

LA INTERVENCIÓN RUSA EN LOS CONFLICTOS DE NAGORNO- KARABACK Y TAYIKISTÁN: ANÁLISIS COMPARATIVO¹

Luis Ernesto Lobo-Guerrero Sanz

INTRODUCCIÓN

El presente estudio compara analíticamente la intervención rusa en los conflictos de Nagorno-Karaback en la región del Cáucaso-Sur y la guerra civil en Tayikistán en la región de Asia Central.

Las dos regiones se caracterizan por haber formado parte de la frontera sur de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS). Como tales, desempeñaron un papel defensivo dentro el sistema de seguridad de la Unión y fueron consideradas como zonas de amortiguación para la seguridad de la Federación Socialista Soviética Rusa, hoy Federación Rusa.

Luego de la caída de la URSS en 1991, la Federación Rusa adoptó nuevas políticas con respecto a los Estados recién independizados. En las dos regiones mencionadas se habían reactivado varios conflictos, algunos de ellos centenarios, otros que empezaban a aflorar. Estos conflictos fueron considerados como una amenaza para la seguridad del Estado ruso y debían ser resueltos de alguna manera. El objetivo ruso consistía en que dichos Estados se adhirieran a la recién creada Comunidad de Estados Independientes (CEI) y dentro de ella, al Tratado Colectivo de Seguridad firmado en la ciudad de Tashkent,

1 El texto de este artículo corresponde al trabajo final del curso "Estudios en conflictos internacionales", Departamento de Estudios en Paz y Conflicto, Universidad de Uppsala, Suecia, primavera de 1999.

Uzbekistán, buscando garantizar por un lado la seguridad de los nuevos Estados, y por el otro, asegurar la seguridad de la región como un todo.

El presente artículo se centrará en la intervención que Rusia llevó a cabo en los dos conflictos mencionados haciendo énfasis en dos intereses particulares: el económico, especialmente centrado alrededor de la explotación y el transporte del petróleo del Mar Caspio; y el segundo, el interés geopolítico en lo que tradicionalmente se ha considerado la 'zona de influencia' de la Federación Rusa.

El artículo se divide en cuatro secciones. En la primera se contextualizan y describen brevemente los dos conflictos estudiados. En la segunda se señala la forma en que Rusia intervino en los dos conflictos. En la tercera parte se comparan sistemáticamente las dinámicas de intervención utilizadas. Finalmente se ofrecen unas conclusiones.

Primera parte: El conflicto de Nagorno-Karaback²

Nagorno-Karaback es un enclave territorial armenio al interior de Azerbaiyán (Véase mapa 1). Sus orígenes se remontan a las divisiones administrativo-políticas que en tiempos de Stalin se llevaron a cabo en las regiones periféricas de la Unión Soviética. Luego de la división de la URSS, la situación política de Nagorno-Karaback generó un conflicto que derivó en una guerra internacional entre Armenia y Azerbaiyán en la que intervinieron terceros Estados como Turquía, Irán, Rusia, e incluso los Estados Unidos.

El conflicto puede dividirse en cuatro etapas, de acuerdo con Furman y Åsenius³.

La primera etapa corresponde a la acumulación de poder conflictivo. En febrero de 1987, en tiempos del gobierno Gorbachov, los armenios empezaron a expulsar a los azerbaiyanes de su territorio. Un año más tarde, la primera ola de refugiados llegó a Bakú, capital de Azerbaiyán, y para marzo de 1988, ya eran tres⁴.

2 Para una descripción completa sobre el conflicto de Nargono-Karabak, véase: Furman y Åsenius, *Peacekeeping and the Role of Russia in Eurasia*, Westview Press, Inc.: 1996, págs. 142-146.

3 *Ibid.* pág. 140.

4 *Ibid.*, pág. 142.

La segunda etapa comienza en 1988. La acumulación del potencial de conflicto que había emergido sobre la vida social condujo a la explosión de emociones nacionalistas dirigidas a romper la represión soviética. Ejércitos nacionales fueron creados para, eventualmente, empezar una guerra a gran escala. Dos movimientos nacionalistas surgieron: el Movimiento Nacionalista Armenio y el Frente Popular de Azerbaiyán. El primero de diciembre de 1989, el Consejo Supremo de Armenia tomó la decisión histórica de incorporar a su territorio nacional a Nagorno-Karaback. Un año más tarde el epicentro del conflicto se trasladó a Azerbaiyán donde algunos armenios residentes allí fueron masacrados⁵. Diez días más tarde 29.000 soldados soviéticos ingresaron a Bakú con el objeto de romper la oposición contra el gobierno soviético; las bajas superaron la centena, de acuerdo con declaraciones oficiales. En septiembre de 1991, el resucitado Soviet de Nagorno-Karaback, proclamó la independencia de la República de Nagorno-Karaback, luego que la gran mayoría de las repúblicas soviéticas declararan su independencia⁶.

Cuando la URSS dejó de existir, la preparación militar azerbaiyana no era comparable con la de los armenios. En estas condiciones, los armenios, a pesar de contar con un ejército desorganizado y sin mayor motivación, tenían mayores posibilidades militares para resolver el conflicto territorial sobre Nagorno-Karaback a su favor⁷.

En marzo de 1992 el gobierno del presidente Mulatibov en Azerbaiyán fue depuesto bajo la presión del Frente Popular que demandaba la democratización de las instituciones públicas, el pluralismo político y el respeto a los Derechos Humanos; pero principalmente pedía cuentas por la situación de Nagorno-Karaback. Un gobierno interino fue establecido⁸. En marzo de 1992, el gobierno de Turquía, por intermedio de su canciller quien se encontraba en Bakú, produjo la primera declaración sobre el conflicto: "...hoy la sangre de nuestros hermanos ha sido derramada en Karaback y no deben ustedes olvidar que Turquía los respalda hoy y siempre"⁹.

5 Svante Cornell, *Small Nations and Great Powers*, Richmond Press, 1999, págs. 50-53.

6 *Ibíd.*, pág. 58.

7 *Ibíd.*,

8 Robert Baryliski, "The Russian Federation and Eurasia's Islamic Crescent", en *Journal of Europe-Asia's Studies*, vol. 46, N° 3, 1994, pág. 403.

9 *Ibíd.*

La tercera etapa inicia en junio de 1992. Corresponde a la etapa de guerra entre Azerbayán y los armenios de Nagorno-Karaback. El potencial conflictivo de las partes había sido activado a plenitud por lo que un escalamiento mayor era casi imposible a no ser por la intervención de potencias extranjeras. En abril de 1993, luego del ataque armenio a Kelbajar (Azerbayán), el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas demandó el retiro de las tropas armenias, ante lo cual el gobierno accedió. Sin embargo, en mayo del mismo año las tropas armenias se apoderan del 'Corredor de Lachín' (corredor que comunica a Armenia con Nagorno-Karaback) al igual que de algunas poblaciones azerbaiyanas ubicadas en cercanías a éste¹⁰.

Luego de varias pugnas por el control territorial de las regiones en disputa, Armenia optó por la estrategia diplomática de promover la República Independiente de Karaback y la proclamación de la República Independiente de Kurdistán sobre el corredor de Lachín. La República de Kurdistán pronto desapareció de la estrategia armenia¹¹.

El 23 de septiembre de 1993, Azerbayán se adhirió a la CEI y a su Tratado de Seguridad Colectiva. Este hecho creaba un vínculo militar permanente con Rusia y permitía la instalación de bases militares rusas en su territorio por tiempo indefinido. Los armenios, como respuesta a esta adherencia, conquistaron más territorio sobre Azerbayán y presionaron sobre la frontera iraní para forzar la entrada de este país dentro del conflicto¹².

La cuarta etapa es la de la resolución del conflicto. En las negociaciones de paz entre 1993 y 1996, Armenia argumentó que no era una parte en el conflicto, pero que soportaba la determinación de sus hermanos de Nagorno-Karaback. Sin embargo, la cooperación que se dio entre los funcionarios de las dos capitales —Stepanakert (Nagorno-Karaback) y Yerevan (Armenia)—, que culminó en la elección del presidente de Karaback como presidente de Armenia en 1998, resta credibilidad a este punto¹³.

10 Furman y Ásenius, *op.cit.*, pág. 145.

11 Barylski, *op.cit.*, pág. 404. La proclamación de la República de Kurdistán puede interpretarse como una estrategia de involucrar a los Estados Turco, Iraquí, Iraní y Sirio dentro del conflicto puesto que éstos se han negado históricamente a reconocer al Estado kurdo. Esta medida otorgaría a Armenia un elemento adicional de negociación: la pretensión del Estado de Kurdistán era negociable sobre la base del reconocimiento sobre los territorios ocupados.

12 *Ibid.*, pág. 405.

13 Cornell, *op.cit.*, pág. 65.

Finalmente, un cese al fuego fue firmado el 16 de mayo de 1994 y se sostiene hasta hoy.

La guerra civil en Tayikistán¹⁴

Tayikistán es un país montañoso, rico en depósitos combustibles y minerales, cuyo potencial para generar electricidad hidroeléctrica es segundo, luego de Rusia, dentro de la CEI. Hace algunos años, Tayikistán era el principal proveedor de aluminio, bismuto, antimonio, bario y algodón para Moscú. El país tiene los recursos y tuvo la infraestructura para convertirse en una potencia industrial regional¹⁵.

Tayikistán está dividida en seis regiones (véase mapa 2): Kulyab, Gharm, Gorno-Kadakshan (o también llamada Pamir), Kurgan-Tyube, Leninabad, y Hissar. Cada región tiene un clan de familias élite que se relacionan con las demás, bien por parentescos de sangre o por vínculos económicos y políticos. Los Gorno-Badakhshanís son musulmanes. Los Leninabadís y Kulyabis sostuvieron la estructura comunista hasta el principio de la guerra civil y luego de la perestroika formaron parte de la oposición bajo el nombre de Frente Popular. Los acompañaron los Gharmis que dominaron el Partido de Renacimiento Musulmán¹⁶.

De acuerdo con Newmann y Solodovnik, la inexperiencia, conjugada con una cultura política fundada en los clanes y extremadamente regionalista, establecieron las estructuras para el prolongado conflicto iniciado tras la disolución de la URSS. La intensidad del conflicto ha sido alimentada por las diferencias étnicas e históricas fruto del conflicto en Afganistán¹⁷.

La guerra civil estalló cuando, en mayo de 1992, el presidente Nabiev, respaldado por el ejército ruso, atacó a los miembros de la oposición, que para este momento demandaban el retiro de las tropas soviéticas del territorio tayikistaní. Los rusoparlantes empezaron a temer por su vida luego de que los líderes de la oposición manifestaran que en caso de que las tropas rusas no abandonaran el país, no podrían

14 Para una descripción detallada del conflicto en Tayikistán, véase: Dubnov, Arkady Yu, <http://info.rand.org/publications/CF/CF129/CF-129.chapter3.htm>, y Niyazi, *Tajikistan*, en "Central Asia and the Caucasus after the Soviet Union", Florida University Press, 1994, y Neumann y Solodovnik, *Peacekeeping and the Role of Rusia in Eurasia*, (Westview Press, Boulder: 1996).

15 Dubnov, *op.cit.*, pág. 1.

16 Newmann and Solodovnik, *op.cit.*, págs. 85-88.

17 *Ibid.*

responder por la seguridad de la comunidad rusa. Esto provocó un desplazamiento masivo de estas comunidades hacia el exterior. A pesar de que las autoridades rusas no prestaron atención a las demandas de los rusoparlantes en ese momento, las unidades rusas estacionadas en territorio tajikistaní, bajo serias presiones económicas, empezaron a arrendar sus vehículos y armas y en algunos casos a venderlas a los guerrilleros¹⁸.

Entre noviembre y diciembre de 1992, el Frente Popular, con el soporte del ejército y la fuerza aérea de Uzbequistán, llegó a la presidencia de Tayikistán e inició una persecución contra la oposición que ahora estaba formada por los islamistas y los miembros del Clan de Leninabad¹⁹.

En noviembre de 1993, el jefe del Servicio de Inteligencia Exterior Ruso, Evgeniy Primakov, se encontró en Teherán con el líder de la oposición tajikistaní, Abdullo Nuri. Luego de la reunión, el viceprimer ministro de Tayikistán, Nazarshoev, fue asesinado²⁰.

En abril de 1994, Rusia acordó con los líderes de la oposición iniciar diálogos en Moscú bajo los auspicios de las Naciones Unidas. Los acuerdos a los que se llegaron fueron: i) adoptar medidas dirigidas a firmar un acuerdo político que finalizara la guerra civil, ii) diseñar esquemas que condujeran a resolver los problemas de los refugiados y desplazados internos, y iii) adelantar estudios que condujeran a la redacción de una nueva constitución política. Se acordó también que la siguiente ronda de negociaciones tendría lugar en Teherán (Irán)²¹.

En septiembre, las partes acordaron en Teherán un cese al fuego temporal. Este hecho permitió a las Naciones Unidas estacionar observadores militares en Tayikistán²² bajo el nombre de UNMOT con una fuerza de 89 soldados²³.

18 Dubnov afirma que de un momento para otro las armas rusas en la región se convirtieron en las armas peor custodiadas del mundo puesto que se desaparecían con increíble facilidad.

19 *Novoye Vremya*, N° 4, 1993. Citado en Dubnov, Arkady Yu, pág. 11.

20 Dubnov, pág. 13.

21 *Ibid*, pág. 15.

22 *Ibid*, pág. 14.

23 *International Institute for Strategic Studies, Status of Armed Conflict 1994-1997*. (Mapa)

En el curso de las siguientes rondas de negociación en Islamabad entre octubre y noviembre de 1994, las partes acordaron extender la duración del Acuerdo de Teherán. La oposición exigía que las tropas rusas estacionadas en territorio tajikistaní se acogieran a las disposiciones del Acuerdo.

En enero de 1995, los observadores militares de las Naciones Unidas identificaron un desplazamiento helicoportado de 351 soldados del gobierno de Tayikistán hacia la región de Gorno-Badakhshan. Dos meses más tarde dichas unidades atacaron a las fuerzas de la oposición, lo que constituía una violación al Acuerdo suscrito. Una semana después, luego de que una columna de guardafronteras rusa y kasakastana se moviera hacia la zona en labores de patrullaje fronterizo, fue atacada por la fuerza de la oposición que interpretó el movimiento como un refuerzo para las tropas del gobierno²⁴.

Finalmente, para finales de 1995, los dirigentes rusos se habían distanciado abiertamente de los intentos por parte de los líderes centroasiáticos para lograr el diálogo en Tayikistán. Para Moscú, esos líderes estaban jugando a favor de la oposición Tayikistán.

Segunda parte: La intervención rusa en el conflicto de Nagorno-Karaback

En diferentes etapas del conflicto, empezando en 1990 cuando la intervención rusa se hizo evidente, Rusia ha adoptado diferentes estrategias de intervención.

La lógica indicaba que en el momento de la disolución de la URSS, Rusia habría respaldado a Armenia (país cristiano) y habría desfavorecido a Azerbaiyán (mayoritariamente musulmán). Pero la situación geopolítica de la región y la importancia económica del petróleo del Mar Caspio no podían ser ignoradas. Rusia estaba muy interesada en la riqueza petrolera de Azerbaiyán y en Armenia como una "región de amortiguación" entre la Federación Rusa y Turquía.

El Cáucaso sirve a Rusia como una región de amortiguación frente a sus tres mayores amenazas: el fundamentalismo islámico representado por Irán, la OTAN de la que forma parte Turquía y la idea de la nación turca que históricamente ha buscado expandirse y consolidarse en el

24 Dubnov, *op. cit.*, pág. 15.

Cáucaso Sur. Georgia, Armenia y Azerbaiyán eran para ese momento miembros de la CEI y de su Tratado de Seguridad Colectiva, hecho que habilitaba a Rusia para mantener bases militares donde en otrora la Unión Soviética mantenía sus fronteras.

Svante Cornell sostiene que dos bloques de poder se formaron en la región. Del primero formaban parte Azerbaiyán, Turquía, Georgia y los Estados Unidos de América; el segundo estaba formado por Armenia, Irán y la Federación Rusa. Ambos bloques buscaban controlar la explotación y el transporte del petróleo del Mar Caspio y la delimitación de un nuevo orden político en la región²⁵. La intervención rusa en este conflicto fue del Tipo III -respaldo político oficial para la oposición a un gobierno que no colabora con las políticas oficiales rusas- (véase tabla II en el anexo).

TABLA 1
PERIODIZACIÓN DE LA INTERVENCIÓN
RUSA EN NAGORNO-KARABACK

I. Intervención Soviética: 1990-1992 las tropas que intervinieron buscaban aplacar a la oposición contra el gobierno soviético.
II. Febrero 1992 - agosto 1993: este período combinó la intervención directa de tropas rusas, la intervención indirecta de mercenarios y soldados evadidos y la provisión de armamento y equipos a las partes en conflicto. Muestra el cambio en la política exterior rusa una vez alcanza su objetivo.
III. Del acuerdo de paz de 1993 hasta hoy: en este período han estado presentes estrategias de guerra y de paz. La diplomacia ha sido utilizada a plena capacidad por Rusia, Armenia y Azerbaiyán.

Intervención rusa en la guerra civil de Tayikistán

De acuerdo con Newmann y Solodovnik, la operación más costosa dentro de la CEI con respecto al mantenimiento de paz, ha sido la de Tayikistán. Concluyen que, a pesar del empleo de cerca de 25.000 soldados, principalmente rusos, la operación contribuyó sustancialmente a perpetuar la inestabilidad debido a su confusa

25 Cornell, *op.cit.*, pág. 327.

doctrina de mantenimiento de paz (véase tabla en el anexo)²⁶. Rusia por su lado, justificó su intervención en los principios del artículo 51 de la Carta de las Naciones Unidas²⁷ y en los acuerdos bilaterales y multilaterales en el marco de la CEI. Las siguientes tablas señalan los intereses rusos sobre el conflicto en Tayikistán y las etapas de intervención.

TABLA 2
LOS INTERESES RUSOS EN EL CONFLICTO
DE TAYIKISTÁN²⁸

1.	Si al fundamentalismo islámico (representado en Afganistán por el Talibán) se le permite expandirse en el territorio de la antigua Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas, tendría un efecto dominio no sólo en toda Asia Central y el Cáucaso Sur, sino también al interior de la Federación Rusa, en el Cáucaso Norte y en la región del Volga.
2.	Si la amenaza del Talibán no puede ser detenida en el sur, sobre la frontera entre Tayikistán y Afganistán, la siguiente línea que se podría sostener militarmente en condiciones ventajosas sería al norte de Kasakastán, dejando a muchos rusoparlantes indefensos.
3.	Desde el punto de vista económico, sería desastroso para la federación recibir a los 300.000 rusos que viven en Tayikistán ya que las condiciones de vivienda y empleo son precarias en el país, entre otras cosas, por el desplazamiento de las tropas que antes acampaban en el Asia Central hacia la frontera sur de Rusia.
4.	Se mantiene la necesidad de mostrar a Moscú como responsable por la diáspora rusa en el exterior.
5.	Las riquezas en Uranio que tiene Tayikistán, sumado al hecho de que ni Rusia, ni China, ni Pakistán, ni India, estarían tranquilos con la posibilidad de que Tayikistán desapareciera como Estado, convierten al Estado tajikistaní en un elemento estratégico a preservar.

26 Newmann y Solodovnik, "The Case of Tadjikistan", en Jonson y Archer, *op.cit.*, pág. 83.

27 El artículo 51 de la Carta de las Naciones Unidas establece que los Estados se reservan el derecho a la acción colectiva o individual para su defensa o la de un Estado miembro en caso de que un ataque armado ocurra en su contra, mientras el Consejo de Seguridad adopta las medidas necesarias.

28 *Ibid*, págs. 91-97.

TABLA 3
ETAPAS DE LA INTERVENCIÓN
RUSA EN TAYIKISTÁN

1. Intervención gradual: diciembre 1991 - septiembre 1992. Esta etapa se caracteriza por la falta de interés oficial en la evolución del conflicto y por el creciente respaldo informal dado a las fuerzas procomunistas, el Frente Popular. Esta intervención fue del tipo I (Véase tabla II).
2. Septiembre 1992 - julio 1993: intervención del tipo II (véase tabla II). El gobierno de Rakhmonov obtuvo el poder con el Frente Popular en noviembre de 1992 y recibió el respaldo y reconocimiento de Rusia.
3. Pleno soporte para un aliado (julio 1993 - 1996): en este período las tropas intervinieron directamente. En varias ocasiones los observadores de las Naciones Unidas y la oposición acusaron a las tropas rusas de guardafronteras de exceder su mandato ²⁹ .
4. El cambio de política (1996): el cambio de canciller ruso, de Andrei Kosyrev a Yevgenii Primakov, significó un cambio de orientación de la política exterior rusa de la doctrina Euro-Atlántica, a la Neo-Eurasianista ³⁰ .

Tercera parte: Comparación de las dinámicas de la intervención rusa en los dos conflictos

Se presenta a continuación una comparación de las formas en que se ha dado la intervención rusa en los conflictos en mención:

29 La misión rusa en Tayikistán incluía dos tipos de tropas: la división 201, que constituía la mayor parte de las Fuerzas de Mantenimiento de Paz, y las tropas federales rusas de fronteras cuya misión era mantener sellada la frontera entre Tayikistán y Afganistán.

30 Una completa descripción de las escuelas de pensamiento en la política exterior rusa se encuentra en: Adomeit, Hannes, "Russia as 'Great Power' in world affairs: images and reality", en *International Affairs* N° 71, 1: 1995.

TABLA 4
COMPARACIÓN DE LAS DINÁMICAS DE LA
INTERVENCIÓN RUSA EN DOS CONFLICTOS

1. *Formas de intervención:* la intervención rusa en Nagorno-Karaback estuvo cargada de intervenciones militares directas sobre los dos bandos, bien patrocinando mercenarios y a soldados de la fuerza enemiga, suministrando pertrechos militares y armamento, o bien mediante la utilización de las fuerzas regulares de la federación. La intervención en Tayikistán fue predominantemente directa pero especialmente en el área diplomática. La intervención militar directa fue camuflada bajo los tratados de la CEI, las tropas de guardafronteras y las fuerzas de mantenimiento de paz.
2. *Política frente a los conflictos:* en el caso de Nagorno-Karaback, Rusia nunca tuvo una política oficial frente al conflicto. De hecho, Rusia perseguía múltiples intereses tanto en Armenia como en Azerbaiyán por lo cual no logró articular una política única de acción. El caso de Tayikistán es diferente puesto que Rusia siempre, desde el inicio de la intervención, tuvo una política para la región como un todo.
3. *Interés en resolver los conflictos:* Rusia nunca estuvo interesada en resolver el conflicto en Nagorno-Karaback. Encontró una situación muy favorable para lograr satisfacer sus intereses sobre la región sin necesidad de lidiar con el conflicto. En este sentido, nunca lo quiso resolver y el conflicto permanece aún hoy sin solución. El estado actual es el de un balance de poder que puede ser alterado en cualquier momento por Rusia para forzar una determinada situación con respecto al petróleo del Mar Caspio. Con respecto a Tayikistán, este conflicto debió ser resuelto lo más pronto posible por el riesgo que significaba para la seguridad nacional de la federación. No fue resuelto sólo con un cese al fuego, sino además, se forzó la firma de un acuerdo de paz que pudiera ser monitoreado. De esta manera, el conflicto se resolvió diplomáticamente y la estabilidad en la región fue restablecida.

CONCLUSIONES

La Federación Rusa termina beneficiándose con la situación en ambos conflictos. Su intervención, extremadamente costosa en términos económicos y diplomáticos, resultó efectiva para la satisfacción de sus intereses.

En Nagorno-Karaback, Rusia logró que Azerbaiyán se adhiriera al Tratado de Seguridad Colectiva de la CEI, obtuvo el derecho para instalar bases militares en territorio armenio y mantenerlas por veinticinco años. Logró congelar el conflicto y la posibilidad de descongelarlo en cualquier momento si las circunstancias lo demandaban. Neutralizó la influencia de Turquía en la región logrando mantener a la OTAN por fuera del Cáucaso.

En Tayikistán, Rusia logró prevenir la expansión del fundamentalismo islámico representado en la oposición al gobierno oficial. Logró asegurar la frontera con Afganistán evitando la expansión del islamismo expresado por el Talibán sobre la frontera sur de la federación. Logró además estabilizar la región y garantizar la presencia militar rusa. Finalmente, logró preservar la existencia del Estado tayikistaní, como entidad política.

Comparando la intervención rusa en los dos conflictos se observan algunas líneas de lo que puede ser el *rol* que Rusia desempeñará hacia el futuro como potencia regional. Es claro que tanto el Cáucaso como Asia Central son dos regiones en donde Rusia no aceptará otra intervención aparte de la suya. Históricamente ha sido así, en tiempos del Imperio Ruso y durante la Unión Soviética; lo que llevaría a pensar que lo único que puede limitar la intervención de la federación en la región son las consideraciones económicas. El futuro de estas regiones no podrá ser entendido de manera independiente al del futuro de Rusia.

Anexos:

TABLA I
DOCTRINA RUSA DE MANTENIMIENTO DE PAZ

<ul style="list-style-type: none">• Rusia acepta que las fuerzas de mantenimiento de paz pueden ser introducidas en zonas donde hay conflictos activos y que los Estados que contribuyen tropas no representan necesariamente fuerzas neutrales y por lo tanto pueden ser involucrados en el conflicto.³¹
<ul style="list-style-type: none">• Existe disposición para utilizar altos niveles de fuerza. Los comandantes rusos dispondrán de fuerzas capaces de dominar la situación militar local y por vía de la fuerza separar a las fuerzas en conflicto.
<ul style="list-style-type: none">• Rusia ha determinado que los miembros de sus operaciones de paz sean soldados profesionalmente formados.
<ul style="list-style-type: none">• Rusia ha buscado mantener una imagen de neutralidad operacional en sus propias fuerzas involucradas en actividades de mantenimiento de paz.

TABLA II
TIPO DE ESTRATEGIAS DE INTERVENCIÓN RUSA

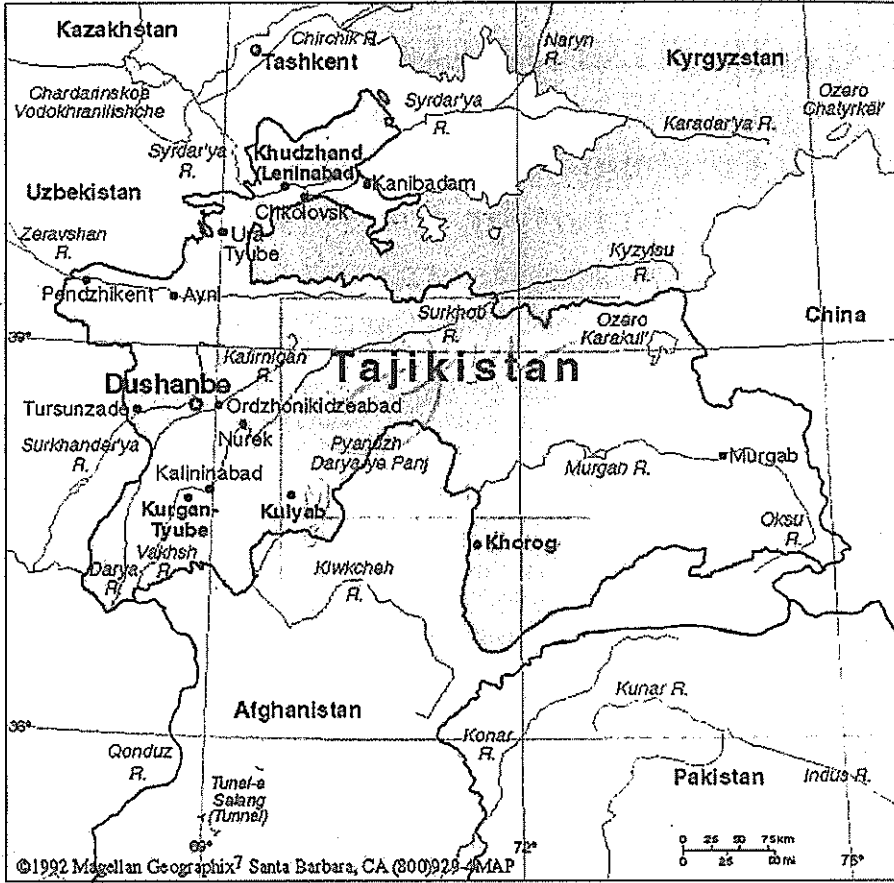
Tipo I: <i>Intervención directa</i> con fuerzas militares reconocidas o servicios diplomáticos actuando en el país y respaldados por una política oficial (Incluye estrategias de mantenimiento de paz).
Tipo II: <i>Intervención indirecta</i> para: <ul style="list-style-type: none">a. Fuerzas mercenarias y soldados evadidos equipados con armamento ruso, yb. Equipo militar y armamento otorgado, o dejado sin custodia, para que las fuerzas en conflicto se apoderen de él.
Tipo III: <i>Respaldo político oficial</i> para: <ul style="list-style-type: none">a. La oposición a un gobierno que no colabora con las políticas oficiales rusas.b. Un gobierno oficial en contra de su oposición.
Esto incluye la manipulación de gobiernos y la decisión de quién debería gobernar el país.

31 Para una discusión al respecto, véase: Jonson y Archer, *op.cit.*, págs. 3-29.

MAPA 1:
ARMENIA, AZERBAIYÁN Y
NAGORNO-KARABACK



MAPA 2:
TAYIKISTÁN



para finalmente analizar las relaciones entre la percepción de los empresarios, expresada en las entrevistas, y las realidades económicas contenidas en las estadísticas de la tasa de cambio, de donde se desprenden las conclusiones del estudio.

1. LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LAS EMPRESAS COLOMBIANAS

En el estudio de las relaciones internacionales, la teoría de la Interdependencia (dependencia mutua entre los Estados) tiene como base de análisis lo económico, sin menospreciar lo político, lo cultural y lo social. Como los niveles de dependencia económica no eran iguales entre los Estados, la teoría evoluciona hacia una interdependencia mutua asimétrica en donde el Estado es el actor principal.

La interdependencia fue más relevante durante los años setenta y comienzos de los ochenta, cuando surge el Neorrealismo de Margaret Thatcher y de Ronald Reagan. Sin embargo, a finales de los ochenta con la caída del Muro de Berlín, se aceleran las negociaciones del GATT y surge la Organización Mundial de Comercio, para formar parte de los regímenes o instituciones constitutivos del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, específicamente.

En consecuencia, surge el "Globalismo" para llenar los vacíos del modelo anterior y descifrar la nueva lógica del mundo. Con el "Globalismo", que aún está en construcción, aparece la trascendencia de otros actores internacionales tales como las ONG, las corporaciones multinacionales, las comunicaciones, las inversiones, las migraciones, y, en realidad, una dinámica distinta a la de los Estados².

Dentro de este concepto existen tres procesos, que aunque avanzan simultáneamente son diferentes en su aplicación, la internacionalización, la globalización y la apertura de los mercados.

El proceso de internacionalización consiste en el cruce de fronteras nacionales, entre naciones. De ahí el vocablo internacionalización. Dicho de otra forma, cuando un producto (bien o servicio) cruza una frontera nacional se internacionaliza. De igual manera ocurre con las personas físicas y jurídicas.

2 Véase Maddock Rowland, *The Global Political Economy*, en John Baylis & Nicholas Rengger, Editores de *Dilemmas of World Politics*. Clarendon Press. Oxford, 1992, págs. 107-174.

La globalización hace referencia a la asimilación mundial de patrones de comportamiento y de simplificación para entender el mundo como un sistema a través del cual se mezclan de valores de las sociedades en lo político, en lo económico y en lo cultural. Es la última etapa de la internacionalización.

La apertura, en cambio, se refiere al desmonte de las barreras al comercio; puede ser de tres clases: a. apertura hacia adentro: un país abre sus puertos y fronteras a las importaciones de bienes, servicios y capitales, como lo ha hecho Colombia; b. apertura hacia fuera: impulsa las exportaciones mientras protege la industria nacional, como lo ha hecho Japón; y c. apertura de doble vía, la cual favorece tanto a las importaciones como a las exportaciones, algo similar a lo que ha hecho Chile.

La apertura colombiana fue oficializada en 1991 mediante la disminución progresiva de los gravámenes arancelarios, la expedición de la Ley 7 que crea el Consejo Superior de Comercio Exterior, el Ministerio de Comercio Exterior y el Banco de Comercio Exterior —BANCOLDEX— para impulsar las exportaciones colombianas y la Ley 9 que implementa una reforma cambiaria para facilitar las operaciones de los importadores a través de los intermediarios financieros autorizados por el Banco de la República.

Dentro del contexto mencionado, se pretende analizar los efectos de la apertura económica de Colombia durante la década de los años noventa sobre las pequeñas y medianas empresas —PYME— de Santafé de Bogotá e identificar algunos de los factores que determinan su competitividad al nivel internacional, durante la década del noventa. Además, busca identificar los tipos de amenazas provenientes del exterior, en la percepción de las PYME encuestadas, frente a la apertura de los mercados.

El estudio identifica los niveles tecnológicos de las PYME, su actividad importadora y exportadora, la utilización de los acuerdos comerciales suscritos por Colombia y la utilización o no de las preferencias arancelarias que los Estados Unidos, la Unión Europea, y la Organización Mundial de Comercio —OMC— otorgan a los países andinos, por la lucha contra el narcotráfico, por una parte, y el Sistema Generalizado de Preferencias de la OMC hacia los países en vías de desarrollo, por la otra.

La importancia del estudio radica en la posibilidad de identificar los efectos ocasionados por la apertura económica en los años noventa. Para tales fines, la investigación desarrolla la verificación de la siguiente hipótesis de trabajo: a mayor grado de desconocimiento de los elementos de competitividad, mayor grado de vulnerabilidad de las PYME en el mercado internacional.

2. FUNDAMENTOS TEÓRICOS

El marco teórico de este trabajo se concentra en mostrar cómo se ajustan, desde el punto de vista microeconómico, los mercados de bienes donde operan las PYME, teniendo en cuenta una situación de economía abierta como consecuencia de la apertura de la economía colombiana. Las siguientes deducciones sobre las condiciones para la competitividad están tomadas de César Ferrari³.

En cualquier mercado, el equilibrio está dado por las condiciones de demanda y oferta. Usualmente la oferta está determinada por las condiciones de los costos de las empresas; de otra parte, la demanda se refiere al comportamiento de los consumidores.

Si el mercado se enfrenta a una situación de competencia internacional, la ecuación de los precios está dada por los precios internacionales (p^*) nacionalizados por la tasa de cambio (f), los aranceles (t_m), afectados por los costos financieros (i_a) y la ganancia mínima esperada, dada por la tasa de interés pasiva (i_p). En economías con flujos libres de capitales internacionales, dicho costo pasivo podría estar dado por la tasa de interés pasiva internacional (i_p^*):

$$p_p = p^* f (1+t_m) (1+i_a)(1+i_p)$$

Si hay dos tipos de productores, cada uno con diferente nivel de competitividad, a cada uno le corresponde un diferente nivel de costo (c_1 y c_2) y un diferente nivel de capacidad de producción (x_1 y x_2). Las ecuaciones de costos tienen componentes nacionales (cn) e importados (cm).

3 César A. Ferrari. *Política económica y mercados: cap. 2, Teorías sobre el mercado*. Pontificia Universidad Javeriana, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Posgrado en Economía, julio de 2000.

Las mismas incluyen los diferentes elementos que intervienen y generan costos en el proceso productivo: salario (w) multiplicado por la productividad de la mano de obra, definida por el coeficiente mano de obra producto (l), costo del capital (r) que multiplica a la productividad del capital por unidad de producto (k), precio de los insumos nacionales (p_n) multiplicados por los respectivos coeficientes insumo producto (n), precio internacional de los insumos importados (p^*) nacionalizados por la tasa de cambio (f) y los impuestos de importación (t_m). Dichos costos directos son aumentados por el costo financiero del capital de trabajo invertido (i_a) y por una expectativa de ganancia mínima que está dada por el costo financiero pasivo (i_p). Las ecuaciones de costos se expresan a continuación:

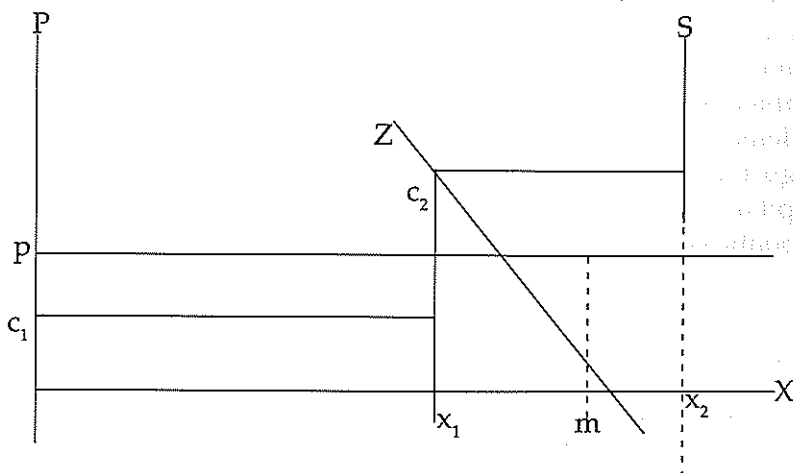
$$c_1 = [w l_1 + r k_1 + p_n n_1 + p_m^* f (1+t_m) m_1] [1+i_a] [1+i_p] \quad \text{Para } 0 < x < x_1$$

$$c_2 = [w l_2 + r k_2 + p_n n_2 + p_m^* f (1+t_m) m_2] [1+i_a] [1+i_p] \quad \text{Para } x_1 < x < x_2$$

Si el primer productor es competitivo y el segundo no, se verifica que: $c_2 > p > c_1$

Desde el punto de vista teórico, si el precio " p " es superior al costo " c ", el productor y su respectivo producto son competitivos. Pero si el precio es inferior al costo, queda claro que no se puede competir. Por consiguiente, en un mercado abierto, competitivo, un productor que ofrezca su producto a un precio inferior al costo no será competitivo, tiende a la bancarrota.

Es decir, "mientras ($p > c_1$) el productor 1 será competitivo, que no es el caso del productor 2 que está fuera del mercado ($c_2 > p$). El siguiente gráfico muestra las anteriores relaciones:



En el gráfico, mientras p sea mayor que c_1 en la curva de la oferta escalonada, con costos marginales diferenciados, el productor 1, representado por c_1 , será competitivo, mientras que el productor 2, que podría producir hasta x_2 , representado por c_2 , al estar por encima de la curva p , quedará por fuera del mercado. La demanda nacional total es satisfecha a precios p , parte con la producción nacional x_1 y el saldo con importaciones m .

En conclusión, mientras la empresa sea rentable, comparando los precios internacionales nacionalizados y los costos, la empresa será competitiva. Asimismo, la tasa de crecimiento de los precios debe ser mayor que la tasa de crecimiento de los costos para que el empresario adquiera una mayor competitividad, en función de precios y costos.

Sobre dichos aspectos y con respecto a la competitividad de las empresas, es preciso diferenciar entre los factores sistémicos⁴ o de naturaleza estructural que son ajenos al control de la empresa y los elementos internos de las empresas como el capital de trabajo disponible, su nivel tecnológico, los conocimientos, las habilidades y los deseos de crear ventajas competitivas.

Es claro que los primeros están vinculados y son consecuencia de las políticas públicas, en particular, de la política económica. De allí se desprende la enorme responsabilidad de los gobiernos en relación con la competitividad de las empresas y la necesidad de que todo proceso de internacionalización sea conducido con una visión no sólo de política internacional sino, fundamentalmente, de desarrollo económico y social.

Los factores sistémicos incluyen los factores macroeconómicos tales como la disponibilidad de créditos, la tasa de interés, la política fiscal y arancelaria y la tasa de cambio. Otros sistémicos son de tipo regulatorio como las políticas de propiedad intelectual, preservación del medio ambiente, las políticas de competencia y protección al consumidor. Además, incluye factores infraestructurales, sociales (educación, seguridad industrial y laboral) e internacionales como movimiento de capitales, protección a la tecnología importada, acuerdos multilaterales y políticas de comercio exterior.

4 Véase Mariano Laplane. "Estudio sobre competitividad de la industria brasilera", numeral 2, en *Productividad, competitividad e internacionalización de la economía*, DANE, Santafé de Bogotá, septiembre de 1995: págs. 361-364.

Por su parte, Michael Porter (1995) expresó que "el único concepto significativo de competitividad al nivel nacional, es la productividad"⁵. Adicionalmente, "para mantener la ventaja, las empresas han de conseguir con el tiempo ventajas competitivas más refinadas, mediante la oferta de productos y servicios de calidad superior o mediante un proceso de producción más eficiente. Esto se traduce directamente en crecimiento de la productividad"⁶.

En el desarrollo particular de este estudio no se comparte la definición de competitividad de Porter porque la productividad es un elemento que ayuda a ser competitivo, pero es apenas una de muchas otras variables que afectan la competitividad de una empresa. Por esa razón, es necesario comprender que la competitividad de una empresa se adquiere cuando su rentabilidad es igual o superior a la de sus rivales en el mercado, aparte de su participación en el mercado, su nivel de productividad, su nivel tecnológico, sus calidades en los productos, y los factores sistémicos de la economía en que se desenvuelve el negocio. Es obvio que si un empresario está incursionando en el mercado con una tasa de rentabilidad inferior a la de sus competidores, sencillamente está deteriorando su posición financiera y económica frente a sus rivales y cuya vulnerabilidad será aprovechada por éstos. Más aún, las condiciones del "Diamante de Porter" (demanda local; factores locales; industrias afines y de apoyo; y estrategia, estructura y rivalidad) dejan de serlo porque los procesos de apertura, internacionalización y globalización estimularon las exportaciones, la movilidad internacional, las importaciones y la competencia internacional. La actividad empresarial quedó expuesta a las amenazas, pero también a las oportunidades globales.

Adicionalmente, Grosse y Kujawa⁷ invitan al lector a ser muy cuidadoso en distinguir entre los conceptos de la *ventaja comparativa* y el de la *ventaja competitiva*. En efecto, la primera se refiere al costo de producir un bien o servicio en un país con respecto a otro. Es un concepto con base en el costo relativo de producción entre las naciones o entre regiones.

-
- 5 Michael E. Porter. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free Press, 1985.
 - 6 Michael E. Porter. *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Javier Vergara Editor S.A., 1991, pág. 33.
 - 7 Robert Grosse y Duane Kujawa. *International Business, Theory and Managerial Applications*, Third Edition, Irwin, 1995, pág. 70.

La *ventaja competitiva*, por otra parte, hace referencia a los conocimientos, habilidades, capacidades y ganas que posee una empresa para superar a sus rivales en el mercado. La *ventaja comparativa* existe, hay que ubicarse al lado de ella. La *ventaja competitiva* hay que crearla. No obstante lo anterior, ninguna excluye a la otra. Por supuesto que una empresa puede utilizar *ventajas comparativas* ubicándose cerca de materias primas más baratas, cerca de un puerto y/o cerca al mercado que sirve logrando una ventaja en costos con respecto a sus competidores.

3. CRITERIOS METODOLÓGICOS

Los conceptos de pequeña y mediana empresa son aquellos incluidos en la legislación colombiana. En efecto, el 10 de julio de 2000, el presidente de la República sancionó la Ley Mipymes, para la micro, pequeña y mediana empresa, en cuyo artículo 2°, numerales 2 y 3, definen a la pequeña y mediana empresa de acuerdo con los siguientes criterios:

Pequeña empresa:

- a. planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores;
- b. activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil uno (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Mediana Empresa:

- a. planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores;
- b. activos totales por valor entre cinco mil y uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Se aplicó una entrevista estructurada a 200 empresarios o sus representantes de las denominadas PYME de manera aleatoria, durante los meses de noviembre y diciembre de 1999, en la ciudad de Bogotá, de conformidad con la lista de afiliados a la Asociación de Pequeñas y Medianas Empresas —ACOPI— de la Regional de Bogotá.

4. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Las respuestas obtenidas de los empresarios tienen un grado de confianza del 95%. En los resultados, se hace referencia a la proporción general con el margen de error sobre dicha proporción máxima.

En resumen, las encuestas indicaron que un 69% de los entrevistados consideraron que su rentabilidad había sido afectada negativamente por la apertura económica y un 76.6% declaró que su estructura de costos había sido creciente en el mismo período.

No siempre lo que se percibe es lo que ocurre en la realidad. La percepción personal, sujeta a innumerables circunstancias, prejuicios e ignorancias, acaba por transformar la realidad. El caso de los empresarios bogotanos entrevistados no escapa a dicha verdad. Muchas de sus percepciones no encuentran correspondencia en la realidad estadística como se ilustra a continuación en relación con la tasa de cambio, elemento fundamental en la competitividad, y que los empresarios bogotanos no parecieran reconocer como tal.

De aquí se desprende la necesidad imprescindible de realizar campañas sistemáticas de información sobre la economía, su manejo y realidades, para mejorar las reacciones y comportamientos económicos de los empresarios. Dicha responsabilidad recae fundamentalmente sobre los propios gremios y las autoridades económicas.

Llama la atención de las encuestas la aparente indiferencia de los empresarios a la tasa de cambio como componente de la competitividad. En efecto, según las mismas, los empresarios no la toman en cuenta o le dan muy poca importancia, aunque la tasa de cambio haga parte de la denominada "competitividad sistémica" y constituya el factor de competitividad externo más importante para la compañía productora.

La apertura afectó al $75 \pm 7.6\%$, en tanto el crecimiento en costos ha afectado al $76.6 \pm 7.4\%$.

La tendencia máxima es para el $98.38 \pm 1\%$ de los empresarios que considera el acceso a los recursos financieros como un elemento competitivo clave.

No puede dejar de considerarse que "los factores sistémicos afectan el ambiente competitivo y pueden incidir significativamente sobre las

ventajas competitivas que las compañías de un país tienen o les falta en relación con sus rivales en los mercados internacionales”⁸.

La tasa de cambio, y las políticas cambiarias que la determinan, son factores sistémicos, así como lo es el acceso al crédito, la tasa de interés y las políticas fiscales, la normatividad y la infraestructura, principalmente.

Al analizar el desarrollo del Índice de la Tasa de Cambio Real según el Índice de Precios al Productor —ITCRIPP— durante la década de los noventa, se encuentra que entre enero de 1990 y mayo de 1994, inclusive, el ITCRIPP estuvo por encima de 100, favoreciendo a los exportadores colombianos. A partir de junio de 1994, el índice baja a 99.07, retornando a 100.09 en el mes de octubre y volviendo a descender hasta julio de 1995, inclusive.

En resumen, durante el período comprendido entre enero de 1990 y diciembre de 1999 (120 meses), la tasa de cambio colombiana favoreció a los importadores durante 41 meses, que comenzaron en junio de 1994. Solamente se presentaron 12 meses, que equivalen al 10% del período analizado, con un índice cercano a la base de equilibrio con variaciones inferiores al 1% sobre esa base, significando, con esto, que no favorecía ni perjudicaba a ninguno de los importadores ni de los exportadores (tasa justa para ambos).

Ahora bien, al utilizar el promedio geométrico utilizado por el Banco de la República para cada año, se encuentra que los tres años comprendidos entre 1996 y 1998, inclusive, fueron beneficiosos para los importadores con los siguientes índices: 98.9, 93.3, y 98.9, respectivamente. El año de 1999 tuvo un índice promedio de 107.5 el cual impulsa a las exportaciones en 7.53% de ingresos adicionales para los exportadores por el factor sistémico del manejo la tasa de cambio. Toda la información precedente puede apreciarse serialmente en el Anexo Estadístico.

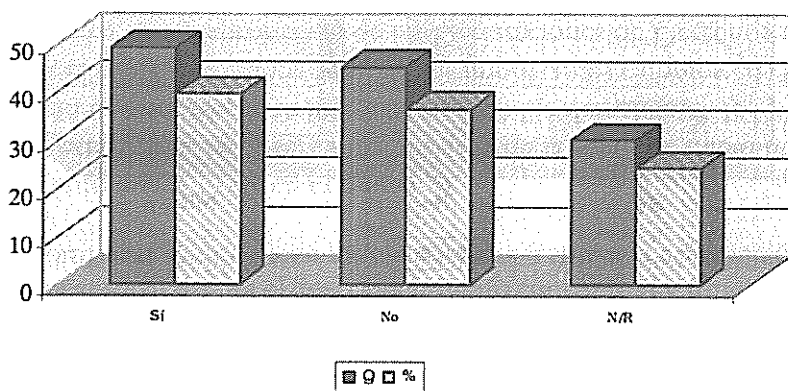
Contrastando dichas conclusiones con los resultados de la encuesta, puede apreciarse que por el desconocimiento mayoritario de los factores sistémicos y de las preferencias arancelarias que resultan de los acuerdos comerciales, las PYME de Bogotá han desperdiciado oportunidades tanto para importar como para exportar, siendo significativa la falta de aprovechamiento de la tasa de cambio, la cual ha brindado

8 Véase Laplane, *op.cit.*

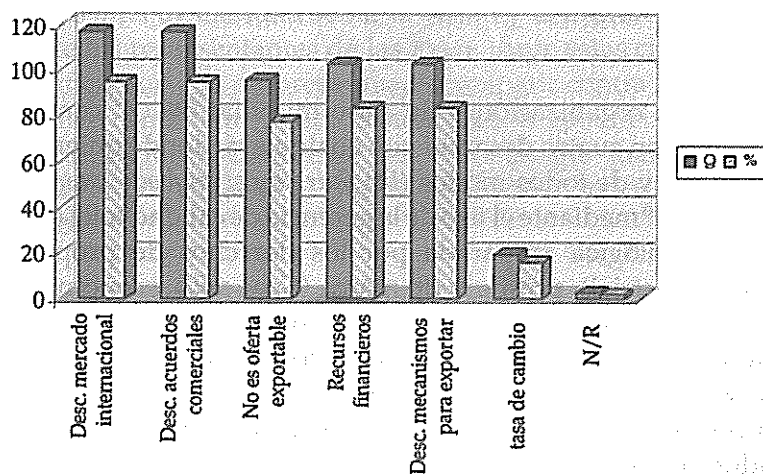
oportunidades considerables para comprar y/o vender en los mercados externos.

Frente a la pregunta: ¿Ha utilizado alguna de las ventajas de los acuerdos comerciales que tiene Colombia con otros países?

La tendencia máxima es el uso de los acuerdos comerciales para el $39.5 \pm 8.6\%$.

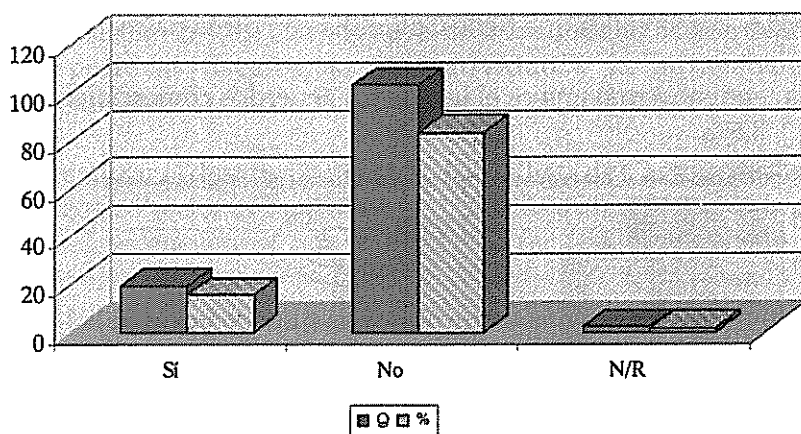


Al indagar las razones para no exportar, los pequeños empresarios contestaron:



La tendencia máxima es el desconocimiento del mercado internacional y de los acuerdos comerciales para un $94.4 \pm 4.0\%$.

La respuesta obtenida al preguntar: ¿Exporta su producto? Arrojó el siguiente resultado:



La tendencia máxima es no exportar para el $83.1 \pm 6.6\%$.

Como consecuencia de todo lo anterior, el presente estudio muestra que a mayor grado de desconocimiento de los instrumentos de apoyo al comercio exterior y a la necesidad de construir elementos de competitividad, mayor será el grado de vulnerabilidad económica y financiera de la pequeña y mediana empresa en el mercado nacional e internacional.

En efecto, las organizaciones de clase mundial (WCO)⁹ compiten agresivamente con cuatro desafíos: con cualquiera, donde quiera, a la hora que quiera y de todos modos (*the four any's: anybody, anywhere, anytime, anyway*)¹⁰ mediante el uso de la gerencia de calidad total (TQM), propiedad tecnológica amparada por los derechos de propiedad intelectual (industrial), prestigio de marca (*Good will*), economías de escala y con lo que se comienza a identificar como "tecnología arquitectónica"¹¹, consistente en el desarrollo e integración de nuevos productos y nuevos usos en la cadena de la distribución hasta el punto de venta con servicio antes, durante y posventa al cliente, usuario o consumidor, según sea el caso.

9 Véase Richard M. Hodgetts y Fred Luthans, *International Management*, McGraw-Hill, 1997.

10 *Ibíd.*

11 *Ibíd.*

5. CONCLUSIONES

Es claro que el proceso de internacionalización de la economía en los años noventa, ha significado un impacto considerable sobre la economía colombiana y, en particular, sobre las pequeñas y medianas empresas.

Como síntesis puede concluirse:

1. Con respecto a la apertura económica y comercial

Se encuentra un gran desconocimiento de la internacionalización comercial y, peor aún, ante la creciente globalización de los mercados, que puede constituirse en seria amenaza para la supervivencia y crecimiento de las PYME en el mercado.

Al comparar lo que dicen las estadísticas frente a la apreciación de los encuestados, resalta el desconocimiento conceptual y funcional de los pequeños y medianos empresarios frente a las ventajas y oportunidades de los tres procesos mencionados: apertura, internacionalización y globalización de los mercados, concentrándose la preocupación en las amenazas y en las debilidades que enfrentan.

2. Con respecto a los mercados, la misión y objetivos

Existe falta de claridad sobre la visión y la misión del negocio por parte de los representantes de las PYME. Ante estas circunstancias, es muy difícil que una empresa pueda competir contra rivales externos que tienen claramente definido su horizonte comercial y los métodos de cómo lograrlo. Cabe citar un viejo adagio mariner: "Para la tripulación que no sabe el puerto de destino, todos los vientos son adversos".

3. Con respecto a la competitividad

Hay una sorprendente mayoría (98.38%) que considera el acceso a los recursos financieros como una variable determinante de la competitividad. De conformidad con el marco teórico de este estudio, los factores sistémicos, externos a las empresas y determinados por la política económica, ayudan o perjudican la competitividad de las empresas, pero no son parte de la gestión gerencial individual de cada PYME.

En relación con las respuestas dadas a la pregunta sobre qué o cuáles elementos de competitividad consideran que deben construir las PYME para sobrevivir y crecer en los mercados frente a los procesos de apertura e internacionalización de la economía, el 99.2% respondió que el acceso a los créditos, por encima de la productividad, de la tecnología, de la calidad, de la capacitación y del mejoramiento continuo. La visión y la misión son identificadas por sólo un 48.4% de los encuestados.

Parecería existir confusión sobre el verdadero significado de la competitividad, la cual se definió como la capacidad de un empresario para lograr y mantener una rentabilidad igual o superior a la de sus rivales en el mercado. Para citar a Ferrari (2000), "Es obvio que un productor será competitivo si consigue producir por debajo del precio de venta y será más competitivo frente a otros si consigue tener costos por debajo de sus competidores".

4. Con respecto al comercio exterior y los acuerdos multilaterales

Las PYME bogotanas presentan un desconocimiento de los tratados comerciales y de las ventajas que los procesos de integración comercial ofrecen a los empresarios para beneficiarse de preferencias arancelarias; mejores precios y calidades para la adquisición de materias primas e insumos provenientes del exterior; acceso a capitales y tecnologías globalizados; e instrumentos de apoyo al comercio exterior colombiano que facilitan el acceso a los mercados externos. Con un 83.1% de los empresarios de las PYME que dicen desconocer los mecanismos para exportar, y sólo un 3.2% de ellos que efectúa exportaciones permanentes, y directas (sin intermediarios), la vulnerabilidad de sus empresas es evidente. No obstante, se percibe una tendencia usar los acuerdos comerciales para efectuar importaciones y los esfuerzos de la política económica para impulsar las exportaciones, dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1998-2002 denominado "Cambio Para Construir la Paz".

BIBLIOGRAFÍA

- Appleyard/Field, *Economía Internacional*, McGraw-Hill, 1997.
- BERNAL, CÉSAR AUGUSTO, Metodología de la Investigación para Administración y Economía, Prentice Hall, 2000.
- DANE, Productividad, competitividad e internacionalización de la economía, Bogotá, Imprenta DANE, abril, 1996.
- CHICA RICARDO, (COORDINADOR), *El crecimiento de la productividad en Colombia*, DNP. COLCIENCIAS - FONADE, Bogotá, 1996.
- DANIELS, JOHN D. y RADEBAUGH, LEE H. *Negocios internacionales*. Pearson Education, octava edición, 2000.
- FERRARI, CÉSAR A. *Política económica y mercados*. Pontificia Universidad Javeriana, Posgrado en Economía, Bogotá, julio 2000.
- GRIFFIN RICKY W. y EBERT RONALD J. *Negocios*, cuarta edición, Prentice Hall Hispanoamericana, S.A., 1997.
- HIRSHLEIFER, JACK y HIRSHLEIFER DAVID. *Microeconomía, teoría del precio y sus aplicaciones*, sexta edición, Pearson Education, 2000.
- MADDOCK ROWLAND. "The Global Political Economy", en Baylis, John & Rengger Nicholas (Editores) *Dilemmas of World Politics*. Clarendon Press. Oxford, 1992, 107-174.
- MCCULLOCH, BALL. *Negocios internacionales. Introducción y aspectos esenciales*, quinta edición, McGraw-Hill, 1997.
- MENDOZA GUERRA, JOSÉ MARÍA. "Competitividad y estrategias competitivas: el reto para Colombia", en *Tecnología administrativa*, vol. X, N° 22, julio-diciembre de 1996, Universidad de Antioquia, 15-56.
- Ministerio de Desarrollo Económico y Universidad Nacional de Colombia, Centro de Investigaciones para el Desarrollo —CID— *Una propuesta de política industrial para Colombia*, Santafé de Bogotá, D.C., 1998.
- PORTER, MICHAEL E. *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*. New York: The Free Press, 1980.
- . *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: The Free press, 1985^a.
- . "Más allá de la ventaja comparativa", Documento de Trabajo. Facultad de Administración Empresarial para Posgraduados. Harvard University, agosto, 1985b

———. “De la ventaja competitiva a la estrategia empresarial”, *Harvard Business Review*, mayo-junio, 1987: 43-59.

———. *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Javier Vergara Editor S.A., 1991.

PRAHALAD, C.D. *El proceso estratégico en una corporación multinacional*, tesis doctoral en Administración de Empresas, Facultad de Administración Empresarial para posgraduados, Harvard University, 1975.

RUGMAN, ALAN M. & HODGETTS, RICHARD M. *Negocios internacionales, un enfoque de administración estratégica*. McGraw-Hill, 1997.

WILD, JOHN J., WILD, KENNETH, y HAN JERRY C. Y. *International Business*, Prentice Hall, New Jersey, 2000.

ROTHCHILD, W. *Cómo ganar (y conservar) la ventaja competitiva en los negocios*. Bogotá: McGraw-Hill, 1987.

SIGGEL, ECHARD, “Las fuentes de la competitividad internacional”, en *Productividad, competitividad e internacionalización de la economía*, DANE, Santafé de Bogotá, 1996.

Anexo estadístico

Índice anual de la tasa de cambio real del peso colombiano deflactada por precios al productor:

1990	114.76
1991	113,00
1992	106.74
1993	107.46
1994	100,00
1995	102.08
1996	98,90
1997 (p)	93,30
1998 (p)	98,40
1999 (p)	107,53

Los índices anteriores corresponden al promedio geométrico.
Fuente: Banco de la República.

Cotizaciones del dólar a diciembre 31 de los últimos 10 años (pesos por dólar):

Dic. 1990:	\$ 568.73
1991:	638.61
1992:	737.98
1993:	804.33
1994:	831.27
1995:	987.65
1996:	1.005,33
1997:	1.293,58
1998:	1.542,11
1999:	1.873,77

A partir de diciembre de 1991 se refiere a la Tasa Representativa del Mercado.