

|

DESARROLLO ECONOMICO DE SANTANDER

PEDRO ALONSO MARTINEZ CORTEZ

Bucaramanga

Universidad de Santo Tomás

2009

RESUMEN

El presente trabajo presenta un análisis de los elementos fundamentales de desarrollo del país; tomando como base la investigación del Foro Económico Mundial sobre el grado de competitividad de 134 países del mundo para el periodo 2008/2009 se analizaron los factores de competitividad para Colombia con sus principales ventajas y desventajas, mostrándose comparativamente las cifras económicas con los países que poseen las principales economías y con los países latinoamericanos. Este análisis nos llevó a presentar las políticas de desarrollo de la Comisión Nacional de Competitividad que diseñó una estrategia para Colombia que implica producir nuevos bienes y servicios de mayor valor agregado, esto genera que las regiones del país debían trabajar mancomunadamente con los sectores público y privado y consolidar un plan de desarrollo regional a fin de estructurar sus economías. Las mesas desarrollaron las economías regionales teniendo en cuenta sus fortalezas y poder salir a competir en los mercados internacionales. Santander y sus mesas regionales de Agenda interna, el CARCE y los otros espacios lograron desarrollar cinco áreas estratégicas para fortalecer la competitividad y son ellas: innovación y educación; conectividad; estrategia empresarial; eficiencia del sector público y eficiencia y cobertura del sector financiero. Santander agrupó los sectores avícolas y ganaderos, colocó como polo de desarrollo el sector de minería y energía y como apuesta productiva mostró la infraestructura industrial y de investigación con que cuenta. Apuntó al macrosector de prendas de vestir, conformado por tres actividades que, dentro del enfoque analítico viene utilizando el DNP, pertenecen a tres cadenas productivas distintas: calzado, confecciones y joyería. Además de tener en común los referentes de la moda y el diseño, estos tres sectores comparten en el departamento una estructura productiva en la que son muy importantes las micro, pequeñas y medianas empresas.

Palabras claves: competitividad, productividad, desarrollo, inversión, emprendimiento, innovación.

TABLA DE COTENIDO

RESUMEN	2
TABLA DE CONTENIDO	3
INDICE DE TABLAS	5
INDICE DE GRAFICOS	6
INTRODUCCION	8
1. La Competitividad, Una aproximación de la realidad al concepto	9
2. La Competitividad en Colombia	12
2.1 Indicadores	12
2.2 Factores que han impedido que Colombia pueda obtener mejores resultados en los indicadores de competitividad.	14
2.2.1. Ingreso per cápita del país	20
2.2.2 Economía exportadora	21
2.2.3 Tasa de Inversión	23
2.2.1 Convergencia Regional	25
2.4 Informalidad de la Economía Colombiana	27
2.5. La Informalidad versus la Formalidad	28
3. Ciencia, Tecnología e Innovación	33
3.1 Indicadores	33
3.1.1 El Conocimiento como Factor de Desarrollo	35
3.1.2 Infraestructura y Logística	44
3.1.3 Inversión privada en infraestructura	50
3.2 Educación	51
4. Competitividad Regional en Colombia	56
4.1 Comportamiento Departamental	56
4.2 Estrategia de Competitividad en la Economía de Santander	66
4.3 Exportaciones de Santander	73
4.3.1 Información General	73
4.3.2. Agroindustria	74
4.3.2.1 Sector Pecuario	75
4.3.2.2. Sector Agroindustrial	76
4.3.3. Manufacturas	76
4.3.3.1. Sector Autopartes	77
4.3.3.2. Sector Metalmecánico	78
4.3.3.3. Sector Químico	79
4.3.4 Prendas de Vestir	79
4.3.4.1. Sector Textiles y Confecciones	80
4.3.4.2. Sector Calzado	80
4.3.4.3. Sector Manufacturas de Cuero	82
4.3.5. Servicios y Entretenimiento	83
4.3.5.1. Sector Joyería y Piedras preciosas	84

	Página
4.3.6. Macrosector Tradicional	84
4.3.6.1 Sector Café	85
4.3.6.2 Sector Petróleo y sus Derivados	86
CONCLUSIONES	89
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	93
GLOSARIO	96

INDICE DE TABLAS

	Página
Tabla 1. Puesto en los Indicadores de Competitividad	13
Tabla 2. Ubicación de Colombia en los pilares del indicador de competitividad del FEM	14
Tabla 3. Ubicación de Colombia en los factores y subfactores del indicador de competitividad del IMD.	16
Tabla 4. Ubicación (/181 países) de Colombia en las categorías del indicador “Doing Business”.	17
Tabla 5. Indicadores sobre el ingreso por habitante en Colombia y los países de referencia.	21
Tabla 6. Cifras sobre exportaciones	22
Tabla 7. Informalidad* por rama de actividad. 2008.	29
Tabla 8. Indicadores de Ciencia, tecnología e innovación	34
Tabla 9. Porcentaje de graduados en ciencias básicas	36
Tabla 10. Porcentaje de investigadores por sector de ocupación.	41
Tabla 11. Indicadores de cobertura de infraestructura social, 2005	46
Tabla 12. Costos logísticos como porcentaje de los costos totales	48

INDICE DE GRAFICOS

Página

Gráfico 1.	PIB per cápita (PPA): Puesto de Colombia entre 176 países del mundo y 24 países de América Latina (más bajo, mejor).	18
Gráfico 2.	Productividad por hora trabajada (US\$ ctes. 1990): Puesto de Colombia entre 55 países del mundo y 17 países de América Latina.	19
Gráfico 3.	Tasa de inversión*: promedio (2005-2007)	17
Gráfico 4.	Inversión extranjera directa bruta por habitante, 2007	23
Gráfico 5.	Indicador de convergencia regional* 2006	
Gráfico 6.	Informalidad laboral	27
Gráfico 7.	Índice de Economía del Conocimiento (KEI), 2007, y Puntaje global de competitividad	35
Gráfico 8.	Número de investigadores por cada millón de habitantes.	39
Gráfico 9.	Proporción de investigadores con grados doctorales, 2004	40
Grafico 10.	Número de Publicaciones Science Citation Index Search	41
Gráfico 11.	Gasto total en Investigación y Desarrollo, 2005	42
Gráfico 12.	Competitividad de la infraestructura América Latina 2007	46
Gráfico 13.	Calidad de la infraestructura	47
Gráfico 14.	Composición de los costos logísticos	49
Grafico 15.	Porcentaje de contenedores import inspeccionados, 2005	50
Grafico 16.	Índice de Atracción de Inversión Privada en Infraestructura	51
Gráfico 17.	Indicador de Educación del Banco Mundial (KAM) 2005 *	52
Gráfico 18.	Resultados PISA, 2006.	53
Grafico 19.	Indicadores de educación 2007	54
Gráfico 20.	Competitividad Regional en Colombia.	57
Gráfico 21.	Grado de sofisticación e importancia Reg. Especializadas	58
Gráfico 22.	Grado de sofisticación e importancia relativa de los Polos Locales de Desarrollo.	59
Gráfico 23.	Intensidad factorial expot. Dep. de Colombia	61
Grafico 24.	Santander 2007, participación del PIB Dep. en total nal.	69
Grafico 25.	Santander: el crecimiento del PIB	69
Gráfico 26.	PIB Santander por sectores y ranking nacional	70

Gráfico 27.	Principales subsectores sector industria	71
Gráfico 28.	Principales subsectores sector agropecuario	72
Gráfico 29.	Principales subsectores sector construcción	72
Gráfico 30.	Exportaciones de Santander no tradicionales	73
Gráfico 31.	Exportaciones por sector comparativo 2005, 2006, 2007	74
Gráfico 32.	Exportaciones por sector comparativo 2005, 2006, 2007 Principales Subsectores	75
Gráfico 33.	Exportaciones por sector comparativo 2005, 2006, 2007	71
Gráfico 34.	Exportaciones por sector comparativo 2005, 2006,	77
Gráfico 35.	Exportaciones por sector comparativo 2005, 2006, 2007	80

INTRODUCCION

Se escriben artículos especializados y documentos que hacen referencia al desarrollo económico de comunidades, países y regiones, donde se utilizan vocablos o expresiones que están dentro de los cánones de la industria de ciertos países, los cuales ejercen un impacto a nivel mundial en lo económico, ya que cuentan en sus industrias con un gran emprendimiento e innovación.

Se puede analizar y concluir cómo estos países que registran los más altos índices de desarrollo, tienen además, altos niveles de emprendimiento innovador en sus economías, esta realidad nos lleva a formular la siguiente pregunta: ¿cómo hacen los países que no cuentan con una estructura económica sólida para lograr altos índices de competitividad?

El problema es complejo, como lo menciona Rafael Vesga, profesor de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, “el emprendimiento y la innovación se realizan realmente en tres niveles: el nivel macro del país y el entorno, el nivel intermedio de las empresas y el nivel básico de los individuos. Se puede analizar que el emprendimiento innovador es una actitud en las personas, en una cultura y también una capacidad en las empresas y una característica del entorno competitivo en los países”. (1)

Como un engranaje de tres ruedas se debe perfectamente encajar el potencial de las personas, las empresas y el contexto macro y en la medida que giran ir logrando una sociedad más emprendedora. Además, este autor dice que el emprendimiento es una actitud básica que lleva hacia la identificación de nuevas oportunidades y tener que tomar más decisiones de riesgos no solo por parte de los individuos, sino también en las organizaciones.

Respecto a la innovación, afirma Vesga que es el desarrollo de nuevos productos, servicios y modelos de negocio que generen valor para las organizaciones y además relacionada con el crecimiento económico, el tamaño y la dinámica de los mercados, la estrategia de las empresas, la identificación de necesidades latentes en los consumidores, la generación y adaptación de conocimiento y tecnología, la capacidad de los individuos para crear y actuar en grupos interdisciplinarios y la gestión de procesos para mantener un flujo de nuevos productos y servicios (2).

1 Vesga Rafael. Bogotá EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN EN COLOMBIA: ¿QUÉ NOS ESTÁ HACIENDO FALTA? Facultad de Administración. Universidad de Los Andes, www.cec.uniandes.edu.co/pdf/rav.pdf, (consulta 22 de junio de 2009).

2. Ramírez Vallejo Jorge, En Línea. Bogotá. Competitividad Regional en Colombia: Marco Conceptual, Hallazgos y Recomendaciones del Centro de Estrategia y Competitividad. Documento preparado para el Observatorio de Competitividad

1. La Competitividad, Una aproximación de la realidad al concepto

Jorge Ramírez Vallejo aduce que “la Competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar. Las empresas logran ventajas frente a los mejores competidores del mundo a causa de las presiones y los retos.

“Se benefician de tener fuertes rivales nacionales, proveedores dinámicos radicados en el país y clientes nacionales exigentes” (1). Hablando de la competitividad dice que es “sinónimo de productividad, la manera como las empresas utilizan sus recursos, la eficiencia con que lo hacen, esta última es la que define la competitividad de una región o un país; es innovar para generar valor diferente en los procesos y los productos”.(2)

Lo que determina la Competitividad de una región, son en primer lugar las condiciones macroeconómicas y políticas de la región, las cuales deben ser estables para que puedan ofrecer alternativas de productividad. Como segundo lugar las determinantes microeconómicas son muy importantes y tienen que ver con: estrategias de las empresas: (mercadeo, internacionalización financieras, etcétera), infraestructura de la región, niveles de educación, capital humano, efectividad del gobierno y la demanda; estos aspectos son fundamentales y determinan el entorno de los negocios. (3)

Como ejemplo se constituyen las experiencias de países como: Singapur, Irlanda, Finlandia y Estonia, entre otros. Estas uniones permiten establecer acuerdos sobre lo que es la competitividad de una región y la unión de los actores tratando de llenar las brechas existentes. Otro factor fundamental es la inversión extranjera para el desarrollo regional y del país; naciones como China e India están buscando atraer inversión foránea, en nuestro país poco se efectúa. La inversión extranjera genera dos grandes beneficios, uno le enseña a las empresas colombianas a competir en el exterior, es bueno contar con empresas de liga mundial explicando cómo se internacionalizan; y dos muestra cuál es ese ambiente de negocios que debe ofrecer para ser un lugar atractivo para invertir. Colombia todavía mira hacia adentro y aún tiene empresas poco internacionalizadas. (4)

1. Artículo tomado de entrevista concedida a Cámara Directa por Jorge Ramírez Vallejo. Lista la Competitividad. Empresarios y Líderes inician competitividad por Santander <http://santandercompetitivo.nireblog.com/post/2007/02/26/lista-la-iniciativa-de-competitividad> (Consulta 22 de Junio de 2009).

2. Ibídem

3. Ibídem

4. Ibídem

El profesor Michael Porter es sin lugar a dudas uno de los “gurús” en el tema y ha ofrecido herramientas sencillas para entender la competitividad, ejemplo de ello es el Diamante, el cual es una abstracción de la competitividad de las regiones y un instrumento que debe ser utilizado por sus líderes para tener claro cuáles son los elementos que influyen en el ambiente de negocios, en este caso en Santander y Bucaramanga lo están efectuando. Esos factores son cuatro, los cuales corresponden a las cuatro aristas del Diamante a saber:

a) Condiciones de factores.

b) Demanda: el nivel de sofisticación de la demanda afecta significativamente la competitividad de una región. Cada vez los consumidores quieren productos más sofisticados.

c) El entramado institucional que tiene una región, entre más eficiente sea el entramado de institucionales públicas, privadas, ONG’s, y academia mayor oportunidades de las empresas para competir.

d) El contexto en el que las firmas compiten, entre más ambiente de competencia de innovación mayor la competitividad.

Por todo esto Santander debe buscar cuál es el valor único que el departamento debe ofrecer para las empresas nacionales e internacionales, y cuál debe ser la estrategia. En Colombia hasta ahora se comienza a hablar de nuevos modelos de desarrollo como el de los clústers de petróleo. (5)

“Se debe plantear si se debe trazar una nueva estrategia de competitividad más permanente y sostenida, teniendo en cuenta que los resultados se ven a largo plazo, resultados en competitividad no se alcanzan antes de los diez años” (6)

En el 2006 el Departamento de Santander comenzó a hablar un nuevo lenguaje, el lenguaje de la Competitividad. Desde diferentes frentes de acción tanto el sector público como el privado, conscientes de la importancia que tiene para la región ser cada día más competitiva, se ha iniciado un trabajo serio, ordenado y ambicioso.

La Cámara de Comercio de Bucaramanga, comprometida con el tema, se dio a la tarea de convocar a un grupo de destacados empresarios y líderes regionales, los cuales tras varias jornadas de trabajo, unificaron criterios en torno a lo que significa realmente competitividad y vienen trabajando en el diseño de una estrategia de mediano y largo plazo para que nuestro departamento ofrezca un ambiente de negocios diferenciado dentro del país y fuera de él.

5. Ibídem

6. Ibídem

Los talleres y el proceso en general, han estado orientados por el Centro de Estrategia y Competitividad de la Universidad de los Andes quien, a través del Doctor Jorge Ramírez Vallejo, presentó un análisis de los indicadores de competitividad más importantes para Santander y ofreció la orientación para que, basados en el Marco Conceptual del profesor Michael Porter, la región diseñara e implementara una estrategia seria y permanente que la haga más competitiva.

El ejercicio ha partido del entendimiento que la competitividad es determinada tanto por aspectos macroeconómicos, políticos y legales del nivel nacional, como por el nivel microeconómico. Sin desconocer la importancia de las decisiones macro, la iniciativa de Competitividad de Santander ha enfocado sus esfuerzos en lo micro, revisando en detalle que tan sofisticadas son las estrategias de las firmas y que tan competitivo es el ambiente para los negocios en Santander.

Con este enfoque, los líderes regionales no se quedaron en el discurso de los problemas nacionales e internacionales que impactan negativamente la competitividad sino que se comprometieron a trabajar por aquellas decisiones y proyectos sobre los cuales se puede intervenir de manera más directa. Esta iniciativa está basada en un proceso de cambio de mentalidad hacia el trabajo conjunto para lograr una visión compartida de futuro.

Es así como la iniciativa trabaja en aspectos de cómo ha de ser la articulación universidad-empresa, la infraestructura, el desarrollo de clústers, la educación, la internacionalización de nuestros empresarios, la gestión pública eficiente, el acceso al crédito y el marketing territorial; iniciativa liderada por la Comisión Regional de Competitividad que cuenta con una Secretaría Técnica la cual articula la ejecución de la estrategia, gestiona proyectos y adelanta campañas de motivación en torno al tema.

Adicionalmente, el movimiento santandereano por la competitividad rinde cuentas periódicamente ante un amplio Foro Empresarial Regional y está ligado al Sistema Nacional de Competitividad, creado por el Gobierno Nacional.

Para garantizar la continuidad del esfuerzo, todo lo anterior es liderado por el sector privado pero basado en estrechas relaciones de colaboración con el sector público y la academia.

La estrategia se comenzó a ejecutar en los primeros meses de 2007 y es así como se ha logrado estructurar las primeras acciones, este documento de estudio analiza las apuestas productivas de Santander; los retos, los sectores priorizados, las necesidades y las acciones correspondientes.

2. La Competitividad en Colombia

Colombia se ha propuesto alcanzar en una generación un nivel de ingreso per cápita cinco veces superior al registrado en 2006, y para conseguirlo se propuso lograr una transformación productiva y mejoras sustanciales en los niveles de productividad y competitividad. Aunque estos cambios sólo tienen lugar en el mediano y largo plazo, es indispensable mantener el foco en la visión y en el conjunto de acciones que se requieren para alcanzarla. El seguimiento a los indicadores económicos y de competitividad nos permite evaluar cómo vamos en relación con dicha visión.

La economía colombiana ha crecido en los últimos dos años a tasas más elevadas de los últimos 30 años. Este crecimiento ha sido causado, entre otros aspectos, por mejoras sustanciales en materia de seguridad, mayor estabilidad macroeconómica, fuertes incentivos a la inversión y un entorno económico internacional favorable. Dados los cambios adversos recientes en el entorno económico internacional, para seguir creciendo a tasas elevadas, es necesario que Colombia mejore su competitividad.

Es importante recordad que la competitividad refleja la capacidad de un país de crecer, innovar, penetrar mercados internacionales y consolidar los mercados existentes. Algunos indicadores robustos para medir la competitividad de un país son la productividad por trabajador o por hora trabajada y el Producto Interno Bruto (PIB) por habitante ajustado por paridad de poder adquisitivo (PPA) (1).

2.1 Indicadores

En la Tabla 1 se presenta, para Colombia y un grupo de países de referencia (2), los resultados recientes de siete indicadores que miden, de diversas formas, la competitividad. Los indicadores de la tabla incluyen las mediciones globales de competitividad del Foro Económico Mundial (FEM), el Institute for Management Development (IMD) y la Organización Marítima Internacional (IMCO). Estas mediciones globales son indicadores que agrupan numerosas variables y abarcan diversos temas tales como la educación, la capacidad de innovación, la infraestructura, y el sistema financiero del país.

1 PPA (paridad de poder adquisitivo) es el ajuste del ingreso, teniendo en cuenta el poder de compra que tiene un dólar en un determinado país. Se utiliza este ajuste ya que el precio de la canasta básica de bienes y servicios es diferente entre países. Por ejemplo, con un dólar en Colombia se puede comprar más bienes y servicios que con un dólar en Estados Unidos. Por esto, el ingreso por habitante de Colombia en dólares es de alrededor de 3.800 y ajustado por PPA es de alrededor de 7.300 dólares (fuente: FMI).

2 Los países de referencia utilizados en muchos de los gráficos y tablas de este informe son: Argentina, Brasil, Chile, Corea, España, Irlanda, Malasia, México, Perú, Portugal, República Checa y Venezuela. Estos países fueron elegidos por ser los principales referentes regionales, o por haber llevado a cabo transformaciones productivas exitosas en los últimos 20 años que los convierte en referentes naturales a emular en términos de competitividad.

Adicionalmente, la tabla incluye otros indicadores más específicos como el indicador sobre la facilidad de hacer negocios (3) del Banco Mundial, el Índice de libertad económica del Heritage Foundation, el PIB per cápita en PPA y la productividad total por trabajador. En la mayoría de los indicadores de competitividad Colombia supera a Argentina, Perú y Venezuela, en muchos de ellos es superada por Brasil y México, y siempre es superada por Chile.

Sin embargo, frente al conjunto de los países, Colombia no muestra avances en los últimos años (Gráficos 1 y 2): en el ranking del Foro Económico Mundial, en 2004 Colombia estaba ubicada en el puesto 64 y hoy en día se encuentra en el 74 (4). Entre 18 países latinoamericanos, Colombia ocupa el sexto lugar, superado por Chile, Panamá, Costa Rica, México y Brasil. En el indicador del IMD, en 2004 el 67% de los países eran más competitivos que Colombia; hoy en día este porcentaje es del 75%.

Tabla 1. Puesto en los indicadores de competitividad.

País	Foro Económico Mundial 2009: / 134 países	IMD 2008: / 55 países	Facilidad de hacer negocios 2008: / 181 países	IMCO 2006: / 45 países	Índice de libertad económica 2008: / 162 países	PIB por habitante (PPA) 2007: / 180 países	Productividad por trabajador (PPA) 2006: / 128 países
Colombia	74	41	53	32	67	89	71
PAÍSES DE REFERENCIA (América Latina)							
Argentina	88	52	113	37	108	58	50
Brasil	64	43	125	30	101	79	69
Chile	28	26	40	18	8	55	38
México	60	50	56	33	44	61	58
Perú	83	35	62	35	55	84	81
Venezuela	105	55	174	42	148	63	51
PAÍSES DE REFERENCIA (no América Latina)							
Corea	13	31	23	19	41	35	28
España	29	33	49	15	31	28	30
Irlanda	22	12	7	1	3	7	5
Malasia	21	19	20	26	51	57	44
Portugal	43	37	48	23	53	40	35
Rep. Checa	33	28	75	21	37	36	40

Nota: Las cifras en rojo corresponden a puestos más bajos que Colombia, y las cifras en verde corresponden a puestos más altos que Colombia.

Fuente: Foro Económico Mundial (FEM) "The Global Competitiveness Report 2008-09", Institute for Management Development (IMD) "World Competitiveness Yearbook 2008", Banco Mundial "Doing Business 2008", Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) "Índice de Competitividad Internacional 2006", Heritage Foundation "Índice de libertad económica 2008", Fondo Monetario Internacional (FMI) "World Economic Outlook Database 2008", Organización Internacional del Trabajo (OIT) "Key Indicators of the Labor Market (KILM) 5th Edition".

3 El indicador sobre la facilidad de hacer negocios mide el grado en el cual el ambiente regulatorio de un país contribuye o perjudica la operación de las empresas.

4 Nota: En el Reporte Global de Competitividad 2008-9 Colombia superó el umbral de los US\$3.000 de PIB por habitante, por lo que entró al grupo de países en los cuáles la medición de la competitividad se basa más en la "eficiencia de los factores" y menos en los "factores básicos". En ese grupo están, por ejemplo, Rumania, Ucrania, México y Brasil. En esa medición se le da mayor ponderación a variables como educación superior, facilidad para hacer negocios, tecnología y sofisticación del mercado financiero.

2.3 Factores que han impedido que Colombia pueda obtener mejores resultados en los indicadores de competitividad.

En el indicador global del FEM, en 2008 Colombia perdió 25 posiciones en “estabilidad macroeconómica” y 18 posiciones en “eficiencia del mercado laboral” (Tabla 2). De otro lado, el país mejoró en “innovación” e “infraestructura”. La caída en la variable “estabilidad macroeconómica” se dio principalmente por la pérdida de posiciones en deuda del gobierno, spread del tipo de interés (diferencia entre tasa de préstamo y tasa de depósito) e inflación. Por su parte, la pérdida de puestos en el pilar sobre “eficiencia del mercado laboral” fue causada por una caída generalizada de todos los indicadores del pilar, particularmente los indicadores de percepción: “relación remuneración-productividad” y “confianza en los directivos de las empresas”, y en los indicadores cuantitativos: “costos laborales no salariales” y “costos de despido”.

Cabe anotar que el año pasado Colombia perdió diez posiciones en el pilar de “infraestructura”. Por su parte, los avances en “innovación” se dieron por mejoras en la percepción de los encuestados sobre las “instituciones de investigación científica”, el “gasto en I&D por parte de las empresas”, la “colaboración universidad-empresa” y, especialmente, la “obtención, por parte del gobierno, de productos de tecnología avanzada”.

Tabla 2. Ubicación (/131 países) de Colombia en los pilares del indicador de competitividad del FEM

INDICADOR	2007-2008	2008-2009	Cambio en el ranking
ÍNDICE GLOBAL DE COMPETITIVIDAD	69	74	-5
REQUISITOS BÁSICOS	73	77	-4
Instituciones	79	87	-8
Infraestructura	86	80	+6
Estabilidad macroeconómica	63	88	-25
Salud y Educación primaria	64	67	-3
POTENCIADORES DE EFICIENCIA	63	70	-7
Educación superior y capacitación/entrenamiento	69	68	+1
Eficiencia del mercado de bienes	85	82	+3
Eficiencia del mercado laboral	74	92	-18
Grado de sofisticación de los mercados financieros	72	81	-9
Preparación tecnológica	76	80	-4
Tamaño de mercado	30	37	-7
INNOVACIÓN Y FACTORES DE SOFISTICACIÓN	66	60	+6
Sofisticación empresarial	65	64	+1
Innovación	72	61	+11

Fuente: Foro Económico Mundial (The Global Competitiveness Report 2007-08 y 2008-09)

En el ranking de competitividad del IMD, entre 2007 y 2008, Colombia cayó del puesto 38 al 41 entre 55 países (Tabla 3). El retroceso de Colombia en este indicador estuvo en buena parte explicado por la caída en algunas categorías como la “inversión internacional” y el “comercio internacional”.

La pérdida de competitividad en estas categorías esencialmente refleja la menor inversión de colombianos en el exterior y la ampliación del déficit en la cuenta corriente. Esta última ha tenido una tendencia creciente en los últimos años. La inversión de colombianos en el exterior es una variable altamente volátil y de hecho, tanto esta categoría como la de comercio internacional, presentan la mayor varianza histórica (para el conjunto de países) dentro de los diferentes componentes del índice calculado por el IMD. Otras variables en las cuales Colombia resulta mal calificada, confirman el atraso del país en estas áreas, como es el caso de la infraestructura.

Contrario a los anteriores reportes, en el indicador Doing Business del Banco Mundial, Colombia ha mejorado significativamente en los últimos años al avanzar del puesto 83 al puesto 66 en 2007 y del 66 al 53 en 2008 (véase Tabla 4). Actualmente el país se encuentra en el segundo lugar entre los países de América Latina y durante los últimos dos años ha sido catalogado como uno de los diez grandes reformadores del año por el Banco Mundial. Los avances que se presentan durante el último año se explican, entre otros, por las reformas que han facilitado la apertura y el cierre de empresas, la aplicación de la planilla única integrada de aportes (PILA), la reducción de tiempo en el manejo de permisos de construcción y las reformas en las aduanas que han reducido los tiempos de exportar e importar.

El mayor avance del último año se dio en pago de impuestos, donde el país subió 28 puestos. Sin embargo, después de cumplimiento de contratos (puesto 149 entre 181 países), este es el componente del indicador en el cual el país obtiene la peor calificación (puesto 141 entre 181 países).

Esta baja calificación es causada, entre otros, por la elevada carga impositiva que pagan las empresas (puesto 169/178), particularmente en impuestos y contribuciones laborales (puesto 165/181) y por otros impuestos (puesto 161/181).

En el indicador Doing Business hay campo para seguir mejorando en el corto plazo en pago de impuestos, apertura de negocios, licencias de construcción y registro de propiedades.

**Tabla 3. Ubicación (/55 países)
de Colombia en los factores y subfactores
del indicador de competitividad del IMD.**

FACTOR	2007	2008	Cambio en el ranking
ÍNDICE GENERAL	38	41	-3
DESEMPEÑO ECONÓMICO	26	46	-20
Economía doméstica	43	39	+4
Comercio internacional	40	52	-12
Inversión internacional	8	42	-34
Empleo	46	41	+5
Precios	1	18	-17
EFICIENCIA DEL GOBIERNO	36	35	+1
Productividad y eficiencia	52	46	+6
Mercado laboral	17	20	-3
Finanzas	38	49	-11
Prácticas gerenciales	20	33	-13
Aptitudes y valores	32	32	0
EFICIENCIA EMPRESARIAL	30	39	-9
Finanzas públicas	49	47	+2
Política fiscal	26	24	+2
Estructura institucional	38	32	+6
Legislación empresarial	30	37	-7
Estructura social	30	25	+5
INFRAESTRUCTURA	46	44	+2
Infraestructura básica	43	43	0
Infraestructura tecnológica	42	47	-5
Infraestructura científica	50	44	+6
Salud y medio ambiente	38	31	+7
Educación	49	51	-2

Fuente: IMD (World Competitiveness Yearbook 2007 y 2008).

Tabla 4. Ubicación (/181 países) de Colombia en las categorías del indicador "Doing Business".

Indicador (facilidad de ...)	Doing Business 2009	Doing Business 2008	Cambio en el ranking	Mejor de A. L.
Hacer negocios (indicador global)	53	66	+13	Chile (40)
Apertura de una empresa	79	91	+12	Chile (55)
Manejo de permisos de construcción	54	62	+8	Belice (2)
Empleo de trabajadores	80	88	+8	Belice (25)
Registro de propiedades	78	74	-4	Guatemala (27)
Obtención de crédito	59	51	-8	Perú (12)
Protección de inversores	24	19	-5	Perú (18)
Pago de impuestos	141	169	+28	Suriname (26)
Comercio transfronterizo	96	112	+16	Chile (53)
Cumplimiento de contratos	149	150	+1	Argentina (45)
Cierre de una empresa	30	28	-2	México (23)

Fuente: Banco Mundial "Doing Business" 2008 y 2009

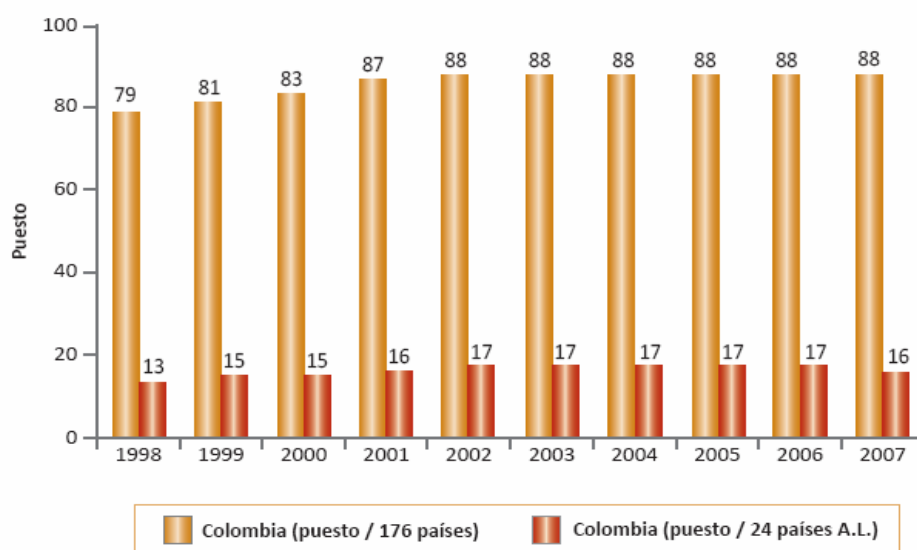
Sin embargo, será más difícil avanzar en cumplimiento de contratos, ya que depende de reformas en la justicia, en empleo de trabajadores, en dificultades de economía política, en comercio transfronterizo, el creciente atraso del país en infraestructura y logística.

En conjunto se puede afirmar que, aunque el país presentó avances en algunas áreas, en general en el último año los índices de competitividad no mejoraron, con la excepción del Doing Business. Estos resultados ratifican la necesidad de implementar una política de competitividad de carácter estructural y de fortalecer una institucionalidad que permita darle continuidad a esta política en el mediano y largo plazo.

Los resultados en las diferentes encuestas de competitividad deben ser contrastados con los resultados en términos de la variable que mejor sintetiza la posición competitiva de una economía y que más directamente tiene que ver con el bienestar social, como es el PIB per cápita (en PPA). En lo corrido de la década, el país no ha tenido grandes mejoras con respecto a América Latina: en el año 2000 el PIB per cápita de Colombia (ajustado por paridad de poder adquisitivo, PPA) se ubicaba en el puesto 15 entre 24 países latinoamericanos. En 2007 ocupó el puesto 16 después de caer al 17 desde 2002 a 2006.

Colombia no mejoró con respecto al mundo: entre 178 países en el año 2000, Colombia ocupó el puesto 83. En 2007 entre estos mismos países, se ubicó en el puesto 88 (Gráfico 1). Este resultado se explica por el hecho de que Colombia no ha mejorado su posición relativa en productividad, a pesar de los progresos logrados en los dos últimos años.

Gráfico 1. PIB per cápita (PPA): Puesto de Colombia entre 176 países del mundo y 24 países de América Latina (más bajo, mejor).

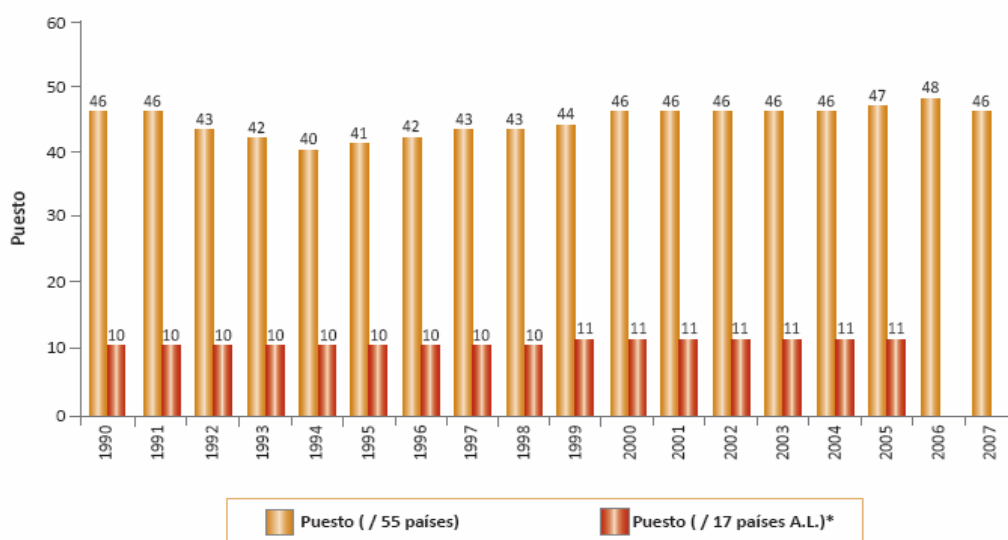


Fuente: Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Database, abril 2008), DANE.

En síntesis, aunque Colombia ha tenido avances significativos en su tasa de crecimiento en los últimos años, estas mejoras aún no son suficientes, ya que otros países también están avanzando e incluso de forma más rápida. (Ver Gráfico 2).

Es necesario aplicar políticas de competitividad que permitan consolidar un crecimiento económico de 7% o más. Al avanzar en competitividad, las elevadas tasas de crecimiento económico de los últimos trimestres no serán un fenómeno atípico sino que se convertirán en tasas sostenibles en el tiempo. Para avanzar en competitividad y mantener altas tasas de crecimiento, es necesario mejorar en diversos temas, tales como la infraestructura física, el sistema impositivo, la informalidad y la innovación.

Gráfico 2. Productividad por hora trabajada (US\$ ctes. 1990): Puesto de Colombia entre 55 países del mundo y 17 países de América Latina.



Fuente: Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook Database, abril 2008), DANE. Datos hasta 2005

Para avanzar también en competitividad, es importante contar con una institucionalidad que abogue por la competitividad del país y que lidere el diseño, el seguimiento y la coordinación de las políticas de la misma. En Colombia, esta institucionalidad está presente en el Sistema Nacional de Competitividad, cuyo máximo órgano asesor es la Comisión Nacional de Competitividad (CNC), y del cual hacen parte el sector público, las empresas, la academia, las organizaciones laborales y las regiones.

La CNC es coordinada por la Alta Consejería para la Competitividad y las Regiones y la articulación está a cargo de la Secretaría Técnica Mixta, integrada por el Departamento Nacional de Planeación, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, y el Consejo Privado de Competitividad. En sus inicios, la Comisión Nacional de Competitividad diseñó una estrategia de competitividad de largo plazo para Colombia.

Esta estrategia fue fundamentada en la necesidad del país de llevar a cabo una transformación productiva la cual implica, en pocas palabras, producir más, producir mejor y producir nuevos bienes y servicios de mayor valor agregado. Para llevar a cabo esta transformación productiva es necesario incentivar el desarrollo de sectores de clase mundial, hacer un salto en la productividad y el empleo, impulsar la formalización empresarial, fortalecer el uso de ciencia, tecnología e innovación en el aparato productivo, y contar con una estrategia transversal para eliminar las barreras a la competencia e impulsar la inversión.

Basado en estas estrategias, la Comisión Nacional de Competitividad formuló una visión de largo plazo para Colombia basada en unas metas estratégicas. Se definió ésta así:

“En 2032 Colombia será uno de los tres países más competitivos de América Latina y tendrá un elevado nivel de ingreso por persona equivalente al de un país de ingresos medios altos, a través de una economía exportadora de bienes y servicios de alto valor agregado e innovación, con un ambiente de negocios que incentive la inversión local y extranjera, propicie la convergencia regional, mejore las oportunidades de empleo formal, eleve la calidad de vida y reduzca sustancialmente los niveles de pobreza” (5). Observemos cómo se han venido desarrollado los avances recientes y las metas propuestas para algunos de los temas claves de la visión de largo plazo. No se incluyen todos los temas de la visión ya que muchos de ellos son de carácter estructural y cambian poco de año a año.

2.2.1. Ingreso per cápita del país.

El ingreso por habitante promedio de Colombia sigue siendo uno de los más bajos dentro de las economías grandes de la región latinoamericana (Tabla 5). La Visión 2032 señala que el país debe lograr, en 25 años, un ingreso por habitante equivalente al de un país de ingresos medios altos. Esto implica, a precios de hoy, alcanzar un PIB per cápita superior a los 18.000 dólares.

Si Colombia quiere lograr esta meta en los próximos 25 años, debe crecer a una tasa promedio de alrededor del 7% (6). Si esto no se logra y el país crece en promedio al 4% (cifra cercana al crecimiento promedio de Colombia desde el año 2000), nos demoraríamos alrededor de 50 años, es decir, el doble de lo proyectado.

En los últimos cinco años, Colombia creció 4.2% en promedio por año, superada, dentro de los países de referencia de la región, solamente por Argentina y Perú. Los cálculos más recientes ubican el crecimiento potencial actual de la economía colombiana alrededor del 5%. El reto es aumentar dicho crecimiento potencial hacia los niveles requeridos en la Visión 2032.

5. Consejo Privado de Competitividad (2007): Informe Nacional de Competitividad 2007. Bogotá, <http://www.compite.ws/spccompite/resources/getresource.aspx?ID=352> (Consulta en línea 22 de Junio del 2009)

6. Este cálculo supone que la meta de US\$18.000 es a precios de 2007, que la tasa de cambio se mantiene en los niveles de 2007 (\$2078 por dólar) durante el período, y que la población crece a una tasa anual de 1,2%, equivalente a la observada en los últimos años.

Tabla 5. Indicadores sobre el ingreso por habitante en Colombia y los países de referencia.

PAÍS	PIB per cápita (US\$ corrientes) 2007	PIB per cápita (US\$ PPP) 2007	Crecimiento real del PIB per cápita	
			Promedio anual 2002-2007	2007
Colombia	4.650	7.274	4,20%	6,99%
PAÍSES DE REFERENCIA (América Latina)				
Argentina	6.606	13.308	4,54%	7,59%
Brasil	6.938	9.695	2,18%	3,99%
Chile	9.879	13.936	3,19%	3,75%
México	8.479	12.775	1,82%	2,17%
Perú	3.886	7.803	4,62%	7,32%
Venezuela	8.596	12.166	3,06%	6,27%
PAÍSES DE REFERENCIA (no América Latina)				
República Checa	17.070	24.236	4,70%	6,40%
Irlanda	59.924	43.144	3,33%	3,33%
Corea del Sur	19.751	24.783	4,45%	4,63%
Malasia	6.948	13.315	3,92%	4,55%
Portugal	21.019	21.701	0,39%	1,53%
España	32.067	30.120	1,73%	1,96%

Fuente: FMI World Economic Outlook Database Abril 2008, DANE.

2.2.2 Economía exportadora

La canasta exportadora de Colombia es de bajo volumen y poco diversificada, tanto en los productos que exporta como en los destinos de exportación, y de bajo grado de sofisticación (Véase Tabla 6). En el primer semestre del año, según cifras del DANE, las exportaciones totales aumentaron en 42% en relación con el mismo período del año anterior. Los sectores de mayor crecimiento fueron petróleo y minería con cifras superiores a 100%.

Sin embargo, las exportaciones de algunos sectores de mayor valor agregado, como alimentos y bebidas, calzado, textiles y confecciones y fabricación de otros vehículos de transporte, están creciendo a tasas superiores del 50%.

Colombia debe aumentar el volumen de sus exportaciones, exportar productos de más alto valor agregado, diversificar su canasta exportadora y exportar a más países en el mundo. Una forma de lograr esto es ampliando los acuerdos comerciales que tiene el país con otras economías en el mundo.

Tabla 6. Cifras sobre exportaciones

PAÍS	Volumen: Exportaciones de B&S por habitante, 2007 (US\$)	Sofisticación: % de las exportaciones de alto valor agregado*, 2006	Diversificación de productos: tres productos más exportados (% de las exportaciones totales), 2007	Diversificación de mercados: tres primeros destinos de exportación (% de las exportaciones totales), 2007
Colombia	749	19%	36%	57%
PAÍSES DE REFERENCIA (América Latina)				
Argentina	1.660	22%	21%	35%
Brasil	967	34%	13%	33%
Chile	4.597	5%	56%	36%
México	2.713	62%	28%	88%
Perú	1.075	2%	42%	41%
Venezuela	2.429	3%	90%	80%
PAÍSES DE REFERENCIA (no América Latina)				
Corea	8.995	74%	23%	43%
España	8.173	52%	20%	39%
Irlanda	47.973	52%	28%	50%
Malasia	7.515	61%	24%	43%
Portugal	6.888	38%	18%	51%

Fuente: Organización Mundial del Comercio, CEPAL (Sistema Interactivo Gráfico de Datos de Comercio Exterior).

* Manufacturas de nivel tecnológico medio y alto basado en Sanjaya Lall (2000).

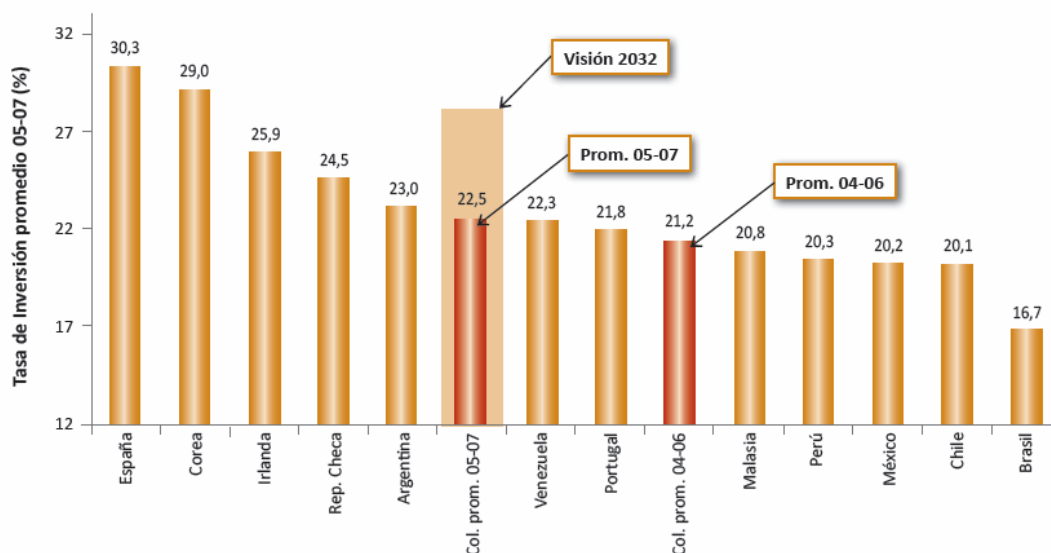
Colombia tiene actualmente acuerdos vigentes de libre comercio con cuatro países, frente a 23 de Costa Rica, 43 de Chile y 42 de México. El PIB agregado de los países con que Colombia tiene acuerdos comerciales equivale a menos del 7,7% del PIB de los países con los cuales Chile y México tienen acuerdos comerciales, y al 5,5% del PIB mundial.

La aprobación del tratado de libre comercio con Estados Unidos es clave para Colombia, ya que significa tener acceso preferencial a una economía con un PIB que es 40 veces el de Colombia (en PPA). Adicional a esto, Colombia debe seguir profundizando su apertura comercial a través de la aprobación de acuerdos con otras economías o regiones como la Unión Europea, Canadá, el EFTA, la Cuenca del Pacífico y los países asiáticos. Colombia ya está avanzando en este aspecto: ya cerró negociaciones con el EFTA y Canadá, y está actualmente en negociaciones con la Unión Europea.

2.2.3 Tasa de Inversión

Una tasa de inversión elevada es esencial para mantener un crecimiento alto y sostenido. Gracias a la recuperación de la confianza y de la seguridad, Colombia es uno de los países de América Latina con mayor crecimiento de la tasa de inversión, y en los últimos tres años, la tasa de inversión como proporción del PIB ha superado a la mayoría de los países de la región (Gráfico 3). Las cifras del primer trimestre de este año indican que ésta se ubica alrededor del 27,5% del PIB, uno de los niveles más altos de los últimos 30 años.

Gráfico 3. Tasa de inversión*: promedio (2005-2007)



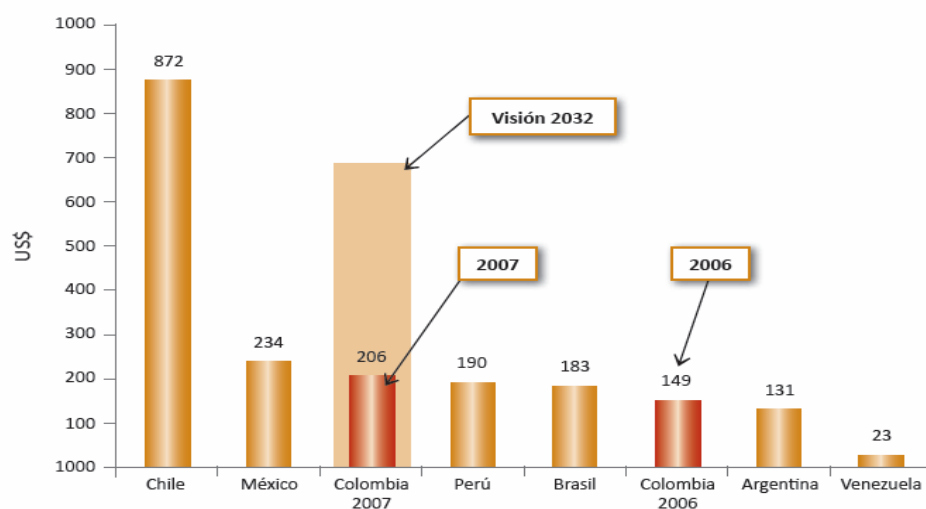
* Formación bruta de capital fijo (FBKF) / PIB, (%).

Fuente: CEPAL, fuentes nacionales, Ministerio de Hacienda y Crédito Público de Colombia y Departamento Nacional de Planeación de Colombia.

El reto para Colombia es mantener la tasa de inversión en niveles altos (superiores al 25% del PIB) en medio de un ambiente externo menos favorable y de una economía doméstica que disminuye su ritmo de crecimiento. Para ello, un elemento fundamental es acelerar el proceso de internacionalización de la economía colombiana, de tal manera que la ampliación de los mercados externos promueva inversiones dirigidas a aprovechar nuevas oportunidades en dichos mercados.

Con respecto a la Inversión Extranjera Directa (IED), entre enero y agosto de 2008 han entrado al país US\$ 5.762 millones, de acuerdo con cifras de la balanza cambiaria. Para el resto del año, el Banco de la República esperó que el acumulado ascendiera a más de US\$ 10.000 millones, lo que significaba un aumento de más del 10% con respecto a 2007. Gracias a estos avances, Colombia es actualmente uno de los países de la región con mayor IED por habitante, como está demostrado en el siguiente gráfico.

Gráfico 4. Inversión extranjera directa bruta por habitante, 2007 (US\$).



Fuente: Bancos Centrales, FMI (World Economic Outlook Database, 2008), DANE.

El 68% de la IED se ha dirigido al sector minero, especialmente al sector petrolero (más del 30% de la IED total en el primer trimestre). La IED en otros sectores, diferentes de petróleo y minería, aumentó 17% con respecto al mismo período del año anterior. Los sectores más importantes dentro de este rubro fueron comercio, restaurantes y hoteles con el 16% de la IED total del primer semestre de 2008; el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones con el 10% y el sector manufacturero con el 9%.

En IED, se destacan las inversiones de la multinacional norteamericana Drummond y la empresa española Cepsa en minas y canteras, y en los demás sectores sobresalen las inversiones de la multinacional industrial de bebidas SABMiller, de la acería brasileña Gerdau y de las firmas de alimentos Danone y Cadbury-Shweppes.

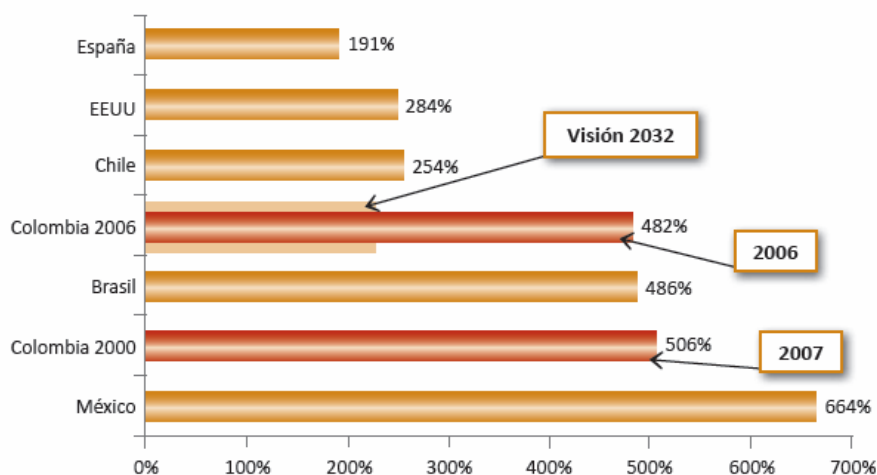
Es necesario seguir impulsando la inversión extranjera directa en Colombia; una forma de hacerlo es continuar buscando la calificación de inversión para el país. De igual forma, es necesario adoptar esquemas tributarios más favorables en temas transversales. Por ejemplo, permitiendo que la deducción del 40% sobre el 15% de renta en las zonas francas sea constante, o reduciendo de forma permanente la tasa de impuesto corporativa.

El impulso a la IED es uno de los principales instrumentos para el desarrollo de sectores de clase mundial (7). En Colombia, el Ministerio de Comercio está liderando un conjunto de estrategias para impulsar estos sectores tomando como acciones las estrategias de competitividad definidas por la Comisión Nacional de Competitividad.

2.3 Convergencia Regional

Colombia, igual que Brasil y México, presenta una gran disparidad en el grado de desarrollo de sus regiones. El ingreso per cápita de Bogotá es más de cuatro veces el ingreso por habitante de Chocó, Vaupés y Putumayo. Adicional a esto, en 2006 once departamentos de Colombia tenían un ingreso por habitante inferior a 2.000 dólares.

Gráfico 5. Indicador de convergencia regional* (menor valor = mayor convergencia) 2006



*PIB per cápita de la principal área metropolitana / PIB per cápita de la región menos desarrollada del país.

Fuente: CEPAL, fuentes nacionales, Ministerio de Hacienda y Crédito Público de Colombia y Departamento Nacional de Planeación de Colombia.

7. Los sectores de clase mundial se caracterizan por tener una productividad por trabajador similar o superior a la de los países líderes en el mundo. Estos sectores, por lo general, están orientados principalmente a los mercados externos y suelen tener encadenamientos con la economía doméstica que estimulan la demanda interna y el crecimiento.

Esto significa que estos diez departamentos están al mismo nivel o a un nivel de desarrollo inferior al de países como Paraguay, Honduras y Bolivia.

De acuerdo con la Visión 2032, el objetivo es lograr una mayor convergencia regional y llegar a niveles similares a los de Chile o España (véase Gráfico 5). De cumplir esta meta y la de llegar a ser un país de ingresos medios altos, en 25 años todos los departamentos de Colombia tendrían un PIB per cápita superior a 10.000 dólares, que es 75% superior al actual ingreso per cápita de Bogotá. Esto sería un avance muy importante ya que incluso las regiones más atrasadas del país tendrían un nivel de vida similar al que hoy tiene un país como Chile.

La Visión 2032 enmarca la meta que se busca lograr a través de los lineamientos estratégicos definidos por la Comisión Nacional de Competitividad. Para llegar a la Visión, es necesario saber cómo vamos, qué buscamos y cómo lo podemos lograr. Para esto es necesario definir políticas específicas, implementarlas, encontrar formas de medir su eficacia e impacto, y hacer seguimiento a sus resultados.

Enmarcado en las estrategias de competitividad definidas por la Comisión Nacional de Competitividad (Conpes), aprobó el Conpes 3527 la política nacional de competitividad en los siguientes planes de acción:

1. Desarrollo de sectores de clase mundial
2. Salto en la productividad y el empleo
3. Competitividad en el sector agropecuario
4. Formalización empresarial
5. Formalización laboral
6. Ciencia, tecnología e innovación
7. Educación y competencias laborales
8. Infraestructura de minas y energía
9. Infraestructura de logística y transporte
10. Profundización financiera
11. Simplificación tributaria
12. Tecnologías de la información y las comunicaciones
13. Cumplimiento de contratos
14. Sostenibilidad ambiental
15. Fortalecimiento institucional de la competitividad

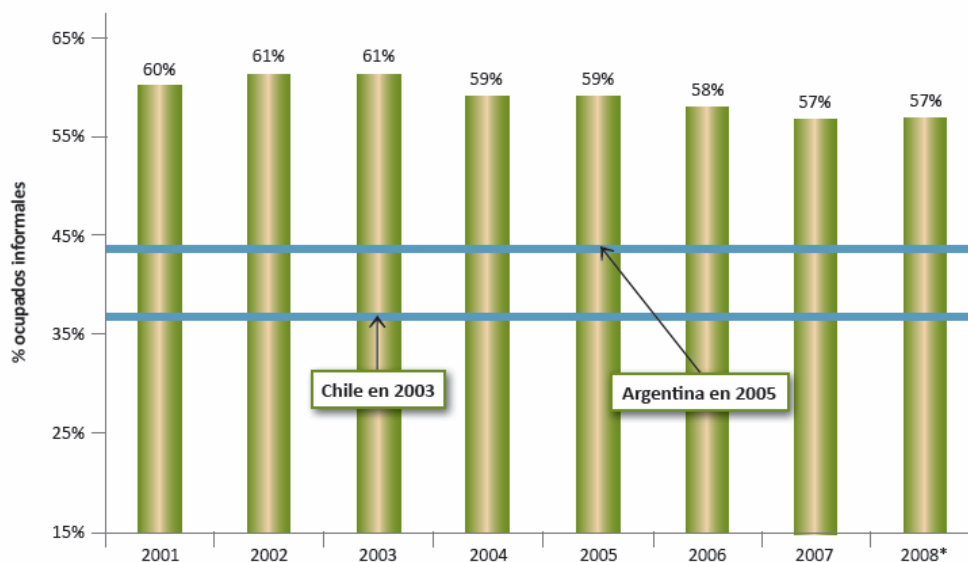
La elaboración de estos 15 planes de acción fue liderada, bajo la coordinación de la Comisión Nacional de Competitividad, por los ministerios y entidades directamente responsables de cada tema.

La aprobación del Conpes de competitividad constituye un avance importante dentro del objetivo de lograr que el país sea más competitivo en el contexto internacional. Sin embargo, este trabajo ahora debe ser complementado con un fuerte proceso de seguimiento que facilite la implementación de las políticas y la consecución de los objetivos. El Informe Nacional de Competitividad constituye un primer paso en la tarea de hacer el seguimiento de la Política Nacional de Competitividad. El informe presenta el estado actual de la economía colombiana en materia de competitividad, analiza las políticas de competitividad aprobadas durante el último año y hace un seguimiento a su implementación, también considera otras políticas que afectan la competitividad del país y se hacen propuestas adicionales.

2.4 Informalidad de la Economía Colombiana

La informalidad tiene efectos nocivos sobre la productividad de los países y afecta a la mayoría de las economías en desarrollo. En Colombia, el 57%(8) de los ocupados y el 59% (9) de las microempresas son informales. El Gráfico 6 muestra que, a pesar de que la informalidad laboral en Colombia ha disminuido en los últimos años, ésta sigue siendo alta si se compara con otros países de la región como Chile, Argentina o Costa Rica.

Gráfico 6. Informalidad laboral (13 áreas metropolitanas: período abril-junio).



*Corresponde al período Marzo-Mayo de 2008
Fuente: DANE, Gasparini-Tornarolli (2007), cálculos propios.

8. DANE (Encuesta Continua de Hogares). Dato del segundo trimestre de 2008.

9. Cárdenas y Mejía (2007) con base en la encuesta de microestablecimientos del DANE. Para este cálculo se utilizó la definición de contar con un registro mercantil.

A pesar de que la informalidad laboral y la informalidad empresarial tienen efectos similares sobre la productividad y son fruto de un mismo problema, son dos conceptos diferentes que deben ser separados, especialmente para el diseño de políticas.

No existe claridad en la definición de informalidad, tanto para el caso de las empresas como para el caso de los trabajadores. En muchos casos, las definiciones utilizadas se relacionan más con la economía subterránea o el empleo precario, que con el incumplimiento de obligaciones legales o la falta de acceso a ciertos servicios o bienes públicos básicos.

Las empresas informales son por lo general, empresas pequeñas, con limitado acceso a crédito y a los mercados externos, con un personal reducido y poco calificado, y con un bajo nivel de capital físico. Por su parte, los trabajadores informales en general, tienen los ingresos más bajos de la economía y cuentan con menor acceso, entre otros, a servicios de salud, pensiones y capacitación laboral. El informe de Competitividad encuentra que los trabajadores calificados tienen una probabilidad hasta de 35 puntos porcentuales mayor que los no calificados de tener un empleo formal.

2.5. La Informalidad versus la Formalidad

La existencia de empresas informales se traduce en una competencia desleal para las empresas formales ya que, no solo implica que las empresas formales deben competir con empresas que no tributan ni pagan parafiscales, sino que la existencia de la informalidad incrementa la carga tributaria que recae sobre las empresas formales. Una encuesta del Banco Mundial revela que en Colombia, el 57% de las empresas de más de cinco empleados compite con empresas informales.

De acuerdo con la clasificación de informalidad laboral del DANE, en Colombia aproximadamente el 38% de los trabajadores informales se encuentran en el sector de comercio, hoteles y restaurantes; el 18% en servicios comunales, sociales y personales; el 16% en la industria manufacturera; y el 11% en transporte.

El sector con la mayor tasa de informalidad en Colombia es comercio, hoteles y restaurantes con 77%, seguida de construcción con 69% y transporte, almacenamiento y comunicaciones con 66% (véase Tabla 7).

Por posición ocupacional, el 56% de los trabajadores informales son cuenta propia, el 25% pertenecen a empresas particulares y el 7% son empleados domésticos. Entre las empresas particulares, el 32% de los trabajadores son informales y entre los cuenta propia, el 83%.

El Conpes 3527 de 2008, que define la política nacional de competitividad, constituyó un importante paso hacia el objetivo de reducir la informalidad en Colombia. Entre los 15 planes de acción del Conpes, dos de ellos hacen referencia al problema de la informalidad: formalización empresarial y formalización laboral. (10)

Tabla 7. Informalidad* por rama de actividad, 1er trimestre 2008

CATEGORÍA	Composición sectorial de la informalidad	Tasa de informalidad por sector
TOTAL INFORMALES	100%	57,3%
Comercio, hoteles y restaurantes	38,5%	77,5%
Servicios, comunales, sociales y personales	18,2%	43,8%
Industria Manufacturera	15,8%	49,4%
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	11,3%	65,7%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	7,7%	43,3%
Construcción	6,7%	69,5%
Agricultura, pesca, ganadería, caza y silvicultura	0,9%	56,1%
Intermediación financiera	0,6%	16,4%
No informa	0,2%	62,6%
Explotación de minas y canteras	0,1%	20,9%
Suministro de electricidad, gas y agua	0,1%	7,8%

*Informalidad: (1) los empleados particulares y obreros que laboren en establecimientos, negocios o empresas que ocupen hasta diez personas en todas sus agencias y sucursales, incluyendo al patrono y/o socio; (2) los trabajadores familiares sin remuneración; (3) los empleados domésticos; (4) los trabajadores por cuenta propia, excepto los independientes profesionales; y (5) los patronos o empleadores de empresas de diez trabajadores o menos (DANE).

Fuente: DANE, cálculos propios.

10. Documento Conpes 3527 Bogotá D.C., 23 de junio de 2008 POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD <http://www.ascun.org.co/documentos/conpes3527competitividad.pdf>. Consulta 22 de Junio 2009

Entre los ejes estratégicos sobre informalidad laboral, se destacan algunas medidas concretas como son: redefinición del concepto de informalidad laboral y optimización de la información estadística para realizar seguimiento a este segmento del mercado laboral; impulsar la responsabilidad social empresarial en la protección laboral y los derechos fundamentales del trabajo a nivel nacional; simplificar los trámites para la conformación de las nuevas empresas; aumentar la cobertura en salud para los grupos con alguna capacidad de pago (Nivel 3 del Sisben); y mejorar la gestión de la salud ocupacional y los riesgos profesionales.(11)

Por su parte, entre las acciones de formalización empresarial, se pueden resaltar algunas estrategias específicas tales como:

- La creación de regímenes de simplificación tributaria para Mipymes, hacer efectiva la gradualidad en el pago de impuestos parafiscales, la integración de los CAEs (Centros de Atención Empresarial) con otros programas de apoyo, la evaluación de la planilla integrada de liquidaciones de aportes (PILA), el desarrollo de campañas de información y el cruce de información entre entidades como medida de control a la informalidad.(12)
- Con el ánimo de facilitar el proceso de formalización se puede reformar el impuesto al valor agregado para que grave todos los bienes, incluidos los de la canasta básica. Este es un tema complejo y políticamente difícil debido a que se percibe como una política que va en contra de la equidad. Sin embargo, se puede crear un sistema de devolución de IVA a las familias más pobres, como ocurre en Chile. Además de integrar los CAEs con otros programas de apoyo, es necesario seguir ampliando su cobertura a todas las ciudades del país. (13)
- Se debe contar con la creación de un régimen de transición de la informalidad a la formalidad, dando mayor apoyo a las empresas en sus primeros años. Esta propuesta incluye: impulsar y apoyar asociaciones de empresas formales y pequeñas, diseñar planes de apadrinamiento, crear programas de emprendimiento a empresas formales en las cámaras de comercio, atar la obtención de crédito a la formalidad, y eliminar el tope a la tasa de usura o hacer efectiva la prima por tipo de crédito de los bancos para impulsar la financiación de las Mipymes. (14)

11. Ibidem

12. Ibidem

13. Ibidem

14. Ibidem

- Eximir del impuesto a la renta (no de la obligación a declarar) y de impuestos a la nómina (SENA, Cajas de Compensación, ICBF) a las microempresas (menos de 10 trabajadores) en sus tres primeros años de existencia. (15)
- Modificar el régimen simplificado del IVA. En 1995 se eliminó para personas naturales, la declaración del IVA para régimen simplificado. Es necesaria que esta exención sea ampliada a personas jurídicas que se encuentren dentro de ciertos topes en ventas.(16)
- Para el apoyo a nuevas empresas formales, se debe reducir los costos atados a la nómina. Es necesario comenzar a plantear la idea de financiar el SENA, el ICBF y las Cajas de Compensación con recursos del Presupuesto Nacional. Sobre este tema, Botero (2006) encuentra que la eliminación de los parafiscales generaría hasta 180.000 nuevos empleos. (17)
- Permitir a los microempresarios no utilizar contadores debido al elevado costo que éstos significan. Entidades como las Cámaras de Comercio, podrían desarrollar un sistema contable para realizar esta labor, siempre y cuando las microempresas que lo utilicen sean formales.
- Analizar los criterios tenidos en cuenta en la definición del aumento anual del salario mínimo legal. Un aumento excesivo del salario mínimo legal puede traer fuertes consecuencias sobre la informalidad. Núñez Méndez (18) estima que, por cada punto de aumento del salario mínimo real, la ocupación total disminuye en 1,5%. De otra parte, el BID (2004) encuentra que el salario mínimo en Colombia representa alrededor del 80% del ingreso medio del país, por lo cual, al compararlo con otros países, resulta uno de los más elevados de América Latina.

Por estos motivos, los aumentos futuros en el salario mínimo deben ser moderados, por ejemplo, basados en un criterio que considere la inflación esperada y los aumentos de productividad.

- Medidas de control a la informalidad: Es necesario impulsar la credibilidad de las normas. Por ello, se debe considerar la evasión fiscal como delito penal y castigar de forma ejemplar a empresas que evadan impuestos especialmente las medianas y las grandes.(19)

15. Ibidem

16. Ibidem

17. Ibidem

18. Núñez Méndez, J. A. (2002). Empleo informal y evasión fiscal en Colombia, <http://ideas.repec.org/p/col/000118/002575.html> Departamento Nacional de Planeación (DNP). Archivos de Economía, 210.

19. Documento Conpes 3527 Bogotá D.C., 23 de junio de 2008 POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD <http://www.ascun.org.co/documentos/conpes3527competitividad.pdf>. Consulta 22 de Junio 2009

Una vez observados y analizadas las cifras del país teniendo como base el trabajo publicado por la ANIF, Carta Financiera, #142 edición especial: “Competitividad, Seguridad y Globalización”, Abril-Junio, 2008, el balance de la economía del país en estos últimos años se puede catalogar de buena dado los índices crecimiento económico registrados, desatancándose las exportaciones de bienes y servicios que se duplicaron respecto al nivel que tenían en 2003. A ello se agrega una tasa de inversión mayor a 27% del PIB, crecimiento de las importaciones y el crecimiento inversión Extranjera Directa.

Así como es pertinente evaluar la viabilidad de mantener este crecimiento a corto plazo, es todavía más relevante adoptar una perspectiva de largo plazo e identificar las principales políticas que harían posible que la economía colombiana creciera a tasas de 7% por año durante los próximos 25 años. Este es el pensamiento de la Comisión Nacional de Competitividad pues su único fin es el de poder contar con un país de estándares de desarrollo y de competitividad.

El crecimiento económico que ha tenido Colombia en las últimas décadas es, a todas luces, insuficiente para generar la prosperidad colectiva y resolver los problemas de pobreza del país.

Para alcanzar un crecimiento sostenido del 7% durante los próximos 25 años es necesario lograr una transformación productiva que requiere de un conjunto de estrategias y de políticas que han sido definidas al interior de la Comisión Nacional de Competitividad entre el sector privado y el gobierno. Dentro de ellas, el aporte de la macroeconomía es clave para garantizar la estabilidad económica, que junto con otros factores de índole social constituyen “condiciones de entorno” sin las cuáles no es posible que un país logre las metas de una transformación productiva.

Pero aunque esos factores son necesarios, no son suficientes: la clave para convertir a Colombia en un país de ingresos medios altos en 25 años, está en variables como la ciencia y la tecnología, la infraestructura y la logística, la educación y el desarrollo de destrezas laborales, el régimen tributario, y la profundización financiera. Además deben aplicarse estrategias dirigidas a lograr una mayor formalización empresarial, a desarrollar sectores de clase mundial y a aumentar la productividad en sectores tradicionales.

3. Ciencia, Tecnología e Innovación

Los aumentos de productividad son los que le permiten a una sociedad alcanzar y mantener altos estándares de vida en el largo plazo. La innovación hace posible mejorar permanentemente la productividad. En consecuencia, de la capacidad de innovación de una nación depende en gran medida que pueda ser competitiva y alcanzar la prosperidad colectiva.

El concepto de innovación abarca la introducción al mercado de nuevos productos, procesos y formas de comercialización o de organización. Para llevar a cabo la estrategia de innovación en un entorno donde la economía mundial se basa en el conocimiento, la investigación científica y el desarrollo tecnológico son componentes ineludibles de este proceso.

Como lo señala el reciente Documento Conpes “Bases de un Plan de Acción para la Adecuación del Sistema de Propiedad Intelectual a la Competitividad y Productividad Nacional 2008 -2010”, (20) “El conocimiento es en el siglo XXI un recurso crucial entre los múltiples determinantes de la competitividad de un país. La generación de valor con base en la creación intelectual, es decir, la producción de conocimiento, así como el uso del conocimiento disponible, son herramientas fundamentales para producir bienes y servicios innovadores capaces de insertarse adecuadamente en los mercados competitivos” (21)

3.1 Indicadores

Múltiples indicadores reflejan el importante retraso que tiene Colombia en esta materia: desde el número de investigadores hasta el número de patentes, pasando por el gasto público y privado en ciencia y tecnología, entre otros, tal como se evidencia, en la tabla 8.

Como se puede observar, esta tabla contiene algunos de los indicadores más importantes para evaluar el desempeño en relación con el desarrollo científico y tecnológico de un país.

20. Documento Conpes 3533 Bogotá, DC., 14 de julio de 2008. BASES DE UN PLAN DE ACCIÓN PARA LA ADECUACIÓN DEL SISTEMA DE PROPIEDAD INTELECTUAL A LA COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD NACIONAL 2008-2010 [www.derechodeautor.gov.co/.../Planeación/PARA%20PAG%20WEB/Plan%20Nacional%20de%20Propiedad](http://www.derechodeautor.gov.co/.../Planeación/PARA%20PAG%20WEB/Plan%20Nacional%20de%20Propiedad%20Intelectual/) 20Intelectual/ Consulta 22 de Junio de 2009

21 Ibídem

Tabla 8. Indicadores de Ciencia, tecnología e innovación.

VARIABLE	Pago de regalías y licencias (US\$ mil.), 2006	Recibos por regalías y licencias (US\$ mil.), 2006	Matriculados en ciencias básicas e ingenierías (% matriculados), 2006	Investigadores en I&D / Mill hab. 2006	Número de artículos científicos, 2005	Patentes otorgadas por USPTO, prom (2002-2006)
Corea	4.487,3	2.010,6	39,9	3.723,3	16.396	4.233,2
España	2.503,6	922,0	29,8	2.529,0	18.336	337,2
Irlanda	19.426,1	589,1	22,6	2.681,1	2.120	170,8
Brasil	1.404,5	101,7	15,9	462,1	9.889	135,2
México	502,6	86,3	31,3	331,5	3.902	96,4
Portugal	348,8	81,7	29,4	1.990,9	2.910	14,0
Argentina	788,4	68,8	19,0	768,0	3.058	53,0
República Checa	256,9	62,7	29,2	2.361,6	3.169	31,0
Chile	381,3	55,2	28,2	832,7	1.559	14,8
Malasia	1.369,7	27,0	39,9	508,9	615	74,4
Colombia	126,8	11,3	35,6	127,1	400	10,8
Venezuela	257,0	0,0	N.D	206,5	534	22,6

Fuente: Banco Mundial (KAM, 2008).

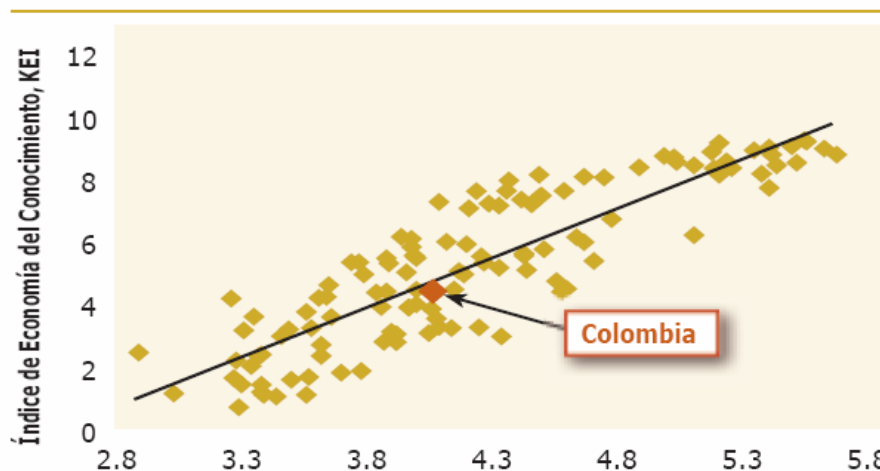
Como se mira, Colombia aparece en los últimos lugares dentro del grupo de países de referencia, tanto en los indicadores de insumos para la innovación tecnológica (tales como investigadores y número de artículos científicos), como los indicadores de productos (outputs) de la innovación (patentes, o ingresos por regalías), y en aquellos que reflejan el grado de absorción tecnológica (como el pago de regalías y licencias).

La experiencia internacional muestra que los desarrollos en innovación y la adopción y adaptación de productos y procesos a partir de la ciencia y la tecnología han sido fundamentales para elevar la competitividad. Este componente es tan esencial, que se ha considerado como uno de los cinco lineamientos estratégicos para alcanzar la Visión de competitividad para Colombia en 2032. En efecto, la aplicación del conocimiento al proceso productivo permite desarrollar nuevos procesos y nuevos productos y servicios, adicionando valor agregado a las actividades existentes, aumentando la productividad e impulsando el crecimiento económico de largo plazo.

Éste fue el caso, por ejemplo, del desarrollo de la industria electrónica en Taiwán, país que en menos de veinticinco años logró aumentar sus exportaciones de electrónica hasta alcanzar el 13% del total mundial. Gracias a la aplicación del conocimiento y la innovación, la industria del software en India ha crecido más de 30% por año, incrementando las ventas de US\$1.900 millones en 1996/1997 a US\$15.600 millones en 2003/2004 (22).

22. Chandra, V. (2006) Technology, Adaptation, and Exports: How Some Countries Got It Right The World Bank, Washington.

Gráfico 7. Índice de Economía del Conocimiento (KEI), 2007, y Puntaje global de competitividad



Fuente: Banco Mundial (KAM), Foro Económico Mundial (Global Competitiveness Report 2007-2008).

Otro ejemplo exitoso es la producción del salmón en Chile, cuya participación en la producción mundial pasó de 1.5% en 1987 a 37% en 2002, o las exportaciones de vinos en ese país que aumentaron de 0.5% del total mundial en 1988 a 5% en 2002 (23). Más recientemente, la industria de los biocombustibles en Brasil es un ejemplo exitoso de la aplicación de la ciencia y la tecnología al desarrollo de nuevos productos.

3.1.1 El Conocimiento como Factor de Desarrollo

El Banco Mundial calcula el Índice de Economía del Conocimiento (24) para medir la capacidad de un país para generar, adoptar y difundir el conocimiento y utilizarlo efectivamente en la promoción del desarrollo económico. En este índice, Colombia ocupa el puesto 77 entre 137 países, retrocediendo 13 puestos en los últimos doce años. Uno de los factores que explica el mal desempeño de Colombia en este índice es el régimen institucional, en el cual ocupa el puesto 84. Este se refiere a variables que permiten que el conocimiento pueda ser efectivamente utilizado en la promoción del desarrollo económico, como son la calidad regulatoria, la ausencia de barreras al comercio y el cumplimiento de la ley. Colombia está calificada por debajo del promedio latinoamericano en estos últimos dos factores.

23. Banco Mundial (2006) Doing Business in 2007. Banco Mundial y Oxford University Press.

24 El Índice de Economía del Conocimiento (KEI por sus siglas en inglés) se calcula sobre cuatro elementos esenciales: i) inversión de largo plazo en educación y en formación de capacidades laborales; ii) efectividad del sistema de innovación de empresas, universidades, centros de investigación públicos y privados, y centros de análisis y discusión de políticas públicas; iii) nivel de desarrollo de la infraestructura de información y telecomunicaciones; y iv) marco institucional y régimen de incentivos económicos.

Tabla 9. Porcentaje de graduados en ciencias básicas

País	% de graduados en ciencias básicas
Colombia	1.45
Chile	4.91
Brasil	7.24
Portugal	7.68
Corea	9.16
Rep. Checa	9.17
Estados Unidos	9.44
México	10.73
España	10.83
Francia	12.85
Irlanda	17.21

Fuente: Ministerio de Educación Nacional. Observatorio Laboral para la Educación

Estas posiciones no han variado de forma significativa en los últimos años, lo que indica que hay que avanzar de forma más rápida en cada uno de los pilares de ambos indicadores. A través de la educación, la innovación y las TIC, y en un ambiente favorable a la creación de riqueza, un país puede generar, adoptar y difundir conocimiento, y aplicar dicho conocimiento al proceso productivo, lo cual aumenta los niveles de productividad y mejora la competitividad del país.

Colombia presenta un claro atraso en el gasto público y privado en investigación y desarrollo (I&D). El gasto total, como proporción del PIB, es de 0.37%, por detrás de las principales economías de la región (como Brasil con 0.8% o Chile con 0.7%) e incluso del promedio latinoamericano (0.5%).

El país también está rezagado en la proporción de estudiantes y graduados en ciencias básicas, en el número de investigadores, en la proporción de académicos con grados doctorales, en el número de publicaciones en revistas científicas, en la obtención de patentes y en el número de empresas con certificados ISO, entre otros indicadores de ciencia, tecnología e innovación.

La proporción de graduados en ciencias básicas en Colombia es extremadamente baja (1.45% del total de graduados). Incluso otros países de la región como Chile o Brasil tienen una participación cinco veces mayor a la de Colombia. En el caso de países como Corea o México, esa participación alcanza el 10.73% y en Irlanda es del 17.21%, 16 veces mayor que Colombia.

El atraso del país en ciencia, tecnología e innovación (CTI) se manifiesta, obviamente, en el sector empresarial: los resultados de la segunda Encuesta de Innovación y Desarrollo Tecnológico de Dane-Colciencias mostraron que solamente el 2.3% de las empresas encuestadas puede ser catalogado como innovador en sentido estricto y sólo el 6% de las empresas invirtió en investigación y desarrollo (I&D) en 2004.

En Colombia se han articulado diversos esfuerzos en los últimos veinte años para promover el desarrollo de la CTI: en 1988 se realiza una Misión de ciencia y tecnología, en 1990 se establece en Colombia el marco institucional y jurídico del Sistema de Ciencia y Tecnología, y en el Plan Nacional de Desarrollo de 1994 se define la política nacional de ciencia y tecnología “en el marco de la competitividad para la globalización” (25).

En ese mismo año se aprueba el primer documento CONPES de CyT, y en 1995 se crea el Sistema Nacional de Innovación (SNI). Igualmente se crea el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, así como 11 Consejos de Programas Nacionales (26).

Sin embargo, los resultados del SNI no han sido los esperados. Los esfuerzos han sido desarticulados, aplicados por diferentes entidades del Estado bajo diferentes reglamentaciones y requisitos, con incentivos que no fomentan asumir los riesgos propios de la innovación y sin criterios claros de evaluación y medición de resultados.

La desconexión entre el SNI y el sector productivo se refleja en el hecho que, en 2004, tan sólo el 0.8% de las Pymes interactuó con el SNI, y en el caso de las grandes empresas sólo lo hizo el 1.9%. (27)

Uno de los factores que incide en este resultado es la baja demanda de investigadores por parte del sector empresarial, una característica común en América Latina: mientras que en los países de la OECD más del 60% de los investigadores es empleado por las firmas, en Colombia dicha proporción no llega al 5%, y en países como Argentina o México escasamente supera el 10% (28).

25. Chaparro, Fernando (1998). Conocimiento, Innovación y Construcción de Sociedad: Una Agenda para la Colombia del Siglo XXI. Santafé de Bogotá, Agosto 15. <http://colombia-siglo21.net/index.html>

26. Miranda, Francisco (2007) “Colombia: Políticas y programas en CTI para el mejoramiento de los procesos”, presentación Seminario-Taller ALADI, Montevideo, Marzo 6-7 de 2007.

27, Ibídem

28. El Estado de la Ciencia. Principales Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos 2003. <http://www.riicyt.org/interior/interior.asp?Nivel1=2&Nivel2=4&Idioma=ENG> Consulta 22 de Junio 2009

La poca presencia de investigadores y de doctorados en las empresas está asociado con el escaso presupuesto invertido por el sector privado en I&D, lo cual explica que la gran mayoría de los recursos públicos para I&D sea dirigido a las universidades y centros académicos de investigación (los cuales suelen tener escasos vínculos con el sector productivo) y no a las empresas.

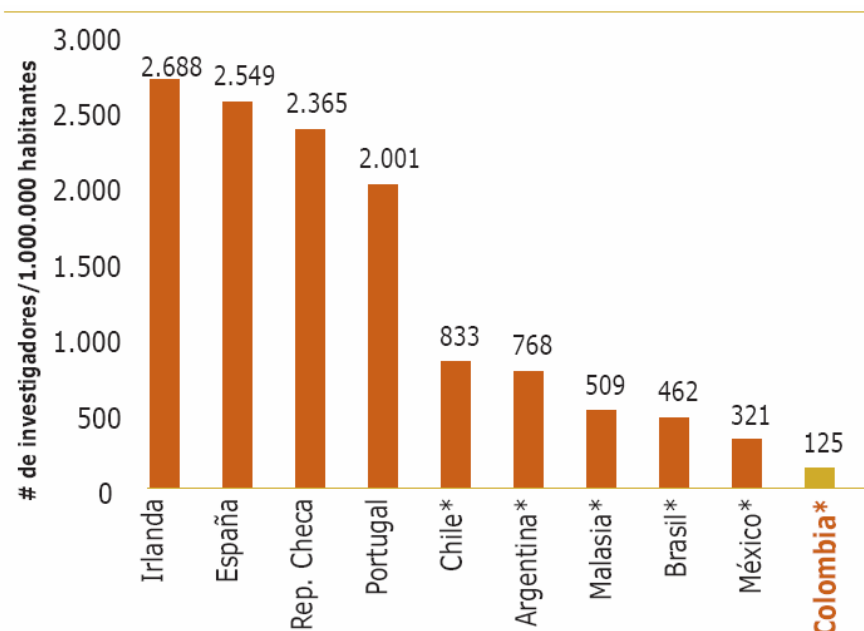
Es claro, por lo tanto, que para alcanzar los niveles de competitividad deseados el país requiere:

- Implementar una estrategia para el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la innovación.
- Promover una estrategia público-privada con acciones dirigidas a incentivar la formación de capacidades de innovación y emprendimiento en las empresas.
- Promover la relación Universidad - Empresa
- Fortalecer la articulación entre los diferentes componentes del Sistema Nacional de Innovación.

Estas posiciones no han variado de forma significativa en los últimos años, lo que indica que hay que avanzar de forma más rápida en cada uno de los pilares de ambos indicadores. A través de la educación, la innovación y las TIC, y en un ambiente favorable a la creación de riqueza, un país puede generar, adoptar y difundir conocimiento, y aplicar dicho conocimiento al proceso productivo, lo cual aumenta los niveles de productividad y mejora la competitividad del país

Colombia tiene 125 investigadores por cada millón de habitantes, mientras que Brasil tiene casi cuatro veces ese número, Chile cerca de siete veces, e Irlanda nos supera en más de veinte veces. A esta escasa presencia de investigadores se agrega que apenas 4% de los docentes e investigadores dentro de las universidades tiene doctorado, una tasa inferior al promedio de América Latina, y muy por debajo de países como Brasil y Chile, en los cuales más del 50% de la planta de investigación tiene doctorado. (Ver Gráfico 8)

Gráfico 8. Número de investigadores por cada millón de habitantes, 2005 (* 2004)

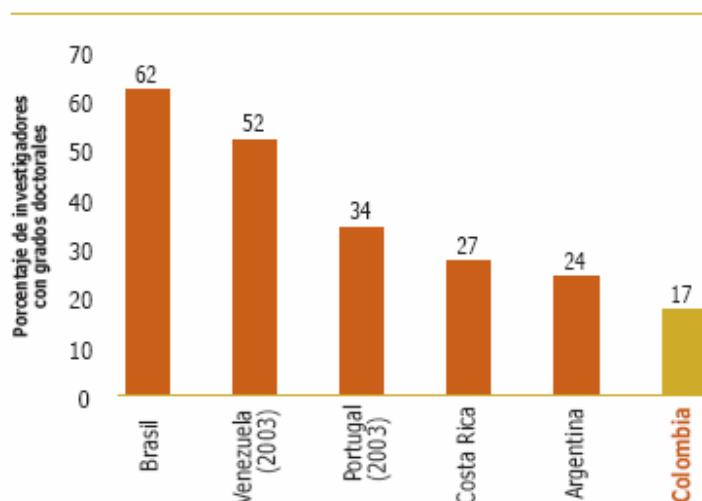


Fuente: Unesco.

Según datos del Observatorio Laboral para la Educación del Ministerio de Educación, el número de graduados en estudios de doctorado en Colombia en 2001 fue de 42, en 2004 de 43 y en 2006 de 39. Sin embargo, si se mira la cantidad de matriculados, se observa un incremento importante, de 345 en 2001 a 890 en 2006, lo cual va a repercutir positivamente en indicadores de innovación como el número de investigadores y el número de docentes con doctorado.

En Colombia el 17% de los investigadores tienen estudios doctorales. En Brasil, esta cifra asciende a 62%. Alrededor del 23% de los investigadores en Colombia se ubica en las áreas de ciencias exactas y naturales, el 16% en ciencias sociales y el 25% en humanidades. Por su parte, en Argentina el 29% se ubica en ciencias naturales y exactas, el 18% en ciencias sociales y el 9% en humanidades. (Ver Gráfico 9)

Gráfico 9. Proporción de investigadores con grados doctorales, 2004



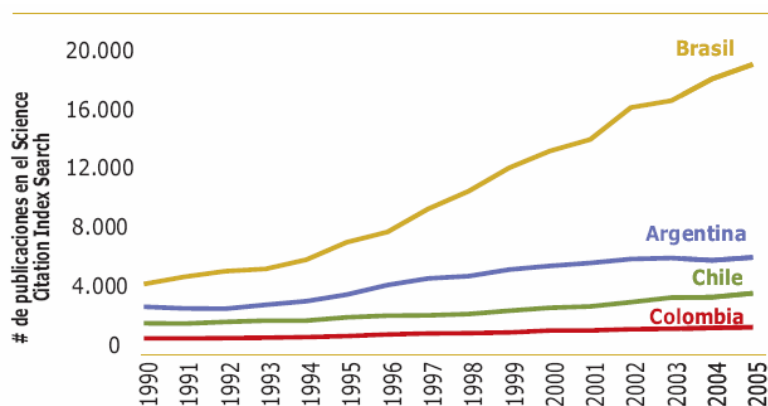
FUENTE: RICYT Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología

Entre 1990 y 2005 Brasil aumentó en 4.5 veces el número de publicaciones en el Science Citation Index Search, Chile (con menos de la mitad de la población colombiana) aumentó el número de publicaciones de 1.220 a 3.262 en el mismo período, mientras que Colombia pasó de 208 a 950.

Aunque en términos relativos este aumento es importante, el número de publicaciones es muy bajo con respecto a los otros países de la región. En los resultados de este indicador también inciden el bajo número de doctorados dentro de la comunidad de investigadores y su ubicación por áreas del conocimiento. (Ver Gráfico 10)

Una característica generalizada en América Latina es la baja demanda de investigadores por parte del sector empresarial: mientras que el 80% de los investigadores en Estados Unidos o el 64% en promedio en los países de la OECD son contratados por las empresas, en Argentina esa proporción es solamente del 12%, y en Colombia es del 2.5%. (Ver Tabla 10)

Grafico 10. Número de Publicaciones Science Citation Index Search



FUENTE: RICYT Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología

Tabla 10. Porcentaje de investigadores por sector de ocupación, 2004

País	Gobierno	Empresas	Educación superior	Org.priv.sin ánimo de lucro
Argentina	38.8	12.4	46.3	2.5
Brasil	6.6	26.3	65.9	1.2
Canadá (2002)	6.9	61.8	31.0	0.2
Chile	4.1	56.1	33.9	5.8
Colombia	8.7	2.5	80.5	8.4
España	17.0	31.7	51.1	0.2
EE.UU (2001)	3.8	80.5	14.7	0.9
México	19.7	28.8	47.1	4.5

FUENTE: RICYT Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología

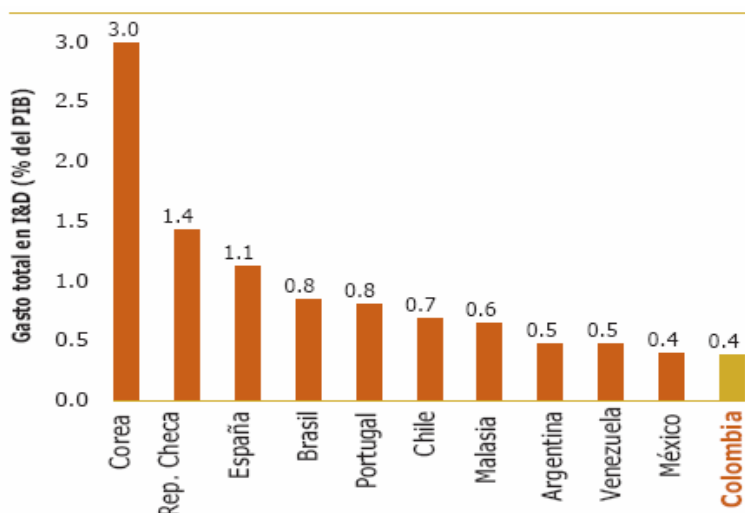
Únicamente en el caso de Chile, la contratación de investigadores por parte de las empresas es significativa (56%). En América Latina (y en Colombia en particular) la mayor parte de los investigadores es empleada por las universidades, las cuales suelen tener escasos vínculos con el sector productivo.

Nuestro país respecto Investigación y desarrollo la cual incluye la investigación teórica y aplicada y el desarrollo experimental que conduzcan al desarrollo de nuevos productos, procesos o mecanismos, invierte menos del 0.4% del PIB en I&D.

Países como Brasil y la República Checa invierten 0.83% y 1.42% respectivamente. Aunque existen diferentes instrumentos de financiación a través de entidades públicas, la demanda de recursos supera ampliamente la disponibilidad. (Ver Gráfico 11)

Por ejemplo, en 2006 los recursos de Colciencias para proyectos de investigación tan sólo lograron atender un 16% de las solicitudes de proyectos recibidas y para proyectos de innovación se atendió el 21.5% de las solicitudes.

Gráfico 11. Gasto total en Investigación y Desarrollo, 2005



Fuente: OCDE (Main Science and Technology Indicators, 2006), Unesco y fuentes nacionales.

El Consejo Privado de Competitividad ha propuesto unos derroteros para la estrategia de competitividad para el impulso a la ciencia, la tecnología y la innovación busca mejorar la capacidad del país para generar y adaptar conocimiento y mejorar la capacidad de las empresas para adoptar tal conocimiento en forma de innovaciones.

Para el logro de estos objetivos se plantean las siguientes estrategias:

a) Aumento de la inversión en ciencia, tecnología e innovación (CTI)

Aumentar la inversión pública y privada en CTI. Para ello deben considerarse instrumentos como la cofinanciación pública de inversiones privadas en CTI, el otorgamiento de incentivos para que los resultados de las investigaciones sean patentados, la financiación de proyectos de CTI con préstamos condonables dependiendo del resultado del proyecto de investigación y la creación de fondos de capital de riesgo para apoyar proyectos de innovación y desarrollo tecnológico de las empresas.

b) Fortalecimiento de la relación Universidad – Empresa

Esta estrategia debe estar enfocada a la creación de mecanismos que conecten propuestas para la estrategia en ciencia, tecnología e innovación la demanda de investigación del sector productivo con la oferta del sector académico. Esta vinculación posibilita que los resultados de las investigaciones sean patentables y susceptibles de comercialización y licenciamiento. Una experiencia promisorio es la de Tecnova en Antioquia, una entidad creada recientemente y que promueve la cooperación entre empresas, universidades y gobierno en proyectos de investigación aplicada, innovación y desarrollo tecnológico (ver recuadro).

c) Articulación del Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología.

Es necesario fortalecer la articulación entre los diferentes integrantes del SNI que posibilite:

- (i) desarrollar sistemas de información que permitan consolidar la oferta de servicios de desarrollo empresarial con que cuenta el Estado y
- (ii) consolidar sistemas de información sobre beneficiarios de programas de desarrollo empresarial y entidades otorgantes (Colciencias, Sena, Fomipyme, etc.), de tal manera que se pueda mejorar la focalización de la inversión pública, facilitar el flujo de información entre los agentes, y realizar evaluaciones de impacto de la política.

d) Desarrollo de las capacidades en CTI y consolidación de la infraestructura para CTI

Aumentar significativamente el número de investigadores graduados de doctorado y maestría, fortaleciendo el Programa Nacional de Investigadores que ha venido impulsando Colciencias desde 1992. La meta de Colciencias es tener 500 nuevos

candidatos inscritos por año, hasta completar una cohorte de 2.500 candidatos a doctorado para 2012, 60% de ellos en programas en Colombia y 40% en programas en el exterior. También es necesario diseñar programas y crear incentivos para impulsar la mayor utilización de investigadores y doctorados dentro del sector empresarial.

Las políticas de impulso a las TIC son otro componente esencial para el mejoramiento de la infraestructura que se requiere para impulsar la ciencia, la tecnología y la innovación.

e) Fomento de la transferencia de tecnología

Fomentar la transferencia de tecnología que facilite la adopción, adaptación y uso de tecnología por parte de las empresas, a través de la financiación de proyectos que incluyan actividades de búsqueda y evaluación de bancos de patentes que reporten el estado del arte del campo específico de la empresa, identificación de nuevos desarrollos tecnológicos, tecnologías disponibles y posibles socios o licenciarios de tecnología.

3.1. 2 Infraestructura y Logística

La infraestructura es, quizás, la variable que explica en mayor grado el rezago de Colombia en competitividad. En efecto, diferentes indicadores muestran que la infraestructura en Colombia se encuentra incluso por debajo del promedio de los países latinoamericanos, los cuales, a su vez, están rezagados con respecto a los países emergentes que han logrado insertarse exitosamente en la economía global. De acuerdo con Calderón y Servén (29), el diferencial de inversión en infraestructura puede explicar aproximadamente una quinta parte del diferencial de crecimiento económico entre América Latina y los países del sureste asiático.

Es evidente que, en la medida en que tenga lugar una transformación productiva en la economía colombiana, y que ésta se oriente más hacia el comercio internacional, las presiones sobre la infraestructura van a ser mayores.

El rezago de Colombia en infraestructura se concentra principalmente en el sector de transporte que, junto con los servicios de logística, da cuenta, probablemente, de los principales cuellos de botella de la infraestructura sobre el aparato productivo. Entre ellos cabe destacar el estado de la infraestructura vial, la falta de acceso terrestre y fluvial a los principales puertos, el escaso desarrollo de zonas logísticas y la ausencia de infraestructura multimodal para el uso integrado de diferentes medios de transporte.

29. Calderón C. y L. Servén (2004) "The Effects of Infrastructure Development on Growth and income distribution" Banco Central de Chile Documento de Trabajo N. 270. Septiembre 2004.

En general, hay un problema de inadecuada regulación sobre el sector de transporte y logística, que obstaculiza el desarrollo del sector y dificulta la implementación de alianzas público- privadas. A la vez, la ausencia de alianzas público–privadas dificulta la atracción de inversionistas institucionales y de fondos privados de financiamiento.

Diversos estudios sugieren que los requerimientos de infraestructura en cobertura y calidad para responder adecuadamente a los retos de una mayor competitividad e inserción internacional de la economía colombiana, demandan elevar las tasas de inversión en estos sectores a niveles superiores al 6% del PIB.

Dadas las limitaciones fiscales, una importante proporción de esta inversión deberá provenir del sector privado, que gracias a los recursos de las AFP y de otros fondos institucionales, pueden contribuir ampliamente a su financiamiento.

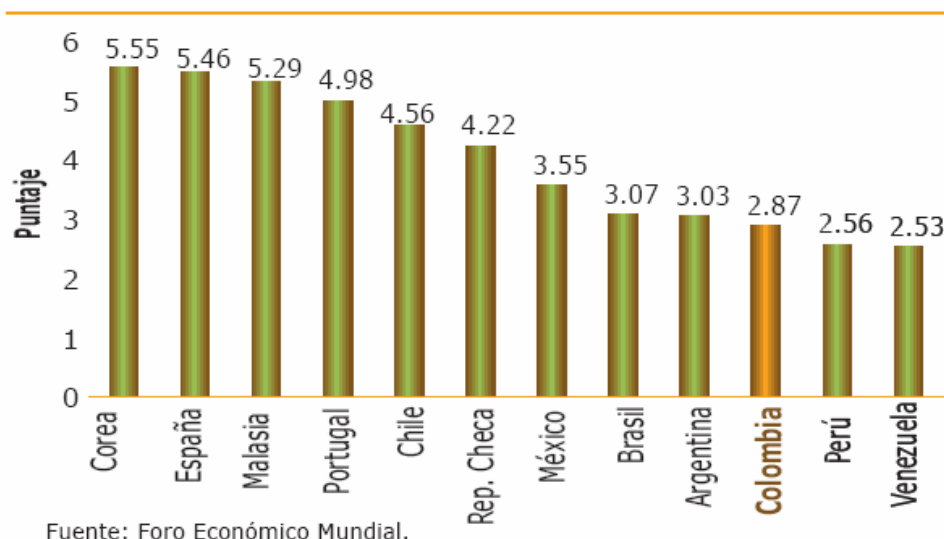
No obstante, para que efectivamente afluyan los recursos se requiere un marco regulatorio e institucional que posibilite e incentive dicha participación. Igualmente, es necesario disminuir la informalidad y fortalecer la estructura empresarial del sector transporte, y reducir los costos asociados con las operaciones logísticas.

Para ello es preciso modernizar la infraestructura de los principales corredores viales, de los centros logísticos y de los puertos y aeropuertos, y superar las falencias regulatorias que no permiten una administración logística adecuada (30).

La infraestructura es uno de los principales factores que explica el rezago de Colombia en competitividad. El factor en el cual el país tuvo la peor calificación en la última encuesta del Foro Económico Mundial fue en infraestructura. Mientras que en el índice general de competitividad Colombia ocupó el puesto 69 entre 131 países, en infraestructura se ubicó en el puesto 86, retrocediendo 10 puestos con respecto a los resultados de la encuesta en 2006. (Ver Gráfico 12)

30. Benavides, J. (2007) "Infraestructura y servicios para la producción y el comercio", en: Aportes del Componente de Políticas del Proyecto MIDAS al Conpes de Competitividad. Mimeo.

Gráfico 12. Competitividad de la infraestructura en América Latina 2007



El factor en el cual el país tuvo la peor calificación en la última encuesta del Foro Económico Mundial fue en infraestructura. Mientras que en el índice general de competitividad Colombia ocupó el puesto 69 entre 131 países, en infraestructura se ubicó en el puesto 86, retrocediendo 10 puestos con respecto a los resultados de la encuesta en 2006. (Ver Tabla 11)

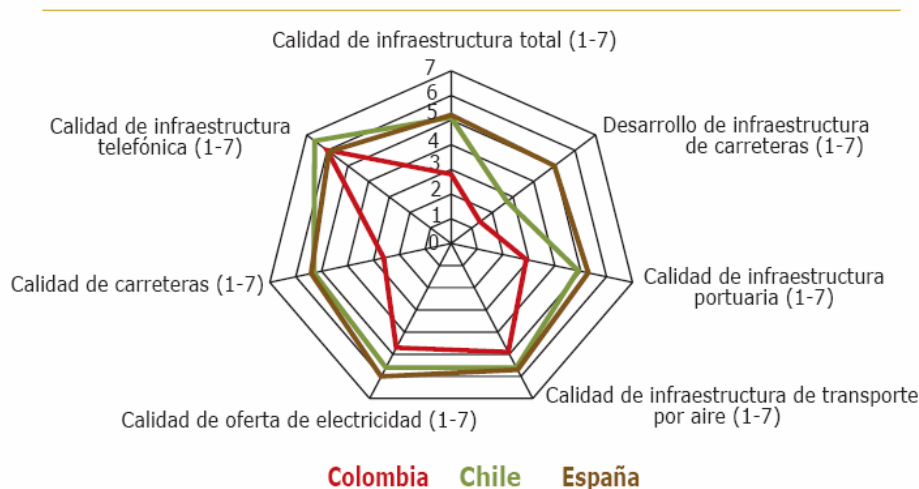
Tabla 11. Indicadores de cobertura de infraestructura social, 2005

Indicador	Colombia	Promedio América Latina y El Caribe	Países con ingreso medio - bajo
Acceso a electricidad (% de población)	81	78	77
Consumo de energía eléctrica (kWh per cápita)	817	1.330	1.204
Fuentes de agua mejoradas (% de población con acceso)	92	90	84
Mejoramiento de instalaciones sanitarias (% de población con acceso)	86	77	71
Teléfonos fijos por 1.000 habitantes	430	520	330
Teléfonos celulares por 1.000 habitantes	479	428	325
Usuarios de internet por 1.000 habitantes	104	164	96

Fuente: Banco Mundial, Private participation in infrastructure database y Knowledge Assessment Methodology.

Colombia no aparece rezagada en infraestructura social, pero sí en infraestructura productiva. De acuerdo con un estudio reciente del Banco Mundial (2007), Colombia presenta un cubrimiento de servicios básicos del hogar (energía, acueducto y alcantarillado y telefonía) por encima del promedio latinoamericano, y en algunos rubros incluso por encima de países de mayor ingreso como Brasil y México, si bien aún existen grandes disparidades entre áreas urbanas y rurales. Sin embargo, Colombia presenta un rezago con respecto a países comparables de la región en infraestructura productiva, especialmente en transporte.

Gráfico 13. Calidad de la infraestructura*



Fuente: Foro Económico Mundial. * Valor más alto, mejor.

Colombia también está rezagada en la calidad de la infraestructura. Dentro de los diferentes rubros que se utilizan para evaluar la posición de los países en infraestructura en la encuesta del Foro Económico Mundial, Colombia aparece particularmente rezagada en calidad de la infraestructura ferroviaria (puesto 118), calidad de la infraestructura portuaria (108) y calidad de las carreteras (94). Con respecto a éstas, el porcentaje de carreteras pavimentadas en situación regular o mala subió de 22% en 1998 a 29% en 2003 (31). (Ver Gráfico 13)

De acuerdo con este estudio, el costo de rehabilitar la red vial costaba, en 2004, alrededor de US\$380 millones. Sin embargo, sin políticas correctivas para 2010 el porcentaje de la red vial en mal o regular estado llegaría al 46%, con un costo de reparación de US\$800 millones.

31. Banco Mundial (2004) Colombia: Recent Economic Developments in Infrastructure (REDI) Balancing Social and Productive Needs for Infrastructure. Finance, Private Sector and Infrastructure Unit Latin America and the Caribbean. Volumen 1. Noviembre 2004.

El transporte carretero moviliza el 80% de la carga y el 84% de los pasajeros en el país. Sin embargo, tan sólo el 15% de la red vial (25 mil kms) se encuentra pavimentado, y de éste sólo 560 kms tienen doble calzada (incluyendo 160 kms que se están construyendo actualmente).

Esto, en buena parte, es el resultado de los bajos niveles de inversión en el sector: Colombia redujo la inversión en transporte terrestre de niveles alrededor de 2% del PIB a principios de los años ochenta, a niveles cercanos a 1% a finales de los años noventa. En la presente década la inversión en carreteras ha presentado niveles similares a los de los años noventa, la inversión con recursos públicos se ha mantenido en 0.5% del PIB aproximadamente, mientras que la inversión proveniente de fuentes privadas se ha incrementado alcanzando 0.2% del PIB (DNP).

Tabla 12. Costos logísticos como porcentaje de los costos totales

País	Costo logístico	Diferencia con Colombia
Argentina	6%	-13%
Brasil	6%	-13%
Chile	7%	-12%
Colombia	19%	0%
México	12%	-7%

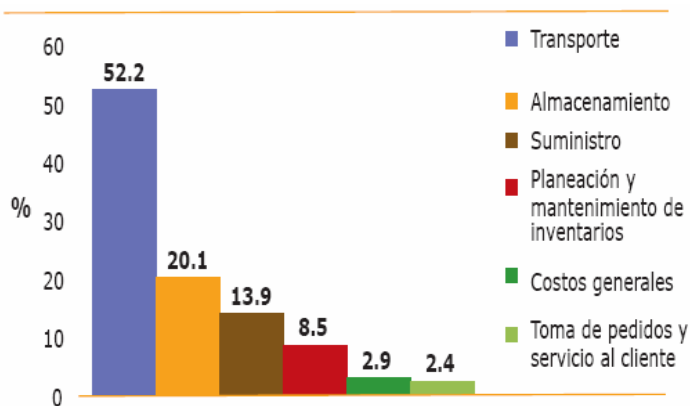
Fuente: Cámara Colombiana de la Infraestructura.

Los costos logísticos en Colombia son significativamente mayores a los de los otros países de la región. La concentración geográfica de la actividad económica en Colombia y su estructura geográfica hacen que los procesos logísticos tengan un impacto sustancial sobre los costos de las empresas, principalmente para las actividades de comercio exterior. (Ver Tabla 12)

Los costos logísticos varían ampliamente por sector, desde 6% a 8% en el comercio y 10% en la manufactura, hasta más de 23% en el sector de la construcción, y son proporcionalmente mayores para las pequeñas y medianas empresas (32). De acuerdo con este estudio, el 47% de los costos logísticos en Colombia se explica por problemas regulatorios que impiden hacer una adecuada consolidación y compensación de la carga y un trámite aduanero expedito.

32. Benavides, J. (2007) "Infraestructura y servicios para la producción y el comercio", en: Aportes del Componente de Políticas del Proyecto MIDAS al Conpes de Competitividad. Mimeo.

Gráfico 14. Composición de los costos logísticos



Fuente: Gestión de los Sistemas Integrados en Colombia

El principal componente de los costos logísticos es el transporte, El 52% de los costos logísticos en Colombia está representado por los costos de transporte. Mientras que es común que los costos de transporte interno sean mayores a los costos de fletes internacionales (33), la relación entre costos internos y fletes internacionales es mayor para el caso de Colombia. Limão N. y A. Venables (34) estiman, en un estudio para varios países, que un incremento de 10% en los costos de transporte reduce el volumen de comercio entre 20% y 35%. (Ver Gráfico 14).

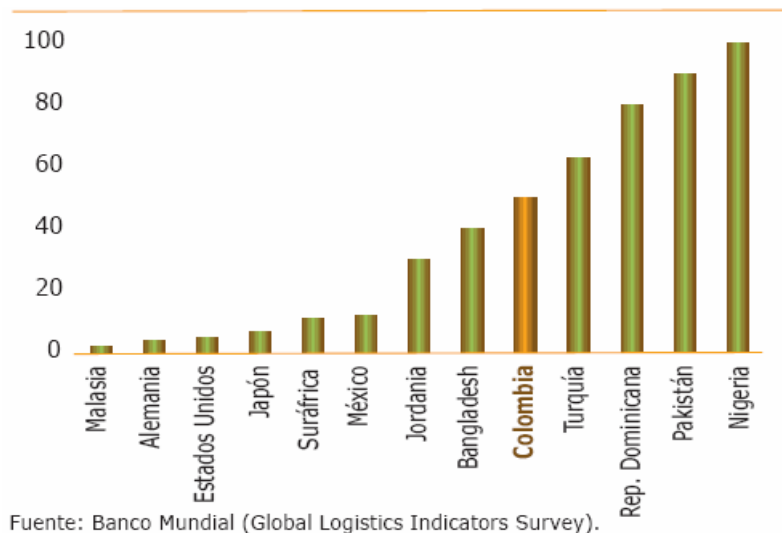
Es claro, por lo tanto, que si no disminuyen los costos logísticos, y en particular los costos de transporte, no se podrán materializar las ganancias de abrir nuevos mercado.

El porcentaje de contenedores de carga importada inspeccionados en Colombia está alrededor del 50%, muy por encima de países como México o Suráfrica. Debe tenerse en cuenta que en Colombia el 82% de las exportaciones (en volumen) se realiza por puertos marítimos y de éste, el 72% usa el contenedor como medio de transporte. Mientras que países como Sri Lanka o Nigeria inspeccionan rutinariamente todos los contenedores, países como Colombia o Indonesia aplican una inspección aleatoria. Sin embargo, es posible disminuir los costos de inspección si se implementan metodologías con base en análisis de riesgo, como lo hacen España o Alemania. Debe señalarse que la Sociedad Portuaria de Cartagena, está trabajando conjuntamente con el gobierno de Estados Unidos, logró el reconocimiento de puerto SCI para Cartagena, lo cual implica la utilización de los mejores equipos de Inspección No Intrusiva (NII), sistemas de análisis de riesgo y avanzados sistemas de comunicaciones.(Ver Gráfico 15)

33. Concejo Privado de Competitividad. Informe Nacional de Competitividad. 2008-2009 Hausmann, R. y B. Klinger (2007) "Achieving Export-led Growth in Colombia", Center for International Development, Kennedy School of Government. Harvard University.

34. Limão N. y A. Venables (2001) "Infrastructure, geographical disadvantage, transport cost and trade", World Bank economic Review.

Grafico 15. Porcentaje de contenedores importados inspeccionados, 2005



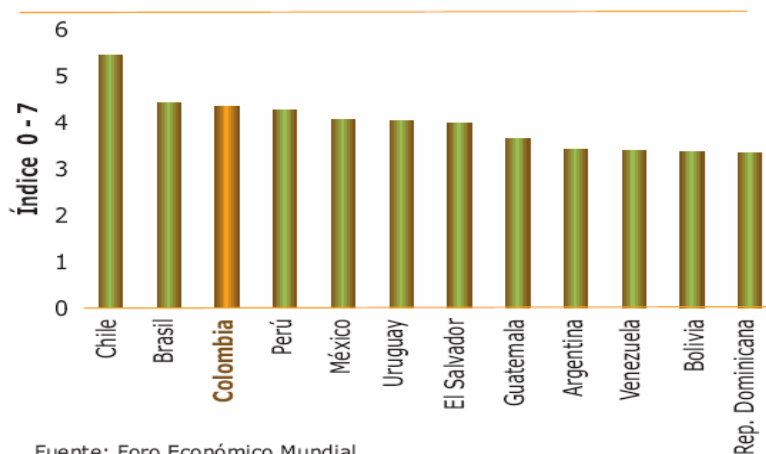
3.1.3 Inversión privada en infraestructura

Existen condiciones positivas para movilizar recursos para infraestructura, como lo demuestra un estudio reciente del Foro Económico Mundial, donde Colombia aparece entre los cuatro países de América Latina mejor calificados en el índice de atracción de inversión privada en infraestructura. En esta calificación ha incidido la disposición del gobierno colombiano a favorecer la inversión privada en infraestructura (evaluada por el Foro Económico Mundial con el segundo puntaje más alto en América Latina después de Perú), y también por factores como desarrollo y calidad del marco regulatorio de alianzas público- privadas, eficiencia en el otorgamiento de licencias, facilidades para compra de tierras, y transparencia de los procesos de privatización, entre otros.

Sin embargo, el país ocupa una baja calificación en la participación de la inversión privada en infraestructura. A este respecto existe un enorme potencial, si se tiene en cuenta el tamaño que han alcanzado los fondos administrados por inversionistas institucionales en Colombia, y que representan cerca del 30% del PIB. (Ver Gráfico 16).

La mitad de estos recursos es administrada por fondos de pensiones que, debido a su horizonte de inversión de largo plazo, constituyen una fuente potencial de gran importancia para financiar proyectos de infraestructura.

Grafico 16. Índice de Atracción de Inversión Privada en Infraestructura



El desarrollo, operación y mantenimiento de la infraestructura y de los servicios de logística requeridos para el avance de la competitividad en Colombia deben buscar los siguientes objetivos: a) desarrollar un marco regulatorio que incentive la participación privada en el financiamiento de la inversión en infraestructura, y propicie el mejoramiento de la eficiencia y la calidad en la provisión de servicios de infraestructura y logística; b) fortalecer la capacidad institucional y técnica del sector público para la gestión de instrumentos financieros para el desarrollo de proyectos de infraestructura; c) generar instancias de coordinación al interior del sector público, y entre el sector público y el sector privado que sirva para orientar las decisiones de inversión, financiamiento y operación de la infraestructura y de los servicios de logística.

3.2 Educación

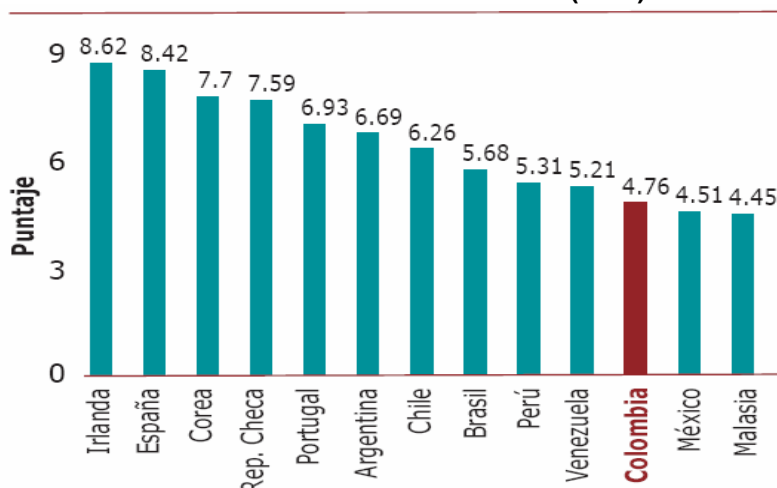
Dentro de las estrategias para alcanzar la transformación productiva que requiere Colombia, una de las principales es la educación y el desarrollo de destrezas laborales. En un mundo en el cual la economía del conocimiento es cada vez más importante como fuente de ventajas competitivas, la educación y la formación de capacidades laborales son elementos esenciales que debe tener un país para desempeñarse exitosamente dentro de esa economía del conocimiento.

La educación y el desarrollo de destrezas laborales es una estrategia que afecta el conjunto de las actividades productivas: el desarrollo de sectores de clase mundial requiere del desarrollo de habilidades y conocimientos a nivel de las mejores prácticas del mundo.

El aumento en la educación y la formación de capacidades laborales son también un mecanismo para elevar la productividad en sectores tradicionales y contribuye a la formalización laboral y empresarial. Datos del Observatorio Laboral para la Educación muestran que las tasas de formalización son más altas (mayor al 80%) entre los egresados de educación superior (universitaria, técnica y tecnológica) que en el promedio de la fuerza de trabajo. Un trabajador más capacitado y con mayor nivel educativo tiene una mayor probabilidad de conseguir un empleo productivo en el sector formal

Los datos históricos en Colombia muestran que los ciclos de expansión productiva en la economía colombiana típicamente han ido acompañados de presiones al alza en los salarios de los trabajadores calificados. La apertura económica de los años noventa tuvo un efecto similar. La única forma de viabilizar una estrategia de crecimiento sostenido, y hacerla al mismo tiempo más incluyente, es a través de una estrategia explícita de formación de capital humano.

Gráfico 17. Indicador de Educación del Banco Mundial (KAM) 2005 *



* Construido con base en información de 2004 y 2005.

Fuente: Banco Mundial (KAM)

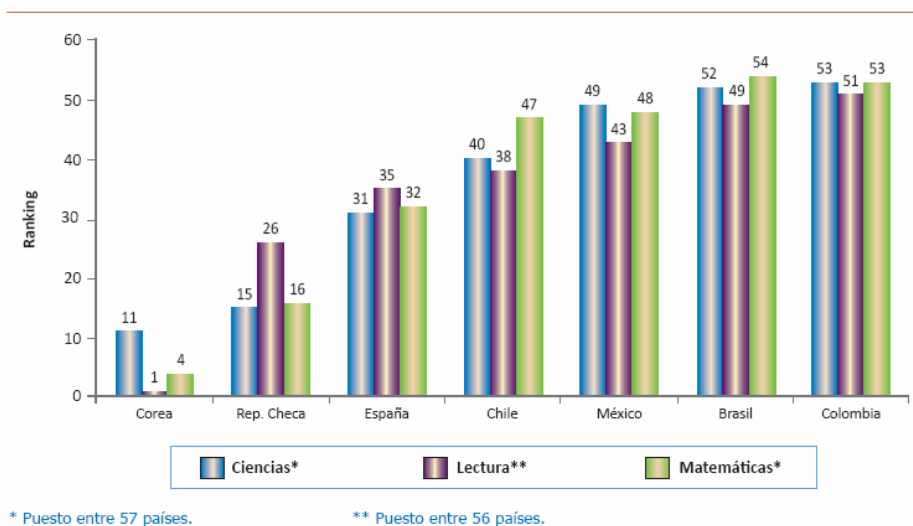
El Indicador de Educación y Recursos Humanos del Banco Mundial es un promedio simple de la tasa de alfabetismo de adultos y de la tasa de matrícula en educación secundaria y en educación terciaria. En este indicador, con las cifras más recientes, Colombia ocupa el puesto 75 entre 137 países, perdiendo cuatro puestos con respecto al que tenía en 1995. Una comparación útil es con Brasil: en 1995 este país estaba en el puesto 85. Sin embargo, entre 1995 y la última encuesta, mejoró 27 puestos y se ubicó en la posición 58, superando ampliamente a Colombia. De hecho, Brasil fue el país que en mayor grado mejoró en este indicador a nivel mundial, gracias a un incremento muy importante en la tasa de matrícula en educación secundaria y terciaria. (Ver Gráfico 17)

Los resultados en 2006 de la prueba internacional PISA (Program for International Student Assessment), estudio comparativo que evalúa los conocimientos, competencias y actitudes de los estudiantes de 15 años, ubicaron a Colombia en el puesto 53 entre 57 países en ciencias y matemáticas, y en el puesto 51 entre 56 países en lectura. (Ver Gráfico 18)

Estos resultados enfatizan la necesidad de mejorar la calidad de la educación en Colombia, máxime cuando el país ha destinado recursos crecientes a este sector. En efecto, en 2006 el gasto público en educación fue de 4% del Producto Interno Bruto (PIB): 1,9% se destinó a la educación primaria, 1,4% a la educación secundaria y 0,7% a la educación terciaria (todos como proporción del PIB). En comparación, países como Chile y Brasil destinan a educación recursos del orden de 2,6% y 3,8% del PIB respectivamente.

El Ministerio de Educación Nacional (MEN) está aplicando un conjunto de políticas para mejorar la calidad de la educación en el país, cuyos resultados seguramente se reflejarán en el mediano plazo.

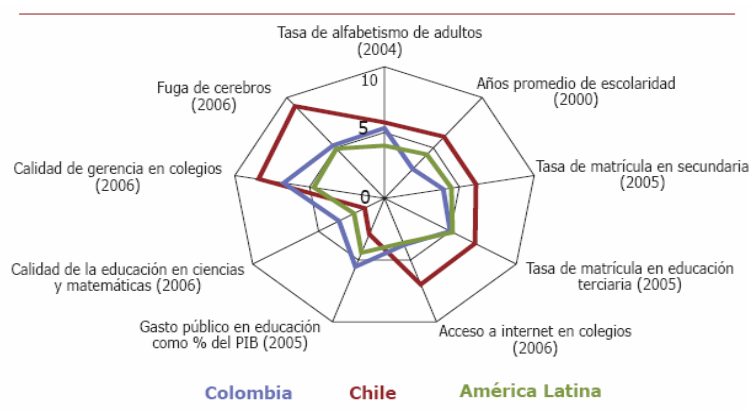
Gráfico 18. Resultados PISA, 2006.



Fuente: OECD Resultados PISA 2006

Entre 2003 y 2006 se otorgó registro calificado a 3.442 programas que estaban en funcionamiento y a 837 nuevos programas de los cuales 234 son técnicos y tecnológicos, lo que representa el 46% del total de programas de pregrado. Estos programas estuvieron concentrados prioritariamente en áreas como ciencias económicas y administración, humanidades y ciencias sociales e ingenierías.

Gráfico 19. Indicadores de educación 2007



Fuente: Banco Mundial (KAM).

En diferentes indicadores de educación, Colombia se comporta igual al promedio latinoamericano (tasas de matrícula en secundaria y terciaria, acceso a internet en colegios y fuga de cerebros), pero se comporta mejor que el promedio de América Latina en calidad de la educación en ciencias y matemáticas, tasa de alfabetismo de adultos y calidad de gerencia en colegios. Como ya se señaló, Colombia también supera a la mayoría de países latinoamericanos en la magnitud del gasto público en educación como proporción del PIB.

Ahora bien, el Informe Nacional de Competitividad del año 2007 incluyó un conjunto de acciones para fortalecer la educación en el país. Algunas de estas propuestas fueron adoptadas por el Gobierno e implementadas. Entre ellas vale la pena mencionar las siguientes:

a) Construir un proyecto educativo en torno a competencias:

Con el propósito de fortalecer la educación y el desarrollo de competencias laborales, se debe continuar trabajando en los ejes de la política de pertinencia, promover la formación por competencias básicas, laborales y aquellas dirigidas a aumentar la competitividad del país como el bilingüismo y las TIC, y fomentar la investigación aplicada como mecanismo para responder a las necesidades y prioridades de nuestras regiones.

b) Fortalecer y consolidar el Observatorio Laboral de la Educación

Para lograr que los jóvenes colombianos tomen las mejores decisiones relacionadas con su inserción en el mercado laboral, es muy importante proporcionarles información de calidad, que muestre cómo está el mercado y cuáles son los requerimientos, necesidades y oportunidades del sector productivo.

c) Modelo para identificar las necesidades de competencias laborales

La experiencia de Irlanda muestra las bondades de contar con un modelo para identificar las necesidades de competencias futuras de acuerdo con las apuestas regionales y nacionales en materia de competitividad. Se propone implementar un modelo similar con la participación del Gobierno, el sector productivo y la academia.

d) Capacitación y actualización de la fuerza de trabajo presente

Experiencias internacionales han evidenciado los grandes beneficios en productividad y competitividad asociados con la capacitación y actualización de la fuerza de trabajo. Si bien es importante capacitar a los jóvenes que son la fuerza de trabajo futura, también lo es capacitar y actualizar los conocimientos de la fuerza de trabajo presente. Se propone que el SENA lidere un programa de capacitación y actualización de los empleados actuales.

4. Competitividad Regional en Colombia

Se observa en el país la falta de continuidad en los programas de desarrollo desconociendo en gran medida la región como determinante fundamental de la competitividad. El gobierno nacional viene recomendando a las regiones adelantar iniciativas de competitividad, reconociendo la importancia de este nivel para trabajar la competitividad. Sin embargo, aun existen importantes vacíos conceptuales y de proceso que deben resolver las regiones antes de obtener procesos paralelos regionales exitosos.

El Centro de Estrategia y Competitividad de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes, creado en el año 2004, ha realizado estudios y facilitado procesos en los distintos niveles de análisis de la competitividad, partiendo del nivel empresa hasta el nivel país, pasando por clusters, sectores, ciudades y regiones. Particularmente, en lo regional, se han adelantado estudios de competitividad de regiones como el departamento de Santander, la regiones Bogotá-Cundinamarca y Barranquilla-Atlántico, y el departamento del Cesar, y se ha adelantado trabajos de iniciativa de competitividad en más de doce (12) clusters en distintos lugares y sectores del país. (1) (Ver Grafico 20)

4.1 Comportamiento Departamental

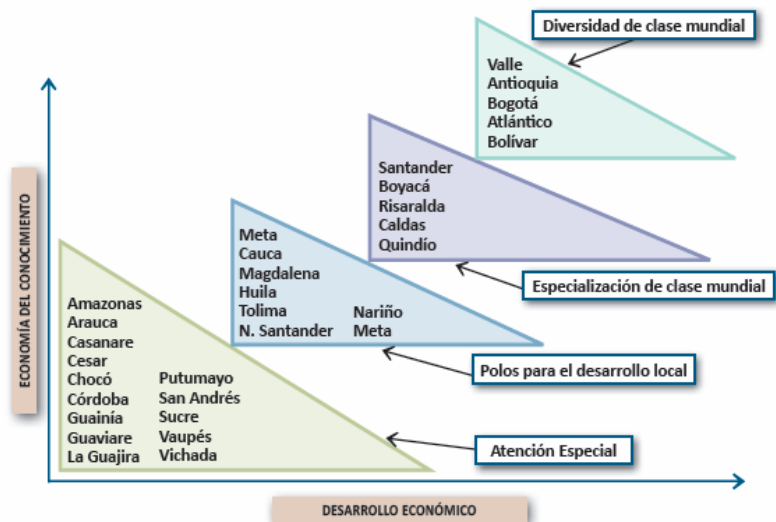
El desempeño de las regiones colombianas ha sido bastante disímil producto de las distintas condiciones de competitividad que ellas ofrecen y con una escasa evidencia de convergencia regional; departamentos como el de Santander está experimentando altos niveles de crecimiento económico y altos niveles de ingreso per cápita lo que lo caracterizan como un departamento ganador.

Hay otros, sin embargo, que por su bajo nivel de ingreso per cápita y bajo crecimiento lucen como departamentos que tienen un gran reto por delante, como los departamentos del Choco, y los del Eje Cafetero. (2)

1. Ramírez Vallejo Jorge, En Línea. Bogotá. Competitividad Regional en Colombia: Marco Conceptual, Hallazgos y Recomendaciones del Centro de Estrategia y Competitividad. Documento preparado para el Observatorio de Competitividad del Centro de Estrategia y Competitividad de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes. www.dnp.gov.co (Consulta 22 de Junio de 2009).

2. Ibídem

Gráfico 20. Competitividad Regional en Colombia.



Fuente: Adaptado de Banco Mundial (2007) "Colombia: Inputs for Sub-Regional Competitiveness Policies".

También se presentan departamentos en retroceso con inferior crecimiento y alto nivel de ingreso per cápita como es el caso de la región Bogotá-Cundinamarca y los departamentos de Antioquia y Valle y hay departamentos potencialmente ganadores con un alto crecimiento y un bajo ingreso per cápita como la gran mayoría de los departamentos de la Costa Atlántica. En estas regiones colombianas el vínculo que existe entre la competitividad y el nivel de prosperidad de los habitantes es evidente. (3)

La globalización está transformando fundamentalmente la economía colombiana. Las regiones del país están compitiendo por talento, capital e inversión proveniente de otros lugares de Colombia y de todo el mundo. Ahora más que nunca las regiones logran su fortaleza económica actuando regionalmente para competir globalmente, utilizando nuevos elementos jalonadores del crecimiento económico como son la innovación y el emprendimiento; en la medida que las regiones colombianas sean totalmente conscientes que están conectadas con la economía global, entenderán la necesidad de mejorar sus ventajas competitivas y de reconocer la importancia de tener activos regionales distintivos. (4)

3. Ibídem

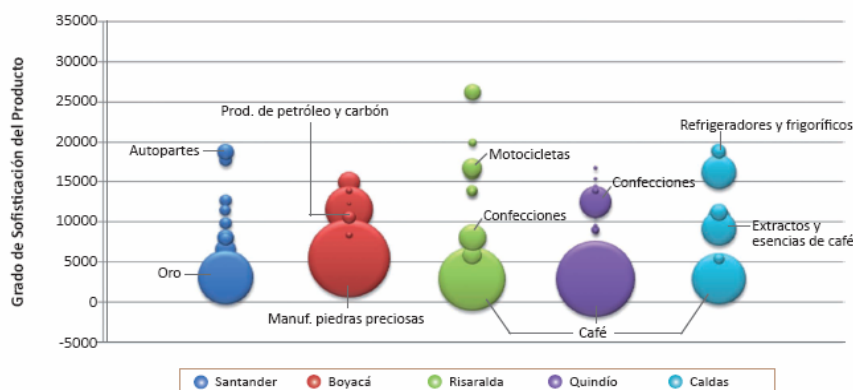
4. Ibídem

Las regiones colombianas están dotadas de activos específicos particulares y de un legado histórico que ha hecho que evolucionen con patrones de desarrollo propios de cada espacio geográfico. Sin embargo, la experiencia del Centro de Estrategia y Competitividad muestra que existen elementos comunes en los diagnósticos de las principales regiones del país. Utilizando los resultados de una encuesta de percepción empresarial aplicada por el Centro a empresarios en los departamentos de Atlántico, Santander, Antioquia y Valle, se presentaron a algunas desventajas principales competitivas de los ambientes de negocios y de la calidad de las estrategias. (5)

En lo relacionado con las estrategias de las empresas en estas regiones, el diagnóstico no fue nada favorable. Para la mayoría de los empresarios la competencia es fundamentalmente por precio y no está dada por productos y procesos únicos sin una mayor diferenciación.

Adicionalmente, solamente el 37% de los empresarios consideraron que compiten con una estrategia sofisticada, para el 57% la mano de obra no calificada a buen precio es fundamental para la sostenibilidad de su negocio, y más de la mitad de los empresarios no utilizan tecnología de punta.(6)

Gráfico 21. Grado de sofisticación e importancia relativa de los 10 productos más exportados por departamento: Regiones Especializadas de Clase Mundial*.



* Nota: la importancia relativa del producto es representada por el tamaño de los círculos. El "grado de sofisticación" se mide como el ingreso per cápita promedio de los países que exportan dichos bienes. Mientras más alto sea dicho ingreso, se dice que el producto es más sofisticado.

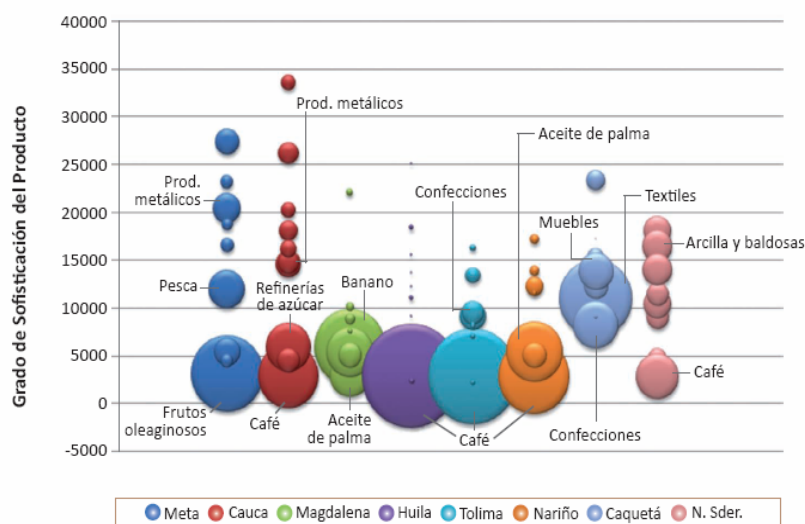
Fuente: DANE, Hausmann y Klinger (2007), cálculos propios.

5. Ibídem

6. Ibídem

Las exportaciones de los departamentos clasificados como “regiones especializadas de clase mundial”, están concentradas en unos pocos productos. Cerca del 40% de las exportaciones de Santander son oro, el 65% de las de Boyacá son piedras preciosas y semipreciosas, y en Caldas, Risaralda y Quindío, el café tiene una muy importante participación en las exportaciones totales, aún cuando estas cifras no capturan la creciente participación de cafés especiales y gourmets de alto reconocimiento en los mercados internacionales (el 11% de las exportaciones cafeteras en 2008 corresponde a estos productos especiales con mayor valor agregado como el liofilizado).

Gráfico 22. Grado de sofisticación e importancia relativa de los 10 productos más exportados por departamento: Polos Locales de Desarrollo*.



* Nota: La importancia relativa del producto es representada por el tamaño de los círculos. El “grado de sofisticación” se mide como el ingreso per cápita promedio de los países que exportan dichos bienes. Mientras más alto sea dicho ingreso, se dice que el producto es más sofisticado.

Fuente: DANE, Hausmann y Klinger (2007), cálculos propios.

Es de resaltar que estos tres productos tienen un bajo valor agregado: el ingreso por habitante promedio de los países que los exportan no supera los US\$ 10.000 (en PPA).

Al mismo tiempo, se observan algunos nichos de exportaciones más sofisticadas, pero su importancia relativa es muy pequeña, quizás con excepción de Caldas con productos como extractos, esencias y concentrados de café y refrigeradores y frigoríficos, y Boyacá con coques y semicoques de hulla, productos que tienen cierta importancia en las exportaciones departamentales.

De manera positiva, se encuentra que por encima del 50% los empresarios participan en más de una actividad de la cadena de valor e invierten en atraer y entrenar a sus empleados. Sin embargo, solamente el 37% de los empresarios utilizan técnicas y herramientas sofisticadas en el mercadeo de los productos/servicios. (7)

Desde el punto de vista de gobierno corporativo, los empresarios les asignan valor importante a sus juntas directivas y las consideran que tienen una visión internacional. Sin embargo, consideran que no tienen la disposición de delegar autoridad y las decisiones importantes se toman en el nivel más alto de las organizaciones.

Ahora bien entrando en el umbral del ambiente microeconómico de los negocios, en lo que respecta a la condición de los factores, el diagnóstico en general relacionado con la infraestructura física es desfavorable, particularmente lo relacionado con el transporte férreo, aéreo, y terrestre, en ese orden. Sin embargo, más de la mitad de los empresarios percibe que el costo y la disponibilidad de la infraestructura de comunicaciones (telefónica, TICs) son buenos y consideran tener un adecuado acceso a esta infraestructura como herramienta fundamental para sus negocios.

Los departamentos clasificados como “polos para el desarrollo local” tienen una limitada apertura exportadora (US\$103 per cápita en promedio, frente a US\$240 en promedio en las regiones especializadas de clase mundial, y a US\$412 en las regiones diversificadas de clase mundial). En realidad la producción en estas regiones, está concentrada en la satisfacción de los mercados locales y en la venta de excedentes a otras regiones del país, más que en la exportación a mercados internacionales.(8)

Adicional a esto, sus exportaciones dependen en fuerte medida, de pocos productos que son, por lo general, de muy bajo valor agregado (véase Gráfico 22).

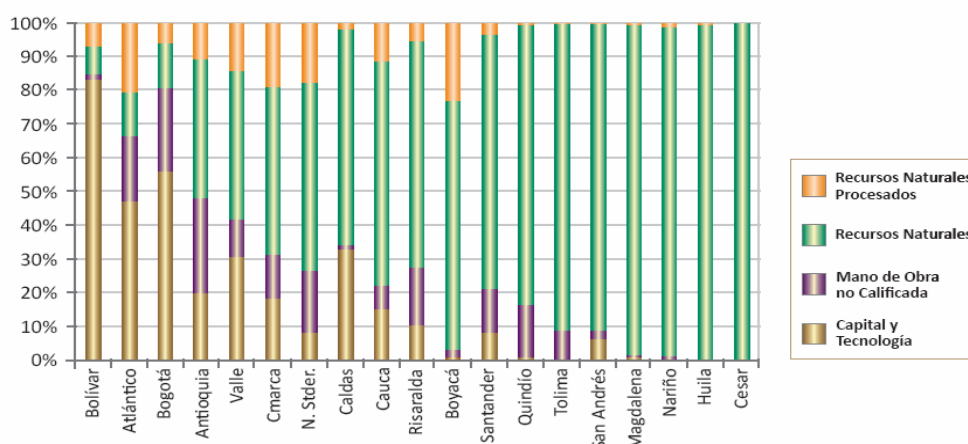
Así por ejemplo, más del 80% de las exportaciones no mineras de Huila y Tolima están representadas por café, y más del 50% de las exportaciones de Meta, Magdalena, Nariño y Caquetá son, respectivamente, palma de aceite, banano, café y textiles. En el caso de Cauca, el 58% de las exportaciones corresponde a café y azúcar.

7. Ibídem

8. Hausmann, R. y B. Klinger (2007) “Achieving Export-led Growth in Colombia”, Center for International Development, Kennedy School of Government. Harvard University.

En todos los casos (con excepción de textiles en el Caquetá), el ingreso per cápita promedio de los países que producen dichos bienes es inferior a US\$5,000. Aunque el departamento de Norte de Santander muestra una canasta exportadora más diversificada, sus bajas exportaciones per cápita (US\$66), permiten clasificarlo en este grupo. (9)

Gráfico 23. Intensidad factorial de las exportaciones de los departamentos de Colombia (incluye minería).



Fuente: DANE, Banco de la República.

La estructura económica de la mayoría de las regiones colombianas gira en torno a los recursos naturales, no solo en su componente primario, sino también en sus productos procesados. Departamentos como Cesar, Huila, Nariño, Tolima, Quindío o Santander exportan casi exclusivamente productos basados en recursos naturales. Contrario a esto, muchas de las exportaciones de departamentos como Bolívar, Atlántico o Bogotá son intensivas en capital y tecnología (véase Gráfico 23).

Por diversas razones, es deseable reducir la dependencia que tienen muchos de los departamentos de Colombia de los recursos naturales. Por un lado, la alta volatilidad de sus precios en los mercados internacionales induce inestabilidad económica e impone grandes retos a la política macroeconómica.

Por otro lado, si no existen los instrumentos que permitan generar mecanismos de estabilización a través del ahorro, los auges de exportación basados en recursos naturales pueden inducir un retroceso de los sectores productores de bienes industriales y agroindustriales, retrasando o impidiendo, de esa manera, la transformación productiva.

9. Ibídem

Si ello ocurre, aunque a corto plazo dichos auges generen expansiones económicas, a la postre comprometen la capacidad potencial de crecimiento del país.

Aunque sin duda es importante aprovechar los recursos naturales, es necesario desarrollar procesos de industrialización y valor agregado, como es el caso de la petroquímica en torno a la producción de petróleo. De esta manera, la abundancia de recursos naturales puede contribuir a la transformación productiva en lugar de oponerse a ella.

En lo que tiene que ver con la educación, la mayoría de los empresarios considera que la calidad de las universidades es buena en estas ciudades, al igual que la calidad de los centros de educación técnica y vocacional.

Sin embargo, manifiestan preocupación por la falta de disponibilidad de capital humano calificado en sus regiones, y según ellos, se hace difícil encontrar gerentes de alto nivel con las calificaciones que los negocios los requieren. Cuando se indaga sobre la relación universidad-empresa, los resultados son bastante desfavorables; para más del 70% de los empresarios esta relación no está produciendo los beneficios esperados, y no perciben de manera favorable que las empresas e instituciones educativas y de investigación estén trabajando conjuntamente en investigación y desarrollo, y generando currículos de forma colaborativa para mejorar la pertinencia del recurso humano. Adicionalmente, el diagnóstico de bilingüismo es altamente desfavorable. (10)

Por su parte, en general, la disponibilidad y calidad del recurso financiero es mal calificada. En particular, la disponibilidad de capital de riesgo es escasa y no satisface las necesidades de los empresarios.

Más aún, la interacción con los bancos es calificada como poco valiosa por la mayoría de los empresarios. En relación con los proveedores, para el 46% de los empresarios la calidad de los proveedores especializados de productos y servicios es adecuada para sus negocios y para el 75% de los empresarios hay una valiosa interacción entre las empresas y los proveedores.

No ocurre lo mismo con las otras relaciones críticas de las empresas con otros actores regionales, como por ejemplo, con los centros de investigación públicos y privados, firmas de servicios profesionales, y otras asociaciones y agremiaciones regionales.

10. Ramírez Vallejo Jorge, En Línea. Bogotá. Competitividad Regional en Colombia: Marco Conceptual, Hallazgos y Recomendaciones del Centro de Estrategia y Competitividad. Documento preparado para el Observatorio de Competitividad del Centro de Estrategia y Competitividad de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes. www.dnp.gov.co (Consulta 22 de Junio de 2009).

Es por esto, que el nivel de profundidad de la competitividad de los clusters existentes en las regiones es generalmente bajo, aunque un importante porcentaje de empresarios considera que las redes empresariales son valiosas (45%), esto respecto a las industrias relacionadas y soportes. (11)

Mirando lo referente a la demanda, para el 60% de los empresarios la disponibilidad de clientes/consumidores exigentes para sus negocios en la región es favorable lo que se convierte en una ventaja competitiva al imponer mayores estándares de calidad, mejor relación precio-calidad y más variedad en la oferta de sus productos y servicios.

Sin embargo, en el nivel público la situación es muy diferente, las compras y licitaciones públicas son poco exigentes en calidad lo que no da oportunidad de mejorar la competitividad regional vía exigencia a los proveedores de las instituciones públicas para ofrecer bienes y servicios de alta calidad. (12)

El diagnostico en relación con la innovación en las regiones es bastante desfavorable. En primer lugar, según los empresarios, las personas de los diferentes sectores de la economía regional generalmente no interactúan en el proceso de generación de nuevas ideas, procesos o productos. El nivel de interacción entre artistas y empresarios, por ejemplo, es bajo en muchas regiones.

De otro lado, solamente el 35% de los encuestados considera que los empresarios exitosos en la región invierten activamente en proyectos de desarrollo y nuevos negocios. Para la mayoría de los empresarios la disponibilidad de instalaciones especializadas y laboratorios para el desarrollo y prueba de productos en sus regiones es desfavorable, lo que limita las posibilidades en innovación de las empresas. Peor aún, los empresarios en general califican la interacción con los centros de investigación públicos y privados como poco valiosa. (13)

En relación con el emprendimiento, solamente el 25% de los empresarios encuestados opina que los programas de capacitación para emprendedores son favorables. Solamente el 20% de los empresarios opina que la efectividad de programas para ayudar a las nuevas empresas regionales es favorable y que la interacción con las incubadoras es valiosa.

Adicionalmente, la cultura del fracaso para la mayoría de las empresas no existe. Solamente el 38% de los empresarios está de acuerdo con que el fracaso es parte del proceso de aprendizaje e innovación.

11. Ibidem

12. Ibidem

13. Ibidem

Finalmente, según la percepción empresarial, no se evidencia un trabajo conjunto importante entre el sector privado y los gobiernos locales para promover el desarrollo de nuevos negocios. (14)

En el análisis de la competencia el 80% de los empresarios aducen que los ambientes de negocio de sus regiones están caracterizados por tener adecuado nivel de competencia (rivalidad).

Sin embargo, para el 64%, unos pocos grupos empresariales siguen dominando la actividad empresarial en sus regiones. Algo que preocupa, es la alta valoración relativa al tamaño de las empresas. Según los empresarios, en sus regiones sigue siendo más importante el tamaño de las empresas que su nivel de crecimiento. (15)

Ahora en lo que respecta a la normatividad y el Gobierno, los negocios se están viendo afectados negativamente por las regulaciones y los procedimientos de los gobiernos locales. Solo un pequeño porcentaje, 13% considera favorable la normatividad gubernamental. En particular, consideran bastante desfavorable los niveles impositivos de las regiones en las que se encuentran localizados, y muy poco positivo los incentivos gubernamentales para el crecimiento de sus empresas. (16) En lo que respecta al tema de la corrupción y la violencia, el 79% de los empresarios considera que la corrupción es un impedimento para el desarrollo de los negocios. De igual manera, el 69% de los empresarios considera que el crimen, la violencia, y el terrorismo, son un marcado impedimento para el normal desarrollo de los negocios en la región. (17)

En el análisis referido a la inversión extranjera, el 75% de los empresarios opina que la inversión extranjera es bienvenida en la región, y mayoritariamente consideran que los nuevos residentes pueden integrarse rápidamente a la comunidad empresarial. (18)

Igual porcentaje opina que la región está caracterizada por un ambiente tolerante atractivo para la gente de diversos orígenes. Así, los elementos comunes del diagnóstico resaltados en esta sección presentan una guía de lo que podrían ser los grandes lineamientos estratégicos de competitividad para las regiones colombianas.

14. *Ibidem*

15. *Ibidem*

16. *Ibidem*

17. *Ibidem*

18. *Ibidem*

Colombia puede lograr niveles altos de prosperidad colectiva y generar la riqueza que resuelva los problemas de pobreza estructural. A lo largo de este trabajo ha quedado claro que para lograrlo, es fundamental elevar los niveles de competitividad. Concretamente, necesitamos, elevar nuestra productividad como también, los niveles de exportaciones per cápita.

El gobierno y el sector privado al interior de la Comisión Nacional de Competitividad (CNC) hacen esfuerzos mancomunadamente a fin de elevar la competitividad del país teniendo como requisito indispensable las instancias de coordinación y articulación entre el sector público, el sector privado, la academia, las regiones y los trabajadores, y con un papel clave de la Alta Consejería para la Competitividad, como instancia facilitadora de la coordinación al interior del gobierno. Según las consideraciones vistas a lo largo de este capítulo y la bibliografía consultada se presentan unas consideraciones a nivel de análisis y propuestas a fin de lograr mejores índices de competitividad entre los departamentos del país.

La ruta para la prosperidad colectiva es la competitividad. Mayor competitividad significa mayor productividad y por ende, una mayor capacidad de generar ingresos y de crear empleos de calidad. La competitividad de un país se construye sobre la base de la competitividad regional. Es en las regiones donde tienen lugar las apuestas productivas del sector privado y donde operan los factores que posibilitan o dificultan el desarrollo de dichas apuestas productivas.

El desafío para la competitividad regional es pasar de una estructura productiva basada en la existencia de firmas individuales, a una articulada en torno a clusters, con una presencia significativa a nivel nacional y en muchos casos también a nivel internacional. Al mismo tiempo, uno de los principales retos de la transformación productiva de Colombia es desarrollar y consolidar algunos clusters de clase mundial con un alto nivel de sofisticación e innovación.

La competitividad regional en Colombia es altamente heterogénea: los departamentos con un mayor grado de desarrollo –que aquí hemos denominado como regiones con “diversidad de clase mundial”–, tienen productos de exportación relativamente sofisticados y un predominio de industrias que exportan a otras regiones y al mundo, algunas de ellas con altos salarios relativos. Sin embargo, incluso estas regiones, siguen rezagadas frente a la mayoría de los países de referencia en términos de apertura exportadora, y de sofisticación de su canasta exportadora, frente al promedio de la estructura productiva de países como Brasil, México o Portugal.

Las exportaciones de los departamentos clasificados como “regiones especializadas de clase mundial”, están concentradas en pocos productos de bajo valor agregado. Para llevar a cabo una transformación productiva exitosa, estos departamentos deben comenzar por encontrar nichos de mercado de más alto valor agregado en sus exportaciones tradicionales.

De otro lado, los departamentos caracterizados como “polos de desarrollo local”, tienen exportaciones reducidas, concentradas en pocos productos y de muy bajo valor agregado, y por ende, con bajos salarios relativos.

Colombia diseñó una política de competitividad (Conpes 3227) para incrementar el crecimiento potencial de la economía y convertirse en un país de ingresos medios altos en un período de 25 años. Esta política de competitividad está dirigida a la búsqueda de una transformación productiva de los departamentos y de las regiones.

Para lograr este objetivo se necesita que los gobiernos locales diseñen e implementen políticas de competitividad, y desarrollen mecanismos institucionales que promuevan la coordinación eficaz público-privada a nivel regional, de tal manera que el resultado sea la transformación productiva de sus regiones. Ante la diversidad del desarrollo regional, la políticas de competitividad regional y local deben ser por lo tanto, “hechas a la medida”. No existe una sola política que pueda responder a las diversas necesidades productivas de las regiones colombianas.

4.2 Estrategia de Competitividad en la Economía de Santander

La transformación productiva de las regiones es un requisito indispensable para crear nuevas fuentes de empleo, tributos y en general para generar más y mejores oportunidades para todos los habitantes del Departamento. La Agenda interna, el CARCE (Comité Asesor de Comercio Exterior) y otros espacios similares fueron pasos importantes que ayudaron al aprendizaje en este proceso. Para continuar, las Comisiones de Competitividad se constituyen como en el mecanismo idóneo para discutir y validar las decisiones que se necesitan para que el departamento pueda ofrecer productos y servicios de mayor valor agregado. Una región competitiva es la que ofrece un nivel de vida alto y creciente para cada uno de sus habitantes. Por tanto, resulta atractiva para visitar, hacer empresa y quedarse a vivir.

Una región competitiva se caracteriza por su recurso humano y por sus empresas, que son las que generan valor. También, por un entorno de reglas claras y estables, que incentivan la actividad productiva. En especial, porque las políticas públicas y la infraestructura pueden favorecer o limitar el desarrollo regional, pero no generan competitividad por sí mismas.

Las regiones más competitivas tienen una cultura emprendedora, invierten en competencias en la educación y en formación laboral. Por su parte, las empresas más competitivas son las que logran proyectarse a otros mercados, gracias a su propuesta de valor para los clientes y a las mejoras permanentes en su productividad.

En el 2006 el Departamento de Santander comenzó a hablar un nuevo lenguaje, el lenguaje de la Competitividad. Desde diferentes frentes de acción tanto el sector público como el privado, conscientes de la importancia que tiene para la región ser cada día más competitiva, se ha iniciado un trabajo serio, ordenado y ambicioso.

La Cámara de Comercio de Bucaramanga, comprometida con el tema, se dio a la tarea de convocar a un grupo de destacados empresarios y líderes regionales, los cuales tras varias jornadas de trabajo, unificaron criterios en torno a lo que significa realmente competitividad y vienen trabajando en el diseño de una estrategia de mediano y largo plazo para que nuestro departamento ofrezca un ambiente de negocios diferenciado dentro del país y fuera de él.

Los talleres y el proceso en general, han estado orientados por el Centro de Estrategia y Competitividad de la Universidad de los Andes quien, a través de su Director Jorge Ramírez Vallejo, presentó un análisis de los indicadores de competitividad más importantes para Santander y ofreció la orientación para que, basados en el Marco Conceptual del profesor Michael Porter (gurú internacional de la competitividad) la región diseñe e implemente una estrategia seria y permanente que la haga más competitiva.

El ejercicio ha partido del entendimiento que la competitividad es determinada tanto por aspectos macroeconómicos, políticos y legales del nivel nacional, como por el nivel microeconómico. Sin desconocer la importancia de las decisiones macro, la iniciativa de Competitividad de Santander ha enfocado sus esfuerzos en lo micro, revisando en detalle que tan sofisticadas son las estrategias de las firmas y que tan competitivo es el ambiente para los negocios en Santander. Con este enfoque, los líderes regionales no se quedaron en el discurso sobre los problemas nacionales e internacionales que impactan negativamente la competitividad sino que se comprometieron a trabajar por aquellas decisiones y proyectos sobre los cuales se puede intervenir de manera más directa.

Esta iniciativa está basada en un proceso de cambio de mentalidad hacia el trabajo conjunto para lograr una visión compartida de futuro.

Es así como la iniciativa comenzó a trabajar en aspectos como la articulación universidad-empresa, la infraestructura, el desarrollo de clusters, la educación, la internacionalización de nuestros empresarios, la gestión pública eficiente, el acceso al crédito y el marketing territorial, entre otros.

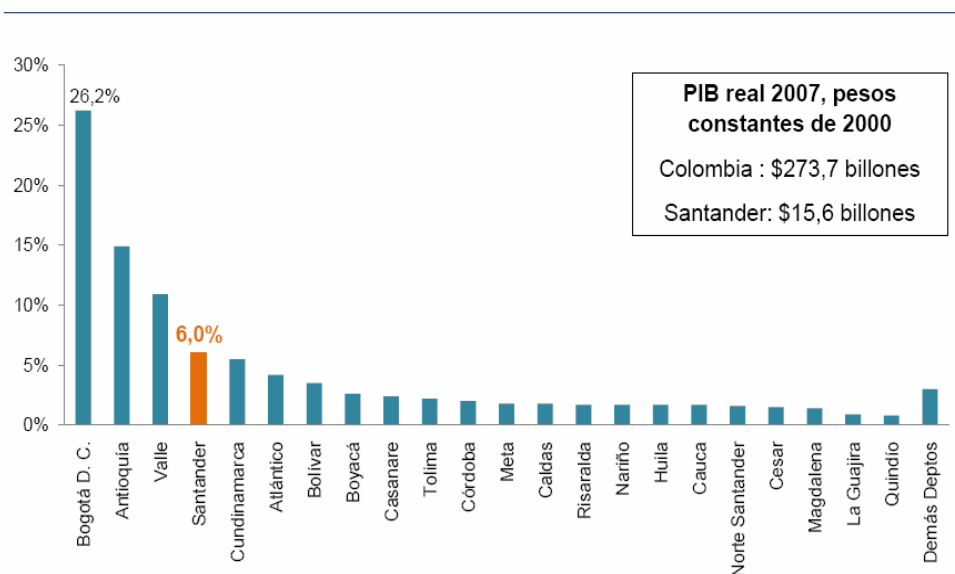
La iniciativa la ha estado liderando la Comisión Regional de Competitividad que articulará la ejecución de la estrategia, gestiona proyectos y adelanta campañas de motivación en torno al tema. Adicionalmente, el movimiento santandereano por la competitividad rinde cuentas periódicamente ante un amplio Foro Empresarial Regional que está ligado al Sistema Nacional de Competitividad, creado por el Gobierno Nacional.

Para comprender la estrategia de productividad y competitividad regional hay que conocer las características económicas de la región y los factores sociales asociados. Desde esa perspectiva, este capítulo presenta un panorama general de los principales retos para la economía en el departamento de Santander.

El grupo convocado por la Cámara de Comercio de Bucaramanga, escogió cinco áreas estratégicas para fortalecer la competitividad del departamento: a) innovación y educación; b) conectividad; c) estrategia empresarial; d) eficiencia del sector público; y e) eficiencia y cobertura del sector financiero.

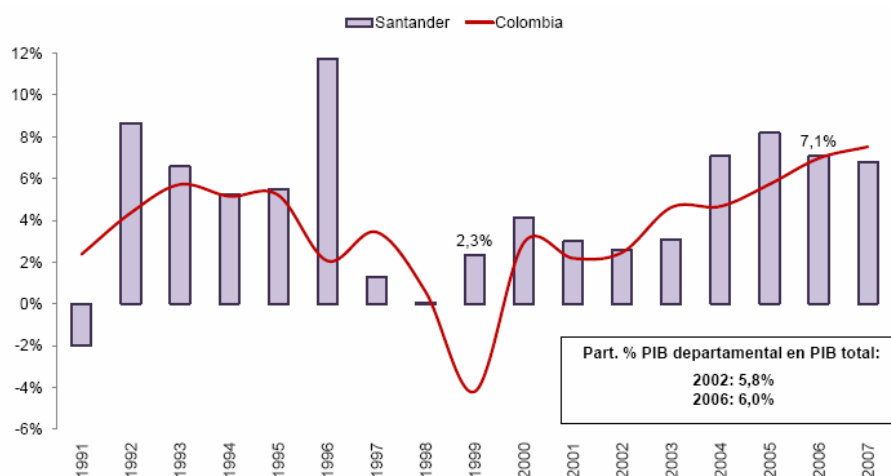
Las mayores fortalezas de Santander están asociadas a su capital humano, el conocimiento, la calidad de vida y su ubicación geográfica. Es la cuarta economía del país con el 6,0% del total del Producto Interno Bruto Nacional, tiene el mayor PIB per cápita después de Bogotá (Ver Gráfico 24), la menor tasa de desempleo, el menor índice de pobreza y una mayor cobertura en educación superior frente al promedio del país además que ha superado el crecimiento el promedio del crecimiento del PIB en los últimos años (Ver Gráfico 25).

Grafico 24. Santander 2007, participación del PIB Departamental en el total nacional



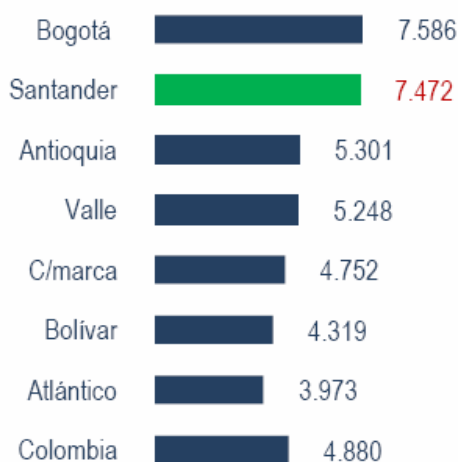
Fuente: cálculos Departamento Estudios Económicos CAMACOL con datos DANE.

Grafico 25. Santander: el crecimiento del PIB ha superado al del promedio nacional en los últimos años 1991-2007, variación % anual real PIB nacional y Santander, 2000=100



Fuente: cálculos Departamento Estudios Económicos CAMACOL con datos DANE.

Gráfico 26. PIB PER CÁPITA Principales departamentos



Fuente: DANE - Cuentas Regionales 2007. Cifras preliminares. Año base 2000

Recientemente el DANE publicó los resultados del Producto Interno Bruto para Santander en el año 2007, cifras que consolidaron al departamento como la cuarta economía en Colombia con una participación de 6%, y un crecimiento de 7,1% frente al año anterior, aumento que superó el promedio de 5,8% mostrado por América Latina para el periodo 2006-2007, según los cálculos de la CEPAL.(19)

Otro elemento ganador dentro de los resultados fue el PIB per cápita de Santander, cuyo valor de 7.472 dólares (sin ajustes por paridad internacional) lo ubicó como el segundo más alto del país, cifra cercana a Bogotá como primera en este escalafón, y distante de la mostrada por Antioquia como tercera región. (Ver Gráfico 26).

Parte del acelerado crecimiento y del alto ingreso per cápita se explica por la presencia en su territorio de la principal refinería colombiana de petróleos y por el efecto de las tendencias mundiales en los precios del crudo y de los combustibles. Sin embargo, el dinamismo económico de Santander no se agota en el sector de hidrocarburos.

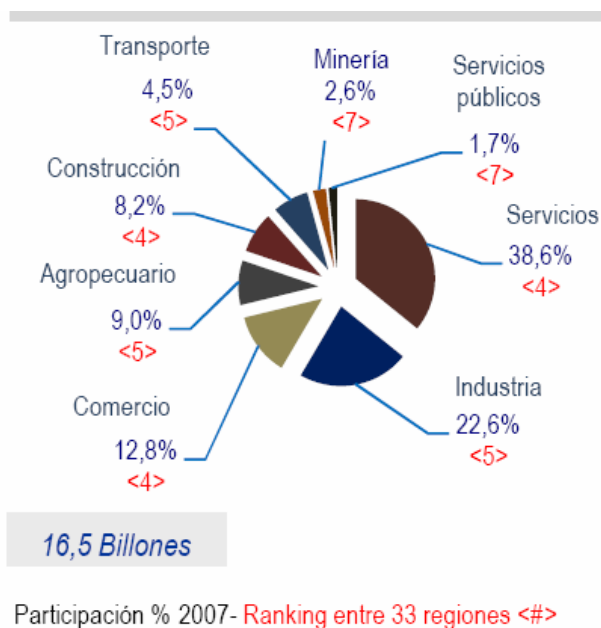
En agricultura, por ejemplo, el departamento es el primer productor nacional de caña panelera, de tabaco negro, tabaco rubio, cacao y yuca. Ocupa el segundo lugar en producción avícola (huevos y carne de pollo), después de Cundinamarca, y es el sexto departamento con mayor población de ganado bovino.

19. DANE - Cuentas Regionales 2007. Cifras preliminares. Año base 2000 Consulta 22 Junio 2009
<http://www.sintramites.com/temas/documentos%20pdf/informes%20de%20actualidad/2009/pib2007.pdf>

A diferencia de lo ocurrido en otras regiones del país que durante los últimos quince años experimentaron un proceso de “tercerización” de la economía –es decir, de crecimiento del sector servicios a costa de otras actividades económicas–, en Santander la industria y la producción agropecuaria han ganado terreno frente al comercio y los servicios financieros y empresariales.

En el análisis por sectores económicos entre el 2000 y el 2007, el departamento mostró los crecimientos más altos en el transporte con una participación nacional del 4.5% ubicándose en el 5 lugar a nivel nacional; en comercio con una participación del 12.8 y un 4 lugar, construcción del 8.2% y se ubica en el cuarto lugar y en la industria un 22,6% y se ubica en el quinto lugar a nivel nacional, actividades que a su vez ganaron participación en el total del PIB departamental. (Ver Gráfico 27) (20)

Gráfico 27. PIB SANTANDER POR SECTORES Y RANKING NACIONAL



Fuente: DANE - Cuentas Regionales 2007. Cifras preliminares. Año base 2000

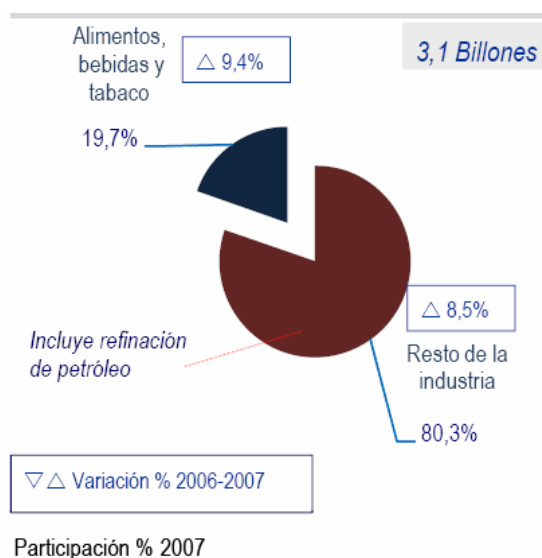
La industria como segunda actividad en importancia, registró un incremento frente al 2006 de 8,6%, renglón en donde tuvo gran influencia la refinación de petróleo. Por otra parte, se destaca que el grupo de alimentos, bebidas y tabaco con una variación del 9.4%, ganando participación durante el 2007 y el resto de la industria que creció un 8.5%. (Ver Gráfico 28) (21)

20 Ibídem

21 Ibídem

En el sector agropecuario los animales vivos registraron la mayor participación, debido a la buena dinámica que han tenido las exportaciones de carne hacia el mercado venezolano. Sin embargo, el mayor crecimiento lo obtuvo el café, con un incremento de 20,1% frente al 2006, actividad que presenta un buen panorama gracias al aumento en los precios internacionales de este producto. (Gráfico 29). (22)

Gráfico 28. PRINCIPALES SUBSECTORES SECTOR INDUSTRIA



Fuente: DANE - Cuentas Regionales 2007. Cifras preliminares. Año base 2000

Gráfico 29. PRINCIPALES SUBSECTORES SECTOR AGROPECUARIO



Fuente: DANE - Cuentas Regionales 2007. Cifras preliminares. Año base 2000

Gráfico 30. PRINCIPALES SUBSECTORES SECTOR CONSTRUCCIÓN



Fuente: DANE - Cuentas Regionales 2007. Cifras preliminares. Año base 2000

Finalmente, la construcción fue el sector que mostró el mayor aumento durante el 2007, con una variación de 21,7% frente al año anterior, actividad que ocupó el cuarto lugar en el escalafón nacional por regiones. Sobresale el aumento en la construcción de edificaciones desde el 2000 hasta el 2007, con una variación promedio por año de 9,9%.(Gráfico 30). (23)

4.3 Exportaciones de Santander

4.3.1 Información General

En el periodo enero – julio de 2008 Santander ocupó el 13vo lugar en volumen de exportaciones a nivel nacional al registrar ventas externas por US\$ 334 millones. Esta cifra significó un importante crecimiento de 65% (US\$ 202 millones) frente al valor reportado en el mismo periodo del 2007. Así, el departamento aportó el 1,46% del total de las exportaciones realizadas por el país. Esta participación es mayor que la registrada en el 2007, pues en aquel entonces el departamento había aportado el 1,26% de las mismas. (Ver Gráfico 31) (24)

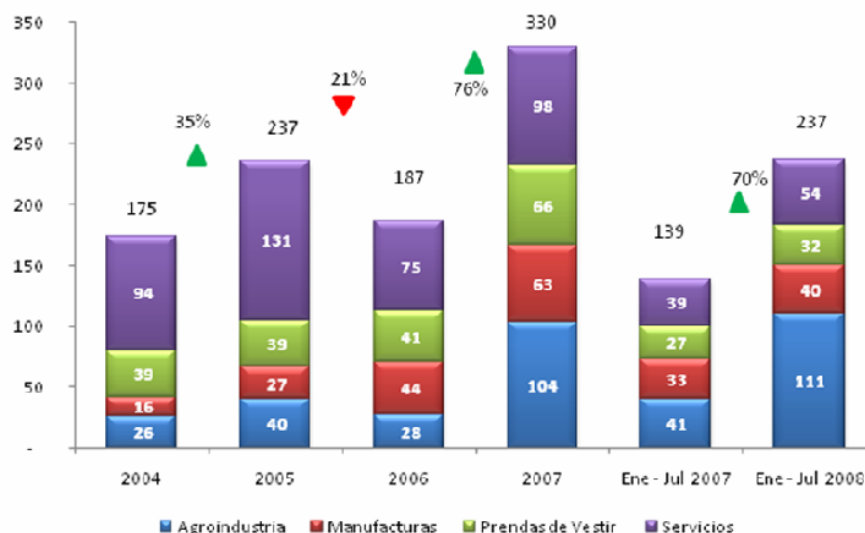
En cuanto a la composición de estas exportaciones, el macrosector predominante en el 2007 es el de Agroindustria con ventas por US\$ 103,43 millones y con 21,7% de participación sobre el total exportado por el departamento. Le sigue servicios y entretenimiento, y prendas de vestir con 20,5% y 13,7% respectivamente. A continuación se realiza una presentación más completa de cada macrosector. (25)

23 Ibídem

24 PROEXPORT – COLOMBIA, Inteligencia de Mercados Informe de las exportaciones de Santander 2008 Consulta 22 de Junio 2009 www.proexport.com.co/.../DocNewsNo10050DocumentNo7824.pdf

25 Ibídem

Gráfico 31. EXPORTACIONES DE SANTANDER NO TRADICIONALES COMPARATIVO 2005, 2006, 2007 Y ENERO – JULIO 2007 – 2008 EN US\$ MILLONES



FUENTE: PROEXPORT COLOMBIA 2007

4.3.2. Agroindustria

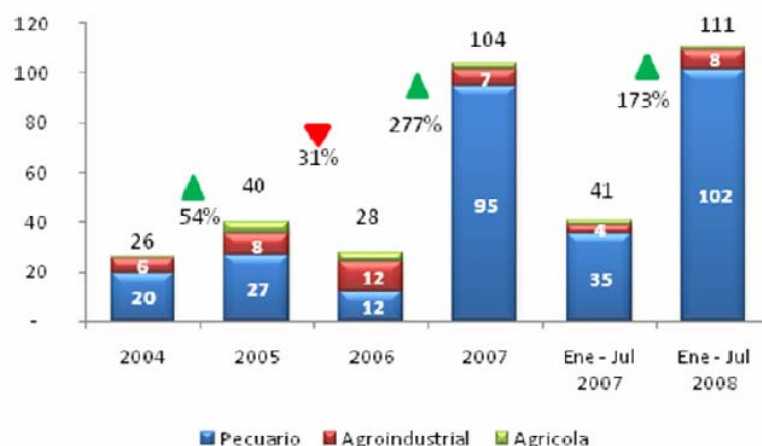
Durante el periodo enero – julio de 2008 las exportaciones del macrosector de Agroindustria del departamento de Santander totalizaron US\$ 110,9 millones exportado por el país en este macrosector. Frente a las exportaciones del mismo periodo del 2007 esto representa un aumento de 173% (US\$ 40,6 millones en enero – julio del 2007). En cuanto a la participación de este macrosector sobre el total exportado por el departamento también se registró un aumento de 17,6% quedando en 46,8% (29,2% en el periodo enero – julio de 2007) (26)

Los principales destinos para las exportaciones de este macrosector son los mercados tradicionales como el venezolano (US\$ 101,6 millones) y el panameño (US\$ 3,6 millones), le siguen Estados Unidos y (US\$ 3,5 millones) y Aruba (US\$ 1 millón). Los cuatro mercados mencionados recibieron el 98,9% del total exportado por el macrosector. En términos generales, las exportaciones de agroindustria se realizan a 16 destinos.(27)

26 Ibídem

27 Ibídem

Gráfico 32. EXPORTACIONES POR SECTOR COMPARATIVO 2005, 2006, 2007 Y ENERO – JULIO 2007 – 2008 EN US\$ MILLONES



FUENTE: PROEXPORT COLOMBIA 2007

Entre las exportaciones de Santander en Agroindustria se destacan especialmente dos sectores: pecuario y agroindustrial.

4.3.2.1 Sector Pecuario

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$ 101,6 millones, reflejando así un crecimiento del 190% frente a los US\$ 35 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por el macrosector Agroindustria aumentó en un 5,3% al pasar de 86,3% en el 2007 al 91,6% en el 2008. (28)

Los tres principales productos exportados fueron carne de animales de la especie bovina que pasó de US\$ 21 millones en el periodo de enero julio 2007 a US\$ 67 millones en enero julio 2008, un incremento de 216%. El segundo producto más exportado por el departamento de Santander fue huevos de ave con cáscara que para el periodo analizado pasó de no registrar ventas al exterior en el 2007 a US\$ 19 millones y finalmente cortes finos de carne deshuesada fresca o refrigerada que pasó a una exportación de US\$ 8 millones entre enero y julio del 2008.(29)

Durante el periodo enero – julio de 2008, las exportaciones pecuarias santandereanas se dirigieron hacia Venezuela (99,9%) y China (0,1%). En el 2007 el único destino fue Venezuela con US\$ 35 millones. (Ver Gráfico 32)

28 Ibídem

29 Ibídem

4.3.2.2. Sector Agroindustrial

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$ 7,9 millones reflejando así un aumento de 119% frente a los US\$ 3,6 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por el macrosector Agroindustria disminuyó en 1,8% al pasar de 8,9% en el 2007 al 7,1% en el 2008. (Ver gráfico 32) (30)

Los demás aceites de palma (US\$ 3,6 millones), cigarrillos de tabaco rubio (US\$ 3,5 millones), y café sin tostar (US\$ 188 mil) fueron los tres principales productos exportados. El primero de ellos reportó un crecimiento del 108,0% frente a los US\$ 1,7 millón exportados en el mismo periodo del 2007, mientras que el segundo registró un crecimiento de 119,7% y el tercero de 35,4%.

Las empresas que mayores exportaciones realizaron fueron: Comercializadora Internacional Santandereana de Aceites S.A., Procesadora Nacional Cigarrillera S.S. y SKN Caribe Café Ltda. con participaciones de 48,6%, 43,6% y 2,4% sobre el total exportado por este sector. En total hay registros de 15 empresas que participaron en las exportaciones de productos pecuarios.

Aunque las exportaciones agroindustriales santandereanas se dirigieron hacia 12 destinos diferentes, los principales fueron Panamá y Estados Unidos acumulando entre ambos el 79,8% del valor exportado por el sector, 45,2% para el primero y 34,2% para el segundo.(31)

4.3.3. Manufacturas

Durante el periodo enero – julio de 2008 las exportaciones del macrosector de Manufacturas e Insumos Básicos del departamento de Santander totalizaron US\$ 40,0 millones equivalentes al 0,18% del total exportado por el país y al 0,86% del total exportado por el país en este macrosector.

Las exportaciones del período enero julio 2008 fueron de US\$ 40,0 millones comparándolo con el 2007 esto representa un aumento de 21,7% en el valor (US\$ 32,9 millones en enero – julio del 2007). En cuanto a la participación sobre el total exportado por el departamento se registró una leve disminución del 4,3% quedando en 12,0% (16,3% en el periodo enero – julio de 2007) (Ver Gráfico 33)

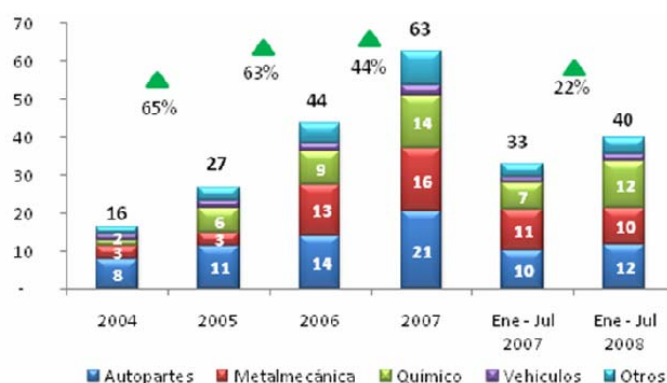
30 Ibídem

31 Ibídem

Los mercados, Venezuela y Estados Unidos, son los principales destinos de las exportaciones de manufacturas con valores de US\$ 19,9 millones y US\$ 6,3 millones respectivamente. El primero aumentó 45,4% con relación al mismo periodo del año anterior, por su parte Estados Unidos registró un crecimiento de 272,2%. Ecuador, disminuyó 17,7 y es el tercer mercado más importante para manufacturas santandereanas con compras por US\$ 4,9 millones. (32)

China y España siguen en la lista con valores importados importantes (US\$ 1,8 millones y US\$ 1,5 millones). Analizando las exportaciones realizadas a China, particularmente, decrecieron de manera importante al registrar una disminución de 10,9% frente al 2007. Los cinco mercados principales totalizaron el 86,2% del total exportado por el macrosector. En términos generales, las exportaciones de manufacturas se realizan a 44 destinos.

Gráfico 33. EXPORTACIONES POR SECTOR COMPARATIVO 2005, 2006, 2007 Y ENERO – JULIO 2007 – 2008 PRINCIPALES SUBSECTORES EXPORTADOS EN US\$ MILLONES



FUENTE: PROEXPORT COLOMBIA 2007

Entre las exportaciones de Santander en Manufacturas se destacan especialmente tres sectores: autopartes, metalmecánico y químico.

4.3.3.1. Sector Autopartes

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$ 11,8 millones, reflejando así un crecimiento del 17,4% frente a los US\$ 10,0 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por Manufacturas e Insumos Básicos disminuyó en un 1,1% al pasar de 30,5% en el 2007 al 29,5% en el 2008. (Ver Gráfico 33).

32 Ibidem

Los principales productos de este sector fueron Las demás partes y accesorios, de vehículos automóviles de las partidas 8701 a 8705 (US\$ 7,5 millones) que registraron un crecimiento del 9% frente a los US\$ 6,8 millones exportados entre Enero y Julio del 2007; Transmisiones cardánicas que registraron exportaciones por US\$ 2,9 millones (31% de crecimiento frente a enero - julio 2007) y Amortiguadores cuyas exportaciones entre enero y julio de 2008 ascendieron a US\$ 381 mil comparándolo con el mismo periodo del 2007 decreciendo 38% (US\$ 617 mil).(33)

Las empresas que mayores exportaciones realizaron fueron: Transejes Transmisiones S.A. e Industria de Ejes y Transmisión con participaciones de 64,9% y 28,3% del total exportado por este sector. Aunque hay registros de 18 empresas exportadoras, las dos principales concentran el 93,2% del valor exportado.

Aunque las exportaciones santandereanas de autopartes se dirigieron hacia 11 destinos diferentes, dos de ellos concentran el 98,9% del valor exportado, Venezuela 75,7% y Ecuador 23,2%.(34)

4.3.3.2. Sector Metalmecánico

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$ 9,6 millones, reflejando así un decrecimiento del 10,9% frente a los US\$ 10,8 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por Manufacturas e Insumos Básicos disminuyó en un 8,8% al pasar de 32,8% en el 2007 al 24,0% en el 2008. (Ver Gráfico 33)

Los desperdicios de cobre, los desperdicios de aluminio y los desperdicios de acero inoxidable fueron los tres principales productos exportados. Vale la pena destacar la dinámica que ha presentado la exportación de los desperdicios de Cobre pues en el periodo de estudio de 2007 las exportaciones fueron de US\$ 173 mil y en los siete primeros meses del 2008 las exportaciones fueron de US\$ 2,6 millones aumentando 1.378%. (35)

Los desperdicios de aluminio aumentaron 29,3% pasando de US\$ 919 mil en enero – julio del 2007 a US\$ 1,2 millones en el mismo periodo del 2008. Finalmente los desperdicios de acero inoxidable disminuyeron sus exportaciones en 53,7%, pasando de US\$ 1,7 millones a US\$ 797 mil dólares en el periodo de estudio del 2008.(36)

33 Ibidem

34 Ibidem

35 Ibidem

36 Ibidem

Las empresas que mayores exportaciones realizaron fueron: Metalco LTDA, Penagos Hermanos y CIA Ltda y Metalmecánica Técnica Colombiana Ltda con participaciones de 50,3%, 7,8% y 6,0% respectivamente sobre el total exportado por este sector. En total hay registros de 39 empresas que participaron en las exportaciones de productos metalmecánicos.

Las exportaciones metalmecánicas santandereanas se dirigieron hacia 28 destinos diferentes, los principales fueron Venezuela (US\$ 2,2 millones), China (US\$ 1,8 millones), España (US\$ 1,5 millones), Brasil (US\$ 1,0 millones) y Corea del Sur (US\$ 808 mil). Entre estos cinco destinos se concentra el 76,6% del valor exportado.(37)

4.3.3.3. Sector Químico

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$12,4 millones, reflejando así un crecimiento del 72,3% frente a los US\$ 7,2 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por Manufacturas e Insumos Básicos aumentó en un 9,1% al pasar de 21,9% en el 2007 al 31,0% en el 2008. (Ver Gráfico 33)

Los productos que presentaron mayores niveles de exportación fueron el Tolueno (US\$ 6 millones), las mezclas de isómeros del xileno (US\$ 5,2 millones), y catalizadores sobre soporte, con metales preciosos (US\$ 450 mil). El primero registró un crecimiento del 254,1% frente al mismo periodo del 2007, mientras que el segundo registró el crecimiento de 0,2%. Estos tres productos representan el 93,7% del total exportado por el sector.

Las empresas que mayores exportaciones realizaron fueron: Brenntag Colombia S.A. (45,6% del total exportado por el sector), Comercializadora Internacional Conaldex (11,8%) e Inproquim S.A. (7,9%). En total hay registros de 18 empresas que participaron en las exportaciones de productos químicos. Tres mercados absorben el 96,3% de las exportaciones de este sector: Estados Unidos (US\$ 5,7 millones), Venezuela (US\$ 5,1 millones) y Ecuador (US\$ 1,1 millones). (38)

4.3.4 Prendas de Vestir

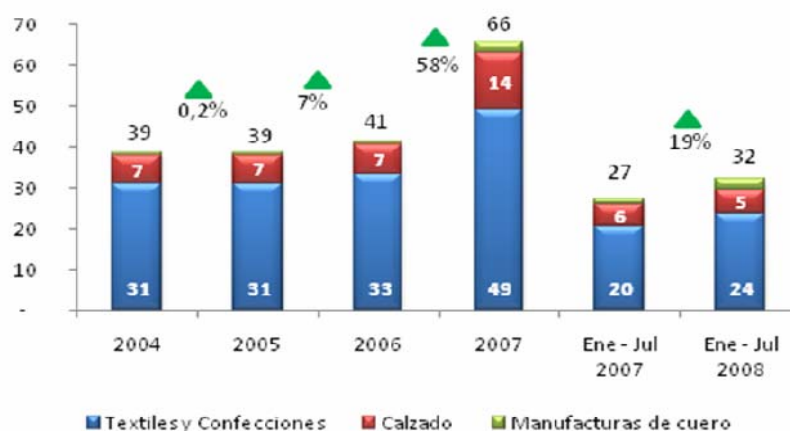
Durante el periodo enero – julio de 2008 las exportaciones del macrosector de prendas de Vestir del departamento de Santander totalizaron US\$ 32,2 millones equivalentes al 0,14% del total exportado por el país y al 0,69% del total exportado por el país en este macrosector.

37Ibidem
38 Ibidem

Frente a las exportaciones del mismo periodo del 2008 representó un aumento de 18,8% en valor (US\$ 27,0 millones en enero – julio del 2007). En cuanto a la participación sobre el total exportado por el departamento se registró una leve disminución de 3,8% quedando en 9,6% (13,4% en el periodo enero – julio de 2007). (Ver Gráfico 34) (39)

El mercado Venezolano, que absorbió el 58,9% de las exportaciones, fue el principal destino de prendas de vestir santandereanas. Con importaciones por US\$ 19 millones este mercado desplazó a Estados Unidos (US\$ 5,5 millones) al segundo lugar. Tal movimiento se debe al aumento de 141,0% que reportó este mercado latinoamericano frente a la caída de 16,3% que reportó el mercado estadounidense en sus importaciones. México y Ecuador, con importaciones por US\$ 1,9 millones y US\$ 1,3 millones, fueron tercero y cuarto y ambos mostraron una tendencia negativa con decrecimientos de 7,0% y 10,4% respectivamente en los valores importados. Los dos mercados más importantes absorbieron el 76,0% de las exportaciones de este macrosector. Mientras que los cuatro mencionados lo hicieron en 86,0%. En total hay registros a 41 destinos internacionales.

Gráfico 34. EXPORTACIONES POR SECTOR COMPARATIVO 2005, 2006, 2007 Y ENERO – JULIO 2007 – 2008 EN US\$ MILLONES



FUENTE: PROEXPORT COLOMBIA 2007

Ente las exportaciones de Santander en Prendas de vestir se pueden desglosar en tres sectores: textiles y confecciones, calzado, y manufacturas de cuero.

39 Ibidem

4.3.4.1. Sector Textiles y Confecciones

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$ 23,8 millones, reflejando así un crecimiento de 16,9% frente a los US\$ 20,3 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por prendas de vestir disminuyó levemente en un 1,2% al pasar de 75,3% en el 2007 al 74,0% en el 2008. (Ver Gráfico 34) (40)

La oferta exportable de este sector es bastante amplia, asciende a 180 productos exportados, cinco de ellos con valores exportados mayores a un millón de dólares. Consecuente con esto, las estadísticas muestran que los 15 productos de mayores exportaciones acumulan el 69% del total exportado. Las prendas y complementos de vestir para bebés (de algodón) fue el producto de mayor exportación con US\$ 2,9 millones. Le siguen vestidos de algodón, para mujeres o niñas, excepto los de punto con US\$ 1,8 millones y Vestidos de fibras sintéticas para mujeres o niñas con US\$ 1,6 millones.

Existen registros de 153 empresas exportadoras la empresa que más exporta es Comertex SA (11,6%), Tejidos Sintéticos de Colombia (7,5%), C.I. Mis Bordados Ltda. (7,1%). son las empresas líderes en exportaciones, entre ellas acumulan el 26,1% del valor exportado por el sector. El mercado internacional de este sector es muy diversificado. Además que se registran 26 destinos, Venezuela, Estados Unidos, México y Ecuador son los mercados principales que absorben el 87,3%.

4.3.4.2. Sector Calzado

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$ 5,46 millones, reflejando así un leve decrecimiento de 1,1% frente a los US\$ 5,52 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por prendas de vestir disminuyó en un 3,4% al pasar de 20,4% en el 2007 al 17,0% en el 2008. (Ver Gráfico 34) (41)

El calzado con suela de caucho, plástico, cuero artificial o regenerado y parte superior (corte) de cuero natural; y el calzado con suela y parte superior de caucho o de plástico fueron los dos productos de mayores ventas al exterior. De hecho el primero (suela de caucho, plástico, cuero artificial) representa el 38,8% del total exportado, siendo el producto más importante del sector.

40 Ibidem

41 Ibidem

Sin embargo, las ventas en los primeros siete meses del 2008 de este artículo disminuyeron en un 33,4% frente a las registradas en el mismo periodo de 2007. El segundo (calzado con suela y parte superior de caucho o de plástico) es un producto que registró exportaciones en el 2007 de US\$ 571 mil y en el 2008 de US\$ 832 mil (45,6%). Además de los dos ya mencionados hay 14 productos adicionales exportados por el sector.

Las empresas que mayores exportaciones realizaron fueron C.I. Aliaher Ltda.U., Suelas Gallegos y Compañía Limitada, Ana Virginia Solano Diaz con participaciones de 19,4%, 11,9% y 6,8% respectivamente sobre el total exportado por este sector. En total hay registros de 100 empresas que participaron en las exportaciones de este sector.

El calzado santandereano es exportado a 29 destinos internacionales. Venezuela es el mercado más importante con una concentración del 63,5% de las exportaciones. Le siguen Ecuador y Panamá con 7,8% y 7,7% respectivamente.

4.3.4.3. Sector Manufacturas de Cuero

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$ 2,9 millones, reflejando así un crecimiento del 145,1% frente a los US\$ 1,2 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por Prendas de vestir aumentó en 4,6% al pasar de 4,4% en el 2007 al 9,0% en el 2008. (Ver Gráfico 34) (42)

El número de productos exportados por este sector asciende a 18. Sin embargo, los primeros tres concentran el 77,2% del total exportado. Estos son: Los demás cueros preparados después del curtido (US\$ 1,6 millones), cuero y pieles enteros (US\$ 394 mil) y los cueros preparados después del curtido o secado (US\$ 233 mil). El primero registró un significativo crecimiento de 254% frente al 2007; 51 empresas realizan las exportaciones de este sector. Las primeras cinco concentran el 69,3% del valor exportado.

Venezuela es el primer mercado y con una concentración notoria de 88,5% del valor exportado. Se debe destacar crecimiento que tuvo este mercado para las exportaciones de este sector, pues en el 2007 absorbía el 79,8% de las exportaciones del mismo. Además de este país, las exportaciones se realizan a otros 29 mercados, siendo Panamá y Estados Unidos el segundo y tercero en orden de importancia con participación de 5,2% y 4,9%.

42 Ibidem

4.3.5. Servicios y Entretenimiento

Durante el periodo enero – julio de 2008 las exportaciones del macrosector de Servicios y Entretenimiento del departamento de Santander totalizaron US\$ 29 millones equivalentes al 0,24% del total exportado por el país y al 4,57% del total exportado por el país en este macrosector. En cuanto a la participación sobre el total exportado por el departamento se registró una disminución del 3,0% quedando en 15,3% (18,3% en el periodo enero – julio de 2007).(43)

Suiza es el principal mercado de las exportaciones de este macrosector. Con un valor de US\$ 25,7 millones, este mercado absorbe el 88,7% del total exportado. Con respecto al año anterior, este mercado presentó un aumento en sus importaciones desde Santander en 53,5%. Le sigue Venezuela y Estados Unidos con US\$ 3,1 millones y US\$ 91 mil respectivamente.

Los dos mercados más importantes acapararon el 99,4% del total exportado por el macrosector, aunque según los registros de exportación del DANE este macrosector realiza ventas exteriores a 14 destinos.

Gráfico 35. EXPORTACIONES POR SECTOR COMPARATIVO 2005, 2006, 2007 Y ENERO – JULIO 2007 – 2008 EN US\$ MILLONES



FUENTE: PROEXPORT COLOMBIA 2007

43 Ibidem

4.3.5.1. Sector Joyería y Piedras preciosas

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$ 52,8 millones, presentando un crecimiento de 40,6% frente a los US\$ 37,5 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por Servicios y Entretenimiento aumentó levemente en 0,7% al pasar de 97,1% en el 2007 al 97,8% en el 2008. (Ver Gráfico 35) (44)

Los desperdicios de oro, pigmentos dispersos no acuosos y oro en bruto fueron los principales productos exportados. Entre los tres concentraron el 93,8% de las exportaciones. Desperdicios de oro en el periodo de estudio de 2007 sus exportaciones habían sido de US\$ 31,8 millones registrándose una disminución de 45% para el 2008 (US\$ 17,5 millones). Para los pigmentos dispersos no acuosos no se registraron exportaciones en el periodo de estudio de 2007, en el 2008 se exportó US\$ 16,6 millones. Mientras tanto, las exportaciones de Oro en bruto durante el 2008 alcanzaron US\$ 15,3 millones, un aumento de 189% con respecto al año anterior (US\$ 5,3 millones).

C.I. Mineros Exportadores y C.I. Metálicas SA CI fueron las empresas que mayores exportaciones realizaron. Entre ambas acumularon el 94,4% del valor exportado. En total hay registros de 19 empresas exportadoras de este sector durante el periodo de estudio. Aunque las exportaciones de este sector se realizaron a 11 destinos internacionales, Suiza fue el destino que concentró el 94,4%. Se nota una clara concentración en este mercado.

4.3.6. Macrosector Tradicional

Durante el periodo enero – julio de 2008 las exportaciones del macrosector de Tradicional del departamento de Santander totalizaron US\$ 97,2 millones equivalentes al 0,43% del total exportado por el país y al 0,77% del total exportado por el país en este macrosector.

Frente a las exportaciones del mismo periodo del 2007 esto representa un aumento de 54,0% en el valor (US\$ 63,1 millones en enero – julio del 2007). En cuanto a la participación sobre el total exportado por el departamento se registró una leve aumento de 2,1% al pasar de 31,2% en el 2007 al 29,1% en el 2008. (Ver Gráfico 36). (45)

44 Ibidem

45 Ibidem

Estados Unidos sigue siendo el mercado principal para productos de este acrosector. Este país fue el destino de exportaciones por US\$ 30,4 millones (31,3% del total) frente a los US\$ 17,9 millones registrados en el 2007. Alemania, con un crecimiento de 54,2% está en el segundo lugar (US\$ 13,1 millones en el 2008).

A diferencia de los demás macrosectores, el Tradicional no tienen destinos con concentraciones superiores al 35% frente al total exportado. De hecho, los 5 mercados principales concentran el 64,3%. Las exportaciones de productos Tradicionales desde Santander se realizan a 41 destinos internacionales.

Gráfico 36. EXPORTACIONES POR SECTOR COMPARATIVO 2005, 2006, 2007 Y ENERO – JULIO 2007 – 2008 EN US\$ MILLONES



FUENTE: PROEXPORT COLOMBIA 2007

4.3.6.1 Sector Café

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$ 92,8 millones, reflejando así un crecimiento del 57,6% frente a los US\$ 58,9 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por el sector tradicional aumento en 2,2% al pasar de 93,4% en el 2007 al 95,6% en el 2008. (Ver Gráfico 36).(46)

46 Ibidem

El único producto exportado por este sector fue el Café sin tostar (sin descafeinar). La Federación Nacional de Cafeteros, A. Laumayer y CIA. Exportadores de Café S.A. y CIA Cafetera Agrícola de Santander S.A son las empresas que registraron mayores exportaciones del sector. Entre las tres acumularon el 70,8% del total exportado siendo la primera la que presento la mejor dinámica (crecimiento del 96% en el valor exportado).

Las exportaciones santandereanas de café se dirigieron hacia 36 destinos diferentes. Estados Unidos, Alemania, Canadá, Bélgica y Japón son los 5 mercados principales y entre ellos concentran el 74,9% de las exportaciones del sector.

4.3.6.2 Sector Petróleo y sus Derivados

Las exportaciones de este sector entre enero y julio de 2008 alcanzaron US\$ 4,3 millones, reflejando así un crecimiento del 3% frente a los US\$ 4,2 millones reportados en el mismo periodo de 2007. La participación de este sector frente al total exportado por el macrosector tradicional disminuyó en 2,0% al pasar de 6,6% en el 2007 al 4,6 % en el 2008. (Ver Gráfico 36). (47)

Parafinas, aceites para lubricantes y grasas lubricantes fueron los productos de mayor valor exportado con US\$ 1,16 millones, US\$ 1,16 millones y US\$ 592 mil respectivamente. Parafinas mostraron un notorio crecimiento de 179% en sus ventas de 2008 frente al 2007. Entre los tres productos mencionados se concentró el 68,2% del valor exportado, el porcentaje restante está distribuido entre otros cuatro productos (total 7) exportados por el sector.

Las empresas que mayores exportaciones realizaron fueron: Brenntag Colombia S.A., C.I. Proquimsa Ltda y Oleoprince LTDA con participaciones de 25,3%, 24,7% y 20,8% sobre el total exportado por este sector. En total hay registros de 8 empresas que participaron en las exportaciones. Ecuador, República Dominicana y Perú concentran el 96,8% de las exportaciones de este sector aunque hay registros de exportaciones a otros dos destinos con valores menores.

El Departamento de Santander asiste a un cambio de visión de su futuro a raíz de los parámetros enumerados por la Agenda Interna que ha sido entre otros elementos un esfuerzo compartido entre los sectores productivos de la región que vale la pena consolidar como fundamento enumerado de la política de Estado para la productividad y la competitividad.

47 Ibidem

Ha mirado el Departamento hacia sectores con menos competencia, donde se muestra un ambiente de reformas y de innovación los cuales hay mayores atractivos de mercado. Los derroteros demarcados por la Agenda Interna le ha permitido a Santander avanzar en la incorporación de la visión regional a sus estrategias de competitividad; gracias a ésta se han reconocido las fortalezas y debilidades de la región determinado los recursos necesarios para entrar a competir en nuevos mercados.

Grupos empresariales e inversionistas privados están entrando en el sector de los servicios y los vemos dedicados a nuevos negocios, generalmente en la agroindustria y en el sector energético, siendo las industrias de biodiesel, plantas extractoras de aceite de palma, pasteurizadoras de leche, cultivos extensos de cacao, siembras de cafés especiales, entre otras, son las inversiones donde están estos recursos.

Los gremios y algunos empresarios locales han visto en los nuevos sectores un acierto. Se ha dejado en manos de otros actores algunos servicios públicos, es una forma de demostrar que el Estado tiene otros papeles en los cuales concentrarse, que van más allá de administrar empresas. Martha Pinto de De Hart Directora de Santander Competitivo afirmaba que “El futuro de la economía mundial va a estar relacionado con la biotecnología y las energías alternativas y los inversionistas santandereanos tienen una tradición muy ligada a la agroindustria ya la ven como un hecho real. Es así como construye la planta de biodiesel un grupo de palmeros de Santander en asocio con Ecopetrol y que se levanta en inmediaciones de la refinería de Barrancabermeja.

También en el departamento se espera una planta con un desarrollo complejo de bioquímica, Entregando al exterior productos derivados de estos biocombustibles. Un desarrollo similar al que se da hoy en la petroquímica.

Así mismo, el nuevo desarrollo de Santander con base tecnológica se está enfocando hacia inversiones en fique, yuca y cacao, para que posteriormente estos productos tengan desarrollo con valor agregado.

Otro de los sectores en los que se concentran los desarrollos importantes del departamento es el avícola. La industria de las aves, que ha tenido un crecimiento exponencial fruto de las crecientes compras de Venezuela, ahora quiere explorar nuevos horizontes, debido a los inconvenientes de frontera que ha tenido en los últimos meses. Concretamente, los empresarios avícolas de la región esperan sacar todo el provecho de las negociaciones de Tratados de Libre Comercio, TLC, que Colombia está firmando con esos mercados. Para ello, el sector está concentrando importantes inversiones en productos con valor agregado como el huevo pulverizado.

El empresario avícola indicó que los empresarios del sector trabajan para la construcción de plantas pasteurizadoras y pulverizadoras de huevo, con el ánimo de poner este producto en el viejo continente.

Por otra parte, se resalta la importancia que tomó para el departamento la inversión en palma africana, gracias a las características del cultivo y a los incentivos de crédito otorgados por el Gobierno para este fin.

Se nota en Santander las inversiones de la empresa privada, concretamente de Freskaleche, que montó una nueva pasteurizadora de leche en Aguachica, Cesar y el crecimiento de los cultivos de café orgánico en las fincas de la Mesa de Los Santos, pero también en Charalá, Socorro y San Gil ya que el café es el segundo producto con más exportaciones en el departamento.

El sector del Calzado de Santander empieza a consolidarse al abrir mercados en los Estados Unidos presentado un producto apetecido por ser hecho a mano, cuenta además con una comercializadora internacional con asesoría de administración municipal para hacer contactos y negocios con clientes potenciales en el país del norte.

En el campo industrial, la gran apuesta de Santander en este momento es a la aprobación de la primera Zona Franca regional en el sector del anillo vial. El proyecto que tiene dentro de sus socios a la Cámara de Comercio de Bucaramanga, el grupo Promisión y un grupo de inversionistas privados, tiene un costo de aproximadamente \$27.000 millones. El mismo tendrá como objetivo la creación de 60 nuevas empresas en el área metropolitana, las cuales generarán 2.500 nuevos empleos.

CONCLUSION

Al comienzo observamos las nuevas perspectivas del Gobierno Nacional al entrar en una senda de desarrollo y consolidar paulatinamente una Comisión Nacional de Competitividad que demarcara la ruta a nivel nacional de una competitividad que a la postre termina en una generación de empleo y más ingresos para los habitantes de las regiones. En lo que descansa ese nivel de productividad es saber encontrar en las regiones unidades productivas que lleguen a desarrollar y consolidar grupos productivos en sus economías locales.

Si bien el Gobierno ha hecho esfuerzos por encontrar ese camino al desarrollo, pero en nuestro país se presentan diferencias regionales muy marcadas en cuanto a riquezas de recursos y las que tienen potencial las coloca en un umbral óptimo de desarrollo con miras a fabricar productos de calidad hacia los mercados internacionales. Se analizó que en el avance hacia la competitividad, es importante contar con una institucionalidad que abogue por la misma competitividad del país liderando diseños, seguimientos y coordinaciones de las políticas de la misma por esto el país cuenta con el máximo órgano asesor que es la Comisión Nacional de Competitividad. Se analizaron unas cifras de nuestra competitividad al lado de la economía de algunos países latinoamericanos y analizamos varios retos que debemos cumplir para ser competitivos.

Si bien en el análisis se observó que el ingreso por habitante promedio del país es uno de los más bajos dentro de las economías de la región latina, creciendo solo en los últimos cinco años un 4.2% en promedio por año. Además la canasta exportadora de Colombia es de bajo volumen y poco diversificada, tanto en los productos que exporta como en los destinos de exportación y de bajo grado de sofisticación pues tenemos una economía comercializadora con Venezuela y Ecuador que a cada momento hace perder al país un mercado importante y es por eso que se está buscando nuevas alianzas estratégicas, sin dejar de lado el mercado Venezolano y Ecuatoriano y prepararse para afrontar quizá un largo período en el cual se restablezcan las relaciones económicas de manera normal. Se mira con muy buenos ojos la aprobación del tratado de libre comercio con Estados Unidos que es clave para Colombia, ya que significa tener acceso preferencial a una economía que cuenta con 300 millones de habitantes.

Se pudo ver que el país posee una tasa de inversión elevada siendo esencial mantener un crecimiento alto y sostenido, esto gracias a la recuperación de la confianza y seguridad; Colombia es uno de los países de América Latina con mayor crecimiento de la tasa de inversión por parte del capital extranjero en especial del capital español, americano y francés.

Un país que genera, adopta y difunde conocimiento está en el camino de promoción de desarrollo y la falta de este elemento hace que Colombia muestre atraso en ciencia, tecnología e innovación (CTI) y al final se ve reflejada en el sector empresarial. Se muestra en el análisis la carencia de especialización en los habitantes de nuestro país y es esto lo que hace que presentar déficit en educación.

Tenemos una infraestructura frágil, es tal vez la variable que explica en mayor grado el rezago de Colombia en competitividad. En efecto, los indicadores muestran que la infraestructura en Colombia se encuentra por debajo del promedio de los países latinoamericanos, los cuales, a su vez, están rezagados con respecto a los países emergentes que han logrado insertarse exitosamente en la economía global, esto hace crear un cuello de botella al generar un problema de inadecuada regulación sobre el sector de transporte y logística, que obstaculiza el desarrollo del sector y dificulta la implementación de alianzas público-privadas. A la vez, la ausencia fuerte de alianzas público-privadas dificulta la atracción de inversionistas institucionales y de fondos privados de financiamiento, pero el país tiene las condiciones para atraer estos recursos.

La transformación productiva de las regiones es un requisito indispensable para crear nuevas fuentes de empleo y generar mejores oportunidades para todos los habitantes de los Departamentos; en el presente trabajo se observa que el desempeño de las regiones colombianas ha sido muy disímil, producto de las diferentes condiciones de competitividad que ellas ofrecen y con una escasa evidencia de convergencia regional; departamentos como el nuestro experimenta niveles de crecimiento económico y niveles de ingreso per cápita aceptables que lo califican como un departamento ganador, pues se conoce que las regiones más competitivas tienen una cultura emprendedora y por ende está invirtiendo en educación y en formación laboral; el DANE publicó los resultados del Producto Interno Bruto para Santander en el año 2007 y lo consolidaron como el departamento de la cuarta economía en Colombia.

Se debe esto en mayor parte que Santander en agricultura es el primer departamento productor de caña panelera, de tabaco negro, tabaco rubio, cacao y yuca y está ocupando el segundo lugar en producción avícola.

En cuanto a la agroindustria tiene tres principales productos de exportación que fueron en su orden carne de animales de la especie bovina, huevos, y empieza a vislumbrarse en este sector económico nuevos productos como el huevo pulverizado.

Santander en el sector agroindustrial tiene un potencial enorme en el cultivo de palma, siendo este renglón uno de los rublos más altos en exportación junto al de cigarros tipo habano de tabaco rubio y café sin tostar. No sin antes definir una vez más la vocación de departamento agricultor, que su sector de café y cacao son los productos que han reflejado un crecimiento considerable.

El departamento no solo ha visto la posibilidad de exportar productos tradicionales sino que ha tenido la visión de contar con productos del sector de manufacturas siendo los mercados de Venezuela y Estados Unidos los principales destinos.

Se cuentan en igual importancia el sector metalmecánico que es capaz de comercializar desperdicios de cobre, desperdicios de aluminio y desperdicios de acero inoxidable siendo estos los tres principales productos exportados, destacándose la dinámica presentada por la exportación de los desperdicios de Cobre. Se anota el Departamento en unos sectores que no habían sido definidos como productos que abrieran las fronteras económicas y fue así como unos industriales apostaron por el sector de prendas de vestir infantiles, sector de Calzado, sector de manufacturas de cuero y últimamente el sector de joyería y piedras preciosas presentando un crecimiento en los últimos años.

Para definir la totalidad del portafolio exportador del departamento, cabe resaltar las exportaciones del sector petróleo y sus derivados mostrando un incremento considerable en sus exportaciones de petróleo y gasolina al igual que en parafinas, aceites para lubricantes y grasas.

El Departamento de Santander asiste a un cambio de visión en su futuro a raíz de los parámetros enumerados por la Agenda Interna que ha sido entre otros elementos un esfuerzo compartido entre los sectores productivos de la región que vale la pena consolidar como fundamento enumerado de la política de Estado para la productividad

No podemos dejar pasar el manejo de la política económica por parte del órgano central, que ha querido infundir desarrollo a las regiones al mismo poderlas preparar para el reto a unos cinco años en que la economía de nuestro país, el gobierno juega un papel clave para sacar al país de la crisis económica en la que se encuentra éste debe garantizar la seguridad nacional, erradicación de la corrupción "volver productivas sus instituciones", fortalecer su fuerza pública y

algo fundamental es la educación y la capacitación, para que la mano de obra sea cada vez mas calificada y pueda ofrecer niveles de productividad y optimización de los procesos productivos que garanticen la calidad y la competitividad de los procesos productivos de la nación.

Al exterior se debe vender y/o posicionar la marca Colombia, mediante sus fuertes de producción, es decir vender muy bien factores de producción sobre los que se destaca; tal es el caso de los servicios ya que nuestras capacidades y nuestra mano de obra es muy competitiva y económica frente a otros países en diversos campos como la minería "Carbón", la Industria", el Agro "Hortalizas y frutas", etc. Todo esto mediante la puesta en marcha del comercio exterior lo cual disminuiría las tasas de desempleo, aumentaría la producción, decaerían los niveles de pobreza, habría más consumo y por ende más inversión en bienes de capital y en consecuencia un aumento óptimo del PIB.

En síntesis y mirando los factores los cuales debemos desarrollar son los siguientes: capacitar el recurso humano, con esto logramos una mano de obra calificada; fomentando la producción nacional con calidad tendremos nuevos clientes en el exterior y esto aumenta la demanda de nuestros productos y genera inversión optimizando el país en recurso tecnológico para hacer que la producción sea de calidad y allí aumente notablemente el PIB teniendo por consiguiente un país y un departamento prósperos en su economía.

BIBLIOGRAFIA

Agenda Interna para la Productividad y la Competitividad, Documento Regional, Santander Departamento Nacional de Planeación, Bogotá, Junio 2007. www.dnp.gov.co

Banco Mundial (2006) Doing Business in 2007. Banco Mundial y Oxford University Press.

Banco Mundial, 2007, "Colombia: Inputs for Sub-Regional Competitiveness Policies" 2004, "Colombia: Recent Economic Developments in Infrastructure (REDI)", Vol. 2: Main Report.

Banco Mundial (2004) Colombia: Recent Economic Developments in Infrastructure (REDI) Balancing Social and Productive Needs for Infrastructure. Finance, Private Sector and Infrastructure Unit Latin America and the Caribbean. Volumen 1. Noviembre 2004.

Benavides, J. (2007) "Infraestructura y servicios para la producción y el comercio", en: Aportes del Componente de Políticas del Proyecto MIDAS al Conpes de Competitividad. Mimeo.

Calderón C. y L. Servén (2004) "The Effects of Infrastructure Development on Growth and income distribution" Banco Central de Chile Documento de Trabajo N. 270. Septiembre 2004.

Cámara de Comercio de Barranquilla, 2008, "Diagnóstico de la Competitividad de la Región Atlántico-Barranquilla y Correspondencia con los Planes de Desarrollo Respectivos", Reporte del Ejercicio facilitado por Jorge Ramírez V.

Castañeda, Alberto y Jaime Vallecilla (2000) "Las economías departamentales 1985-1996 dinámica y características" en CEGA, *Coyuntura Económica*, Abril, No 65, Bogotá.

Cárdenas y Mejía (2007) con base en la encuesta de microestablecimientos del DANE. Para este cálculo se utilizó la definición de contar con un registro mercantil.

CEPAL, 2007, Escalafón de la Competitividad de los Departamentos en Colombia, Estudios y Perspectivas, Serie 16.

Confecámaras y del Centro de Estrategia y Competitividad, Universidad de los Andes, 2006, "Competitividad y Desarrollo Regional"

Centro de Estrategia y Competitividad, 2006, ERSEAN – Encuesta Regional Sobre Estrategia y Ambiente de Negocios

Consejo Privado de Competitividad, 2007, Informe Nacional de Competitividad.

Consejo Regional de Competitividad, 2005, “Hacia una Región Competitiva, Agenda Interna para la Productividad y Competitividad de la Región Bogotá-Cundinamarca”

CRECE (2000), “Ranking de Competitividad”, Manizales. Departamento Nacional de Planeación, 2006, Resumen Ejecutivo de la Agenda Interna, www.dnp.gov.co

Consejo Privado de Competitividad (2007): Informe Nacional de Competitividad 2007. Bogotá, (Consulta en línea 22 de Junio del 2009) <http://www.compitemw.com/spccompitem/resources/getresource.aspx?ID=352>

Consejo Privado de Competitividad. Informe Nacional de Competitividad. 2008-2009 Hausmann, R. y B. Klinger (2007) “Achieving Export-led Growth in Colombia”, Center for International Development, Kennedy School of Government. Harvard University. www.compitemw.com

Chandra, V. (2006) Technology, Adaptation, and Exports: How Some Countries Got It Right The World Bank, Washington.

Chaparro, Fernando (1998). Conocimiento, Innovación y Construcción de Sociedad: Una Agenda para la Colombia del Siglo XXI. Santafé de Bogotá, Agosto 15. <http://colombia-siglo21.net/index.html>

DANE - Cuentas Regionales 2007. Cifras preliminares. Año base 2000 Cámara de Comercio Bucaramanga Consulta 22 Junio 2009 <http://www.sintramites.com/temas/documentos%20pdf/informes%20de%20actualidad/2009/pib2007.pdf>

Documento Conpes 3527 Bogotá D.C., 23 de junio de 2008 POLÍTICA NACIONAL DE COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD Consulta 22 de Junio 2009 <http://www.ascun.org.co/documentos/conpes3527competitividad.pdf>.

Documento Conpes 3533 Bogotá, DC., 14 de julio de 2008. Bases de un plan de acción para la adecuación del sistema de propiedad intelectual a la competitividad y productividad nacional 2008-2010 www.derechodeautor.gov.co/.../Planeación/PARA%20PAG%20WEB/Plan%20Nacional%20de%20Propiedad%20Intelectual/ Consulta 22 de Junio de 2009

Departamento Nacional de Planeación, “2019 Visión Colombia II Centenario”- Propuesta para discusión, Resumen Ejecutivo. Agosto, 2005.

El Estado de la Ciencia. Principales Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos 2003. Consulta 22 de Junio 2009
<http://www.ricyt.org/interior/interior.asp?Nivel1=2&Nivel2=4&Idioma=ENG>

Limão N. y A. Venables (2001) “Infrastructure, geographical disadvantage, transport cost and trade”, World Bank economic Review.
www.renata.edu.co/index.../42-informe-competitividad-2007.htm

Miranda, Francisco (2007) “Colombia: Políticas y programas en CTI para el mejoramiento de los procesos”, presentación Seminario-Taller ALADI, Montevideo, Marzo 6-7 de 2007.

Núñez Méndez, J. A. (2002). Empleo informal y evasión fiscal en Colombia, Departamento Nacional de Planeación (DNP). Archivos de Economía, 210.
<http://ideas.repec.org/p/col/000118/002575.html>

PROEXPORT – COLOMBIA, Inteligencia de Mercados Informe de las exportaciones de Santander 2008 Consulta 22 de Junio 2009
www.proexport.com.co/.../DocNewsNo10050DocumentNo7824.pdf

Ramírez Vallejo, Jorge, 2007, “Santander: Entorno de Negocios Competitivo frente al Mundo”, Estudio para la Cámara de Comercio de Bucaramanga por el Centro de Estrategia y Competitividad.

Ramírez Vallejo Jorge, En Línea. Bogotá. Competitividad Regional en Colombia: Marco Conceptual, Hallazgos y Recomendaciones del Centro de Estrategia y Competitividad. Documento preparado para el Observatorio de Competitividad del Centro de Estrategia y Competitividad de la Facultad de Administración de la Universidad de los Andes. www.dnp.gov.co (Consulta 22 de Junio de 2009).

Vesga Rafael. Bogotá EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN EN COLOMBIA: ¿QUÉ NOS ESTÁ HACIENDO FALTA? Facultad de Administración. Universidad de Los Andes, www.cec.uniandes.edu.co/pdf/rav.pdf, (consulta 22 de junio de 2009).

GLOSARIO

BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIS	Bank for International Settlements
CAE	Centros de Atención Empresarial
CARCE	Comité Asesor de Comercio Exterior
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
CNC	Comisión Nacional de Competitividad
CONPES	Consejo Nacional de Política Económica y Social
CPC	Consejo Privado de Competitividad
CTI	Ciencia, tecnología e innovación
DANE	Departamento Administrativo Nacional de Estadística
DIAN	Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales
DNP	Departamento Nacional de Planeación
FED	Foro Económico Mundial
FMI	Fondo Monetario Internacional
FEM	Fondo Económico Mundial Es un indicador de calidad de vida que combina tres variables: el PIB per cápita, la esperanza de vida al nacer, y un indicador de educación que está compuesto por la tasa de alfabetización de adultos y la tasa de matrícula en educación primaria, secundaria y terciaria
IDH	Índice de Desarrollo Humano
IED	Inversión extranjera directa Es la entrada de capitales externos con el objetivo de invertir en proyectos productivos de largo plazo, en empresas nuevas o establecidas, del país residente.

IMD	International Institute for Management Development
IVA	Impuesto al valor agregado
MCIT	Ministerio de Comercio, Industria y Turismo
MYPIMES	Micro, pequeña y mediana empresa
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OMC	Organización Mundial de Comercio
IMCO	Organización Marítima Internacional
PIB	Producto Interno Bruto El valor total de la producción de bienes y servicios finales en el país, valorada a precios de mercado de un año base.
PILA	Planilla Integrada de Liquidaciones de Aportes
PISA	Program for International Student Assessment
PPP	Poder de paridad de compra Es un método de medición del poder de compra relativo de diferentes monedas de países sobre la misma canasta de bienes y servicios. Los precios de los bienes y servicios pueden diferir entre países, especialmente en el caso de los bienes y servicios no transables. Estas diferencias de precios son tomadas en cuenta en el cálculo del PPP, lo cual permite hacer comparaciones más adecuadas de los estándares de vida entre países.
PYMES	Pequeña y mediana empresa
PRODY	Este indicador se calcula utilizando el PIB per cápita de los países que exportan un producto. El Prody de un producto es igual al promedio ponderado del PIB per cápita de los países que exportan este producto, donde las ponderaciones de la fórmula son iguales a la participación del producto en la canasta exportadora del país sobre la suma de las participaciones del producto en la canasta exportadora de todos los países que exportan este producto. Es una medida que refleja el grado de sofisticación de un producto.
SIGCI	Sistema Interactivo gráfico de datos de comercio internacional

SICE	Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos (OEA)
SFC	Superintendencia financiera de Colombia
RICYT	Red de Indicadores de Ciencia y Tecnología
TIC	Tecnologías de la Información y las Comunicaciones
TLC	Tratado de Libre Comercio