



UNIVERSIDAD ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS Y CIENCIAS ECONOMICAS

**“Evaluación de los Resultados de La Inserción Empresarial Colombiana en El Contexto
de La Globalización, Una Muestra de Grandes Empresas”**

Por: MILTON RAFAEL VELANDIA CELY

Código: 199810158

NOTA DE ACEPTACIÓN

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Jurado

En primer lugar a Dios por darme una nueva esperanza y poder ver un nuevo logro cumplido en mi vida.

A mi familia por su apoyo incondicional, los cuales han sido el sustento en mi diario vivir.

Al doctor Fabio Fernando Moscoso por su colaboración y apoyo incondicional en todo lo relacionado con los trámites y guía para la consolidación del presente trabajo, a todos y cada uno de los docentes de la Universidad por darme las herramientas necesarias durante mi formación profesional, para la consolidación del proyecto.

CONTENIDO

INFORMACION GENERAL DEL PROYECTO	3
RESUMEN.....	6
INTRODUCCIÓN.....	7
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	10
1.1 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	11
1.2 PREGUNTA PROBLEMA	13
2. OBJETIVOS	14
2.1 OBJETIVO GENERAL	14
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	15
3. JUSTIFICACIÓN	16
4. MARCO TEÓRICO.....	17
4.1. REMONTÉMONOS A LA HISTORIA.....	18
4.2. CREACIÓN PLANTAS INDUSTRIALES.....	20
4.3. DESARROLLO INDUSTRIAL.....	24
4.4. PERIODO POST INDUSTRIALIZACION.....	29
4.5. ESTRUCTURA PRODUCTIVA.....	30
4.6. GLOBALIZACION.....	34
5. ALGUNAS DE LAS 25 GRANDES EMPRESAS MÁS IMPORTANTES DE COLOMBIA.....	38
5.1 RETORNO SOBRE LA INVERSION.....	43
5.2 RETORNO SOBRE EL CAPITAL.....	45
5.3 RELACION ROI Y ROE.....	49
5.4 INDICE DE LIQUIDEZ VS RELACION DEUDA A CAPITAL.....	51

5.5 MARGEN DE UTILIDAD NETA.....	52
6. CONCLUSIONES.....	53
7. BIBLIOGRAFÍA.....	55
8. ANEXOS.....	58

RESUMEN

Éste trabajo corresponde fundamentalmente al análisis de la evolución económica de las empresas colombianas frente a la globalización. Hablamos de la globalización, refiriéndonos con éste término, a una expresión asociada al comercio exterior, el comercio internacional y al flujo de inversión entre países e industrias.

También existen acuerdos multilaterales, que opera cuando varias naciones definen un área de libre intercambio entre ellas, aunque no necesariamente hacia el resto de los países. En este caso el multilateralismo se asemeja más a las áreas de libre comercio, o las uniones aduaneras. El sistema multilateral de comercio es el medio más seguro de establecer sistemas globales de producción que beneficien a más países y empresas.

Así pues se desea abarcar la temática lo más fundamental posible dejando ver las perspectivas de las empresas Colombianas frente a un mundo de cambios como son los que trae la Globalización.

A su vez, se desea mostrar las 25 empresas más grandes de Colombia, comparadas por su Patrimonio en la vigencia 2011. Junto con el análisis de algunos indicadores financieros.

INTRODUCCIÓN

Éste trabajo corresponde fundamentalmente al análisis de la evolución económica de las empresas colombianas frente a la globalización. Hablamos de la globalización, refiriéndonos con éste término, a una expresión asociada al Comercio Exterior, el Comercio Internacional y al flujo de inversión entre países e industrias.

Dícese del Comercio entre muchos países, no restringido por acuerdos de preferencia bilateral, cuyos intercambios no están balanceados entre pares de países, a pesar de que tienden a equilibrarse en cuanto a los saldos globales de cada uno de ellos. Desde este punto de vista el Multilateralismo es equivalente al libre Comercio Internacional.

Suele hablarse también de acuerdos multilaterales cuando varias naciones definen un área de libre Intercambio entre ellas aunque no necesariamente hacia el resto de los países. En este caso el multilateralismo se asemeja más a las áreas de libre Comercio, o las uniones aduaneras. El sistema multilateral de comercio es el medio más seguro de establecer sistemas globales de producción que beneficien a más países y empresas.

En general, la Globalización Empresarial en países donde se busca el desarrollo sostenido, considera fundamental el Fortalecimiento de la Micro, Pequeña ó Mediana Empresa, estas deben ser la Base de toda economía que busca este camino de salida a Economías más sólidas, pues el soporte de las Grandes Megas Empresas pueden ser por aglutinados o fusiones de estas empresas, si existen Bolsas de Subcontrataciones donde cumplan con las Intermediaciones para todos los sectores económicos y el apoyo a la oferta y demanda de

productos terminales de estas PYMES con los Megas Industrias y Megas Mercados se habrá completado el círculo sostenido de economías estables.

Las empresas son protagonistas del buen momento económico que vive el país. Los resultados financieros alcanzados el año pasado reflejan un vigoroso crecimiento local y regional. Al cuadro de honor de las 100 compañías con mayores ventas entraron 14 nuevas. Las minero-energéticas muestran su poderío.

En 2011, las empresas colombianas avanzaron con fuerza, movidas por los buenos vientos que soplaron en la economía. Crecieron en el mercado doméstico y se consolidaron como jugadores de peso en la región. De las 100 compañías más grandes del país, 72 superaron el billón de pesos en ventas, pero lo más sorprendente es que más de 30 compañías tienen ingresos operacionales por encima de los 2 billones de pesos.

Sin duda se trata de sumas significativas que reflejan el tamaño que ya han alcanzado las grandes corporaciones colombianas. Aunque en buena parte es producto de una economía en expansión —el año pasado el crecimiento fue del 5,9 por ciento— y del auge del consumo interno, también es efecto de la extensión de las operaciones internacionales de las empresas, básicamente en la región latinoamericana.

Registraron grandes ventas y jugosas ganancias, con razón tantas caras alegres en las pasadas asambleas de accionistas. Y como dice el superintendente de Sociedades, Luis Guillermo Vélez, “si bien el impresionante aumento en las ganancias de las empresas debe ser un motivo de regocijo para los accionistas, también lo debería ser para el colombiano del común. Un sector real de la economía sólido y rentable significa más y mejores empleos para la gente”.

Así pues se desea abarcar la temática lo más fundamental posible dejando ver las perspectivas de las empresas Colombianas frente a un mundo de cambios como son los que trae la Globalización.

1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Según el Ministerio de Comercio Nacional (2012) Colombia registró en 2011 una Inversión Extranjera Directa, IED, de 13.234 millones de dólares, lo que representa un aumento del noventa y dos por ciento (92%) frente a 2010, cuando la cifra llegó a 6.899 millones de dólares; además la Balanza de Pagos del Banco de la República, indica que la inversión de Colombia en el exterior también fue "positiva".

A pesar de que se ha visto la prosperidad en las empresas de Colombia, Colombia es un país que podría estar muchísimo mejor de lo que está y cabe anotar que ha faltado más enfoque en incentivar la creación de empresa con servicios y productos con valor agregado, la ausencia de vías que fomenten el intercambio de otros bienes y servicios con otras ciudades dentro del plano nacional para crear cadenas productivas y centros de desarrollo, tecnología e innovación.

No es suficiente con tener un mercado de bienes de capital fuerte y una alta inversión en explotación de minerales que solo se convierten en *commodities* en el mercado internacional, por el contrario, exige un cambio de pensamiento y de fortalecimiento de la política económica enfocada en el desarrollo de la industria que pueda generar más empleo, brindar mayor utilidad al país y pueda ir acorde a las tendencias internacionales y competir en igualdad de condiciones en calidad e innovación y no solamente en precio.

El país ha dado sus primeros pasos al abrir las fronteras a nuevos mercados teniendo relaciones comerciales, ya no solo con Estados Unidos y la región de América Latina, sino también con China y Japón, alineado a buenas prácticas que establece la Gobernanza

Corporativa y demás regulaciones internacionales que permiten que las empresas puedan mirar y adaptar lo que el mundo externo está haciendo para que puedan hacer lo mismo y así crear sectores económicos grandes, fuertes y con un alto compromiso en generar nuevas oportunidades y bienestar al país.

1.1 Identificación del problema

Frente a estas cifras, es claro que la economía colombiana viene siendo catapultada logrando primero estabilizarse y segundo expandirse, ya que, cada vez son más los mercados en los que se reconocen los productos nacionales, ingreso que le ha costado al país inversiones en el exterior por el orden de los 8.289 millones de dólares en 2011, 1.727 millones más que en 2010, debido "principalmente la capitalización en el mercado de pensiones de América Latina y a los planes de expansión de las empresas locales".

Una de las condiciones generadoras de tal circunstancia ha sido la consolidación de diversos procesos integracionistas en la región que han devenido en la firma de varios tratados de libre comercio y diferentes acuerdos comerciales que a 2012 se consolidan como la herramienta más importante para que la economía colombiana se consolide; sin embargo, cada uno de esos acuerdos económicos suscritos por Colombia traen consigo un sin número de implicaciones de carácter económico, financiero, legal y social que inevitablemente influyen en la ejecución de los mismos y que además enfrentan a los nacionales que se envuelven en una permanente discusión alrededor de la necesidad, la viabilidad y la aplicación de dichos acuerdos.

La economía mundial enfrenta grandes desafíos en la actualidad: la superación de la crisis económica y financiera global, que tiene su epicentro en los países desarrollados; la construcción de un nuevo orden económico e institucional internacional que garantice la estabilidad y legitimidad del sistema, la construcción de un juego económico, comercial y empresarial que permita cerrar las brechas del desarrollo entre las naciones ricas y pobres, y, la superación de los problemas de empleo y bienestar social.

Por su parte Colombia, se presenta al mundo con cifras bastante alentadoras en temas de fortalecimiento y expansión económica sustentada en el comportamiento positivo de las ventas a los mercados de Ecuador, Brasil y Panamá, Lozano (2010).

Frente a esta realidad, surgen interrogantes fundamentales alrededor de la existencia del enfoque intelectual y el liderazgo para proponer y movilizar una alternativa alrededor de las políticas internacionales y nacionales para garantizar un desarrollo armónico y de prosperidad que no sacrifique lo social frente a lo económico.

En la búsqueda del equilibrio planteado las empresas nacionales están llamadas a impulsar el proceso integrador donde el multilateralismo redunde en verdaderos beneficios para la sociedad colombiana, partiendo desde su crecimiento económico individual para proyectarse como verdaderos focos de desarrollo.

En este sentido, la presente investigación tiene por objetivo analizar los éxitos y fracasos de las grandes empresas colombianas en el actual proceso de internacionalización de la económica colombiana, en el nuevo contexto de la globalización. Para tal fin, se escogerá una muestra de 25 de grandes empresas colombianas que hayan tenido inversiones entrantes y salientes durante los últimos 5 años.

1.2. Pregunta Problema:

¿Como la globalización ha incidido en la reformulación estratégica financiera de las grandes empresas colombianas a nivel de estrategia de negocios?

2. OBJETIVOS

2.1 Objetivo General:

Analizar el proceso de globalización de las 25 grandes empresas colombianas, durante el 2011, teniendo como referente principal los procesos de integración comercial desarrollados durante la última década y el actual proceso de globalización.

2.2 Objetivos Específicos:

Determinar cuáles han sido las 25 grandes empresas colombianas que han logrado una penetración en los mercados internacionales y un desarrollo en el mercado local.

Comparar los resultados económicos de las 25 grandes empresas colombianas analizando los resultados domésticos versus el crecimiento en los mercados internacionales de estas empresas.

Entender la historia de la industria en Colombia y las primeras empresas que se catalogaron como las imponentes en su tiempo.

Tener claro que La globalización financiera refleja las estrechas interconexiones de los mercados financieros nacionales y la expansión experimentada por los mercados financieros internacionales.

Analizar la perspectiva internacional de las 25 grandes empresas colombianas en los mercados internacionales.

3. JUSTIFICACIÓN

El análisis del grado de internacionalización de las grandes empresas colombianas en relación a la nueva red de tratados de libre comercio que Colombia se encuentra negociando hoy, y, en los próximos años, hace esencial un ejercicio de análisis determinístico con el objeto de apreciar, si realmente las grandes empresas colombianas en su objeto empresarial poseen una estructura preparada para enfrentar, la competencia nacional con la llegada de nuevos competidores, e igualmente, si las empresas grandes colombianas afrontan este nuevo proceso de globalización a través de la exportación de bienes y de servicios a nivel internacional.

De esta manera, el presente estudio propende por el análisis sistemático de la evolución de la industria en Colombia, sus condiciones y crecimiento a través del siglo XX, así como de tratar de entender el contexto político y económico que determinó la evolución industrial en el país durante las últimas décadas.

Por último, la investigación de las 25 grandes empresas colombianas se centrará en su grado de apertura comercial vis á vis de los nuevos mercados potenciales que se abrirán con los nuevos tratados de libre comercio y de su posición financiera en los mercados internos.

4. MARCO TEÓRICO

4.1. La Historia Industrial Colombiana

Como lo menciona Echavarría y Villamizar (2005) “El proceso colombiano de industrialización tuvo corta duración. El despegue comenzó en la década de los años 1930, cuarenta años más tarde que en Argentina, Brasil, Chile y México, la industria (especialmente la moderna) perdió dinamismo desde los 1960s (empleo) y 1970s (producción).

Se trata de dinámicas mundiales parcialmente relacionadas con la productividad relativa del sector y con el impacto de la política económica”. Sin embargo, Las primeras empresas en el sector industrial empezaron a crearse a fines del siglo XIX y se fueron incrementando en los primeros años del siglo XX. Como en la mayoría de países de la región, acomodó su modelo de industrialización al modelo cepalino, introduciendo el modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Según el portal Wikipedia (2012) la “Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), fue una estrategia o modelo económico adoptado en el territorio latinoamericano y en otros países en desarrollo con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial. Dicho modelo se basa en los siguientes postulados:

- *Política industrial activa: subsidios y dirección del estado para la producción de sustitutos.*
- *Barreras al libre comercio (proteccionismo): altos aranceles a la importación.*

- *Política cambiaria o monetaria: tipo de cambio elevado.*

De esta manera se creó en Latinoamérica la CEPAL; para la citada institución, la tendencia al deterioro de los términos de intercambio de los países en desarrollo (productores de bienes primarios) era causada por las características del progreso tecnológico y las condiciones socioeconómicas existentes tanto en los países ricos como en los países pobres del sistema capitalista mundial y citan las siguientes características”

La crisis financiera del 29, terminaría despegando esta política de industrialización que función de manera global durante varias décadas.

En palabras de Gómez Henao (2010) “fue Antioquia, más precisamente Medellín, en donde se inició la fabricación de telas, por parte de los antiguos agentes distribuidores que antes las traían de Inglaterra. Antioquia presentaba unas condiciones especiales tales como la de tener arruinadas la minas, por las dificultades para importar debido a la guerra de los Mil Días, por haber sufrido menos en esta guerra, por haber practicado desde antes la asociación de capitales en las explotaciones mineras, y por tener un suelo muy pobre y montañoso”. Sin embargo, algunas industrias importantes habrían sido creadas a inicios del siglo XX:

Coltejer (1906)

Posada Tobón (1908)

Fabrica Nacional de Calzado (1910)

Compañía Industrial de Calzado (1915)

Empresa Noel (1913)

Para la década de los 30 y 40, el crecimiento industrial era importante “Según el Censo Industrial de 1945 el número de plantas industriales creadas entre 1929 y 1940 representó 5.3 veces el número creado en 1921-29; la dinámica del patrimonio fue similar, con un peso marcado para las plantas creadas en textiles (principalmente) y alimentos. (Echavarría y Villamizar, 2005, pp 4)

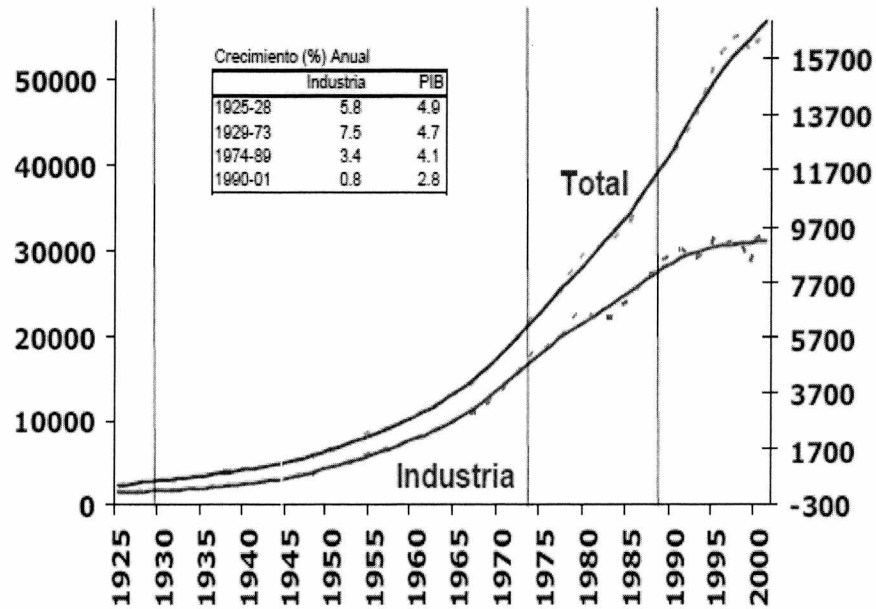
Grafico I: Creación de Plantas Industriales, 1901-1939

CIIU	# de Plantas				Participación en Producción (%)			
	1901-1909	1910-1919	1920-1929	1930-1939	1901-1909	1910-1919	1920-1929	1930-1939
31 Alimentos, Bebidas y Tabaco	3	10	27	40	67.6	64.8	79.0	43.1
32 Textiles, Confecciones y Art.de Cuero	1	3	6	20	32.0	4.2	8.7	21.1
33 Madera		1		2		0.1		0.1
34 Papel e Imprenta		6	7	19		25.5	1.3	4.1
35 Químicos	1	3	3	20		0.8	0.2	14.4
36 Minerales no Metálicos			4	11			7.8	9.2
37 Industrias básicas de hierro y acero				1				3.8
38 Productos Metálicos y Maquinaria	3	4	3	16	0.4	4.6	0.1	2.4
39 Otras Ind. Manufactureras			4	3			2.9	1.8
Total								
Número	8	27	54	132				
%					100	100	100	100
Indice, 1901-09=100					100	145	218	612

Fuente: Echavarría y Villamizar, 2005, pp 4.

Los sectores con mayores números de plantas industriales en los primeros 30 años del siglo XX, según el código CIIU a dos dígitos fueron alimentos, bebidas y tabaco, textiles, confecciones y artículos de cuero, químicos, papel imprenta. Durante este periodo el crecimiento industrial fue más importante que el crecimiento del PIB (ver grafico I). De hecho según Echavarría (1999), el crecimiento industrial colombiano fue superior al resto de países latinoamericanos. Paralelamente, la industria del café, comenzaba a ser un sector representativo de las exportaciones en Colombia y en palabras de Pombo (2010) representaba un apoyo importante a la nueva industria naciente en Colombia.

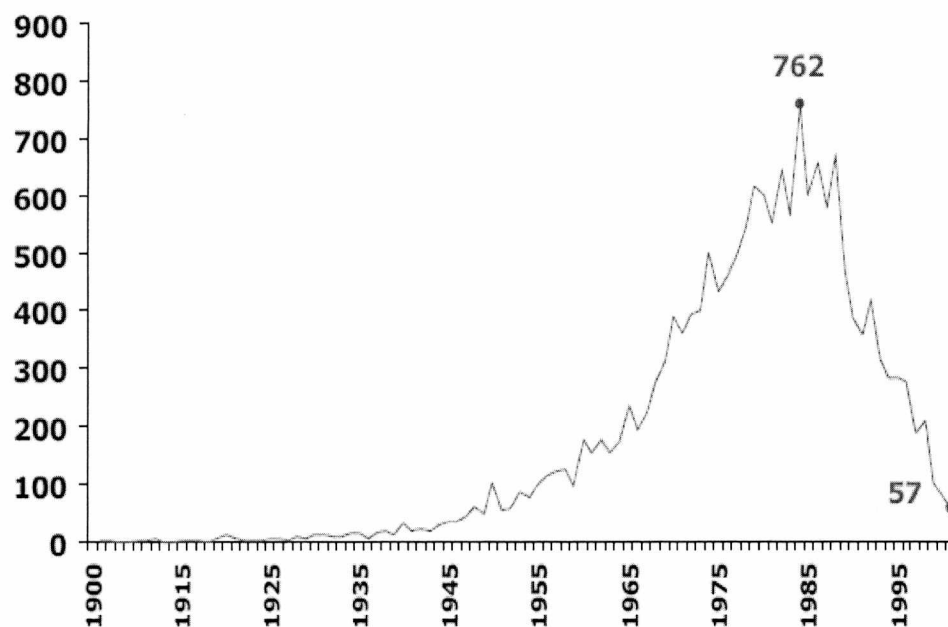
Grafico II: Evolución del PIB y de la Producción Industrial, 1925-2000



Fuente: Echavarría y Villamizar, 2005, pp 5.

Según Gómez Henao (2010) “el censo industrial de 1945 y teniendo en cuenta las fechas de fundación de los establecimientos existentes en dicho año, puede relacionarse un total de 289 establecimientos fundados hasta 1910, cifra que ascendió a 442 durante el siguiente período hasta 1920. Los establecimientos que surgían se dedicaban principalmente a la producción de textiles, calzado, fósforos, cigarrillos, alimentos, bebidas, etc., y se localizaban de un modo predominante en Medellín, Bogotá”. En el caso colombiano, las regiones comenzaron a especializarse en ciertos productos: textil en Medellín o la tabacalera en Bucaramanga.

Grafico III: Creación de Plantas Industriales, 1900-2001



Fuente: Echavarría y Villamizar, 2005, pp 5.

En este sentido Gómez Henao menciona que:

“Entre 1925 y 1929, el coeficiente de inversión se mantuvo en un promedio de 26% y en la industria alcanzó el 48% en contraste con la agricultura, que sólo alcanzó un coeficiente de 13,4%; Entre 1925 y 1930 el capital representado en equipo creció en un 50%, muy por encima del crecimiento del Producto interno Bruto (PIB). Quedando la industria con capacidad instalada suficiente para la expansión industrial para la década siguiente. Entre 1925 y 1929, el PIB del sector agropecuario se incrementó en un 20,2%, el del sector manufacturero en un 19,2%,

el de la minería en un 334,3%, el de la construcción en un 146%, y en 76% el de los transportes". (Gómez, Henao 2002, pp 5).

Este desarrollo del sector industrial colombiano produjo importantes efectos a nivel económico:

La apertura del mercado de bienes de capital, materia que favoreció niveles importantes de importaciones de bienes de capital y presiona el desarrollo de la producción doméstica.

La alta concentración industrial en las ciudades generó fenómenos de migraciones urbanas.

Los nuevos asentamientos urbanos provocaron el surgimiento de nuevas clases sociales emergentes: la burguesía y el proletariado industrial.

Según Pombo las altas tarifas específicas para proteger los sectores agroindustriales tales como cebada, azúcar, chocolate y cerveza. Por otro lado, las tarifas *ad valorem* que protegían sectores como el textil y el algodón promediaban entre el 50% en 1910 y el 35% en 1930. Este impulso industrial de principios del siglo 20 fue favorecido por: la Primera Guerra Mundial, 2) por el crecimiento de la inversión pública en el sector de la infraestructura. En esta primera etapa de industrialización colombiana fue muy importante el emprendiendo sobre todo que provenía de las migraciones internacionales de principio de siglo. (Chup (1983) y Lipman (1966) citado en Pombo (2002, pp 10)

4.3 EL DESARROLLO INDUSTRIAL DE COLOMBIA ENTRE 1930-1945:

La segunda fase de industrialización en Colombia se vivió en el periodo comprendido entre 1930 y 1945. Durante este periodo la tasa de crecimiento de la industria con valor agregado fue del 8,1% anual, mientras que el producto interno bruto creció el 3,3% en promedio (Pombo, 2002). De hecho, según Echavarría y Villamizar, (2005) “La industria (moderna y no moderna) empleó unos 449 mil trabajadores en 1938”, y, “en la práctica, la industria moderna empleó un promedio de 148.000 trabajadores entre 1925 y 1950 y sólo requirió 6.000 nuevos trabajadores por año: en ese período, 1.500 trabajaban en Medellín y 1.100 en Bogotá”. (Echavarría, 1999, pp 11).

De la misma manera, el sector textil, fue el más dinámico durante los años 30. Empresas como Fabricato y Coltejer emprendieron desde 1932 importantes ampliaciones, logrando tasas de crecimiento excepcionales. De acuerdo con Gómez Henao (2002) “entre 1933-1939 la producción industrial logró casi duplicarse, sosteniendo un ritmo promedio de crecimiento anual de 10,8% ritmo sin duda excepcional, no solo respecto a las tendencias anteriores (3% entre 1925 y 1930). Por el contrario entre 1939 y 1945 la tasa de crecimiento industrial fue de sólo 6%”. En el mismo sentido, la dinámica más importante se presentó en los siguientes sectores industriales bienes de consumo corriente (alimentos, bebidas, tabaco, textiles, entre otros) mientras que los sectores de bienes intermedios aumentaron mucho más lentamente.

El buen comportamiento de la industria es consecuencia de las inversiones en obras públicas y del notable desarrollo cafetero de la década anterior. En palabras de Pombo (2002) los efectos del desarrollo en la vida económica nacional fueron notorios. (...) Según Gomez Henao (2002), Luis Eduardo Nieto Arteta estimaba que hacia 1938 el valor de la producción de

la industria textil representaba un 18,66% del total de la producción nacional y el personal ocupado representaba el 35% del proletariado nacional. Este crecimiento de determinadas industrias determinó un rápido crecimiento urbanístico. “Las cuatro ciudades más grandes del país pasaron de 0,3 a 1,5 millones de personas entre 1918 y 1951”. (Pombo, 2002, pp, 9).

De la misma manera el ingreso per cápita creció de 359 USD en 1930 a 440 dólares precios de 1990.

El Segundo conflicto Mundial, desestimuló el crecimiento de la economía, se resiente, especialmente el sector textil. El efecto obvio de la Segunda Guerra Mundial fue el decaimiento de la actividad económica industrial del país. Sin embargo, entre 1940 y 1945, se crearon 3.445 empresas, un poco más de la mitad de las empresas existentes en 1945, las cuales, según el censo de ese año, ascendían a 7.843. (Echavarría, 1999, pp 12).

Según el DNP, (1998), entre 1930 y 1945, el subsector de alimentos participó con un 13,22% al crecimiento industrial total del período, bebidas con un 16,38%, los textiles con un 25,55% y confecciones y calzado con un 13,26%, dando lugar a que estos cuatro subsectores contribuyeran con un 68,4% del total del crecimiento económico de estos años.

Adicionalmente en el período 1930 -1945 significó para el país la ampliación de su base productiva de forma importante, aunque todavía con poca diversificación, cubriendo amplia gama de bienes que antes se satisfacía con importaciones. (Gómez Henao, 2002, pp 14).

Con el fortalecimiento del sector industrial en el período de la guerra y la acumulación forzosa de divisas que permitió el conflicto, el país quedó fortalecido para emprender, un crecimiento industrial que se prolongaría durante todo el período de posguerra.

Según Gómez Henao:

“El gobierno de Olaya Herrera optó por medidas restrictivas como el cierre de bancos, el control de cambios, la moratoria de los pagos internos y al exterior y promulgó un nuevo arancel aduanero abiertamente proteccionista para la naciente industria del país. Con la ley 62, de mayo de 1931, los aranceles de las telas crudas de lana subieron un 6% y los de los paños de lana un 43%. Los decretos 1.706 y 2.194 de ese mismo año incrementaron nuevamente dichos aranceles, en tanto que los textiles de seda quedaron con un recargo del 129%. Con este amplio ambiente proteccionista, clima favorable para nuevas empresas, surgieron empresas como Pepalfa, Indulana, en 1933 y Vicuña en 1935, en Medellín, a tiempo que se reactivaba en 1934 paños Santa Fe. Posteriormente, habría de surgir industrias de medias de seda como Contenal, en Bogotá, y Sedeco en Medellín en 1937. En el caso de la industria cervecera, su importación quedó prohibida temporalmente en 1931, mientras que para el cemento se estableció un arancel de un centavo por kilogramo importado”. (2002, pp 8)

Durante este mismo periodo se crearon varias instituciones como resultado de la política de reducción a las tasas de interés hipotecarias y de diversificación de préstamos en el sector agrícola. Entre los años 1930 y 1945, existió una fuerte expansión de la industria manufacturera creándose 7,138 plantas con 115,517 empleados más 115,515 empleados administrativos. En 1938, la junta de Control de cambios y exportaciones emitió dos resoluciones de restricción a las importaciones extranjeras y de defensa de la industria nacional, lográndose en el caso de la industria textil reducir las importaciones en cerca de 41 millones de metros de tela. (Pombo, 2002, pp 8).

En este orden de ideas “La expansión textil superó la oferta nacional de algodón en rama, teniéndose que importar algodón del extranjero. Por otra parte, entre 1936 y 1943, el número de obreros ocupados en la industria textil se triplicó. En 1939 había 13.173 trabajadores textiles”. Adicionalmente, el censo realizado en 1930, había empadronado en 6,250 establecimientos, lo cual equivalía a un 80% del total de establecimientos. En 1945, la contribución de la industria llegó al 15,3 % del ingreso nacional. (Gómez Henao, 2002, pp 13)

Según Gómez Henao (2002), en Colombia creció y se expandió la industria como sigue:

El grupo Bavaria se expandió basado en la capacidad instalada que traía desde la década anterior, pero desde 1937 invirtió en maquinaria y trajo más técnicos alemanes.

En 1932 surgió el grupo Santo domingo al comprar la Cervecería Barranquilla y la Cervecería Cartagena.

De otro lado, la industria azucarera se amplió no sólo con la creación de los ingenios Berástegui, en el actual departamento de Córdoba, en 1932, y Pajonales, en el Tolima, hacia 1939, sino con la puesta en marcha de modernos procesos de fabricación en La Manuelita, los cuales unidos a la aplicación de la técnica agronómica, le permitieron elevar su producción anual de 200.000 a 300.000 quintales, cifra que representaba la mitad de la producción total del Valle del Cauca.

También emergieron nuevos sectores industriales como el del caucho, con empresas como Cauchosol, en 1935, y Croydon, en 1937, ambas en Bogotá, y con Grulla, en 1939 en Medellín.

En 1934, empezó a funcionar Imusa en Medellín especializada en la fabricación de artículos domésticos de Aluminio.

En 1939, se fundó en Medellín la empresa siderúrgica Simesa S.A., que fundía chatarra para obtener hierro y acero.

En 1940 fue creada Everfit dedicada a la confección de ropa formal en gran escala. La producción de prendas en serie facilitó el incremento de la productividad y la rebaja real del precio de los vestidos, generando una competencia muy fuerte con el trabajo artesanal urbano de los sastres, quienes no pudieron competir con el trabajo en cadena.

En 1941, en Medellín, inició operaciones Haceb dedicada a la reparación de artículos eléctricos. En esta misma fecha también comenzó la fábrica de muebles Artecto en Bogotá.

En 1943 se fundaron las empresas Cicolac como subsidiaria del grupo suizo Nestle, Maizena, de la Corn Products Corporation, y Colgate Palmolive.

Cartón de Colombia se fundó en 1944 en la ciudad de Medellín y trasladada poco después a la zona de Yumbo en las afueras de Cali, al lado del río Cauca.

En 1940 Tejicondor se asoció con la firma norteamericana Grace y en 1944 lo hizo Fabricato que al asociarse con la también empresa estadounidense Burlington Milss Corporation fundaron a Pantex con aportes iguales de capital. (Gómez, Henao, 2002, pp 14)

4.4 EL PERIODO POST INDUSTRIALIZACION POR SUSTITUCION DE IMPORTACIONES 1945 - 1982:

Para finales de la década de 1950 se había consolidado una estructura industrial (para entonces moderada), soportada por el modelo de Industrialización por sustitución de Importaciones (ISI) el cual tendría una tendencia a continuar durante las próximas décadas. De este modo “Las ramas que continuaron con mayor dinámica su desarrollo, en el sector de bienes intermedios, fueron las de papel, química básica, productos metálicos, derivados del petróleo y caucho.

En el sector de bienes de capital se consolidaba la producción de maquinaria eléctrica y no eléctrica. Estas ramas también mostraron hasta 1968 los mayores ritmos de mecanización, lo cual evidencia el nivel de progreso tecnológico que se estaría alcanzando en el país” (Sanabria, 2008, pp 7).

EL DESARROLLO DE LA INDUSTRIA EN COLOMBIA ENTRE 1960 - 1990:

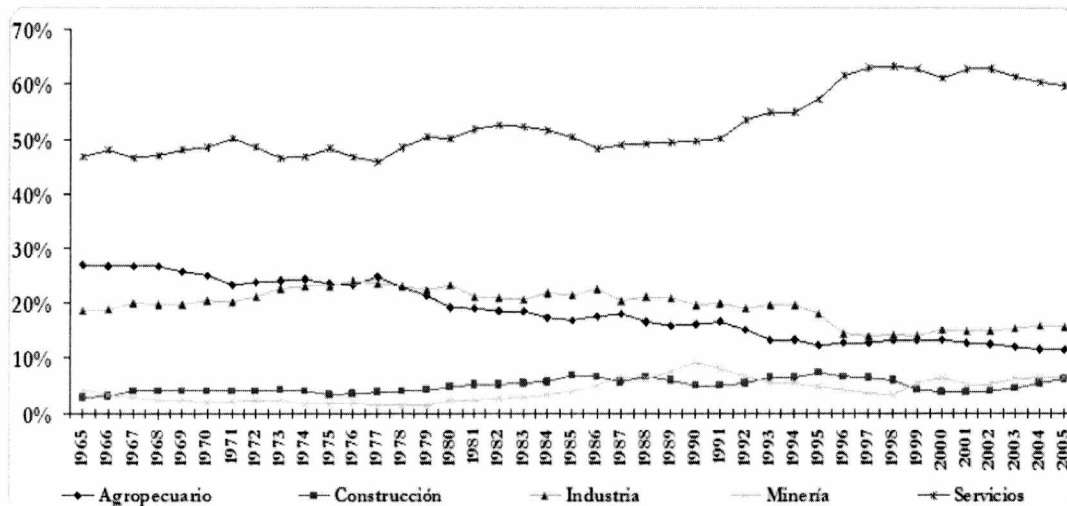
Comenzando la década de los sesenta, Coltejer y Fabricato instalaron los primeros equipos electrónicos marca IBM, entrando la industria del país a la era de la automatización y de la computación. Otra empresa, Bavaria, por esos mismos años también, había dado el paso a la moderna computación. Con la Ley 81 de 1960, de reforma tributaria, se estimuló mediante exenciones tributarias, apoyo crediticio y cambiario, el desarrollo de sectores específicos, como el metalmeccánico o el de papel. A su calor surgieron empresas como Incolma, en Manizales;

Vanylon, En Barranquilla; papeles Nacionales en Pereira; Herragro, en Manizales; Laminaco en Medellín, o Propal, en Cali.

De hecho, según Sanabria (2008) “De hecho, se observa que hasta la década del setenta, el proceso de industrialización era relativamente exitoso”. Este proceso estaba obviamente apoyado por la ISI, un mercado altamente proteccionista sobre la base de elevadas tarifas a las importaciones de bienes de capital y restricciones a la inversión extranjera.

4.5 ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE COLOMBIA, 1965-2005:

Grafico IV: (PRECIOS CORRIENTES)



Fuente: Echavarría y Villamizar, 2005, pp 15.

A partir de 1962, la industria se encamina hacia la diversificación, creando empresas en el sector de los químicos. Por primera vez se produjeron cloruro férrico, peróxido de hidrógeno, celofán, ácidos grasos, resinas fenólicas, amoníaco, ácido nítrico, fertilizantes nitrogenados, y

bisulfuro de carbono. También fueron considerables los ensanches en el sector metalmeccánico, que empezó a aplicar una alta tecnología para ponerse en situación competitiva en los mercados globales. Según el grafico IV, entre 1965 y 2005, la participación del sector servicios en Colombia era muy importante (55%) en promedio, seguido por la industria (18%), agropecuario y la construcción. Sin embargo, al final de periodo se experimento un decaimiento de la actividad industrial. De hecho, “entre 1929 (5 nuevas plantas) y 1984 (762 nuevas plantas) se crearon en promedio unas 130 plantas por año, pero el número descendió paulatinamente, especialmente durante los 1990s; apenas se crearon 57 nuevas plantas en 2001”. (Echavarría y Villamizar, 2005, pp. 7).

En 1963 inició operaciones Pulpapel, en la zona Industrial de Yumbo, con la participación del IFI, Cartón de Colombia y Container Corporation of América, fabrica que se dedicaría a la producción de pulpa a base de maderas tropicales. “Las deficiencias financieras de la industria nacional, facilitaron la intervención del capital externo, es así que en 1965, la empresa norteamericana Chrysler, que adquiriere el 60% de las acciones de Colmotores y empieza a ensamblar automóviles Dodge.

La industria textil introdujo entre otras innovaciones técnicas el telar sin lanzadera, que aumentaba extraordinariamente la productividad del trabajador y así pudo mantener, durante los años sesenta su capacidad de competir internacionalmente”. (Gómez Henao 2002, pp 16)

La modernización del sector siderúrgico modernizó con la creación de la Sideruúrgica del Pacífico, Sidelpa, en Cali, y Forjas de Colombia, en Bucaramanga, ambas en 1961, proceso que continuó con ensanches, y nuevos procesos productivos en Simesa, que desarrolló un

proceso autóctono de fundición de hierro modular, y en Paz del Río, que pareció vivir tiempos mejores.

“Vale la pena decir también que en la década de 1960 comienza la tendencia hacia la concentración de la producción industrial en unas pocas firmas. Entre los casos más dicientes tenemos el de la producción de cervecera que era realizada por cinco firmas en 23 plantas; una sola firma, Bavaria, con 16 plantas realizaba el 68% de la producción bruta nacional; la industria del cigarrillo tenía una firma, Coltabaco, que con 7 plantas originaba el 88,3% de la producción y en la fabricación de papel y cartón, dos compañías, Cartón de Colombia y Propal, realizaban el 86,5% de la producción”. (Gómez Henao, 2002, pp 17).

Grafico V: Evolución del Empleo Industrial, 1938 – 2001

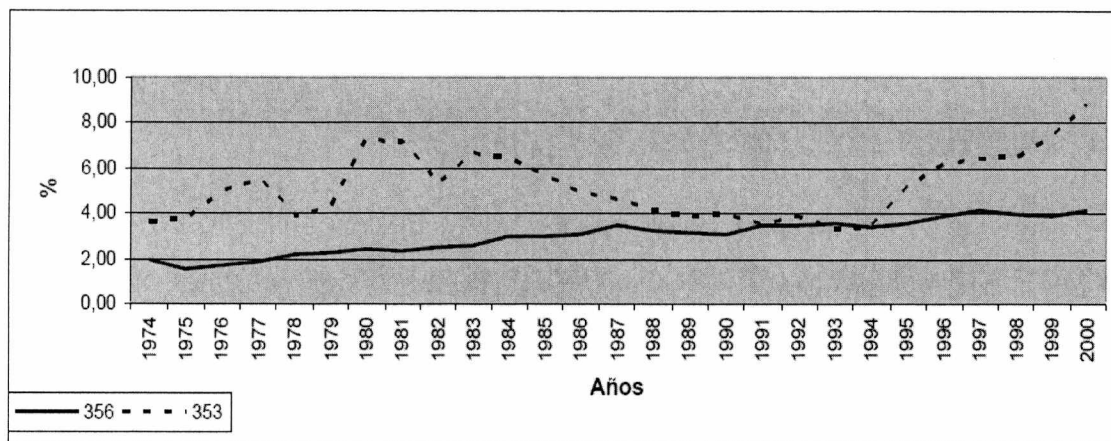
	1938	1951	1964	1970	2001
Empleo Industrial (miles)	449	475	669	870	2,118
Porcentaje de la Fuerza Laboral Total	13.9	11.8	12.5	13.9	12.8
Porcentaje de la Fuerza Laboral no Agrícola	37.8	26.4	23.6	24.2	16.5
Empleo en Plantas Manufactureras "Modernas" (miles)	90	186	310	340	346
Porcentaje de la Fuerza Laboral Total	2.8	4.6	5.8	5.5	2.1
Porcentaje de la Fuerza Laboral no Agrícola	7.6	10.3	11.0	9.5	2.7
Porcentaje de la Fuerza Laboral en la Industria	20.1	39.1	46.3	39.2	16.3
Empleo en "cottage shop" (miles)	355	289	359	530	1,773
Porcentaje de la Fuerza Laboral Total	11.1	7.2	6.5	8.5	10.7
Porcentaje de la Fuerza Laboral en la Industria	80.1	60.9	53.7	60.8	83.7

Fuente: Fuente: 1938-1970: Wogart, 1978, Tabla 27, p.91, tomado de Echavarría, 2005.

Sin embargo, en palabras de Pombo (2008), el proceso de política industrial de 1975 a 1989, fue muy pasivo a décadas pasadas, producto del desequilibrio generado por la política de

desarrollo económico imperante en la década. Al mismo tiempo, la crisis de la deuda de 1982, generada por el impago de las obligaciones financieras externas por parte de México, cambiaría paulatinamente, el modelo de desarrollo económico, no solamente, en Colombia, sino por el contrario en todo Latino América.

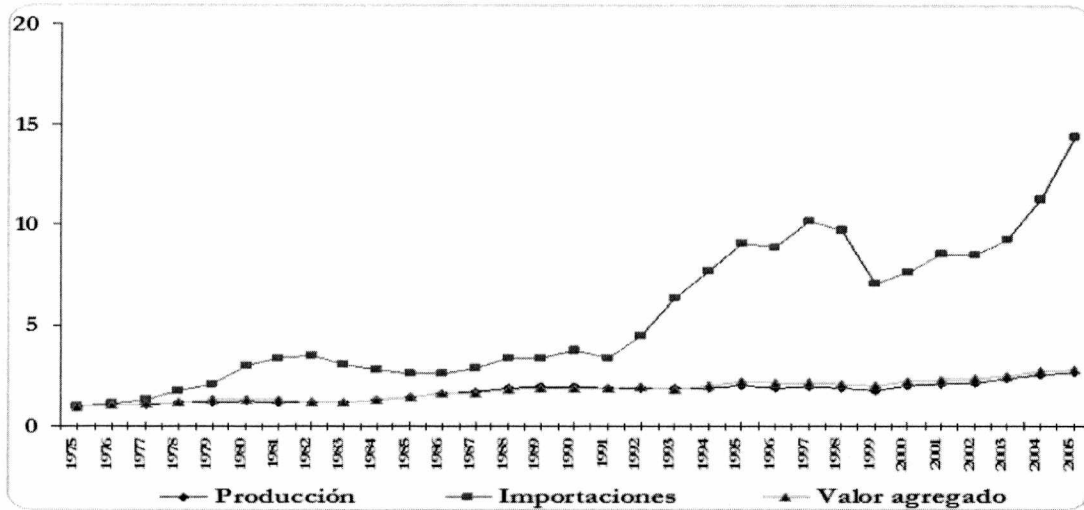
Grafico VI: Ramas que ganaron mayor participación en el PIB industrial (%).



Fuente: Sanabria, 2008.

Según Sanabria, los sectores que ganaron mayor participación son, la fabricación de productos plásticos (356), refinerías de petróleo (353), fabricación de productos diversos derivados del petróleo y el carbón (354), fabricación de material profesional y científico, instrumentos de medida (385), fabricación de objetos de barro, loza y porcelana (361). (Sanabria, 2008, pp 14).

Grafico VII: ÍNDICES DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN, VALOR AGREGADO E IMPORTACIONES INDUSTRIALES DE COLOMBIA (1975-2005) (1975=100)



Fuente, López, 2010.

Sin embargo, el crecimiento industrial, ya desde 1974 hasta el año 2000, estaba principalmente concentrado en sectores de bienes primarios con poco valor agregado y poco intensivo en bienes de capital.

Como lo muestra la grafica VII, el crecimiento de las importaciones industriales tuvo un crecimiento exponencial en relación al crecimiento de la producción y de desarrollo del valor agregado sectorial. Esto se puede explicar por “la estructura arancelaria (en sus tarifas y exenciones), la política de compras oficiales, el financiamiento externo de la inversión pública, la deficiencia de los mecanismos financieros para la producción de bienes de capital, la

carencia de programas públicos de desarrollo tecnológico y, más en general, la ausencia de una política industrial planificada, contribuyeron decisivamente, en conjunto con factores coyunturales, al debilitamiento del proceso de industrialización en el país”. Gómez Henao (2002). De hecho en la década de los años 70 y 80 no surgieron nuevas ramas industriales de importancia y los sectores tradicionales crecieron tímidamente gracias a un alto proteccionismo estatal.

De hecho, “En la industria colombiana se observan ramas de actividad que han perdido importancia relativa a lo largo del tiempo. Entre estas se encuentran la fabricación de textiles (321), la cual pasó de tener una participación de 14,5% en 1974 a 1,11% en 2000 y un poco inferior en 2005. Este mismo comportamiento lo sufrieron la fabricación de productos de caucho (355), fabricación de productos metálicos exceptuando maquinaria y equipo (381), construcción de maquinaria exceptuando la eléctrica (382), fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos (383), industrias y productos del cuero (323). En total estas ramas tienen una participación del 8,21% del PIB”. (Sanabria. 2008, pp 11)

4.6 La apertura colombiana y transformación productiva:

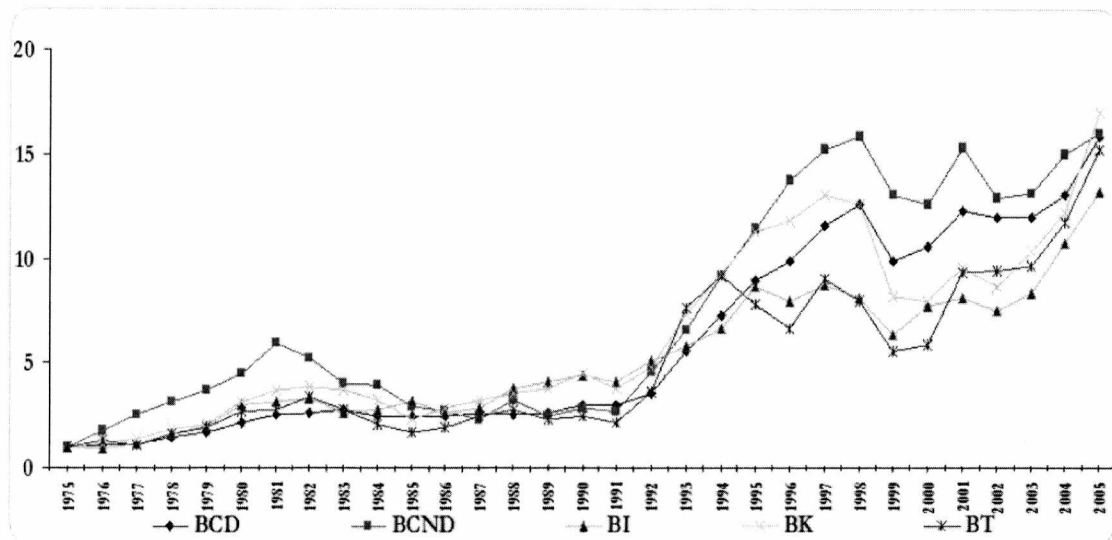
Este proceso debuto, como lo menciona Meléndez, Perry (2009), en 1991 el gobierno de Gaviria eliminó o redujo drásticamente gran parte de las instituciones y los instrumentos de proteccionismo comercial, abrió la cuenta de capitales, e inició la privatización de los bancos y servicios públicos, en lo que se definió en términos generales como un nuevo modelo económico de "apertura".

La reforma constitucional de 1991 aprobó este nuevo punto de vista, aunque también mantuvo un margen significativo para la intervención del gobierno, dio autonomía al Banco

Central y se reforzó el papel de los planes de desarrollo, que, propuesto por el Gobierno, en consulta con la sociedad civil, y aprobado por el Congreso, que constituiría una ley "súper" que le dio a cada Gobierno los instrumentos legales para ejecutar su estrategia de desarrollo y el plan de inversión pública y luego restringir sus políticas.

Grafico VIII: ÍNDICES DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES

INDUSTRIALES DE COLOMBIA SEGÚN TIPO DE BIENES (1975-2005) (1975=100)



Fuente, López, 2010.

Sin embargo, “varios estudios (Garay, 1998; Misas, 2002; Malaver, 2002; García, 2002, 2005, pp 14) consideran que el cambio de política profundizó la desindustrialización del país, y especialmente el estancamiento de la diversificación y transformación productiva. Otros por el contrario (Echavarría, 2001; Bonilla, 1998, pp 17) consideran que esto no es del todo cierto, puesto que algunos sectores lograron mayores niveles de competitividad después de la apertura,

y en algunos casos argumentan que si la reforma no logró los objetivos esperados fue porque el proceso de apertura no se llevó a cabo completamente o no se hizo como recomendaban los expertos del tema” (López, 2010, pp 242). De acuerdo con López, (2010) el estancamiento industrial se agravó en la década de 1990 coincidiendo con la mayor liberalización de la economía, a su vez, el sector de servicios continuó ganando participación, apalancado en los servicios financieros como consecuencia de la reforma (Financiarización).

Como lo muestra la grafica anterior, las importaciones de bienes de capital y de tecnología crecieron de manera constante desde 1991. Así, la reforma económica, no logró un cambio en la estructura industrial del país según intensidad factorial y tecnología, puesto que se mantuvo la alta concentración de la producción industrial en bienes intensivos en mano de obra, tanto intermedios como finales, y se debilitaron aún más los sectores de bienes finales intensivos en capital. (López, 2010, pp 16).

En realidad, las exportaciones, en Colombia, crecieron más de 5 veces su valor después del proceso de apertura, mientras que el crecimiento de la producción con valor agregado tan solo creció 2 veces su valor. Según López (2010),

“El coeficiente de penetración de importaciones para este tipo de bienes es mayor, alcanzando niveles cercanos a 1 después de la apertura Esto revela una desviación de comercio cada vez más profunda a favor de las industrias del exterior y la agudización de la dependencia del país de productos del extranjero, en especial en las industrias con mayor capacidad de generación de valor agregado”. (López, 2010, pp 16).

Las 25 grandes empresas en Colombia, un análisis financiero de su grado de internacionalización en el 2011. Una de las formas para medir el grado de apertura de una industria es el coeficiente de apertura económica o índice de apertura. Este indicador mide el grado de apertura de la economía de un país, (en este caso a nivel industrial), considerando su comercio exterior en relación con el conjunto de su actividad económica global. Este indicador también se utiliza para medir la diferencia entre la actividad económica dedicada al mercado interno y la actividad económica orientada al comercio exterior.

El coeficiente de apertura económica (CA) se calcula a partir de la fórmula:

$$CA = \frac{(X + M)}{PIB}$$

Considerando las situaciones extremas del indicador se tiene:

1. $CA = 0$. Esta situación se puede dar cuando la economía no tiene comercio exterior, o sea, es totalmente autárquica ($X + M = 0$). En esta situación la producción está orientada exclusivamente al mercado interno.
2. $CA = 1$. Teóricamente se puede dar cuando todo lo que produce la economía es para exportar y todo lo que consume o invierte lo importa ($X + M = PIB$). En otras palabras, es una economía totalmente orientada al sector externo.

Por ejemplo, si el cálculo del Coeficiente de Apertura da 0,6, entonces ello significa que el nivel de apertura de la economía industrial al comercio exterior es del 60%, por lo que la actividad interna dedicada al mercado local sería del 40%.

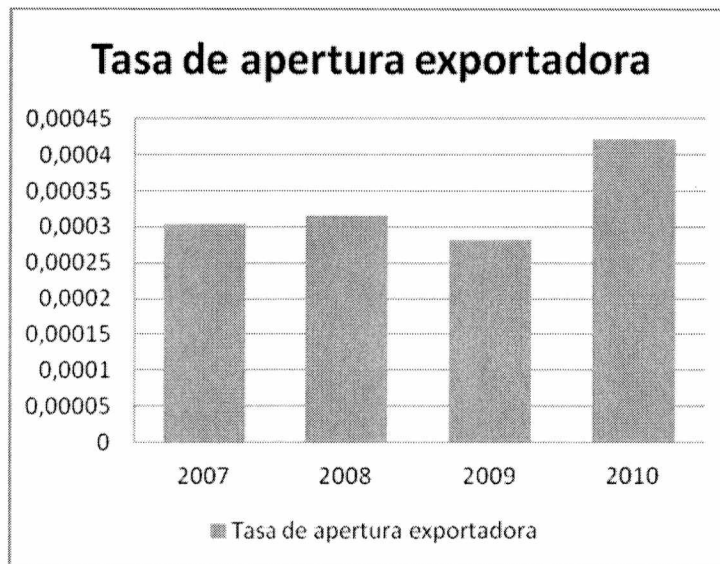
Grafico IX: Tasa de apertura comercial por sector industrial

Tasa de Apertura Comercial por Sector Industrial CUCI Rev. 3	2007	2008	2009	2010
0 PRODUCTOS ALIMENTICIOS Y ANIMALES VIVOS	3,2385E-05	3,9825E-05	3,1775E-05	3,7017E-05
1 BEBIDAS Y TABACO	1,1287E-06	1,077E-06	7,8832E-07	1,069E-06
2 MATERIALES CRUDOS NO COMESTIBLES, EXCEPTO LOS COMBUSTIBLES	1,242E-05	1,3499E-05	9,4621E-06	1,2251E-05
3 COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES MINERALES Y PRODUCTOS CONEXOS	5,6805E-05	9,2115E-05	7,3071E-05	9,2755E-05
4 ACEITES, GRASAS Y CERAS DE ORIGEN ANIMAL Y VEGETAL	2,3973E-06	3,8163E-06	2,006E-06	3,6391E-06
5 PRODUCTOS QUIMICOS Y PRODUCTOS CONEXOS, N.E.P.	4,2136E-05	4,9849E-05	3,7884E-05	6,1899E-05
6 ARTICULOS MANUFACTURADOS, CLASIFICADOS PRINCIPALMENTE SEGUN EL MATERIAL	5,0718E-05	5,4669E-05	3,5882E-05	5,6142E-05
7 MAQUINARIA Y EQUIPO DE TRANSPORTE	7,709E-05	8,5412E-05	6,588E-05	0,00011976
8 ARTICULOS MANUFACTURADOS DIVERSOS	2,4966E-05	2,7063E-05	1,8411E-05	2,9832E-05

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro grafico IX por sectores de la clasificacion Uniforme para el Comercio Internacional revision 3, muestra que las industrias en colombia en el periodo comprendido entre 2007 y 2010, no poseen un grado de apertura suficiente como para poder ser competitivas a nivel internacional. Observando las cifras del mismo cuadro, todas las clasificaciones de la CUCI, para el mismo periodo tienen niveles inferiores al 0, lo cual indica que su producción está en la práctica dirigida al mercado interno.

Grafico X: Tasa de apertura exportadora



Fuente: Elaboración propia.

A nivel global consolidando las cifras de comercio, el grado de apertura de la económica colombiana presenta el mismo nivel. Entre 2007 y 2010, el grado de apertura comercial de las industrias colombianas en su conjunto fue muy bajo, demostrando estados oligopoligos a nivel de industrial y un desarrollo muy poco internacional de sus estructuras comerciales.

A continuación se muestran el listado de las 25 empresas del mercado colombiano tomando como parametro su patrimonio para el año 2011. Entre las empresas mas importantes se encuentran el Grupo de Inversiones Suramericana (1), Grupo Aval Acciones y Valores (2), Cementos Argos (3), Inversiones Argos (4), Almacenes Éxito (5), entre otros.

Grafico XI: Las 25 empresas más grande de Colombia por Patrimonio

PUESTO	EMPRESA	PATRIMONIO
1	GRUPO DE INVERSIONES SURAMERICANA S.A.	\$ 18.864.466.979
2	GRUPO AVAL ACCIONES Y VALORES S.A.	\$ 16.178.369.767
3	CEMENTOS ARGOS S.A.	\$ 11.666.434.908
4	INVERSIONES ARGOS S.A.	\$ 10.652.750.995
5	ALMACENES EXITO S A	\$ 7.241.225.908
6	ADMNEGOCIOS & CIA S C A	\$ 6.674.035.836
7	GRUPO NACIONAL DE CHOCOLATES S.A.	\$ 6.476.240.008
8	ACTIUNIDOS S A	\$ 6.090.572.632
9	COMUNICACION CELULAR S A COMCEL S A	\$ 5.584.469.723
10	INPROICO S. A.	\$ 5.529.286.637
11	BAVARIA S.A.	\$ 5.314.244.144
12	SAB COLOMBIA SAS	\$ 5.266.503.028
13	SOSACOL S. A.	\$ 5.099.125.679
14	AMOV COLOMBIA S.A.	\$ 4.909.936.262
15	INDICOMERSOCIOS S.A.	\$ 4.632.227.632
16	EL ZUQUE S.A.	\$ 4.517.674.477
17	DRUMMOND LTD	\$ 4.147.545.309
18	RENDIFIN S.A. EN LIQUIDACION	\$ 3.523.162.748
19	SOCIEDADES BOLIVAR S.A.	\$ 3.438.689.742
20	SOCINEG S.A.	\$ 3.421.976.650
21	OLEODUCTO CENTRAL S.A.	\$ 3.344.662.353
22	AMINVERSIONES S.A.	\$ 2.793.587.359
23	META PETROLEUM CORP SUCURSAL COLOMBIA	\$ 2.623.374.178
24	REFINERIA DE CARTAGENA S.A.	\$ 2.560.592.827
25	GRANDES SUPERFICIES DE COLOMBIA S A	\$ 2.346.053.601

Fuente: elaboración propia.

**ALGUNAS DE LAS 25 IMPORTANTES Y GRANDES EMPRESAS DE ANÁLISIS
DE INDICADORES FINANCIEROS:**

El retorno sobre la inversión de (ROI) que mide, según Wheelen y Hunger 2011, “la tasa de crecimiento rendimiento sobre el total de activos utilizados en la empresa; es una medida de eficiencia de la administración que muestra el rendimiento sobre todos los activos que están bajo su control, sin que importe la fuente de financiamiento. (Wheelen y Hunger, 2011, 398).

se utiliza únicamente para medir el desempeño del patrimonio¹. El ROI se expresa simplemente como ingresos/inversión. Por ejemplo, si una casa fue comprada por US\$100.000 y un año después se vende por US\$110.000, el rendimiento de la inversión se puede calcular como $US\$10.000/US\$100.000 = 10\%$. De la siguiente manera:

$$\frac{\textit{Utilidad Neta despues de Impuestos}}{\textit{Total de activos}}$$

Según los resultados analizados del ROI de las 25 empresas colombianas más grandes según su patrimonio podemos obtener los siguientes resultados: La empresa SAB Miller Colombia SAS. Utiliza de una manera más óptima su nivel de inversión sobre su total de activos (95,96%), seguida por AMOV, Colombia SAS (77,78%), SOSACOL (64,61%), INDICOMERCIOS (32,30%), INPROINCO (30,09%), y el Grupo Nacional de Chocolates (23,80%). El conjunto de grandes empresas colombiana tiene un ROI promedio del 13,81%, lo que significa en términos relativos un uso racional de sus rentabilidades en función de sus activos. Sin embargo como lo muestra, la grafica XII, gran parte de las 25 empresas tienen un ROI inferior al 10%, no siendo relativamente eficientes a nivel del ROI.

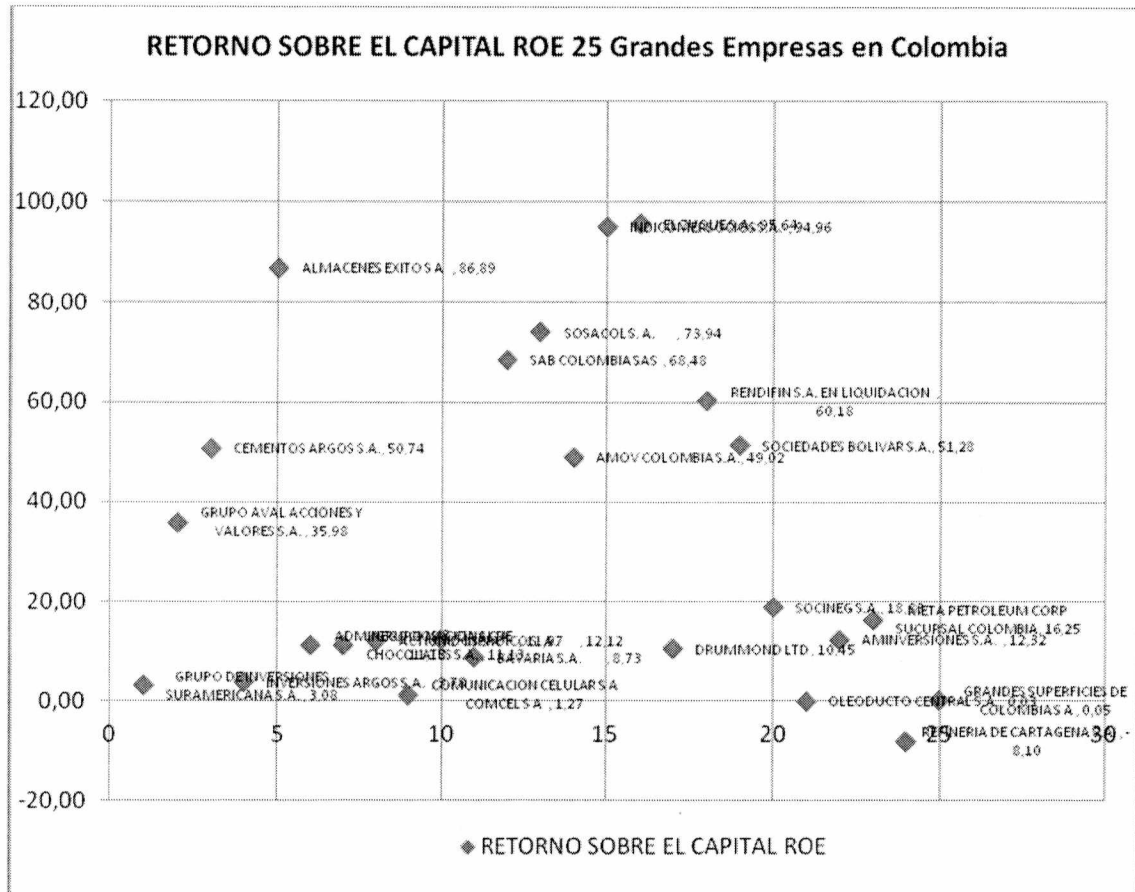
Otro indicador que permite medir la tasa de rendimiento sobre el valor en libros de la inversión total de los inversionistas así:

$$\frac{\textit{Utilidad neta despues de Impuestos}}{\textit{Capital de los inversionistas}} = ROE$$

¹ Tomado de http://www.ehowenespanol.com/retorno-inversion-vs-rentabilidad-patrimonio-sobre_51291/

Sin la información que lo acompaña en el uso del apalancamiento, los accionistas pueden ser capturados con la guardia baja si la ROE cae repentinamente como la deuda debida y pagada, reduciendo la base total de los activos y la capacidad de generar ingresos².

Grafico XIII: ROE



Fuente: Elaboración propia.

Según la grafica XIII, el ROE de las grandes empresas colombianas es realmente alto. En el caso de empresas El Zuque (95,64), INDICOMERSOCIOS S.A. (94,96%), ALMACENES EXITO S A (86,89), SOSACOL S. A. (73,94), tiene un ROE que permite decir

² Idem.

que la inversión de los inversionistas sobre el valor en libros de la empresa ha sido en la práctica óptimo. En este caso, como la utilidad ya lleva las actualizaciones en costo y depreciación, así como el resultado por posición monetaria, y se encuentra en pesos de poder adquisitivo de la fecha de cierre, la tasa obtenida será la tasa real, ósea la tasa sin inflación³. El ROE promedio para las 25 grandes empresas colombianas fue del 31,21%. Esto quiere decir que para los inversionistas de capital, la inversión en empresas colombianas es muy interesante en términos de rentabilidad del dinero en el tiempo. Por otro lado, un gran número de grandes empresas posee un ROE por debajo del 20%, lo que significa, igualmente, un resultado en términos financieros para cualquier inversionista de capital a nivel local o extranjero.

Al comparar la relación entre el ROI y el ROE de las 25 grandes empresas colombianas se puede deducir los siguientes resultados definiendo 4 cuadrantes sobre la base de la matriz Boston Consulting así:

Empresas Incógnita (cuadrante superior derecho): Están en mercados que crecen a fuertes ritmos, que consumen recursos a fuerte velocidad, pero en los que nuestra participación es baja, y que generan pocos retornos, pocos beneficios para la organización. Si las cosas van bien se convertirán en productos Estrella, de lo contrario, mutarán a empresas Perro. Nuestra meta debe ser conseguir una mayor participación en ese mercado, y si no lo vemos posible, nuestras inversiones deben reducirse o cancelarse, antes de que el producto muestre cifras caninas.

Empresas Estrella (cuadrante superior izquierda): Al igual que los anteriores están en un mercado con un crecimiento vivo, rápido, pero están generando retornos, beneficios destacables

³ Tomado de Internet: EVA Frente a otros indicadores financieros.
http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lcp/amaro_z_bi/capitulo4.pdf

para la empresa. Las empresas estrella, con el tiempo, suelen transformarse en Vacas lecheras. Es por ello que la empresa debe apostar por ellos, pues estas últimas constituyen, en buena medida, la garantía de la supervivencia de la empresa. Habrá que reforzar las apuestas de inversión en dichos productos. Es fundamental que la empresa cuente con este tipo de productos ya que garantizan el futuro.

Empresas Vaca Lechera (cuadrante inferior izquierda): Si bien siguen generando importes sustanciosos, dada su alta participación en el mercado, este crece más lentamente. Aún así, son parte esencial de la empresa. Con poco dinero generan una interesante rentabilidad. De ellos viven los productos Incógnita y los Estrella, y en buena medida son los que permiten una política de dividendos. Son la base del presente, pero debemos evitar cuantiosas inversiones en los mismos que lastren nuestro mañana.

Empresas Perro (cuadrante inferior derecho): Los mercados son similares a los de la vaca lechera, pero nuestro grado de participación en los mismos es bajo, y obtenemos escasos rendimientos de los mismos. Las inversiones deben ser mínimas. Si bien algunos propugnan su desaparición inmediata, otros, con mejor criterio, entienden que un cierto número de ellos es razonable. En parte para cubrir las necesidades de clientes importantes, y por otro lado debido a que su eliminación sin un estudio detallado supondría automáticamente una reasignación de los costes fijos indirectos que dañaría las cuentas de los restantes⁴.

Según la grafica XIV:, las empresas Incógnita (cuadrante superior derecho). Ósea empresas que crecen rápidamente en relación a su ROI y ROA son las siguientes: SAB de

⁴ Tomado de: ¿Qué es la Matriz de Inversión de Boston Consulting Group?
<http://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-es-la-matriz-de-inversion-de-boston-consulting-group>.

Colombia SAS y SOSACOL de Colombia. Aunque se encuentran este cuadrante según la matriz Boston Consulting, son empresas que crecen rápidamente pero que consumen por su parte muchos recursos y podrían convertirse en industrias estrella (cuadrante superior izquierda). En este mismo cuadrante están, igualmente empresas tales como AMV de Colombia, RENDINFIN en liquidación, INDICOMERCIOS Y SOCIEDADES BOLIVAR.

Fuente: Elaboración propia.

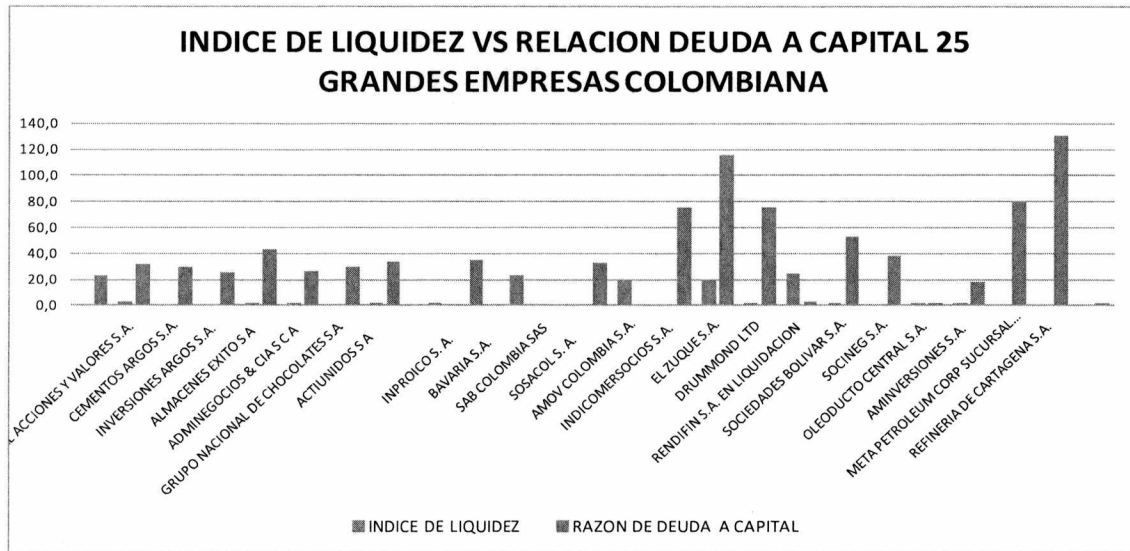
En el sector de las empresas estrella tan solo se encuentran dos empresa del grupo:

ALMACENES EXITOS S.A. y CEMENTOS ARGOS S.A. que son empresas que por definición están en un mercado con un crecimiento vivo, rápido, pero están generando retornos, beneficios destacables para la empresa. Las empresas estrellan, con el tiempo, suelen transformarse en Vacas lecheras (cuadrante inferior izquierda).

En el cuadrante inferior izquierda (Empresas Vaca Lechera) se encuentran localizadas empresas que si bien siguen generando importes resultados, dada su alta participación en el mercado, este crece más lentamente. En este caso empresas tales como GRUPO AVAL Y ACCIONES, IMPROINCO, GRUPO NACIONAL DE CHOCOLATES (ROE), BAVARIA S.A, entre otras. (Ver grafico XIV).

Finalmente, las Empresas Perro se encuentran en el cuadrante inferior derecho: Los mercados son similares a los de la vaca lechera, pero nuestro grado de participación en los mismos es bajo, y obtenemos escasos rendimientos de los mismos. Las inversiones deben ser mínimas. Esto quiere decir que son empresas que crecen más lentamente en los mercados que el resto de empresas en Colombia y con una menor dinámica empresarial: SOCIGEN S.A., META PETROLEUM COR. COLOMBIA, EL ZUQUE S.A., REFINERIA DE CARTAGENA S.A., entre otras.

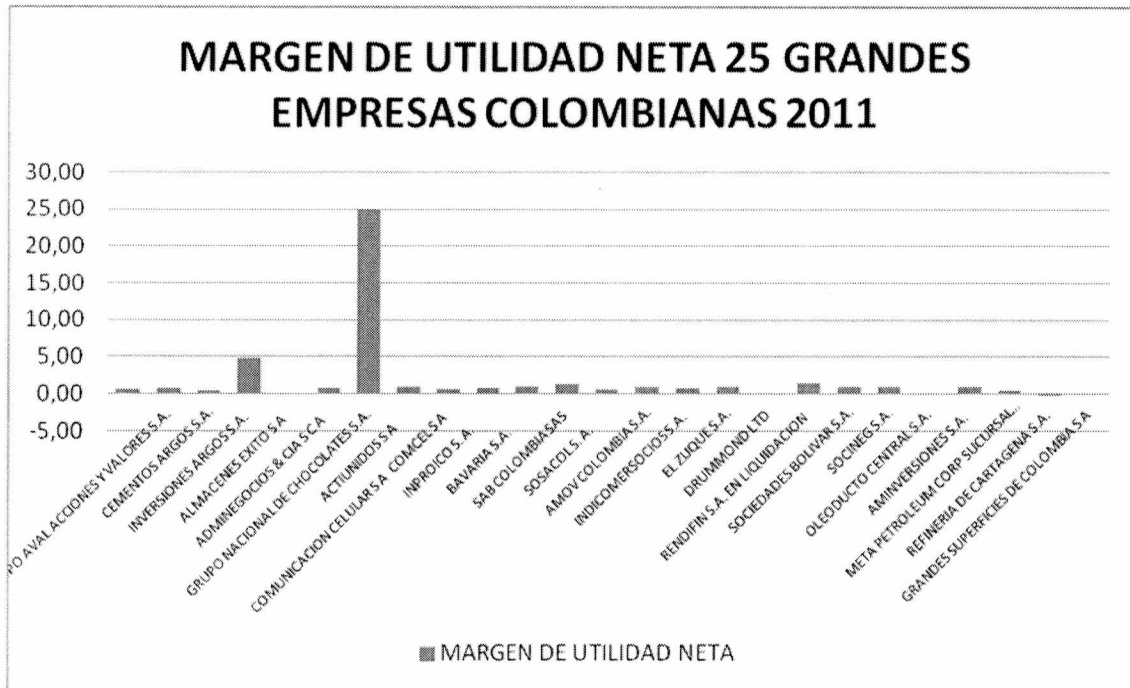
Grafico: XV: Índice de liquidez VS Relación deuda capital



Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, las empresas tienen problemas de liquidez, de hecho, el índice de liquidez promedio es del 3,6%, y tan solo, empresas como RENDIFIN S.A. EN LIQUIDACION (24,1%), EL ZUQUE S.A. (20,1%), y, AMOV COLOMBIA S.A. (19,3%), poseen índice de liquidez superiores al 19%. Contrariamente, manera, el nivel de endeudamiento empresarial está en niveles muy aceptables, en 37,22%. Tan solo empresa como REFINERIA DE CARTAGENA S.A. 130,6% EL ZUQUE S.A. 115,47%, INDICOMERSOCIOS S.A. (74,92%), tiene niveles superiores al 60% del nivel técnico aceptado como principio de nivel máximo de endeudamiento empresarial.

Grafico XVI: Margen de utilidad neta



Fuente Elaboración propia.

Finalmente, el indicador de margen de utilidad neta mostró márgenes de utilidad neta muy bajos, de hecho el promedio fue del 1,82%. Tan solo el Grupo Nacional del Chocolates demostró un margen neto de utilidad del 24,98% e INVERSIONES ARGOS S.A. del 4,83%.

De groso modo, las empresas colombianas tienen niveles de endeudamientos moderados, así como niveles de utilidades netas promedio bajas, pero siguen siendo interesantes para los inversionistas extranjeros. (Cálculos realizados sobre la base de información de la Superintendencia de Sociedades).

6. CONCLUSIONES

Las 25 grandes empresas colombianas (por nivel patrimonial), no son empresas de carácter internacional (grandes exportadoras de bienes y servicios), sino por el contrario empresas dedicadas al desarrollo del mercado interno.

El grado de apertura exportadora de las industrias nacionales sobre la base de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional por secciones, demostró que el nivel de apertura industrial es muy bajo (0,6).

La característica fundamental de la participación empresarial de este grupo selecto de empresas se expresa como economías de escala internas determinando mercados altamente monopólicos u oligopólicos.

El conjunto de grandes empresas colombiana tiene un ROI promedio del 13,81%, lo que significa en términos relativos un uso racional de sus rentabilidades en función de sus activos.

El ROE de las 25 grandes empresas colombianas permite decir que la inversión de los inversionistas sobre el valor en libros de la empresa ha sido en la práctica óptimo. (31,21%).

Las empresas Incógnita (cuadrante superior derecho). Ósea empresas que crecen rápidamente en relación a su ROI y ROA son las siguientes: SAB de Colombia SAS y SOSACOL de Colombia. Aunque se encuentran este cuadrante según la matriz Boston Consulting, son empresas tales como AMV de Colombia, RENDINFIN en liquidación, INDICOMERCIOS Y SOCIEDADES BOLIVAR.

En el sector de las empresas estrella tan solo se encuentran dos empresas del grupo: ALMACENES EXITOS S.A. y CEMENTOS ARGOS S.A. que son empresas que por definición están en un mercado con un crecimiento vivo, rápido, pero están generando retornos.

En el cuadrante inferior izquierdo (Empresas Vaca Lechera) se encuentran localizadas empresas que siguen generando importes resultados: SOCIGEN S.A., META PETROLEUM COR. COLOMBIA, EL ZUQUE S.A., REFINERIA DE CARTAGENA S.A., entre otras.

El índice de liquidez promedio es del 3,6%, y tan solo, empresas como RENDIFIN S.A. EN LIQUIDACION (24,1%), EL ZUQUE S.A.(20,1%), y, AMOV COLOMBIA S.A. (19,3%), poseen índice de liquidez superiores al 19%.

El nivel de endeudamiento empresarial está en niveles muy aceptables, en 37,22%. Tan solo empresa como REFINERIA DE CARTAGENA S.A. 130,6% EL ZUQUE S.A. 115,47%, INDICOMERSOCIOS S.A. (74,92%), tiene niveles superiores al 60%

7. BIBLIOGRAFÍA

Echavarría, Juan José (1995) “El Proceso Colombiano de Desindustrialización”

Giacalone, R. (2002). “La Integración Regional En La Historia” (Conferencia Inaugural en el Congreso de Historia Regional y Local, San Cristóbal, Estado Táchira, Venezuela, 25 de septiembre de 2002) Extraído el 28 de abril de 2012 de:
<http://www.comunidadandina.org/bda/docs/VE-INT-0003.pdf>

López, Luis Fernando (2010) “transformación productiva de la industria en Colombia y sus regiones después de la apertura económica”

Muñoz, S. (2008) “¿Qué es la globalización?” Trabajo publicado en la web de economía www.ecobachillerato.com documento en línea extraído el 27 de abril de 2012 de:
<http://www.ecobachillerato.com/trabajosecono/laglobalizacion.pdf>

Reyes Guzmán, R. (2007). “Regionalismo y Multilateralismo” Boletín de los Sistemas Nacionales Estadístico y de Información Geográfica Vol. 2, núm. 2, documento en línea extraído el 2 de mayo de 2012.
<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/contenidos/Articulos/economicas/regionalismo06.pdf>

Rodríguez, M. (2009). “La integración regional” documento en línea, extraído el 30 de abril de 2012. <http://www.eumed.net/tesis/2010/msr/La%20Integracion%20Regional.htm>

Sanabria Gómez, Segundo Abraham (2007) “Tres décadas de desindustrialización en Colombia”

Schaper, Marianne. (2006). “Los desafíos del desarrollo sostenible en las economías abiertas de América Latina y el Caribe” Comisión Económica para América Latina (CEPAL), Santiago de Chile.

Tugores, J. (2006) “Integración regional y políticas públicas. Evaluación de la experiencia europea y posibles implicaciones para la integración latinoamericana”, LC/MEX/L.760 Diciembre de 2006, Serie Estudios y Perspectivas, N° 65 CEPAL, Documento en línea extraído el 27 de abril de 2012

Victoria Paredes, María Teresa (2003) “La relación entre la política para promover el desarrollo de las mipymes en Colombia y los modelos de desarrollo e industrialización”

Villamizar, Mauricio (2005) “El Proceso Colombiano de Desindustrialización”
<http://www.eclac.org/cgiin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/2/27702/P27702.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>

ANEXOS

Expansión Económica: Crecimiento económico producido en un año, con relación al anterior.

Globalización: Proceso económico, tecnológico, social y cultural de grandes dimensiones, entre diferentes países.

Industria: Actividad económica y técnica que se desarrolla para obtener o transformar diferentes productos.

Integración: Es un proceso que presenta una apertura e interdependencia política y económica entre las naciones que hacen parte del proceso.

Libre Comercio: Es un acuerdo entre países que busca el desmonte de las barreras al comercio interior con el fin de dar libertad al movimiento de mercancías.

ABSTRACT

This document is related to the analysis of the economic evolution of Colombian companies toward globalization. We talk about globalization, referring to expressions associated to foreign trade, international trade and investment flows between different countries and industries.

There are also multilateral agreements, which operate when different nations determine a free trade area between them, but not necessarily to the rest of the countries. In this case, multilateralism is more like free trade areas or customs unions. The multilateral trading system is a reliable way of establishing global production systems that benefit more countries and companies.

From this point of view, this document illustrates the perspectives of the Colombian companies in a world of changes such as globalization brings.

During the development of this document, we can see the 25 largest companies in Colombia, compared by their heritage in 2011, together with the analysis of financial indicators.

LICENCIA DE USO – AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES

Actuando en nombre propio identificado (s) de la siguiente forma:

Nombre Completo MILTON RAFAEL VELANDIA CELY

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: 791906.480

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

Nombre Completo _____

Tipo de documento de identidad: C.C. T.I. C.E. Número: _____

El (Los) suscrito(s) en calidad de autor (es) del trabajo de tesis, monografía o trabajo de grado, documento de investigación, denominado:

EVALUACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LA INSERCIÓN EMPRESARIAL
COLOMBIANA EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN, UNA MUESTRA
DE GRANDES EMPRESAS

Dejo (dejamos) constancia que la obra contiene información confidencial, secreta o similar: SI NO
(Si marqué (marcamos) SI, en un documento adjunto explicaremos tal condición, para que la Universidad EAN mantenga restricción de acceso sobre la obra).

Por medio del presente escrito autorizo (autorizamos) a la Universidad EAN, a los usuarios de la Biblioteca de la Universidad EAN y a los usuarios de bases de datos y sitios webs con los cuales la Institución tenga convenio, a ejercer las siguientes atribuciones sobre la obra anteriormente mencionada:

- A. Conservación de los ejemplares en la Biblioteca de la Universidad EAN.
- B. Comunicación pública de la obra por cualquier medio, incluyendo Internet
- C. Reproducción bajo cualquier formato que se conozca actualmente o que se conozca en el futuro
- D. Que los ejemplares sean consultados en medio electrónico
- E. Inclusión en bases de datos o redes o sitios web con los cuales la Universidad EAN tenga convenio con las mismas facultades y limitaciones que se expresan en este documento
- F. Distribución y consulta de la obra a las entidades con las cuales la Universidad EAN tenga convenio

Con el debido respeto de los derechos patrimoniales y morales de la obra, la presente licencia se otorga a título gratuito, de conformidad con la normatividad vigente en la materia y teniendo en cuenta que la Universidad EAN busca difundir y promover la formación académica, la enseñanza y el espíritu investigativo y emprendedor.

Manifiesto (manifestamos) que la obra objeto de la presente autorización es original, el (los) suscritos es (son) el (los) autor (es) exclusivo (s), fue producto de mi (nuestro) ingenio y esfuerzo personal y la realizó (zamos) sin violar o usurpar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es de exclusiva autoría y tengo (tenemos) la titularidad sobre la misma. En vista de lo expuesto, asumo (asumimos) la total responsabilidad sobre la elaboración, presentación y contenidos de la obra, eximiendo de cualquier responsabilidad a la Universidad EAN por estos aspectos.

En constancia suscribimos el presente documento en la ciudad de Bogotá D.C.,

NOMBRE COMPLETO: <u>MILTON R. VELANDIA C.</u>	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: <u>[Firma manuscrita]</u>	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: <u>79 906 480</u>	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: <u>ADMON DE EMPRESAS</u>	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: <u>ADMON DE EMPRESAS</u>	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

NOMBRE COMPLETO: _____	NOMBRE COMPLETO: _____
FIRMA: _____	FIRMA: _____
DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____	DOCUMENTO DE IDENTIDAD: _____
FACULTAD: _____	FACULTAD: _____
PROGRAMA ACADÉMICO: _____	PROGRAMA ACADÉMICO: _____

Fecha de firma: 21 AGOSTO DE 2013