

# Industria y competitividad: El caso del sector manufacturero de Barranquilla \*

Armando Yance Pérez\*\*

## I. INTRODUCCIÓN

Este artículo resume los principales resultados de un estudio sobre Reconversión Industrial del Sector Manufacturero del Distrito de Barranquilla. Con este fin se ha utilizado información para una muestra de 60 empresas —grandes y medianas— que han venido introduciendo cambios tanto en tecnologías blandas como duras, a lo largo del período de 1991 a 1998.

La sección II presenta el marco teórico de la investigación. La sección III sintetiza los resultados más relevantes del estudio. La sección IV concluye brevemente.

## II. GLOBALIZACIÓN, COMPETITIVIDAD Y RECONVERSIÓN

Si realizamos un ejercicio mental, podríamos imaginar que la "frontera de posibilidades de innovación" de la economía mundial se ha venido desplazando hacia fuera de manera claramente apreciable en los últimos 40 años. Sin em-

bargo, si pasáramos de esta visión explícita a una visión implícita de las diferentes curvas de los distintos países y naciones del globo, observaríamos adelantos y rezagos (siendo más numerosos estos últimos) y modificaciones internas en la estructura del mercado (Katz, J. 1994, 278), en un contexto de información asimétrica e imperfecta, por consiguiente de incertidumbre y desequilibrio, lo cual se plasma en productividades y niveles de competitividad muy disímiles, en particular, para grupos de países entre sí (Cf. Yance A. 1994, 37 y ss).

El proceso de globalización al cual hemos venido asistiendo, ha exigido romper la senda tecnológica a todas las empresas del mundo de tal manera que se redireccione la estructura productiva y se creen en el largo plazo, las ventajas competitivas que la dinámica de los mercados internacionales está requiriendo. Para ello una exigencia fundamental es la de superar tanto la ineficiencia técnica como la asignativa, de modo especial la primera, por cuanto "tiende a ser una causa más grande de baja productividad" en el mundo en desarrollo (Véase Lall, S. 1995, 122).

Las eficiencias técnicas y asignativas son factores básicos de diferenciación en la productividad y por consiguiente, en las ventajas competitivas de los países. A su vez, permiten que a través "del desarrollo de nuevos conocimientos, destrezas, formas organizacionales e interrelaciones entre empresas" (Lall, S. 1995, 122), se estructuren y consoliden las capacida-

\* Este artículo es una derivación de una investigación sobre Reconversión Industrial en el Sector Manufacturero del Distrito de Barranquilla, dirigida por el autor en el marco de un acuerdo entre la Corporación Universitaria de la Costa, CUC, y el Sena.

\*\* Investigador del Centro de Investigación y Desarrollo (CID) de la Corporación Universitaria de la Costa, CUC.

---

des tecnológicas que el proceso de crecimiento y desarrollo requieren. Como es sabido, en el mundo en desarrollo las actividades "caseras" (Katz, J. 1994, 285) de investigación (I & D) constituyen el soporte que estructura aquellas capacidades que derivan de las inversiones para el desarrollo del capital humano, infraestructura y esfuerzo tecnológico y que, en últimas, cobran expresión en el nivel de productividad.

Este proceso de creación de capacidades y de innovación endógena subsume un "saber tecnológico" y un "conocimiento tácito" (Zerda y Rincón 1998, 126) al interior de una senda de aprendizaje técnico que permite a las empresas competir.

Para esto las empresas deben reconvertirse, es decir, deben adecuarse a las nuevas condiciones institucionales, formales e informales, ya en el ámbito productivo como en el comercio internacional, y que se encuentran estrechamente asociados a modificaciones profundas en las políticas industriales de los diferentes países e impactan el funcionamiento empresarial.

La reconversión, si bien parte de un problema básico como es el de no poseer los recursos —humanos y físicos— como las habilidades y capacidades organizacionales que le conferirían a una empresa competir, debe ser vista como una *oportunidad* esencialmente.

Oportunidad para introducir los cambios pertinentes y urgentes que conduzcan a un mayor posicionamiento y liderazgo de la empresa en los segmentos y/o nichos de mercados que ella atiende y/o podrá atender.

### III. SITUACIÓN RELEVANTE DEL SECTOR

Del análisis de los resultados en la encuesta aplicada se puede colegir que los empresarios no solo tienen clara la necesidad urgente de reconversión, sino

que ya ello se traduce en los esfuerzos *moderados* dirigidos a lograr un uso más racional y óptimo de sus recursos humanos, físicos y financieros, además de sus habilidades y atributos organizacionales de manera tal que generen ventajas sobre el resto de sus competidores.

Los resultados más relevantes del estudio son:

En primer lugar, el cambio tecnológico es moderado tanto en las grandes como en las empresas medianas y es huerfano de grupos de gestión tecnológica que jugarían un papel clave para la selección, adquisición y aplicación de tecnología, además de permitir evaluar adecuadamente el impacto competitivo de las inversiones tecnológicas, sobre las dimensiones productivas, organizacionales y de mercado. Esto se considera en el estudio como una falencia seria institucional que el sector manufacturero debe superar cuanto antes.

En segundo lugar, a pesar de los procesos adaptativos de tecnología no se observan procesos de innovación *stricto sensu*. Sin embargo, el aprendizaje adaptativo, como el *learning by using* y el *learning by doing*, viene a formar la "memoria tecnológica" empresarial que se constituye, a su vez, en un saber tanto implícito como tácito para futuros procesos de innovación.

En tercer lugar, en lo que está asociado con la orientación comercial se encontró utilizando como indicador el porcentaje que de sus ventas totales destinan las empresas a los mercados externos o internos, que solo el 7% de las grandes empresas vende el 60% de su producción al resto del mundo; mientras el 6.3% de las empresas medianas vende el 35% de sus ventas totales en los mercados internacionales. El resto se vende en el mercado interno. ¿Ha habido un cierre de la economía local en pleno proceso de internacionalización y modernización de la eco-

---

nomía nacional? ¿Dónde quedó la vocación exportadora de la ciudad? ¿En qué medida esto es reflejo de un proceso temprano de terciarización de la economía local? Si ello es así, es decir, si el sector servicios ha venido ganando espacio en la dinámica de la ciudad, al tiempo que su sector industrial se ha debilitado, entonces ¿se estaría ello reflejando en las elevadas tasas de desempleo local y la débil o casi nula expansión industrial de los últimos 20 a 30 años, dado que el sector terciario no tiene la cobertura generadora de empleo ni tiene el potencial de ser sector líder?

En cuarto lugar, el cambio tecnológico no es intensivo y es apenas tímidamente más de acumulación de capital físico, lo cual no permite prever cambios de crecimiento positivo sostenido en la productividad multifactorial del sector.

Quinto, existe un débil proceso de información y monitoreo del sector manufacturero de lo que sucede en los mercados mundiales, ya que el 75% de las empresas medianas y un 50% de las grandes empresas afirmó tener poca o ninguna capacidad y/o habilidad para captar y darse cuenta de los cambios y necesidades del mercado mundial.

Esta situación institucional es particularmente grave, máxime cuando se enfrenta a un proceso de globalización y cuando el personal que respondió la encuesta, en su mayoría, son profesionales en áreas como la ingeniería industrial, economía y administradores de empresas, entre otros, en cargos de Jefes de Producción, Gerentes, etc. Incluso, frente a la pregunta "si su empresa tuviere presiones y retos para innovar, ¿cuál cree usted que sería la política a seguir?", no se encontró claridad alguna en las respuestas.

Sexto, el porcentaje de exportaciones que realiza el sector manufacturero que involucran alto contenido de conocimientos, es moderado; en particular, para el

caso de las empresas medianas. Esto, nuevamente, es otra debilidad del sector toda vez que la competitividad, en términos contemporáneos, se apoya en forma sólida y creciente en el conocimiento científico y técnico.

Séptimo, el porcentaje de empresas grandes y medianas, 80% y 68.8% respectivamente, han intensificado la utilización del factor trabajo con relación al total industrial, aunque es muy probable que esto se haya revertido por la recesión actual.

Octavo, el 82% de las grandes empresas y el 65% de las medianas guarda vínculos con universidades y/o instituciones que se encuentran relacionadas con el desarrollo científico y tecnológico del país.

Algo muy importante desde una óptica institucional, puesto que ello incide en el desarrollo de capacidades industriales y genera un proceso de retroalimentación ente ambos tipos de organización.

Esta relación Empresa-Universidad-Centro de Investigación permitiría, de un lado, la formación de profesionales y técnicos con capacidad para participar en los procesos productivos y de innovación empresarial y, de otro, el fungimiento de un proceso interactivo que permitiese a la empresa absorber los desarrollos científico-técnicos que alcancen los centros y universidades.

Noveno, las empresas medianas (87.5%) y las grandes (93.2%) mantienen vínculos con proveedores avanzados, de gran inserción internacional, con compradores y canales de comercialización exigentes y entendidos. Esto es un aspecto fundamental desde la visión de la competitividad, gracias a que en el consumidor se encuentran potencialidades y alternativas que pueden incentivar el conocimiento. Las preferencias de algunos consumidores pueden inducir a las empresas a satisfacer dichas demandas, con todo lo

---

que esto implica en cuanto a agilización de toma de decisiones, solución de materias primas y procesos, concepción de lo que constituye valor para el consumidor y, finalmente, "ejecutar esa visión eficientemente es la que permite mejorar la productividad" (Fairbanks, M. y Lindsay, S. 1998, 85).

Décimo, existe un 75% de las grandes empresas que vienen aplicando estrategias de largo plazo en orden a mejorar su competitividad. Este tipo de estrategias representa para un 29.5% de ellas, el 40% del total de estrategias que aplican.

Adicionalmente, en un 11.4% de estas empresas las estrategias de largo plazo abarcan el 60% de su total estratégico aplicado.

Análogamente, sucede en las empresas medianas donde el 50% tiene estrategias de largo plazo y ello representa el 40% del total estratégico aplicado, para un 18.88% mientras que para un 12.5%, aproximadamente, representa el 60% del total de estrategias implementadas.

Undécimo, desde una perspectiva global, nuestros empresarios han introducido mejoras en los patrones de calidad de productos y servicios; tienen programas de entrenamiento y desarrollo de personal; estimulan a su personal en todos los niveles para que continúe su educación, lo que se debe reflejar en altos estándares de competencia y actualización; han aumentado la toma de decisiones participativas en mandos medios y altos; han venido perfeccionando sus procesos de investigación y desarrollo de nuevos proyectos y fomentando la aceptación del riesgo si es justificado por los beneficios futuros; han mejorado las investigaciones de mercado y sus sistemas de información; han profundizado e intensificado la penetración y desarrollo de nuevos mercados. En esta justa dimensión valorativa han colocado la tecnología, la calidad y la excelencia como factores estratégicos de las em-

presas. Esto a nivel organizacional es notable y es una buena aproximación *inicial* con relación a lo que debería ser la empresa del futuro.

#### IV. CONCLUSIONES

Como es dable observar, existe un esfuerzo empresarial en el sector de no quedarse por fuera de las fuerzas centripetas de la globalización, aunque todavía es incipiente y moderado.

Lo más preocupante está, primero, en la poca orientación hacia fuera del sector, lo cual va en contravía de lo que teórica y empíricamente se conoce en la literatura especializada sobre el particular. En segunda instancia, la debilidad institucional con relación a los grupos de gestión tecnológica, sin los cuales no es viable un *aggiornamento* tecnológico del sector con las concomitantes consecuencias en términos de productividad y competitividad.

Este estudio, si bien no es exhaustivo —ni nunca se pensó que lo fuera— ni tampoco pretende hablar *ex-cátedra*, sí es una invitación a un mejor conocimiento del sector, considerado clave en nuestra economía, y al debate de lo nuestro.

#### BIBLIOGRAFÍA

- FAIRBANKS, Michael y LINDSAY, Stace (1998). Cosas que tendrán que saber nuestros líderes sobre la Competitividad. En Brugger, Ernst *et. al* (1998). *Retos para el nuevo Milenio en América Latina: Competitividad, desarrollo sostenible y reformas de segunda generación*. Tercer Milenio Editores - CAF. Santafé de Bogotá.
- KATZ, Jorge (1994). Tecnología, economía e industrialización tardía. En Salomón, Jean-Jacques *et. al.* (1994). *Una búsqueda incierta: Ciencia, Tecnología y Desarrollo*. Editorial de las Naciones Unidas. Centro de Investigación y Docencia Económica y el Trimestre Económico. México.

LALL, Sanjaya (1994). Las capacidades tecnológicas. En Salomón, Jean-Jacques et. al. (1994). *Una búsqueda incierta: Ciencia, Tecnología y Desarrollo*. Editorial de las Naciones Unidas. Centro de Investigación y Docencia Económica y el Trimestre Económico. México.

YANCE, Armando (1994). *Cambio técnico,*

*cambio institucional y crecimiento económico*. Centro de Investigaciones y Desarrollo (CID). Corporación Universitaria de la Costa, CUC.

ZERDA, Álvaro y RINCÓN, Nicolás (1998). *La pequeña y mediana industria en la encrucijada*. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad Nacional de Colombia. Santafé de Bogotá.

## EVOLUCIÓN DE LA POBREZA EN LOS AÑOS NOVENTA

La pobreza disminuyó de 41% a 36% en la gran mayoría de los países de América Latina y el Caribe en los primeros ocho años de la década de 1990. Con ello se recuperó el nivel que existía antes de la crisis de los años ochenta, cuando el número de pobres aumentó de 136 a 200 millones. La región sigue teniendo 200 millones de pobres, pero su número ya no va en aumento.

Los países que han tenido más éxito en la reducción de la pobreza son Chile, que bajó 13 puntos porcentuales en la pobreza y 6 en la indigencia; Brasil, 12 y 7; Panamá, 9 y 6. En otros, las reducciones fueron menores, como en Costa Rica 4 y 3 puntos; Perú 4 y 0; Colombia 2 y 5. En unos pocos países, sin embargo, la pobreza y la indigencia aumentaron: en Venezuela, 8 y 5 puntos y en México, 4 y 2.

La CEPAL advierte que los signos favorables en la evolución de la pobreza deben ser evaluados con cautela, ya que la desaceleración del crecimiento económico en 1998-1999 podría llevar al estancamiento o aún al empeoramiento de la pobreza en varios países.

La mayor parte de los 64 millones de pobres adicionales que se produjo en los años ochenta se localizó en las ciudades. La proporción de pobres urbanos en el total de la población pobre pasó de 46% (63 millones de personas) en 1980 a 61% (122 millones) en 1990. Al mismo tiempo, la proporción de pobres rurales se redujo de 54% a 39%, con un leve aumento del número de personas (de 73 a 78 millones).

Esta tendencia a la urbanización de la

pobreza, que jugó un papel destacado en el deterioro de la calidad de la vida urbana en la región, se detuvo a partir de 1990.

Por otro lado, la indigencia siguió una evolución parecida a la de la pobreza. El 15% de hogares indigentes en 1980 se elevó a 18% en 1990 y volvió al 15% en 1997. Así, los 62 millones de indigentes en 1980 llegaron a 93 millones en 1990 para reducirse a poco menos de 90 millones en 1997.

Tres de cada cuatro de los 31 millones de nuevos indigentes surgidos durante el decenio de 1980 se localizaron en las áreas urbanas. En 1990 el 48% del total de indigentes habitaba en esas áreas, a diferencia del 36% de 1980. Al igual que en el caso de la pobreza, la rápida urbanización de la indigencia registrada en los años ochenta se detuvo en los noventa.

La localización de la mayoría de los pobres en las zonas urbanas no significa que haya mermado la pobreza en el conjunto de la población rural. En 1980 el 54% de los hogares rurales era pobre, cifra que aumentó a 58% en 1990 y volvió a 54% en 1997. Asimismo, si el 28% de los hogares rurales era indigente en 1980, dicha proporción llegó a 34% en 1990 para reducirse a 31% en 1997 (para los mismos años la proporción de hogares urbanos indigentes era de 9%, 12% y 10%, respectivamente).

La severidad de la pobreza es mayor en las áreas rurales que en las urbanas, ya que mientras en estas últimas la población que vive en condiciones de pobreza extrema representa un 34% de la pobreza total, en aquellas llega al 60%.