



Foto: Cortesía Colombia Productiva

**DESARROLLO EMPRESARIAL Y COMERCIO EXTERIOR:**  
**APUESTAS PARA EL  
CRECIMIENTO DEL PAÍS**





# Competitividad, la ruta al crecimiento sostenido



Por: **María Ximena Lombana Villalba,**  
**Ministra de Comercio, Industria**  
**y Turismo.**

**E**llevar la competitividad empresarial nunca había sido tan desafiante como en estos cuatro años, especialmente trabajar en medio de una pandemia que afectó tanto al tejido empresarial y que llevó al país a hacer un ejercicio de introspección. Este periodo nos sirvió para reflexionar y hacer ajustes inmediatos para enfrentar este momento histórico. Para los empresarios tuvo el mismo efecto: repensar el mercado, reevaluar sus procesos internos, mejorar la eficiencia, perfeccionar su oferta a los consumidores y encontrar nuevas formas de llegarles.

Hoy las empresas tienen más clara la ruta para su crecimiento, que

nace desde la productividad interna, transita por diversos componentes como la calidad, la sofisticación de la oferta, la logística y la transformación digital para llegar, al final, mejor y más fuertes.

La productividad ha sido una de las banderas de nuestra gestión, pues el objetivo es establecer un tejido empresarial más competitivo. Producir más bienes y servicios con los recursos disponibles puede ser una forma de entender la productividad y los esfuerzos de cada compañía para optimizar sus procesos.

Por esto, en nuestro Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, con Colombia Productiva, acompañamos a las empresas para identificar y gestionar las brechas que limitan su desempeño productivo, su inserción en cadenas de valor o el crecimiento de sus negocios.

Gracias a la interacción con empresarios de diversos sectores y regiones, identificamos dónde están los retos y ejecutamos proyectos de altos estándares internacionales.

Encontramos que dos terceras partes de las mejoras productivas corresponden al trabajo al interior de las empresas y una tercera parte a factores del entorno como el marco regulatorio e institucional, puertos, carreteras o infraestructura tecnológica (Eslava y Haltiwanger, 2016).

Así, nos enfocamos en apoyar a las empresas para mejorar los procesos internos y acondicionar su oferta para tener un mayor impacto en el mercado. Y en este camino identificamos las principales brechas. Por mencionar algunas: solo el 35% de las empresas trabaja en fortalecer sus canales digitales; seis de cada diez no realizan entregas a tiempo a sus clientes ni saben cuántos días necesitan para producir un producto o servicio; nueve de cada diez no gestionan el consumo de energía; y ocho de cada diez no involucran a sus proveedores en el desarrollo de nuevos bienes y servicios. Tener este panorama claro nos permite encontrar el punto de partida para mejorar la productividad.

En 2018, el Plan Nacional de Desarrollo nos encomendó la tarea de brindar 4.000 intervenciones a empresas con 'Fábricas de Producti-



Foto: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

dad'. La meta era ayudarlas a mejorar en al menos 8% los indicadores asociados a la productividad, como pueden ser la eficiencia energética, la productividad operacional y laboral, la gestión de la calidad, los procesos logísticos, la gestión comercial, el desarrollo y la sofisticación de productos y la sostenibilidad.

En alianza con las cámaras de comercio, Confecámaras, Compensar, los ministerios de Vivienda y TIC y el SENA; y el apoyo de Bancóldex, Acopi, alcaldías de Manizales, Bogotá y Dosquebradas, y gobernaciones de Risaralda y Caldas, 'Fábricas de Productividad' tiene cobertura nacional. Gracias a esta articulación y al despliegue de múltiples capacidades técnicas a través de los extensionistas, expertos en productividad que 'recetan' las soluciones que necesitan las empresas, los resultados superan las metas.

Se han ejecutado 4.285 intervenciones a empresas que mejoraron su productividad un 31,4% en promedio. Por esto Fedesarrollo destacó a este Programa como un referente internacional que ha logrado consolidar "una base sólida en pocos años de operación, con una red de expertos amplia, y una capacidad de alcance a empresas alta, frente a casos similares".

El Conpes 4023 de 2021 estableció las tareas para la reactivación, e incluyó este Programa como una de las apuestas, y señaló la necesidad

de ampliar su alcance y diseñar su escalamiento para que atienda 5.000 empresas por año para 2026.

Con 'Fábricas de Productividad', hoy el programa de atención a empresas en productividad (extensiónismo) de más impacto de América Latina, logramos empresas más rentables, eficientes y capaces de adaptarse a los cambios. Es el primer paso de la ruta hacia la competitividad, luego de esto, se hace necesario pensar en la calidad.

Con mercados y consumidores más exigentes, la industria necesita incorporar estándares que garanticen la calidad, aseguren el cumplimiento de las normas y se adapten a esas nuevas tendencias.

Para acompañar a los empresarios, lideramos con 'Colombia Productiva' una de las convocatorias más exitosas: Certificaciones de Calidad para Exportar, que entrega recursos de cofinanciación para que empresas y laboratorios ejecuten los proyectos para obtener certificaciones internacionales de calidad o acreditaciones para ensayos de laboratorio. Cumplir estos requisitos garantiza el acceso de productos y servicios a mercados internacionales y reduce costos para los exportadores.

Sin duda, conjugar factores como productividad, calidad y encadenamientos productivos es la ruta para lograr la reactivación de la industria nacional, y nos abre el camino hacia el crecimiento sostenido.

CONJUGAR  
FACTORES COMO  
PRODUCTIVIDAD,  
CALIDAD Y  
ENCADENAMIENTOS  
PRODUCTIVOS ES LA  
RUTA PARA  
LOGRAR LA  
REACTIVACIÓN  
DE LA INDUSTRIA  
NACIONAL.





Foto: Banco de Bogotá.

## Banco de Bogotá le apuesta al desarrollo empresarial con el programa ‘Mejores Empresas Colombianas’



Por: **Rafael Arango, Vicepresidente de Banca Empresas del Banco de Bogotá.**

Con el fin de fortalecer el sector empresarial, el Banco de Bogotá, Deloitte y la Pontificia Universidad Javeriana, pusieron en marcha recientemente la segunda edición del programa ‘Mejores Empresas Colombianas’ (MEC), que busca brindar

a las medianas empresas del país, acompañamiento estratégico que les permita evaluar sus prácticas de gestión y estructurar un modelo de negocio sostenible, con mayor valor agregado en el largo plazo.

Las empresas participantes contarán con asesorías y sesiones de coaching de especialistas de los tres promotores del programa. Además, en el marco del programa, que no tiene ningún costo, los empresarios reciben un reporte de retroalimentación que identifica sus fortalezas en: operación, competitividad, mercadeo y resultados financieros, así como una lista de recomendaciones para atender oportunidades que permitan mejorar su desempeño.

“En el Banco de Bogotá estamos comprometidos con el desarrollo y crecimiento del sector empresarial. El programa MEC, con foco en la mediana empresa, nos permite ser un aliado en su proceso de consolidación como generadores de progreso. En 2021, como resultado del proceso de las empresas que participaron en el programa, más del 60% realizó ajustes a su estrategia, redefiniendo

objetivos e implementando planes de mejora en las áreas de servicio, atención a clientes, ventas y talento humano, a fin de afrontar con éxito los desafíos del mercado”, afirmó Rafael Arango, vicepresidente de Banca Empresas del Banco de Bogotá.

En la edición de 2021 participaron 166 empresas, de las cuales 92 fueron elegibles y 27 fueron evaluadas y recibieron el reporte de retroalimentación. Este año, el programa abrió la convocatoria en febrero y, a la fecha, ya se han inscrito más de 140 empresas que deberán cumplir los criterios de elegibilidad: ser una empresa privada, mayoritariamente colombiana; tener ventas y/o ingresos anuales entre COP \$15.000 millones y COP \$300.000 millones de pesos; tener mínimo 5 años de operación y, al menos, dos años con utilidades; presentar estados financieros auditados de los 3 últimos años; y disposición para compartir información de su estrategia y resultados.

Acorde con Carlos Valencia, director del Centro de Competitividad Empresarial, de la Pontificia Universidad Javeriana, ‘Mejores Empresas

Colombianas’ representa una gran oportunidad para que los medianos empresarios revisen y ajusten sus modelos de negocio, y construyan alianzas estratégicas que fortalezcan su desarrollo. A través del programa, podremos evidenciar las fortalezas y oportunidades de mejora de un modelo de negocio en una etapa temprana del crecimiento, optimizando así la consolidación de la empresa”.

Por su parte, Juan Carlos Olave, socio líder de Clientes e Industrias en Deloitte, explicó que “desde la firma, sumamos todos nuestros años de experiencia en consultoría, y nos basamos en la metodología del ‘Mapa de Valor’ diseñada por Deloitte, para generar un reporte de retroalimentación que incluye sus fortalezas, las recomendaciones y su posición frente al mercado, la competencia y el sector con el fin de apoyarlos en el proceso de construcción y estructuración de un modelo de negocio sostenible”.

El Banco de Bogotá, en su compromiso con el fortalecimiento del sector empresarial, desarrolla otras iniciativas que propenden por el crecimiento sostenible del país. En febrero de este año lanzó el programa ‘Mujeres Cambiando la Moda’ en alianza con Inexmoda, para acelerar emprendimientos liderados por mujeres del sistema de moda, en el que se incluyen sectores como la marroquinería, el calzado, vestuario, bisutería, cosmética, entre otros. Asimismo, recientemente anunció el desarrollo del programa ‘+Sostenibles’, por medio del cual brindará formación y acompañamiento estratégico a más de 1.000 de sus proveedores logísticos apoyándolos en el diagnóstico, cierre de brechas y adopción de criterios de sostenibilidad en sus modelos de negocio, en alianza con Portafolio Verde y la Universidad Externado de Colombia.

“En Banco de Bogotá trabajamos por el desarrollo del país, y por eso apoyamos a las empresas para que puedan hacer frente a los retos del futuro, generando crecimiento económico y más oportunidades de empleo para los colombianos; estamos seguros de que la manera de lograr esta meta es consolidando un sector empresarial cada vez más robusto con modelos de negocios sostenibles”, finalizó Rafael Arango.

**EN BANCO DE BOGOTÁ TRABAJAMOS POR EL DESARROLLO DEL PAÍS, Y POR ESO APOYAMOS A LAS EMPRESAS PARA QUE PUEDAN HACER FRENTE A LOS RETOS DEL FUTURO.**



# Comercio contenerizado: una oportunidad de crecimiento



Por: **Mauricio Santa María,**  
Presidente de ANIF.

**E**l comercio contenerizado juega un rol fundamental en la inserción de Colombia en las cadenas globales. La velocidad, los menores costos y tiempos de transporte, características propias del comercio marítimo, favorecen a exportadores e importadores, lo que permite una mayor participación de los productos nacionales en el comercio internacional. De igual forma, la estructura propia de los contenedores les permite a las micro, pequeñas y medianas empresas hacer parte de las dinámicas comerciales, lo que amplía su potencial en mercados internacionales.

Las dinámicas observadas en el comercio contenerizado en el país, como es de esperarse, son similares al comportamiento observado en el agregado de las exportaciones e importaciones. El volumen de contenedores importados supera al de los exportados. Sin embargo, desde 2014 el volumen exportado ha presentado mayores crecimientos que los observados en la importación de contenedores (6.2% promedio var. 12 meses vs. 0.8%, respectivamente).

Ahora, para evidenciar, a grandes rasgos, cómo ha sido la evolución de las importaciones y exportaciones por sectores a través de contenedores, se desarrolló una tabla de correspondencia entre los capítulos arancelarios y las principales actividades económicas a las cuales pertenece. Así las agrupaciones corresponden a 7 grandes actividades: 1 agropecuaria, 1 minera y 5 industriales.

En el caso de las exportaciones nacionales por actividad económica, se observa una leve caída en el 2020. Como es natural, la dinámica del comercio exterior se vio afectada por los confinamientos que resultaron de la pandemia del COVID-19. Así mismo, en el 2021 se observa una tendencia alcista generalizada, producto de la reactivación económica donde el mundo recuperó la

**Gráfico 1. Evolución de las exportaciones en contenedores - Variación 12 meses (%).**



**Gráfico 2. Evolución de las importaciones en contenedores - Variación 12 meses (%).**



tasa de crecimiento de su demanda.

En particular, se destacan los crecimientos de las exportaciones de los productos textiles, confecciones, curtido de cuero y calzados, los cuales crecieron a cierre de 2021 a una tasa de 47%. De la misma forma, los metalúrgicos y productos elaborados de metal, maquinaria y equipo y vehículos ocuparon la segunda plaza en cuanto a mayor crecimiento, re-

gistrando 41% en el total de 2021. Por otro lado, contrastan otras industrias manufactureras con una contracción de 48%.

Cuando se observa la composición por actividad dentro de la canasta de exportación en contenedores, puede verse que los productos de las actividades agrícolas han ganado participación desde el 2014 y ocupan ahora cerca de la cuarta parte

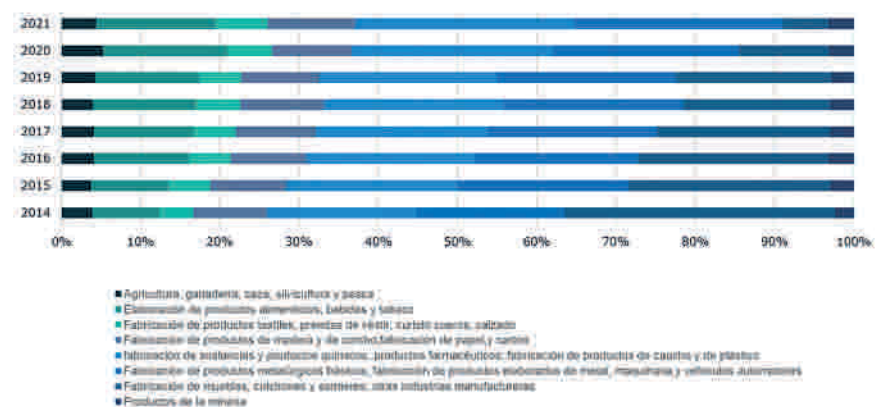
de los contenedores exportados. En contraste, los productos de las otras industrias manufactureras han perdido peso en la canasta y representan hoy menos del 5%.

En lo que respecta a las importaciones, registran un comportamiento similar con las exportaciones en los años 2020 y 2021. Allí, se destaca el crecimiento de las importaciones de contenedores de productos textiles, confecciones, curtido de cuero y calzados, con una tasa de 35% para todo el 2021. Por su parte, le siguen los metalúrgicos y productos elaborados de metal, maquinaria y equipo y vehículos con un crecimiento de 30%. Contrarresta esta dinámica positiva el decrecimiento de 41% en el caso de las otras industrias manufactureras.

Ahora bien, cuando se detalla los sectores económicos que más preponderan en la cantidad de contenedores importados, destacan las sustancias y productos químicos, farmacéuticos y productos de caucho y plástico, que hoy representan cerca del 28% del total de contenedores. Así mismo, los metalúrgicos y productos elaborados de metal, maquinaria y equipo y vehículos completan un 26% del total de importaciones. En contraste, los productos que han perdido participación son los de otras industrias manufactureras, pues en 2014 representaban un 34% y hoy solo un 6%.

El reajuste de las cadenas globales de valor es una oportunidad para que el país desarrolle y profundice en la comercialización marítima a través de contenedores. Poder caracterizar las dinámicas comerciales es la manera de identificar las oportunidades que tiene Colombia de cara a la inserción en el comercio mundial. Visto así, el ejercicio aquí realizado debe extenderse a las regiones, identificar sus ventajas competitivas, los productos que generen valor agregado y así hacer una mejor distribución productiva del país que redunde en el enriquecimiento del comercio exterior.

**Gráfico 3. Participación por sector en la canasta de importación nacional (%) - 2014- 2021, contenedores.**



**EL 2021 SE DESTACÓ POR EL CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES DE CONTENEDORES DE PRODUCTOS TEXTILES, CONFECCIONES, CURTIDO DE CUERO Y CALZADOS.**



# A construir sobre lo construido



Por: **William Aristizábal Fernández,**  
**Gerente Clínica Medical.**

Los periodos electorales siempre suscitan las discusiones en torno al futuro del sistema de salud. No obstante, durante esta campaña presidencial las voces que reclaman una reforma total del sector han resonado con más fuerza. Es momento de analizarlo.

Para el Dr. William Aristizábal,

gerente de la Clínica Medical, no sería conveniente "botar el cuaderno y empezar a escribir de ceros".

En primer lugar, el directivo es enfático al afirmar que Colombia dio un paso en la dirección correcta -hace casi 30 años- al adoptar un sistema de aseguramiento a través de Entidades Promotoras de Salud (EPS), donde todos los usuarios aportan, desde sus capacidades, a un cubrimiento básico.

"Antes, los colombianos no tenían ni con quién quejarse. Con el nacimiento de las EPS, pasamos de una cobertura de casi un 25 % a una, prácticamente, del 100 %. Contamos con un sistema robusto y fuerte, pero los esfuerzos deben estar dirigidos a volverlo más justo y equilibrado", afirma el Dr. Aristizábal.

Ahora bien, en palabras del gerente de la Clínica Medical, el sistema presenta dolencias que yacen en el despilfarro, la corrupción, la inestabilidad jurídica, la politización y el impago de acreencias.

¿Cómo afrontar estos problemas y así impulsar el desarrollo empresarial en el sector salud? Según el Dr. Aristizábal es necesario resolver

tres temas de manera urgente: el financiamiento, la tramitología y la renovación y actualización en materia de infraestructura.

## Tres retos urgentes

En cuanto al financiamiento, asegura que pretender que un negocio basado en la economía de escala y de largo plazo sea funcional desde el primer momento, con operadores que no cuentan con una solvencia financiera suficiente, es totalmente absurdo. Por consiguiente, desde esta perspectiva, las EPS deberían contar con solvencia financiera desde el primer día.

Sobre la tramitología, el Dr. Aristizábal asegura que "nuestro sistema de salud es una tortura para todos los usuarios, prestadores y hasta las mismas EPS; cada día se crean nuevas obligaciones que agregan costos de operación y generan barreras de acceso". Y argumenta que el desarrollo de decretos y resoluciones han venido trasgrediendo todo lo establecido en la Ley 100.

Como tercer punto, expone que debe haber un plan de renovación y actualización tanto de infraestruc-

tura como de tecnología biométrica. "Es claro que más de la mitad de las instituciones están para tumbar, por lo cual es urgente un plan de choque que inicie la renovación de esta infraestructura a través de créditos de destinación específica subsidiados vía Findeter", asegura.

Y en cuanto a la tecnología biométrica, dice que el sector presenta grandes atrasos y amerita una intervención urgente a través de líneas de crédito a interés cero con destinación específica, declarando la exención del IVA a lo que corresponda y solicitando participación de la banca multilateral como el BID.

La estrategia para hacer frente a estas tres "enfermedades" del sistema de salud estaría, según el Dr. Aristizábal, en concebir a las EPS como aseguradoras de salud. "Hoy, las EPS viven de los ingresos que el Gobierno gira vía compensación. No hay inversión externa en equipos, médicos o infraestructura porque no son posibles de asumir únicamente con los recursos que deja la prestación del servicio. De ahí se desprenden todo el resto de problemas", concluye el Gerente de la Clínica Medical.







Por: **Javier Díaz Molina,**  
**Presidente de AnalDEX.**

La misión de internacionalización convocada por el Gobierno Nacional llama la atención sobre el bajo nivel de integración comercial de Colombia con el mundo, indicando que el país exporta menos de la mitad de lo que debería exportar dado su tamaño en términos de PIB y población. La misión advierte que Colombia debería estar exportando más de 100 mil millones de dólares, si estuviera en el promedio de exportaciones per cápita de América Latina. La realidad es que, actualmente solo estamos exportando 42 mil millones de dólares.

A pesar de que el promedio de los aranceles bajó del 45% a inicios de los noventa a menos del 10% en la última década, en la actualidad el país cuenta con un alto número de medidas de protección vigentes para sectores específicos que no han permitido evolucionar adecuadamente el comercio exterior y han puesto límites a la inserción del país en las cadenas globales de valor.

Tal como lo indica el Centro de Comercio Internacional, el 70% de las barreras no arancelarias son autoimpuestas. Mientras que en los noventa las medidas no arancelarias cubrían el 27% de las importaciones totales del país, hoy afectan al 78% del universo arancelario. Aunado a lo anterior, el país no ha logrado avan-



Foto: iStock.

## La internacionalización como motor de competitividad en Colombia

zar en la diversificación de la canasta exportadora, manteniendo el 80% de sus exportaciones en tan solo 59 subpartidas, y tan solo el 2% de estas son de alta tecnología.

Estas medidas han generado que el

país presente una baja integración en las cadenas globales de valor, pues la proporción en el valor extranjero en las exportaciones brutas es tan solo del 10%, muy por debajo del promedio de América Latina (21%).

No obstante, la pandemia causada por el COVID-19 generó una disrupción en las redes de suministro que abre para Colombia una oportunidad de cubrir vacíos de oferta en mercados como Estados Unidos y Europa. Hoy, la reconfiguración de las cadenas globales de valor a procesos más regionales y la diversificación de proveedores para limitar la dependencia a China es una oportunidad. Para lograrlo, el país cuenta con una amplia red de acuerdos comerciales que les permiten a los empresarios colombianos contar con acceso preferencial a un mercado que representa el 62% del PIB mundial.

Con ese objetivo en la mira, el país debe contar con una política de comercio exterior que permita recuperar el liderazgo regional. Esta política debe garantizar un mayor aprovechamiento de los acuerdos comerciales suscritos por Colombia, un entorno seguro de inversión, racionalizar las barreras no arancelarias y generar estímulos a la competitividad y productividad de las empresas basados en la provisión de servicios como: infraestructura de calidad (laboratorios), política de admisibilidad sanitaria, facilitación del comercio a partir de soluciones de tecnología, desarrollo de infraestructura logística, entre otras medidas.

En materia de facilitación del comercio, por ejemplo, el Gobierno estima que un proceso de exportación tarda en promedio 6,25 días, cifra superior a países como Panamá que registra 1 día o Perú con 2 días. Por su parte, el proceso de importación tarda en promedio 8,6 días, muy por encima de países como Perú con 3 días o Chile con 2,5 días. El reto radica en contar con trámites virtuales y masificar el uso de figuras de confianza como el Operador Económico Autorizado que nos permita ubicarnos a los niveles de la región.

El comercio exterior es fundamental para la competitividad del país, este sector es primordial no solo para el ingreso de divisas y la posibilidad de que los ciudadanos accedan a bienes y servicios a un costo menor, sino que es un catalizador de la productividad y competitividad, lo que, a la larga, redundará en un sector empresarial mucho más sólido, resiliente y, a su vez, en un crecimiento económico más sostenible.



Hotel Click Clack - Medellín

Nuestras capacidades y experiencia, nos permiten ofrecer

**servicios especializados y soluciones integrales en diferentes sectores productivos:**

estructuración, diseño arquitectónico, técnico y construcción, a partir de los planes de desarrollo, las necesidades y retos de nuestros clientes y aliados

**CONTÁCTENOS  
PARA ASESORARLE**

✉ [jdnino@coninsa.co](mailto:jdnino@coninsa.co)

✉ [wsaavedra@coninsa.co](mailto:wsaavedra@coninsa.co)

**WWW.CONINSA.CO**

**coninsa**  
Construimos bienestar

**50**  
años



# ¿Cómo insertar a Colombia en las cadenas globales de valor?



Por: **Andrés Felipe Trejos**, ganador del premio Luis Carlos Sarmiento.

Las cadenas globales de valor (CGV) se han convertido en los últimos años en un término común. Su uso se ha extendido en diversos espacios de política pública y de discusión académica acerca del desarrollo y el crecimiento. Insertarse en ellas se ha vuelto un propósito manifiesto de la gran mayoría de países del mundo.

Una CGV está conformada por la serie de tareas que resultan de la descomposición de un proceso productivo en diferentes etapas que se pueden desempeñar en distintos países. Esa descomposición ha tenido un auge en las últimas dos décadas, gracias a la revolución de tecnologías de la información y las comunicaciones, la apertura comercial y el abaratamiento del transporte internacional. Esta fragmentación les ha permitido a países con dificultades para ser competitivos en todos los pasos del proceso requerido para producir un bien o servicio especializarse solo en algunos de ellos. En otras palabras, las CGV han propiciado la granulación de las ventajas comparativas. Así, en teoría, puede bastar con ser productivo en el ensamble de carros para participar en la producción de vehículos, incluso si no se produce competitivamente ninguno de sus componentes.

Las CGV llegaron a ser más del 50% del comercio global antes de la crisis financiera de 2008. Después de ese año cayeron y no han recuperado aún su participación precrisis en el comercio mundial. Además, en tiempos recientes de desabastecimientos e interrupciones de la producción a causa de la pandemia de COVID-19, las CGV se convirtieron en un factor de vulnerabilidad para economías de todos los niveles de desarrollo. A pesar de todo lo anterior, las CGV siguen siendo una opción muy atractiva para países como



Foto: Depositphotos.

Colombia, con productividad agregada baja y excesivamente heterogénea y con pocas ventajas comparativas en productos no primarios. Además, una mayor participación en las CGV está estadísticamente asociada con menor pobreza y mayor productividad y diversificación productiva. Adicionalmente, una mayor participación en las CGV está relacionada con mayor crecimiento económico, salarios más altos y menor desigualdad si la inserción ocurre en al menos unos pocos sectores industriales, como podría pasar en Colombia. Finalmente, existe evidencia de que una mayor inserción en las CGV está asociada con un mayor empleo en los países en desarrollo.

La participación de Colombia en las CGV ha sido baja, incluso, comparada con la de los países con los que solemos compararnos. Una me-

**LAS CGV SIGUEN SIENDO UNA OPCIÓN MUY ATRACTIVA PARA PAÍSES COMO COLOMBIA, CON PRODUCTIVIDAD AGREGADA BAJA Y EXCESIVAMENTE HETEROGÉNEA.**

Ya hizo cuentas y sí le alcanza para la maestría, pero virtual...

Haga de su ahorro una inversión y alcance sus metas con **Inversión por Objetivos**.

Cree su plan de **ahorro e inversión** en 5 minutos desde el **App Davivienda Móvil** con el monto y plazo que quiera.

Descargue ahora el **App Davivienda Móvil**

y desde allí reciba la asesoría de expertos que le ayudarán a sacar mejor provecho de su inversión.



**Davivienda Móvil**  
Aquí, lo tiene **todo**





Foto: iStock.

dida común de la participación de un país en las CGV es el valor agregado externo como proporción de las exportaciones totales. En esa métrica Colombia llega apenas al 7.6%, lejos de Perú y Chile (10% y 13.9%, respectivamente), y muy lejos de México y de países asiáticos y europeos, con valores de entre 25% y 30%. Además, la participación del país en las CGV está concentrada en unos pocos sectores primarios.

¿Cómo aumentar la participación de Colombia en las CGV? Nadie puede dar una respuesta única a esta pregunta, pero si tenemos muchas pistas de muy buena calidad. La primera es que las CGV están dominadas por unas pocas empresas grandes y productivas, igual que ocurre con el comercio global en general. En promedio, solo el 15% de las empresas importan y exportan, pero esas pocas empresas son responsables

del 80% del comercio mundial. Muchas de ellas son multinacionales. La segunda es que también en las CGV -igual que en el comercio en general- hay que importar para exportar. Las empresas que importan más son en promedio más productivas, usan mejores insumos, producen más productos y exportan más. La tercera es que las relaciones comerciales entre empresas compradoras y vendedoras en las CGV son costosas y difíciles de establecer. La mayoría de las empresas involucradas en las CGV tienen pocos socios, y sus relaciones comerciales nacientes suelen dar lugar a transacciones más pequeñas que las ocurridas como fruto de las relaciones más antiguas.

De la explicación anterior se puede concluir que una verdadera estrategia comercial para insertar al país en las CGV debe aceptar la importancia de las empresas grandes y apalan-

carse inicialmente en ellas. Por otra parte, se infiere que esta estrategia debe incluir de una vez por todas un abaratamiento de las importaciones que incluya una racionalización estricta de las barreras no arancelarias, que tienen un tamaño equivalente mucho mayor que el de los aranceles en Colombia. Finalmente, se concluye que será fundamental reforzar los programas encaminados a apoyar -incluso con financiación directa- la construcción y el sostenimiento de relaciones comerciales internacionales por parte de los empresarios colombianos.

Las empresas colombianas solo podrán aprovechar las condiciones generales propiciadas por las medidas anteriores si tienen unas características productivas básicas. Son las empresas más grandes, productivas y experimentadas las que logran obtener mayores ganancias

de las CGV, desempeñar más etapas de las CGV y especializarse en etapas productivas más cercanas al consumidor final, en las que suele agregarse más valor. Desempeñar estas etapas requiere también que el país ahorre más para invertir más, mantenga estabilidad política, atraiga suficiente inversión extranjera y mejore su conectividad.

En resumen, las CGV no serán un camino corto ni fácil al desarrollo ni a la internacionalización. Pese a que posibilitan la especialización del país en productos o procesos productivos muy específicos, no constituyen un atajo para postergar esfuerzos impostergables. Aprovecharlas requerirá un esfuerzo decidido, sostenido e integral que seguramente rendirá sus frutos con creces.

**LAS EMPRESAS QUE IMPORTAN MÁS SON EN PROMEDIO MÁS PRODUCTIVAS, USAN MEJORES INSUMOS, PRODUCEN MÁS PRODUCTOS Y EXPORTAN MÁS.**

## GANADOR DEL PREMIO A LA INVESTIGACIÓN EN “POLÍTICAS PÚBLICAS”

*Luis Carlos Sarmiento Angulo*

5ª edición

**2021-2022**

Investigador:

**Andrés Felipe Trejos Medina**

Propuesta ganadora:

**¿Cómo lograr que Colombia se convierta en una potencia exportadora?**







Foto: Shutterstock.

## Las garantías no se detienen



Por: **Raúl Buitrago Arias, Presidente del Fondo Nacional de Garantías.**

**L**a meta trazada en respaldo con garantías se ha cumplido en 112% y seguimos sumando, a la fecha en el cuatrienio se registran \$65.9 billones en créditos garantizados que han beneficiado a cerca de un millón 187 mil unidades productivas con un cumplimiento del 112% hasta el momento de la meta definida por el Gobierno Nacional.

Un dato relevante para el país es que, al cierre del 31 de diciembre de 2021, la cartera comercial por pri-

mera vez, en más de un quinquenio, creció \$10 billones y alcanzó \$86 billones, donde el Fondo Nacional de Garantías pasó de respaldar el 26% de esa cartera a un 33%. Es decir, tuvimos más inclusión financiera, en el momento más crítico de la historia económica del país.

El FNG ha sido pieza clave en la estrategia de reactivación del país. La entidad llegó a nuevos segmentos y mercados para permitirle al tejido empresarial acceder al financiamiento no sólo en el mercado intermediado sino en el de valores.

Es así como durante la pandemia en el marco del programa Unidos por Colombia, creamos la línea de bonos que nos demostró que las empresas tenían interés de acceder al mercado de valores, bajo el objetivo de obtener recursos que les permitiera mantener su operación y preservar el empleo.

Esta línea permitió, por primera vez en la historia de Colombia, que nueve empresas de diferentes sectores de la economía estén inscritas en el Registro Nacional de Valores y Emisores - RNVE con garantía del Fondo Nacional de Garantías para emitir bonos por un monto total de \$832 mil millones. Al cierre de esta edición, ya son cuatro los nuevos

emisores que sin el respaldo del FNG no habrían ingresado al mercado de valores con emisiones a la fecha por un valor de \$256 mil millones. Viene en camino la emisión de nuevos lotes de bonos por un valor máximo de hasta \$576 mil millones.

Por ello, recientemente expedimos la Circular 003 de 2022, fijando las características de la nueva versión de la línea de garantía para respaldar la emisión de bonos ordinarios en el Mercado de Valores Local, que contará con un cupo mínimo de \$800 mil millones de pesos y cobertura hasta del 50% para emisiones.

Con esta nueva versión de la línea de bonos, buscamos atender las necesidades de los empresarios en el mediano y largo plazo, para que puedan emitir bonos ordinarios, tanto en el mercado principal como en el secundario, con tasa fija o variable, ampliando las oportunidades.

Esta línea tendrá estándar ESG que, por sus siglas en inglés, están relacionados con factores ambientales, sociales y de gobierno corporativo, características importantes de las empresas que se postulan y que nos permitirán que nuestras garantías incursionen en bonos verdes y sociales.

Otro vínculo con el mercado público de valores es el respaldo que el FNG brinda a la plataforma de 'crowdfunding' de la Bolsa de Valores de Colombia con a2censo, donde se han respaldado cerca de 100 operaciones, todas enfocadas en pymes, con \$43 mil millones en garantías. Mediante este mecanismo colaborativo que ha sido importante para impulsar proyectos de em-

prendimiento, han participado más de 8.200 inversionistas.

Sin lugar a dudas, el sistema de garantía incrementa la inclusión financiera y, por ende, impacta el crecimiento económico, de los sectores que más han aportado al PIB están comercio al por mayor y menor, así como industrias manufacturera, construcción y transporte, precisamente estos mismos tienen mayor participación en las movilizaciones de garantías con 43%, 17%, 12% y 6% respectivamente. El 22% restante se encuentra distribuido en los demás sectores de la economía.

Una primera conclusión que las garantías llegaron a respaldar a los empresarios con una misión muy relevante: contribuir a preservar tal vez el segundo activo más valioso de una organización después de su talento, la caja de la compañía, los recursos con los cuales se pagan la nómina, los proveedores, los insumos y los arriendos, entre otros, que son los que al final permiten que la generación de riqueza continúe su marcha.

Las garantías del FNG no se detienen, y vienen en curso dos productos adicionales muy importantes en nuestros objetivos de avanzar en la inclusión financiera. Una línea de género para madres cabeza de familia y empresarias con el apoyo de la Comunidad Europea y una línea que nos permitirá, incluir a los trabajadores y microempresarios informales que hoy padecen el "gota a gota" o "paga diario".

Con instituciones como el Fondo Nacional de Garantías, que precisamente este año llegó a sus 40 años, podemos decir que la gestión pública con innovación al servicio de los colombianos es una realidad.

**ENTRE LOS SECTORES QUE MÁS HAN APORTADO AL PIB ESTÁN COMERCIO AL POR MAYOR Y MENOR, LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, CONSTRUCCIÓN Y TRANSPORTE, PRECISAMENTE, LOS QUE TIENEN MAYOR PARTICIPACIÓN EN LAS MOVILIZACIONES DE GARANTÍAS CON 43%, 17%, 12% Y 6%, RESPECTIVAMENTE.**



# Comercio mundial y competitividad: ¿cuáles son los retos?



Por: **María Lorena Gutiérrez B.,**  
**Presidente de Corficolombiana.**

**E**n los últimos tres años, las cadenas de suministro global han experimentado disrupciones sin precedentes. Después del choque global por el COVID-19 hubo una recuperación heterogénea del comercio por un repunte más rápido en Asia que superó la velocidad de avance del resto del mundo. Esta desincronización abrió un desequilibrio en los flujos comerciales que se agudizó por el atascamiento de contenedores en América y Europa.

Este año, el conflicto entre Rusia y Ucrania y los nuevos confinamientos en China han agravado el panorama. Como resultado, la Organización Mundial del Comercio ha rebajado sus perspectivas de crecimiento del comercio mundial para 2022 del 4,7% al 3% y adicional a esto, la interrupción de los envíos de granos a través de los puertos del Mar Negro podría tener consecuencias negativas para la seguridad alimentaria de los países pobres, así como presionar todavía más la inflación global.

El cambio en los patrones de comercio internacional creará oportunidades regionales interesantes para Colombia. En la medida que el país pueda lograr mejoras paulatinas en términos de productividad y competitividad, las nuevas lógicas de comercio global le permitirán a la economía diversificar su cesta exportadora, en tanto el comercio bilateral revele nuevas ventajas comparativas.

Un estudio de nuestro equipo de Investigaciones Económicas llegó a la conclusión de que aproximadamente el 28% de los productos importados son susceptibles de ser producidos localmente. En particular, el índice de complejidad económica que calcula la Universidad de Harvard para cada uno de los bienes transados a nivel global, permitió identificar aquellos productos que no están muy lejos



Foto: Depositphotos.

de la complejidad actual de nuestra cesta exportadora.

Estas oportunidades se concentran especialmente en productos intermedios como combustibles y lubricantes, aceites ligeros y lubricantes de petróleo, aceites vegetales, químicos, abonos, plaguicidas, semiacabados de cobre y níquel y plásticos primarios. En términos de bienes de consumo, otros bienes con oportunidades son las prendas de vestir, textiles, calzado, maletas, bol-

sos, cigarrillos, arroz, azúcar y artículos de panadería.

Recientemente la economía ha dado algunos pasos hacia la diversificación de la cesta exportadora. En 2021 las exportaciones no tradicionales cerraron un 23,8% por encima de los niveles prepandemia y a febrero de 2022 registraron un avance de 27,8% anual. No obstante, una lectura específica de los productos que concentran el incremento revela que no hay avances sustanciales en términos de complejidad económica, por lo que los retos hacia adelante persisten.

Materializar estas oportunidades pasa, sin duda, por implementar acciones de política pública que allanen el camino hacia una mayor productividad y competitividad. Hoy en día, Colombia ocupa el puesto 57 entre 141 economías en el Índice Global de Competitividad. El más reciente informe del World Economic Forum resaltó que el país debe avanzar en los pilares de capacidad de innovación, instituciones y adopción de tecnologías de información y comunicación. Este será el principal reto. Sumado, además, a mejorar la productividad laboral, que, en el último lustro, aportó apenas 0,4 puntos porcentuales al

crecimiento del valor agregado de la economía. En este sentido, las políticas públicas en el corto plazo deben estar encaminadas a incrementar la tecnificación del capital humano y fortalecer la conectividad entre las zonas de producción y consumo, en aras de reducir los costos y tiempos de transporte.

De ahí la importancia y la necesidad estructural, no solo de cerrar brechas en lo que respecta a la infraestructura, el ambiente macroeconómico, la institucionalidad, la innovación, la sofisticación de los negocios, la implementación de tecnología, el acceso a la salud y la educación, entre muchos otros, sino, sobre todo, de involucrar al sector empresarial y encontrar la manera para que su propósito alimente las metas establecidas. En últimas, ningún país será capaz de ser competitivo si sus empresas no lo son, y viceversa. Esto no se trata de unos o de otros, la competitividad debe ser vista como la suma de esfuerzos hacia un mismo fin. Entenderlo nos permitirá mantenernos encaminados en la senda correcta para alcanzar un futuro en el que la competitividad sea la base de Colombia, sus instituciones, sus empresas y su gente.

**HOY EN DÍA,  
COLOMBIA OCUPA  
EL PUESTO  
57, ENTRE 141  
ECONOMÍAS, EN EL  
ÍNDICE GLOBAL DE  
COMPETITIVIDAD.**



# Competitividad portuaria, oportunidad pospandemia



Por: **Capitán Alfonso Salas, Gerente General Grupo Puerto de Cartagena.**  
/ Foto: Héctor Rico Suárez GPC.



Foto: Grupo Puerto de Cartagena.

Las oportunidades nacen en medio de las más profundas crisis. Un ejemplo de ello ha sido sobrevivir a la pandemia por COVID-19. La resiliencia, la flexibilidad, la adaptabilidad a los cambios fueron grandes aprendizajes en momentos muy duros y, a pesar de todo, hoy podemos observar evolución en muchos frentes, como ha sido el caso de la aceleración de la digitalización y la virtualización de muchos procesos, tanto en las organizaciones como en situaciones de la vida diaria.

Si lo miramos desde nuestro sector, la industria logística y portuaria nunca había estado sometida a tantas presiones. Los estragos de la pandemia y la rápida e inesperada reactivación económica han generado disrupciones en la cadena de suministros, y ha develado problemas estructurales en algunos puertos y regiones. Los servicios de transporte marítimos son cada vez menos confiables, las tarifas y fletes cada vez más altos y los modelos logísticos de transporte responden con menos eficiencia a los requerimientos del comercio global. La falta de disponibilidad de contenedores, las demoras y congestiones en los puertos más importantes del mundo, entre otras situaciones, generan un efecto dominó sobre otras latitudes. De todo lo anterior, pudimos ver distintas oportunidades. El Grupo Puerto de Cartagena se consolidó frente al ecosistema logístico y portuario con eficiencia e innovación. Su capacidad, en términos tanto físicos como humanos, logró mantener las operaciones y ser una opción estratégica sin retrasos ni congestiones para los transportistas.

Con una visión de futuro, desde hace 29 años y gracias a las posibilidades que brindó la Ley Primera, se tuvo la oportunidad de desarrollar terminales portuarias competitivas, flexibles y proactivas frente a las ne-

cesidades del comercio internacional. Con todas las herramientas que otorgó esta ley se pudo responder con anticipación y flexibilidad a una industria que dejó de ser predecible y, con un paso adelante, pudimos desarrollar nuestras terminales pensando en atender mayores cargas, mayores flujos, más grandes barcos y con gran eficiencia, lo que permitió estar preparados para lo que ha significado responder a los estragos de la crisis mundial de contenedores y todas las implicaciones de la reactivación económica.

Adicionalmente con innovación, el cuidado del medio ambiente, la sostenibilidad y el factor humano en perspectiva de largo plazo, conscientes de un mundo logístico cada vez más dependiente y vulnerable, continuamos con el mayor de los compromisos para asumir con responsabilidad la prestación del servicio público portuario y hacer competitivo el comercio exterior colombiano.

**EL GRUPO PUERTO DE CARTAGENA SE CONSOLIDÓ FRENTE AL ECOSISTEMA LOGÍSTICO Y PORTUARIO CON EFICIENCIA E INNOVACIÓN.**



Acércate a lo que tanto sueñas

## Proyecta

► Fondo de Inversión Colectiva  
Meta Planeada

Accede a varios Fondos de Inversión Colectiva tanto locales como extranjeros a través de una sola vinculación.

**¡Comienza a impulsar tus objetivos desde hoy!**

### Beneficios:



Invierte desde  
\$1.000.000



Plazo mínimo de  
permanencia:  
30 días



Asume un perfil  
de riesgo bajo



Diversifica tus  
recursos accediendo  
a la mejor  
combinación de  
inversiones

Línea de Atención al Consumidor Financiero

**Bogotá:** (601) 297 30 60 – **Resto del país:** 01 8000 52 11 44  
atencionalconsumidorfdo@fiduoccidente.com.co

Las obligaciones de la fiduciaria son de medio y no de resultado.

VILLALBA - INFORMACIÓN FINANCIERA

**FiduOccidente**

Del lado  
de los que hacen.

Grupo  
**AVAL**





Foto: Bancóldex.

## Bancóldex, socio para la internacionalización

Por: **Bancóldex.**

**B**ancóldex ha cumplido con responsabilidad su rol como banco de desarrollo. Desde que se declaró la pandemia mundial, los dos últimos años significaron una transformación en tiempo récord para estar a la altura de las circunstancias como herramienta de política pública. El posicionamiento del Banco entre los empresarios, con un portafolio diseñado a la medida de sus necesidades, significó un hito histórico en su atención. Al cierre de abril de 2022, el Banco atendió a más de 170.000 empresarios, con créditos cercanos a \$3,9 billones. Este logro fue gracias a las 70 líneas especiales de financiación, a través de aliados financieros y de acceso directo, en condiciones favorables gracias a los aportes de terceros del orden nacional, regional y sectorial.

Dentro del portafolio robusto se diseñaron dos líneas especiales enfocadas a la internacionalización de las empresas. En este tema, los esfuerzos de Bancóldex estuvieron concentrados en la atención de un tejido empresarial golpeado por la

disrupción en las cadenas de suministro a nivel global. Esta coyuntura elevó los costos logísticos a niveles inéditos y dificultó la provisión de bienes y servicios que circulan en los mercados internacionales.

Por su parte, el paro nacional del 2021 implicó el cierre del Puerto de Buenaventura y el aumento desmedido en los costos asociados a su uso, impacto que terminó de agravar esta situación.

Frente a esta difícil realidad, Bancóldex puso a disposición de los importadores afectados la línea especial Buenaventura Importadores Adelante. Gracias a los aportes del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, esta línea tuvo condiciones preferenciales, logrando beneficiar a más de 300 empresas por más de \$150.000 millones (corte abril 2022).

En complemento, y esta vez con foco hacia los exportadores, Bancóldex lanzó la línea de crédito Calidad para Exportar. Esta solución crediticia, también en condiciones preferenciales, buscaba apoyar la gestión de la calidad, en el marco de los procesos de internacionalización de las empresas colombianas. Al mismo corte, se

han desembolsado más de \$42.000 millones. El programa ha beneficiado a más de 50 empresas que han financiado sus necesidades de capital de trabajo y de inversión en activos fijos. Estos recursos se han destinado al desarrollo de proyectos relacionados con la gestión de la calidad y el cumplimiento de estándares internacionales, medidas necesarias para el posicionamiento de su oferta en mercados externos.

Actualmente, Bancóldex cuenta con un nuevo producto para los exportadores denominado Aliado Exportador. Es una solución de crédito directo en dólares orientada a financiar las necesidades de capital de trabajo de los planes de internacionalización de las empresas colombianas.

Bancóldex continúa al tanto de las condiciones económicas mundiales y, en ese sentido, está pronto a diseñar alternativas de financiamiento que le permitan a nuestros empresarios potenciar su crecimiento y enfrentar momentos difíciles. En la coyuntura actual, donde los precios de los alimentos han tenido aumentos de hasta un 200% a nivel mundial, Colombia tiene una ventana de oportu-

nidad para posicionar sus productos agroindustriales en mercados de mayor valor agregado. Adicional a las soluciones que atienden las necesidades de certificación y calidad, el Banco lanzará un producto de leasing especializado para actores de la agroindustria y su cadena de valor. AgroLeasing ofrecerá leasing en condiciones de pago que se adaptan a los ciclos de negocios de este sector. En particular, se busca financiar activos que les permitan a las empresas transformar sus productos.

Financiar a las empresas en sus procesos de internacionalización trae beneficios a nivel económico (insertarse en cadenas globales de valor) y también en temas sociales. En particular, en la reciente publicación de la revista coyuntura pyme de ANIF, se muestra que las pymes que exportan tienen mejores indicadores en temas de equidad de género que las que no lo hacen (ver artículo “Financiación para la internacionalización: motor del desarrollo” en revista coyuntura pyme Edición 68). Lo anterior, exhorta a los bancos de desarrollo a potencializar los beneficios sociales, atendiendo oportunamente este segmento.

En su estrategia al 2026, Bancóldex ha dispuesto como una de sus principales líneas estratégicas apoyar los procesos de internacionalización de las empresas. Con eso, espera ofrecer soluciones de financiamiento ajustadas a las necesidades de los exportadores e importadores, cumplir con su rol de banca de desarrollo y apostar por el crecimiento del tejido empresarial del país.

**ACTUALMENTE,  
BANCÓLDEX  
CUENTA CON UN  
NUEVO PRODUCTO  
PARA LOS  
EXPORTADORES  
DENOMINADO  
ALIADO  
EXPORTADOR.**



# Análisis del Consejo Privado de Competitividad



Por: **Ana Fernanda Maiguashca**,  
Presidente del Consejo Privado de Competitividad.

Colombia ha hecho esfuerzos importantes por integrar su economía con el resto del mundo. A partir de la década de los noventa el país inició un proceso de apertura económica enfocado en la liberalización del comercio y la desgravación de bienes importados. En línea con esta estrategia, en los años siguientes se inició un proceso de negociación de diversos acuerdos comerciales; a la fecha, el país cuenta con 17 tratados de libre comercio que le han permitido acceder a más de 1.400 millones de consumidores en el mundo, con un ingreso per cápita promedio de USD \$31.000.

A pesar de lo anterior, la inserción de la economía colombiana en el mercado externo continúa siendo baja y se encuentra en niveles similares a los registrados hace treinta años. Mientras en México el comercio exterior representa el 78% de su PIB, en Colombia esta proporción fue del 33,7% en 2020.

Son diversos los factores que explican este débil desempeño. En primer lugar, la canasta exportable del país es poco diversa y cuenta con bajos niveles de sofisticación. En 2021, el 56,3% de las exportaciones de bienes se concentró en productos primarios y solo el 2,1% correspondió a manufacturas con alto contenido tecnológico. Algo similar ocurre en materia de comercio de servicios, en el que el 40,6% de sus exportaciones corresponde a actividades asociadas con el sector turismo.

En términos de Inversión Extranjera Directa (IED), si bien la llegada de estos recursos ha contribuido al financiamiento del déficit de cuenta corriente, no ha contribuido de manera sustancial a la transformación productiva de la economía. En los últimos años, más del 40% de la IED ha estado destinada al sector minero-energético y ha contribuido con el 2,2% de los empleos. En contraste, para el caso de Cos-

ta Rica las empresas foráneas emplean a cerca del 32,6% del total de los ocupados.

A lo anterior se suma la alta prevalencia de medidas no arancelarias antitécnicas que han limitado la comercialización de bienes con el resto del mundo. Hacia 2018 cerca del 26% de los productos importados por el país estaban cubiertos por este tipo de medidas, un nivel superior al promedio de la región, el cual fue de 22%. Adicionalmente, en materia de política arancelaria el país ha avanzado hacia una estructura de aranceles altamente dispersa, lo cual estimula la práctica del contrabando técnico y dificulta la gestión de la autoridad aduanera.

Todos estos elementos han contribuido a que la economía presente una baja inserción en las cadenas globales de valor. Mientras que el 15,1% de las exportaciones nacionales fueron utilizadas como insumos en la producción de bienes finales en el exterior en 2019, en el caso de América Latina esta proporción fue de 20,7% y en los países miembros de la OCDE (30,2%).

Esto a su vez se ha traducido en bajos niveles de inserción y supervivencia de las empresas colombianas en el mercado externo. Entre 2011 y 2020, apenas el 4% del tejido empresarial formal realizó actividades de comercio exterior, y cerca del 60% de estas empresas exportaron una única vez durante el periodo.

Las acciones para revertir esta tendencia vienen de distintos frentes. En particular, se requiere avanzar hacia una estructura arancelaria más plana, que elimine las distorsiones sobre los precios y contribuya a la sofisticación de la economía. Así mismo, es fundamental analizar, clasificar y evaluar la pertinencia de las medidas no arancelarias vigentes.

Por otra parte, se requiere potenciar la estrategia de atracción de IED de eficiencia, que contribuya a la generación de empleo y al incremento de las exportaciones. Adicionalmente, resulta clave implementar una política pública que impulse el comercio exterior de servicios, que identifique sectores con potencial de éxito y solucione las barreras regulatorias, tecnológicas y de competencia que impiden su crecimiento.

De igual forma, se requiere profundizar en la ejecución de los programas actuales para incrementar la inserción y supervivencia de las firmas nacionales en el mercado externo, entre estos Fábricas de Internacionalización, y ajustarlos o escalarlos con base en sus resultados.

Por último, es fundamental poner en marcha el nuevo sistema informático aduanero de la DIAN para optimizar sus procesos, e impulsar el uso de mecanismos de facilita-

ción del comercio y de promoción a las exportaciones por parte de las empresas. Entre estos la declaración anticipada de importación, el Operador Económico Autorizado (OEA) y el Plan Vallejo.

El contexto económico actual y las nuevas tendencias en el comercio internacional ofrecen nuevas oportunidades que deben ser aprovechadas. Las tensiones comerciales entre

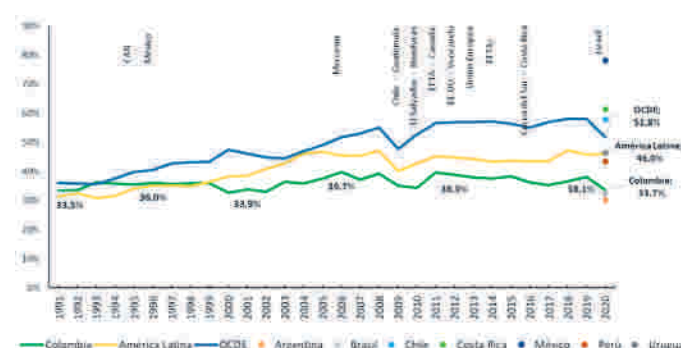
EE.UU. y China plantean un escenario de oportunidades para la relocalización de inversiones hacia América Latina, en el que Colombia debe ser protagonista. Así mismo, las cadenas globales de valor experimentarán una reconfiguración importante en los próximos años hacia economías con matrices energéticas limpias, como la nuestra.

En definitiva, la internacionalización de la economía es una condición necesaria para su transformación productiva y la adopción de nuevas tecnologías. Las acciones para alcanzar una mayor integración con el resto del mundo demandan de voluntad pública y privada, y deberían ser una prioridad de todos los actores para el logro de un mayor bienestar para consumidores y empresas.

**Gráfico 1. Comercio exterior de bienes y servicios (% PIB). Colombia y países de referencia, 1991-2020.**

**Nota:** Las líneas verticales indican el año de entrada en vigor de cada TLC suscrito por Colombia.

**Fuente:** Banco Mundial (2022).



**Universidad del Rosario** | Facultad de Economía

Con los **posgrados de la Facultad de Economía** descubrirás cómo generar transformaciones sociales a través de modelos económicos y financieros innovadores y disruptivos.

**ESPECIALIZACIONES EN:**

**Evaluación y Desarrollo de Proyectos** SNIES: 1332  
Duración: 2 semestres | Ciudad: Bogotá | Resolución 3554 del 4/04/2019, vigente por 7 años.

**Finanzas** SNIES: 1328  
Duración: 2 semestres | Ciudad: Bogotá | Resolución 16188 del 18/12/2019, vigente por 7 años.

**MAESTRÍAS EN:**

**Finanzas** SNIES: 107273  
Duración: 3 semestres | Ciudad: Bogotá | Resolución 13631 del 15/08/2018, vigente por 7 años.

**Finanzas Cuantitativas** SNIES: 101875  
Duración: 3 semestres | Ciudad: Bogotá | Resolución 15034 del 18/12/2019, vigente por 7 años.

**Economía de las Políticas Públicas** SNIES: 103886  
Duración: 3 semestres | Ciudad: Bogotá | Resolución 003088 del 26/02/2021, vigente por 7 años.

**Economía** SNIES: 10639  
Duración: 3 semestres | Ciudad: Bogotá | Resolución 9235 del 07/06/2018, vigente por 7 años. Acreditación de alta calidad: 4608 del 21/03/2018, vigente por 6 años.

**DOCTORADO EN:** **Economía** SNIES: 53209  
Duración: 10 semestres | Ciudad: Bogotá | Resolución 009866 del 1/06/2021, vigente por 7 años.

**Conexión UR Call**

Bogotá: (+57) (601) 422 5321  
Resto del país: 018000 511 888  
admisionesposgrado@urosario.edu.co

Escríbenos: **311 561 4606**

**Escanea y conoce más** de tu programa de interés o ingresa en [www.bit.ly/Fac-Economía](http://www.bit.ly/Fac-Economía)

@EconUrosario @Economiaur

@facultadeconomiaUR inFacultadEconomíaUR



# El paradigma de las cadenas productivas globales y otras teorías sobre la competitividad



Por: **Andrés Langebaek Rueda, Director Ejecutivo Estudios Económicos Grupo Bolívar.**

**E**n América Latina, los procesos de apertura, que dieron inicio a finales de los ochenta y principios de los noventa, tuvieron como sustento el escaso dinamismo del crecimiento de la productividad, así como la conciencia de que las economías deberían fortalecer su oferta exportadora para crecer. Si bien estos procesos se consideran hoy una condición más o menos necesaria para crecer, no son suficientes para lograr aumentos en la productividad, teniendo en cuenta que la dinámica de la demanda interna sigue constreñida por el bajo ingreso per cápita.

Un poderoso avance desde el punto de vista de la formulación de políticas públicas se dio en los años ochenta con la formulación de la hipótesis

**EN NUESTRO PAÍS, LOS RESULTADOS QUE NOS OFRECE EL FEM SUGIEREN QUE EL GRADO DE COLABORACIÓN ENTRE EMPRESAS Y EMPRESAS - UNIVERSIDADES ES BAJO.**

de que los procesos de competitividad deben darse a tres niveles: macro, micro y meso. Los dos primeros niveles son muy conocidos y resultan obvios: por ejemplo, políticas que eviten la excesiva apreciación de la tasa de cambio en momentos de auge de los precios de las materias primas son importantes para que las economías crezcan y se diversifiquen. Por otro lado, es claro que las empresas deben ser productivas, hacer esfuerzos para conocer mejor sus mercados, incorporar técnicas modernas y sobre todo innovar.

Los trabajos de Michael Porter en los años 80 y algunos trabajos en Europa han puesto de manifiesto que existen muchas interacciones entre empresas, gobiernos, academia, gremios y entre los diferentes tipos de empresas que son relevantes para sostener ventajas competitivas. Este conjunto de interacciones genera la competitividad a un nivel "meso", es decir, a un nivel que no es ni macro ni micro. Porter desarrolló el concepto de clúster o conjunto de empresas que son capaces de desarrollar áreas de colaboración productiva, aunque continúen compitiendo en el mercado.

La cabal aceptación de la importancia de interacciones meso para la competitividad tampoco debería encontrar muchos opositores: por ejemplo, montar un cuarto frío en un aeropuerto que permita llegar con productos mejor conservados a mercados extranjeros puede resultar muy costoso para una empresa individual, pero puede ser muy rentable para un conjunto de empresas que se unan para compartir esa infraestructura. En el caso de la colaboración universidad-empresa, es natural que resulte mejor tener a un sector académico apoyando las necesidades prácticas de las empresas y no uno desvinculado de los empresarios. En nuestro país los resultados que nos ofrece el FEM<sup>1</sup> sugieren que el grado de colaboración entre empresas y entre empresas y universidades es bajo.

El enfoque de Porter, también le da cabida a que existan intercambios de conocimiento que se puedan dar entre las empresas. Empresas pequeñas que son proveedoras de empresas más grandes pueden aprender de ellas. Este gana-gana se origina en que mejorar la calidad de los insumos



Foto: Depositphotos.

(es decir proveedores) puede ser la mejor forma de mejorar la calidad de los productos.

El paradigma de la inserción en cadenas productivas globales (CPG) es una contribución importante en nuestro esfuerzo por entender mejor el proceso de competitividad. Según las palabras de sus proponentes, la inserción de empresas en estas cadenas permite "especializarse en tareas específicas, incentiva el intercambio de tecnología y el aprendizaje". Estos intercambios son especialmente beneficiosos por darse con "empresas altamente productivas, que se encuentran en la frontera del conocimiento". Además, las empresas que hacen parte de CPG pueden llegar a tener un conocimiento más inmediato de los cambios y tendencias en la demanda. El argumento de quienes promueven las ventajas de este tipo de inserción es nítido y se apoya en evidencia empírica.

Sin embargo, eventos recientes en la geopolítica mundial seguramente ponen límites al alcance a futuro de este paradigma. Además de las empresas, en el mundo existen "naciones" con sistemas políticos y valores diferentes y en lucha por su supremacía frente a otras naciones. Fue precisamente esta circunstancia la que ha hecho que Estados Unidos haya reaccionado a las políticas comerciales que China había venido tomando. La guerra comercial entre las dos economías, así como la invasión rusa a Ucrania, están fractu-

rando el mundo y rompiendo con los avances en los procesos de globalización que se habían visto desde la caída del Muro de Berlín. La misma crisis mundial por el COVID-19 puso en evidencia que las cadenas productivas globales están expuestas a muchas contingencias y que el aseguramiento en la provisión de insumos (near shoring) se constituyen en una forma de obtener insumos en forma más confiable y segura, aunque implique mayores costos.

En conclusión, el aporte del enfoque de las CPG es útil para mejorar la dinámica de la productividad. Sin embargo, parecería justo reconocer que al interior de los países es posible obtener transferencias de conocimiento entre empresas y mejoras en productividad y, por lo tanto, podríamos hablar de fortalecer también encadenamientos productivos domésticos. En general podríamos afirmar que mientras existan diferencias en el grado de conocimiento entre empresas, inclusive competidoras, existe espacio para transferencias de conocimiento. En últimas, es importante que se fortalezcan todas las articulaciones posibles a nivel meso tales como las relaciones con la academia, las entidades públicas (por ejemplo el SENA) o privadas (Icontec) para mejorar la competitividad empresarial.

<sup>1</sup> Foro Económico Mundial. Se agradecen los comentarios de María Isabel García.



| pensiones obligatorias



# Porvenir

te responde

En Porvenir entendemos lo importante que son las pensiones para los colombianos. **Por eso, respondemos y aclaramos todas tus dudas frente al sistema pensional de forma clara y sencilla.**

Conoce en Porvenir  
te responde todo  
lo que necesitas  
saber sobre el Sistema  
Pensional Colombiano.  
**Escanea el código QR.**  
o ingresa a  
**[www.porvenir.com.co](http://www.porvenir.com.co)**



#AvancemosJuntos

Grupo  
Filiat de **AVAL**



# 19<sup>a</sup>

**EDICIÓN DEL PREMIO  
A LA EXCELENCIA DE LA  
MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA  
BANCO CAJA SOCIAL Y ANIF.**

Mayo 2022

**Gracias al compromiso  
de seguir creciendo,  
juntos reactivaremos la  
economía de todo un país.**

**Lo invitamos a inscribir su empresa**  
diligenciando el formulario en cualquiera de nuestras  
oficinas o descargándolo en el siguiente QR:

**Fecha de inscripción**  
**Desde el 25 de abril al**  
**8 de julio de 2022**



**VIGILADO** SUPERINTENDENCIA FINANCIERA | Banco Caja Social  
DE COLOMBIA



**Banco Caja Social**  
Su banco amigo.



**ANIF** Centro de  
Estudios  
Económicos