

Universidad del Rosario



Estudio de Empresas de sectores hegemónicos en Colombia para los años 2013 y 2014

Trabajo de Grado

Edgar Andrés Forero Ordóñez

Bogotá D.C

2016

Universidad del Rosario



Estudio de Empresas de sectores hegemónicos en Colombia para los años 2013 y 2014

Trabajo de Grado

Edgar Andrés Forero Ordóñez

Giovanni Efraín Reyes Ortiz

Administración de Empresas

Bogotá D.C

2016

## **DEDICATORIA**

Este trabajo marca el cierre de un ciclo de suma importancia en mi vida, por lo que quiero dedicarlo a mis padres, Édgar Forero y Amparo Ordóñez, a mi familia e incondicionales amigos. Haber condensado mis conocimientos y opiniones en la redacción de este texto me permitió conocer y aprender una dimensión de mi país, sobre la que no había indagado antes.

## **AGRADECIMIENTOS**

Mi más profunda gratitud es para el Doctor Giovanni Reyes, quien me acompañó con su sabiduría y paciencia para lograr producir el texto y darle un valioso enfoque. Sin lugar a duda, su mentoría fue excepcional y estoy profundamente agradecido con su acompañamiento.

## TABLA DE CONTENIDO

GLOSARIO .....	7
RESUMEN .....	8
ABSTRACT .....	9
1. INTRODUCCIÓN .....	10
2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL .....	12
<b>2.1 La Globalización</b> .....	12
<b>2.1.1 Aproximaciones conceptuales al término globalización:</b> .....	12
<b>2.1.2 Consecuencias y Desventajas:</b> .....	15
<b>2.2 La Hegemonía Como Concepto Económico</b> .....	20
<b>2.3 Equivalencia Entre Hegemonía y Estrategia</b> .....	24
3. DISEÑO DEL ESTUDIO .....	27
<b>3.1 Problema De Investigación</b> .....	27
<b>3.2 Argumentos</b> .....	29
<b>3.3 Fases De La Investigación</b> .....	30
4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....	31
<b>4.1 Análisis De Correlaciones</b> .....	33
<b>4.2 Análisis De Variaciones</b> .....	36
<b>4.3 Análisis De Quintiles</b> .....	39
5. CONCLUSIÓN Y CONSIDERACIONES FINALES .....	45
6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	48

## ÍNDICE DE CUADROS

Tabla 1: Repartición porcentual del total para los primeros quince sectores estratégicos para el año 2014 .....	32
Tabla 2: Repartición porcentual del total para los primeros quince sectores estratégicos para el año 2013 .....	32
Tabla 3.1: Correlaciones para las cinco variables analizadas de los sectores de las cien empresas del año 2014 .....	34
Tabla 3.2: Correlaciones para las cinco variables analizadas de las cien empresas del año 2014 .....	34
Tabla 3.3: Correlaciones para las cinco variables analizadas de los sectores de las cien empresas del año 2013 .....	35
Tabla 3.4: Correlaciones para las cinco variables analizadas de las cien empresas del año 2013 .....	35
Tabla 4: Variaciones porcentuales de los primeros quince sectores para cada variable entre el año 2013 y 2014 .....	37
Tabla 5: Repartición porcentual del total para las cinco variables por quintiles de las cien empresas para el año 2013 .....	39
Tabla 6: Repartición porcentual del total para las cinco variables por quintiles de las cien empresas para el año 2014 .....	39
Tabla 7: Repartición porcentual de Ecopetrol del total de las cinco variables para las cien empresas en los años 2013 y 2014. ....	40

## GLOSARIO

**Cultura:** Un conjunto difuso de supuestos básicos y valores, de orientaciones de vida, creencias, políticas, procedimientos y convenciones de comportamiento que son compartidos por un grupo de personas, y que influyen (pero no determinan) el comportamiento de cada miembro y su(s) interpretaciones sobre la conducta de los otros.

**Globalización:** Teoría de desarrollo económico que afirma, entre otras cosas, que hay un alto nivel de integración y que este crece de forma paulatina en las regiones.

**Hegemonía:** En términos políticos, se refiere a la capacidad que tiene la clase dominante de articular sus intereses y convertirse en el origen de una 'voluntad colectiva.

**Price maker:** Entendida como la organización (o empresa) que ocupa una posición hegemónica en un sector.

**Price taker:** Empresa que no ejerce hegemonía a nivel del sector.

**Sector estratégico:** Aquel constituido por empresas que rivalizan de forma directa, y cuya rivalidad se encuentra limitada y afectada por las fuerzas del mercado.

**Ventaja Competitiva:** Fortaleza que tiene una organización y que le permite superar a las demás en un ambiente dinámico y competitivo.

## RESUMEN

Este documento evidencia las posiciones hegemónicas que han llegado a ocupar las empresas más poderosas del país, basándose en el estudio de datos cuantitativos del conteo de las cien empresas con mejores ventas para los años 2013 y 2014, según la revista Gerente. Se usan cinco variables: ventas totales, activos, pasivos, patrimonio y utilidades netas. En la primera sección, se hace una revisión bibliográfica que conecta el origen de la hegemonía en un panorama económico con la influencia del neoliberalismo y la globalización en el actual tejido industrial colombiano. Posteriormente, se realiza una explicación sobre la metodología aplicada para el estudio de la base de datos; la cual es seguida por una exposición de los resultados obtenidos a partir de herramientas estadísticas como el análisis de correlación lineal, quintiles y variaciones porcentuales. Finalmente, se aborda el Programa de Transformación Productiva, esto con el objetivo de mostrar los puntos focales que necesitan especial atención para lograr catalizar el desarrollo económico de Colombia.

*Palabras clave:* hegemonía, neoliberalismo, capitalismo, sectores estratégicos, economía colombiana, empresas hegemónicas, patrones de acumulación.



## ABSTRACT

This study serves as an evidence of the clear dominant positions that certain enterprises have reached throughout the development of the Colombian economy. It is based on a quantitative analysis applied to the first hundred companies that had the best incomes for sales during 2013 and 2014, according to Gerente. The following variables are evaluated: total sales, assets, liabilities, equity, and net income. In the first section, an extensive literature review connects the origin of an economic hegemony with the way in which neoliberalism and globalization contributed to shape the actual Colombian industrial structure. The second section explains the methodology for the data analysis. In order to get results, several statistical tools such as lineal correlations, percentile variations and quintiles were used. Finally, the main conclusion is focused on discussing the actual initiatives fostered by the government to enhance a transformation of several industrial sectors, in order to run a first diagnose of the actual state of industry in terms economic growth. The closing commentaries are aimed at showing the vital aspects needing special attention in order to catalyze the growth of Colombia.

*Key words:* Hegemony, neoliberalism, capitalism, strategic sectors, Colombian economy, accumulation patterns.

## 1. INTRODUCCIÓN

El desarrollo empresarial en Colombia ha perdido su ritmo en los últimos años, no solo debido a las coyunturas económicas, que golpean con mayor resonancia a un país vulnerable como Colombia, sino también por una actitud industrial que es, relativamente, resistente al cambio<sup>1</sup>. El Programa de Transformación Productiva, desarrollado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo; apunta a estimular el desarrollo de productos y servicios en determinados sectores, los cuales tienen el potencial suficiente para convertirse en sectores de talla mundial. Sin embargo, el aparato industrial colombiano es controlado por empresas pertenecientes a sectores que se caracterizan por no entregar productos de alto valor agregado.

A pesar de que el gobierno colombiano ya ha desarrollado un plan que tiene como objetivo satisfacer la necesidad de fomentar el desarrollo de una industria caracterizada por la innovación; las empresas más poderosas han escalado hacia una posición hegemónica que las ubica como dominantes en sus respectivos sectores, influenciando los comportamientos y las prácticas empresariales de las dominadas; imposibilitando la entrada de nuevos competidores. Dichas firmas<sup>2</sup>, que cuentan con una gran cuota del mercado, han logrado alcanzar sus respectivas posiciones gracias a estrategias de crecimiento que tienen origen en diversas fuentes como factores históricos o procesos de enajenación, que abren camino a que su poder se multiplique.

Durante siglos, existieron bloques históricos que impusieron un régimen mundial sobre el resto de naciones. Estos estados dominantes eran capaces de influenciar la cultura, la política y la economía a gran escala. Con el tiempo, a medida que el capitalismo se fortaleció y el neoliberalismo se convirtió en una política propia de varios países durante la década de 1970 y 1980, el papel de la empresa surgió acompañado de la idea de valor agregado y estrategias de posicionamiento. Finalmente, la globalización da inicio a una mentalidad en la que las fronteras estatales son cada vez menos importantes, al haber una amplia propagación de la

---

<sup>1</sup> Según datos del Banco Mundial, el PIB en Colombia tuvo un crecimiento anual de: 6.6% en 2011, 4.0% en 2012; 4.9 % en 2013; y 4.6% en 2014.

<sup>2</sup> La mayoría de estas firmas están incluidas dentro de las empresas que este documento analiza.

información y contar con sistemas de comunicación cada vez más entrelazados. Así, las firmas se convierten en los nuevos dominantes de la economía mundial.

¿Qué repercusiones tiene que la empresa sea la que tiene una posición hegemónica? En términos de competencia, se convierte esta en *price maker*, lo cual implica que, por su control, tiene poder de decisión sobre los precios del mercado; a lo que las empresas dominadas se deben ceñir, convirtiéndose estas últimas en *price takers*, creando un desbalance competitivo en el sector. Así mismo, cuando una firma posee una cuota de mercado elevada, se crea una brecha de inequidad cada vez más amplia. Como consecuencia, la sociedad no goza de igualdad de oportunidades, pues la mayoría de los recursos están concentrados en altos mandos.

Un mercado homogéneo no da cabida a que se abran nuevas posibilidades que permitan que la cultura se transforme. Lograr diversificar la estructura productiva de Colombia no solo se traduce en un portafolio de productos que tiene mayor cabida en mayor número de mercados; sino que permite que, desde la academia, la sociedad construya, en conjunto, industrias caracterizadas por ser competitivas a nivel mundial. Los ingresos se igualan paulatinamente y se fomenta un ánimo de avance y desarrollo conjunto. Eventualmente, la formación de bloques regionales fortalece el mercado latinoamericano, lo cual crea, una cultura más sólida.

El presente estudio tiene una aproximación basada en datos cuantitativos sobre las 100 empresas con mayores ventas para 2013 y 2014<sup>3</sup>. A partir de ahí, después de realizar una revisión bibliográfica, se presenta un análisis de las cinco variables principales para buscar entender cómo está configurada la hegemonía empresarial en Colombia. Mediante herramientas estadísticas; se logra concluir, desde varias ópticas, que pocas empresas controlan la mayoría porcentual del mercado colombiano.

En un momento histórico en el que la idea de una única potencia mundial se debilita por el surgimiento de múltiples países como jugadores mundiales; este trabajo se presenta como una evidencia que indica la necesidad para que se dé una transformación productiva en el país. La actitud innovadora, el emprendimiento y el fortalecimiento de los sectores de talla mundial son la base que, eventualmente, desarrolla un horizonte encaminado hacia el fortalecimiento del aparato productivo del país.

---

<sup>3</sup> Datos publicados por la revista Gerente.

## 2. FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

### 2.1 La Globalización

#### 2.1.1 Aproximaciones conceptuales al término globalización:

Uno de los términos que ha adquirido mayor resonancia, desde comienzos de la década de 1990 a nivel mundial, es la globalización; así mismo, no es solo posible utilizarlo para explicar muchos de los sucesos de carácter económico a nivel internacional, pero también es un excelente recurso para argumentar el rol de las comunicaciones y la integración de las sociedades en el panorama actual. Sin embargo, por el hecho de ser un concepto tan ampliamente utilizado en múltiples esferas académicas, muchos autores y textos han contribuido con su propia definición, dificultando la elección de la adecuada.

Según Reyes (2001), la globalización tiene dos significados distintos:

- Como un fenómeno que implica que una alta interdependencia se está creando entre las diferentes regiones y países en términos de comunicaciones, comercio y finanzas.
- Del mismo modo, se define como una teoría de desarrollo económico que afirma, entre otras cosas, que hay un alto nivel de integración y que este crece de forma paulatina en las regiones.

Este, como muchos conceptos relativamente nuevos, es entendido como un término que se caracteriza por ser vago e inconmensurable. Sin embargo, autores como Brady, Beckfield y Zhao (2007) afirman que la globalización debe ser definida como algo que se pueda medir de forma concreta y se diferencie de otros términos. Así, este concepto es percibido por estos autores como un proceso multidimensional de formación de redes internacionales, para lo cual son esenciales tanto las relaciones como los mismos actores (ej. personas, organizaciones y estados) (Brady, Beckfield & Zhao, 2007).

Immanuel Wallerstein (1974) se refirió a la globalización como la representación del triunfo de un mundo capitalista que está unido por una división global del trabajo. Por otro lado, Anthony Giddens (1990) da un aporte inclinado al ámbito social al afirmar que la

globalización “puede ser definida como la intensificación de las relaciones sociales a nivel mundial que conectan localidades distantes de tal manera que los eventos locales están condicionados a sucesos que ocurren a miles de kilómetros y viceversa”. Imre Szeman (2003) acude a una aproximación menos económica pues humanística, ya que para la autora la “globalización es el momento de la migración en masa, (en un mundo) multicultural y cosmopolita”.

Algunos otros, desde un punto de vista alterno, como lo es el científico político James Mittelman (1996) que entiende la globalización como un proceso en el que el tiempo y el espacio se comprimen, haciendo que el mundo se encoja. Por otro lado, Manuel Castells (1996) explica el término comparándolo con una economía capaz de trabajar de forma unificada en tiempo real y a escala planetaria. Así mismo, Scholte (2007) describe la globalización como un proceso en el que se hace una transición hacia una economía en la que no hayan fronteras entre países, lo cual, soportado desde una óptica neoliberal<sup>4</sup>, supone que dicha liberalización mundial, acompañada por privatización y la reducción de las regulaciones fiscales y económicas, conllevará a tiempos de prosperidad y democracia para todos.

Finalmente, Scholte (2007) expone dos definiciones alternativas: la primera enfatiza en ver la globalización como la ‘universalización’, por lo que se percibe como un proceso en el que tanto varios objetos como experiencias son llevados a todo el mundo, incluso hasta llegar a lugares inhabitados; la segunda, se entiende como una ‘americanización’ al ser comparada con un supuesto imperialismo. Sin embargo, esta última aproximación implica una argumentación posiblemente falaz, pues la globalización se puede dar en otras direcciones y contextos como puede ser una ‘globalización Islámica’, no solamente occidental.

Como bien expuso Reyes, la globalización es entendida como una de las teorías del desarrollo económico<sup>5</sup>, y esta se destaca de las demás al surgir “de un mecanismo global que presenta una mayor integración con énfasis particular en la esfera de las transacciones económicas” (Reyes, 2001). Bajo este orden de ideas, los vínculos culturales que hay entre

---

<sup>4</sup> Se entiende como una teoría de prácticas políticas-económicas que propone que el bienestar humano puede avanzar más con la maximización de la libertad emprendedora dentro de un marco caracterizado por libertades individuales, libre comercio, etc. (Harvey, 2007)

<sup>5</sup> Según Reyes (2001), junto con la globalización se destacan: la teoría de la modernidad, teoría de las dependencias y la teoría de los sistemas mundiales.

países serán los principales elementos que explicarían los procesos de desarrollo entre estos. En torno a intercambios, se destacan los aspectos de la globalización:

- La teoría reconoce que las comunicaciones han ido adquiriendo una creciente importancia, permitiendo una interacción entre países de forma cada vez más flexible.
- Dichos sistemas de comunicaciones no son exclusivos de los países desarrollados, sino que también están presentes en los menos desarrollados, permitiendo un mayor flujo de información entre grupos económicos más diversos.
- Dado que los nuevos sistemas de comunicación son altamente modernos, estos son capaces de modificar la manera en la que los intercambios se realizan. Por ejemplo, las transacciones económicas.
- El concepto de minorías se ha modificado gracias a la transformación de los patrones de comunicación. Sin embargo, las élites políticas y las empresas de cada país terminan por tomar las decisiones en los países de desarrollo, pues están en un contacto más cercano con los intercambios mundiales.
- Finalmente, los elementos culturales son los que dictan la forma de las estructuras sociales y económicas de cada país.

Relacionar la globalización con las comunicaciones implica que, gracias a los constantes avances tecnológicos, los sectores están más interconectados entre sí; lo cual implica que resta importancia referirse a naciones-estado como las mejores unidades de análisis de los ‘fenómenos’ globales, contrario a lo que afirman el resto de las teorías del desarrollo económico introducidas por Reyes (2001). Finalmente, es necesario tener en cuenta que la globalización se conecta directamente con los rasgos culturales de cada país.

Pero Reyes no es el único autor que afirma que la importancia de las naciones-estado es cada vez menor. Hardt & Negri (2001) establecen que “los factores primarios de intercambio y producción —dinero, tecnología, personas y bienes— se desplazan cada vez más fácilmente a través de las fronteras entre naciones, por lo que las naciones-estado tienen cada vez menos poder para regular estos flujos e imponer autoridad sobre su economía”. Los tratados entre países, las alianzas entre regiones y la presencia del internet en más lugares conllevan, directa e indirectamente, a que los Estados reduzcan las regulaciones sobre los bienes, por ejemplo, que ingresan o salen de sus territorios soberanos.

### **2.1.2 Consecuencias y Desventajas:**

A pesar de la importancia que el concepto ha adquirido, han surgido argumentos que critican la globalización como proceso y la culpan de la dirección que ha provocado que tome la economía mundial. Varios autores exponen las consecuencias de la globalización sobre la soberanía de los Estados y sus políticas económicas. El presente texto se enfoca hacia los efectos de este proceso para el desarrollo económico y cultural de las naciones, sobre todo en países en vías de desarrollo.

Para algunos, la globalización presenta errores en su metodología de estudio y análisis de resultados. Mills (2009) menciona que algunas conclusiones se contradicen debido a métricas que utilizan aproximaciones diferentes: Primero, la mayoría de la literatura académica se ha enfocado en estudiar la desigualdad de ingreso, para lo cual se utiliza el Coeficiente de Gini como medida principal; sin embargo, alternativas como la Desviación Media Logarítmica (MLD por sus siglas en inglés) del ingreso se perfila como otra posibilidad que no se aplica en la misma proporción que la primera. Segundo, la mayoría de las publicaciones se limitan a relacionar la desigualdad con el ingreso, dejando de lado otros elementos como la salud y la educación. Finalmente, la población de cada país es, en casos, evaluada como una variable unificada, sin tener en cuenta el tamaño de la misma.

Como se mencionó anteriormente, los acuerdos que se dan entre naciones que se relacionan con la apertura económica tales como la reducción de barreras arancelarias o los tratados de libre comercio (TLC) han facilitado el flujo de capital, aportándole mayor dinamismo al comportamiento de los mercados mundiales. Sumado a esto, la aparición de organismos internacionales e instituciones de regulación internacional han sido vitales para la consolidación de un sistema económico con cada vez menos rasgos proteccionistas.

Los acuerdos regionales son entendidos como un efecto de una economía más globalizada, lo cual se conecta con dos aspectos:

1. Este 'regionalismo<sup>6</sup> económico' se entiende como un sustituto de la liberalización multilateral entre las naciones, dado que hay un entusiasmo cada vez mayor hacia una apertura económica propagada entre países.
2. Así mismo, una de las consecuencias de dicho regionalismo es el fomento de la dominación de las grandes potencias sobre los países menos desarrollados; además, crear bloques económicos puede conllevar a rivalidades<sup>7</sup> entre los mismos.

Baldwin (2004) presenta un análisis sobre los orígenes del regionalismo y parte de su explicación se enfoca en la llamada *teoría del dominó*, cuya explicación es sencilla: en el momento en el que se forma un bloque regional o se firma un tratado de libre comercio (TLC), es altamente probable que esto estimule a los Estados no signatarios a formar parte del acuerdo. Así, la primera ficha de dominó en caer termina por hacer que todas las que estén en juego, eventualmente, caigan.

Se dice que existe siempre un balance entre aquellos en pro de ser miembros del acuerdo y con el otro bando, que se opone. Sin embargo, hay fuerzas que persuaden a los no-miembros a buscar formar parte del acuerdo, dentro de las que se destaca el beneficio de exportar hacia alguno de los países parte del bloque regional, por ejemplo. Con el tiempo, los gobiernos ven que formar parte del acuerdo es beneficioso para la respectiva nación.

Pasado un tiempo, aquellas naciones que tengan una dependencia hacia el bloque, terminan por firmar el acuerdo y someterse a una legislación y a una serie de políticas que pueden ser fuente de debate a nivel interno. Un claro ejemplo de esta teoría es la Unión Europea, la cual inició con un selecto grupo de seis países y se convirtió en una poderosa unión económica y política de 28 países miembros sin tener en cuenta la lista de países candidatos a convertirse en miembros.

---

<sup>6</sup> Entendido como la aparición de un bloque que, por factores de cercanía geográfica, deciden establecer un acuerdo económico regional.

<sup>7</sup> Para propósitos del presente texto, la palabra 'rivalidades' reemplaza a guerra; pues puede tener connotaciones erróneas.



Bajo este orden de ideas, Baldwin (2004) define que la teoría del dominó puede aplicar para los tratados que sean de tipo *hub-and-spoke*<sup>8</sup>, término definido por Alba, Hur y Park (2010) como la situación en la que un país A tiene TLC's con los países B y C<sup>9</sup>; pero entre B y C no existe un tratado. Así, el país A será el *hub* y los restantes serán los *spokes*. Para ejemplificar dicha situación se puede tomar a Estados Unidos, que es parte del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de América del Norte) con México y, así mismo, tiene un tratado firmado con Australia. En este caso, entre México y Australia no existe un acuerdo comercial, lo cual los convierte en *spokes* de un mismo *hub*, es decir, Estados Unidos.

Según la investigación desarrollada por Alba, Hur y Park (2010), los 'hub-and-spoke' efectivamente tienen un efecto positivo sobre las exportaciones, sobre todo del país en posición de *hub*, pues este tendrá mayor control sobre los precios y mayor flexibilidad en el momento de equilibrar oferta y demanda al tener la posibilidad de exportar (e importar) a una mayor cantidad de destinos. No obstante, el comportamiento comercial comienza a centrarse en el país más fuerte, dejando en un segundo plano los intereses, en términos económicos, de los países más pequeños. Además, los tratados de libre comercio se dan, en algunas ocasiones, entre países cuyos índices de desarrollo son altamente desiguales, haciendo que el poder de negociación se torne hacia aquella nación con mayor poder lo cual se traduce en beneficios unilaterales.

Entre los métodos emblemáticos del neoliberalismo utilizados para estimular la competencia se destaca la reducción o eliminación de las medidas regulatorias de los gobiernos sobre la actividad económica; así como la transferencia de las empresas de propiedad pública a privada. Según Montanari (2001), el núcleo de estas transformaciones estratégicas se basan en estimular la eficiencia, productividad y rentabilidad lo cual, simultáneamente, permite a las firmas y a las naciones ser más competitivos, flexibles y reaccionar cada vez más rápidamente a los cambios en el entorno<sup>10</sup>.

---

<sup>8</sup> Realizando una traducción literal, la palabra *hub* traduce 'centro de operaciones' y el *spoke* es entendido como el satélite. Este término es tomado del argot del transporte aéreo.

<sup>9</sup> La definición no se limita a un tratado de libre comercio entre dos países, pero pueden ser más.

<sup>10</sup> Esto se relaciona con el *laissez-faire*, el cual se describe como una 'política' o actitud en la que se permite el libre curso de las acciones, sin interferir o manipular. En términos económicos, se habla de la abstención por parte del gobierno de intervenir, permitiendo así que se dé un libre mercado.

Enfatizando en los efectos para el llamado ‘tercer mundo’<sup>11</sup>, la apertura económica hacia la comunidad internacional supone un incremento en la inversión extranjera directa (FDI, según sus siglas en inglés), la cual, en ocasiones, tiene como objetivo reemplazar la producción doméstica. Simultáneamente, los mercados adquieren más volatilidad y relevancia, pues los precios y su respectiva evolución, producida por los altos volúmenes de información, conllevan a que se dé una estandarización de la demanda global, incrementado consigo los costos de producción para lograr cumplir con la oferta necesaria (Useem, 1996).

La competencia es un factor fuerte e influyente dentro de un panorama económico cada vez más global, pues las empresas ya no deben buscar conseguir una posición ‘hegemónica’ a nivel nacional pero, al haber entrado al escenario mundial, se ven forzadas a competir con otras que dejan de limitarse a las fronteras nacionales. Según afirma Streeck (1987), “la competencia obliga a las firmas a operar en un estado de innovación y flexibilidad perpetuo, lo cual implica mayor inestabilidad para los mercados”. Esto representa tanto beneficios como consecuencias para el panorama competitivo, pues mientras ser innovador se convierte en una necesidad, las firmas con mayor poder pueden destruir a aquellas en una posición no tan ventajosa.

Así, Guillén (2001) afirma que una de las primeras discusiones radica en si la globalización es causante de una convergencia de las sociedades hacia un patrón uniforme en términos económicos, políticos y culturales. Posiblemente, esto se deba a que los países, al estar más conectados entre sí por el esparcimiento de nuevas tecnologías y la masificación de las comunicaciones, convergen hacia estructuras similares. Según Mills (2009), algunas empresas buscan reducir costos de mano de obra en otros países; se dice que la globalización permite que se dé un proceso de desindustrialización en el país de origen, debilitando el poder de negociación de los trabajadores locales. Por otro lado, los salarios altos son reemplazados por una tercerización de la producción, la cual es re-localizada en países menos desarrollados en donde los trabajadores están dispuestos a recibir pagos relativamente más bajos. Así, Alderson (1999) muestra que la “globalización ha jugado un rol importante e independiente en la desindustrialización de los países industrialmente avanzados”.

---

<sup>11</sup> Referirse a ‘tercer mundo’ tergiversa y generaliza el índice de desarrollo de los países. Actualmente, existen múltiples categorías para diferenciar las naciones como lo realiza el Foro Económico Mundial, por ejemplo.

Como lo es la globalización, la palabra cultura es, igualmente, difícil de definir. Así, desde la antropología no se ha logrado llegar a un acuerdo definitivo sobre la definición más apropiada para este concepto. A pesar de esto, algunos han dado su aporte al debate: por ejemplo, Hofstede (1994) afirma que la “cultura es una programación mental colectiva la cual diferencia a un grupo [...] de personas de otro”; por otra parte, Spencer-Oatey (2008) afirma que la “cultura es un conjunto difuso de supuestos básicos y valores, de orientaciones de vida, creencias, políticas, procedimientos y convenciones de comportamiento que son compartidos por un grupo de personas, y que influyen (pero no determinan) el comportamiento de cada miembro y su(s) interpretaciones sobre la conducta de los otros”.

Spencer-Oatey (2012) estableció un grupo de características que acompañan las definiciones de la cultura<sup>12</sup>:

- La cultura afecta comportamientos y sus interpretaciones, en el sentido que existen comportamientos visibles con significados invisibles, por lo que pueden darse malentendidos cuando dos o más grupos entran en contacto.
- La cultura es específica para un grupo o categoría, así como la personalidad es individual y la naturaleza humana es más bien universal.
- Está asociada con grupos sociales, lo cual quiere decir que cada quien pertenece a un conjunto de personas y se identifica con un patrón de conducta ‘programado’, por lo que pueden existir niveles culturales de tipo nacional, regional, de género, generacional, etc. De acuerdo con Avruch (1998), los individuos se organizan de formas potencialmente diferentes bajo criterios establecidos como los grupos étnicos y las características socioeconómicas.
- Es aprendida de las personas con las que se interactúa al socializar. Según Lustig & Koester (1999), la cultura se enseña mediante las explicaciones que las personas reciben sobre los sucesos que ocurren alrededor. Además, un aporte importante hecho por Ferraro (1998) implica que, al ser la cultura aprendida, su importancia en el éxito de los negocios internacionales es alta, ya que lograr enseñar a ser más tolerante frente a las diferencias culturales es un requisito para una comunicación intercultural efectiva en un ambiente de negocios.
- La cultura está sujeta a cambiar gradualmente, pues existen fuerzas externas e internas, en términos sociales, que alteran repetidas veces la configuración mental de un grupo.

---

<sup>12</sup> Para propósitos de este estudio, únicamente se tomaron las que más le competen a la revisión bibliográfica en torno al concepto de globalización.

¿Por qué le compete la cultura a la globalización? Uno de los rasgos previamente expuestos afirma que existen fuerzas que pueden modificar un grupo selecto. De este modo, la globalización se perfila como el catalizador que ha provocado que exista una única cultura (Mazzarella, 2004). Hacia la década de 1990, cuando se comenzó a estudiar cómo el mundo se globalizaba, Hall (1997) comenta que “el proceso de la globalización revela problemas tanto políticos como conceptuales para el núcleo del significado de ‘cultura’”. Además, Buckley & Ghauri (2004) mencionan que la diversidad cultural se reduce al ser estandarizada y homogeneizada hacia un conjunto de valores en común. Ante esto, Mazarella afirma que este tipo de objeciones puede figurar como superficiales, pues los estudios de la globalización no condenan el fin de la cultura ni el fin de la diferencia entre grupos, pero más bien enfatizan que la cultura es el efecto de una serie de procesos dinámicos de mediación entre actores sociales.

Como se ha evidenciado que existe un sinnúmero de definiciones sobre el término, sean estas desde una aproximación positiva o adoptando un punto de vista negativo; esto implica que el término *globalización* se puede englobar dentro de un debate permanente al cual la academia no ha logrado dar conclusión.

## **2.2 La Hegemonía Como Concepto Económico**

La hegemonía es un concepto que ha ejercido una amplia influencia en el desarrollo de los estudios culturales. Así, toda discusión alrededor de este término debe comenzar por los aportes de Antonio Gramsci, cuya obra se caracteriza por la búsqueda del análisis de la dialéctica entre la coerción y el consenso a partir de una serie de formas históricas en las que se ejerce dominación por parte de un grupo hacia otro.

Gramsci define hegemonía como “dirección política, intelectual y moral”, de la cual se destacan dos elementos:

1. En términos políticos, se refiere a la capacidad que tiene la clase dominante de articular sus intereses y convertirse en el origen de una ‘voluntad colectiva’;

2. El aspecto intelectual y moral supone que deben cumplirse unas condiciones ideológicas<sup>13</sup> para que dicha voluntad se dé. Giacaglia (2002) establece que debe haber siempre ‘un’ principio unificante en toda formación hegemónica, el cual está directamente relacionado con la clase dominante.

Ruccio (2006) cita a Gramsci al afirmar que “para poder ejercer [...] hegemonía uno no debe contar solamente con el poder y la fuerza material del gobierno<sup>14</sup>, sino también con la aceptación [...] voluntaria de los sujetos dominados”. Esto implica que, para lograr aplicar este *soft power*, es vital que dicha aceptación se dé desde la raíz de las formas culturales de interacción entre dominados y dominadores.

En términos históricos, Anderson (1987) se remonta a los orígenes de la burguesía en Europa occidental y menciona la existencia de un sistema hegemónico el cual se define por “el grado de consenso que obtenía de las masas populares a las que dominaba, y la [...] reducción en la [...] coerción necesaria para reprimirlas”. Los mecanismos de control para la época se repartían en instituciones como las escuelas e iglesias, las cuales, gracias a la formación de un bloque social unificado, generaban, con sus enseñanzas e ideologías, una subordinación pasiva.

Según Szurmuk y McKee Irwin (2009), los valores y visiones que posea la clase dominante se convierten, a lo largo del proceso en el que se ejerce hegemonía, en el ‘sentido común’ de los grupos dominados, lo cual implica una transformación en los preceptos culturales. Por ejemplo, Eugene Genovese (1976) explica, desde su análisis de la esclavitud estadounidense, que el sistema legal “actúa hegemónicamente para convencer a la gente que sus conciencias privadas pueden estar subordinadas [...] a la decisión colectiva de la sociedad”, por lo que el actuar de cada quien se somete a un código ‘intangible’ social.

La hegemonía se presenta, entonces, como una herramienta transformadora a nivel de un grupo social; sin que importe el alcance, siempre que exista una posición dominante y otra dominada. Por su parte, Florencia Mallón (2003) propone entender “la noción de hegemonía en su doble condición de proceso y de punto de llegada”, por lo que se habla de un proceso relativamente

---

<sup>13</sup> Gramsci entiende la ideología no solamente como un sistema de ideas, pero un todo orgánico y relacional inmerso en aparatos e instituciones.

<sup>14</sup> Para este caso, se reemplaza al gobierno por la empresa, al ser esta la que ejerce una posición dominante.

constante en los pilares de la sociedad, el cual, al culminar de forma provisional y contenciosa, inicia de nuevo, lo cual es característica prima de un ciclo.

Ante esto, Szurmuk y McKee Irwin (2009) apoyan el argumento de Mallón pues concluyen que se trata de un proceso abierto en el que las fuerzas de cambio deben esforzarse por construir una dinámica de juego. Sin embargo, “toda posición hegemónica está basada en un equilibrio inestable” (Szurmuk y McKee Irwin, 2009).

Según Kwon (2011), la historia mundial ha visto actitudes hegemónicas desde tiempos que se remontan al siglo XVI<sup>15</sup>, y concluye que desde dicha época hasta el siglo XX han existido tres regímenes hegemónicos: los Países Bajos, Inglaterra y los Estados Unidos, cuyas cúspides se dieron, respectivamente, hacia comienzos del siglo XVII, a mediados del siglo XVIII, y desde comienzos del siglo XX. La presencia omnipotente de estas potencias a nivel mundial se puede comparar con la creación de bloques históricos que entran a definir el *modus operandi* del comportamiento de la economía. Gill & Law (1989) explican que el más reciente *bloque histórico*<sup>16</sup> internacional se encuentra centrado en Estados Unidos, y se origina hacia finales de la Segunda Guerra Mundial, en el momento en el que los intereses financieros se enfocaron en Wall Street, se propagó la inversión extranjera directa (FDI) y el *soft power americano* corroboró a que se formara una cultura internacional altamente influenciada por los medios estadounidenses (Martel, 2011).

Si bien los gobiernos aplican una forma de poder relacionada con la autoridad (Lindblom, 1977), las empresas privadas utilizan el mercado. El capitalismo implica una forma de organización política y de protección, la cual es proveída por el Estado, para lograr regular los mercados (Gill & Law, 1989). Sin embargo, desde la década de 1980 y dadas las variaciones entre los tipos de regulaciones de cada país, se hizo latente la ‘necesidad’ de disminuir o eliminar dichos controles estatales sobre el mercado. Por ende, las empresas han logrado poseer un poder de mercado en el lugar en el que operan; por ejemplo, en un monopolio u oligopolio, las compañías logran definir los precios, lo cual no sucede en un escenario de ‘competencia perfecta’.

---

<sup>15</sup> La investigación de Roy Kwon analiza la hegemonía en el sistema mundial desde el Siglo XVI hasta el Siglo XX. Sin embargo, existen análisis que se van más atrás en la historia.

<sup>16</sup> Según Gill & Law (1989), este término es entendido como “una constelación de fuerzas políticas y sociales”. Los autores enfatizan en la congruencia entre fuerzas materiales, instituciones, ideologías para construir una alianza de diferentes clases.

Según Carroll & Greeno (2013), las políticas de la economía y la política neoliberal reorganizaron las posiciones hegemónicas desde dos puntos de vista:

- El *aislamiento* de la empresa del Estado, basado en una ficción de libre mercado compuesto por varias pequeñas firmas. Las cuales son, en realidad, firmas gigantes e instituciones financieras que controlan el capitalismo contemporáneo. Por lo tanto, esta desregulación reduce el control democrático. Así, un poder económico aún más concentrado contradice esta supuesta promesa de libertad. El neoliberalismo insiste en separar instituciones financieras y entes (como los bancos centrales del manejo gubernamental), para enfocarse en estimular un crecimiento económico real que sea sostenible. Sin embargo, esta liberalización del mercado ha logrado un incremento de las ganancias monetarias de las empresas, pero este capital se está acumulando como riqueza privada.
- La *acumulación por desposeimiento* se refiere al proceso de privatización de las compañías de públicas, instituciones educativas, etc. A pesar de que esta venta de activos busque aumentar el flujo de capital acumulado en manos estatales, estas nuevas empresas privadas empiezan a actuar como ‘agentes libres’ de forma individualista, en lugar de ser miembros de red en pro de una construcción de comunidad social.

En este escenario, las empresas logran, con su poder, alterar la división del trabajo<sup>17</sup>, los recursos financieros, las redes de contactos y control sobre los medios. Mediante actividades como el *lobbying*<sup>18</sup>, es posible que ejerzan influencia sobre entes gubernamentales creando redes o *elites* que sean capaces de controlar un mercado entero (Gill & Law, 1989). En el ámbito internacional, las compañías transnacionales logran traspasar fronteras y ejercer autoridad más allá de sus límites nativos cuando localizan recursos en otros países, llevando recursos monetarios de un lugar a otro. De manera similar, los profesionales altamente calificados son persuadidos por compañías multinacionales a dejar sus países nativos a cambio de mejores salarios y mejores oportunidades de crecimiento laboral. Esto sucede, entre otros, como un efecto de la apertura económica en masa y del proceso de globalización.

---

<sup>17</sup> Se hace mención a la nueva división internacional del trabajo, la cual se ha venido presentando desde que la producción se ha comenzado a localizar, de forma selectiva, en países emergentes, los cuales son atractivos por su mano de obra barata, entre otras ‘ventajas’.

<sup>18</sup> Se entiende como la práctica en la que se trata de persuadir o influenciar líderes del gobierno para crear nuevas legislaciones o llevar a cabo actividades que beneficien a una organización.

Cox (1987) aplicó las ideas gramscianas al establecer que los bloques históricos pueden dar inicio a un cambio en el curso de los procesos de desarrollo capitalista. Para explicarse, se apoyó del término *estructura social de acumulación* el cual se asemeja a los *regímenes de acumulación* de la escuela de regulación francesa<sup>19</sup>. Dicho régimen se basa en las relaciones entre clases, incluyendo los modos de vida y la composición de la fuerza laboral, su organización política así como la regulación legal del trabajo (Gill & Law, 1989). También están incluidas las formas de regulación que hacen hincapié en el grado de libertad de los mercados y de las mismas empresas. Por ende, un régimen encierra las formas de progreso socioeconómico que constituyen las condiciones de existencia para un desarrollo económico en un horizonte de tiempo específico.

### **2.3 Equivalencia Entre Hegemonía y Estrategia**

Dado que un régimen de acumulación se refiere, de forma resumida, a la organización del consumo así como de la producción, es posible ejemplificar esto con el *Fordismo* que se caracteriza por el consumo en masa y la alta productividad de las fábricas. El capitalismo, e incluso el socialismo, pueden ser, del mismo modo, entendidos como regímenes de acumulación (Gill & Law, 1989).

Impulsar la creación de un régimen de acumulación implica que un grupo de empresas u organizaciones logre tener la capacidad de crear un nuevo sistema que represente una vanguardia para el actual. De esta manera, dicho proceso de transición de un régimen al otro implicaría el trazo de una estrategia que conduzca a una posición ventajosa frente al resto de los competidores, por ejemplo. Según Porter (1999), “el estrategia debe conocer las características del entorno de la empresa, para conseguir que esta se posicione de la mejor forma posible”.

Al ser las “empresas sistemas dinámicos abiertos [...] (que) evolucionan con el tiempo como consecuencia de sus interrelaciones e interacciones” (Rivera & Restrepo, 2008), es

---

<sup>19</sup> Surge durante la década de 1970 y se propone “llevar a cabo un análisis del capitalismo y sus transformaciones, con el fin de comprender los periodos de crecimiento estable y los momentos de cambio estructural” (Boyer & Saillard, 2002)



menester que estas se adapten constantemente a las modificaciones que sufra el entorno en el que están inmersas.

La ventaja competitiva es entendida como la “fortaleza que tiene una organización y que le permite superar a las demás en un ambiente dinámico y competitivo” (Chiavenato, 2000). Esta debe ser conseguida por las empresas si desean ser perdurables en el panorama competitivo.

Para Mintzberg (1998), una empresa logra ser exitosa si conoce y maneja los conjuntos de normas o prácticas dominantes generadas por un entorno determinado, el cual se define por la interacción entre proveedores, clientes, agentes reguladores y competidores. Así, las empresas adoptan prácticas y estructuras similares a las de dicho entorno y se encaminan al éxito. No obstante, imitar las acciones de los otros no siempre se traduce en alcanzar resultados óptimos, por lo que aquella empresa con la posición estratégica dominante será aquella que cree el entorno propicio.

Tener en cuenta las cinco fuerzas de Porter<sup>20</sup> (2004) arroja una visión general sobre lo que ocurre en un sector en específico. Tras realizar este análisis, es posible identificar qué tan atractivo es entrar a competir en un segmento al establecer el grado de rivalidad por parte de los actores ya inmersos en el sector. Rivera & Restrepo (2008) identifican tres niveles que influyen en el riesgo de ingreso:

1. Barreras de entrada que se refieren a: estructuras de costos de las empresas, las cuales pueden estar asociadas a economías de escala producto de altos volúmenes de producción; altas curvas de aprendizaje; una alta inversión en activos o en posicionamiento de producto para lograr ser competitivo; entre otras.
2. Intervención de los gobiernos: hace referencia a las políticas gubernamentales que pueden limitar o impedir la entrada de nuevos actores al sector. Destaca la tendencia a la disminución en la regulación, la eliminación de barreras arancelarias o subsidios, etc. Esto se conecta, evidentemente, a rasgos de talla neoliberal.
3. La respuesta de los rivales.

---

<sup>20</sup> Siendo estas: 1) nuevos participantes, 2) proveedores, 3) competidores de la industria, 4) sustitutos, y 5) compradores.

El posicionamiento estratégico se logra una vez el análisis del sector haya sido realizado con detenimiento. Así, se dan dos cursos de acción: en primer lugar, se puede llegar a un sector pobremente explotado donde construir una ventaja competitiva sea relativamente sencillo; segundo, encontrar que el sector al que se busca entrar cuenta con altas barreras de entrada y está hacinado por organizaciones con una ventaja competitiva simple en el que ya existe una o pocas empresas con una posición estratégica superior a la de los competidores, lo cual se traduce en un comportamiento dominante o hegemónico sobre los mismos.

### 3. DISEÑO DEL ESTUDIO

#### 3.1 Problema De Investigación

En el año 2014, la revista Gerente publica la lista de las 500 empresas más grandes y exitosas de Colombia, basándose en datos del 2013. En esta publicación, se resume que el principal reto para la economía colombiana “consiste en mantener niveles de crecimiento que permitan continuar elevando el nivel de vida de sus habitantes de forma sostenida” (Gerente, 2014). Para asegurar que las tasas de crecimiento se mantengan en alza, es necesario que se diseñen políticas que contribuyan a que la productividad pueda crecer.

Para la edición del año 2015, la misma publicación muestra un panorama en el que la economía no solo va a depender del comportamiento de su producción interna sino también de coyunturas de origen internacional como la baja de los precios de las materias primas (entre estas, la baja del precio del barril de petróleo) y la repentina subida del precio del dólar, lo cual afecta principalmente a aquellos que importan insumos para su producción.

Teniendo en cuenta que lograr predecir este tipo de escenarios enteramente externos a la operación de una empresa resulta ser una labor trabajosa y difícil, cada organización debe estar preparada para afrontar momentos de crisis, y esto se logra, según describe la revista Gerente (Gerente, 2015), cultivando la capacidad de tomar decisiones correctas orientadas a lograr eficiencias, reinventarse y no dejar de invertir en las áreas que las pueden diferenciar.

Según datos del Banco Mundial (n.d.), el crecimiento Producto Interno Bruto (PIB) anual de Colombia pasó del 4.9% en el 2013 al 4.6% en el 2014, mostrando un rendimiento negativo. A pesar de haber sido el más alto de América Latina (El Herald, 2015), sectores importantes para Colombia, como el minero, mostraron un crecimiento negativo y este decrecimiento porcentual marca una reducción en los rendimientos de la producción interna, dado que las coyunturas logran debilitar, con el tiempo, el tejido industrial del país.

Colombia ocupa el puesto número 14 con mayor desigualdad dentro de los 134 que fueron analizados por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), esta

posición se obtuvo a partir de los resultados arrojados con el cálculo del coeficiente de Gini, para el que 0 implica una igualdad total y 1 se traduce en desigualdad absoluta. En el año 2014, el coeficiente para Colombia fue de 0,538. (El Tiempo, 2015).

Lo que impide que el país desarrolle una economía próspera es la desigualdad: en sus departamentos se observan diferencias en los porcentajes de pobreza respecto a la población total: Chocó presenta el 63,1% y La Guajira un 55,8% frente a la media nacional del 30,6%. Según el Departamento Nacional de Planeación de Colombia, el decil más rico de la población percibe 17,3 veces el ingreso del decil más pobre (DNP, n.d.). Ante esto, es evidente que existe una disparidad en los ingresos<sup>21</sup> la cual se puede originar, parcialmente, en una configuración no equitativa del aparato industrial del país.

La fuente de este problema se resume en la posición hegemónica que han alcanzado algunas compañías en los sectores estratégicos del país, lo que compromete y dificulta el cierre de la brecha de desigualdad, lo cual no solo hace parte de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo para 2014 – 2018, sino que también impide que la totalidad de las empresas crezcan a un ritmo paralelo. Esto provoca que las pocas compañías, que ejercen control sobre todo un sector, posean mayores cuotas de mercado y perciban un porcentaje de ingresos más elevado. Por lo tanto, estas posiciones hegemónicas desarrolladas a lo largo de la historia empresarial colombiana estén ralentizando el crecimiento de la economía.

El Reporte Mundial de Competitividad del Foro Económico Mundial (2015) evidencia que, si bien Colombia ha venido ascendiendo en las posiciones del ranking debido, en parte, a la mejoría en el desarrollo de su mercado financiero; el país aún carece de buena capacidad para innovar. Según el mismo documento, Colombia ocupa una posición muy baja (127 de 140 en el conteo) en reformas estructurales para fomentar la competitividad, y un posible obstáculo radica en la hegemonía empresarial que se presenta en el país.

---

<sup>21</sup> Esto no implica que los ingresos sean el único indicador de pobreza. Entre otros está también la alta tasa de mortalidad infantil, el limitado acceso a educación o salud de calidad, capacidades reducidas para conectarse con todo el territorio (Easterly, 2002), entre otras.

### 3.2 Argumentos

Para el desarrollo de la investigación, los resultados obtenidos se basan en los siguientes argumentos:

- Un sector estratégico se define como aquel “[...] constituido por empresas que rivalizan de forma directa, y cuya rivalidad se encuentra limitada y afectada por las fuerzas del mercado” (Rivera & Restrepo, 2008).
- Partiendo de esta definición y teniendo en cuenta la teoría ya analizada, se dice que, para fines de este estudio, un sector estratégico va a ser equivalente a un sector hegemónico en la economía.
- Dichas posiciones hegemónicas ocupadas por las empresas se convierten en los *price makers*, al ejercer control sobre el comportamiento del sector, incluyendo los precios a los cuales se venden los bienes y servicios. Se crea una ‘voluntad colectiva’ por parte de la clase dominante.
- Por lo tanto, las empresas que no ejerzan hegemonía a nivel del sector, serán entendidas como los *price takers*, pues se someten a este mecanismo de control intrínseco que dicta un principio colectivo al cual las empresas se subordinan y se ciñen a él para definir su modo de actuar. En otras palabras, empieza una actividad de imitación del ‘más grande’.
- Teniendo en cuenta estas dos posiciones (dominantes y dominados), se evidencia que en una situación donde haya hegemonía se presenta un equilibrio inestable.
- Esta inequidad conduce a que el desarrollo no se dé al mismo ritmo, permitiendo que las empresas más poderosas alcancen una posición ventajosa frente a aquellas más pequeñas, que las imitan.
- Finalmente, ante un momento coyuntural que amenace con desestabilizar la economía, se pueden ver afectadas las empresas más grandes y la dependencia creada hacia estas provoca que las más pequeñas también terminen por verse afectadas.

El indicador que se toma son las 100 primeras empresas del conteo de las 500 empresas más grandes y exitosas publicado por la revista Gerente para el año 2013 y 2014<sup>22</sup>. Basándose en este listado, la hipótesis o planteamiento de la investigación es:

---

<sup>22</sup> Para este caso, el indicador de grandeza está determinado por las ventas.

*Una vez realizado un análisis completo de las variables que expone el indicador, se afirma que el 20% de las empresas analizadas posee más de la mitad del total de las ventas para cada uno de los dos años tenidos en cuenta.*

### **3.3 Fases De La Investigación**

Para el desarrollo de la investigación, se llevan a cabo los siguientes pasos:

1. Se hace una recopilación tomando como única fuente cuantitativa la publicación de la revista Gerente de las *500 Empresas más Grandes y Exitosas* en los años 2014 y 2015. Es clave tener en cuenta que cada una de las publicaciones contiene información del año pasado a la fecha en que fueron publicadas, por lo que los datos pertenecen al 2013 y 2014.
2. Se toman los datos de las 100 primeras empresas del conteo para las cinco variables principales del estudio: ventas totales, activos, pasivos, patrimonio y utilidades netas.
3. Se realiza una discriminación de las 100 empresas de acuerdo al sector estratégico al que pertenecen, pues es necesario saber cuáles de estos ocupan las posiciones más altas.
4. Se calculan, para cada variable, los porcentajes que cada empresa y cada sector tiene del total. Esto se realiza para entender cómo se reparte la totalidad en cada una de las variables para cada empresa y sector.
5. Una vez se tienen esos datos, se obtiene la variación porcentual de cada una de las variables por sector para los dos años estudiados, con el objetivo de comparar los resultados e inferir cómo las coyunturas económicas los han afectado.
6. A continuación, se calcula la correlación entre variables con el fin de analizar el grado de dependencia que existe entre cada una con respecto a otra y evidenciar cómo un cambio en una tiene efectos sobre otras.
7. En términos del análisis de datos, se finaliza dividiendo las 100 empresas por quintiles para establecer, por conglomerados porcentuales, qué porción del mercado posee cada uno de los quintiles y buscar probar la hipótesis planteada.

#### 4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Cada año, la revista Gerente publica el listado de las “500 Empresas más Grandes y Exitosas”. El principal indicador para determinar las posiciones de las empresas son las ventas, pero también se publican los valores de los activos, pasivos, patrimonio y *utilidad neta*.

Las 100 empresas tomadas fueron discriminadas para el 2013 y 2014, respectivamente, en 32 y 34 sectores estratégicos. En el último año, la publicación dividió la lista en una mayor cantidad de sectores, lo cual explica que el número se haya incrementado de un año al otro.

En términos estadísticos, se toman las siguientes consideraciones:

- El tamaño de la muestra (A) es igual a 100, que corresponde a la primera quinta parte del listado publicado por la revista Gerente.
- Las variables se definen de la siguiente manera (Horngren, 2010)
  - Ventas totales: Monto que una empresa comercial gana a partir de vender su inventario. También puede ser entendido como los ingresos de una compañía.
  - Activos: Se refiere a los recursos económicos que beneficiarán a la organización en el futuro. Así mismo, pueden ser entendidos como algo que la empresa posee y tiene valor.
  - Pasivos: Se traducen en las obligaciones o deudas que la organización tiene.
  - Patrimonio: Es el capital o recursos propios de la empresa, y en él están los beneficios que deja el ejercicio de la empresa, es decir, las utilidades.
  - Utilidad Neta: Es el resultado del ejercicio, o los excesos de ingresos totales sobre los gastos totales. Puede recibir el nombre de ganancia neta.

En primer lugar, se realiza una descripción de los resultados obtenidos a partir del cálculo de la repartición porcentual de cada sector con respecto al total, este proceso se llevó a cabo para cada variable. Se toman los primeros 15 sectores, dado que son aquellos que muestran cifras, relativamente, significativas. Los restantes 17 sectores que no serán analizados a profundidad muestran rangos porcentuales cuyo máximo no sobrepasa el 1% del total, lo cual evidencia una repartición desigual entre las empresas al existir una alta heterogeneidad en los datos de la muestra.

Tabla 1:  
Año 2014  
Repartición porcentual del total para los primeros quince sectores estratégicos

	<i>Ventas</i>	<i>Activos</i>	<i>Pasivos</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>U.N.</i>
Hidrocarburos	30,7	30,6	35,8	27,7	29,7
Energía eléctrica	8,4	19	20,9	16,9	19,0
Distribución de Combustibles	7,9	1	1,4	0,8	0,4
Almacenes de cadena e hipermercados	8,2	4,1	3,2	4,9	2,0
Transporte aéreo	3,4	2,4	4,5	0,8	0,9
Telefonía Móvil	4,7	3,3	5	2,1	4,8
Holding financiero	5,3	13,5	7,7	16,1	15,2
Alimentos procesados	2,7	2,2	1,7	2,7	1,6
Cerveza y Malta	1,8	1,6	1,4	1,8	5,5
Telecomunicaciones y valor agregado	2,7	2,2	1,7	2,7	1,8
Cemento y concreto	1,4	2,7	2,2	3,1	2,1
Carbón	3,3	2,3	2,3	2,3	0,0
Materiales de construcción	1,2	0,5	0,6	0,4	0,6
Ensambladora de Vehículos	1,6	0,3	0,4	0,3	0,4

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la edición 203 de la revista Gerente.

Tabla 2:  
Año 2013  
Repartición porcentual del total para los primeros quince sectores estratégicos

	<i>Ventas</i>	<i>Activo</i>	<i>Pasivo</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>U.N.</i>
Hidrocarburos	32,9	32	36,6	30,2	40,6
Energía eléctrica	9,8	20	21,7	17,9	11,8
Distribución de Combustibles	8,3	1,3	1,9	1	1,1
Almacenes de cadena e hipermercados	6,1	3,0	2,6	3,3	1,4
Transporte aéreo	2,6	1,7	3,2	0,7	1
Telefonía Móvil	4,3	3,5	5,2	2,5	4,0
Holding financiero	5,1	15,1	6,1	19,5	26,2
Alimentos procesados	2,2	2	1,7	2,4	1
Cerveza y Malta	1,7	1,6	1,5	1,7	3,6
Telecomunicaciones y valor agregado	2,7	2,2	2	2,4	1
Cemento y concreto	2,3	2,6	2,2	2,9	0,8
Carbón	4,4	3,3	2,5	4,0	3,1
Materiales de construcción	2,2	1,5	1,3	1,8	-0,4
Ensambladora de Vehículos	1,8	0,4	0,5	0,3	0,3
Cajas de compensación familiar	2,0	1,4	1,6	1,2	0,4

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la edición 192 de la revista Gerente.



La Tabla 2 da a conocer los porcentajes con respecto las variables totalizadas en 2013. Para este año, el sector de hidrocarburos ocupa la primera posición con un 33% del total de las *ventas*, a lo que le sigue el sector de energía eléctrica con un 10% de la cuota. A partir de la tercera posición, los porcentajes permanecen homogéneos en un rango que va del 6% al 2%. Con un 40,6%, el sector de hidrocarburos muestra que, con la variable *utilidades netas*, el patrón se atenúa aún más.

La tendencia se repite para el 2014, como lo muestra la Tabla 1, al ver que la posición de ventaja del sector hidrocarburos respecto al resto representa una diferencia de, aproximadamente, 20 puntos porcentuales con respecto al sector que ocupa el segundo lugar. En relación al año anterior, el sector hidrocarburos redujo su porcentaje de participación en un aproximado de 10 puntos porcentuales. Posiblemente, esto se explique desde las coyunturas económicas mencionadas en el problema de investigación. Todos los sectores vieron una reducción en su participación dentro del mercado, a excepción de las empresas cuya actividad principal se relaciona con energía eléctrica, cuya cuota pasó de un 11,8% en el 2013 a un 19,0% en el 2014.

Si bien el sector de holding financiero cuenta únicamente con un 5% de las ventas totales, ocupa el segundo lugar para la variable *utilidades netas* al poseer el 26% en el 2013. El resultado de calcular el rendimiento sobre las ventas<sup>23</sup> arroja el 71% lo cual indica que por cada unidad monetaria vendida, el 0.7 de esa cantidad se traduce en utilidades para la empresa. Posiblemente, esta industria maneja una compleja estructura de costos o la caracterizan estrategias difícilmente imitables lo cual puede ser interpretado como una configuración de altas barreras de entrada al sector.

#### **4.1 Análisis De Correlaciones**

La relación entre dos o más variables permite identificar una tendencia que puede repetirse a lo largo de la muestra, lo cual es de gran utilidad para establecer el grado de dependencia (o interdependencia) entre los datos tomados.

---

<sup>23</sup> R.O.S. (*Return On Sales*) es un indicador financiero que se calcula al dividir las utilidades netas sobre las ventas totales. Este muestra qué porcentaje de las ventas se convierte en utilidad para la empresa.

Una herramienta para dar un primer acercamiento exploratorio a la identificación de dicha relación estadística es el *análisis de correlaciones*, el cual consiste en “analizar los datos *muestrales* para saber el grado de *asociación o correlación* entre dos o más variables de una población” (Nieves & Domínguez, 2009). Este *grado de correlación* es expresado como un número que está comprendido en un rango entre -1 y +1, a lo cual se le denomina *coeficiente de correlación*.

Un comportamiento positivo, en términos estadísticos, implica que al aumentar la variable independiente, la variable dependiente aumenta en la misma cuantía, por lo que exige una relación directamente proporcional. En el caso contrario, si la correlación es negativa, al aumentar la variable independiente, la variable dependiente mostrará un decrecimiento, mostrando una relación indirectamente proporcional. Finalmente, si los valores se acercan al 0,00, sean estos negativos o positivos, se demuestra que no existe correlación entre las variables analizadas.

Tabla 3.1:

*Correlaciones para las cinco variables analizadas de los sectores del año 2014.*

	<i>Ventas</i>	<i>Activo</i>	<i>Pasivo</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Utilidad Neta</i>
Ventas	1,0000				
Activo	0,8892	1,0000			
Pasivo	0,9214	0,9731	1,0000		
Patrimonio	0,8481	0,9859	0,9224	1,0000	
Utilidad Neta	0,8337	0,9758	0,9255	0,9807	1,0000

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la edición 203 de la revista Gerente.

Tabla 3.2:

*Correlaciones para las cinco variables analizadas de las empresas del año 2014.*

	<i>Ventas</i>	<i>Activos</i>	<i>Pasivos</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Utilidad Neta</i>
Ventas Netas	1,000				
Activos	0,907	1,000			
Pasivos	0,925	0,967	1,000		
Patrimonio	0,852	0,970	0,880	1,000	
Utilidad Neta	0,846	0,898	0,834	0,921	1,000

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la edición 203 de la revista Gerente.

Tabla 3.3:  
Correlaciones para las cinco variables analizadas de los sectores del año 2013.

	<i>Ventas</i>	<i>Activo</i>	<i>Pasivo</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Utilidad Neta</i>
Ventas	1,0000				
Activo	0,8969	1,0000			
Pasivo	0,9360	0,9651	1,0000		
Patrimonio	0,8602	0,9893	0,9180	1,0000	
Utilidad Neta	0,8658	0,9445	0,8686	0,9658	1,0000

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la edición 192 de la revista Gerente.

Tabla 3.4:  
Correlaciones para las cinco variables analizadas de las empresas del año 2013.

	<i>Ventas</i>	<i>Activo</i>	<i>Pasivo</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Utilidad Neta</i>
Ventas	1,0000				
Activo	0,9287	1,0000			
Pasivo	0,9474	0,9688	1,0000		
Patrimonio	0,8850	0,9777	0,9007	1,0000	
Utilidad Neta	0,8596	0,8950	0,8528	0,8665	1,0000

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la edición 192 de la revista Gerente.

Las Tablas 3.1 al 3.4 muestran los resultados obtenidos a partir del uso de la herramienta de correlación lineal. Se realizó tanto para las empresas como para los sectores en los dos años que se contemplan en el estudio.

Los resultados demuestran un alto grado de correlación positiva entre las cinco variables, al estar todos los valores por encima de 0.81 que, según Ruiz Bolívar (2002), es el mínimo del rango con magnitud (o asociación) muy alta. Por lo que existe una dependencia fuerte y una alteración en cualquiera de las variables va a repercutir en una cuantía similar en las otras cuatro, lo cual se explica desde la naturaleza, en términos financieros, de cada una: siempre debe existir una equivalencia en los movimientos contables de tal manera que, por ejemplo, el total de los activos sea igual a la suma del total de pasivos y patrimonio.

Para el análisis sectorial en el 2013, los valores más bajos son 0,8602 y 0,8658 que están dados por la relación entre las ventas totales con el patrimonio y la *utilidad neta*, respectivamente. En contraste con el 2014, el nivel de asociación de la variable *ventas* con *utilidad neta* totalizo 0,8337, lo cual indica que este valor es el más bajo para este año.

A nivel contable, esta dependencia se puede explicar al ser las ventas la fuente principal de las utilidades netas; pero existen más factores que afectan el margen de utilidades como los son altos costos de producción o los gastos excesivos en la operación. Muchas firmas diversifican sus actividades y perciben ingresos producto de otras actividades no relacionadas con el objeto social de la compañía, y esto figura en el estado de resultados como ingresos no operacionales que no se relacionan, directamente, con las ventas. Finalmente, las utilidades se ven reducidas por los impuestos e intereses que deben ser pagados a entes gubernamentales por el funcionamiento de la empresa.

#### **4.2 Análisis De Variaciones**

Como bien ya fue descrito, la economía mundial ha sufrido situaciones de crisis que tuvieron fuertes repercusiones en las grandes potencias y sus efectos fueron sintiéndose de forma progresiva en aquellos países con menor presencia en el escenario económico mundial. En el año 2008, el estallido de la burbuja inmobiliaria, principalmente en Estados Unidos, produjo una onda de recesión y depresión que se esparció a cada continente y desencadenó efectos que aún juegan un rol importante en el desempeño de las firmas nacionales.

La Tabla 4 muestra las variaciones porcentuales para cada una de las variables entre los años 2013 y 2014 de los quince primeros sectores. Más de la mitad de ellos mostraron una reducción para la variable de *utilidad neta*, evidenciando la conjetura que afecta al panorama industrial del país. La variable *ventas* muestra rendimientos similares, pero esta conclusión se debe contrastar con el comportamiento heterogéneo de esta variable frente a las utilidades netas, dado que no siempre se dio que un crecimiento - o decrecimiento - de las ventas totales haya mostrado la misma tendencia en las utilidades, lo cual implica que existen externalidades que merecen un estudio más profundo.

Tabla 4:  
Variaciones porcentuales de los primeros quince sectores para cada variable entre el año 2013 y 2014.

	Ventas	Activo	Pasivo	Patrimonio	Utilidad Neta
Hidrocarburos	-7	2	12	-7	-50
Energía eléctrica	-14	1	11	-4	10
Distribución de Combustibles	-5	-20	-16	-26	-73
Almacenes de cadena e hipermercados	34	47	40	50	-5
Transporte aéreo	31	53	61	27	-38
Telefonía Móvil	9	1	12	-15	-17
Holding financiero	5	-5	46	-16	-60
Alimentos procesados	21	14	16	13	13
Cerveza y Malta	5	7	5	8	7
Telecomunicaciones y valor agregado	0	7	-5	14	19
Cemento y concreto	-40	10	15	11	73
Ensambladora de Vehículos	-11	-14	-11	-17	-12
Cajas de compensación familiar	-7	-4	-6	-2	-4
Gaseosas y refrescos	-24	-26	7	-33	10
Lácteos	1	8	8	8	16

Nota: Los sectores ‘Carbón’, ‘Materiales de Construcción y ‘Eléctricos y Electrodomésticos’ no fueron incluidos en este cuadro, ya que mostraban variaciones incommensurables (aquellas con variación mayor a 100%) que requieren un análisis de mayor profundidad y pueden afectar la descripción de los resultados.

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la edición 192 y 203 de la revista Gerente.

A continuación, se presenta un análisis para los siguientes sectores:

- Hidrocarburos: Teniendo en cuenta que Colombia no es un país petrolero pero sí depende, desde un punto de vista fiscal, de este sector; es claro que una reducción a nivel mundial del precio del crudo es un factor al que la industria nacional debe acoplarse y asumir las consecuencias que esto acarrea. La empresa que encabeza este sector es Ecopetrol, la cual cuenta con el 75% de la producción nacional y sus reservas ascienden al 90% del total nacional de petróleo (Gerente, 2015). A nivel general, el sector redujo sus ventas en un 7% pero sus utilidades netas se tuvieron un recorte a la mitad y, al ser esta industria predecible debido a su dependencia de movimientos internacionales, se proyecta que sus utilidades sigan en caída.

- Cemento y concreto: Si bien Cementos Argos tuvo una reducción en sus ventas del 66%, lo cual provocó que pasara del puesto 16 en el 2013 al puesto 51 en 2014. Esta reducción se puede explicar desde la diferencia en la tasa de cambio, que se pudieron haber afectado las ventas pero no las utilidades, al verse la posibilidad de que las firmas pertenecientes a este sector hayan percibido ingresos no operacionales que hayan incrementado sus *utilidades netas totales* en un 73%
- Holding financiero: Grupo Argos es el holding que encabeza este sector, el cual tuvo una notable reducción en el rendimiento sobre las ventas, pues pasó del 100% en el 2013 al 4% en el 2014, que es un decrecimiento del 96%. Naturalmente, al ser este holding aquel que encabeza y lidera al sector, su abismal reducción en la variable *utilidad neta*, sirve de argumento para explicar la reducción del 60% en las utilidades del sector, a pesar de un aumento del 5% en las ventas. Hacia inicios del 2015, Grupo Argos concretó haber adquirido participación en la Organización de Ingeniería Internacional S.A. (Odinsa), movimiento que puede explicar el fuerte contraste de 2013 a 2014 (La República, 2015).
- Distribución de combustibles: Terpel es la empresa que prima en la distribución de combustibles en Colombia, muestra un rendimiento sobre las ventas del 1% para el 2014, al tener ventas totales aproximadas de \$15.000.000 millones de pesos colombianos; pero de este valor, solamente \$125.422 corresponden a la utilidad neta. Según la revista Gerente (2015), cada estación de servicio cuesta un estimado de \$4.000 millones de pesos colombianos, por lo que puede que las ventas se vean eclipsadas por altos costos de operación. Factores de logística y la pobre red vial de Colombia pueden originar también altos márgenes de gastos operacionales, que también repercuten en las utilidades.
- Ensambladora de vehículos: este sector tuvo un comportamiento similar a otros como el de distribución de combustibles, dado que mostró variaciones negativas para las cinco variables. Resaltar que los porcentajes guardan cierta similitud puede ser indicio de un choque externo que afectó el sector. El mercado colombiano se inclina cada vez más hacia las importaciones y una tasa de cambio volátil y en alza crea las condiciones para que este sector se haya visto deteriorado. Dentro de las 100 empresas analizadas, únicamente 2 hacen parte de esta categoría, que demuestra, en primer lugar, la debilidad del sector frente a la industria nacional y, segundo, la posición hegemónica que dichas dos firmas ejercen.

### 4.3 Análisis De Quintiles

Tabla 5:

*Repartición porcentual del total para las cinco variables por quintiles de las cien empresas para el año 2013*

	<i>Ventas Netas</i>	<i>Activos</i>	<i>Pasivos</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Utilidad Neta</i>
Quintil 1	61,1	57,1	61,0	54,5	69,7
Quintil 2	15,5	15,0	17,6	12,3	8,8
Quintil 3	10,2	16,3	12,4	19,2	12,1
Quintil 4	7,4	5,1	4,9	5,4	5,2
Quintil 5	5,8	6,5	4,1	8,5	4,2
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0%

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la edición 192 de la revista Gerente.

Tabla 6:

*Repartición porcentual del total para las cinco variables por quintiles de las cien empresas para el año 2014.*

	<i>Ventas Netas</i>	<i>Activos</i>	<i>Pasivos</i>	<i>Patrimonio</i>	<i>Utilidad Neta</i>
Quintil 1	58,8	57,3	64,1	50,8	49,2
Quintil 2	16,4	20,4	18,7	22,0	22,3
Quintil 3	10,6	9,5	8,2	11,0	12,8
Quintil 4	7,9	8,9	4,8	12,5	9,4
Quintil 5	6,3	3,9	4,2	3,7	6,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la edición 203 de la revista Gerente.

Los datos de las empresas fueron agrupados por quintiles, esto con el fin de buscar dar respuesta a la hipótesis central de la investigación y entender qué porcentaje posee cada quinta parte de la muestra estadística, para 2013 y 2014.

La Tabla 5 muestra que, para el año 2013, las primeras veinte empresas, pertenecientes al primer quintil, poseían más del 60% de todas las ventas realizadas para ese año. Este patrón

se mantiene para el resto de las variables, al haber ponderaciones similares; especialmente con las utilidades netas, variable para la cual estas empresas poseen un valor muy cercano al 70% del total de las ganancias netas en este año. La diferencia entre los dos primeros quintiles evidencia la amplia brecha que existen entre las primeras posiciones y el resto, pues al quintil 2 le corresponden al 15.5% de las ventas totales y, únicamente, el 8,8% de las utilidades netas. Del quintil 3 al 5, la repartición de cada una de las variables se hace cada vez menor, hasta llegar a porcentajes inferiores al 5%. Por ejemplo, los pasivos en el 2013 del último quintil fueron, aproximadamente, 15 veces menores que los del primero.

La Tabla 6 muestra el mismo análisis cuantitativo para el año 2014. Al comparar estos datos con los del año anterior, se concluye que las variaciones fueron mínimas, a excepción de las utilidades netas: en el primer quintil, pasaron de un 69,7% en el 2013 al 49,2% en el 2014; lo cual se traduce en un aumento para el segundo quintil, pues pasó de un 8,8% en el 2013 al 22,3% para el año siguiente. En ambos años, se evidencia la clara posición hegemónica que tienen las primeras veinte empresas sobre el resto, por lo que la tendencia puede ser una constante que se dé año tras año.

Tabla 7:

*Repartición porcentual de Ecopetrol del total de las cinco variables para las cien empresas en los años 2013 y 2014.*

	Ventas Netas	Activos	Pasivos	Patrimonio	Utilidad Neta
2013	21	23	26	21	29
2014	21	23	26	21	24

Fuente: Cálculos propios con base en datos de la edición 192 y 203 de la revista Gerente.

Para ambos años, Ecopetrol fue la empresa que ocupó la primera posición. La Tabla 7 indica la repartición porcentual que esta firma obtuvo del total por cada variable. Comparar con los quintiles expuestos en las Tablas 5 y 6 resulta en que dicha empresa posee, aproximada, la cuarta parte del total de las ventas totales. En el 2013, el segundo lugar fue ocupado por el Grupo EPM, la cual contaba con el 4% tanto para el total de las ventas como el de las utilidades, mientras que tuvo el 7% para cada una de las tres variables restantes. Para el 2014, Terpel subió



un lugar y ocupó la segunda posición, con un 5% del total de las ventas, un 1% del total de activos, pasivos y patrimonio, y un porcentaje inferior a 1 para las utilidades netas.

El trasfondo de este contraste entre las dos primeras posiciones para ambos años muestra que una única empresa posee porcentajes entre el 20% y el 30% del total de cada una de las variables, evidenciando así que la economía depende, en medida considerable, de Ecopetrol y su existencia es de suma importancia para el sostenimiento de la industria nacional.

¿Qué implica esto? La escasa diversificación de fuentes de ingreso corrobora a que el país no esté preparado para resistir un escenario de recesión o depresión; ya que, la escala a la que sufre una única empresa afecta fuertemente toda la economía nacional. Es decir que al no contar con varias empresas con una solidez financiera resistente; recurrir a una única es una solución que incrementa considerablemente el riesgo al que el país se enfrenta.

¿Cómo llegan las empresas a desarrollar tal posición hegemónica? A partir de lo que afirma Reyes (2007), una firma puede lograrlo mediante alguno de los siguientes mecanismos:

- La empresa nace con un capital fijo fuerte, del cual va a depender, y altos volúmenes de inversión permiten su acelerado crecimiento.
- Una firma se transforma en un holding, lo cual le permite diversificar su portafolio y encontrar fuentes de ingreso más atractivas que, posiblemente, no se relacionen con el objeto social de la firma fundadora.
- Al ser la empresa extranjera, puede recibir inversión extranjera directa (de su casa matriz) y entrar a operar en el país con el sólido sustento de su subsidiaria.
- La compañía, en sí, puede ser un monopolio natural.
- Así mismo, la empresa puede ser un monopolio público la cual, al ser vendida, constituye un monopolio privado.

El escenario en el que exista una única gran empresa que tenga tenencia sobre más del 20% de las ganancias netas sobre las ventas totales de toda la economía nacional da cabida para que se dé una posición de desventaja frente al escenario internacional. Por lo general, los países con altos índices de desarrollo cuentan con varias empresas que operan en diversos sectores y se caracterizan por fabricar productos y servicios de alto valor agregado. Sin lugar a duda, el crecimiento de la industria depende de los planes e iniciativas que el gobierno desarrolle, así

como de las alianzas que se generen con el sector privado que apoyen y estimulen la diversificación.

El Programa de Transformación Productiva (PTP) fue creado en el 2008 por parte del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT) y se describe como “una metodología de trabajo que implica la definición de objetivos y metas concretadas en alianza público-privada, para impulsar y estimular el desarrollo de los bienes y servicios de ciertos sectores de la economía” (MinCIT, 2011). Por lo que, esta iniciativa gubernamental se enfoca en el desarrollo de sectores que, si bien pueden ser nuevos y emergentes o ya establecidos, han sido identificados por su potencial para convertirse en sectores de talla mundial.

Los sectores se identifican a partir de un concurso abierto en el que se responde a preguntas relacionadas con la situación nacional e internacional de cada candidato, con el fin de identificar las brechas que puedan existir en términos de crecimiento, productividad y flujo de exportaciones en relación con otros países; por lo que siempre se toma un referente mundial por sector. Además, se hace mención a las iniciativas que deben llevarse a cabo para el incremento del rendimiento del sector a largo plazo, y qué tipo de barreras existe para cumplir con la expansión del mismo.

En el momento en el que se lanzó el PTP, el programa contaba con 12 sectores. Actualmente, son 20 los que componen la iniciativa, agrupados en tres ejes: servicios, manufacturero, y agroindustria.

Por lo tanto, los propósitos estratégicos del PTP se resumen en los tres objetivos (DNP, 2014):

- Fortalecimiento del aparato productivo, promoviendo así las mejoras en procesos, para así lograr,
- Desarrollar las regiones, al identificar el potencial productivo y facilitando la creación de clústeres y encadenamientos productivos.
- Internacionalización, lo cual se logra posicionando productos de alto valor en las cadenas productivas a escala global.

De acuerdo con el informe de gestión del 2014 del Programa de Transformación Productiva, los resultados fueron significativos, pues la producción anual promedio de los

sectores creció en un 1,3% (PTP, n.d.), de lo cual se destaca el macrosector *agroindustria* el cual se caracteriza por la fabricación de materias primas y creció en un 3,2%. Sin embargo, este crecimiento lo conforman sectores como el acuícola, lácteo, chocolatería, carne bovina, aceites vegetales, etc., y no se caracterizan por tener un alto valor agregado en términos de desarrollar una ventaja que sea, verdaderamente, difícil de imitar.

El sector de autopartes y vehículos se perfila como un sector con el potencial de convertirse en uno de talla mundial. De acuerdo al informe de gestión del 2014 del PTP, uno de los logros a destacar es la creación del Programa de Fomento para la Industria Automotriz, el cual permite mejorar la competitividad de las compañías que hacen parte de este sector al darle ventajas como importación de partes y materias primas con cero arancel, por ejemplo. Así como el desarrollo de iniciativas que posibiliten la fabricación de vehículos eléctricos en Colombia.

Para el sector de Software y Tecnologías de la Información (TI), se han desarrollado iniciativas que buscan incentivar a las empresas al desarrollo de plataformas de comercio electrónico con el fin de potencializar nuevos negocios y abrir nuevos mercados (PTP, n.d.). Así mismo, el PTP ha cumplido con el rol de intermediario entre las instituciones educativas y las empresas para apoyar la formación de clústers en las principales ciudades del país así como recalcar la importancia para el país de tener jóvenes que opten por estudiar carreras relacionadas con tecnología y afines.

Para el sector Energía Eléctrica, el cual tiene, actualmente, una posición estratégica, el PTP contribuyó a que se diera el dialogo entre empresas y el Gobierno Nacional para que se integren energías renovables al sistema energético del país. Se llevaron a cabo encuentros y eventos nacionales para lograr articular a oferta académica con las demandas laborales y entender qué recurso humano es prioritario desarrollar. Finalmente, se inició un estudio para identificar brechas productivas y plantear soluciones para la infraestructura.

De los sectores anteriormente descritos, son pocos los que cumplen con la condición de lograr ser potencializados para convertirse en sectores de talla mundial y, a la vez, tengan una posición hegemónica dentro de la economía nacional. Los hidrocarburos no fueron postulados para formar parte de la agenda del PTP, lo cual indica que no cumplen con la condición de

fortalecer el aparato productivo colombiano ni contribuyen con el mejoramiento, en el largo plazo, de la calidad de vida de la población

Teniendo en cuenta que los sectores de talla mundial no están alineados con las empresas que tienen posiciones hegemónicas en Colombia, la labor de una herramienta gubernamental como el PTP es el recurso para impulsar la economía hacia un horizonte que logre perfilar al país como referente de innovación e industria a nivel regional. Sin embargo, los logros que el Programa muestra en sus informes<sup>24</sup> permiten inferir que aún falta un proceso de transformación que conduzca a resultados de alto impacto.

---

<sup>24</sup> Siendo el del año 2014 el último que el PTP ha publicado.

## 5. CONCLUSIÓN Y CONSIDERACIONES FINALES

Reyes (2007) realizó una comparación entre los índices de crecimiento de India y China con los de América Latina y el Caribe, la cual demuestra que las dos economías asiáticas desarrollan su capacidad de transformación al vender productos con valor agregado, mientras que América Latina y el Caribe continúa exportando materias primas. Teniendo en cuenta las dinámicas que el proceso de globalización acarrea, mantener una estrategia de comercio internacional basada en las materias primas, coloca a la región en una posición marginal (Reyes, 2007).

Por factores históricos, la cultura latinoamericana comparte múltiples similitudes que permiten realizar un análisis unificado, pues no hay diferencias sociales radicales entre países. Es por esto que, entre otros aspectos, existen patrones de concentración entre los grupos de mayor poder adquisitivo. Según Reyes (2007), esto representa un “fuerte obstáculo para que los beneficios del crecimiento económico puedan alcanzar a los sectores más vulnerables y necesitados”. Es cuestión de permitir que cada vez más personas tengan acceso a oportunidades de desarrollo que, en conjunto, conformar una economía sólida.

La hipótesis que este trabajo investigativo se propone verificar es si *el 20% de las empresas analizadas posee más de la mitad del total de las ventas para cada uno de los dos años tenidos en cuenta*. Ante esto, tras haber realizado el análisis pertinente de la muestra, las diferentes herramientas y metodologías demuestran que, para los años 2013 y 2014, el primer quintil de las empresas posee más del 50% del total de las ventas, así como de las utilidades netas, activos, pasivos y patrimonio; lo cual prueba la hipótesis planteada.

En este escenario, la posición hegemónica es ocupada por una única empresa, Ecopetrol, la cual cuenta con la quinta parte de las ventas y de las utilidades, poniendo en evidencia un patrón de concentración que impide el desarrollo del país. Estas empresas han logrado construir una posición estratégica que les da la posibilidad de monopolizar el mercado y reducir los incentivos a que otras empresas entren a competir con ellas. Competir es una de las maneras de ver nuevas oportunidades que conllevan a soluciones innovadoras para los retos empresariales.

Sin embargo, la mayoría de firmas imita, directa o indirectamente, a su competencia; incurriendo en comportamientos similares que conducen a un estancamiento de las prácticas de gestión y producción. Así, la empresa que desempeña el rol dominante va a ejercer una influencia intrínseca sobre las dominadas, haciendo que los cursos de acción sean cada vez más predecibles. Por otro lado, los sectores no se desarrollan de forma igualitaria, al desarrollar altas barreras de entrada que no dan cabida a nuevos entrantes; y se crea una fuerte dependencia hacia las compañías dominantes.

La “hegemonía se define como el logro de un liderazgo moral, intelectual y político, a través de la expansión de un discurso que fija un significado parcial alrededor de puntos nodales” (Giacaglia, 2002). Es importante destacar, desde un punto de vista individual, la importancia de lograr una posición hegemónica. Una eventual aproximación académica se puede basar en realizar un análisis minucioso de cada empresa y explicar, a partir de su historia, cómo lograron perfilarse como líderes dominantes en su sector; para así buscar patrones en común que permitan establecer alguna tendencia o teoría.

Unir un mercado homogéneo con posiciones altamente dominantes no da cabida a que se abran nuevas posibilidades que permitan que la cultura se transforme. Reyes (2007) muestra que “los sectores dinámicos serían aquellos en los que existe no solo una mayor demanda, sino que los productos exportados llevan [...] un alto grado de procesamiento, de manera que dan a la producción de un país, mayor valor agregado”. El aparato industrial colombiano está focalizado a los sectores tradicionales, los cuales son los que Reyes identifica como *sectores estancados*, dentro de los cuales se encuentran los recursos naturales y productos alimenticios sin valor agregado.

Comenzando el 2016, Isagén, empresa colombiana dedicada a la comercialización y generación de energía, fue enajenada en una operación en la que el Estado colombiano vendió al fondo de inversión canadiense Brookfield, el 57,6% de su participación, lo cual implica que dicha empresa posee la mayoría accionaria de la tercera generadora del país y el único activo estatal del sector eléctrico (El Espectador, 2016). Según el diario El Tiempo, la venta de Isagén representa “uno de los procesos de venta de activos públicos más traumáticos de la historia en Colombia”.

“La privatización (se refiere) a la transferencia de activos públicos del estado a compañías privadas. Los activos productivos incluyen recursos naturales: agua, tierra, flora, aire. Existen activos que el estado mantiene en fideicomiso para el pueblo que representa” (Harvey, 2007). En el momento en el que esto pasa a manos privadas, el voto de confianza por parte del Estado hacia su pueblo se debilita. Esto contribuye a que se formen posiciones hegemónicas y no al fortalecimiento de los sectores de la economía. Así mismo, la pérdida de identidad cultural es otro efecto adverso cuando se dan enajenaciones, e incluso más cuando son de origen extranjero.

De acuerdo con las bases del Plan Nacional de Desarrollo del Departamento Nacional de Planeación (DNP) (n.d.), “las políticas públicas debe orientarse hacia la inclusión, la promoción social y la construcción de escenarios con igualdad de oportunidades, con una mirada multisectorial, que atienda las necesidades de la población de forma integral y coordinada. Esto pone en evidencia un panorama optimista que parte de una iniciativa gubernamental para lograr que Colombia sea un país que promueva el desarrollo humano integral.

Teniendo en cuenta este escenario poco ventajoso para la región de América Latina, llevar a cabo procesos de integración da como resultado una menor vulnerabilidad lo cual permite a una región llevar a cabo “una política más autónoma, independiente de factores circunstanciales, coyunturales, que [...] tienden a forzar una búsqueda de resultados de más corto plazo” (Reyes, 2007).

Para fortalecer la industria colombiana, y la latinoamericana, es vital que la región aprenda a trabajar en conjunto y sea consciente tanto de sus fortalezas como debilidades. Las dificultades burocráticas y la corrupción imposibilitan que el desarrollo se dé de forma más acelerada; a lo que se le suma el esfuerzo necesario para lograr transformar la infraestructura productiva para que las posiciones ‘hegemónicas’ sean ocupadas por sectores de talla mundial. Idealmente, los ingresos de estas empresas, caracterizadas por ser innovadoras y desarrollar productos y servicios de alto valor agregado, deben ser repartidos de forma más equitativa, de manera que la brecha de desigualdad se cierre desde la industria y, así, este efecto se pueda replicar en todas las esferas sociales.

## 6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alba, Hur & Park (2010). Do Hub-and-Spoke Free Trade Agreements increase trade? A panel data analysis. Documento de trabajo No. 46. Asian Development Bank. Tomado de: (<http://www.adb.org/sites/default/files/publication/28520/wp46-hub-spoke-free-trade.pdf>)
- Alderson, A.S. (1999). Explaining the desindustrialization: globalization, failure, or success? *Am. Sociol. Rev.* Vol. 64, pp. 701 – 721. Indiana University.
- Anderson, P. (1987). Consideraciones sobre el marxismo occidental, Siglo XXI: México.
- Appadurai, A., (1990). Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy. En: M. Featherstone (ed.), *Global Culture: Nationalism, Globalization and Modernity*. Londres: Sage.
- Avruch, K. (1998) Culture and Conflict Resolution. Washington DC: United States Institute of Peace Press.
- Baldwin, R.E. (2004) Stepping stones or building blocs? Regional and multilateral integration. En: *Regional Economic Framework in a Global Network*. European Central Bank.
- Banco Mundial (n.d.) Crecimiento del PIB (% anual) para Colombia. Recuperado de: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries/CO?display=graph>.
- Boyer, R. & Saillard, Y. (2002). Regulation theory. The state of the art., Londres: Routledge.
- Brady, D., Beckfield, J., & Zhao, W. (2007). The consequences of economic globalization for affluent democracies. *Annual Review of Sociology*, Vol. 33., pp. 313-334.
- Buckley, P.J. & Ghauri, P.N. (2004). Globalisation, economic geography and the strategy of multinational enterprises. *Journal of International Business Studies*. Ed. 35. pp 81 - 98. Palgrave Macmillan.
- Carroll, W.C & Greeno, M. (2013). Neoliberal Hegemony and the organisation of consent., pp. 121 - 135. En *Managing Democracy, Managing Dissent*. London: Freedom Press.
- Castells, M. (1996). *The Rise of the Network Society*. Cambridge, MA: Blackwell. Estados Unidos.
- Cox, R. W. (1987). Production, Power and World Order. New York: Columbia University Press
- Chiavenato, A. (2000). Administración en los nuevos tiempos. México: McGraw Hill.



- Departamento Nacional de Planeación (DNP) (2014). Bases del Plan Nacional de Desarrollo 2014 – 2018. Recuperado de:  
[http://portal.dafp.gov.co/portal/pls/portal/formularios.retrieve\\_publicaciones?no=2421](http://portal.dafp.gov.co/portal/pls/portal/formularios.retrieve_publicaciones?no=2421)
- Easterly, W (2002). *The Elusive Quest for Growth: economists' adventures and misadventures in the tropics*. Estados Unidos de America: MIT.
- Ferraro, G. (1998). *The Cultural Dimension of International Business*. New Jersey: Prentice Hall.
- Foro Económico Mundial (2015). Country profile: Colombia World Competitiveness Report 2015 – 2016. Recuperado de: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#economy=COL>.
- Genovese, E. (1976) *Roll, Jordan, Roll: The World the Slaves Made*. Nueva York: Vintage.
- Giacaglia, M. (2002). Hegemonía. Concepto clave para pensar la política. Núm. 10, pp. 151 - 159. Universidad Católica de Santa Fe: Santa Fe, Argentina.
- Giddens, A., (1990). *The consequences of modernity*. pp. 64. Cambridge: Polity Press.
- Gill, S.R. & Law, D. (1989). Global Hegemony and the structural power of capital. *International Studies Quarterly*. Vol 33, No. 4. pp. 475 - 499.
- Güesgán, O. (2016). Venta Isagén comprometería expansión del sistema eléctrico. *El Espectador*. Recuperado de: [www.elespectador.com/noticias/economia/venta-de-isagen-comprometeria-expansion-del-sistema-ele-articulo-610164](http://www.elespectador.com/noticias/economia/venta-de-isagen-comprometeria-expansion-del-sistema-ele-articulo-610164).
- Guillén, M.F. (2001). Is globalization civilizing, destructive or feeble? A critique of five key debates in the Social Science literature. *Annual Review of Sociology*. Vol. 27. pp. 235 - 260. University of Pennsylvania.
- Hall, S. (1997). The Centrality of culture: notes on the cultural revolution of our time. En *Media and Cultural Regulation*, ed. K. Thompson, pp. 208 – 238. London: Sage.
- Hardt, M. y Negri, A. (2001). *Empire*. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press
- Harvey, D. (2007). Neoliberalism as Creative Destruction. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 610, NAFTA and Beyond: Alternative Perspectives in the Study of Global Trade and Development (Mar., 2007), pp. 22-44. Sage Publications Inc.
- Hofstede, G. (1994) *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. London: Harper Collins Business.
- Horngren, C.T. (2010). *Contabilidad*. Octava Edición. Pearson Educación. México.

- Kwon, R. (2011). Hegemonies in the world system: An empirical assessment of hegemonic sequences from 16th to 20th century. *Sociological Perspectives*. Vol. 54, No. 4, pp 593 - 617. Sage Publications, Inc.
- Lindblom, C. (1977). *Politics and Markets*. New York: Basic Books.
- Lustig, M. W., & Koester, J. (1999) *Intercultural Competence: Interpersonal communication across cultures*. New York: Longman.
- Mallón, F. (2003). *Campesinado y nación: La construcción de México y Perú poscoloniales*, México: CIESAS.
- Martel, F. (2011). *Cultura Mainstream*. Santillana: Madrid.
- Mazzarella, W. (2004). Culture, Globalization, Mediation. *Annual Review of Anthropology*, Vol. 33, pp. 345-367
- Mills, M. (2009). Globalization and inequality. *European Sociology Review*. Vol. 25, No. 1 pp. 1 – 8. Oxford University Press
- Mittelman, J. H. (Ed.). (1996). The dynamics of globalization. En *Globalization: Critical reflections* (pp. 1-19). Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers, Inc.
- Montanari, I. (2001). Modernization, globalization and the welfare state: a comparative analysis of old and new convergence of social insurance since 1930. *British Journal of Sociology*. 52, pp. 469-494.
- Mouhtón Mejía, L. (2015). PIB creció 4,6%, impulsado por la construcción. *El Heraldo*. Recuperado de: <http://www.elheraldo.co/economia/pib-crecio-46-en-2014-impulsado-por-la-construccion-187917>.
- Nieves, A., & Domínguez, F. (2009). *Probabilidad y Estadística para ingeniería: un enfoque moderno*. McGraw Hill Interamérica.
- Porter, M. (1999). *Ser competitivo*. Bilbao: Ediciones Deusto.
- Ramírez Peña, A. (2015). Si una persona recibe más de \$211.807 mensuales ya supera la pobreza. *El Tiempo*. Recuperado de: <http://www.eltiempo.com/economia/indicadores/pobreza-y-desigualdad-en-colombia/15457376>.
- Reyes, G. (2007). Proceso de integración en América Latina y el Caribe: Caracterización general y potencialidad de nuevos ejes de integración. *Tendencias: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad del Nariño*. Vol. VIII. No. 2, pp. 7 – 42.

- Reyes, G. (2009). Teorías del desarrollo social: Articulación con el planteamiento de desarrollo humano. *Tendencias: Revista de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Universidad de Nariño*. Vol. X No.1. pp. 117 – 142.
- Rivera, H. & Restrepo, L.F., (2008). *Análisis estructural de sectores estratégicos*. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario.
- Ruccio, David F. (2006). Unfinished Business: Gramsci's Prison Notebooks. *Rethinking Marxism*, 18, 1, pp. 1-7.
- Ruiz Bolívar, C. (2002). Instrumentos de Investigación Educativa. Venezuela: Fedupel.
- Scholte, J. A. (2007). Defining Globalization. *Revista Económica de Castilla - La Mancha (CIm.economía)*. 10, pp. 15 – 63.
- Solano, M. (2015). Primer semestre del año le deja un mal sabor a las empresas. La República. Tomado de: [http://www.larepublica.co/primer-semester-del-a%C3%B1o-le-deja-un-mal-sabor-las-empresas\\_29563](http://www.larepublica.co/primer-semester-del-a%C3%B1o-le-deja-un-mal-sabor-las-empresas_29563).
- Spencer-Oatey, H. (2008) *Culturally Speaking. Culture, Communication and Politeness Theory*. London: Continuum.
- Spencer-Oatey, H. (2012) What is culture? A compilation of quotations. *GlobalPAD Core Concepts*. Recuperado de GlobalPAD Open House: [www2.warwick.ac.uk/fac/soc/al/globalpad/openhouse/interculturalskills](http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/al/globalpad/openhouse/interculturalskills).
- Streeck, A. (1987). The uncertainties of management in the management of uncertainties: employees, labor relations and industrial adjustment in the 1980s. *Work Employment and Society*, 1, 281-308.
- Szeman, I. (2003). Culture and Globalization, or, The Humanities in Ruins. *CR: The New Centennial Review*. Vol. 3, No. 2, pp. 91-115.
- Szurmuk, M. & McKee Irwin, R. (2009). Hegemonía. En *Diccionario de estudios culturales latinoamericanos*. Siglo XXI Editores: México.
- Useem, M. (1996). *Investor Capitalism*. New York: Basic Books.
- Vila, A., Sedano, M., López, A., Juan, A.A., (2003). Correlación Lineal y análisis de regresión. Universidad Oberta de Catalunya. Recuperado de: <http://www.uoc.edu/in3/emath/docs/RegresionLineal.pdf>.
- Wallerstein, I. (1974). *The Modern World System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic Press.