Fuente: Cálculos de los autores con base en Dane – Cuentas regionales

A éste proceso se le conoce como terciarización económica, lo cual es una característica propia de las economías post-industriales. “No obstante, el crecimiento de este sector no obedece a la consolidación de la sociedad postindustrial, observada en los países desarrollados, sino más bien al crecimiento de la marginalidad y el sector informal urbano y la preeminencia de las actividades públicas”¹³.

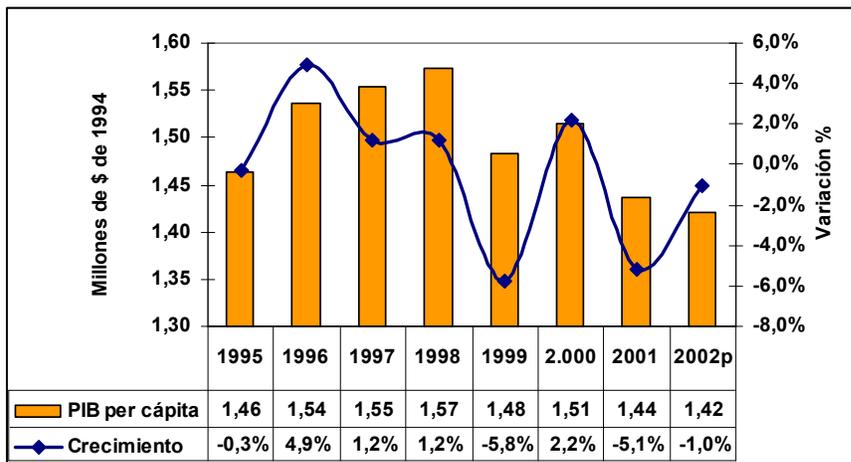
1.2. PIB per cápita

El crecimiento económico de una zona geográfica analizada no es suficiente por sí sólo para analizar si este ha generado algún grado de desarrollo para la sociedad. Para revisar este tema se puede hacer referencia a la producción por cada habitante

¹³ Abello, Alberto; Alean Pico, Augusto. Los años noventa: la década de las nuevas frustraciones del caribe colombiano. Acercamiento a nuevas teorías para el cambio de rumbo. Cuaderno Regional N° 19. Observatorio del caribe Colombiano. Septiembre de 2003. p. 16.

o PIB *per cápita*, como una forma de aproximar el ingreso promedio de las personas en el lugar geográfico analizado.¹⁴

Gráfico 5. PIB per cápita y crecimiento real

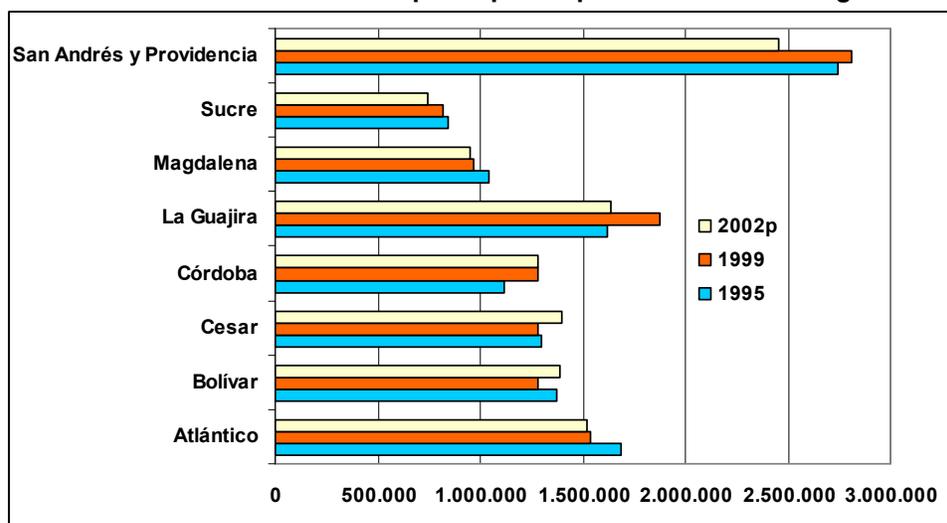


Fuente: Cálculos de los autores con base en Dane – Cuentas regionales

De acuerdo al gráfico 4, el PIB per cápita mantuvo una tendencia creciente entre los años 1995 y 1998, cayendo considerablemente en el año 1999 un 5.8%, para luego recuperarse levemente en el año 2000. Sin embargo, para los años 2001 y 2002 el PIB per cápita muestra un notable deterioro. En términos medio, a lo largo del periodo analizado el PIB per cápita mantuvo una tasa de crecimiento del -0.4%. Esto muestra que en la Región el crecimiento experimentado en la producción no ha sido suficiente para cubrir las necesidades de ingreso adicional derivadas del crecimiento poblacional. De otra parte se puede decir que a partir del comportamiento registrado, en el año 2002 el PIB per cápita se encuentra por debajo de los niveles experimentados a mediados de los noventa en 3 puntos porcentuales, lo cual denota aún más el deterioro de éste indicador.

¹⁴ Sin embargo hay que tener en cuenta que este indicador por ser un promedio no tiene en cuenta la desigualdad en la distribución del ingreso.

Gráfico 6. PIB per cápita departamental en la Región caribe



Fuente: Dane – Cuentas regionales

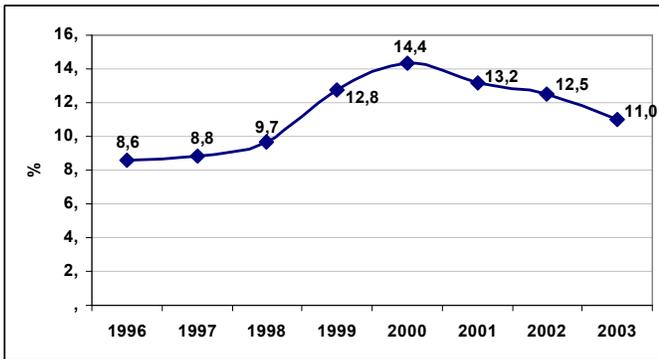
A nivel departamental se puede apreciar que los mayores niveles de PIB per cápita se registran en San Andrés y La Guajira, mientras que los más bajos son los de Sucre y Magdalena, los cuales han registrado una disminución de éste indicador (ver gráfico 6). De otra parte los únicos departamentos que han mostrado una mejora relativa son Córdoba y Sucre, mientras que Atlántico muestra una disminución.

1.3. Mercado Laboral

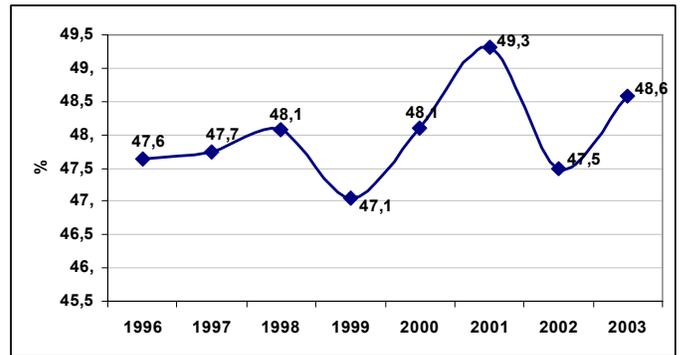
La situación del mercado laboral refleja en gran parte la situación social que se vive en una región, en la medida en que la vinculación laboral formal o informal a una organización es la que brinda la posibilidad de obtener mejores recursos representados en ingresos. A partir de las dos figuras del gráfico 6 se puede apreciar de manera general el comportamiento del mercado laboral regional.

Gráfico 7. Indicadores regionales del mercado laboral

a) tasa de desempleo



b) tasa de ocupación



Fuente: Dane – ENH y ECH

Respecto a la tasa de desempleo se puede apreciar la tendencia creciente registrada entre los años 1996 y 2000, periodo en el cual dicho indicador creció unos 5.8 puntos porcentuales, alcanzando su nivel más alto en el periodo analizado, del 14.4%, afectando a unos 552.000 personas de la región. De esta forma se nota la gran incidencia que tuvo en la región la crisis económica de 1999. Desde el año 2000 en adelante la tasa de desempleo mostró una tendencia decreciente alcanzando a disminuir hasta un 11% en el 2003, aunque sin embargo, la disminución del desempleo en estos tres últimos años no ha alcanzado a contrarrestar el notable efecto de la crisis de 1999, ya que no se han alcanzado aún los niveles de desempleo de mediados de los 90.

Teniendo en cuenta la tasa de ocupación, observamos un comportamiento relacionado con el de la tasa de desempleo y la oferta laboral. Entre 1996 y 1998 se registró en la región un leve crecimiento de la ocupación, lo cual representa una

respuesta de la demanda laboral al crecimiento de la oferta. Sin embargo, en 1999 la caída de la ocupación alcanzó un punto porcentual, llegando al 47.1%. Desde entonces, se aprecia una recuperación en la ocupación aún cuando esta recuperación no alcanzó a solventar el incremento de la oferta laboral, trayendo esto como consecuencia el crecimiento observado en la tasa de desempleo. A pesar del crecimiento apreciado en la ocupación, lo que se evidencia es que no fue del todo estable ya que para el 2001 descendió hasta 47.5% y en el 2003 mostró nuevamente una recuperación.

1.4. Comercio Exterior

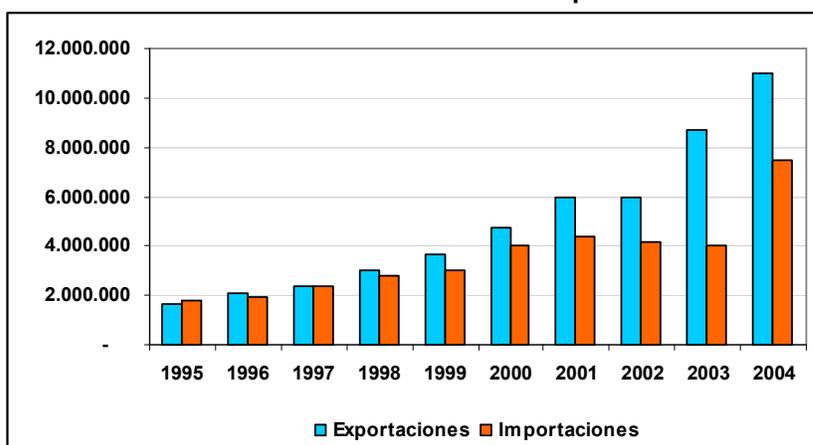
“El Caribe colombiano no es una región que se haya destacado por su desempeño exportador. Al respecto Meisel comenta: Ninguna región de Colombia parece estar en mejores condiciones geográficas que los siete departamentos del Caribe continental para que el sector exportador sea el motor de su avance. Sin embargo, los historiadores económicos se sorprenden al constatar que, a lo largo de toda su historia, la Costa norte colombiana ha tenido un frágil sector externo”¹⁵.

En el gráfico 8 se muestra un crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones siendo mayor el crecimiento de la primera (24.1%) que de la segunda

¹⁵ Abello, Alberto; Alean, Augusto. Op. Cit. P. 23.

(19.6%). Para el año 2004 las exportaciones de la región alcanzaron los \$10.9 billones mientras que las importaciones registraron \$7.5 billones

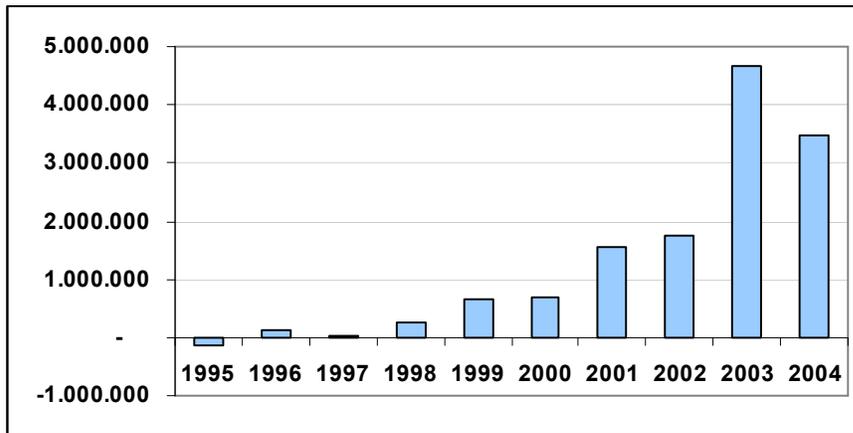
Gráfico 8. Exportaciones (FOB) e importaciones (CIF) del Caribe colombiano. Millones de pesos corrientes



Fuente: Dane y Dian – Siex

Lo anteriormente referenciado evidencia un mejoramiento continuo de la balanza comercial en toda la Región Caribe, aún cuando en el 2004 registró una disminución frente al año inmediatamente anterior.

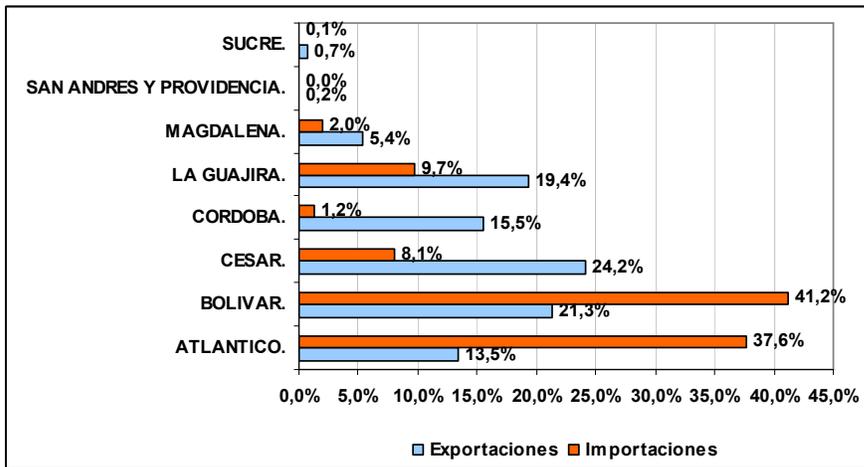
Gráfico 9. Balanza comercial del Caribe colombiano. Millones de pesos corrientes.



Fuente: Cálculo con base en Dane y Dian – Siex

De otra parte, teniendo en cuenta la distribución departamental al interior de la región, se notan resultados interesantes, como por ejemplo, la gran concentración de las importaciones en los departamentos de Bolívar y Atlántico que sumaron el 78.8% del total de importaciones de la Región Caribe en el año 2004, no se refleja en una alta participación en cuanto a las exportaciones, ya que sólo representan el 34.8% de las exportaciones regionales en el mismo año (ver gráfico 10). Ello se explica principalmente por la concentración industrial en éstos dos departamentos, la cual requiere de una mayor utilización de insumos para los procesos industriales y maquinarias para los mismos, que son traídos del exterior. Aún así, se esperaría que estos departamentos que son los que más aportan en valor agregado y los que más importan, tuvieran una alta participación en las ventas al exterior. Todo ello se refleja igualmente en el déficit en balanza comercial a lo largo del periodo en estudio registrado en Atlántico y Bolívar, mientras que el resto de los departamentos son los que explican el superávit comercial del Caribe Colombiano.

Gráfico 10. Participaciones departamentales en el comercio exterior regional. 2004

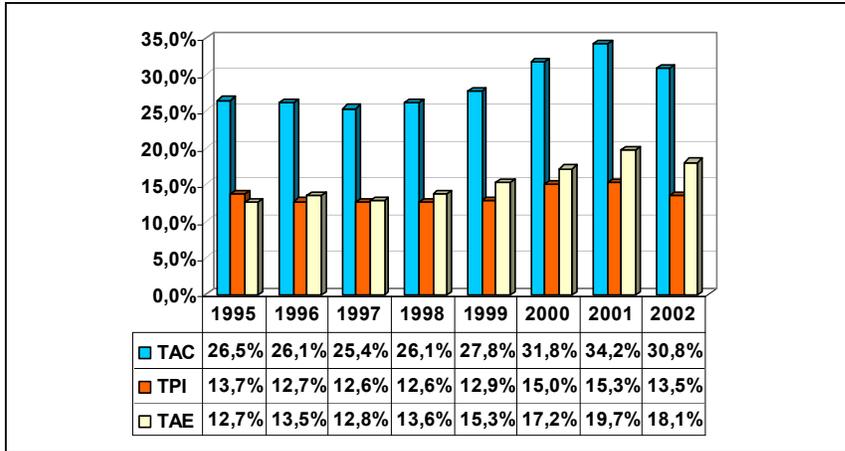


Fuente: Cálculos de los autores con base en Dane y Dian – Siex

Por otro lado, el grado de profundización del comercio internacional del caribe colombiano se puede evidenciar en el gráfico 11. A partir de la tasa de apertura comercial (TAC)¹⁶ se muestra que la economía regional se encuentra más expuesta a los flujos de comercio exterior, en unos 4.3 puntos porcentuales frente a mediados de la década de los noventa, registrando en el 2002 una apertura comercial del 30.8% mientras que en 1995 registraba un 26.5%.

¹⁶ La TAC recalcula como la razón $(X+M)/PIB$, donde X son las exportaciones, M las importaciones y Q la producción.

Gráfico 11. Tasas de apertura comercial, exportadora e importadora del Caribe colombiano



Fuente: Cálculo con base en Dane y Dian – Siex

Estos indicadores evidenciados, muestran una notable mayor exposición de la economía regional a la competencia internacional lo cual impone serios retos en materia de mejoras para la competitividad y productividad en el campo empresarial, dado que sólo de ésta forma se puede mantener un crecimiento sostenible en el largo plazo.

Por su parte, la apertura exportadora (TAE)¹⁷ muestra una mejora superior a la registrada en la penetración de importaciones (TPI)¹⁸. Mientras la primera subió de 12.7% en 1995 a 18.1% en el 2002, las TPI se mantuvo relativamente en niveles del 13.5%, llegando a sus niveles más altos entre el 2000 y el 2001, con un 15% y 15.3% respectivamente.

¹⁷ Éste indicador se calcula como la razón entre las exportaciones y el PIB.

¹⁸ Este indicador se calcula como: $TPI = \frac{M}{CA}$ en donde: CA es el consumo aparente calculado como

$CA = Q - X + M$, donde X, M y Q son las exportaciones, importaciones y producción, respectivamente.

CAPÍTULO 2. LAS 100 EMPRESAS MÁS GRANDES DEL CARIBE COLOMBIANO

En el presente capítulo se hará referencia a la clasificación de las empresas más grandes de la Región Caribe colombiana y al comportamiento de las mismas en términos de sus volúmenes de activos, pasivos, patrimonio, niveles de ventas, utilidad y producción, para finalmente realizar un balance a partir de los principales indicadores financieros de liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Todo ello tendrá como referente de análisis los sectores, actividades económicas y zonas geográficas en donde se concentran estas empresas para efectos de comparaciones.

Este análisis se desarrollará teniendo en cuenta las bases de datos disponibles de la Superintendencia de Sociedades para los años 1995 – 2004¹⁹, seleccionando las 100 empresas más grandes que tengan ubicación en la Región Caribe, de acuerdo a su nivel de activos, dado que esta es la principal variable respecto a la cual se clasifica el tamaño de las empresas. Es sin embargo necesario tener en cuenta que dentro de estas empresas no se incluirá como población objeto de estudio a las empresas de servicios públicos de la región ya que estas no son objeto de vigilancia

¹⁹ La selección de ésta fuente de información obedece al hecho de que en ella existe información confiable acerca del balance general y estado de resultados de las empresas vigiladas y supervisadas por la supersociedades.

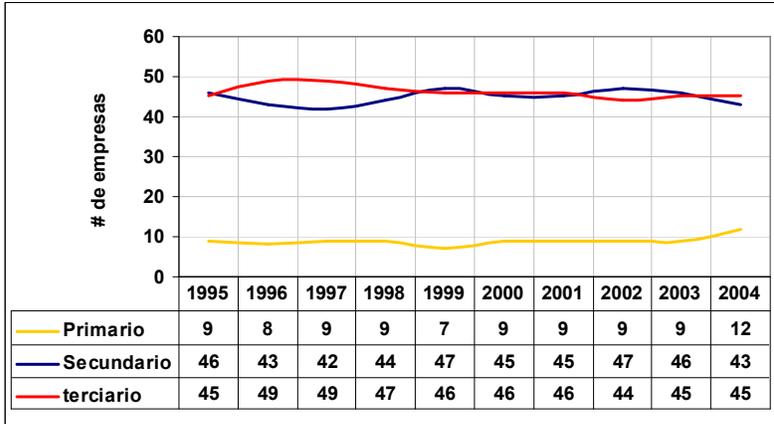
y control por parte de la mencionada entidad²⁰, por lo tanto la actividad económica relacionadas con ellas se notará algo disminuida frente al resto de actividades.

2.1. Distribución de empresas

Teniendo en cuenta el número de empresas en los sectores económicos, se puede decir que las 100 empresas más grandes de la Región Caribe se encuentran concentradas en los sectores secundario y terciario, los cuales han representado en promedio el 91% del total de éstas empresas, con distribuciones casi equitativas para ambos sectores. El sector primario por su parte ha mantenido en promedio unas 9 empresas dentro de las 100 mejores de la región, observándose una expansión en el 2004, cuando el número de empresas de éste sector alcanzó las 12.

²⁰ Ello implicará que queden por fuera del análisis empresas de prestación de servicios de gas, agua y electricidad que por lo regular muestran ser de las más grandes en análisis realizados en las principales cámaras de comercio de la región.

Gráfico 12. Comportamiento de empresas por sectores económicos

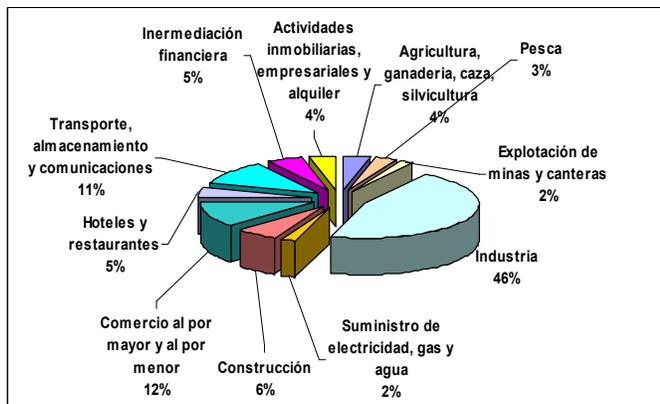


Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

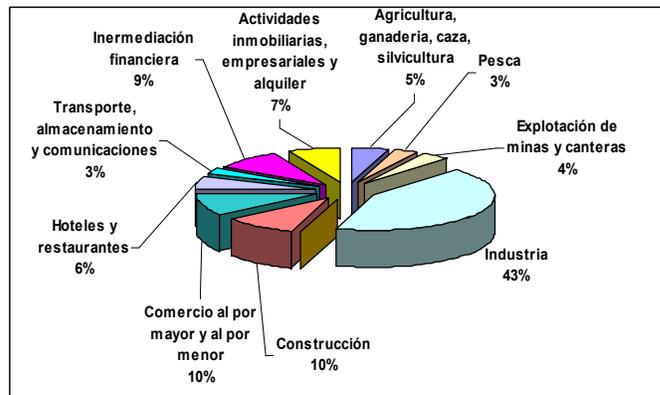
Sin embargo, es importante revisar dentro de estos sectores cuáles han sido las actividades económicas más dinámicas, ante lo cual se puede observar a partir del número de empresas que la distribución se ha mantenido relativamente estable a través de los años analizados. Sólo en el caso de la actividad industrial, la cual es la más representativa, se ha observado una disminución de su participación de un 46% a un 43% entre 1995 y 2004, mientras que el caso de la actividad de la construcción subió en 4% su participación en las más grandes de la región, en el mismo periodo.

Gráfico 13. Distribución de empresas por actividades económicas

a) 1995



b) 2004

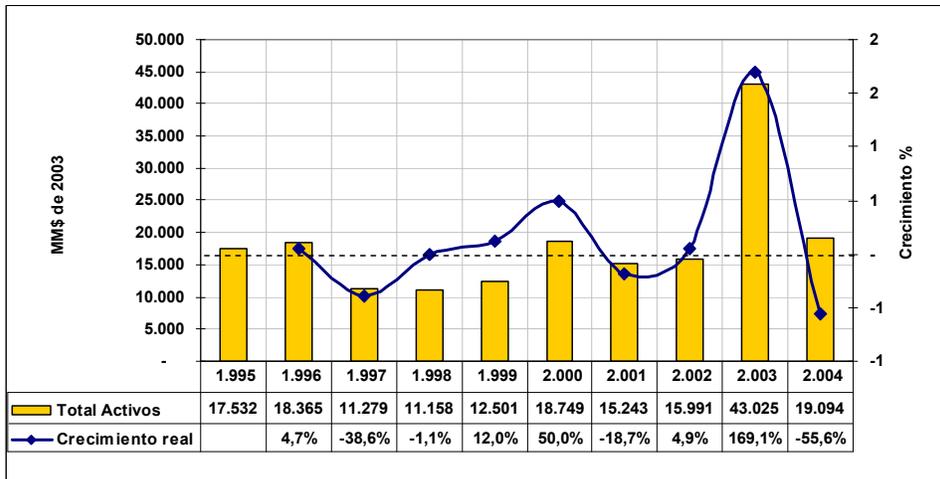


Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

2.2. Balance según nivel de activos.

Los activos de las empresas corresponden a los bienes o derechos con valor monetario que son de propiedad de la empresa. En esta medida, los activos corresponden a todos aquellos recursos invertidos para el funcionamiento de la empresa, ya sea por financiamiento de los socios de la misma o bien de sus acreedores.

Gráfico 14. Comportamiento de activos de las 100 más grandes del Caribe.



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

En el gráfico anterior podemos apreciar el comportamiento de los activos de las 100 empresas más grandes de la Región Caribe colombiana. A partir de él se puede decir que el conjunto de éste grupo de empresas muestra hoy día unos niveles e activos superiores a los registrados a mediados de los 90, ya que para el año 2004 las 100 empresas más grandes de la región alcanzaban los \$19 billones (pesos constantes de 2003) en activos mientras que en 1995 ascendía a niveles de \$17.5 billones. Esto representa un 9% más de activos consolidados por las 100 empresas más grandes de la región en el período analizado. Es notable además que a pesar de las fluctuaciones registradas en el periodo de análisis, los niveles de activos actualmente son parecidos a los de mediados de la década pasada, con la excepción del año 2003, debido al nacimiento o reforma considerable de la compañía Trefilados del Caribe SA ubicada en Malambo – Atlántico y perteneciente al sector de la

industrias metálicas²¹, que concentraba gran parte de sus activos en capital de trabajo, lo cual hace que en éste año se presente un comportamiento atípico, ya que para el año siguiente mostró un comportamiento normal.

En términos generales la tendencia de crecimiento real de los activos fue positiva, ya que sin tener en cuenta la información del 2003 la tasa media de crecimiento alcanzó el 4.1% anual.

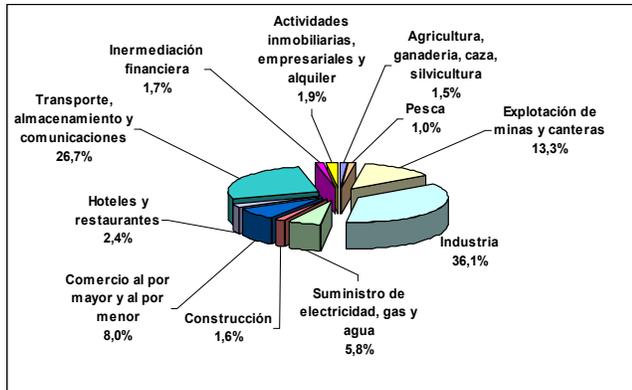
2.2.1. Activos según actividades económicas

Teniendo en cuenta las diferentes actividades económicas podemos apreciar la gran importancia de la industria manufacturera en la estructura económica y empresarial de la región a mediados de los 90, ya que en 1995 participaba con un 36.1% de los activos consolidados de las 100 empresas más grandes del Caribe Colombiano, mientras que para el año 2004 su participación se aumentó al 40.2%, siendo la primera actividad con mayor importancia en cuanto a activos.

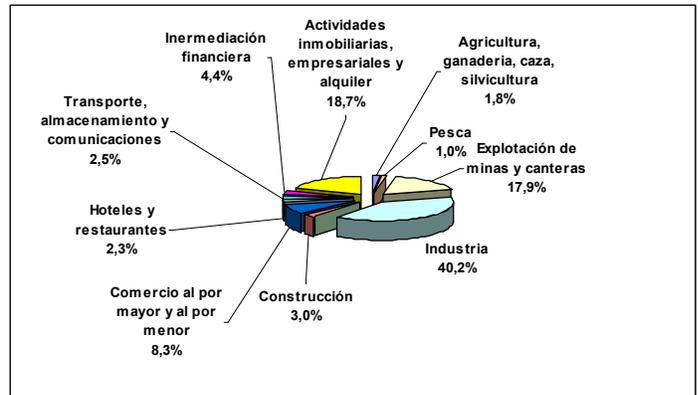
²¹ Esta situación influirá en comportamientos atípicos a lo largo de los análisis realizados, por lo cual se recurrirá en ocasiones a excluir la información de éste año para calcular algunos indicadores de comportamiento.

Gráfico 15. Distribución de activos según actividades económicas

a) 1995



b) 2004



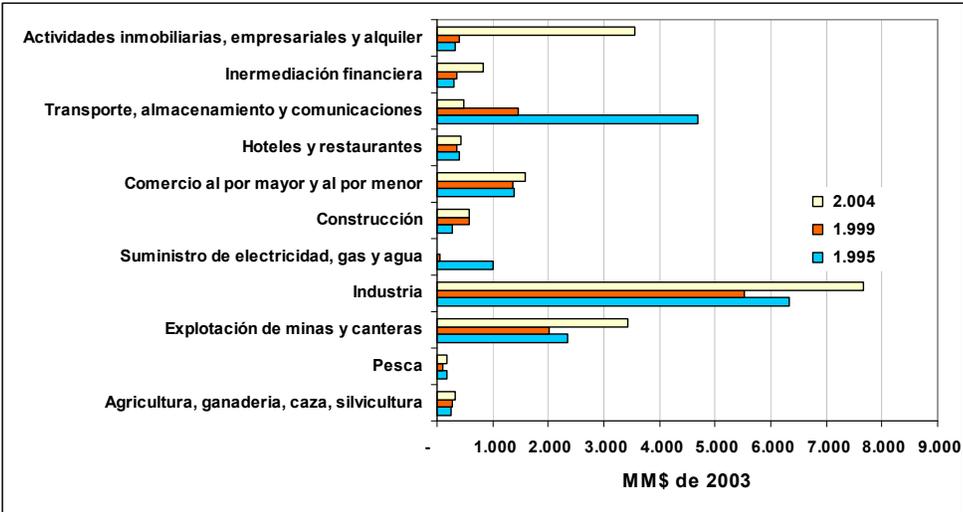
Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Es importante resaltar también la importancia de las empresas agrupadas dentro de la actividad de transporte, almacenamiento y comunicaciones que eran las segundas en importancia en 1995 con una participación del 26.7%, mientras que en el 2004 sólo representa el 2.5%. Así también, las grandes empresas de explotación de minas y canteras, las cuales se ubican como tercera actividad económica a nivel de activos aumentando su participación entre 1995 y 2004, lo cual revela un efecto principalmente del proceso de privatización de la principal empresa de explotación de carbones en El Cerrejón. Para éste último año sobresale como segunda actividad en importancia las actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler con un 18.6%, principalmente por la iniciación de una gran compañía en el sector que se ubica como la más grande por activos.

Esto igualmente se ve reflejado en el gráfico 16, en donde se evidencia además que la actividad en donde las 100 más grandes del caribe colombiano tuvieron peor

comportamiento fueron transporte, almacenamiento y comunicaciones; mientras que las actividades en donde hubo un mejor comportamiento fueron aquellas relacionadas con la intermediación financiera (después del año 2000), la explotación de minas y canteras, la industria (después del año 2000) y aún con los niveles más bajos de activos, las actividades de agricultura, ganadería, caza, silvicultura.

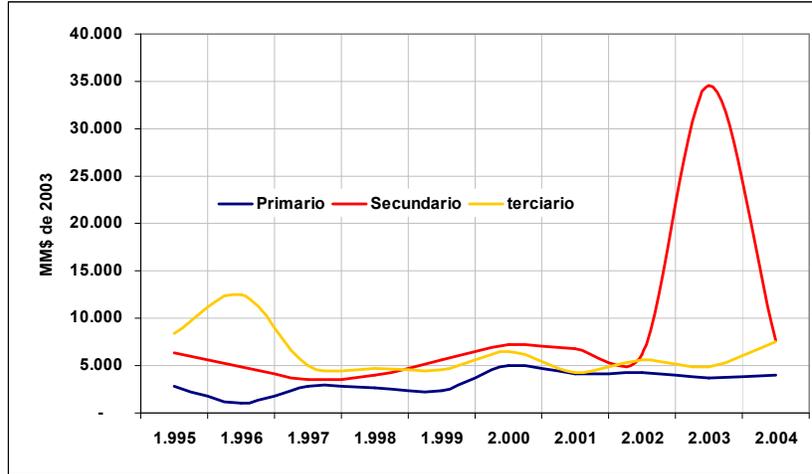
Gráfico 16. Comportamiento de activos por actividades económicas



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Así también, de acuerdo a los grandes sectores de la economía se puede apreciar que en el primario fue en donde se mantuvo una tendencia más estable al alza, mientras que el secundario tuvo un comportamiento muy volátil y el terciario, luego de registrar una caída significativa en 1997, se mantuvo estable alrededor de los \$5 billones de pesos consolidados en activos para sus empresas más grandes.

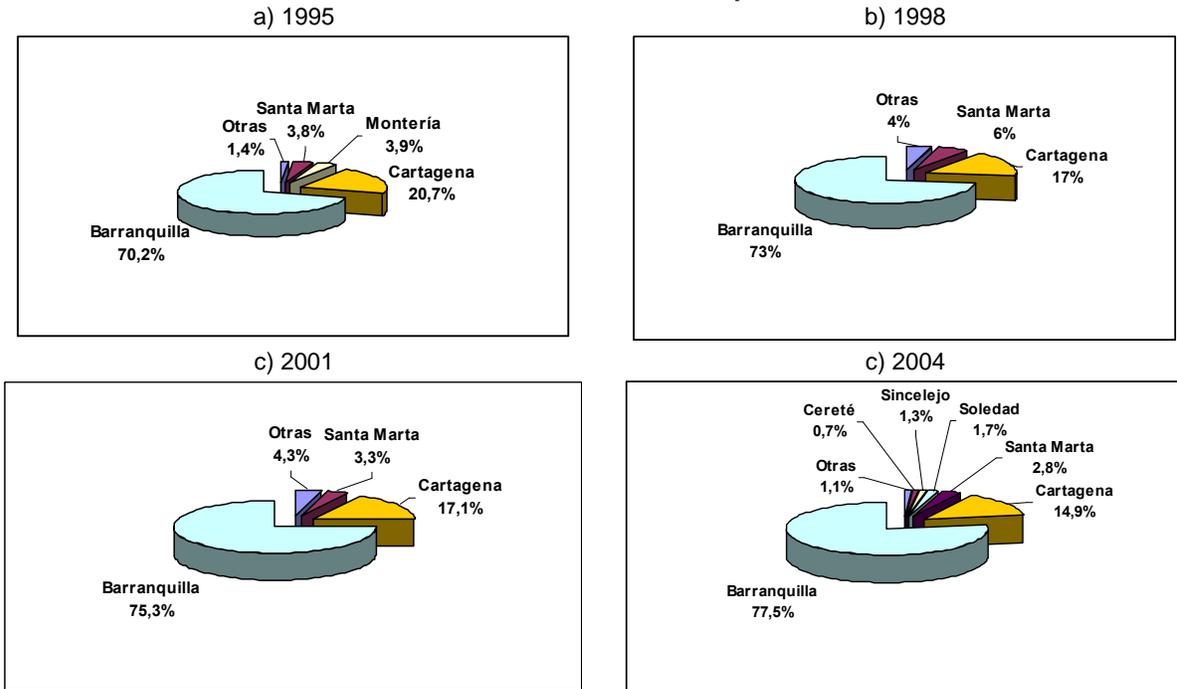
Gráfico 17. Comportamiento de activos por sectores económicos



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

2.2.2. Activos según ciudades

Gráfico 18. Distribución de activos por ciudades



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

La distribución de activos por ciudades muestra claramente la concentración de las grandes empresas de la Región Caribe en la ciudad de Barranquilla²², seguida de la ciudad de Cartagena. Además, se nota una creciente participación de la ciudad de Barranquilla en el consolidado de activos pasando de 70.2% en 1995 a 77.5% en el 2004; contrario al caso de la ciudad de Cartagena, en donde la participación en activos ha bajado de 20.7% al 14.9%. Así también, la tercera ciudad en importancia es Santa Marta, lo cual se encuentra de acuerdo a la importancia económica que comúnmente registran estas tres ciudades y sus departamentos dentro de la Región Caribe colombiana. Es de resaltar también la importancia alcanzada dentro de las 100 más grandes del Caribe de empresas del municipio de Cereté en Córdoba, mientras que las empresas de Soledad presentes en las más grandes de la región ganan importancia relativa alcanzando una participación del 1.7% en el año 2004.

En el gráfico 20, se hace más notorio el comportamiento positivo de Barranquilla relativamente a las otras principales ciudades de la costa – Cartagena y Santa Marta – principalmente entre los años 1998 y 2000, periodo en el cual se evidencia una marcada tendencia creciente del nivel de activos en las empresas más grandes de esta ciudad, sin embargo, los años 2001 y 2003 éstas empresas barranquilleras mostraron un leve retroceso, llegando a representar en el 2003 un 15% menos del nivel de acumulado de activos alcanzado en el año 2000. Esta situación mostró una

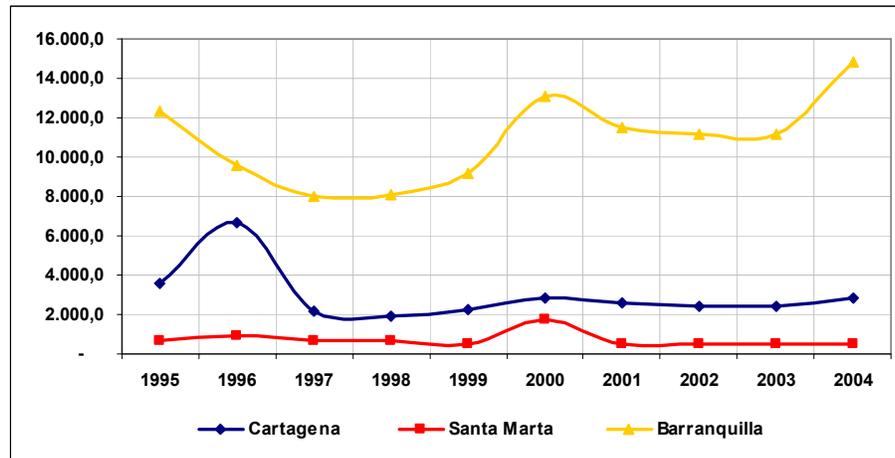
²² Es importante tener en cuenta que empresas pertenecientes a la extracción de carbón como carbones del cerrejón y cerrejón zona norte, se encuentran registrados dentro de la base de datos en esta ciudad.

mejora en el año 2004 con un crecimiento de activos del 32.7%; con todo ello el promedio de crecimiento de activos en esta ciudad alcanzó el 4%, llegando a tener en la actualidad un 20.3% de activos más que a mediados de los noventa. Los resultados muestran además que los peores resultados a nivel de activos se presentaron en las empresas más representativas de la ciudad de Santa Marta, las cuales disminuyeron en promedio un 16.4% su volumen de activos consolidados dentro de las más grandes del caribe, entre los años 1997 y 2004²³, y en éste último año los activos consolidados representan un 20.6% menos que los registrados en 1995.

En Cartagena por su parte, la situación muestra que el nivel de activos en las empresas más representativas a nivel regional registró un descenso considerable en 1997 (67.4%), luego de lo cual los activos mostraron un comportamiento cíclico con periodos de disminuciones de hasta el 10% y periodos de recuperaciones de hasta el 16%. Sin embargo, y al igual que el caso de Santa Marta, los activos de estas empresas representan hoy un 21.7% menos que los niveles de 1995.

²³ Éste crecimiento sin tener en cuenta el año 2000 cuando se presentó un comportamiento atípico.

Gráfico 20. Comportamiento de activos según ciudades

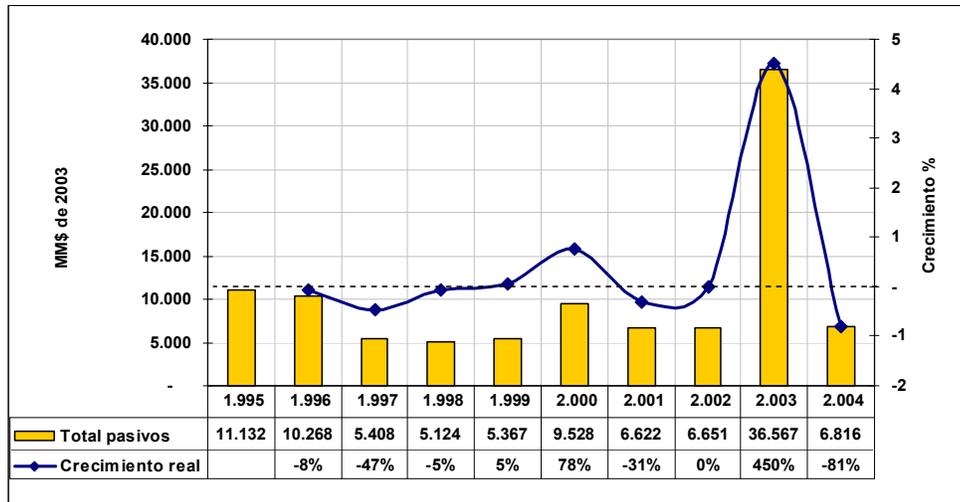


Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

2.3. Balance según pasivos

Contablemente los pasivos de las organizaciones hacen referencia a las obligaciones que las empresas mantienen con terceros. De acuerdo con estos, se puede apreciar un comportamiento variable entre los años 1995 y 2004. Inicialmente, hasta 1998 la tendencia de los pasivos fue decreciente a un ritmo del 20% anual, lo cual cambiaría en el periodo 1999 – 2000, cuando el consolidado de pasivos alcanzó a incrementar un 78%. Sin embargo, en los últimos tres años se presenta un comportamiento atípico en el año 2003, mientras que en el año 2004 los pasivos consolidados se ubican en niveles de los \$6.8 billones de pesos de 2003, siendo este nivel inferior en un 38.8% al alcanzado en 1995.

Gráfico 21. Comportamiento de pasivos de las 100 más grandes del Caribe.



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

De acuerdo con lo anterior, el comportamiento en términos generales de los pasivos mostró una tendencia levemente decreciente. De hecho, haciendo abstracción del año 2003, la tasa media anual de crecimiento alcanzó el -0.7%.

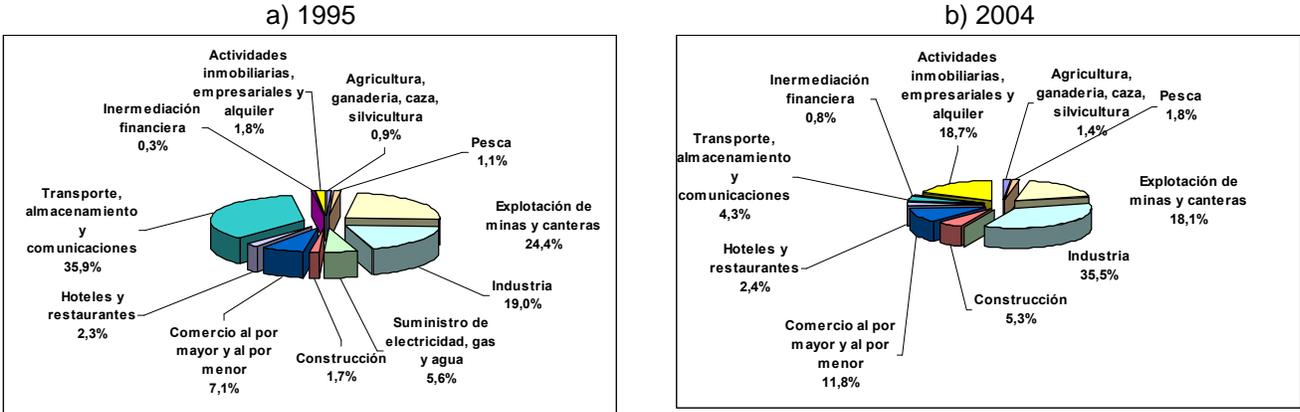
Éste comportamiento se muestra acorde con la variabilidad registrada a nivel de los pasivos, lo cual indica que las 100 empresas más grandes del Caribe dependen en gran medida del financiamiento externo para financiar su crecimiento, lo cual no indica una mayor financiación través de esta fuente sino la mayor relación entre estas dos variables, como se evidenciará más adelante.

2.3.1. Pasivos según actividades económicas

De acuerdo con las actividades económicas se observa que para el año 1995 las actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones representaban la

mayor parte de los pasivos de las 100 empresas más grandes del Caribe alcanzando el 35.9% del total. Esta participación se vio reducida notablemente para el 2004 cuando sólo participó con un 4.3%. Este comportamiento se muestra acorde con la disminución en la representatividad a nivel de activos de esta actividad, sin embargo, la disminución en cuanto a pasivos ha sido más significativa. Por su parte, las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler muestran el panorama contrario, pasando de 1.8% en 1995 a 18.7% en el 2004.

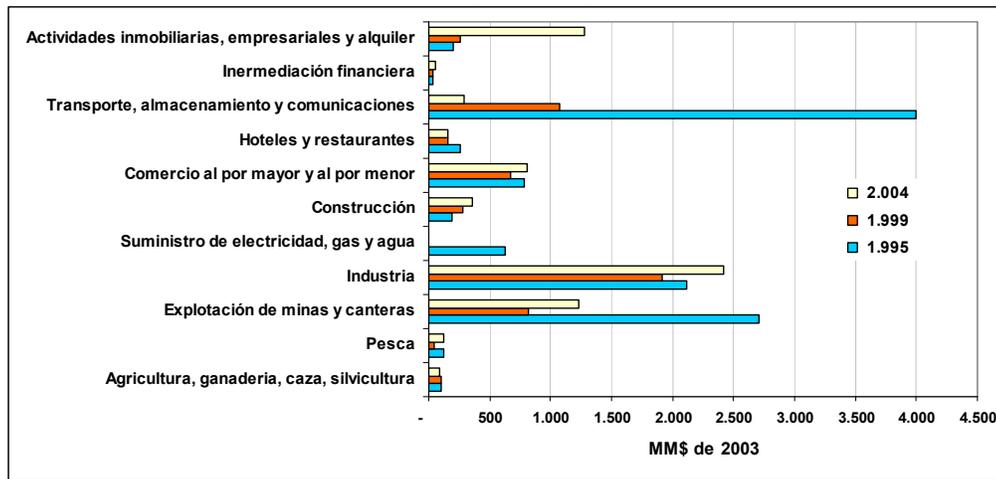
Gráfico 22. Distribución de pasivos según actividades económicas



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Actividades como las de explotación de minas y canteras a pesar de mostrar una mayor participación en activos entre estos dos años, a nivel de pasivos su representatividad disminuyó del 24.4% en 1995 a 18.1% en el 2004. La industria por su parte, pasa a ser la actividad más representativa en el 2004, llegando al 35.5% del consolidado de pasivos de las 100 más grandes del caribe colombiano. Así también, la construcción y el comercio también evidenciaron crecimientos en la representatividad en pasivos.

Gráfico 23. Comportamiento de pasivos por actividades económicas



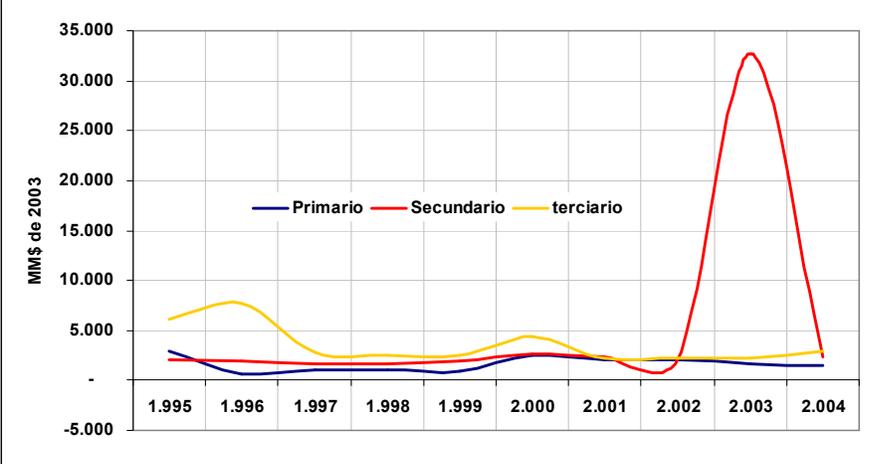
Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

El comportamiento de los pasivos de las diferentes actividades económicas se puede apreciar mejor en el gráfico anterior. En él se reafirman las notables disminuciones en las actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones, y la explotación de minas y canteras; al igual que los incrementos de las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, la industria, la construcción y el comercio levemente. Es importante resaltar que en gran parte de las actividades económicas el año 1999 representó una caída en las obligaciones de las empresas, lo cual tiene gran relación con las crisis económica y del sector financiero registrada en éste año en el país.

La distribución sectorial de los pasivos se muestra relativamente concentrada en el sector terciario el cual abarcó un 43% en promedio entre 1995 y 2004, mientras que el sector secundario y primario han participado con el 34% y 24%, respectivamente en el mismo periodo. Sin embargo es importante anotar la tendencia creciente de

estos en el sector primario y secundario, y la tendencia decreciente en el sector terciario, en cuanto a sus niveles de pasivos en las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano.

Gráfico 24. Comportamiento de pasivos por sectores económicos



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

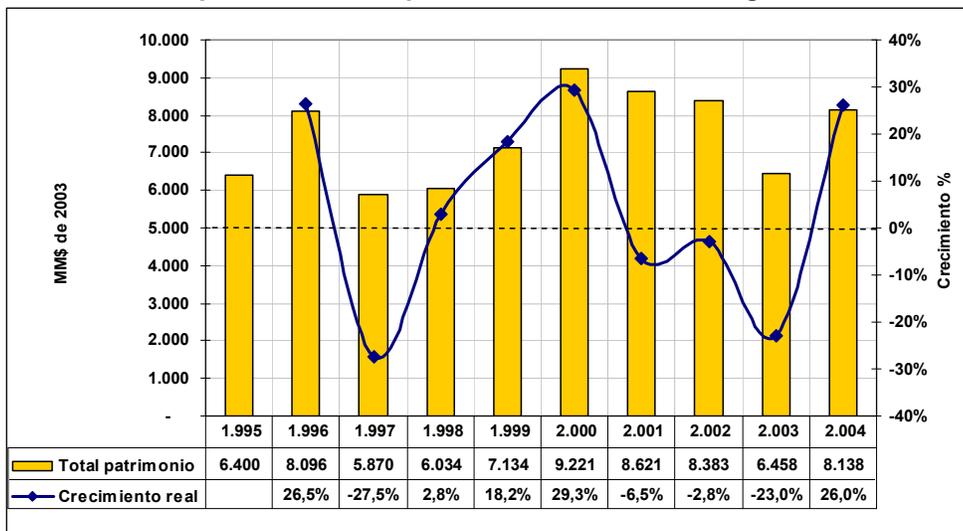
2.4. Balance según patrimonios

El patrimonio de las empresas esta conformado por la participación de los socios o dueños de las mismas dentro de su financiación, en esta medida, el patrimonio representa las propiedades de los socios sobre los bienes de la empresa.

El patrimonio de las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano registró un comportamiento relativamente volátil entre los años 1995 y 2004 con una tendencia creciente, ya que a pesar de las disminuciones e incrementos observados, la tasa promedio de crecimiento anual alcanzó el 4.8% lo cual permitió que en el año 2004 el

consolidado de patrimonio de las 100 empresas más grandes de la región fuera un 27% superior al de 1995.

Gráfico 25. Comportamiento del patrimonio de las 100 más grandes del Caribe.



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

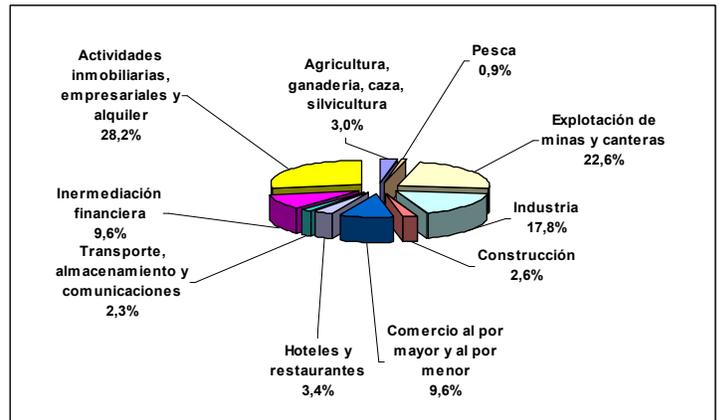
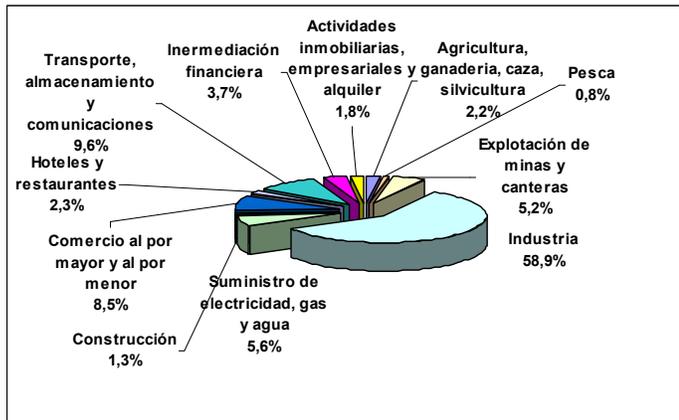
2.4.1. Patrimonio según actividades económicas

La distribución del patrimonio de acuerdo a las actividades económicas mostraba una gran concentración en la industria para el año 1995, alcanzando el 58.9% del consolidado regional de las 100 empresas más grandes; participación que decreció notablemente teniendo en cuenta que en el 2004 la industria registró sólo un 17.8%, mientras que las actividades inmobiliaria, empresariales y de alquiler pasaron a representar la mayor proporción en el consolidado de patrimonio, registrando una participación del 28.2%, lo cual representa unos 26.4 puntos porcentuales más que a mediados de los 90.

Gráfico 26. Distribución de patrimonio según actividades económicas

a) 1995

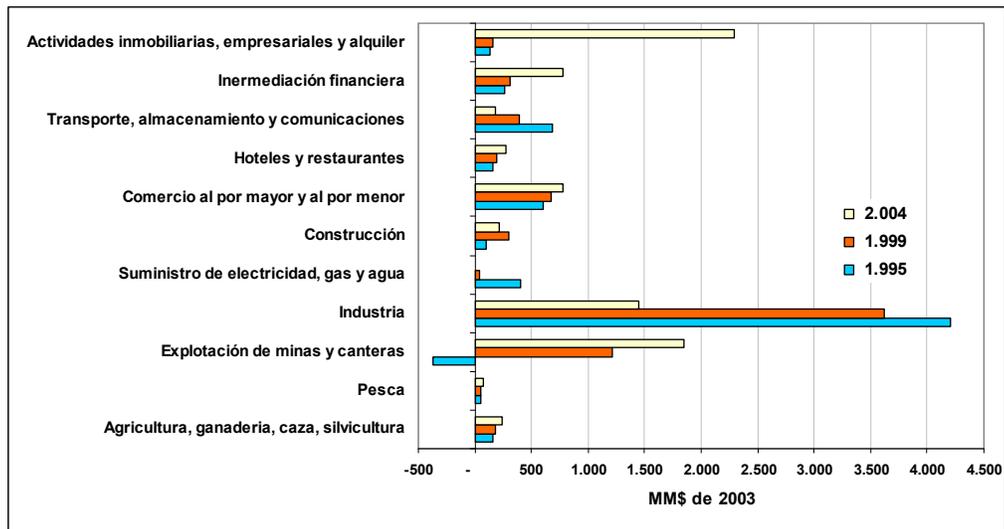
b) 2004



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

La explotación de minas y canteras, otra de las actividades sobresalientes en el periodo de estudio, muestra un incremento de 17.4 puntos porcentuales en su participación en el patrimonio de las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano, pasando de 5.2% en 1995 a 22.6% en el 2004. Otra de las actividades en las que se evidencia un incremento significativo en su participación es la intermediación financiera, que pasó de representar el 3.7% del consolidado en patrimonio en 1995 a participar con el 9.6% en el 2004; mientras que las actividades de transporte almacenamiento y comunicaciones se observa una disminución de 7.3% en su participación en el patrimonio de las 100 empresas más grandes de la región

Gráfico 27. Comportamiento del patrimonio por actividades económicas



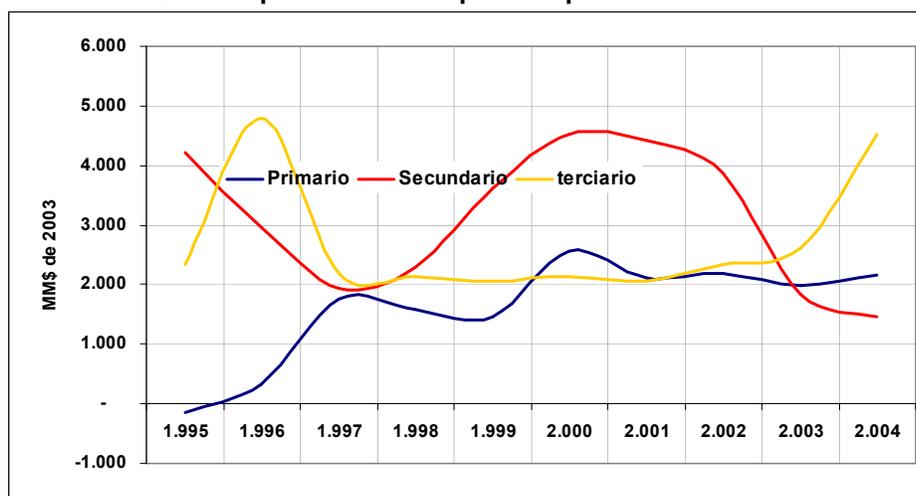
Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

El gráfico anterior muestra el comportamiento del patrimonio en estas actividades económicas. En él se corroboran los comportamientos antes mencionados, sin embargo es importante notar que la disminución del patrimonio en las mejores empresas del sector industrial implica que el relativo crecimiento en activos evidenciado se financió en mayor medida con endeudamiento en estas empresas. La actividad de explotación de minas y canteras muestra la situación contraria, es decir mayores inversiones financiadas con capital propio, ya que sus pasivos mostraron una relativa disminución.

Por su parte, en las actividades inmobiliaria, empresariales y de alquiler el financiamiento de los mayores activos registrados fue compartido entre endeudamiento y capital propio, en la medida en que se observa tanto un crecimiento en pasivos como en patrimonio.

Del resto de actividades representativas dentro de las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano, mejoraron en sus niveles de patrimonio los hoteles y restaurantes, el comercio, la construcción (a pesar de su caída entre 1999 y el 2004), y la agricultura, ganadería, caza y silvicultura.

Gráfico 28. Comportamiento de pasivos por sectores económicos



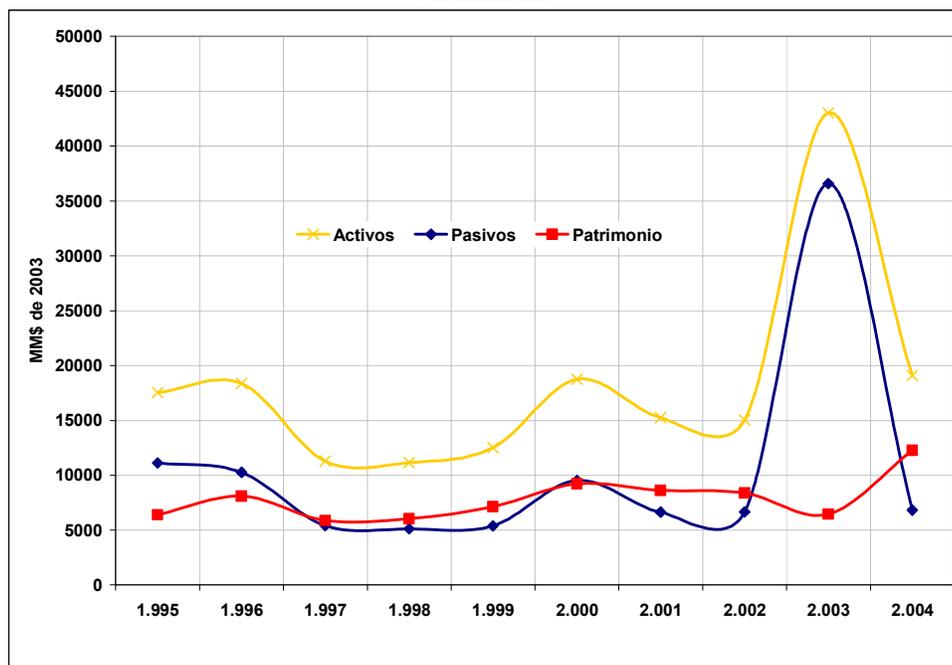
Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Según sectores económicos, se evidencia una constante tendencia creciente del sector primario a una tasa media anual del 85%, llegando a tener un mayor nivel de patrimonio en sus empresas más grandes que el sector secundario en el 2004, el cual mostró una alta volatilidad en sus niveles de patrimonio con años de crecimientos seguidos de disminuciones, lo cual representó un crecimiento promedio anual del -0.7%. El sector terciario por su parte, a excepción de los años 1996 y 2004 mantuvo estable sus niveles de patrimonio, sin embargo en los dos años anteriormente mencionados, se registraron comportamientos que se pueden considerar atípicos teniendo en cuenta que los niveles de patrimonio se multiplicaron por dos frente a los niveles normales del resto de años analizados.

2.5. Comportamiento conjunto de activos, pasivos y patrimonio

La relación entre las cuentas del balance general de las empresas más grandes de la Región Caribe, muestran que el crecimiento de los activos, o bien las inversiones en las empresas de la región, tienen una alta relación con la financiación que estas puedan encontrar en terceros, es decir por intermedio del endeudamiento. Esto se puede evidenciar en el gráfico 29, en donde se aprecia claramente que la tendencia de los activos va de la mano con la tendencia de los pasivos, mientras que el patrimonio muestra una menor relación con el crecimiento de los activos.

Gráfico 29. Activos pasivos y patrimonio de las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano

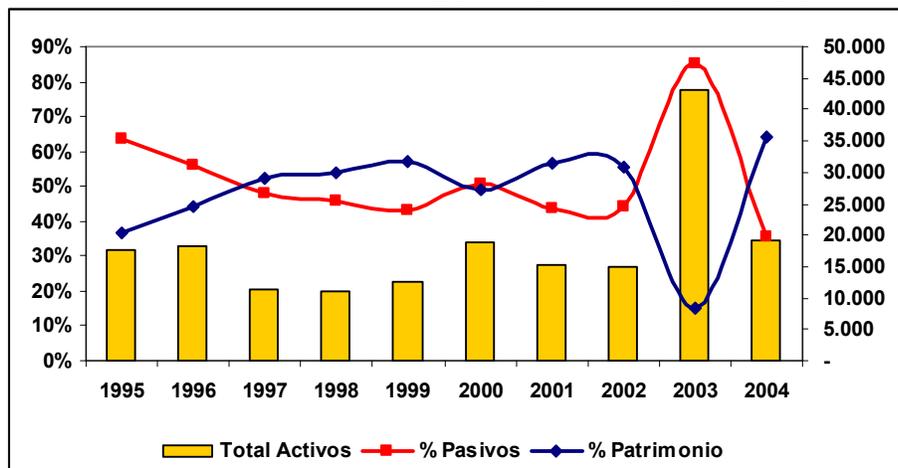


Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Así también, la relación observada en el gráfico 30 deja ver que en los periodos en los que el consolidado de activos de las 100 empresas más grandes del Caribe

colombiano se encontraba en tendencias decrecientes o baches con niveles inferiores a los promedios (1997 – 1999, 2001 – 2002 y 2004), el patrimonio pasaba a ser la mayor fuente de financiación, mientras que cuando los activos pasaron a unos niveles superiores (1995 – 1996, 2000 y 2003), la mayor fuente de financiación pasaron a ser los pasivos.

Gráfico 30. Consolidado de activos y participación de pasivos y patrimonio



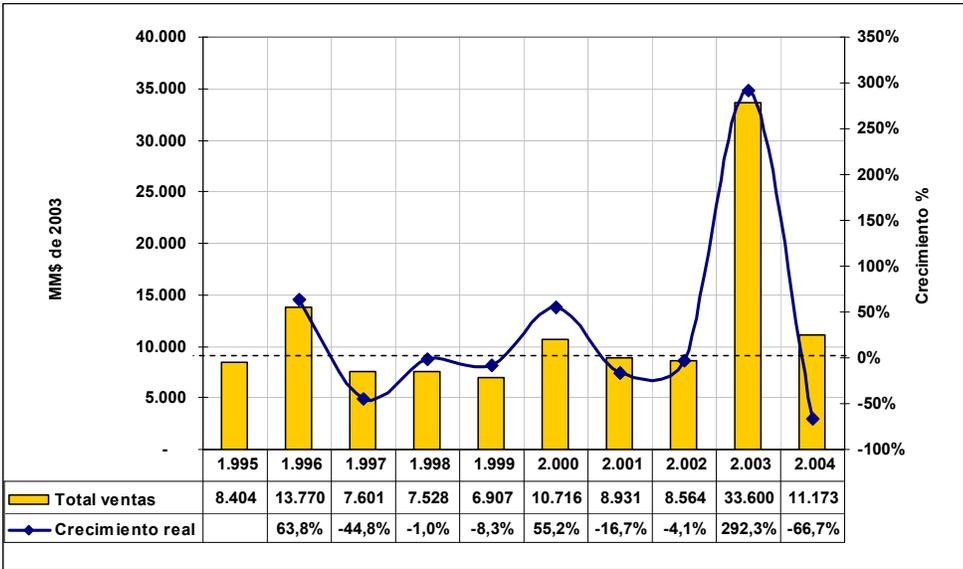
Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

2.6. Ventas y utilidad

La generación de ingresos y utilidades a través de la venta de bienes o servicios es la razón de ser de las empresas, en la medida en que con ello cumplen uno de sus principales objetivos, el cual es brindarles una rentabilidad a sus socios inversionistas.

Teniendo en cuenta las ventas o bien, los ingresos operacionales de las 100 empresas más grandes de la región, el comportamiento no fue positivo, ya que en 6 de los 10 años analizados se registraron decrecimientos en los ingresos, lo cual implicó una tasa media de crecimiento del -2.8% anual (excluyendo el año 2003), alcanzando ingresos promedio de \$9.4 billones entre las 100 empresas más grandes de la región. Sin embargo, en el 2004 los niveles de ingresos se mostraron superiores a estos niveles, llegando a los \$11.2 billones de pesos de 2004 lo cual representa un 33% más que los niveles registrados en 1995.

Gráfico 31. Comportamiento de los ingresos operacionales en las 100 empresas más grandes de la Región Caribe



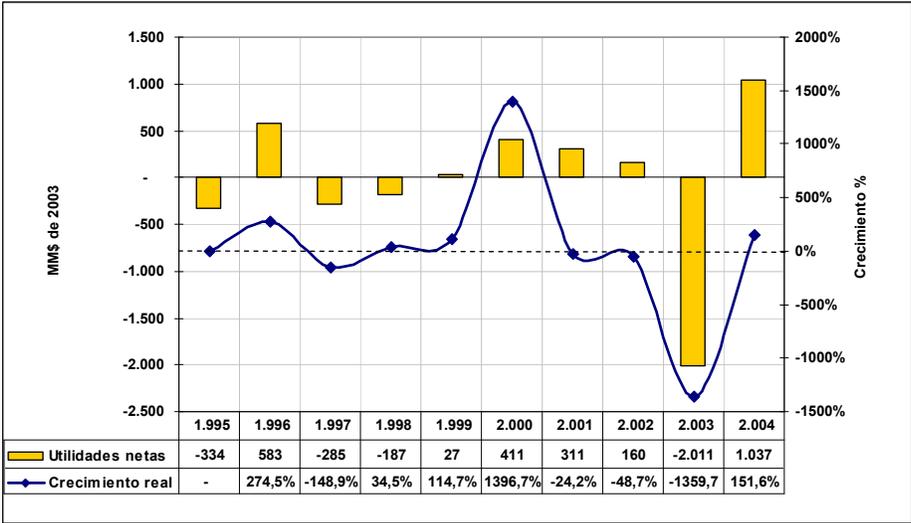
Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Estos ingresos se mostraron igualmente débiles para generar altos niveles de utilidad y un comportamiento positivo en ella. En 4 de los 10 años en estudio se registraron pérdidas acumuladas por las empresas más grandes del Caribe, sobresaliendo el

hecho de que en el caso del año 2003, en el cual existe una sola empresa (Trefilados del Caribe SA) que acumula un gran volumen de perdidas al igual que la mayor parte de los ingresos operacionales se registran a su nombre.

En el gráfico 32 se muestra el comportamiento cíclico de las utilidades netas entre las mejores empresas de la región, las cuales alcanzaron unos \$1.04 billones de pesos de 2003. Sólo entre los años 1998 – 2000, 1996 y 2004 se registraron los crecimientos o mejoras relativas en las utilidades netas para estas empresas, mientras que en el resto de años las disminuciones en materia de utilidades fue la constante.

Gráfico 32. Comportamiento de las utilidades netas en las 100 empresas más grandes de la Región Caribe

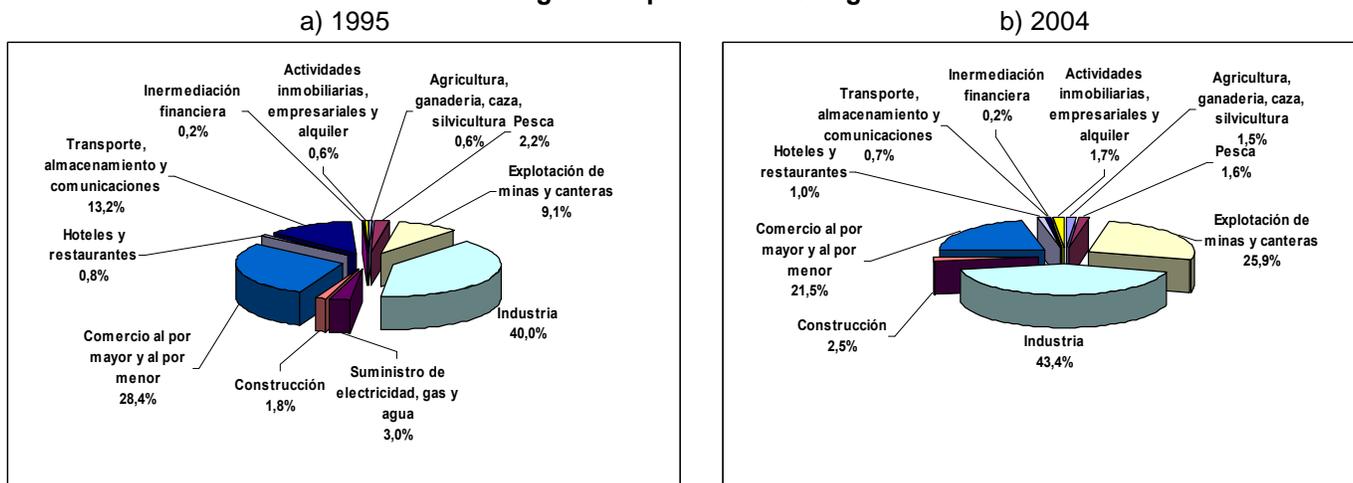


Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

2.6.1. Distribución según actividades económicas

Los ingresos operacionales acumulados en las 100 mejores empresas del Caribe colombiano se concentran en su mayor proporción en el sector industrial, el cual ha pasado de representar el 40% de los mismos en 1995 a participar con el 43.4% de los mismos en el 2004. Tal y como ha sido la constante en las variables anteriores, se evidencia también el crecimiento de la actividad de explotación de minas y canteras que incrementó su participación en los ingresos operacionales en 16.8 puntos porcentuales entre 1995 y 2004, llegando a ser la segunda actividad en importancia para éste último año con el 25.9% de los ingresos acumulados.

Gráfico 33. Distribución de ingresos operacionales según actividades económicas



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

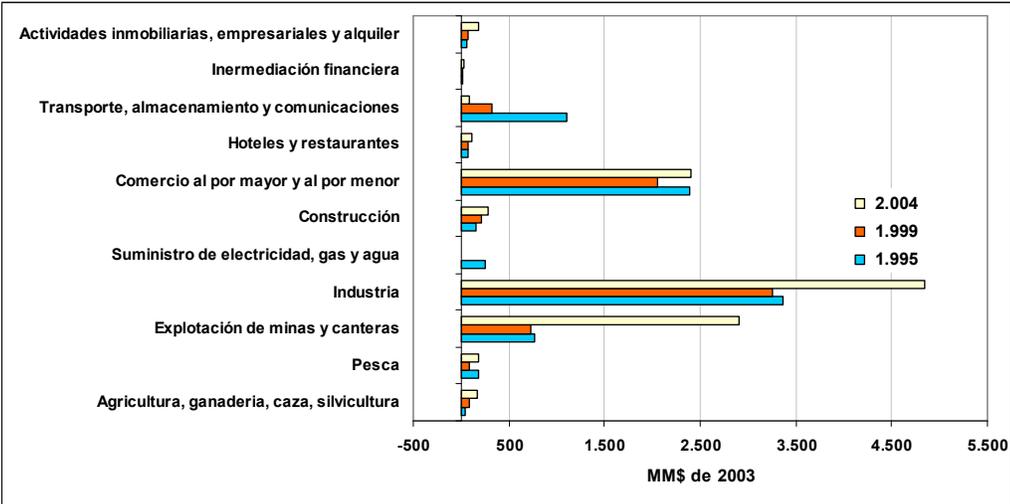
La actividad del comercio ha sido otra de las actividades importantes a nivel de ingresos, teniendo en cuenta que para 1995 se ubicaba como la segunda actividad generadora de ingresos entre las mejores empresas de la región con el 28.4% de los

ingresos generados, mientras que en el año 2004 se ubica como la tercera con el 21.5% de los mismos.

La caída relativa de la actividad de transporte, almacenamiento y comunicaciones entre las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano el periodo de estudio se refleja igualmente a nivel de ingresos, ya que de representar el 13.2% de los ingresos operacionales en 1995 paso a participar con el 0.7% en el 2004, e igualmente en el gráfico 34 se nota la caída significativa de los ingresos en esta actividad, que alcanzó el -26.8% anual entre 1997 y 2004.

El gráfico 34 nos reafirma los comportamientos positivos y negativos mencionados anteriormente, y nos muestra además, otras actividades con mejoras en sus ingresos operacionales tal como la construcción, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, la agricultura, ganadería, caza y silvicultura

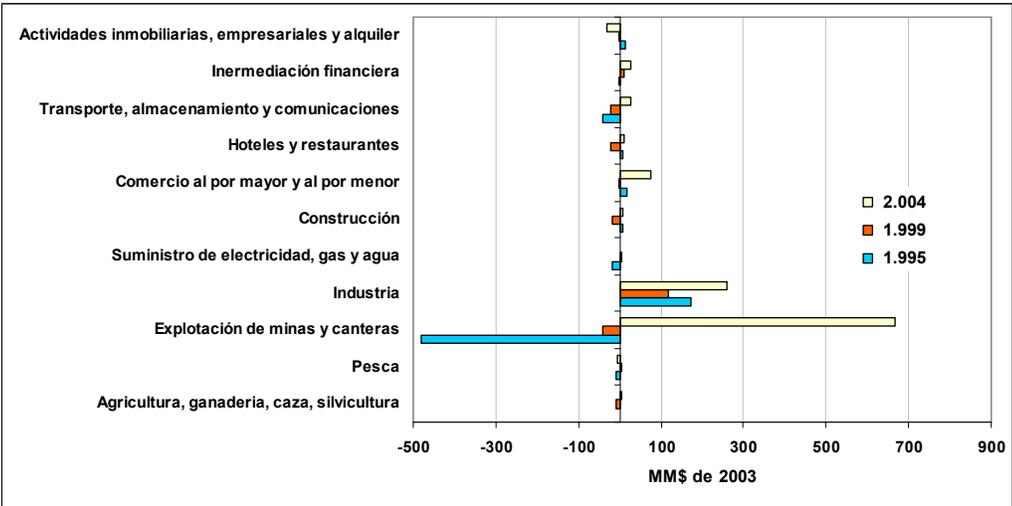
Gráfico 34. Utilidades según actividades económicas



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Así también, las actividades que mostraron un buen comportamiento a nivel de ingresos fueron las que mejor situación mostraron en sus niveles de utilidades. La explotación de minas y canteras pasó de tener pérdidas netas de \$482 mil millones de pesos de 2003 en el año 1995, a tener ganancias netas de \$666 mil millones de pesos de 2003 en el año 2004. La industria por su parte, a lo largo del periodo analizado mostró ganancias netas entre las mejores empresas del Caribe colombiano - con la excepción del año 2003 por efecto de una sola empresa antes mencionada. Además, estas ganancias mostraron una mejora relativa a partir del año 1999. El comercio por su parte, después de registrar un bache alrededor del año 1999 mostró una mejora en sus utilidades.

Gráfico 35. Utilidades según actividades económicas



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

2.7. Producción

Para evaluar de la producción de las 100 empresas más grandes de la Región Caribe se realizará una aproximación teniendo en cuenta que no se poseen la información estadística al respecto para la población estudiada. La aproximación se calcula a partir de la siguiente expresión²⁴:

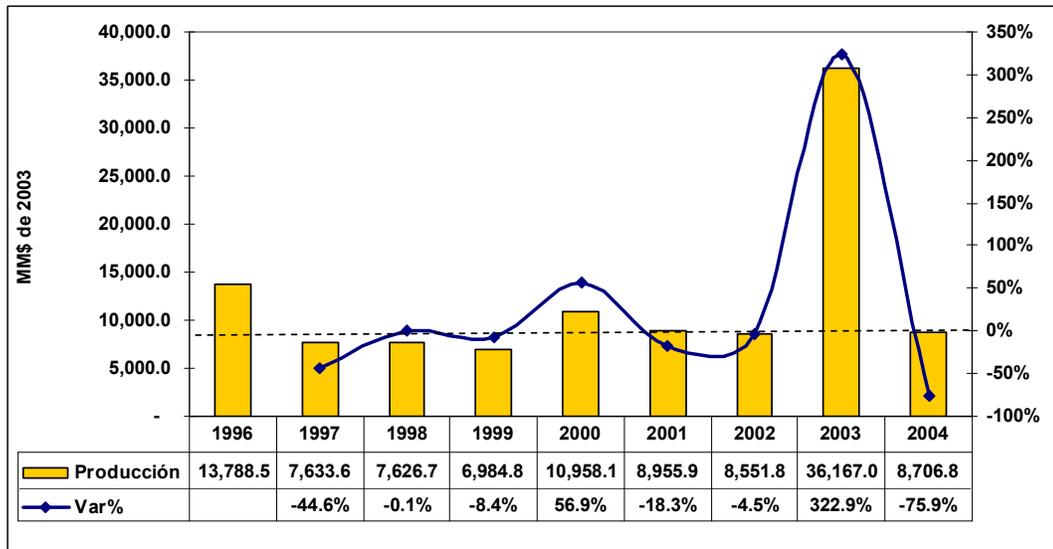
$$\text{Producción} = \text{ventas}^{25} + \text{variación de inventarios de productos terminados} + \text{variación de inventarios de productos en proceso}$$

De acuerdo con esto, podemos apreciar en el gráfico 36 el comportamiento de a producción de las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano, la cual no registra un comportamiento positivo, teniendo en cuenta que sólo en el año 2000 se aprecia un crecimiento del 56.7%, mientras en el 2003 el crecimiento 322.9% se muestra como un comportamiento atípico por las razones antes mencionadas. En términos generales la tasa media de crecimiento alcanzó el -2.9%. Además en el año 2004 la producción acumulada en las 100 mejores empresas de la Región Caribe de Colombia registró unos \$8.7 billones de pesos de 2003, lo cual representó un 37% menos que la observada en el año 1996, cuando la producción alcanzó niveles de \$13.78 billones

²⁴ De acuerdo con Shimizu, Wainai y Avedillo – Cruz (2001), el valor de la producción comprende el valor de venta de las unidades de producto terminado en un periodo dado. En otras palabras, es el producto de las cantidades físicas obtenidas durante un periodo por el precio de venta. Igualmente la Superintendencia de Sociedades de Colombia referencia una fórmula en el mismo sentido con la variante de que no incluyen la variación de productos en proceso (ver: definición de indicadores en www.supersociedades.gov.co).

²⁵ Tomado como ingresos operacionales

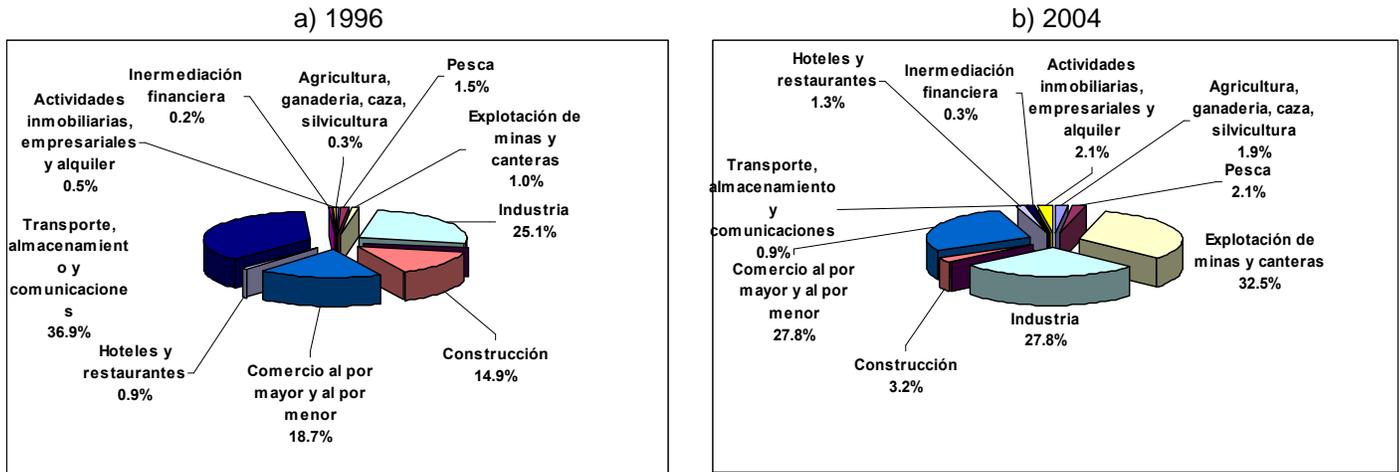
Gráfico 36. Producción de las 100 empresas más grandes de la Región Caribe



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Dicha producción muestra una concentración en las actividades económicas que hemos venido apreciando como los más fuertes dentro de nuestra región. Ellos son, la industria, que hoy día representa el 27.8% de la producción de las 100 mejores empresas de la región, participación que en 1996 ascendía a 25.1%. La explotación de minas y canteras muestra un crecimiento considerable en su participación dentro de la producción, pasando de representar sólo el 1% en 1996, a participar con el 32.5% en el 2004. El comercio se muestra como otra de las actividades significativas dentro de la producción de las 100 más grandes de la región, acusando actualmente una participación igual a la registrada por la industria, mientras que a mediados de los noventa participaba con unos 9.1 puntos porcentuales menos.

Gráfico 37. Distribución de la producción según actividades económicas



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

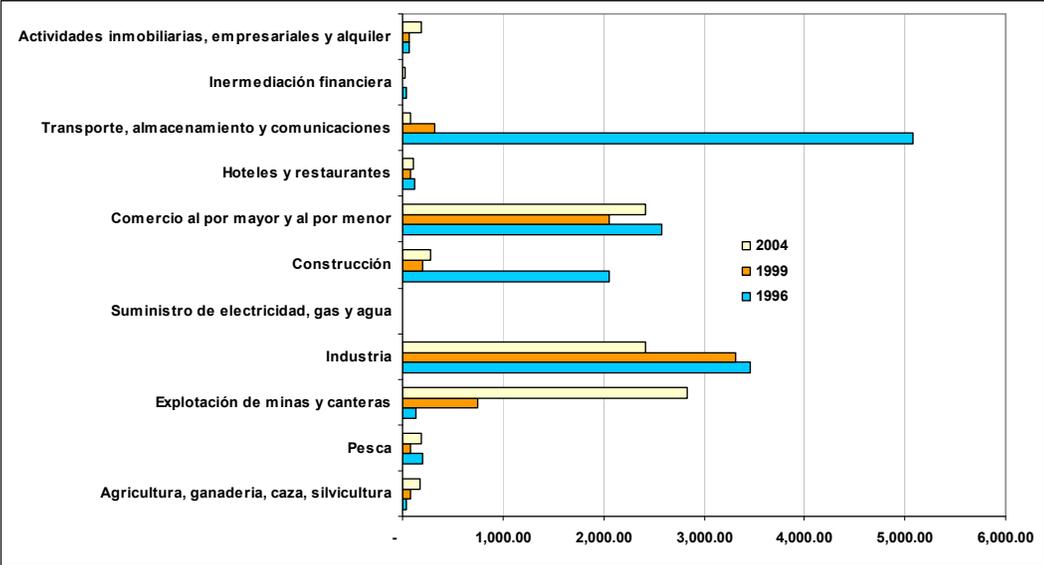
De las actividades que tendieron a participar menos dentro de la producción de las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano sobresalen la construcción y los servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones. La primera decreció en su participación en 11.7%, representando hoy el 3.2% de la producción de estas empresas, mientras que los servicios de transporte, almacenamiento y comunicaciones, muestran una caída más considerable aún, alcanzando a participar en el 2004 con sólo el 0.9% de la producción acumulada por las 100 mejores empresas de la región, mientras que en 1996 era la primera actividad en cuanto a su producción participando con el 36.9% de esta producción.

Es importante apreciar que aún cuando hubieron actividades que mejoraron su participación, su comportamiento en términos del volumen de producción un fue positivo. En el gráfico 38 se observa que actividades como la industria y el comercio que son más representativas hoy en la producción, mostraron una tendencia

decreciente en sus niveles de producción, y más aún a nivel de la industria, la cual registró una tasa media de crecimiento del -2.3% (excluyendo el año 2003) en el periodo en estudio, mientras que el comercio mostró un comportamiento cíclico que en términos medios muestra una relativa estabilidad en su crecimiento, alcanzando el 0.2% anual; sin embargo, su producción en el 2004 se ubicó en un 6.5% por debajo de la registrada en 1996.

Sólo la explotación de minas y canteras muestra un comportamiento significativamente positivo alcanzando una tasa media anual del 112.5%, y una producción en el año 2004, 19.5 veces superior a la registrada el año 1996.

Gráfico 38. Comportamiento de la producción según actividades económicas



Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

2.8. Indicadores financieros

Luego de realizar un balance de las 100 empresas más grandes de la región teniendo en cuenta actividades económicas y las diferentes variables agregadas, es importante hacer especial mención al comportamiento financiero haciendo uso de las razones financieras básicas de liquidez, endeudamiento y rentabilidad. Estas variables se analizarán en sus niveles promedio sólo a nivel de las actividades económicas tradicionales ya que estos indicadores financieros son más representativos si se comparan dentro de empresas de una misma industria.

2.8.1. Liquidez

La liquidez de las empresas entendida como la capacidad de respuesta de las empresas para atender sus obligaciones de corto plazo, muestra comportamientos particulares en actividades como la industria, la construcción, el transporte, almacenamiento y comunicaciones, y las actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler, las cuales mostraron un crecimiento de la liquidez total para el año 1999. Una razón principal para encontrar este comportamiento es que en el año 1999 la crisis económica motivo una alta acumulación de inventarios en estas compañías por lo cual sus activos corrientes tendieron a crecer y con ello su razón corriente también (ver cuadro 1).

En términos generales las 100 empresas más grandes de la región según actividades económicas han mostrado unos buenos niveles de liquidez teniendo en cuenta que por cada peso de obligaciones a corto plazo han acumulado más de un peso en recursos de corto plazo para responder a estas obligaciones.

Cuadro 1. Razón corriente promedio según actividades económicas

Actividades	1995	1999	2004
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura	3.52	1.41	2.79
Pesca	1.38	0.80	0.98
Explotación de minas y canteras	0.61	0.98	1.15
Industria	1.73	1.77	1.81
Suministro de electricidad, gas y agua	0.62	0.48	ND
Construcción	1.38	7.51	2.98
Comercio al por mayor y al por menor	1.49	1.46	1.28
Hoteles y restaurantes	1.05	0.55	1.20
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.16	2.01	0.81
Intermediación financiera	61.15	7.69	12.86
Actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler	0.94	1.61	1.20

Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Las actividades que en el año 2004 mostraron mayores niveles de razón corriente fueron la intermediación financiera con \$12.9 de activos corrientes por cada peso de pasivos corrientes, mientras que la construcción alcanzó un indicador de \$2.98 y el agro de \$2.8. Es importante apreciar que las empresas más grandes de la construcción, industria, y las actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones, mostraron el mayor impacto en la liquidez en la crisis de 1999, lo cual puede ser una muestra de una alta sensibilidad de sus productos ante estas crisis, ya que como se mencionó anteriormente, esta alta liquidez se debe más que todo a una acumulación de inventarios.

Ello se puede corroborar con la prueba ácida observando que aún cuando en el año 1999 los comportamientos son similares, el indicador es menor al excluir los activos menos líquidos tal y como lo son los inventarios.

Cuadro 2. Prueba ácida promedio según actividades económicas

Actividades	1995	1999	2004
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura	1.42	1.25	1.76
Pesca	1.11	0.50	0.61
Explotación de minas y canteras	0.38	0.62	0.91
Industria	1.18	1.25	1.24
Suministro de electricidad, gas y agua	0.58	0.48	ND
Construcción	0.97	1.11	2.27
Comercio al por mayor y al por menor	0.85	0.76	0.67
Hoteles y restaurantes	0.77	0.43	1.09
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	1.05	1.86	0.80
Intermediación financiera	61.15	7.62	12.65
Actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler	0.85	1.58	0.89

Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Así, se puede apreciar que la industria a pesar de tener en 1999 \$1.77 de activos corrientes por cada peso de deudas corrientes, sus empresas más grandes sólo poseía en promedio \$1.25 en activos de fácil realización o inmediata conversión en efectivo para responder a estas deudas, sin tener que recurrir a los inventarios. Igual sucede con la construcción,

Es de anotar que la actividad económica que más liquidez ha mostrado entre las 100 empresas más grandes de la Región Caribe ha sido la intermediación financiera, lo cual obedece principalmente en que gran parte de las inversiones e corto plazo en este sector son fácilmente convertible en efectivo. Otra de las actividades que recientemente muestra un buen nivel de liquidez es la construcción la cual ha venido

acrecentando su capacidad de respuesta inmediata ante las deudas de corto plazo. Las empresas manufactureras por su parte se han mantenido relativamente estables entre 1999 y el año 2004 con un buen nivel de liquidez.

Por su lado la explotación de minas y canteras a pesar de mantener los menores índices de liquidez, su comportamiento ha sido positivo ya que su liquidez tiende a incrementarse, mejorando significativamente sus posibilidades de responder ante sus pasivos corrientes con mayor facilidad.

2.8.2. Endeudamiento

“Los indicadores de endeudamiento tienen por objeto medir en que grado y de que forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa”²⁶. Dentro de los indicadores más comunes tenemos el nivel de endeudamiento total, de acuerdo con el cual se puede apreciar que las 100 empresas más grandes de la región no muestran altos niveles de endeudamiento, sólo en el año 1995 las empresas de la actividad de explotación de minas y canteras financiaba altamente sus inversiones con pasivos, situación que mejoró considerablemente para los años 1999 y 2004. A parte de esta actividad, las empresas de los sectores de Comercio, hoteles y restaurantes e Intermediación financiera disminuyeron para los años 1999 y 2004 los niveles de endeudamiento.

²⁶ Ortiz, Héctor. Análisis financiero aplicado. Décima edición. Universidad Externado de Colombia. P. 152.

Cuadro 3. Endeudamiento total promedio según actividades económicas

Actividades	1995	1999	2004
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura	37.2%	41.0%	32.3%
Pesca	64.6%	50.8%	73.2%
Explotación de minas y canteras	105.7%	44.3%	33.5%
Industria	43.9%	40.7%	43.7%
Suministro de electricidad, gas y agua	58.7%	16.2%	nd
Construcción	67.8%	53.2%	60.5%
Comercio al por mayor y al por menor	62.1%	55.9%	55.8%
Hoteles y restaurantes	61.5%	49.3%	32.4%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	45.7%	46.0%	62.9%
Intermediación financiera	21.7%	11.0%	9.1%
Actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler	53.6%	56.8%	38.0%

Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Las actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones por su parte mostraron un crecimiento de su endeudamiento para los mismos años en unos 17.3 puntos porcentuales entre 1995 y 2004.

De todas las actividades económicas, en la que las empresas más grandes muestran mayores niveles de financiación con deuda es en la pesca con un 73.2%, seguida de las actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones con un endeudamiento de 62.9% y la construcción con un 60.5%.

Por su parte, el endeudamiento financiero²⁷ nos indica un comportamiento relativamente negativo en la mayor parte de las actividades económicas ya que sólo en las empresas del agro el endeudamiento financiero bajo en 1999. Teniendo en

²⁷ Calculado como la razón entre las obligaciones financieras a corto y largo plazo, y las ventas o ingresos operacionales.

cuenta que en este año se presentó la peor crisis económica del país, y una mayor carga en obligaciones financieras frente a unas ventas que decrecen en épocas de crisis, representa una menor capacidad para responder ante estas cargas financieras y en particular a los intereses generados por estas deudas. Apreciando el cuadro 4 observamos unos niveles desproporcionados de endeudamiento financiero en las empresas más grandes de la actividad de hoteles y restaurantes, para el año 1999, al igual que en la construcción, transporte, almacenamiento y comunicaciones, actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler, las obligaciones financieras representaron registraron niveles mayores a sus ingresos operacionales.

Cuadro 4. Endeudamiento financiero promedio según actividades económicas

Actividades	1995	1999	2004
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura	18.5%	15.2%	23.3%
Pesca	25.3%	43.9%	44.3%
Explotación de minas y canteras	0.0%	83.1%	1.5%
Industria	21.2%	38.0%	23.2%
Suministro de electricidad, gas y agua	28.5%	38.2%	ND
Construcción	28.1%	3419.2%	74.0%
Comercio al por mayor y al por menor	22.4%	38.1%	25.8%
Hoteles y restaurantes	15.9%	13858.0%	40.3%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	17.2%	299.3%	118.7%
Intermediación financiera	7.4%	21.6%	41.6%
Actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler	15.2%	100.5%	67.7%

Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

Aún cuando para el año 2004 los el índice de endeudamiento financiero mostró una mejora frente a el año 1999 esta no fue tan significativa como los incrementos registrados en el periodo 1995 – 1999. De esta forma, en el año 2004 los niveles de endeudamiento financiero fueron aceptables en actividades como la explotación de minas y canteras, el agro, la industria y el comercio.

2.8.3. Rentabilidad

La rentabilidad es una forma de evaluar la eficiencia de las empresas en la medida en que ella nos muestra que tan hábil ha sido la administración de la empresa para controlar sus gastos y costos y, de esta manera, convertir las ventas en utilidades²⁸, proveyéndoles a los socios un rendimiento sobre su inversión.

Iniciando con el margen neto de utilidades apreciamos que para mediados de los noventa los comportamientos de las empresas en la mayor parte de las actividades económicas mostraron pérdidas netas en su operación, con niveles más altos en la intermediación financiera y los hoteles y restaurantes (ver cuadro 5).

Cuadro 5. Margen neto de utilidad promedio según actividades económicas

Actividades	1995	1999	2004
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura	-22.6%	6.5%	14.3%
Pesca	-3.7%	5.0%	-3.5%
Explotación de minas y canteras	-38.2%	-45.1%	14.6%
Industria	-6.6%	-10.7%	4.2%
Suministro de electricidad, gas y agua	-7.9%	59.9%	ND
Construcción	13.2%	-1847.5%	-9.5%
Comercio al por mayor y al por menor	0.5%	-3.6%	4.5%
Hoteles y restaurantes	75.6%	-5406.2%	8.2%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	-5.0%	8.9%	29.8%
Intermediación financiera	-707.3%	75.9%	680.3%
Actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler	43.5%	9.6%	24.2%

Fuente: Cálculos propios con base en Supersociedades

²⁸ Ortiz, Héctor. P. 189.

Para el año 1999, aún cuando fueron menos las actividades económicas en donde el promedio del margen neto de utilidades fue negativo, aquellas que registraron pérdidas evidenciaron un empeoramiento frente a sus resultados en 1995. Dichas actividades fueron la explotación de minas y canteras, la industria, mientras que la construcción y los hoteles y restaurantes, las pérdidas fueron altamente significativas. En el año 2004 por su parte, sólo el promedio del margen neto de utilidades de las actividades de la pesca y la construcción registraron pérdidas de -3.5% y -9.5% respectivamente; mientras que en la intermediación financiera las más grandes empresas mostraron una mejora significativa en sus márgenes de utilidad, alcanzando en promedio un 680.3% en margen de utilidad. Así también las empresas dedicadas a actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones, y el agro siguieron mejorando su margen neto de utilidad hasta alcanzar un 29.8% y 14.3% en promedio, respectivamente, para sus empresas más grandes. La actividad industrial por su parte registra una mejora en sus márgenes promedios de utilidad entre sus empresas más grandes, alcanzando un 4.2% para el 2004. Las empresas dedicadas a las actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler dentro de las 100 más grandes del Caribe fueron las únicas que en promedio mostraron niveles positivos en sus estados de resultados, generando además márgenes netos de utilidad considerables, a pesar de su disminución en 1999.

CAPÍTULO 3. IMPORTANCIA DE LAS 100 EMPRESAS MÁS GRANDES DEL CARIBE COLOMBIANO

En la presente sección revisaremos la importancia relativa de las empresas más grandes de la Región Caribe colombiana, a la luz de sus participaciones a nivel nacional dentro de las 100 empresas más grandes y su relación con el comportamiento económico regional, ya que al ser estas las empresas con mayores niveles de inversión en activos se esperaría que influyeran en alguna medida el crecimiento económico de nuestra región. Éste análisis sin embargo cuenta con algunas deficiencias en la medida en que no se posee la información suficiente para calcular el valor agregado generado por estas empresas, y en su lugar se tomará la producción calculada en la sección anterior, además la información sobre el número de empleos generados por estas compañías anualmente sería una información valiosa al momento de evaluar esta influencia. De igual forma, las relaciones que se analizarán son una muestra del potencial real que en estas empresas hay para movilizar la economía del caribe colombiano, y además, si tenemos en cuenta que aún cuando el cálculo de la producción se aleja del valor agregado²⁹, esta es un buen punto de partida ya que incluye gran parte de la demanda de estas empresas por bienes y servicios intermedios que se emplean en la operación de las mismas.

²⁹ Las diferencias entre estas dos variables radica en el consumo intermedio de las empresas.

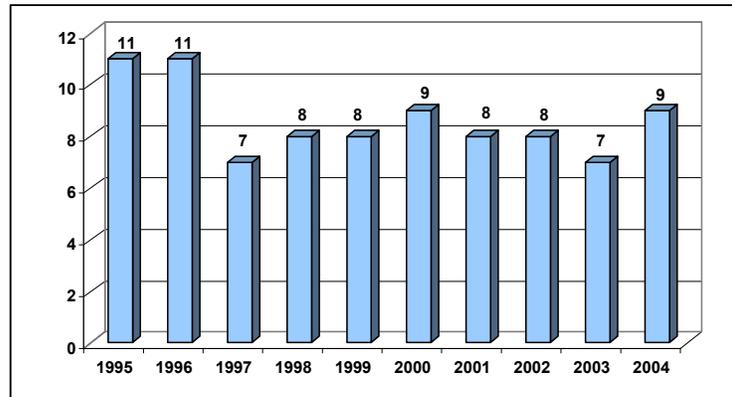
3.1. Representatividad nacional de las empresas más grandes de la Región Caribe

Para realizar este análisis tomaremos como punto de partida las 100 empresas más grandes de Colombia registradas en la Superintendencia de Sociedades, a partir de las cuales revisaremos el peso relativo de las empresas ubicadas en la región, teniendo en cuenta variables como el número de empresas, el nivel de activos y la producción estimada.

3.1.1. Número de empresas

En primera instancia se puede apreciar que la Región Caribe representa una baja proporción de empresas incluidas entre las más grandes por nivel de activos a nivel nacional. Tal y como se puede apreciar en el gráfico 39, la región sólo ha mantenido aproximadamente un promedio de 9 empresas en las 100 más grandes de Colombia, siendo los años 1995 y 1996 cuando se tuvieron más empresas con un total de 11, mientras que en los años 1997 y 2003 se registraron menos empresas con sólo 7 empresas.

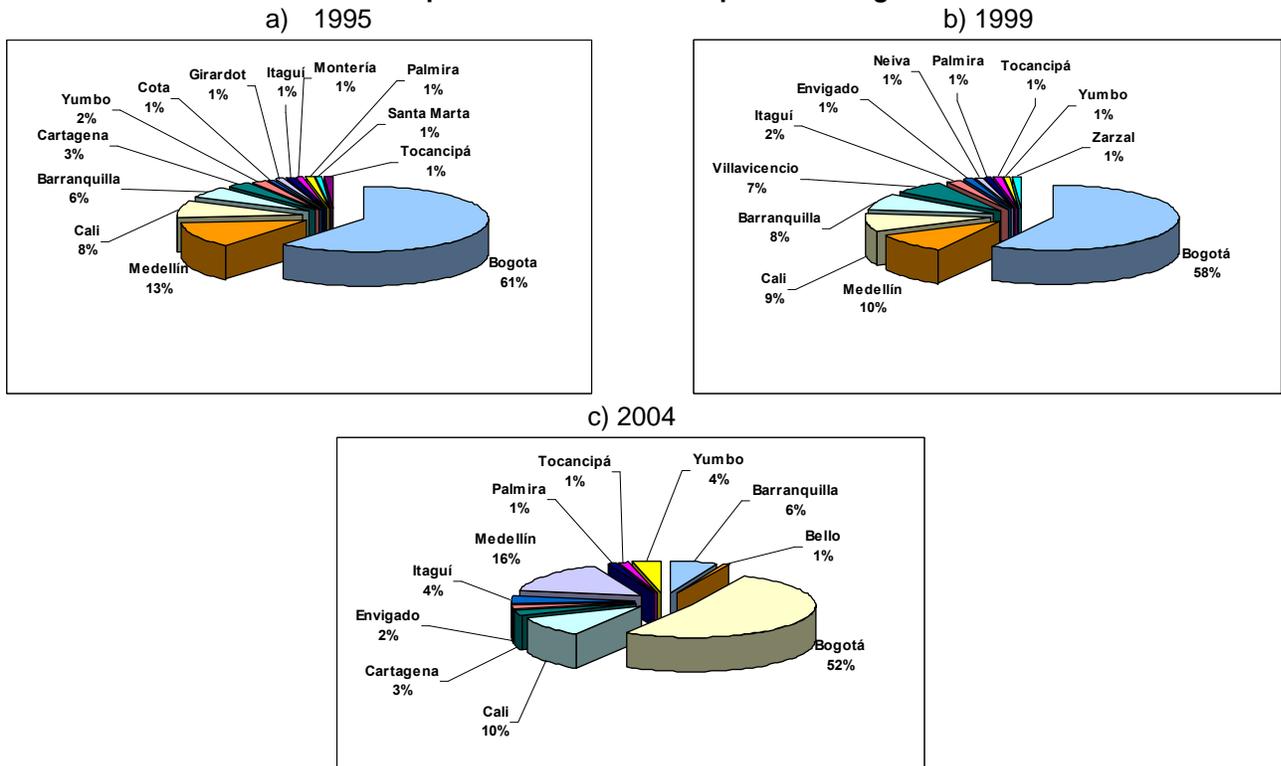
Gráfico 39. Empresas de la Región Caribe en las 100 más grandes de Colombia



Fuente: Supersociedades

Apreciando las distribuciones por ciudades podemos ver que el llamado triángulo de oro de Colombia, conformado por Bogotá, Medellín y Cali, son las ciudades en donde se concentran la mayor parte de las empresas más grandes de Colombia (ver gráfico 40).

Gráfico 40. Distribución por ciudades de las empresas más grandes de Colombia



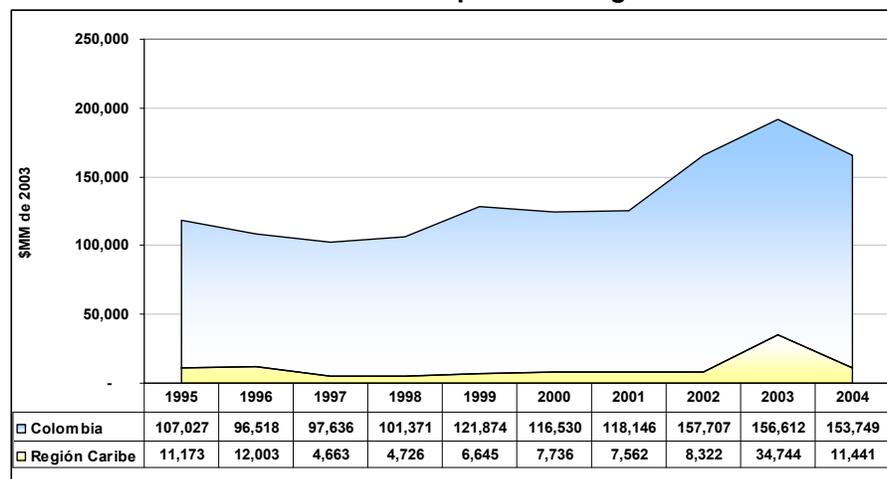
Fuente: Cálculos con base en Supersociedades

Por su parte, del 11% de participación de la Región Caribe en 1995, un 6% de las empresas se radicaban en Barranquilla, un 3% en Cartagena y el 2% restante pertenecían a Montería y Santa Marta. En 1999 sólo el 8% de las empresas más grandes de Colombia eran de la región y todas estas se ubicaban en Barranquilla, mientras que en el 2004 la participación fue del 9%, siendo un 6% barranquilleras y el 3% restantes cartageneras.

3.1.2. Nivel de Activos

El nivel de activos de las 100 empresas más grandes de Colombia muestra una marcada tendencia creciente entre los años 1995 y 2004, alcanzando una tasa media anual de crecimiento del 4.8%, y pasando de \$107 billones de pesos de 2003 en 1995 a \$153,7 billones de pesos de 2003 en el año 2004.

Gráfico 41. Activos de las 100 empresas más grandes de Colombia

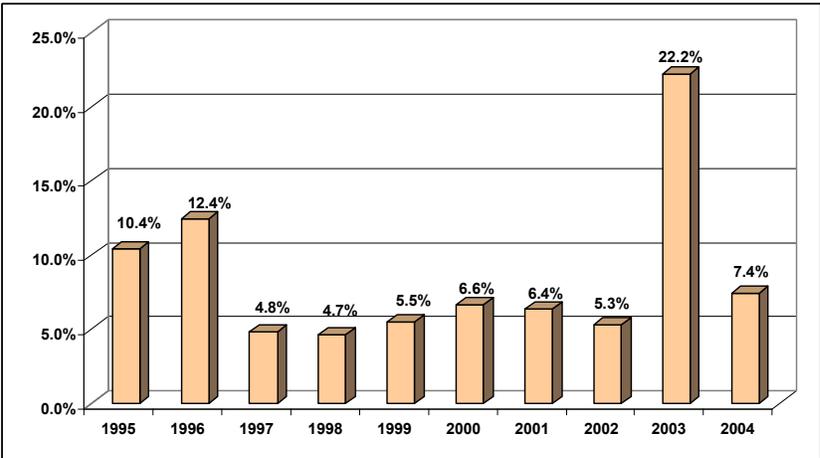


Fuente: Cálculos con base en Supersociedades

En promedio el nivel de activos anuales en valores del 2003 ascendió a 122,7 billones, de los cuales \$10,9 billones se encontraban invertidos en empresas de la

costa caribe colombiana. Tal y como lo indica el gráfico 42, la participación de la región en nivel de activos de las 100 empresas más grandes Colombia, ha mostrado altibajos durante el periodo analizado. A mediados de los noventa, la participación ascendía de 10.4% en 1995 a 12.4% en 1996, mientras que los años siguientes hasta el 2002, la participación osciló al rededor del 5.5%, llegando inclusive a sus niveles más bajos en 1998 con un 4.7% de participación. Como se había presentado anteriormente, el año 2003 se presenta como atípico dentro de la región, y en este caso, la participación en activos de las 100 más grandes del país subió considerablemente hasta el 22.2%, igualmente debido a la compañía Trefilados del Caribe SA, que aún a nivel nacional se registra para este año como las más grande. Para el año 2004, la participación regresa a sus niveles normales, subiendo un poco respecto al promedio de 1997 – 2002 y ubicándose en 7.4% del total nacional.

Gráfico 42. Participación de la Región Caribe en los activos de las 100 empresas más grandes de Colombia

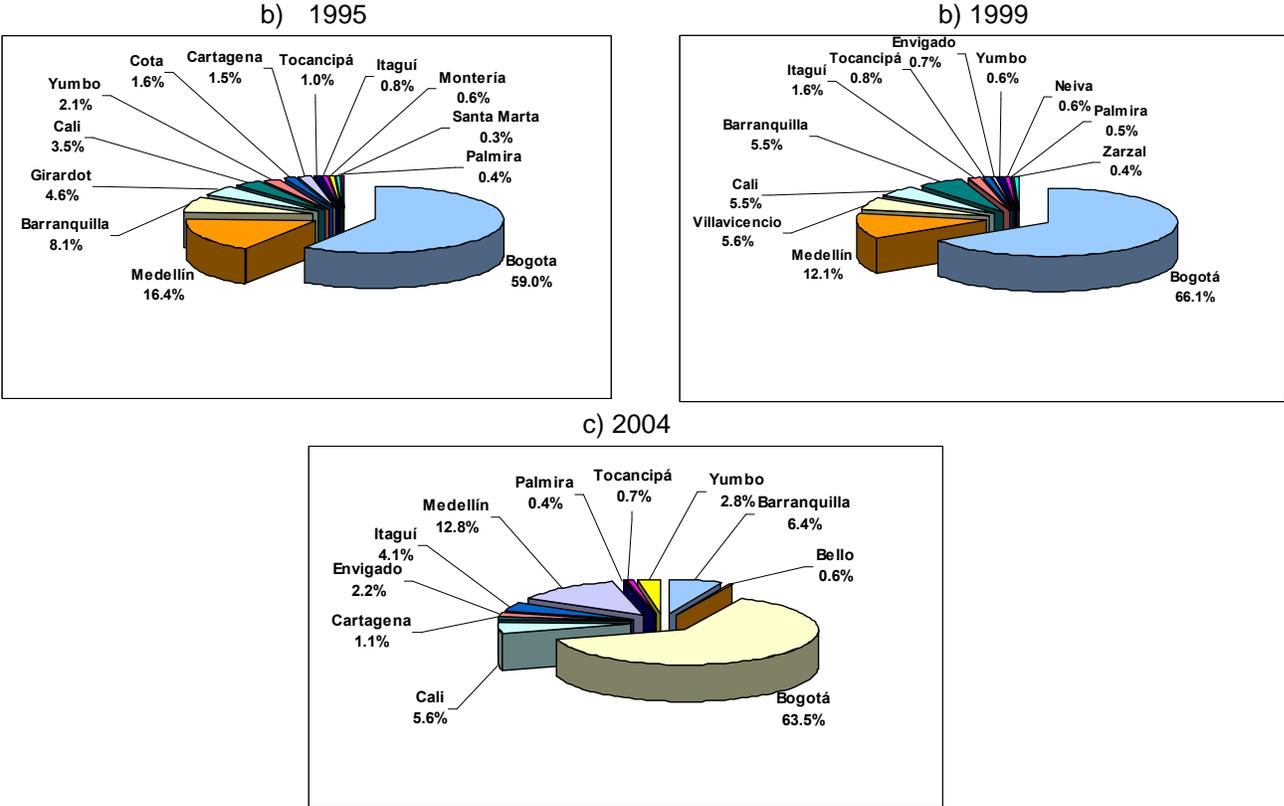


Fuente: Cálculos con base en Supersociedades

Esta participación regional se concentra mayoritariamente en empresas de Barranquilla y Cartagena. En 1995 el 8.1% de los activos acumulados por las 100 empresas más grandes del país se concentraban en Barranquilla, un 1.5% en Cartagena y sólo un 0.9% entre las ciudades de Montería y Santa Marta.

Para 1999, cuando sólo en Barranquilla existían empresas que se ubicaron dentro de las más grandes del país, la participación descendió a 5.5%, mientras que en el 2004, la representatividad alcanzó el 7.5% (6.4% en Barranquilla y 1.1% en Cartagena)

Gráfico 43. Distribución por ciudades de activos en las empresas más grandes de Colombia



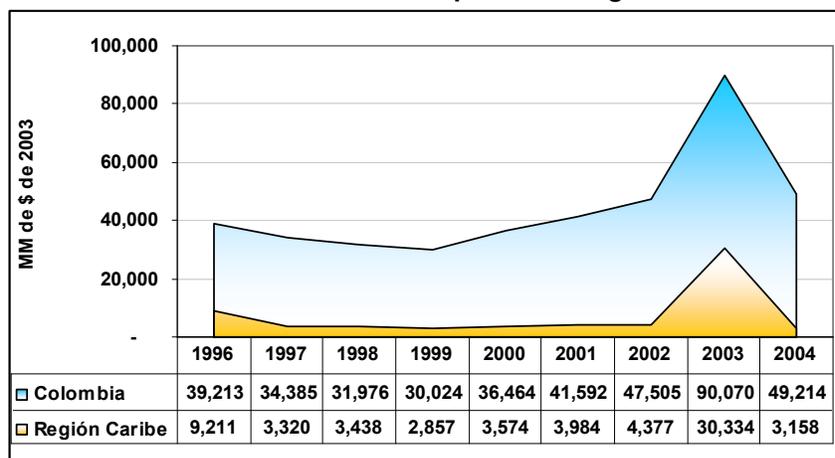
Fuente: Cálculos con base en Supersociedades

Es de anotar la notable participación de las empresas Bogotanas dentro de las 100 más grandes del país, debido a que abarcan el 63.5% de los activos acumulados por estas empresas en el 2004, mientras que a mediados de los noventa su participación alcanzaba el 59%.

3.1.3. Producción

La producción en las 100 empresas más grandes de Colombia registró un comportamiento decreciente entre 1996 y 1999, disminuyendo a una tasa media anual del -8.5%. A partir del año 2000 y hasta el 2003 la tendencia varió, creciendo la producción en un 34.8% promedio anual, para luego caer un 45.4% en el 2004. Con éste comportamiento, la producción de estas empresas han alcanzado niveles promedio anua de \$44.5 billones de 2003, y es hoy un 25.5% superior a la registrada a mediados de los noventa, llegando en el año 2004 a niveles de \$49.2 billones en valores de 2003. De toda esta producción, las empresas localizadas en la Región Caribe han registrado un promedio de producción anual de \$7.14 billones de 2003, unas 6.2 veces menos que la producción agregada de las 100 más grandes del país.

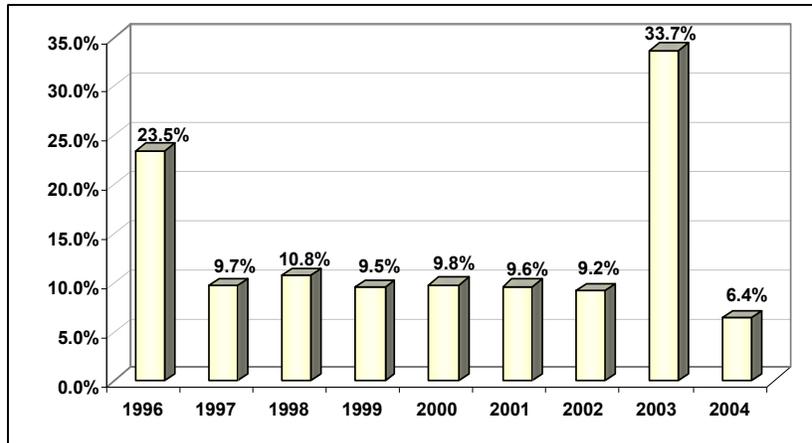
Gráfico 44. Producción de las 100 empresas más grandes de Colombia



Fuente: Cálculos con base en Supersociedades

Esta producción registrada por empresas de La Costa participantes en la 100 más grandes del país, ha alcanzado sus niveles más altos de participación en los años 2003 y 1996, con porcentajes de 33.7% y 23.5% respectivamente, aunque es de anotar que para los dos años la información muestra que sólo ha sido una empresa la que ha influenciado este resultado. Como ya se ha mencionado en el año 2003 la aparición de la empresa Trefilados del Caribe SA representa gran parte de estas altas participaciones (27.2%), mientras que en 1996 se presenta el caso la empresa Transportes Sánchez Ltda., la cual aporta la mitad de la participación regional, ya que para éste año registro unos ingresos altamente significativos. En el resto de años del periodo en estudio las participaciones de la región han oscilado entre el 6.4% y 10.8%, con niveles medios de 9.3% (ver gráfico 45).

Gráfico 45. Participación de la Región Caribe en la producción de las 100 empresas más grandes de Colombia



Fuente: Cálculos con base en Supersociedades

Estas participaciones no son despreciables si tenemos en cuenta los niveles de inversión en activos de las empresas de la región frente al total de la 100 más grandes del país. Si comparamos los gráficos 45 y 42, encontramos que a excepción del año 2004 las participaciones en la producción generada son más elevadas en promedio unos 6 puntos porcentuales que las registradas a nivel de los activos.

3.2. Concentración industrial y su impacto en desarrollo empresarial

Como hemos podido ver a lo largo del trabajo, la concentración geográfica de las empresas, y por ende de los activos, la producción etc. ha sido una constante que se aprecia claramente. Ello no es más que el fruto del desarrollo socioeconómico que históricamente se ha visto en las regiones de nuestro país. Así, a nivel nacional Bogotá y Medellín se muestran como las ciudades de mejor desarrollo y con mayor atracción para los empresarios e inversionistas; mientras que en la Región Caribe se

destacan en éste sentido Barranquilla y Cartagena. Una explicación teórica para éste fenómeno se basa en que “el peso relativo de la mano de obra como factor de producción, el acceso a la tierra y la estructura impositiva representan costos que restringen la potencial ubicación de las firmas. Sin embargo, un empresario tomará la decisión de montar una firma en aquellos lugares donde garantice ingresos económicamente viables y donde tengan acceso a mercados adonde vender su producción. La combinación de estos dos conjuntos de factores –muchos de ellos ubicables en el plano de los incentivos- conforman las señales que guían la toma de decisiones sobre localización empresarial”³⁰. Además, la evidencia empírica ha mostrado que la localización de las empresas en Colombia se encuentra influenciada en mayor medida por las economías de aglomeración derivadas de la concentración de industrial (Toro, 2004).

De esta forma, es de esperarse que la tendencia se mantenga en cuanto a la ubicación de las más grandes empresas del país, es decir, que el desarrollo empresarial estaría impulsado en mayor medida en estas ciudades con un mejor ambiente para la localización de las firmas, aunque es de anotar que según Toro, 2004 empresas industriales de la costa, y en especial de Cartagena, han orientado su decisión de localización teniendo en cuenta la vocación exportadora. Por lo tanto, las posibilidades de que grandes empresas exportadoras se ubiquen en zonas de la

³⁰ Toro, Daniel. Competitividad y localización de empresas: La experiencia de Cartagena frente a la evidencia colombiana en los noventa. Serie de Estudios sobre la Competitividad de Cartagena. Observatorio del Caribe Colombiano - la Cámara de Comercio de Cartagena – UTB. 2004. P. 9.

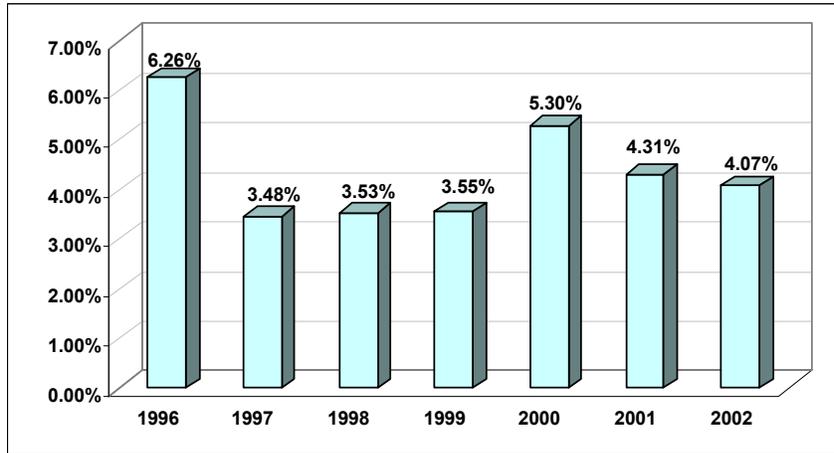
Región Caribe pueden verse promovidas a futuro, teniendo en cuenta que la internacionalización de la economía colombiana ha tomado más fuerza y ciudades como Cartagena, Barranquilla y Santa Marta ofrecen una amplia gama de servicios logísticos que mejoran la capacidad competitiva de las empresas exportadoras.

3.3. Importancia para el comportamiento económico regional

Tal y como se mencionó al principio del presente capítulo, en la presente sección revisaremos que tan importante es el comportamiento de las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano para nuestra región.

Inicialmente tomemos como referencia el comportamiento de la producción agregada (PIB) de la región, a partir de lo cual podemos decir que las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano han generado una producción que representa en promedio el 4.3% del PIB regional, llegando a inclusive a generar un 6.26% en 1995, mientras que para el año 2004, esta representatividad se ha visto reducida llegando a 4.03%. A su vez, sus niveles más bajos se han registrado entre 1997 y 1999, cuando la representatividad llegó al 3.5% (ver gráfico 46)

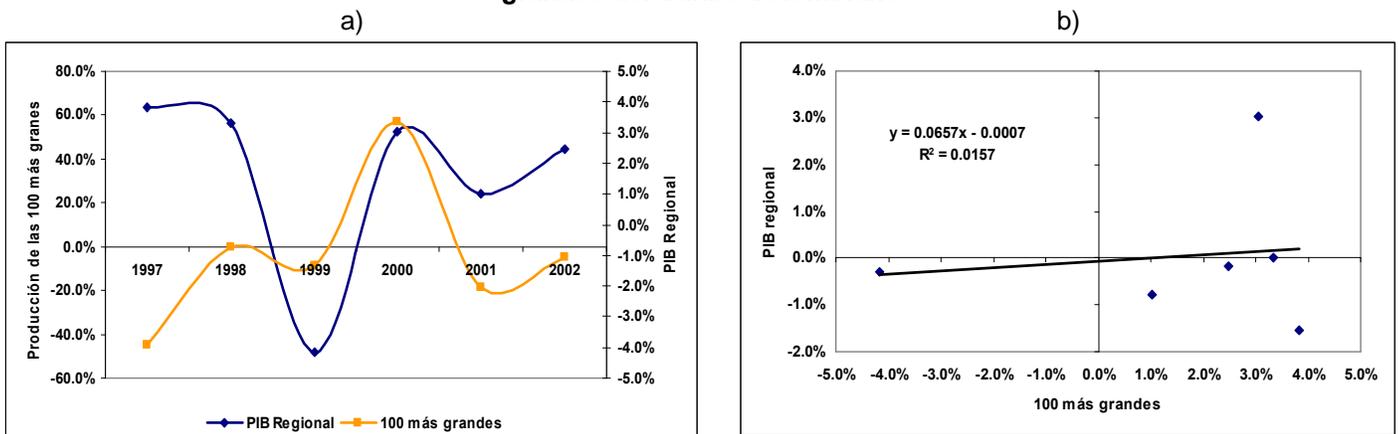
Gráfico 46. Representatividad en el PIB regional de las 100 más grandes del Caribe colombiano



Fuente: Cálculos con base en Supersociedades

En este sentido, también podemos ver en el gráfico 47 que el crecimiento real de la producción de la 100 empresas más grandes de la región muestran una relación positiva con el crecimiento económico regional sobre todo después del año 1998, ya que las tendencias del comportamiento siguen iguales sendas.

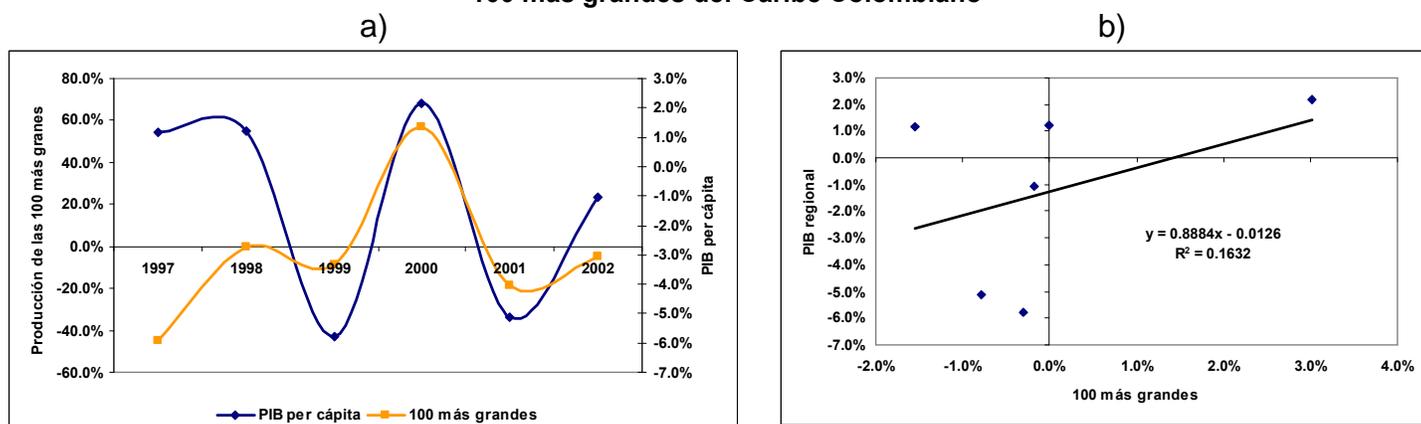
Gráfico 47. Relación entre el crecimiento del PIB regional y de la producción de las 100 más grandes del Caribe Colombiano



Fuente: Cálculos con base en Supersociedades y Dane – cuentas departamentales

Para realizar una mejor aproximación a la relación existente entre estas dos variables se realizó la estimación del gráfico 47 b), en donde se ponderó el crecimiento de la producción de las 100 empresas más grandes de la Región Caribe con su participación en el PIB del gráfico 46. De acuerdo a esta estimación existe en realidad una relación lineal directa³¹ entre las dos variables en mención la cual se estima en un 12.5%, aún cuando esta relación no indica que el crecimiento de la producción entre las 100 empresas explique en mayor medida el crecimiento económico regional, ya que esta sólo explica el 1.6%³² de la variación en el PIB real regional. Aún así, la ecuación estimada indica que por cada punto porcentual que aumente el crecimiento de la producción en las 100 empresas más grandes de la Región Caribe, el crecimiento real de la economía de la región mejorará en sólo 0.06%.

Gráfico 48. Relación entre el crecimiento del PIB per cápita regional y de la producción de las 100 más grandes del Caribe Colombiano



Fuente: Cálculos con base en Supersociedades y Dane – cuentas departamentales

³¹ El grado y tipo de relación lineal entre dos variables lo podemos evaluar a partir del coeficiente de correlación ($r = \sqrt{R^2}$, donde R^2 es el coeficiente de determinación)

³² Éste indicador hace referencia al coeficiente de determinación (R^2) del gráfico 47 b)

De otra parte, teniendo en cuenta el comportamiento del PIB per cápita regional (ver gráfico 48), apreciamos una mejor relación a partir de 1998, teniendo en cuenta sus comportamientos observados en el gráfico 48 a), e igualmente, la estimación del gráfico 48 b) revela una asociación lineal (coeficiente de correlación “r”) positiva del 40.4%, mientras que se puede decir que la variación real de la producción en las 100 empresas más grandes de la Región Caribe colombiana explica en un 16.3% el comportamiento del crecimiento del PIB per cápita regional, lo cual no es una cifra despreciable teniendo en cuenta que sólo se tratan de sólo 100 empresas de la región. Sin embargo, la ecuación estimada indicaría que por cada 1% que mejore el crecimiento de las 100 empresas más grandes de la región, el PIB per cápita regional mejorará en sólo 0.013%.

CONCLUSIONES

El contexto empresarial de la Región Caribe colombiana ha mostrado en los últimos 10 años una situación adversa principalmente a partir de la recesión de 1999. Con éste estancamiento, la economía regional sólo pudo alcanzar los niveles de producción y crecimiento de mediados de los noventa, después de dos años, y sin embargo, las consecuencias económicas y sociales de esta recesión según diversos autores han sido muy perjudiciales para la región, los cuales van desde el sin número de quiebras de empresas sobre todo mipymes, hasta la agudización de la pobreza, pasando por el desempleo y el retroceso en el desarrollo económico. A pesar de todo, el comportamiento económico regional se mantuvo por encima del nacional, alcanzando en la región un 2.3% mientras que en el país llegó al 1.7%.

De igual forma, el PIB per cápita mantuvo una tendencia creciente entre los años 1995 y 1998, cayendo considerablemente en el año 1999 un 5.8%, para luego recuperarse levemente en el año 2000. Sin embargo, para los años 2001 y 2002 el PIB per cápita muestra un notable deterioro. Así también, el desempleo sufrió un notable incremento entre 1996 y el año 2000, para luego recuperarse hasta el 2003, aunque sin embargo, la disminución del desempleo en estos tres últimos años no ha alcanzado a contrarrestar el notable efecto de la crisis de 1999, ya que no se han alcanzado aún los niveles de desempleo de mediados de los 90.

Es sin embargo importante notar que en cuanto al comercio exterior la región ha venido mejorando continuamente su balanza comercial, aún cuando en el año 2004 el superávit experimentado disminuyó. Además, los indicadores de comercio exterior, muestran una notable mayor exposición de la economía regional a la competencia internacional lo cual impone serios retos en materia de mejoras para la competitividad y productividad en el campo empresarial, dado que sólo de ésta forma se puede mantener un crecimiento sostenible en el largo plazo.

Respecto a las inversiones de las 100 empresas más grandes de la Región Caribe colombiana se puede decir que el conjunto de éste grupo de empresas muestra hoy día unos niveles de activos superiores en términos reales a los registrados a mediados de los 90, ya que para el año 2004 las 100 empresas más grandes de la región alcanzaban los \$19 billones (pesos constantes de 2003) en activos mientras que en 1995 ascendía a niveles de \$17.5 billones. Esto representa un 9% más de activos consolidados por las 100 empresas más grandes de la región en el período analizado. Estos crecimientos muestran sus mejores comportamientos a nivel de la Industria, que representa el mayor volumen de activos de las 100 más grandes de la región. Así también, las grandes empresas de explotación de minas y canteras, las cuales se ubican como tercera actividad económica a nivel de activos aumentando su participación entre 1995 y 2004, lo cual revela un efecto principalmente del proceso de privatización de la principal empresa de explotación de carbones en El Cerrejón. En su orden, las actividades inmobiliarias, empresariales y alquiler, la

intermediación financiera, el comercio y aún con los niveles más bajos de activos, las actividades de agricultura, ganadería, caza, silvicultura

La relación entre las cuentas del balance general de las empresas más grandes de la Región Caribe, muestran que el crecimiento de los activos, o bien las inversiones en las empresas de la región, tienen una alta relación con la financiación que estas puedan encontrar en terceros, es decir por intermedio del endeudamiento, ya que la tendencia de los activos va de la mano con la tendencia de los pasivos, mientras que el patrimonio muestra una menor relación con el crecimiento de los activos. Así también, la relación observada deja ver que en los periodos en los que el consolidado de activos de las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano se encontraba en tendencias decrecientes o baches con niveles inferiores a los promedios (1997 – 1999, 2001 – 2002 y 2004), el patrimonio pasaba a ser la mayor fuente de financiación, mientras que cuando los activos pasaron a unos niveles superiores (1995 – 1996, 2000 y 2003), la mayor fuente de financiación pasaron a ser los pasivos.

Teniendo en cuenta las ventas o bien, los ingresos operacionales de las 100 empresas más grandes de la región, el comportamiento no fue positivo, ya que en 6 de los 10 años analizados se registraron decrecimientos en los ingresos, lo cual implicó una tasa media de crecimiento del -2.8% anual (excluyendo el año 2003), alcanzando ingresos promedio de \$9.4 billones entre las 100 empresas más grandes de la región. Sin embargo, en el 2004 los niveles de ingresos se mostraron

superiores a estos niveles, llegando a los \$11.2 billones de pesos de 2004 lo cual representa un 33% más que los niveles registrados en 1995. Estos ingresos se mostraron igualmente débiles para generar altos niveles de utilidad y un comportamiento positivo en ella. En 4 de los 10 años en estudio se registraron pérdidas acumuladas por las empresas más grandes del Caribe, sobresaliendo el hecho de que en el caso del año 2003, en el cual existe una sola empresa (Trefilados del Caribe SA) que acumula un gran volumen de pérdidas al igual que la mayor parte de los ingresos operacionales se registran a su nombre.

Partiendo del cálculo de la producción, en términos generales se puede decir que la tasa media de crecimiento alcanzó el -2.9%. Además en el año 2004 la producción acumulada en las 100 mejores empresas de la Región Caribe de Colombia registró unos \$8.7 billones de pesos de 2003, lo cual representó un 37% menos que la observada en el año 1996, cuando la producción alcanzó niveles de \$13.78 billones.

De otra parte, la concentración de las 100 empresas más grandes del Caribe colombiano muestra que Barranquilla, Cartagena y Santa Marta son las principales ciudades en las cuales se localizan las empresas más grandes de la Región, aunque a nivel nacional sólo el caso de Barranquilla es sobresaliente dentro de las 100 más grandes del país. De igual forma, es evidente que los activos y la producción se concentran en mayor medida en actividades económicas como la industria, la explotación de minas y canteras, el comercio y las actividades inmobiliarias,

empresariales y de alquiler (sólo en el caso de los Activos). Es importante resaltar que actividades como la construcción y las transporte, almacenamiento y comunicación han perdido representatividad en las 100 más grandes de la Región, mientras que el caso de la actividad de explotación de minas y canteras muestra un crecimiento significativo en su representatividad sobre las más grandes de la región.

Al tener en cuenta la importancia de las 100 empresas más grandes de la región se encontró que la región sólo ha mantenido aproximadamente un promedio de 9 empresas en las 100 más grandes de Colombia, siendo los años 1995 y 1996 cuando se tuvieron más empresas con un total de 11, mientras que en los años 1997 y 2003 se registraron menos empresas con sólo 7 empresas. Así también, la participación de la región en nivel de activos de las 100 empresas más grandes Colombia, ha mostrado altibajos durante el periodo analizado. A mediados de los noventa, la participación ascendía de 10.4% en 1995 a 12.4% en 1996, mientras que los años siguientes hasta el 2002, la participación osciló al rededor del 5.5%, llegando inclusive a sus niveles más bajos en 1998 con un 4.7% de participación, mientras que en el 2004 esta se ubicó en 7.4%.

De otra parte, de la producción de las 100 empresas más grandes del país, las empresas costeñas ha alcanzado sus niveles más altos de participación en los años 2003 y 1996, con porcentajes de 33.7% y 23.5% respectivamente. En el resto de

años del periodo en estudio las participaciones de la región han oscilado entre el 6.4% y 10.8%, con niveles medios de 9.3%.

La importancia regional evaluada a partir de la participación en el PIB revela que las 100 empresas más grandes del caribe colombiano han generado una producción que representa en promedio el 4.3% del PIB regional, llegando a inclusive a generar un 6.26% en 1995, mientras que para el año 2004, esta representatividad se ha visto reducida llegando a 4.03%, mientras que sus niveles más bajos se han registrado entre 1997 y 1999, cuando la representatividad llegó al 3.5%. Además, la relación entre el crecimiento de la producción de las 100 empresas más grandes de la región y del PIB regional muestra que existe en realidad una relación lineal directa entre las dos variables en mención la cual se estima en un 12.5%, aún cuando esta relación no indica que el crecimiento de la producción entre las 100 empresas explique en mayor medida el crecimiento económico regional, ya que esta sólo explica el 1.6% de la variación en el PIB real regional. Mientras que teniendo en cuenta el comportamiento del PIB per cápita regional, se revela una asociación lineal positiva del 40.4%, y a su vez se puede decir que la variación real de la producción en las 100 empresas más grandes de la Región Caribe colombiana explica en un 16.3% el comportamiento del crecimiento del PIB per cápita regional.

RECOMENDACIONES

Es importante resaltar que al depender en gran medida el desarrollo de las empresas más grandes de la región de la financiación vía endeudamiento, se hace necesario que en la región se implementen políticas para mejorar las posibilidades que estas empresas pueden encontrar en el mercado de capitales para su financiación, en particular el desarrollo del sector financiero es importante y mucho más aún la estabilidad de unas tasas de interés que estimulen a las empresas a buscar mayores recursos en este sector y no disminuyan en gran medida los niveles de utilidad del sector financiero.

De otra parte, estas grandes empresas de la región deberían impulsar en mejor medida el crecimiento y desarrollo de nuestra región, teniendo en cuenta que es común encontrar en resultados de investigaciones una baja relación o encadenamiento de las grandes empresas con las pequeñas en la búsqueda de mejorar la productividad y competitividad de nuestra economía. Por ello es importante que a nivel de los gremios, el sector público y las mismas empresas se busque estrategias a favor de la cooperación con medianas y pequeñas empresas para establecer encadenamientos que jalonen la productividad, el empleo, los ingresos laborales y en últimas el desarrollo socioeconómico de la Región Caribe colombiana.

Otro aspecto que es muy importante tener en cuenta es que en el presente trabajo la información utilizada de la Superintendencia de Sociedades³³ no permite relacionar el análisis de algunas variables como el empleo y la situación del comercio exterior en estas grandes empresas. Por ello sería conveniente en próximos estudios analizar estas variables cruzando la información con bases de datos que la contengan. Ello serviría además para aproximar en mejor medida la importancia de estas empresas dentro de la región.

³³ Recordemos que esta información se tomó debido a que cuenta con todo el balance general detallado de las empresas y el estado de resultados lo cual permitía realizar unos mejores cálculos, además en esta base de datos se incluyen las más grandes sociedades del país.

BIBLIOGRAFIA

Abello, Alberto y Alean, Augusto. Los años noventa: la década de las nuevas frustraciones del caribe colombiano. Acercamiento a nuevas teorías para el cambio de rumbo. Cuaderno Regional N° 19. Observatorio del Caribe Colombiano – UTB. Cartagena. Septiembre de 2003.

Novoa, Dairo y Trujillo, Juan. Reporte sobre el estado de la Región Caribe colombiana. Cuaderno Regional N° 18. Observatorio del Caribe Colombiano. Cartagena. Diciembre de 2002.

Ortiz, Héctor. Análisis financiero aplicado. Décima edición. Universidad Externado de Colombia. Bogotá. Enero de 1998.

Sandoval, José Luís. Contexto. Cátedra de Productividad y Competitividad. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Sena, Unab. P. 3

Simishu, Masayoshi; Wainai, Kiyoshi y Avedillo – Cruz, Elena. Medición de la productividad y el valor agregado y sus aplicaciones prácticas. Japan Productivity Center for Socio – Economic Development. Santiago de Cali. Junio de 2001.

Toro, Daniel. Competitividad y localización de empresas: La experiencia de Cartagena frente a la evidencia colombiana en los noventa. Serie de Estudios sobre la Competitividad de Cartagena. Observatorio del Caribe Colombiano - la Cámara de Comercio de Cartagena – UTB. Cartagena. 2004.

Revista Semana. Varios números. Bogotá.

www.supersociedades.gov.co