

REVISTA

Bogotá. D.C. Colombia, abril 2014 • Edición 45

COYUNTURA

Pyme



Centro de Estudios Económicos

40 años



BUARAMANGA



BARRANQUILLA



BOGOTÁ

Situación Pyme a nivel regional



MEDELLÍN



PEREIRA



REVISTA COYUNTURA *Pyme* EDICIÓN 45 • ABRIL DE 2014

Col. \$12.000

ISSN No. 2011-9755



7 709990 642735 4

ISSN No. 2011-9755

Coyuntura Pyme
es una publicación de la
Asociación Nacional
de Instituciones Financieras



Calle 70 A No.7-86
Teléfonos: 543 3055-310 2041
310 2752-310 3868
Línea gratuita: 01 800 0119907
Fax: 235 5947-312 4550-755 0076
Correo electrónico: anif@anif.org
www.anif.co

Director · Sergio Clavijo
Subdirector · Alejandro Vera
Secretaria General · Helena Hidalgo
Investigador Jefe · David Malagón
Investigadores · Álvaro Parga y
Daniela Maldonado

Diseño y diagramación · Tatiana Herrera
Editora · Ximena Fidalgo
Impresión · Prensa Moderna

**Departamento Comercial
y de Mercadeo
Publimarch**
María Inés Vanegas
Gerente Comercial y de Mercadeo
E-mail: mivanegas@anif.com.co
comercial@anif.com.co
Celular: 310 561 71 97
Teléfonos: (051) 312 45 03
(051) 310 15 00 ext. 122-113

Tiene carácter confidencial y exclusivo.
Puede ser utilizada sin restricciones
por los abonados a los estudios de
Mercados Pyme.
Se prohíbe su reproducción con fines de
publicación o divulgación a terceros.

S Secciones

Editorial

- 4 | Entorno empresarial en Colombia:
Resultados del informe *Doing Business* 2014

Actualidad Pyme

- 7 | Evolución de la actividad Pyme: dinámica de las Pymes a
nivel regional
Álvaro Parga
- 18 | Bogotá centro de negocios con perspectivas globales
Ricardo Ayala Ramírez
- 25 | La Alianza del Pacífico: mercado natural para las empresas
del Valle del Cauca
Esteban Piedrahita
- 30 | 20 años de competitividad en Antioquia
Jaime Eduardo Echeverri Chavarriaga
- 33 | Pereira: desafíos para la competitividad
Javier Monsalve Castro

Coyuntura Sectorial

- 38 | Desempeño de la competitividad a nivel departamental
- 41 | Evolución reciente del financiamiento Pyme en Colombia
- 43 | Dinámica y comportamiento del sector transporte en 2013
- 45 | Sector turismo en Colombia: desarrollo y
comportamiento reciente
- 47 | Sector vehículos: cierre de 2013 y perspectivas para 2014

Notas Prácticas

- 49 | Bancóldex inyectará recursos al sector industrial
- 50 | Talleres regionales gratuitos para emprendedores

Separata Especial EAN

- Evaluación de la industria editorial y de la comunicación
gráfica como sector de clase mundial
- Factores de análisis en proyectos de fusión empresarial
Lecciones aprendidas para las Pymes

Entrevista Pyme

- 51 | Rosmery Quintero
Presidente Nacional de Acopi

Entorno empresarial en Colombia:

Resultados del informe *Doing Business* 2014

El Banco Mundial elabora anualmente un reporte acerca de las regulaciones que afectan el clima de los negocios en diferentes países del mundo. En éste se evidencian los obstáculos más importantes para el desarrollo de actividades empresariales.

El informe *Doing Business* 2014, con cifras actualizadas a junio de 2013, ubicó a Colombia en el puesto 43 entre 189 países en el ranking mundial de facilidad para hacer negocios. Así, el país ocupó el tercer lugar en el ranking regional (32 países de América Latina y El Caribe), precedido por Chile y Perú (puestos 34 y 42, respectivamente), ver cuadro adjunto.

Este reporte enfatiza su análisis principalmente en la perspectiva de vida de las pequeñas y medianas empresas, teniendo en cuenta las regulaciones

que influyen en su operación. Así, el informe clasifica las economías según diez áreas de regulación: i) apertura de empresas; ii) manejo de permisos de construcción; iii) obtención de electricidad; iv) registro de propiedades; v) obtención de crédito; vi) protección al inversionista; vii) pago de impuestos; viii) comercio transfronterizo; ix) cumplimiento de contratos; y x) resolución de insolvencia.

En el último año, Colombia ganó 2 puestos en el ranking mundial de facilidad para hacer negocios (del

Haciendo negocios: ranking entre 189 países (2012-2013)

Aspectos regulatorios	Colombia			Chile			Perú		
	2012	2013	Ascenso (+) Descenso (-)	2012	2013	Ascenso (+) Descenso (-)	2012	2013	Ascenso (+) Descenso (-)
Facilidad para hacer negocios	45	43	2	37	34	3	43	42	1
Apertura de empresas	61	79	-18	32	22	10	60	63	-3
Obtención de electricidad	134	101	33	40	43	-3	77	79	-2
Manejo de permisos de construcción	27	24	3	84	101	-17	86	117	-31
Registro de propiedades	52	53	-1	55	55	Igual	19	22	-3
Obtención de crédito	70	73	-3	53	55	-2	23	28	-5
Protección al inversionista	6	6	Igual	32	34	-2	13	16	-3
Pago de impuestos	99	104	-5	36	38	-2	85	73	12
Comercio transfronterizo	91	94	-3	48	40	8	60	55	5
Cumplimiento de contratos	154	155	-1	70	64	6	115	105	10
Resolución de insolvencia	21	25	-4	98	102	-4	106	110	-4

Fuente: Banco Mundial - Ranking *Doing Business* 2013-2014.

45 al 43). No obstante, a pesar de esta escalada a nivel general, el país desmejoró en 7 de las 10 áreas regulatorias: apertura de empresas, registro de propiedades, obtención de crédito, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia.

La principal caída de Colombia fue en la apertura de empresas, donde se perdieron 18 puestos, pasando del 61 al 79. Esto representa una mala noticia para el país si se tiene en cuenta que este rubro venía mostrando un desempeño muy favorable en los últimos años. En efecto, entre 2006 y 2012 el país había ganado 29 puestos, escalando del lugar 90 al 61 (ver *Actualidad Pyme* No. 58 de junio de 2013). Este descenso fue consecuencia del incremento en el tiempo que demanda este proceso, el cual pasó de 13 días en 2012 a 15 en 2013. A esto debe agregarse el crecimiento en el número de procedimientos requeridos para abrir una empresa, el cual aumentó de 8 a 9 durante el mismo período. De todas maneras, el país se encuentra por debajo del promedio de América Latina en los días requeridos para abrir una empresa (32), y alcanza la misma cifra en el número de procedimientos solicitados que el resto de países de la región (9). Si comparamos estas cifras con los niveles que, en promedio, tuvieron Chile y Perú, encontramos un rezago en la cantidad de procedimientos exigidos (9 vs. 6 de estos dos países), y una equivalencia en el tiempo empleado para la apertura de empresas (15 días).

Otro aspecto que empeoró significativamente en Colombia en el último año fue el pago de impuestos. Históricamente, el país ha mostrado un rezago en esta variable y en el último año esta tendencia se confirmó tras la baja de 5 puestos en el ranking, pasando del lugar 99 al 104 (mientras que Chile ocupó la posición 38 y Perú la 73). Lo anterior podría explicar, en parte, la baja presión tributaria del país, llegando apenas al 14% del PIB vs. el 17% del promedio regional. Esto se sumó a la caída de 4 lugares en la resolución de insolvencia, donde se dio una baja de la posición 21 a la 25 entre 2012 y 2013. Sin embargo, cabe destacar que el país todavía se encuentra bien ubicado en este rubro, si se compara con los datos registrados por Chile (102) y Perú (110).

Adicionalmente, otra área en la cual el país no se ha caracterizado por tener un buen puntaje es el comercio transfronterizo, en donde se observó un retroceso de tres puestos, del 91 al 94, contrastando

con el puesto 40 de Chile y el 55 de Perú de la última medición. Asimismo, en la obtención de crédito se dio un descenso del lugar 70 al 73. En este caso, la baja profundización financiera de Colombia (40% en la relación crédito/PIB en 2013 vs. 76% en Chile) sigue siendo una restricción de crecimiento empresarial. Finalmente, en materia de cumplimiento de contratos se descendió un puesto, empeorando aún más la ya delicada situación de Colombia en este frente (posición 155).

Pese a lo anterior, en el último informe se evidenciaron progresos significativos en dos áreas que ayudan a explicar la subida de Colombia, a nivel general, en el ranking de facilidad para hacer negocios. Por ejemplo, en la obtención de electricidad se presentó un fuerte incremento de 33 puestos entre las mediciones de 2013 y 2014. Esto último se explica en gran medida por el descenso que presentaron los costos como porcentaje del ingreso per cápita en esta área regulatoria, los cuales disminuyeron en 453pp (bajando del 995% al 542%). En este caso, la reducción tarifaria (eliminación de la sobretasa de energía del 20%) mandada por la Ley 1430 de 2010 influyó positivamente a nivel empresarial (ver *Comentario Económico del Día* 25 de febrero de 2014). Sin embargo, vale aclarar que el país todavía ocupa un puesto muy bajo en la calificación de esta variable (101), similar al de América Latina (100), pero muy inferior al de Chile (43) y Perú (79).

Además, hay que destacar el ascenso que alcanzó el país en materia de manejo de permisos de construcción, subiendo del puesto 27 al 24 entre 2012 y 2013. Así, el país se consolida como uno de los líderes regionales en la materia.

En síntesis, el informe *Doing Business* 2014 mostró que el país mejoró su posición en el ranking de facilidad para hacer negocios, subiendo del lugar 45 en 2012 al 43 entre 189 países en 2013. No obstante, la evaluación desagregada del último año no resultó tan satisfactoria, pues se desmejoró en 7 de las 10 áreas regulatorias medidas. Específicamente, aspectos como el pago de impuestos, el comercio transfronterizo y el cumplimiento de contratos muestran un retraso significativo si se compara con los valores registrados por Chile y Perú. Allí deberían concentrarse muchos de los esfuerzos de política pública de los próximos años, con el fin de hacer del país un lugar más competitivo para hacer negocios en la región y favorecer el crecimiento empresarial. ■



BOGOTÁ



CALI



MEDELLÍN



PEREIRA

Evolución de la actividad Pyme:

Dinámica de las Pymes a nivel regional

Por: Álvaro Parga*

En su pasada edición del primer semestre de 2013, la Gran Encuesta Pyme (GEP) completó la tercera medición a nivel regional para las ciudades de Bogotá, Cali, Medellín, y la segunda medición para el caso de Pereira. Esto nos permite hacer un seguimiento al desempeño que han mostrado las Pymes a lo largo del período 2010-II-2012-II.

Adicionalmente, esta última medición a nivel regional incluyó por primera vez el cálculo del Indicador Pyme Anif (IPA). Dicho indicador resume el clima económico de las Pymes a través de comparar las variaciones en: i) el índice de situación económica; ii) el volumen de ventas; iii) las expectativas de desempeño; y iv) las expectativas de ventas (ambas para el siguiente semestre). Lo anterior permite evaluar la situación económica de las Pymes en las cuatro ciudades donde se hizo una profundización, complementando el análisis general del país que ofrece el IPA nacional.

En esta medida, este artículo analizará cuál ha sido el desempeño de las Pymes en las cuatro ciudades incluidas en la GEP, observando el comportamiento de variables como la situación económica actual, las ventas y el empleo, al igual que la evolución de las perspectivas de los empresarios sobre su actividad

*Investigador Anif. E-mail: aparga@anif.com.co



económica futura. Este análisis a nivel individual nos permitirá establecer un paralelo entre la situación empresarial de las distintas ciudades, bajo la medición del IPA, identificando cuáles son las ciudades que muestran un mejor desempeño de sus Pymes y

aquellas donde se evidencian serias dificultades para este segmento empresarial.

Como veremos, se presentó una desaceleración de la actividad Pyme para las cuatro ciudades analizadas, lo cual es congruente con los resultados observados a nivel nacio-

nal. A nivel sectorial, los empresarios de servicios fueron los menos afectados por esta coyuntura (con excepción de Bogotá), mientras que en los sectores de comercio y especialmente en el de industria dicho deterioro fue mucho más significativo.



Bogotá

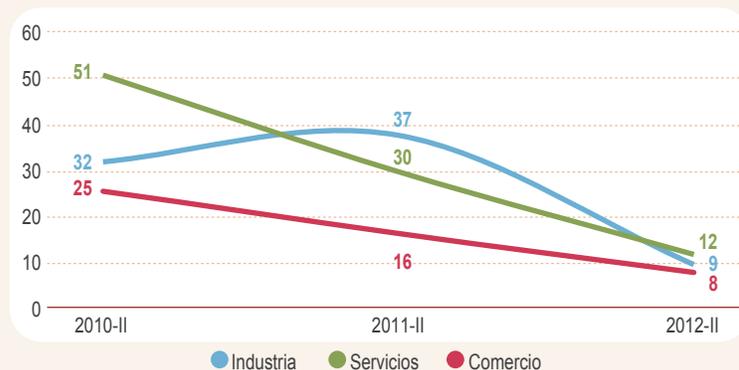
La situación económica de las Pymes en la ciudad de Bogotá mostró un deterioro entre 2010-II y 2012-II. En efecto, el balance de respuestas (diferencia entre respuestas positivas y negativas) de las Pymes encuestadas sobre la situación económica general cayó de 32 a 9 en el sector industria, de 25 a 8 en comercio y de 51 a 12 en las empresas de servicios (ver gráfico 1). Esta caída se explica principalmente por la trayectoria del último año en los balances de respuesta, los cuales pasaron de promediar 28 para los tres macrosectores en 2011-II a 10 en 2012-II, lo que representó una reducción de 18 en dicho período.

Desagregando este análisis a nivel sectorial, la tendencia más preocupante se observa en las empresas de servicios donde la diferencia entre respuestas positivas y negativas cayó en 39 unidades, siendo la más pronunciada de los tres macrosectores. Esta trayectoria parece ser una condición específica de Bogotá,

ya que si la comparamos con lo observado a nivel nacional, encontramos que el balance de respuestas de las Pymes de servicios referido a esta variable cayó ligeramente, desplazándose de 36 a 33 en el mismo lapso, evidenciando una disminución de solo 3 unidades (ver Anif, 2013a). A pesar de que las Pymes de servicios bogotanas reportan las percepciones más optimistas dentro de los tres macrosectores, su ventaja frente a los otros dos sectores se redujo dramáticamente.

Al analizar el comportamiento de las ventas en las pequeñas y medianas empresas bogotanas, encontramos una reducción en los balances de respuestas de los tres macrosectores durante el período 2010-II-2012-II. Por ejemplo, los empresarios industriales rebajaron sus balances de respuestas de 20 a 7. Una situación similar se presentó para las Pymes comerciales y de servicios, las cuales presentaron descensos en esta variable de 35 (cerrando en -3 en 2012-II) y de

Gráfico 1. Bogotá: situación económica general
(Balance de respuestas*)

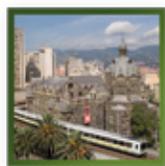


*Diferencia entre respuestas positivas y negativas.

Fuente: GEP 2011-I - 2013-I.

33 unidades (alcanzando el valor de 4 en 2012-II), respectivamente. Particularmente, fue preocupante la tendencia exhibida por los sectores de servicios y comercio. En el primero se observó la caída más significativa en el balance de respuestas (similar a lo sucedido en la situación actual), mientras que en el segundo el valor de las respuestas positivas superó el de las negativas durante el último año.

En este marco de desaceleración de la actividad económica, el empleo del segmento Pyme tuvo una caída para los sectores de industria y comercio (donde bajaron los balances de respuestas de 2 a -4 y de 17 a 4 entre 2010-II y 2012-II). Entre tanto, los empresarios de servicios reportaron un incremento de esta variable, de -10 a 13 durante el mismo período. No deja de resultar paradójico que el macrosector que ha evidenciado una mayor caída en sus variables de actividad económica sea aquel que mostró un mejor panorama en materia de empleo.



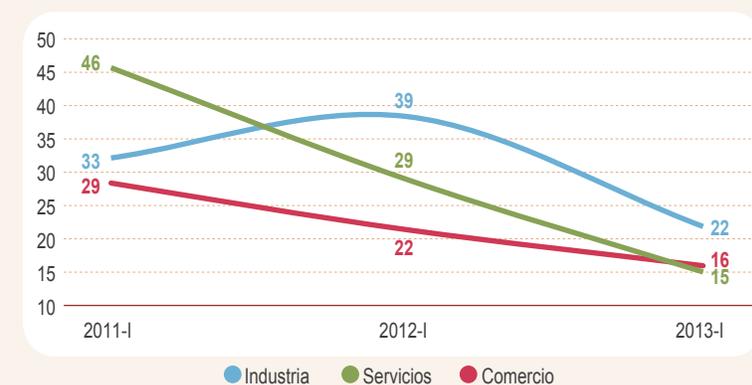
Medellín

Similar a lo sucedido en Bogotá, las Pymes antioqueñas mostraron una desaceleración en su actividad económica, lo cual se reflejó en una caída en el balance de respuestas a la pregunta sobre la situación económica general. Si se realiza un análisis a nivel sectorial,

Finalmente, en lo relacionado con las perspectivas que tienen las Pymes de Bogotá sobre su desempeño general, encontramos una reducción notoria en el optimismo de los encuestados. En el sector de servicios se presentó la reducción más fuerte en el balance de respuestas de esta variable, pasando de 46 en 2011-I a 15 en 2013-I (ver gráfico 2). Igualmente, a pesar de mostrar una rebaja menor, los sectores de industria y comercio vieron aumentado su pesimis-

mo reduciendo sus balances de respuesta de 33 a 22 y de 29 a 16, respectivamente, para el mismo período. Dicha situación resulta congruente con el panorama de la situación económica actual y de las ventas, donde los empresarios de servicios han evidenciado el mayor deterioro de los tres sectores, contradiciendo la tendencia observada en la coyuntura agregada a nivel nacional, donde ha sido el segmento menos afectado por el escenario de desaceleración económica.

Gráfico 2. Bogotá: expectativas sobre el desempeño general de las empresas para el siguiente semestre
(Balance de respuestas*)



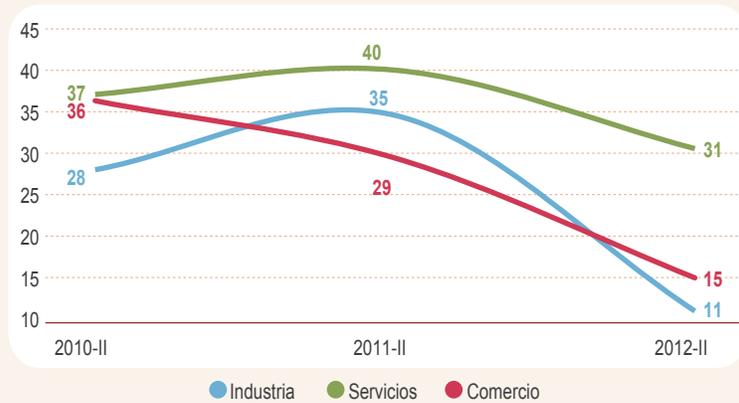
*Diferencia entre respuestas positivas y negativas.

Fuente: GEP 2011-I - 2013-I.

se observa que las empresas más afectadas pertenecen a los segmentos de industria y comercio. En el caso de los empresarios industriales se observó una caída en el balance de respuestas de 28 en 2010-II a 11 en 2012-II, mientras que en el caso de

los empresarios comerciales la reducción fue todavía más acentuada, pasando de 36 a 15 en dicho período, aunque el dato del último año se situó por encima del de industria (ver gráfico 3). Cabe destacar que en el caso de las Pymes industriales este descenso en

Gráfico 3. Medellín: situación económica general
(Balance de respuestas*)



*Diferencia entre respuestas positivas y negativas.

Fuente: GEP 2011-I - 2013-I.

el balance de respuestas se explica por la trayectoria del último año, donde se presentó una reducción de 24 unidades, el cual es consistente con el pobre comportamiento de la producción industrial en 2012 a nivel nacional, que registró un variación del -0.3% anual.

En contraste, los pequeños y medianos empresarios paisas del sector de servicios fueron los que mostraron un mejor desempeño en medio de esta desaceleración económica, ya que su balance de respuestas solamente disminuyó de 37 a 31 entre 2010-II y 2012-II (con una reducción de 9 unidades durante el último año). Así, aventajaron en más de 15 unidades las cifras mostradas por los empresarios de industria y comercio. Esto establece una diferencia marcada con lo sucedido en ese lapso en Bogotá, donde las Pymes de servicios fueron las que se mostraron más afectadas en sus percepciones sobre el desempeño general entre los tres macrosectores.

Las ventas siguieron una tendencia consistente con lo observado en la situación actual de las empresas. En efecto, entre 2010-II y 2012-II, los empresarios de Medellín con peor desempeño en sus ventas fueron los pertenecientes al sector industrial y al de comercio, donde se presentaron caídas en los balances de respuestas de 9 y 21 unidades, respectivamente. Cabe destacar que la situación más preocupante se observó en el sector comercio donde esta variable alcanzó el valor de 0 para el último año. Por el contrario, nuevamente el sector de servicios mostró una tendencia menos desfavorable que el resto de



macrosectores, manteniendo su balance de respuestas por encima de 20 durante los tres cortes analizados.

Por su parte, el empleo ofreció un panorama mixto en los tres macrosectores. Por un lado, el sector industrial tuvo una reducción en el balance de respuestas sobre la contratación de trabajadores, pasando de 11 en 2010-II a 5 en 2012-II. Entre tanto, durante el mismo período en las Pymes comerciales esta variable se mantuvo constante en 5, mientras que para las de servicios esta pasó de 1 a 11. Esto sugiere que las Pymes del sector industrial vieron traducido su peor desempeño económico en una contracción de su demanda por empleados, situación que no se cumplió en el caso de las empresas comerciales que mantuvieron constante sus niveles de contratación, ni en las de servicios donde se reportó un crecimiento de esta variable.

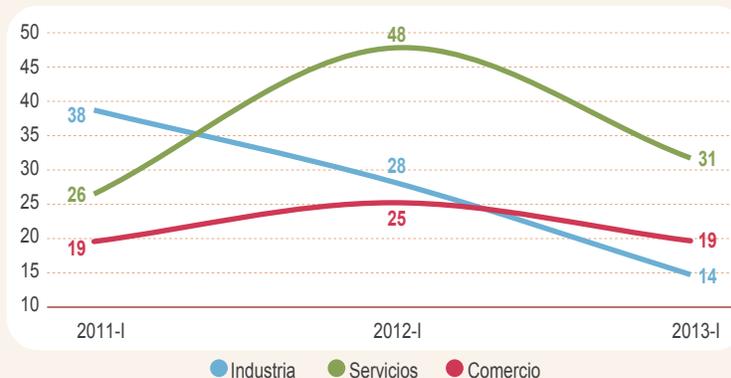
Para concluir, las perspectivas de los pequeños y medianos empresarios industriales paisas sobre el desempeño económico futuro fueron particularmente negativas. En efecto, el balance de respuestas de esta variable cayó de 38 en 2011-I a 14 en 2013-I para este sector, situación que refleja la

“Los pequeños y medianos empresarios paisas del sector de servicios fueron los que mostraron un mejor desempeño en medio de esta desaceleración económica.”

compleja coyuntura que atravesaron los industriales de Medellín en este lapso (ver gráfico 4). En contraste, las Pymes comerciales de esta región ofrecieron una estabilidad en sus perspectivas, registrando el mismo dato entre 2010 y 2012 (19). Por su parte, los encuestados del sector de servicios vieron aumentado su optimismo a lo largo de dicho período, subiendo su balance de respuestas de 26 a 31 y consolidándose como el sector con percepciones más favorables. No obstante, cabe resaltar que en el último año hubo un deterioro de este optimismo, pues la diferencia entre respuestas positivas y negativas ascendía a 48 en 2012-I.

Así, el panorama de las Pymes en Medellín ofrece un

Gráfico 4. Medellín: expectativas sobre el desempeño general de las empresas para el siguiente semestre (Balance de respuestas*)



*Diferencia entre respuestas positivas y negativas.

Fuente: GEP 2011-I - 2013-I.

sector de servicios con el menor grado de afectación frente a las evidencias generales de desaceleración económica. Por el contrario, las Pymes de los otros dos macrosectores muestran una caída noto-

ria en sus niveles de ventas y empleo, condición que para el caso de las Pymes industriales ha sido particularmente aguda y ha afectado sus niveles de optimismo sobre su actividad económica futura.



Cali

Compartiendo la tendencia observada en las dos anteriores ciudades, los pequeños y medianos empresarios caleños mostraron una desaceleración en su actividad económica. Esto se evidencia en la evolución del balance de respuestas de la situación económica general, donde se presentó una caída para los tres macrosectores analizados. No obstante, de forma parecida a lo sucedido en Medellín, las Pymes industriales y comerciales fueron las que presentaron los retrocesos más significativos en esta va-

riable (reducciones de 31 y 28 puntos respectivamente) entre 2010-II y 2012-II, ver gráfico 5. Entre tanto, el sec-

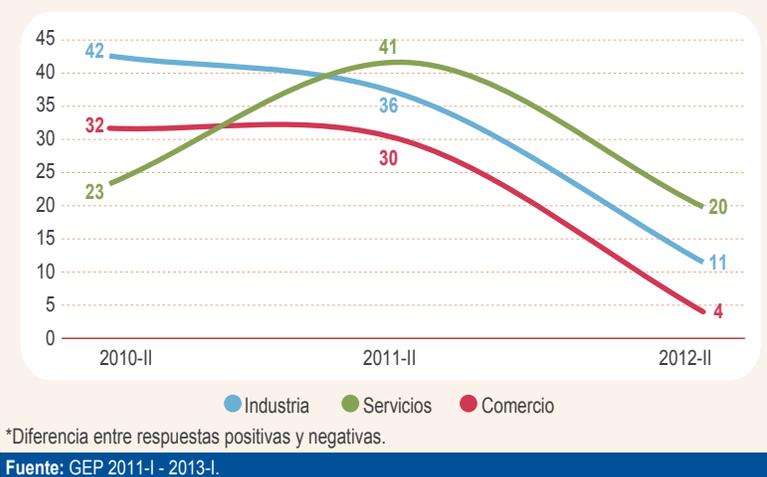


tor de servicios fue aquel que evidenció menores signos de desaceleración, pues su balance de respuestas solo cayó 3 unidades en este lapso, aunque la caída en el último año fue notoria, pues se pasó de alcanzar un valor de 41 a uno de 20.

Durante el mismo período, las ventas de las Pymes encuestadas en Cali se comportaron de manera consistente con los resultados encontrados en la situación actual de las empresas. De hecho, los sectores de industria y comercio tuvieron una caída en



Gráfico 5. Cali: situación económica general
(Balance de respuestas*)



el balance de respuestas de esta variable, bajando de 28 a 23 y de 11 a 10, cada uno. En cambio, las ventas de las Pymes de servicios mostraron una trayectoria ascendente, pasando de 14 a 34, alcanzando un liderazgo notorio en este rubro sobre los otros dos macrosectores.

En materia de empleo, los resultados de la GEP no fueron favorables en Cali, pues se presentó una disminución de los balances de respuestas a nivel de las Pymes industriales (bajando de 7 en 2010-II a 4 en 2012-II) y en las comerciales (cayendo de 14 a 2 en el mismo período). En lo referente a las empresas de servicios, los balances de respuestas fueron negativos a lo largo de los tres años observados, alcanzando el valor de -4 al corte de 2012-II. Esto significa que el panorama del empleo no mostró una evolución favorable en la ciudad de Cali, especialmente en el sector de servicios donde el porcentaje de Pymes que aumentaron la

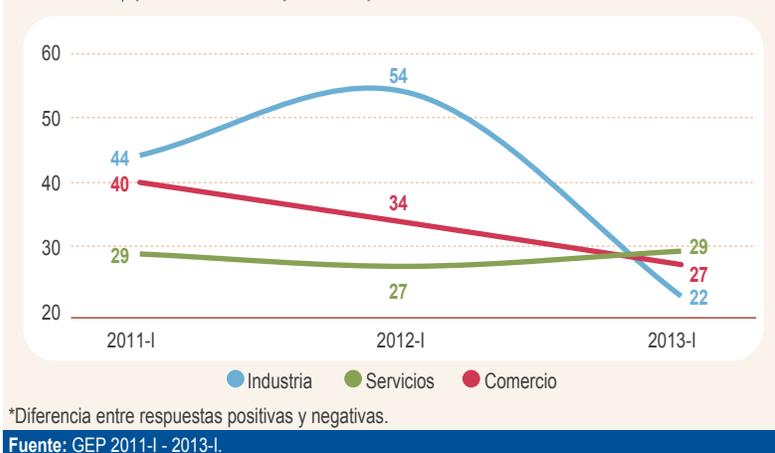
cantidad de empleados fue inferior al de aquellas que la redujeron durante los tres semestres observados. Esto pese al liderazgo de este sector en los otros indicadores.

Finalmente, las expectativas de las Pymes caleñas sobre su desempeño económico futuro sufrieron un detrimento en su optimismo para los sectores de industria y comercio y se mantuvieron estables en servicios. En el caso de los empresarios in-

dustriales, el balance de respuestas se redujo a la mitad, pasando de 44 en 2011-I a 22 en 2013-I (ver gráfico 6). Las Pymes comerciales siguieron una tendencia similar, reduciendo esta variable de 40 a 27 en el mismo período. En cambio, apalancados en una mejora de la situación actual y en un comportamiento favorable de las ventas ya comentadas, los empresarios de servicios mantuvieron su relación entre respuestas positivas y negativas casi inalterada, registrando valores iguales o cercanos a 29 para los tres años observados.

De esta manera, los resultados de la GEP nos muestran que las empresas caleñas de industria y comercio están atravesando una coyuntura difícil, lo cual también ha afectado sus expectativas de desempeño futuro. Una mejor situación se encontró en las Pymes de servicios, escenario que es bastante similar al observado en Medellín y al hallado a nivel nacional.

Gráfico 6. Cali: expectativas sobre el desempeño general de las empresas para el siguiente semestre
(Balance de respuestas*)



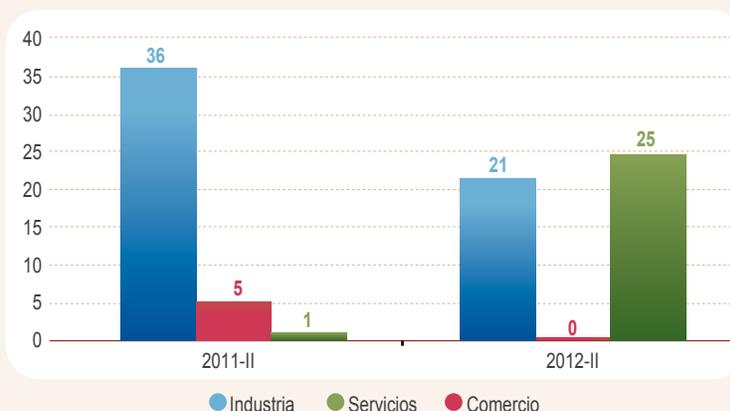


Pereira

Para el caso de la ciudad de Pereira únicamente existen dos mediciones de la GEP, limitando el presente análisis a evaluar lo sucedido en el segundo semestre de los años 2011 y 2012. Así, encontramos que las Pymes del sector industrial tuvieron una caída en la percepción sobre su situación económica actual, pasando de tener un balance de respuestas de 36 en 2011-II a 21 en 2012-II (ver gráfico 7). En las Pymes comerciales también se dio una baja, aunque menos pronunciada, disminuyendo de 5 a 0 el valor de esta variable en dicho período. Por el contrario, en el sector de servicios el balance de respuestas aumentó de 1 a 25 en este lapso, mostrando una tendencia favorable totalmente inversa a la de los otros dos macrosectores, pero similar a la de Medellín y Cali.

Las ventas de las Pymes pereiranas mostraron un tendencia decreciente en el último año, especialmente en lo correspondiente al sector comercial donde el balance de respuestas cayó dramáticamente de 15 en 2011-II a -68 en 2012-II, sugiriendo que en ese último año la proporción de empresarios que redujeron sus niveles de ventas superó notoriamente la de aquellos que los vieron aumentados. Igualmente, las Pymes industriales vieron dis-

Gráfico 7. Pereira: situación económica general
(Balance de respuestas*)



*Diferencia entre respuestas positivas y negativas.

Fuente: GEP 2012-I - 2013-I.

minuidos sus niveles de ventas, rebajando su balance de respuestas de 37 a 2. Entre tanto, las empresas del sector de servicios mantuvieron prácticamente constante su diferencia entre respuestas positivas y negativas (alcanzando el valor de 0 en 2011-II y de 1 en 2012-II).

Con referencia al empleo Pyme de Pereira, se observó que el balance de respues-

“En el sector de servicios de Pereira el balance de respuestas aumentó de 1 a 25 en este lapso, mostrando una tendencia favorable totalmente inversa a la de los otros dos macrosectores, pero similar a la de Medellín y Cali.”

tas de las Pymes industriales cayó 28 unidades, pasando de 20 en 2011-II a -8 en 2012-II. Una trayectoria similar mostró esta variable entre las empresas del sector comercial, cayendo de 24 a 0 en el mismo período. En contraste, los empresarios de servicios incrementaron su demanda de empleados entre estos dos años, lo cual se reflejó en el aumento de su balance de respuestas de -26 a 11. Esto último podría explicarse por la mejora en las ventas y el desempeño general que mostró el sector entre el segundo semestre de 2011 y el mismo semestre de 2012.

Para terminar este análisis, es relevante analizar lo que sucedió con las expectativas acerca del desempeño futuro de los empresarios. Allí, los resultados fueron sorprendentes, ya que las Pymes comerciales

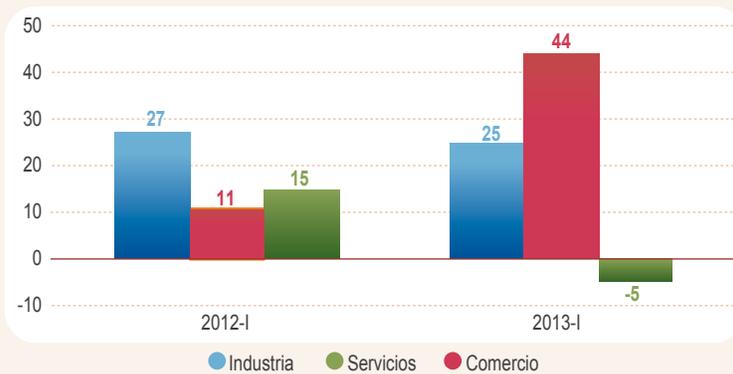


mostraron el mayor nivel de optimismo de los tres macrosectores (incrementando su balance de respuestas de 11 en 2012-I a 44 2013-I), a pesar de las dificultades que estas habían reportado acerca de sus niveles de ventas y su situación económica (ver gráfico 8). En cambio, el sector de servicios, que había reportado una mejo-

ría en la actividad empresarial, vio deteriorado su balance de respuestas reduciéndolo en 20 unidades entre 2012-I y 2013-I. Dicha situación también se presentó para las Pymes industriales, aunque en una menor magnitud, pues la diferencia entre respuestas favorables y desfavorables solo se rebajó de 27 a 25 en dicho período.

Esto último sugiere que a pesar de que a nivel de situación actual las Pymes comerciales e industriales mostraron una desaceleración en el desempeño económico, existe la creencia dentro de los empresarios pereiranos (especialmente los comerciales) de que esta situación puede ser modificada en el corto plazo y obedece más a una condición de carácter coyuntural. Ello podría explicar que sus perspectivas sean más favorables que sus percepciones sobre la dinámica actual. Por otro lado, el repunte que evidenciaron las ventas y el empleo de los empresarios de servicios coincidió con un deterioro de las expectativas sobre la actividad económica futura, situación que lleva a dudar sobre la perdurabilidad de esta tendencia positiva en los períodos subsiguientes.

Gráfico 8. Pereira: expectativas sobre el desempeño general de la empresa para el siguiente semestre
(Balance de respuestas*)



*Diferencia entre respuestas positivas y negativas.

Fuente: GEP 2012-I - 2013-I.

Comparación entre ciudades: ¿Qué nos dice el IPA regional?

Con el fin de establecer un paralelo entre la situación económica de las Pymes de las distintas ciudades, utilizaremos una medida como el IPA que sintetiza el comportamiento de distintos componentes de la actividad empresarial en un única variable. A nivel nacional, los resultados al corte del primer semestre de 2013 evidenciaban una desaceleración en los tres macrosectores Pyme (industria, comercio y servicios), que fue



más pronunciada a nivel industrial. Esto lo muestra el IPA nacional que cayó de 68 a 57 en el plano de “buen” desempeño (ver Anif, 2013b). Cabe aclarar que en la más reciente medición de la encuesta nacional del segundo semestre de 2013 se presentó un repunte de este indicador, subiendo de 57 a 60 (ver Anif, 2013c).

Dicha desaceleración se ratificó a nivel regional al corte del primer semestre de 2013. En efecto, los resultados re-



gionales muestran una caída del IPA para las cuatro ciudades en las que se realizó una profundización regional entre el primer semestre de 2011 y 2013 (con excepción de Pereira cuyos datos son para dos años). Estas reducciones se explican por la tendencia negativa que mostró el IPA entre las mediciones de 2012 y 2013. Cabe destacar que la reducción más significativa se dio en Bogotá, donde el IPA cayó de 65 a 53 (del plano de “buen desempeño” al “regular”), seguida por Medellín y Cali que presentaron reducciones de 10 unidades cada una, aunque estas se mantuvieron en el plano “bueno” (ver gráfico 9).

Evaluando los resultados por ciudad, encontramos que a pesar de que Pereira fue la

ciudad que presentó el menor decrecimiento del IPA en el último año (7 unidades), la cifra de 52 alcanzada por esta ciudad en 2013-I fue la más baja entre las ciudades encuestadas, ubicando su clima económico en el plano “regular”. Ello se debió al deterioro de la situación económica en el sector de industria y particularmente en el de comercio, que no alcanzó a ser compensado por el repunte que evidenciaron las Pymes de servicios.

Bogotá también se ubicó en el plano de un desempeño Pyme “regular” con un IPA de 53. Esto es llamativo, pues la ciudad pasó de ser la mejor ubicada en la medición de este indicador en 2012 a la segunda peor ubicada durante el último año. En este

caso, los pequeños y medianos empresarios bogotanos presentaron una fuerte desaceleración en la percepción sobre su desempeño actual y sus ventas, situación que, como lo analizamos anteriormente, se hizo más aguda en el sector de servicios. Pareciera que la incertidumbre y la mala gestión de la Administración Petro han reducido el optimismo empresarial en la capital del país.

Por su parte, Medellín (55) y Cali (58) se situaron en el borde inferior de la frontera de “bueno”, con valores cercanos al dato reportado a nivel nacional (57). Estas ciudades, aunque no han caído al nivel de “regular”, han mostrado un retroceso notorio frente a los valores promedio alcanzados

Gráfico 9. Indicador Pyme Anif (IPA)–Regional



Fuente: GEP 2013-I.

por sus indicadores en los dos años anteriores, los cuales ascendían a 64 y 66, respectivamente. Ambas ciudades pueden explicar esta situación por los retrocesos presentados en los sectores de industria y comercio, donde las Pymes reportaron una caída en su actividad económica.

En resumen, los resultados de la GEP a nivel regional para el primer semestre de 2013, sintetizados a través del IPA, mostraron un deterioro en el clima económico de las Pymes en las cuatro ciudades donde se realizó una profundización regional. En esta última medición, Pereira tuvo el indicador

más bajo (52), aunque Bogotá fue la que presentó la caída más grande, al descender 12 unidades, alcanzando ambas el plano de “regular” en su desempeño Pyme. Pese a mantenerse en el rango de “bueno”, Medellín y Cali también evidenciaron una fuerte reducción en los valores del IPA.

Conclusiones

El desempeño de las Pymes a nivel regional evidenció un deterioro de la actividad económica entre 2010-II y 2012-II. Particularmente, se resaltan los casos de los empresarios del sector de servicios en Bogotá y de los comerciales en Pereira, los cuales se vieron fuertemente golpeados en sus niveles de ventas, situación actual y perspectivas de ventas en el último año. Una condición que se puede generalizar en todas las ciudades fueron las di-

ficultades económicas reportadas por los sectores de comercio e industria. La condición de este último es congruente con el pobre desempeño de la actividad productiva de esta rama de la eco-



nomía, la cual presentó una contracción del -1.9% al cierre de 2013.

Asimismo, debe destacarse que las Pymes de servicios fueron las menos afectadas por este escenario económico menos favorable, con excepción de lo observado en Bogotá. Esto es algo que va en línea con el comportamiento del sector de servicios cuyos ingresos crecieron al 7.3% anual en 2013, según la muestra trimestral de servicios. ■

Referencias

- Anif (2013a), *Gran Encuesta Pyme, Primer semestre de 2013*.
- Anif (2013b), “*Gran Encuesta Pyme: resultados regionales del primer semestre de 2013*”, *Actualidad Pyme* 60, septiembre de 2013.
- Anif (2013c), “*Balance del segmento Pyme en 2013: resultados de la Gran Encuesta Pyme*”, *Actualidad Pyme* 63, diciembre de 2013.

Bogotá centro de negocios con perspectivas globales

Por: Ricardo Ayala Ramírez*



El balance sobre el desempeño de la economía bogotana en la última década es positivo, al igual que las perspectivas de lograr que Bogotá se consolide entre las ciudades más atractivas para invertir y hacer negocios en América Latina.

En el ranking de ciudades globales que elabora la consultora internacional AT Kearney, entre las ciudades de América Latina analizadas, Bogotá es la quinta ciudad global después de Buenos Aires, São Paulo, Ciudad de México y Río de Janeiro. Es además una de las ciudades de países emergentes

con alto potencial para consolidarse a nivel global. En pocos años la población de la ciudad superará los 10 millones de habitantes, y se convertirá en una megaciudad, con un ingreso per cápita superior a los US\$12.000 anuales.

Las decisiones públicas y privadas que se adopten serán determinantes para consolidar

a Bogotá como motor de la economía nacional y fortalecer su posicionamiento internacional como destino atractivo. En este contexto, se analiza el desempeño reciente de la economía bogotana y las fortalezas y retos para ampliar la capacidad de crecimiento en la ciudad con condiciones de sostenibilidad y prosperidad.

*Director de Gestión de Conocimiento de la Vicepresidencia de Gobernanza de la Cámara de Comercio de Bogotá.
E-mail: directorgestiondeconocimiento@ccb.org.co

Bogotá es la economía regional más importante y con mayor dinamismo en Colombia

Bogotá, como sucede en las grandes ciudades del mundo, con la aglomeración de población y de actividades productivas es el mayor mercado de Colombia y la ciudad del país con más posibilidades de consolidarse entre los destinos más atractivos en América Latina. Es el motor de la economía nacional por el tamaño y la dinámica de sus actividades productivas, la generación de empleo y la fortaleza de la actividad empresarial. Bogotá genera el 24% del PIB nacional y es la que más aporta al crecimiento nacional.¹

La estructura productiva es la más diversificada, con pre-

dominio de las actividades de servicios (74.5% del PIB), la industria (9.3%) y la construcción (6.7%). Un aspecto destacado es la alta participación de las actividades productivas de la ciudad en la Nación: es el centro financiero y de actividades inmobiliarias, de servicios empresariales, en comercio, restaurantes y hoteles, en servicios sociales y personales, en transporte y telecomunicaciones y en la industria (ver cuadro 1).

En la última década, la economía bogotana creció en promedio un 4.8% y para 2014 se prevé que crecerá un 4.5%, con un comportamiento similar al

previsto para la economía nacional (4.7%). Entre enero y septiembre de 2013, de acuerdo con cifras del Dane, en comparación con el mismo período de 2012, el crecimiento fue del 3.4%, sustentado en comercio, reparación, restaurantes y hoteles (5.4%); transporte, almacenamiento y comunicaciones (5.1%); servicios sociales, comunales y personales (4.7%); establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas (4.4%). El crecimiento fue menor en el suministro de electricidad, gas y agua (1.3%) y en la industria manufacturera (0.5%).²

Cuadro 1. Participación de los sectores productivos de Bogotá en el PIB sectorial de Colombia (2012*)

Sector	Colombia PIB	Bogotá	
		PIB	Participación
Agropecuario	39.618	0	0%
Minas y canteras	74.987	347	0%
Industria manufacturera	78.951	15.110	19%
Electricidad, gas y agua	22.763	4.532	20%
Construcción	52.495	10.816	21%
Comercio, restaurantes y hoteles	75.199	22.884	30%
Transporte y comunicaciones	38.768	11.019	28%
Servicios sociales, comunales y personales	101.910	28.486	28%
Servicios financieros, inmobiliarios y empresariales	124.176	54.040	44%
Total	665.764	162.258	24%

*Cifras en miles de millones de pesos. No se incluyen las cifras de derechos e impuestos.

Fuente: elaboración Dirección de Gestión del Conocimiento, CCB con base en Dane (2013), Cuentas Nacionales Departamentales.

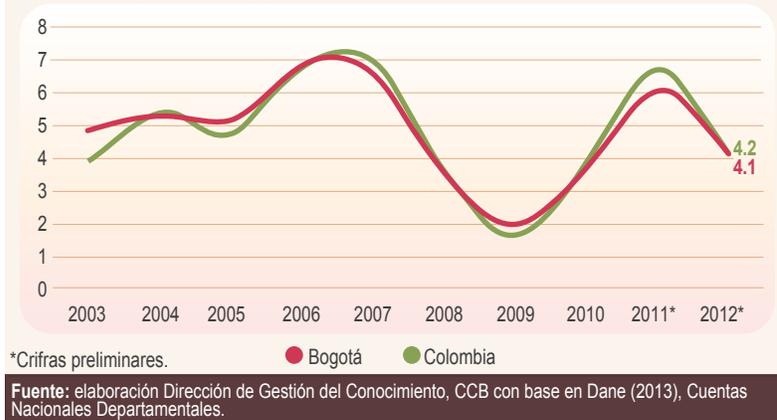
¹El PIB de Bogotá en 2012 fue de US\$90.232 millones de acuerdo con los cálculos de la Dirección de Gestión del Conocimiento con base en cifras del Dane (2013).

²Ver Dane (2014), Cuentas Nacionales Departamentales: PIB trimestral Bogotá D.C. Boletín de prensa III Trimestre 2013.



Como resultado, se prevé que para 2013 el crecimiento será cercano al 4%, sustentado en los servicios, la recuperación del dinamismo de la construcción, que en el último año aumentó el área licenciada (32%), y en la actividad industrial, que desde el cuarto trimestre empezó a registrar una mejor percepción de los industriales sobre el desempeño del sector.³ El crecimiento de la actividad productiva ha contribuido a la generación de empleo. Bogotá es el mayor mercado de trabajo del país, con 4 millones de ocupados, cifra similar a la suma de los que se encuentran en las ciudades de Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga. En el cuarto trimestre de 2013, entre las principales áreas metropolitanas, Bogotá fue la primera por sus altas tasas de participación (71.4%)

Gráfico 1. Comportamiento del PIB de Colombia y Bogotá (2003-2012pr)



y de ocupación (65.8%). En servicios se genera el 78% del empleo de la ciudad, especialmente en las actividades de comercio, hoteles y restaurantes (28%), servicios comunales, sociales y personales (23.9%) y financieras y actividades inmobiliarias (13.6%).

El dinamismo de las actividades productivas también contri-

buyó a la disminución del desempleo: en el cuarto trimestre la tasa de desempleo pasó del 8.5% en 2012 al 7.9% en 2013, y fue la segunda ciudad con menor tasa de desempleo después de Bucaramanga (7.7%). No obstante, el aumento (0.6%) en el empleo asalariado, el subempleo (33.3%) y la informalidad laboral (43.6%)⁴ son elevados.

La principal plataforma empresarial de Colombia

Una fortaleza de la economía bogotana es el dinamismo de la actividad emprendedora y empresarial. El número de empresas en la ciudad en 2013 llegó a 305.000, el 29% de las existentes en el país. Y es la ciudad más dinámica en creación de empresas, en los últimos cinco años en promedio anual se crearon 58.000 empresas.

En la práctica, de cada 5 empresas que se crean en Colombia, 2 se crean en Bogotá.

En Bogotá se concentra el 63% de los emprendimientos de alto impacto del país.⁵ Este tipo de emprendimientos son rentables, crecen rápida y sostenidamente, y son capaces de lograr un nivel de ventas significativo (\$6.000 millones).

Además, crean mayor número de empleos bien remunerados, mayores recaudos fiscales y potencian la innovación.

Otra fortaleza de la ciudad es contar con el talento humano más capacitado y la oferta de educación superior más importante del país: 115 instituciones de educación superior gradúan anualmente a más de

³Ver Fedesarrollo (2013), Encuesta de Opinión Empresarial (Octubre, Noviembre y Diciembre), balance y expectativas de la situación económica de los industriales, y Dane (2014), Muestra Trimestral Manufacturera Regional.

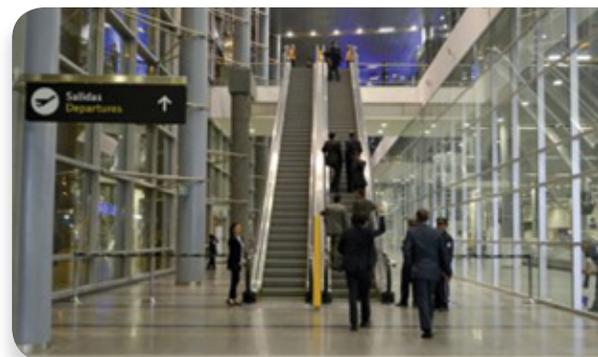
⁴Ver Dane (2014), Gran Encuesta Integrada de Hogares. Boletín de Prensa, diciembre de 2013.

⁵Ver CCB (2012). The Breakthrough. Escalando el emprendimiento en Colombia, en: http://camara.ccb.org.co/documentos/12210_escalandor_el_emprendimiento_en_colombia_ccb.pdf

167.000 personas, de las cuales 36.000 son de posgrado. Y tiene la mayor plataforma para la investigación y la innovación: un 47% de los centros de desarrollo tecnológico.

El tamaño del mercado interno, 8 millones de consumidores, el comportamiento de la economía, el recurso humano y las ventajas de la aglomeración productiva y empresarial han posicionado a Bogotá como la ciudad más atractiva en el país para localizar empresas con capital extranjero. En los últimos diez años, el

número de empresas pasó de 677 a 1.537, y la ciudad compete con centros tradicionales de negocios como Lima, Río de Janeiro y Panamá en localización de empresas con negocios globales: Bogotá es quinta con 84 empresas después de Buenos Aires, São Paulo, Ciudad de México y Santiago. Muchas de las empresas han elegido la ciudad como sede de sus oficinas regionales, centros logísticos y de servicios para atender el mercado de América Latina. La modernización del Aeropuerto Inter-

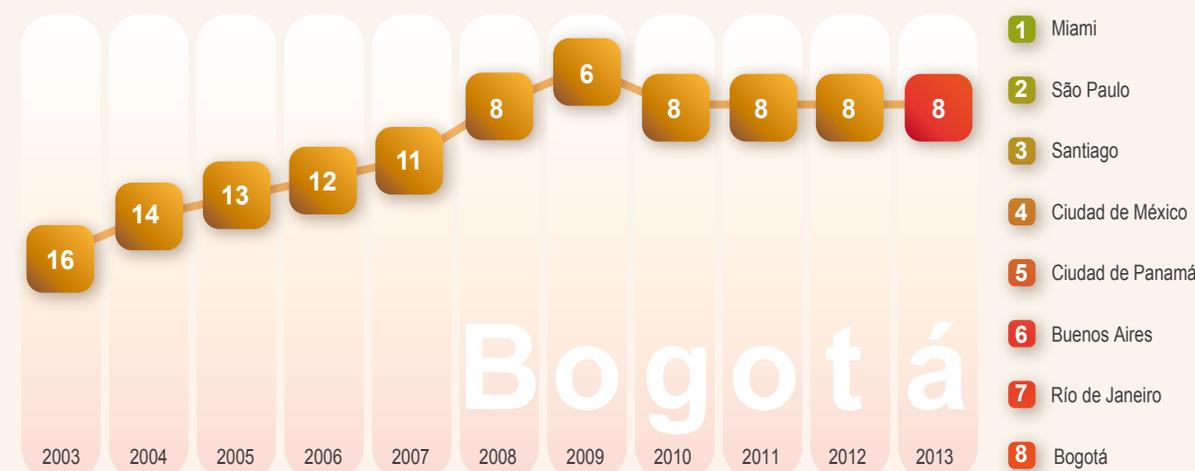


nacional El Dorado ha sido un factor favorable y el terminal es el principal *hub* de carga de América Latina y el tercero en movimiento de pasajeros.

En América Latina es una de las ciudades más atractivas para invertir

En Colombia, Bogotá es la ciudad más competitiva⁶ y, a nivel internacional, ha mejorado la percepción de empresarios e inversionistas sobre la capital como destino para hacer negocios⁷, como se refleja en distintos estudios y rankings que comparan la percepción de empresarios e inversionistas:

Gráfico 2. Ranking mejores ciudades para hacer negocios en América Latina (2013)



Fuente: elaboración Dirección de Gestión del Conocimiento, CCB con base en Dane (2013), Cuentas Nacionales Departamentales.

⁶Ver Cepal (2009), Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia, y el estudio más reciente del Consejo Privado de Competitividad y la Universidad del Rosario, CPC-UR (2013), Índice Departamental de Competitividad 2013.

⁷Ver CCB (2013), Balance de la economía de la región Bogotá – Cundinamarca 2013, CCB, Bogotá, Colombia.



8a.

Entre las 35 ciudades para hacer negocios en América Latina después de Miami, São Paulo, Santiago, Ciudad de México, Buenos Aires y Ciudad de Panamá, según el ranking de competitividad urbana que elabora AméricaEconomía Intelligence.⁸

5a.

Ciudad del futuro en América Latina después de São Paulo, Santiago, Río de Janeiro y Buenos Aires, según el Ranking American Cities of the Future de la revista *fDi Intelligence*.

5a.

Más atractiva para invertir entre 48 ciudades de América Latina según el Ranking de ciudades latinoamericanas para atracción de inversiones – INAI de la Universidad del Rosario y el IdN de Chile.

6a.

Ciudad de América Latina más atractiva para realizar eventos internacionales, según la Asociación Internacional de Congresos y Convenciones, ICCA. Bogotá es el primer destino para el turismo de negocios de Colombia: a la ciudad llega más del 50% de los turistas que recibe el país y es el primer destino para el turismo de negocios.



Es una de las 15 nuevas ciudades para hacer negocios en el mundo según Global 500 de la revista *Fortune* y CNN Money.

Retos para ampliar la capacidad de crecimiento y fortalecer el posicionamiento internacional

Las grandes ciudades gestionan su desarrollo con visión estratégica de largo plazo. Ciudades como Barcelona, Bilbao o Toronto han adoptado cambios estratégicos en su gestión y en un contexto de cooperación entre los sectores público

y privado han formulado la visión, las estrategias, proyectos, acuerdos y compromisos para orientar su desarrollo sustentado en la definición de su vocación productiva.

El mayor reto de las grandes ciudades es crecer en condicio-

nes de sostenibilidad, inclusión y prosperidad. En este sentido, la economía bogotana necesita lograr tasas de crecimiento por lo menos del 7% que le permitan ampliar la capacidad de generar empleos e ingresos de mayor calidad. Con este propósito, se requiere la articulación de políticas y acciones entre el sector público y privado con énfasis en los siguientes aspectos:



⁸Ver AméricaEconomía Intelligence (2013). Ranking de mejores ciudades para hacer negocios en América Latina 2013.

Construir y gestionar una visión compartida sobre los temas estratégicos para el desarrollo de la ciudad, sustentada en la definición de la vocación productiva, de manera que permita alinear políticas y acciones que apoyen el desarrollo de *cluster* en actividades existentes y en las nuevas que se identifiquen, para construir la base productiva y empresarial que deberá tener la ciudad en las próximas décadas. La Cámara de Comercio de Bogotá lidera, con empresarios, entidades públicas y privadas, una estrategia orientada a dinamizar iniciativas de *cluster* en: prendas de vestir, calzado y marroquinería, joyería y bisutería, software y TI, industrias creativas y de contenidos, turismo de negocios y eventos, cosméticos y comunicación gráfica. En la región que integran Bogotá y Cundinamarca se han identificado sectores y actividades con potencial en la agroindustria, la industria y los servicios.⁹

Apojar la ampliación de los negocios de las empresas bogotanas en el mercado interno con énfasis en las micro, pequeñas y medianas empresas y lograr la reactivación sostenible de las actividades industriales. La industria genera el 9.3% del PIB y el 15% del empleo de Bogotá y cuenta con 42.602 empresas, el 14% del total.

Fortalecer la estrategia de posicionamiento internacional de Bogotá como plataforma para atraer inversiones y empresas y como destino de eventos culturales, económicos, políticos y sociales.

Fomentar la formalidad para facilitar y estimular el desarrollo de los negocios y el funcionamiento de las empresas en la formalidad. La informalidad empresarial llega al 47% y la informalidad laboral al 43.6%. Es necesario simplificar el régimen tributario para las empresas más pequeñas de manera que se disminuyan los costos de cumplimiento y se creen condiciones para su sostenibilidad.

Reducir el rezago en la infraestructura logística, de movilidad y conectividad para mejorar la productividad y la calidad de vida en la ciudad. En el Ranking Mundial de In-

fraestructura Urbana¹⁰, Bogotá ocupa el puesto 128 a nivel global y el puesto 12 en América Latina. Estamos rezagados con respecto a Buenos Aires, Santiago, Montevideo, Río de Janeiro, Brasilia, São Paulo, Lima, Monterrey, Ciudad de Panamá, Quito y Ciudad de México.

Aumentar las exportaciones de bienes y servicios: las de bienes con una estrategia que mejore la competitividad de las empresas y promueva la vinculación de más empresas a las actividades de comercio exterior. En 2013, la ciudad exportó en bienes US\$3.231 millones, 95% industriales; sin embargo, exporta menos del 5% de su producción. Asimismo, fomentar la exportación de servicios en las actividades de salud, tercerización de servicios (BPO) y tecnologías de la información, software, animación digital, audiovisual, comunicación gráfica e ingeniería y servicios de construcción.¹¹ ■



⁹Ver CCB (2012), Inventario de apuestas y sectores productivos en Bogotá y Cundinamarca, en http://camara.ccb.org.co/documentos/11046_vocacion_productiva_bogota_ccb_invest_06092012.pdf

¹⁰Ver Mercer (2012), Ranking Mundial de Infraestructura Urbana 2012.

¹¹Ver Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Bancóldex y Proexport (2012), Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Estados Unidos. Más comercio, más empleo, en: http://www.bancoldex.com/documentos/3759_TLC_eltiempo_04.pdf

La Alianza del Pacífico: mercado natural para las empresas del Valle del Cauca

Por: Esteban Piedrahita*

La ubicación geográfica del Valle del Cauca, cercana al puerto con mayor capacidad de movimiento de carga no minera en el país, y la diversidad y sofisticación de su aparato industrial permiten afirmar que el acceso preferencial a los mercados de Chile, Perú y México representa una extraordinaria oportunidad para las empresas del departamento.

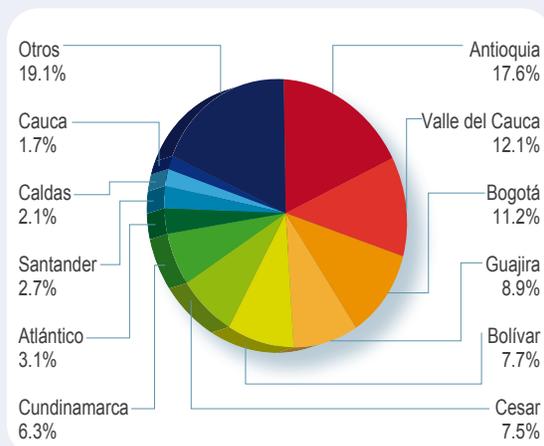
En 2013, el valor de las exportaciones colombianas a los demás países que conforman la Alianza del Pacífico ascendió a US\$3.709 millones. Los departamentos de Antioquia, Valle del Cauca y la ciudad de Bogotá registraron las mayores participaciones en el total de ventas externas a esos destinos (17.6%, 12.1% y 11,2%, respectivamente), ver gráfico 1.

Debe destacarse que las exportaciones de Bogotá y del Valle del Cauca a la Alianza del Pacífico son las más diversificadas. Los medicamentos constituyen el principal producto exportado desde Bogotá a este mercado y representan solo el 6.4% del valor total de exportaciones de las empresas capitalinas al mercado de la Alianza en 2013. En el caso del Valle del Cauca, las ventas externas de azúcar a Chile, México y Perú representaron el 13.9% de las ventas externas del departamento hacia este bloque comercial en 2013.

Por el contrario, las exportaciones de Santander y Antioquia a los países

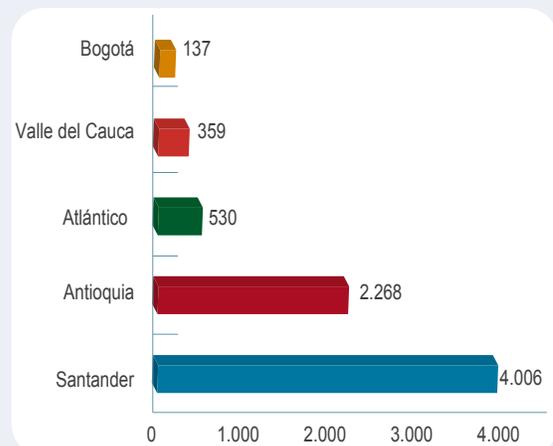
*Presidente de la Cámara de Comercio de Cali. E-mail: epiedrahita@ccc.org.co

Gráfico 1. Participación % de las exportaciones departamentales a la Alianza del Pacífico
(US\$ millones; 2013)



Fuente: cálculos Cámara de Comercio de Cali con base en Dane.

Gráfico 2. Diversificación de las exportaciones por departamentos a la Alianza del Pacífico
(IHH, 2013)



Fuente: cálculos Cámara de Comercio de Cali con base en Dane.

miembros de la Alianza del Pacífico están altamente concentradas. En el caso de Santander, el 62% de sus ventas externas a Chile, México y Perú son combustibles. Por su parte, el 47% de las exportaciones de Antioquia corresponde al sector automotriz y están fuertemente concentradas en México.

Para evaluar técnicamente la concentración de las exportaciones de los departamentos colombianos en 2013 se utilizó el índice de Herfindahl e Hirschman (IHH)¹, el cual permite constatar que, efectivamente, en los casos de Bogotá y Valle del Cauca se registran las canastas ex-

portadoras más diversificadas hacia la Alianza del Pacífico (ver gráfico 2).

Al examinar por países, Chile es el principal destino de las exportaciones colombianas a la Alianza con una suma de US\$1.572 millones en 2013, seguido por Perú con US\$1.274 millones (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Exportaciones a países de la Alianza del Pacífico (A.P.) por departamentos
(US\$ millones; 2013)

Departamento	Chile	México	Perú	Total A.P.	Exportaciones Totales	Participación (%)
Valle del Cauca	109	76	263	448	2.112	21.2
Cauca	22	2	40	64	327	19.6
Cundinamarca	51	51	132	234	1.690	13.8
Bogotá	79	155	183	417	3.232	12.9
Caldas	12	23	44	79	673	11.7
La Guajira	322	-	8	330	2.929	11.3
Antioquia	86	336	231	653	5.830	11.2
Santander	28	35	36	99	1.118	8.8
Atlántico	27	42	45	114	1.421	8.0
Bolívar	84	71	131	286	3.753	7.6
Cesar	229	31	17	277	3.668	7.6
Otros	521	42	145	708	32.068	2.2
Total	1.572	864	1.274	3.709	58.822	6.3

Fuente: cálculos Cámara de Comercio de Cali con base en Dane.

¹El índice se calcula elevando al cuadrado la participación que cada posición arancelaria tiene en el total exportado y sumando esas cantidades. Los resultados van desde cerca a 0 (poca concentración o altamente diversificado) a 10.000 (altamente concentrado o poco diversificado).

El Valle del Pacífico

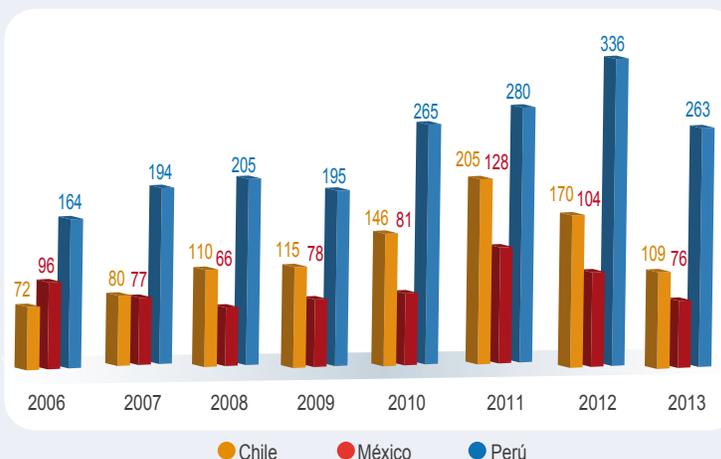
Si bien el Valle del Cauca representa el 12.1% de las exportaciones colombianas a la Alianza del Pacífico, el valor de estas ventas representa el 21.2% del total de las exportaciones del departamento.

Debe destacarse que, asociado a la cercanía del enclave industrial del Norte del Cauca a los puertos de Buenaventura, el 19.6% de las exportaciones del Cauca también tiene como destino los países de la Alianza.

Pese a la desaceleración en 2013, en general, la dinámica de comercio del Valle del Cauca con los países de la Alianza ha venido creciendo en los últimos ocho años. El valor de las exportaciones pasó de US\$332 millones en 2006 a US\$448 millones en 2013. De hecho, la Alianza del Pacífico es hoy el principal socio comercial del departamento, por encima de Ecuador (18.9%), Estados Unidos (13.9%) y Venezuela (13.8%), lo cual es destacable si se tiene en cuenta la alta dependencia de las exportaciones colombianas de los mercados de Estados Unidos y Venezuela.

Los países de la Alianza del Pacífico hacia los cuales se dirigió la mayor parte de las exportaciones del Valle del Cauca en 2013 fueron Perú y Chile, con US\$263 millones y US\$109 millones, respectivamente. Por su parte, pese a ser el mercado más grande dentro de la Alianza, México es todavía un destino de baja dinámica para las

Gráfico 3. Importaciones del Valle del Cauca desde países de la Alianza del Pacífico
(US\$ millones; 2006-2013)



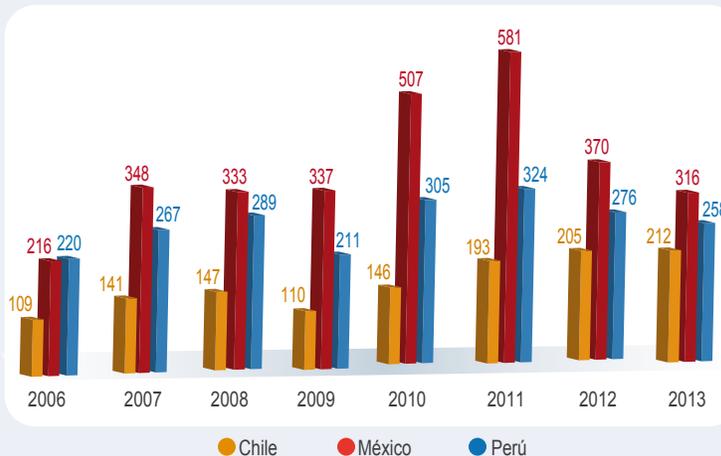
Fuente: cálculos Cámara de Comercio de Cali con base en Dane.

empresas del departamento, pues en 2013 solo se exportaron a ese destino US\$76 millones, US\$20 millones menos que en 2006 (ver gráfico 3).

En el caso de las importaciones, desde 2007 México se ha mantenido como el princi-

pal socio para el Valle del Cauca entre los países de la Alianza. En 2013, las importaciones mexicanas representaron un 40.2% de las compras externas de las empresas vallecaucanas a este grupo de socios comerciales (ver gráfico 4).

Gráfico 4. Importaciones del Valle del Cauca desde países de la Alianza del Pacífico
(US\$ millones; 2006-2013)



Fuente: cálculos Cámara de Comercio de Cali con base en Dane.

Oportunidades para crecer

La Alianza del Pacífico representa un gran potencial de mercado, toda vez que es la octava economía mundial y la séptima potencia exportadora. Según la Cepal, este bloque económico participa con el 36% del Producto Interno Bruto (PIB) de América Latina, concentra el 50% del comercio total de la región y atrae el 41% de los flujos de Inversión Extranjera Directa.

La integración comercial entre los cuatro países de la Alianza comprende la desgravación del 92% del universo arancelario y la eliminación gradual del 8% restante en un plazo máximo de 17 años.

Dentro del 8% que no se ha desgravado de forma inmediata se incluyen los productos denominados "agrícolas sensibles", como maíz, trigo, banano, café, frijol y papa. El azúcar, producto de gran importancia para la economía regional, fue excluido por solicitud de los países miembros, dadas las grandes distorsiones del mercado internacional de este producto.

El acuerdo comercial y de integración profunda de la Alianza del Pacífico representa una gran oportunidad de crecimiento para las empre-

sas del Valle del Cauca. Igualmente, debido a su dinámica económica y a la diversidad de las economías que conforman la Alianza, el acuerdo también constituye un gran desafío para los empresarios de la región.

Las empresas del Valle deben explorar las oportunidades que representan las



dinámicas economías de Chile y Perú, así como el gran mercado interno de México. Además, se debe avanzar en el conocimiento de las plataformas comerciales que pueden desplegarse a partir de los acuerdos comerciales que ya han firmado los demás miembros de la Alianza y así lograr la inserción a ca-

denas productivas articuladas a mercados más complejos y exigentes, como los de algunos países asiáticos.

Respecto al primer punto, debe destacarse que los países que conforman la Alianza tienen importantes demandas de productos en los cuales, en promedio, el Valle del Cauca tiene altos estándares de productividad y cuenta con experiencia exportadora.

Debe resaltarse que las ventas externas de chicles con azúcar del Valle del Cauca a Perú durante 2012 representaron el 76.2% del total de las importaciones de este producto en ese país durante el mismo año. De igual forma, en confitería (49.4%) y preparaciones alimenticias de harina (46.5%), la participación de los productos de las empresas del Valle en las importaciones peruanas es destacable.

Por el contrario, mientras que Perú importó US\$294 millones en medicamentos durante 2013, las empresas del Valle del Cauca exportaron a ese país solo US\$12 millones, es decir, el 4.0% del total (ver cuadro 2). Algo similar ocurrió con las ventas de papeles y cartón de las empresas vallecaucanas al mercado inca, pues su

participación en 2012 fue de apenas un 16.0% del total de importaciones.

Los registros de importaciones de Chile permiten identificar grandes oportunidades de mercado para las empresas del Valle del Cauca. Mientras que el valor total de las importaciones chilenas de medicamentos y neumáticos fue de US\$455 millones y US\$602 millones en 2012, las empresas del Valle participaron con apenas el 1.0% y el 1.2% de esos valores, respectivamente (ver cuadro 3).

En 2012, las empresas del Valle del Cauca tuvieron una participación del 31.7%, el 32.8% y el 28.1% en el total de importaciones chilenas de azúcar, confitería y envases de vidrio, respectivamente.

Como se mencionó antes, en el caso del mercado mexicano las empresas del Valle del Cauca tienen grandes oportunidades, pues su participación es reducida, en comparación con los mercados de Chile y Perú. Por ejemplo, mientras que el valor de las importaciones mexicanas de neumáticos fue de US\$1.349 millones en 2012, las exportaciones vallecaucanas de estos productos a México fueron de US\$13 millones, es decir, el 1.0%. También se destaca el caso de los medicamentos, pues las empresas del Valle del Cauca tuvieron una participación de apenas el 0.2% en el total de las importaciones mexicanas de estos productos, cuyo valor total en 2012 fue de US\$2.587 millones (ver cuadro 4). ■

Cuadro 2. Principales exportaciones del Valle del Cauca a Perú
(US\$ millones; 2012)

Producto	Importaciones peruanas totales (US\$ millones)	Exportaciones del Valle a Perú (US\$ millones)	Participación del Valle (%)
Azúcar	165	69	42.1
Papel y cartón	140	30	21.4
Confitería	28	14	49.4
Chicles con azúcar	17	13	76.2
Otros conductores eléctricos	76	12	16.0
Jabón de tocador	39	12	31.3
Medicamentos	294	12	4.0
Preparaciones alimenticias de harina	25	12	46.5
Dentifricos	33	11	32.4
Pistones eléctricos de plomo	27	10	38.1

Fuente: cálculos Cámara de Comercio de Cali con base en Dane y Comtrade.

Cuadro 3. Principales exportaciones del Valle del Cauca a Chile
(US\$ millones; 2012)

Producto	Importaciones chilenas totales (US\$ millones)	Exportaciones del Valle a Chile (US\$ millones)	Participación del Valle (%)
Azúcar	281	89	31.7
Pistones eléctricos de plomo	68	12	18.1
Confitería	38	12	32.8
Papel y cartón	20	5	24.4
Medicamentos	455	4	1.0
Ácido cítrico	17	4	25.0
Neumáticos	602	7	1.2
Artículos de vidrio	20	3	14.2
Envases de vidrio	8	2	28.1
Pañales y tampones	110	2	1.7
Productos de plástico	166	2	1.0

Fuente: cálculos Cámara de Comercio de Cali con base en Dane y Comtrade.

Cuadro 4. Principales exportaciones del Valle del Cauca a México
(US\$ millones; 2012)

Producto	Importaciones de México totales (US\$ millones)	Exportaciones del Valle a México (US\$ millones)	Participación del Valle (%)
Neumáticos	1.349	13	1.0
Azúcar	270	13	4.7
Minerales de cobre	271	8	2.8
Ácido cítrico	78	7	8.8
Maquillaje	266	6	2.8
Pantalones para mujer	124	4	2.9
Apósitos	77	3	4.5
Medicamentos	2.587	5	0.2
Pañales y tampones	24	2	7.6
Luminarias para alumbrado público	154	2	1.1
Hojas de sierra	7	2	25.4

Fuente: cálculos Cámara de Comercio de Cali con base en Dane y Comtrade.



años de competitividad en Antioquia

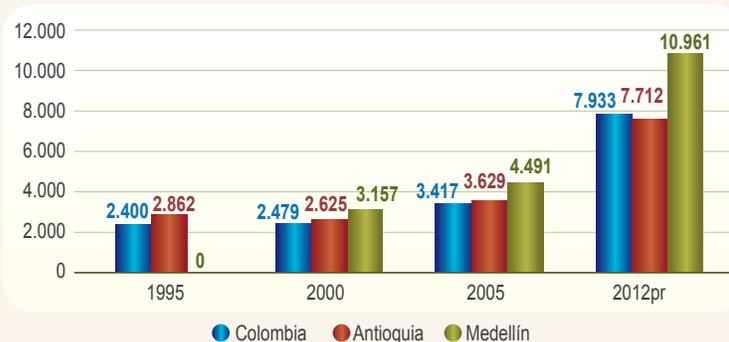
Por: Jaime Eduardo Echeverri Chavarriaga*

El Informe Monitor para Antioquia, realizado en 1994, planteó los retos para el incremento de la competitividad de la región, así como las fortalezas para el logro de estos objetivos; desde esa fecha se materializó y formalizó el esfuerzo de la planeación de largo plazo que se impuso y se ha sostenido a partir de la fortaleza institucional y del compromiso de actores públicos y privados.

Un balance después de veinte años de inicio del trabajo por la competitividad y con base en los principales indicadores de desarrollo económico indica importantes avances. El PIB per cápita de Antioquia y Medellín ha crecido de manera significativa: entre 2000 y 2012, el PIB per cápita de Medellín se multiplicó un poco más de tres veces y el de Antioquia se multiplicó por dos, al ubicarse en US\$10.961 y US\$7.712 respectivamente en el año 2012, aunque aún son inferiores a los de regiones de desarrollo medio.

Las dinámicas positivas de desarrollo en Antioquia están fundamentadas en el buen comportamiento tanto de la inversión

Gráfico 1. Evolución del PIB per cápita de Colombia, Antioquia y Medellín 2000-2012 (US\$ corrientes)



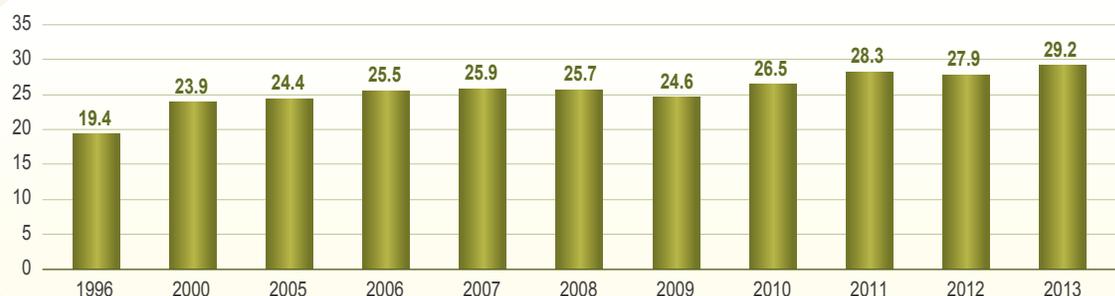
Fuente: cálculos Unidad de Investigaciones Económicas de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia con base en Dane y la Alcaldía de Medellín.

pública como de la privada. En el caso del sector público, la inversión realizada por la Gobernación de Antioquia y la Alcaldía de Medellín creció —conjuntamente— en los últimos diez años a una tasa promedio del 9 % anual. En cuan-

to a la inversión privada, entre 1995 y 2013 la inversión neta en sociedades creció en términos reales a una tasa promedio anual del 11%. Asimismo, mientras que las nuevas sociedades jurídicas crecieron a una tasa anual del

*Vicepresidencia Planeación y Desarrollo Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia. E-mail: jaime.echeverri@camaramedellin.com.co

Gráfico 2. Medellín: Densidad empresarial
(Empresas por cada 1.000 habitantes)



Fuente: cálculos de la Unidad de Investigaciones Económicas de la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia con base en Registro Público Mercantil y la Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

8.3 % en los últimos quince años, las liquidadas aumentaron a una tasa del 2.5%; lo cual permitió que la densidad empresarial de Medellín pasara de 19.36 en 1996 a 29.17 en 2013, y que el total de empresas en la región creciera en los últimos ocho años a una tasa anual cercana al 4 %.

La dinámica empresarial de la región ha facilitado la profundización de procesos de internacionalización; las exportaciones crecieron entre 1995 y 2013 a una tasa promedio anual del 7.6% y las exportaciones per cápita han avanzado hasta ubicarse cerca de US\$1.000 frente a US\$350 en 1995, que si bien son inferiores a lo propuesto inicialmente, significan un avance importante.

Para la promoción del desarrollo regional y liderada desde el sector privado, la estrategia de especialización productiva y trabajo en redes de colaboración se ha venido implementando en Antioquia hace cerca de siete años, gracias a la constitución de la primera Comunidad *Cluster* en Colombia, conformada por los *clusters* Energía Eléctrica, Turismo de Negocios, Ferias y Convenciones; Construcción; Servicios de Medicina y Odon-

tología; Tecnología, Información y Comunicación; y Textil Confección, Diseño y Moda.

El alto potencial de la estrategia como impulsora del desarrollo se evidencia en que las empresas de los *clusters*:

- Representan el 27% del PIB de Antioquia (US\$12.960 millones).
- Representan el 31% de la base empresarial de Antioquia y el 33.4 % de los activos.
- Representan el 33 % del valor agregado manufacturero.
- Representan el 44% de las empresas nuevas cada año.
- Representan el 45% de las exportaciones industriales de Antioquia (excluyendo oro).

El modelo *cluster* es la base de la estrategia regional de desarrollo y competitividad, y los pilares a los que está enfocado se relacionan con la generación de condiciones de entorno favorecedoras para la competitividad y la atracción de Inversión Extranjera Directa en innova-

ción, educación, institucionalidad, recurso humano, así como con el fortalecimiento de la base empresarial e identificación de oportunidades de negocios para los empresarios.

Recientemente el proceso se ha orientado a la revisión y profundización estratégica de los *clusters*, para la identificación y desarrollo de nuevos segmentos de negocio, así como a la ratificación de roles y nuevos esquemas de gobernabilidad y sostenibilidad. Todo esto en un contexto de apoyo reciente del Gobierno Nacional a los *clusters*, lo cual quedó expresado en el Plan Nacional de Desarrollo 2012-2015.

La estrategia ha permanecido en el tiempo, gracias a la continuidad del apoyo del sector público -que la ha incluido en su agenda y forma parte de la política pública- y a un modelo de colaboración con el sector privado, que se orienta a la conformación de un entorno competitivo y a la generación de nuevos negocios. El compromiso del sector público se evidencia a su vez en la inversión realizada: según el Índice de Competitividad Departamental, Antioquia es la segunda región del país con ma-



yor inversión en promoción del desarrollo productivo; en ello, las últimas tres administraciones de Medellín han destinado cerca de \$550.000 millones.

Los resultados del proceso se ven en que los *clusters* estratégicos presentan un desempeño superior frente al de la economía en general. En el período 2006-2013 la tasa anual de creación de sociedades jurídicas en actividades de los *clusters* fue del 18%, frente a un 14% para el total de sociedades; y la Inversión Neta en Sociedades realizada en dichas actividades en los últimos siete años creció a una tasa promedio anual del 64%. Antioquia ha avanzado en la diversificación de los productos y mercados de las exportaciones de las empresas de los *clusters* estratégicos, las cuales participan con un 70% de las exportaciones industriales y vienen creciendo a una tasa promedio anual del 25%. Además, el 71% de las empresas extranjeras instaladas en Medellín y cerca del 70% de la inversión entre 2008 y 2011 estuvieron asociadas a los *clusters*.

Existe además un marco de política pública en torno a la

estrategia, que da solidez, estabilidad y continuidad al proceso, y que se ha concretado en la inclusión en los planes de desarrollo municipales desde 2004 y en Acuerdos Municipales gestionados con el Concejo de la ciudad.

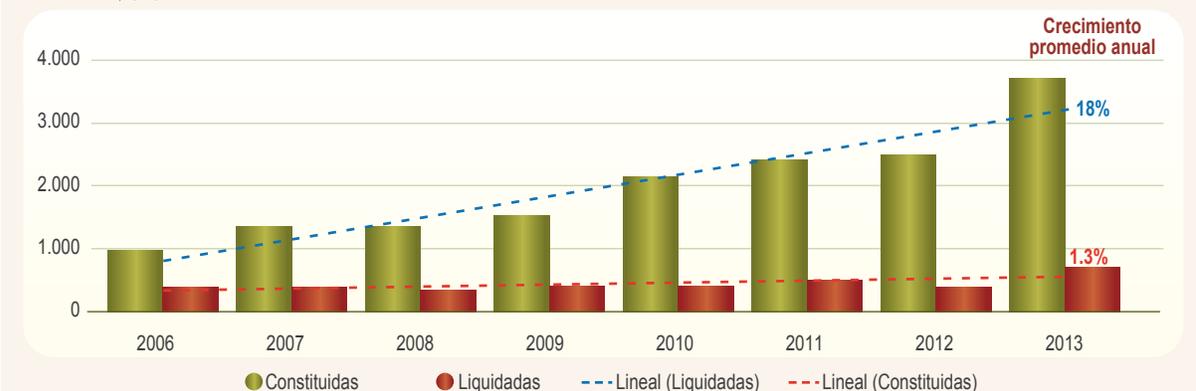
En torno a la estrategia regional de aprendizaje, tecnología y conocimiento, para el incremento de la productividad y la innovación en la región y como soporte de la diversificación exportadora y de la reconversión industrial de la economía, la región ha avanzado significativamente en la cobertura de la educación básica, pero persisten problemas de calidad y acceso en educación superior.

Regionalmente, en materia de ciencia y tecnología, según el Índice de Competitividad Departamental, Antioquia evidencia su compromiso, ya que es la segunda región del país con mayor inversión en actividades de ciencia, tecnología e innovación: para el período 2012-2015 en la región se tiene presupuestada una inversión de aproximadamente US\$180 millones en este tipo de actividades.

Actualmente, el reto regional es profundizar en la reconversión productiva de su economía hacia actividades industriales y de servicios de alto valor agregado, competitivas en el mercado interno y en mercados internacionales, y con alta diversificación en productos y mercados y aprovechamiento de los tratados comerciales. Hoy por hoy las exportaciones de bienes manufacturados de alto valor agregado representan el 7.4% de las exportaciones de Antioquia, frente al 5.1% de Colombia, y la región ocupa el séptimo nivel del ranking de competitividad en lo referido a diversificación de canasta exportadora.

El impacto último esperado de la estrategia de desarrollo regional es la generación de riqueza para el incremento de la calidad de vida de la población, para lo cual es necesaria la inclusión de las subregiones a las dinámicas de desarrollo de la región central, generación de empleo formal y la integración de las micro, pequeñas y medianas empresas a las dinámicas de la economía formal y a los procesos de internacionalización. ■

Gráfico 3. Clusters estratégicos, sociedades jurídicas creadas y liquidadas
(%)



Fuente: Registro Público Mercantil, Cámara de Comercio de Medellín para Antioquia.

Pereira: desafíos para la competitividad

Por: Javier Monsalve Castro*

Con la caída del pacto cafetero hace más de veinte años, la economía de Pereira y la región no camina al mismo ritmo, a lo cual se sumaron factores como la desindustrialización en sectores con una evidente vocación competitiva, como el de textiles y confecciones en los que la capital de Risaralda se destacó como ciudad camisera de Colombia.

El retroceso en el sector se da por un giro y una apuesta a la maquila en los años noventa motivado por un escenario de apertura económica y salarios bajos. La suma de estos elementos, la caída de los precios del café y el enfoque de las ventajas competitivas en salarios bajos en un sector en el que éramos dueños del saber hacer, fueron elementos determinantes para que en Pereira se diera una contracción de la demanda que golpeó duro nuestro pujante comercio, otra fuente de empleo importante en la región.

Estos factores encadenados, creciendo en el caldo de cultivo de la crisis económica de finales de los años noventa, motivaron la salida de muchos habitantes del área metropolitana en busca de oportunidades fuera del país. Es así como las remesas pasaron a ser un fuerte dinamizador de la economía durante los primeros años del nuevo milenio hasta el momento en que se desató la crisis en 2007, reduciendo el flu-

jo de remesas. Dicha situación contrajo la demanda y disparó los índices de desempleo y la brecha entre el desempleo del Área Metropolitana del Centro Occidente (Pereira, Dosquebradas y La Virginia) en comparación con la tasa de desempleo del país, al punto de llevar a Pereira al primer puesto de desempleo nacional.

Ante semejante escenario era necesario hacer un alto, reconocer primero para qué se es bueno, qué se sabe hacer y, luego, cómo potenciarlo. Después de varios análisis y estudios se identificaron los sectores con vocación competitiva donde hay un saber hacer e incluso capacidad instalada, que pueden mejorar la productividad y atraer la inversión. Estos sectores son: agroindustria, turis-

mo, textiles, confecciones, metal-mecánica y servicios. Estos son los sectores en los que la Perla del Otún ha fincado siempre su economía, con lo cual ahora hay que tener claridad, enfoque y definir los retos. No siempre hay que torcer el timón, pueden reorientarse las velas y aprovechar el viento, definir el rumbo y arrancar.



*Gerente Instituto de Fomento y Desarrollo de Pereira (Infipereira)
E-mail: jogedu@gmail.com

Los retos

Se plantean tres tipos de factores de competitividad en los cuales se debe trabajar para avanzar por el camino correcto. Los primeros son los factores básicos: fortaleza institucional, in-

fraestructura, ambiente macroeconómico, salud y educación primaria. En segundo lugar están los potenciadores de eficiencia: enseñanza superior y formación, eficiencia del mercado de

bienes, eficiencia del mercado laboral, eficiencia del mercado financiero, preparación tecnológica y tamaño del mercado. En el tercer nivel tenemos los factores de sofisticación e innovación.

1^{er.} reto

El primer reto entonces, en los factores básicos de la competitividad, es desarrollar la infraestructura necesaria para dinamizar los sectores promisorios. En este sentido se ha emprendido el camino: la modernización del Aeropuerto Internacional Matecaña y consolidarlo como el aeropuerto internacional de la región. En este propósito, tanto la anterior como la actual Administración Municipal han estado comprometidas, la primera con la inversión en el plan maestro del Aeropuerto e inicio de las obras del desarrollo del mismo, y la actual Administración comprometida con entregar totalmente modernizado el Aeropuerto. Las inversiones hechas hasta el momento por el municipio de Pereira en su Aeropuerto superan los \$40.000 millones en la vía de acceso, traslado de la Estación de Bomberos, compra de una nueva máquina de bomberos con las más altas especificaciones, obras en las franjas laterales de

la pista y en la cabecera 08. Este proceso ha estado acompañado de importantes gestiones ante el Gobierno Nacional, logrando compromisos por más de \$27.000 millones, los cuales se han empleado en la construcción de la nueva torre de control y las obras de la cabecera 26. Para el año 2013, el Aeropuerto Internacional Matecaña movilizó 1.162.451 pasajeros, tuvo una operación rentable con utilidades por \$3.612 millones para el año 2012 y \$8.480 millones para 2013, y una participación en el mercado del Eje Cafetero del 66%.

El siguiente reto en infraestructura es generar una atracti-

va ancla en Pereira que genere recompra en el destino Eje Cafetero y le permita a la ciudad tener una mayor participación en el negocio, esto es, tener más visitantes con una mayor permanencia en la ciudad, generando consumo, es decir mayor demanda y por supuesto dinamizando la economía del sector. Esta ancla es precisamente el Parque Temático de Flora y Fauna de Pereira, que igual que el Aeropuerto ha tenido el compromiso decidido de las dos últimas administraciones municipales, la primera comprometiendo recursos y gestionando ante la Nación contrapartidas para el desarrollo de los diseños y obras preliminares, y la actual Administración trabajando arduamente con el fin de entregarlo en operación antes de culminar su período constitucional. El proyecto está actualmente en construcción, y al momento de su apertura, prevista para el segundo semestre de 2015, se habrán invertido \$110.000





millones. El Parque Temático no compite con los demás de la región, mejora y complementa la oferta para los visitantes del destino ofreciéndoles un parque que como eje central tiene la conservación y la investigación, combinándola con una experiencia de inmersión para el visitante que podrá disfrutar de una interacción diferente con la fauna silvestre, con el paisaje y la cultura del lugar de donde es originaria esta fauna, además de atracciones mecánicas y trece hectáreas de bosques y guaduales. El parque abrirá inicialmente con dos bioregiones: Bosques Andinos y Sabana Africana.

El Centro de Convenciones de Pereira, liderado por la Cámara de Comercio con el apoyo de la Alcaldía de Pereira, es otra infraestructura de trascendental importancia para el desarrollo del sector turismo, especialmente en el segmento de eventos y convenciones. Este proyecto ya arrancó y es importante complemento al Aeropuerto Internacional Matecaña y al Parque Temático de Flora y Fauna.

En infraestructura hay retos regionales como el Tren de Occidente, la vía a Alcalá, el Túnel de la Línea y las Autopistas de la Prosperidad, las cuales deben estar en la agenda de la dirigencia regional en el diálogo con el Gobierno Nacional.

El otro elemento de los factores básicos de la competitividad es el fortalecimiento institucional. En este aspecto hoy se tienen grandes debilidades para ejercer control sobre el espacio público y el desarrollo físico de la ciudad, la movilidad y la cultura ciudadana, es necesario repensar las instituciones, su capacidad operativa y financiación. También se tienen debilidades

“Desde las finanzas públicas sí hay una gran mejoría: Pereira tiene hoy un nuevo Estatuto Tributario que les da garantías a los empresarios y nuevos inversionistas.”

desde la planificación del territorio, pues no se está garantizando la norma que permita tener un desarrollo armónico entre el desarrollo urbanístico, económico y la sostenibilidad ambiental. La ciudad está en mora de tener un Plan de Ordenamiento Territorial que garantice sostenibilidad ambiental y financiera que estén en concordancia con el desarrollo económico.

Desde las finanzas públicas sí hay una gran mejoría: Pereira tiene hoy un nuevo Estatuto Tributario que les da garantías a los empresarios y nuevos inversionistas. Existe un convenio con la Cámara de Comercio de Ventanilla Única, mecanismo que les ha simplificado los trámites a los empresarios, cuenta también con un Centro de Atención Integral al Contribuyente, lugar que concentra todos los servicios y la información que demandan los contribuyentes, manteniendo así a la ciudad en los primeros lugares de *Doing Business*.

El comportamiento de los ingresos del Municipio muestra un crecimiento del ingreso por impuesto predial del 90.5% entre 2008 y 2013, pasando de \$38.213 millones en 2008 a \$72.785 millones en 2013. Y por Industria y Comercio el crecimiento ha sido del 64.3% en el mismo periodo, pasando de \$33.229 millones en 2012 a \$54.582 millones en 2013. Son períodos de tiempo muy cortos para lograr tasas de crecimiento tan altas en los dos rubros más representativos de los ingresos tributarios



del Municipio. El porcentaje de ingresos corrientes destinados al funcionamiento pasó del 65.1% en 2002 al 48.3% en 2013, es decir hay más ingresos, pero de estos se gasta menos en funcionamiento. El gran reto es optimizar la inversión, fortalecer las diferentes empresas donde el Municipio tenga participación para obtener mejores resultados en los factores de competitividad y en consecuencia en la calidad de vida de los ciudadanos.

Desde la institucionalidad han nacido buenos instrumentos como la Agencia de Promoción de Inversión de Risaralda, Invest in Pereira, que tiene su origen en un convenio entre la Alcaldía de Pereira, la Gobernación de Risaralda y la Cámara de Comercio de Pereira con el fin de vender a Pereira como destino de inversión en los sectores identificados como promisorios. Esta Agencia ya ha dado



frutos importantes, logrando la llegada de varias empresas en el sector servicios, específicamente en el sector de BPO y KPO, de igual manera ha sido gran aliada de la Zona Franca en su proceso de desarrollo. Las nuevas inversiones logradas a través de Invest in Pereira le representan a la ciudad 3.218 nuevos empleos directos, formales y bien remunerados.

Pero no solo estos han sido los logros de esta estrategia, también con la misma alianza, Alcaldía, Gobernación y Cámara de Comercio, y desde la experiencia desarrollada por Invest in Pereira, ya fue presentado el Convention Bureau como herramienta para vender la ciudad como un destino de clase mundial en turismo corporativo, de eventos y convenciones.

2^{do.} reto

En los requisitos básicos de los factores de competitividad que tienen que ver con salud y educación primaria, Pereira ha hecho importantes esfuerzos rescatando financieramente la ESE Salud Pereira, pero aun tiene grandes retos en mejorar la calidad del servicio. En cuanto a la educación básica, se tienen coberturas del 105.6% en transición, el 105.6% en primaria, el 82.2% en secundaria y el 70.9% en media. Si vemos esta

cobertura desde la cobertura neta, es decir cuando se analiza si la edad del estudiante corresponde al grado que cursa, las cifras cambian: transición el 93.9%, primaria el 79.4% y media el 47.6%. Si bien esta última cifra es buena en términos de la cobertura y se cumple con un requisito básico en competitividad, la cobertura neta en la educación media es preocupante porque es evidente que la mitad de la población

está limitada para acceder a la educación técnica, tecnológica o superior a una edad adecuada para ser competitivos en el mercado laboral, al mismo tiempo que la baja cobertura neta en la media limita considerablemente las posibilidades de tener mejores resultados en los potenciadores de eficiencia y los factores de innovación y sofisticación que son los más determinantes en el *ranking* de factores de competitividad. En-

contramos aquí grandes retos en términos de cobertura de la educación para que podamos ser una región altamente competitiva, claro está que solo estamos abordando el tema

desde la perspectiva de la cobertura, de la calidad ni hablar: los indicadores de todo el país son muy malos. El otro punto de la discusión es la pertinencia en la educación, aquí

se plantean dos inquietudes: ¿Estamos educando para los sectores con vocación competitiva? Y, ¿si estamos educando para la investigación y la innovación?

3^{er.} reto

En los potenciadores de eficiencia y los factores de innovación y sofisticación, Pereira tiene grandes retos en la educación, pero también tiene avances importantes como la política Pereira Innova, primera en el país de este enfoque, convirtiéndose hoy en un referente para el fortalecimiento del desarrollo científico y tecnológico. Por eso la Alcaldía de Pereira financia la construcción del primer nodo de innovación que ya se encuentra ejecutado en un 100% en su primera fase. Igualmente se logró la construcción del Centro de Emprendimiento para las TICs, lugar en el que funciona el Vivelab Pereira, una de las seis fundaciones sin ánimo de lucro cuyo propósito es facilitar a jóvenes emprendedores la creación y desarrollo de empresas de base tecnológica que provean al mercado de productos y servicios de tecnología informática que existen hoy en el país.

Con la implementación de Pereira Innova se ha generado una dinámica de gestión de recursos a nivel local y nacional para promover la productividad y competitividad de las empresas y la generación de empleo.

Todo esto se logra a través del Acuerdo 071, mediante el cual el Concejo Municipal aprobó que el Municipio de Pereira destine el 3% de los Ingresos Corrientes de Libre Destinación (ICLD). Dichos recursos servirán para financiar la política pública Pereira Innova, que precisamente asigna recursos a iniciativas en ciencia, tecnología e innovación.

De igual manera, la temática de la segunda lengua ya dejó de ser retórica, existe un contrato plan a nivel regional para la formación bilingüe y desde la Alcaldía de Pereira ya inició. En 2012 comenzó un plan piloto con una alianza entre el Sena y Bancóldex con el Programa de

“Pereira tiene grandes retos en la educación, pero también tiene avances importantes como la política Pereira Innova, primera en el país de este enfoque, convirtiéndose hoy en un referente para el fortalecimiento del desarrollo científico y tecnológico.”

Transformación Productiva del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo y la Alcaldía de Pereira. En este piloto recibieron formación 580 personas, ahora el programa se ha fortalecido, cuenta con recursos de la Alcaldía y el Sena y se tiene como objetivo formar en inglés a 1.000 personas en 2014. Esto le apunta a los factores de sofisticación de los negocios y la innovación para la competitividad, asimismo fortalece la oferta de valor con la que Invest in Pereira vende a la ciudad como destino de inversión.

En los factores potenciadores, específicamente en el mercado financiero, Pereira tiene el reto de la creación de un Vehículo de Inversión a manera de Fondo de Capital de Riesgo para invertir en el desarrollo de empresas ya existentes o nuevas empresas innovadoras que generen riqueza para la región. No obstante, para que un fondo de este tipo madure debe intervenir en todo el sistema de emprendimiento, desde la motivación a los emprendedores hasta el acompañamiento posterior a la financiación o inversión a través de un Vehículo de Inversión local. ■

Desempeño de la **competitividad a nivel departamental**

<Corresponde al *Comentario Económico del Día* 3 de febrero de 2014>

Según el Foro Económico Mundial (FEM), Colombia, con un puntaje de 4.2/7, ocupó el lugar 69 entre 148 países en materia de competitividad en 2013. Las calificaciones más bajas del país estuvieron en los pilares de: innovación (3.2), instituciones (3.4), preparación tecnológica (3.4) e infraestructura (3.5).

Ante esto, y dada la importancia de las regiones en Colombia, resulta esencial entender cuáles sí le están apostando a la competitividad y en cuáles debe hacerse una fuerte tarea de política pública para evitar que sigan siendo un lastre para la competitividad del país.

Para responder a esta inquietud, a finales del año anterior, el Consejo Privado de Competitividad y el Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas de la Universidad del Rosario presentaron, por primera vez, su “Índice Departamental de Competitividad” (IDC), con datos para el año 2013. Este indicador fue calculado siguiendo la metodología usada por el FEM en su medición de competitividad global. El IDC mide tres factores para cada departamento (condiciones básicas, eficiencia y sofisticación-innovación) a través de 10 pilares (no necesariamente



los mismos de la medición global), donde sobresalen temas como la calidad institucional, la infraestructura, los niveles de educación, la seguridad social y temas de innovación en las regiones, entre otros.

Así, a nivel local, el IDC encontró que Bogotá (incluida de manera individual) presenta el nivel de competitividad más alto del país, con una calificación general de 7.5/10, ver cuadro adjunto. En efecto, la capital registró los mayores puntajes en los tres factores que componen el IDC: condiciones básicas (6.5), eficiencia (7.4) y sofistica-

ción-innovación (9.4) manteniéndose alejada de las calificaciones del promedio nacional. Esto por cuenta de la alta concentración de las actividades financieras, de investigación-innovación y empresariales en esta ciudad. Por ejemplo, la economía bogotana genera cerca del 45% del valor agregado del sector de establecimientos financieros y servicios empresariales incluido en las cuentas nacionales (ver *Comentario Económico del Día* 18 de noviembre de 2013).

En segundo lugar se situó Antioquia con una calificación global de 5.6/10. Allí se destaca el desempeño del factor de condiciones básicas, gracias a los satisfactorios puntajes en los pilares: instituciones (7.3), particularmente en el subpilar de transparencia-buen gobierno, y tamaño del mercado (8.5). Por el contrario, el comportamiento del departamento en el factor de eficiencia (5.2) resultó regular



Índice Departamental de Competitividad 2013 (Clasificación general y por factores)

	IDC		Factores					
			Condiciones básicas		Eficiencia		Sofisticación e innovación	
	Posición (entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 22)	Puntaje (0-10)	Posición (entre 22)	Puntaje (0-10)
Bogotá D.C.	1	7.5	1	6.5	1	7.4	1	9.4
Antioquia	2	5.6	2	6.3	3	5.2	2	5.8
Santander	3	5.2	4	5.7	2	5.3	7	4.3
Valle del Cauca	7	4.5	15	4.5	6	4.5	4	4.8
Meta	8	4.4	3	5.7	13	3.2	15	2.7
Atlántico	9	4.4	9	5.1	10	3.6	3	5.1
Cundinamarca	11	4.1	7	5.2	12	3.2	5	4.8
Promedio Nacional		4.1		4.7		3.7		3.6

Fuentes: Consejo Privado de Competitividad y CEPEC-Universidad del Rosario.

debido principalmente al bajo puntaje en el subpilar de cobertura en educación superior (4.1).

En contraste, el mayor nivel de cobertura en educación superior que se exhibe en la región de Santander terminó jalonando su puntaje en el factor de eficiencia (5.3). Este resultado le permitió al departamento obtener una puntuación general de 5.2 y posicionarse como el tercero más competitivo del país. Ello a pesar de su regular desempeño en el factor de sofisticación-innovación (4.3) por cuenta de las bajas inversiones en la promoción del desarrollo productivo y en las actividades de ciencia, tecnología e innovación.

En términos de las economías más representativas del país, las calificaciones más bajas se observaron en el Valle del Cauca (4.5), Meta (4.4) y Cundinamarca (4.1). En el primer caso, la debilidad del departamento se hizo evidente en el factor de condiciones básicas, donde los menores puntajes estuvieron en los pilares medio ambiente (0.6) e infraestructura (3.9). Estas bajas calificaciones no alcanzaron a

ser impulsadas por el destacable desempeño del departamento en su índice de diversificación exportadora, incluido en el factor de sofisticación-innovación.

Meta y Cundinamarca se ubicaron en la parte inferior dentro de los líderes del escalafón de competitividad. En ambos casos se observaron muy bajos puntajes en el factor de eficiencia, siendo esto el reflejo del pobre desempeño en el pilar de educación superior y capacitación. Sin embargo, mientras que en el Meta el principal problema resulta ser la calidad, en Cundinamarca es la cobertura.

Finalmente, debe destacarse que las peores regiones en materia de competitividad, según el IDC, fueron las de la Costa Caribe y el sur del país (Nariño). En particular, la Costa Caribe ocupó los últimos puestos del *ranking* gracias al pobre desempeño en todos los factores de Magdalena, Córdoba y Guajira. Incluso, Atlántico que es el departamento de la región mejor ubicado (obtuvo la posición 9/22), presenta debilidades en materia de eficiencia de su economía

(3.6/10), evidenciadas en los bajos niveles de cobertura y calidad de su educación superior. Esto pese a sus buenos resultados recientes en materia de crecimiento económico y desempleo (ver *Comentario Económico del Día 2* de diciembre de 2013).

En síntesis, si bien Bogotá registró una calificación satisfactoria a nivel de competitividad nacional, es el único departamento (o ciudad) con resultados aceptables. En efecto, con excepción de la capital, ninguno de los departamentos alcanzó el puntaje obtenido por el país en el escalafón de competitividad global. El factor de sofisticación-innovación explica gran parte de esto, dados los bajos niveles de innovación empresarial. Sin embargo, lo preocupante es que aun en el caso del factor de condiciones básicas hay elementos esenciales que siguen obstaculizando la competitividad del país desde el ámbito regional. Aquí sobresalen el evidente atraso del país en materia de infraestructura, particularmente de transporte, y el bajo nivel de la gestión pública en materia ambiental. ■

Evolución reciente del financiamiento Pyme en Colombia

<Corresponde al Comentario Económico del Día 10 de febrero de 2013>

En el último quinquenio, Colombia ha mostrado un ascenso significativo en sus niveles de bancarización. En efecto, al corte del tercer trimestre de 2013, el 69.3% de la población adulta del país tenía al menos un producto financiero. Dicha cifra era superior al 55.6% que se alcanzaba en el mismo período de 2008.



Adicionalmente, según Asobancaria, el número de empresas con al menos un producto financiero llegó a 614.000 al corte de septiembre de 2013 (creciendo al 6.4% anual promedio en 2008-2013), de las cuales 180.765 contaban con un crédito comercial y 6.496 con un microcrédito.

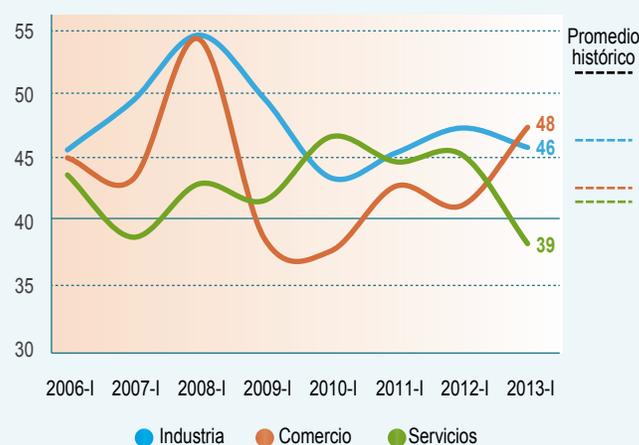
En este contexto positivo resulta útil analizar qué ocurre en el segmento Pyme a nivel de financiamiento. En materia de acceso al crédito bancario, los resultados de la Gran Encuesta Pyme (GEP) indican que el 48% de las Pymes en el

sector comercio solicitaron crédito al sistema financiero en el primer semestre de 2013. Dicho porcentaje ascendía al 46% en el sector industrial y al 39% en el de servicios (ver gráfico 1).

Al mismo tiempo, las tasas de aprobación de dichos créditos se mantuvieron por encima del 92%. Estos resultados van en línea con el crecimiento de la cartera comercial, que fue del 11.7% real anual al corte de noviembre de 2013.

Entre tanto, las tasas de interés de los créditos a las Pymes se han mantenido bajas. Solo el 6% de los créditos otorgados en el sector comercio se aprobó a tasas superiores a DTF+8 puntos, porcentaje que llegaba al 7% en industria y al 4% en el sector servicios en el primer semestre de

Gráfico 1. ¿Solicitó crédito con el sector financiero?
(% respuestas afirmativas)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif II-2013.

2013. El rango de aprobación más común era DTF+4 puntos, acaparando en promedio un 56% de las respuestas de los tres macrosectores.

Sin embargo, estas mismas cifras de la GEP señalan que entre el 52% y el 61% de los empresarios no solicitó crédito bancario, dando algunos indicios de restricción crediticia en el segmento Pyme. Además, el uso de fuentes alternativas de financiamiento ha sido bajo al interior de este nicho empresarial, donde cerca de un 60% de los encuestados afirmó no utilizarlas. De hecho, históricamente (2006-2013) solamente un 9% de las Pymes industriales encuestadas, y un 6% de las comerciales y de servicios reportaron haber utilizado el *leasing*. Para el caso de *factoring* esta proporción resulta más baja, pues en ninguno de los macrosectores logra superar el 3% del total de encuestados.

¿Qué condiciones permiten entender esta situación? Al interior de la GEP se indagó a las Pymes sobre las razones que explicaban su falta de acceso al sector financiero. La mayo-

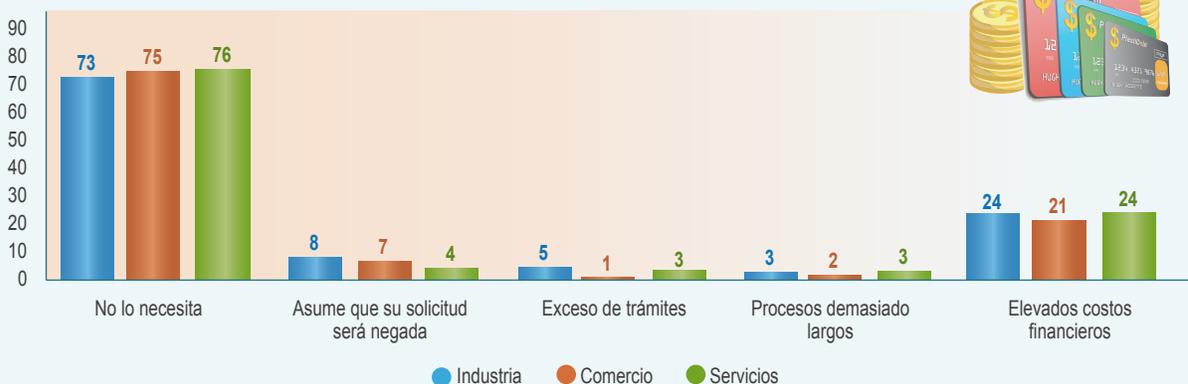


ría afirmó que no necesitaban el crédito bancario (más de un 70% de los entrevistados). La segunda razón que se esgrimió, aunque lejos del porcentaje de la respuesta anterior, fueron los elevados costos financieros con un porcentaje promedio del 23% para los tres macrosectores en el primer semestre de 2013 (ver gráfico 2). Adicionalmente, para la medición del primer semestre de 2013 se interrogó sobre los motivos para no utilizar el *factoring*. Ante esto, cerca del 40% de las Pymes adujo como principal explicación el desconocimiento del producto, siendo ésta la respuesta preferida sobre otras referentes a los costos y el acceso.

En síntesis, pese a la expansión del crédito comercial en los últimos años y el crecimiento de

los niveles de bancarización en el país, un porcentaje importante del segmento Pyme reporta no acceder al sector financiero (superior al 50%). Esto se puede explicar, de acuerdo con la GEP, gracias a que muchas de las empresas no consideran relevante o provechoso ingresar al sector financiero, lo cual también podría ser atribuible a un factor de informalidad en la economía (ver *Comentario Económico del Día* 26 de marzo de 2012). Por su parte, el bajo uso de medios alternativos de financiamiento parece sustentarse en un desconocimiento de esta clase de productos (al menos en lo atribuible al *factoring*). Dicha situación demuestra que se necesita impulsar todavía más las políticas públicas encaminadas a mejorar la educación financiera del país, y que se deben analizar aspectos a nivel regulatorio que favorezcan el acceso de este tipo de empresas al sector financiero. Así, las Pymes podrían apalancarse en el sector financiero como una plataforma para incrementar sus posibilidades de crecimiento empresarial. ■

Gráfico 2. ¿Por qué no solicitó crédito al sistema financiero?
(% respuestas afirmativas; 2013-I)



Fuente: Gran Encuesta Pyme Anif II-2013.

Dinámica y comportamiento del sector transporte en 2013

<Corresponde al Comentario Económico del Día 17 de febrero de 2014>

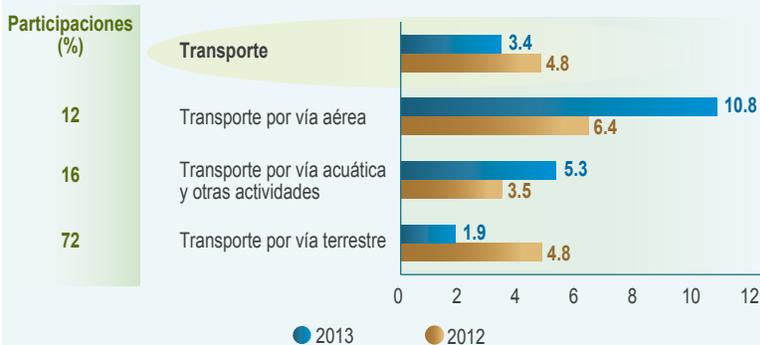


Recientemente, el Dane reveló que el PIB-real del sector transporte, almacenamiento y comunicaciones se expandió un 3.6% anual durante el cuarto trimestre de 2013. Con este resultado, en lo corrido del año 2013, las actividades de transporte (propriadamente dichas) se incrementaron un 3.4% anual, cifra inferior al 4.8% de un año atrás (ver gráfico adjunto).

Esta desaceleración obedeció a factores tanto coyunturales como estructurales. En el plano coyuntural se destacan: i) los menores crecimientos del PIB industrial (-1.2% en 2013 vs. -1.1% de un año atrás) y minero (4.9% vs. 5.6%); y ii) los prolongados paros que tuvieron lugar en lo corrido del año, en especial el de transportadores y el Paro Nacional Agrario (ver *Comentario Económico del Día 21 de enero de 2014*).

A nivel estructural, resalta la baja competitividad que enfrenta el sector por cuenta del conocido rezago en infraestructura. Aquí, las mediciones internacionales sobre dicho atraso revelan que, en una escala de 1 (mala) a 7 (óptima),

Gráfico 1. Dinámica del sector transporte
(Var. anual %, 2012-2013)



Fuente: cálculos Anif con base en Dane.

Colombia reporta los peores registros de la región a nivel de infraestructura portuaria (3.5), vial (2.6) y férrea (1.5), ver cuadro adjunto.

Ahora, analizando el desempeño del sector por tipo de transporte, se observa que el

terrestre, que incluye los modos vial y férreo, registró la tasa de crecimiento más baja durante 2013, al expandirse tan solo un 1.9% anual (vs. 4.8% de un año atrás). Aquí sobresalen el menor uso de transporte de carga por parte de sectores clave de



la economía y la reducción del transporte de pasajeros. En efecto, en el caso de la carga (71% usando el modo vial y 21% el modo férreo), los menores crecimientos de la industria y la minería, como se mencionó anteriormente, explican, en parte, la desaceleración del transporte terrestre, ver *Informe Semanal* No. 1212 de marzo de 2014.

En el caso del transporte terrestre de pasajeros ocurrió una contracción en el número de pasajeros urbanos (sistema tradicional + masivo) e intermunicipales (donde el transporte de pasajeros por modo férreo es casi nulo). En efecto, el transporte urbano (público) exhibió una disminución en el número de pasajeros transportados del -2.2% anual en 2013. Este comportamiento respondió a: i) las mayores facilidades en la adquisición de vehículos particulares dados los bajos incrementos en los precios (0.7% anual en diciembre de 2013); ii) la penetración del Teletrabajo, a partir de la iniciativa del Gobierno Nacional de reconocerlo como una opción de empleo igual al sistema tradicional, de acuerdo con el Decreto 0884 de 2012, reduciendo así la movilización de empleados; y iii) la modificación-reducción en los horarios del pico y placa a partir de julio de 2012 en Bogotá, donde se concentra el 40% de los pasajeros.

Por su parte, la movilización intermunicipal de pasajeros por modo vial se ha visto desplazada en los últimos años como consecuencia de la mayor penetración del transporte aéreo. Este último pasó de transportar el 5.5% de los

Cuadro 1. Calidad de la infraestructura por modo de transporte 2013-2014
(mínimo: 1 “mala”, máximo: 7 “óptima”)

	Promedio	Vial	Férreo	Aeroportuario	Portuario
OCDE	5.1	5.2	4.5	5.6	5.2
Chile	4.6	5.4	2.7	5.2	5.2
México	4.1	4.6	2.8	4.7	4.4
América Latina y el Caribe	3.5	3.6	1.9	4.4	3.9
Perú	3.3	3.3	1.8	4.2	3.7
Colombia	2.9	2.6	1.5	4.0	3.5
Brasil	2.7	2.8	1.8	3.3	2.7

Fuente: World Economic Forum.

pasajeros totales del país en 2009 a movilizar el 8.9% en 2012. Esto, debido a la entrada en operación de nuevas aerolíneas, particularmente de bajo costo, y la expansión de las rutas de las ya existentes.

Así, el transporte aéreo total mostró una aceleración en 2013. En efecto, el crecimiento del sector pasó del 6.4% anual en enero-diciembre de 2012 al 10.8% anual un año después. Ello obedeció al incremento en el movimiento tanto de pasajeros (12%) como de carga (7%).

Finalmente, el transporte acuático y las otras actividades registraron un crecimiento del 5.3% anual en lo corrido de 2013, por encima del 3.5% del año anterior. Esto aun con la reducción en la dinámica del comercio exterior, donde las exportaciones pasaron de expandirse al 6.1% anual a hacerlo al 5.3% en el período de referencia, y las importaciones tan solo crecieron al 2.1% anual en 2013 (vs. 8.9% en 2012).

En síntesis, el sector transporte exhibió una reducción en su ritmo de crecimiento durante 2013. A nivel coyuntural, la desaceleración económica en sectores clave de la economía (como la industria y la minería) y los prolongados paros que tuvieron lugar a lo largo del año anterior terminaron afectando en particular el transporte de carga terrestre. Por el contrario, a pesar de la menor dinámica del sector externo, los transportes marítimo y aéreo registraron una recuperación frente a los resultados de 2012. A nivel estructural, el sector enfrenta problemas de competitividad por cuenta del evidente regazo en infraestructura del país. Incluso, esto ya genera cambios en las formas de transporte de pasajeros, donde el aéreo gana terreno frente al terrestre. Así, para el año 2014 Anif estima una expansión del 4.6% anual en dicho sector, cifra similar al resultado esperado para la economía en general. ■

Sector turismo en Colombia:

Desarrollo y comportamiento reciente

<Corresponde al Comentario Económico del Día 24 de febrero de 2014>



El año 2013 marcó un freno en el ciclo de expansión del sector turismo que se había iniciado tres años atrás. En efecto, según la Muestra Mensual de Hoteles del Dane, los ingresos de estos establecimientos disminuyeron un -0.5% durante el año 2013 frente a un crecimiento del 6.8% en el mismo período del año anterior.

Asimismo, la ocupación hotelera fue del 52.4% en el año 2013, inferior en 1.2pp al registro de 2012. Finalmente, el personal ocupado creció un 0.6% en 2013, inferior al 2.9% observado en el año 2012.

Esta desaceleración reciente trae a colación que el sector turismo en Colombia aún sigue siendo muy pequeño al compararse con referentes regionales. Por ejemplo, las 2.4 millones de personas no residentes que visitaron el país durante el año 2012 continúan siendo pocas si se las compara con las que visitaron México (10.8 millones), Brasil (5.7 millones), República Dominicana (4.6 millones) o Chile (3.5 millones). Además, la competitividad del sector es escasa. Según el Foro Económico Mundial, el país ocupó el puesto 84 entre 140 países evaluados en lo relativo a la competitividad del sector

turístico durante el año 2013, desempeñándose muy mal en los indicadores de infraestructura y seguridad (ver cuadro adjunto).

Detrás del escaso desarrollo y competitividad del sector en el país se encuentra una serie de factores históricos de carácter estructural. Entre estos, se destacan: i) problemas sociopolíticos, que estuvieron acompañados por el uso de la violencia, lo cual creó una imagen negativa en el exterior del país; ii) la ausencia

de infraestructura de todo tipo (vías, aeropuertos, hoteles, etc.), como consecuencia de la escasa inversión histórica dirigida a ese tipo de proyectos; iii) decisiones de política pública que cerraron la economía mediante elevados aranceles y restricciones cambiarias, dificultando las transacciones con el exterior; y iv) falta de coordinación de los organismos encargados de la promoción externa del país (ver *Revista Coyuntura Pyme* No. 44 de enero de 2014).

Sin embargo, pese a lo anterior, el sector turístico en el país ha tenido avances importantes en los últimos años. Aquí se destaca una serie de acciones que han fortalecido el marco regulatorio y han incentivado la inversión público-privada en el sector. Dos ejemplos de estas acciones son, por un lado, la recuperación del orden público, concentrándose en las



Contribución Total de la Cadena del Turismo y posición en ranking de Competitividad Turística del FEM (TTCI)

País	Empleo	Participación (%)		Puntaje TTCI*	Puesto TTCI* (140 países)	
		PIB	Exportaciones			
Aruba	85.8	83.8	45.1			
República Dominicana	14.1	15.2	33.2	3.9	86	Dependencia alta-Desarrollo alto
Panamá	12.4	13.1	13.2	4.5	37	
México	13.9	12.5	3.3	4.5	44	Dependencia media-Desarrollo medio
Argentina	9.5	10.0	6.3	4.2	61	
Brasil	8.3	9.1	2.7	4.4	51	
Perú	7.4	8.9	7.4	4.0	73	Dependencia baja-Desarrollo bajo
Chile	7.9	8.3	3.3	4.3	56	
Colombia	5.5	5.3	6.5	3.9	84	

*TTCI: Travel & Tourism Competitiveness Index. Fuente: elaboración Anif con base en WTTC y Foro Económico Mundial (FEM).

zonas rurales del país (la tasa de homicidios bajó de 69.8 por cada 100.000 habitantes en 2005 a 32.2 en 2012). Así, se ha logrado cambiar la percepción externa del país y atraer nueva inversión. Por otro lado, se ha dado un esfuerzo para actualizar normativamente el sector. En efecto, entre los años 2004 y 2013 se expedieron 64 leyes, decretos y resoluciones nuevas que modificaron algunas vigentes relacionadas directamente con el sector. Esto ha generado un marco regulatorio importante para atraer capital y promover el sector (aunque en este caso debería re-evaluarse el costo-beneficio de las modificaciones normativas que han creado exenciones de impuestos, en momentos en que el país tiene problemas de presión tributaria).

Estos avances del sector se evidencian en las cifras de los últimos años. Por ejemplo, entre los años 2008 y 2012, el número de turistas extranjeros no residentes pasó de 1.3 millones a 1.7 millo-

nes, creciendo un 8.5% promedio anual. Además, el número de turistas que arribaron al país en crucero creció un 3.9% promedio por año, pasando de 228.000 personas a 254.000 personas entre 2008 y 2012. Y, a nivel interno, se destaca: i) el crecimiento del transporte aéreo, llegando al 13.5% promedio anual entre 2008 y 2012; y ii) el mayor tráfico de vehículos y buses por los peajes de la red vial concesionada en los últimos cinco años (creciendo al 8.5% promedio anual), ver *Comentario Económico del Día* 17 de febrero de 2014.

Asimismo, este mayor dinamismo del turismo receptor permitió que: i) las exportaciones asociadas al sector se duplicaran entre los años 2004 y 2012, pasando de US\$1.740 millones a US\$3.885 millones; y ii) la Inversión Extranjera Directa (IED) en el subsector de comercio, hoteles y restaurantes pasara de US\$202 millones en 2004 a US\$1.420 millones en 2012.

En síntesis, en medio de su rezago histórico, el sector de tu-

rismo en Colombia tuvo un ciclo de expansión importante en los últimos años, producto de avances en políticas de seguridad, normativa y promoción de la inversión para el sector. Así, el freno del año 2013 parece más bien coyuntural. Esto debería cambiar desde 2014, volviéndose a un ciclo de expansión, dadas las mayores perspectivas de crecimiento del país (ver *Informe Semanal* No.1203 de enero de 2014). Por ello, Anif pronostica que el PIB del sector de comercio y turismo debería elevarse del 4.3% real al cierre de 2013 hacia un 4.6% en 2014. Pero, para mantener este dinamismo, se debe continuar trabajando en: i) la coordinación de las políticas de promoción-regulación (cuidando el costo-beneficio de las medidas adoptadas); ii) el mejoramiento significativo de la convivencia y de los índices de violencia en las ciudades; y iii) optimizar la dotación y calidad de la infraestructura, concentrándose en el multimodalismo. ■

Sector vehículos:

Cierre de 2013 y perspectivas para 2014

<Corresponde al Comentario Económico del Día 17 de marzo de 2014>

Durante el año 2013, la venta total de vehículos en Colombia se contrajo un -7%, alcanzando un nivel de 293.846 unidades, frente a las 315.968 unidades comercializadas en el año 2012, según los datos más recientes de Econometría. Dichos datos muestran, además, un continuo desplazamiento de la demanda de vehículos ensamblados en el país por importados. En efecto, los vehículos ensamblados en Colombia pasaron de representar un 47% de las ventas totales en el año 2008 a solo un 32% en 2013 (ver gráfico adjunto). En cambio, las ventas de vehículos importados se elevaron del 53% del total en 2008 a cerca del 70% en 2013.



Las principales causas de la reducción en las ventas de vehículos en 2013 fueron: i) el mal estado y la carencia general de infraestructura vial tanto a nivel nacional como municipal; ii) el fin anticipado del auge minero-energético, lo que afectó la demanda por camiones y *pick ups*; iii) las medidas encaminadas a desestimular el uso del vehículo, con lo que la gente está migrando a formas de transporte alternativas; y iv) ligado con la carencia de infraestructura, los largos tiempos de desplazamiento que han llevado a que el costo asumido por el usuario al utilizar su vehículo en algunas ocasiones supere el costo de escoger modalidades de transporte alternativas.

Sin embargo, a pesar de la contracción observada durante el año 2013, este fue el tercer mejor

año en la historia en cuanto a la comercialización de vehículos, solo superado por los dos años anteriores. Ello se ve reflejado en la percepción de los empresarios acerca de su situación actual. Según la EOE de Fedesarrollo del mes de diciembre de 2013, aún son más los comerciantes de vehículos que consideran su situación económica actual como favorable, luego sería un error hablar de una crisis sectorial en materia de comercialización.

De hecho, al hacer una comparación internacional se evidencia que este es un sector todavía pequeño (relativo a la población del país), y con alta potencialidad de crecimiento en el mediano plazo. En efecto, Colombia cuenta actualmente con 6.2 vehículos por cada 1.000 habitantes, con lo cual la tasa de motorización del país es una de las más bajas de



la región, superando solo a Paraguay y Venezuela. Incluso, las cifras de los demás países muestran claramente el atraso relativo de Colombia en materia de motorización. Por ejemplo, Argentina (22.8 vehículos por cada 1.000 habitantes), Chile (21.5) y Brasil (18.6) superan ampliamente el promedio colombiano.

Ahora, a pesar de que la comercialización de vehículos se ha mantenido relativamente estable y presenta favorables perspectivas de mediano plazo, el ensamblaje de vehículos en el país atraviesa por una complicada situación. A la caída del -20% anual en materia de producción al corte de diciembre de 2013 se suma el cierre de la planta de ensamblaje que tenía en el país la firma japonesa Mazda. Aquí, los problemas industriales del sector están claramente identificados y se pueden resumir en: i) unos elevados costos de transporte que deben asumir las ensambladoras por falta de una infraes-

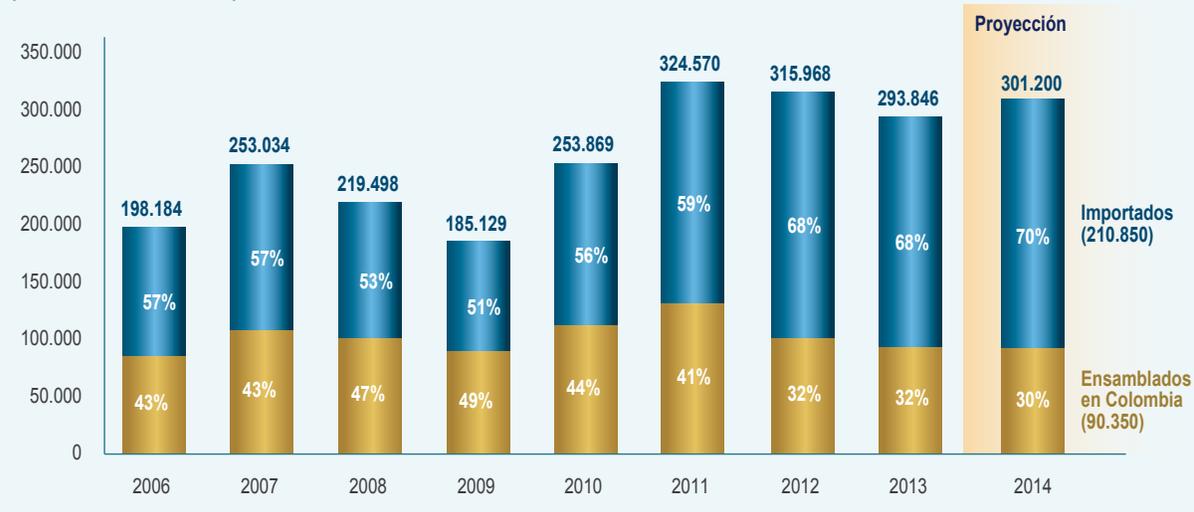
tructura multimodal eficiente y la ubicación subóptima de las plantas en el interior del país; ii) unos volúmenes de producción por planta muy bajos, diseñados para suplir el pequeño mercado local; iii) unos elevados costos energéticos frente a los observados incluso en la región, aunque algo se ha mejorado recientemente (ver *Comentario Económico del Día* 25 de febrero de 2014); y iv) el elevado costo laboral unitario relativo al nivel de capacitación de los trabajadores.

En síntesis, los últimos años han mostrado que las ventas totales de vehículos se sitúan alrededor de las 300.000 unidades (superior al promedio histórico de 250.000), donde más de dos terceras partes son unidades importadas. Dichos niveles deberían mantenerse para el año 2014. En efecto, Anif proyecta que las ventas del sector se expandirían al 2.5%, llegando a las 301.200 unidades. Sin embargo, algo preocupante es

que la industria de ensamblaje asociada con el sector parece no recuperarse de sus problemas estructurales. Esto, pues según cálculos de Anif, la producción continuará contrayéndose a un ritmo del -3.1% anual durante el año 2014.

Ahora, el potencial de crecimiento del sector en el mediano plazo es elevado al comparar a nivel regional (6 vehículos por 1.000 habitantes vs. 12.5 del promedio regional). Sin embargo, solo se podrá aprovechar dicho potencial cuando se realicen esfuerzos serios en materia de descongestión vial en las principales ciudades. Dichos esfuerzos deberían incluir: i) la construcción de autopistas urbanas; ii) la puesta en marcha de sistemas de transporte masivo eficientes; y iii) la implementación de restricciones vehiculares serias y bien analizadas, dejando atrás el nivel de improvisación que ha caracterizado a la Bogotá de la Administración Petro. ■

Ventas totales de vehículos en Colombia (Unidades, 2006-2014)



Fuente: cálculos Anif con base en Econometría, Acolfa y Asopartes.

Bancóldex inyectará recursos al sector industrial

Continuando con el Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo (PIPE), el Gobierno anunció el desembolso por medio de Bancóldex de \$1 billón destinados al sector industrial. Dichos créditos contarán con condiciones favorables en cuanto a tasa y plazo, y podrán ser utilizados para la modernización de las industrias, compra de materias primas, sustitución de pasivos y recomposición de deudas, entre otros.

Para poder acceder a estos recursos, los interesados deberán realizar la solicitud a través de bancos, corporaciones financieras, compañías de financiamiento, ONGs financieras, fondos de empleados, cajas de compensación y demás entidades que cuenten con cupo disponible en Bancóldex.



<http://www.bancoldex.com>

Regresa la educación financiera para la vida



Gracias a la alianza establecida en 2012 entre el Sena y el Banco de Bogotá, volverá este año el programa de “Educación financiera para la vida”. Este consiste en brindar, de forma gratuita, cursos de 20 horas de duración que desarrollarán temas de formación financiera, elaboración de presupuesto y estructuración financiera para las Pymes, entre otros.

Lo anterior se efectuará por medio de aulas móviles con capacidad para 25 personas, y con los equipos y herramientas multimedia necesarias para el proceso. Se espera que dichas aulas lleguen a más de 10 departamentos y cerca de 100 municipios en sus recorridos, y logren beneficiar a aproximadamente 14.000 colombianos. El programa estará en funcionamiento hasta diciembre de este año.

<http://www.sena.edu.co>
<https://www.bancodebogota.com>

Talleres regionales gratuitos para emprendedores

Con el fin de apoyar a los empresarios del país, iNNpulsa realizará seis talleres regionales gratuitos en las ciudades de Cali, Pereira, Bucaramanga, Cúcuta, Ibagué y Tunja. Los talleres tendrán una duración de cinco días hábiles, y con ellos se pretende que los asistentes fortalezcan sus capacidades y aprendan mejores técnicas para la estructuración de negocios y discursos de presentación.

Para participar, los interesados deberán diligenciar el formulario de inscripción dentro de las fechas especificadas para su ciudad. Los talleres iniciarán en Cali y Pereira, donde las convocatorias se realizarán entre el 7 de abril y el 7 de mayo. Continuarán en Bucaramanga y Cúcuta, entre el 28 de abril y el 26 de mayo; y finalizarán en Tunja e Ibagué, cuyas inscripciones se realizarán entre el 21 de mayo y el



20 de julio. Aquellos inscritos que cumplan con el mínimo del 80% de asistencia recibirán una certificación de los talleres y acceso ilimitado a metodologías y herramientas virtuales de programas de aprendizaje empresarial.

<http://www.innpsacolombia.com>

Asesorías para apropiación de tecnología en las Pymes

La Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) anunció la creación de una alianza con Microsoft, con el fin de generar avances en la comunicación, brindar acceso a mejores herramientas y auspiciar menores costos y mayores ingresos, entre otros. Dicha unión permitirá a las Pymes del país ser apoyadas y capacitadas por la multinacional en temas de movilidad, conectividad y herramientas que faciliten su acceso a los servicios en la nube.

El convenio se llevará a cabo en dos fases. La primera será de capacitación a los consultores de la CCB, con el fin de mejorar la asesoría que ellos brindan con respecto a los temas de tecnología. En segundo lugar se realizará un proceso de identificación de las necesidades del mercado, proporcionando soluciones a través de herramientas digitales. Por medio de esta alianza se espera respaldar el desarrollo de cerca de 1.500 Pymes en el país.

<http://www.ccb.org.co/>



Fotos: Tatiana Herrera - Anif



Rosmery Quintero

Presidente Nacional de Acopi

“Nosotros como institución gremial vivimos convencidos de que la esencia del trabajo empresarial está en la capacidad de asociación.”

Coyuntura Pyme: Bienvenida a Coyuntura Pyme Dra. Quintero. Sabemos que Acopi Nacional es el gremio que representa a las micro, pequeñas y medianas empresas. ¿Cómo ha estado funcionando esta entidad recientemente? ¿Cuáles son sus objetivos de corto, mediano y largo plazo?

Rosmery Quintero. En cuanto al funcionamiento general de Acopi hay un ajuste total desde la misma Presidencia Nacional. Con las seccionales, por su parte, estamos en un proceso de alineación para apoyar los cambios

en las estructuras de nuestras regionales necesarias para fortalecer las diferentes actividades productivas.

Con las micro, pequeñas y medianas empresas estamos haciendo énfasis en temas o programas bandera que ya se vienen trabajando desde hace mucho tiempo y que son muy fuertes en algunas regiones más que en otras. Estos programas se enfocan en el desarrollo de la asociatividad empresarial y, a pesar de que ahora se está hablando mucho de *cluster*, nosotros como institución gremial vivimos convencidos de que la esencia del trabajo empresarial

está en la capacidad de asociación. En ese sentido puedo mencionar departamentos como Antioquia y Valle del Cauca que son muy fuertes en este frente. Las seccionales que tenemos en el Eje Cafetero también están haciendo gran énfasis en la promoción y ejercicio de la asociatividad empresarial.

Dentro de nuestro objeto social también se encuentra capacitar y certificar a las empresas en economía solidaria. Esto va a traducirse al final en un gran proyecto que estamos revisando precisamente con el equipo técnico de algunas organizaciones solidarias y Acopi

para darles continuidad a algunos trabajos más pequeños que hemos hecho. Estos trabajos llevan desarrollándose desde hace dos años y para 2014 esperamos poder llegar a muchas más regionales a través de nuestras oficinas.

En cuanto a competitividad, que es uno de los temas que más preocupa en el país y es de gran incidencia en las Mipymes, estamos convencidos de que una forma de mejorar el nivel de competitividad es a través de la gestión del conocimiento y la innovación. Cuando hablamos de innovación hemos hecho unos pilotos a través de un modelo de gestión de la innovación en Mipymes que estamos trabajando con universidades, y nos hemos dado cuenta de que se ha dado un cambio en estos dos o tres últimos años.

Hemos hecho pilotos por seccional con 15 empresas en promedio de diferentes actividades y nos hemos dado cuenta de que la propensión a la innovación está creciendo. Ya podemos decir que hoy sí tenemos funcionarios, vistos como capital humano de nuestras empresas, dispuestos a aprovechar los recursos de cofinanciación que existen para innovación y para todo el tema de creatividad. Esto es muy importante, ya que al iniciar el proyecto detectamos que se daba una confusión entre los empresarios porque tenían el concepto de que comprar una máquina era innovar. Entonces se comenzaba a analizar la inversión que se estaba hacien-



do y cuando se preguntaba por ese porcentaje de esa inversión, la idea de innovación era por la compra de la máquina.

Acopi está tomando mucha fuerza y no podemos ser ajenos al cambio que ha tenido el país, no solamente en cuanto al acceso a fondos de regalías, sino las mismas convocatorias de Colciencias y de iNNpulsa. Estas convocatorias están haciendo un gran énfasis en todo lo que tiene que ver con ideación e innovación. Debemos mencionar también que esas convocatorias parten también de una misma capacitación. Se está convocando a funcionarios de instituciones gremiales, de la academia o de las mismas empresas, para que entren a una formación un tanto distinta, porque un proyecto de innovación no es como cualquier proyecto de inversión, tiene unos componentes totalmente distintos y hay que capacitar a quien se involucre. Estamos aprovechando todas estas convocatorias de capacitación y estamos organizando nuestro talento humano en las seccionales, con el fin de que puedan acompañar el proceso de las pequeñas y medianas empresas.

Adicionalmente, en el mediano plazo, estamos trabajando en lo referente a los Tratados de Libre Comercio (TLCs). A nosotros particularmente nos preocupa este tema, el cual ya

es una realidad para Colombia. Los TLCs están firmados y no se puede dar marcha atrás. Por el contrario debemos definir cómo avanzamos de una manera más estratégica, para que realmente ese

porcentaje de exportaciones no tradicionales se incremente sustancialmente.

Es importante mencionar que ante la existencia de normativas técnicas no podemos generalizar cada actividad productiva, ya que cada una trae reglamentaciones tanto nacionales como al país destino. En ese sentido nosotros hemos estado acompañando a muchas Mipymes en la implementación de esta reglamentación. Para el cumplimiento nacional nos hemos sorprendido del costo, pues es muy alto. Existen unas certificaciones escandalosas que se deben cumplir para ser proveedor de grandes empresas. Estamos hablando de una actualización anual de \$5 millones por empleado. Si se comienza a sumar vamos a llegar a valores inalcanzables para las Mipymes.

En el mediano plazo hay un elemento que debemos mencionar y que debe ser parte del portafolio de Acopi, que es el de compras públicas. Algunos sectores son más expertos en contratación pública porque ha sido su naturaleza y el relacionamiento con la gran industria incluso les ha permitido generar unas capacidades a ciertas Mipymes. Sin embargo, hay algunos sectores que no son expertos en ese sentido y nos hemos dado cuenta de que si

bien es cierto que ha habido una apatía con el tema de las compras públicas, sobre todo en lo que tiene que ver con los pagos, no podemos desconocer que nuestras alcaldías y gobernaciones son más cumplidoras. Nosotros en Acopi como gremio tenemos el compromiso de capacitar a estas Mipymes que no han generado estas capacidades. El año pasado logramos capacitar en el tema de compras públicas a unas 1.000 Mipymes. El otro paso adicional como servicio de Acopi es tener expertos en contratación pública para realizar acompañamientos en los procesos de compras públicas, procurando un mejor aprovechamiento de estas oportunidades de negocio.

C.P. ¿Qué tipo de alianzas estratégicas ha desarrollado Acopi a nivel nacional y regional? ¿Cuáles han sido los beneficios generados por este tipo de acuerdos?

Rosmery Quintero. Entre las diferentes alianzas que Acopi ha forjado están las que se han hecho con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en cabeza de Carlos Novoa. Aquí estamos viendo dos opciones de trabajo conjunto que muy probablemente vamos a llevar precisamente a las regiones. El Sena a través de la Ley 344 es también para nosotros una entidad que nos permite atender desde las regiones las necesidades de las Mipymes.

Ahora, también está el tema de las compras públicas. Dado que las compras públicas re-

presentan el 15% del PIB, con Colombia Compra Eficiente, liderada por María Margarita Zuleta, pensamos que son muchas las oportunidades de negocio que existen. Tenemos entonces el compromiso, por un lado, de vincular empresas de las regiones en lo que se conoce como los acuerdos marco de precios, y por el otro lado, la inscripción de estas empresas al Sistema Electrónico de Compras Públicas (SECOP). La importancia del registro en el SECOP está en que una vez que se inscriben las empresas, estas reciben toda la información y, por ende, van a estar al tanto de las oportunidades de negocio que ofrecen las compras públicas.

A nivel nacional, con Colombia Compra Eficiente hay una tarea que tenemos pendiente y es el tema de la subasta a la inversa. Aunque es un modelo utilizado en otros países, también existen otros modelos de subasta que generan buenos resultados. La subasta a la inversa adjudica al que menos precio ofrece y eso puede colocar a la Mipyme en riesgo.

“Tenemos entonces el compromiso, por un lado, de vincular empresas de las regiones en lo que se conoce como los acuerdos marco de precios, y por el otro lado, la inscripción de estas empresas al Sistema Electrónico de Compras Públicas (SECOP).”

C.P. Con base en su experiencia en la seccional de Acopi Atlántico, ¿cómo observa usted la coyuntura de las Mipymes a nivel regional? ¿Es posible distinguir características particulares en cada región?

Rosmery Quintero. En Nariño y Cúcuta, donde tenemos seccionales, la situación es bastante complicada (son zonas de frontera). En Cúcuta, las dificultades que ha enfrentado el comercio con Venezuela han afectado la situación económica, impactando variables como el empleo y los ingresos de la población. Por su parte, en Nariño el principal problema ha sido el contrabando, dado que este departamento se ha consolidado como una zona trascendente en el desarrollo de este flagelo. A pesar de los decomisos que se han dado, los productos de contrabando que logran pasar afectan fuertemente la producción local y regional de Nariño. En este sentido, consideramos que este es un frente que requiere una fuerte atención y sobre el cual se debe trabajar arduamente.

En Cauca hay un tema de inseguridad que incluso se lo tocamos al Presidente de la República. Esta falta de seguridad se ha venido originando en grupos que no son tan visibles a la fuerza pública y ha afectado a toda la población en general, generando un alto grado de desconfianza. De hecho, si se hace un análisis de los paros del año pasado, Cauca fue uno de los casos más críticos, generándose un



deterioro sobre la economía. Nuestra seccional está muy preocupada y está ejerciendo una labor muy importante a través del Consejo del Comité Intergremial, pero debo decir que los empresarios sienten que hace falta mucha más presencia y toma de decisiones contundentes para el beneficio del Cauca.

Entre tanto, en el Eje Cafetero estamos con expectativas muy optimistas por la gran fuerza que está tomando la región, en la medida en que cuenta cada día con una mejor organización y la generación de unas cadenas productivas muy sólidas. Cabe destacar que la región es potencia en turismo a nivel nacional, lo cual se ha visto aún más favorecido por un componente de integración muy significativo en materia de transporte. Incluso los recursos públicos provenientes del Fondo Nacional de Regalías han estado dirigidos a beneficiar a estos sectores. Dicha situación demuestra que en esta región se está haciendo la tarea de manera adecuada con una gestión eficiente de estos recursos.

En lo que respecta a la región Caribe, creo que se están atravesando años dorados en términos generales. A nivel de toda la región se identifican muchas oportunidades de negocio y, particularmente, hemos venido impulsando la actividad económica empresarial en Atlántico, Bolívar y Magdalena. En los demás departamentos de la región tenemos el objetivo de crear seccionales

propias. Por ejemplo, tenemos un grupo de 50 empresarios de Córdoba dispuestos a crear una seccional de Acopi de buen nivel, tamaño y representatividad. En Guajira y Sucre se ha sostenido contacto con grupos de empresarios importantes y hay buenas oportunidades. Pienso que desde el punto de vista institucional es un frente que no debemos abandonar, ya que debemos medirnos a la tarea de generar una estructura gremial más amplia en esos departamentos que hoy en día la carecen. Es cierto que ellos cuentan con las Cámaras de Comercio, pero hay muchos otros frentes que atender en los cuales nosotros podemos aportar. Esta es una labor que también es de mediano plazo y nos va a permitir representar los intereses de las Mipymes en el país.

Otro departamento como Tolima también tiene unas características que pienso se podrían explotar mejor. Es cierto que se cuenta con una buena actividad económica, pero yo diría que Tolima tiene muchas más oportunidades para explotar desde el punto de vista empresarial.

“En lo que respecta a la región Caribe, creo que se están atravesando años dorados en términos generales. A nivel de toda la región se identifican muchas oportunidades de negocio”

Asimismo, los Santanderes están muy bien, los resultados de crecimiento han sido sustanciales y contamos con una seccional sólida. En Santander tenemos una marca posicionada que es Eimi, la cual es una feria internacional muy importante de moda infantil.

Por otra parte, tenemos la situación de Bogotá y Cundinamarca, donde Acopi requiere ampliar su estructura dada la gran concentración empresarial, la cual si no estoy mal representa el 25% del registro mercantil nacional. Este nivel de concentración se explica en gran medida por el desarrollo empresarial significativo que ha venido alcanzando el área metropolitana de Bogotá, desbordando la infraestructura gremial de Acopi en la capital del país. Adicionalmente, en Boyacá nos están solicitando la creación de una seccional de Acopi. Esta iniciativa provino de algunos empresarios involucrados en la actividad minera que están muy interesados en que reactivemos las labores que en algún momento tuvimos en esa región.

Hoy en día procuramos que muchas de estas regiones sigan los ejemplos de Atlántico y Antioquia, donde al momento de hablar de nuestra labor gremial nos sentimos apoyados, porque el mismo Gobernador y algunos alcaldes ya están convencidos de lo necesario que es establecer políticas puntuales focalizadas en las Mipymes. Este tipo de apoyos nos da la oportunidad de cumplir objetivos de forma más rápida y consolidar muchas de nuestras estrategias como institución gremial.

C.P. *Una de las principales dificultades encontradas a nivel del sector Mipyme es la informalidad empresarial. ¿Qué mecanismos de política pública considera que se podrían implementar para incentivar la formalidad? ¿Cuál es el papel que podría jugar el sector privado en esta materia?*

Rosmary Quintero. Voy a comenzar mencionando algo que puede ser objeto de investigación. Cuando estamos hablando de informalidad laboral, me gusta resaltar un fenómeno observado en los municipios. Allí uno se da cuenta cuando comienza a interactuar con gerentes de micro y pequeñas empresas, que gran parte de su recurso humano vinculado son personas sisbenizadas. Inmediatamente se les plantea que esa es una violación a la ley laboral, pero ellos replican que son los mismos trabajadores los que quieren mantener tal condición. Esta situación se explica debido a que bajo el sistema de subsidios que tiene el país, al trabajador le interesa más irse por una negociación laboral, donde se le pague la suma de su valor producido más los subsidios. Dicha cifra

corresponde a un valor más alto al ofrecido por medio de un contrato laboral.

En ese sentido le propusimos al Ministerio del Trabajo que ojalá pudiéramos hacer un análisis para determinar el impacto que está generando el sistema de subsidios sociales en la actividad formal empresarial y laboral del país. Si se comprueba que existe un impacto, eso habría que revisarlo. Más que desmontar estas ayudas, lo que propondría es que se condicionaran, es decir, yo como ciudadano tendría derecho a determinados auxilios, siempre y cuando mi nivel de vida y el de mi familia se incrementen sustancialmente. La idea de estos mecanismos es que una persona pueda adquirir una vivienda cuando no tenga los recursos o que estos contribuyan a mejorar su organización económica, más no que se haga un uso de ellos para finalidades que no apunten a dignificar la vida humana.

Con relación a este tema de la dignidad humana, considero que una persona no se siente digna cuando la tienen que estar subsidiando. Aquí se debe tener en cuenta un aspecto psicológico, porque uno siente

más orgullo humano cuando es autónomo, en la medida en que sus capacidades y formación le permiten tener una independencia económica y ejercer libremente sus decisiones.

Con respecto a esto, vale la pena preguntarse qué estamos haciendo a nivel de política pública. Si analizamos a nuestros jóvenes, encontramos que muchos niños no están estudiando. ¿A qué se debe esto? Si un niño tiene mamá y papá debería acceder a la educación. Incluso aquella población cabeza de hogar sisbenizada tiene como obligación tener a sus hijos matriculados en entidades educativas. Sin embargo, a muchos papás en el país esto no les interesa, no se toman el trabajo de ir a matricular a sus hijos e inscribirlos a programas que existen. La falta de aprovechamiento adecuado de estas ayudas debe ser evaluada. Por ejemplo, en un programa reconocido como Familias en Acción, si uno se desplaza a los municipios en los días en que se hace el pago de los subsidios, encuentra que muchos de los beneficiarios están haciendo reuniones sociales con la canasta de cerveza al lado. Por lo tanto, si estamos sacrificando unos recursos como país es para lograr unos mayores niveles de desarrollo, no únicamente para mantener a la gente contenta. ¿Cómo lograr que el miedo a perder estos subsidios económicos no genere incentivos perversos sobre la población beneficiaria? En este caso estaríamos hablando del sisbenizado que

“Le propusimos al Ministerio del Trabajo que ojalá pudiéramos hacer un análisis para determinar el impacto que está generando el sistema de subsidios sociales en la actividad formal empresarial y laboral del país.”



está vinculado laboralmente y que no quiere desprenderse del subsidio. Legalmente, recientemente se abrió una gran oportunidad, en la medida en que ya no es necesario que el empleado se desvincule del Sisbén. De hecho, si se trabaja por horas o días el beneficiario puede seguir amparado en este mecanismo y solamente se le paga pensión, caja de compensación y la administradora de riesgos. Esto representa un avance ya que es una forma intermedia de estar cumpliendo la ley laboral.

Sin embargo, esta es una materia más referida a hacer un seguimiento al cumplimiento de las obligaciones derivadas de este beneficio, lo cual está relacionado con la corrupción del país. Vivimos una especie de hemorragia debido al escape de recursos que realmente no están alcanzando los objetivos trazados. A eso es a lo que yo me refiero, existen unas condiciones que se deben acatar y debe hacerse un seguimiento y si no se cumple debe haber una sanción. Se han presentado casos donde se ha suspendido el Sisbén, por usar los recursos para pagar cervezas, pero también sería bueno que se comenzara a hacerlo porque los padres no ponen a sus hijos a estudiar.

Ahora, en materia de formalización, mi Presidente de junta normalmente plantea que es más fácil ser informal, porque nadie lo persigue, mientras que siendo formal ocurre lo contrario. Esto se fundamenta en el siguiente hecho: nosotros como país estamos estable-



ciendo una serie de políticas como la Ley Antitrámites que pretende generar condiciones para que varias diligencias o cumplimientos empresariales se hagan en una misma ventanilla, con información centralizada. No obstante, al mismo tiempo promulgamos otras leyes y reformas que generan nuevos requerimientos, como por ejemplo el establecimiento de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Así, las medidas regulatorias gubernamentales nos han simplificado la vida por un lado y nos la han enredado por el otro, y esto último puede hacer más fácil ser informal.

Con relación a esto de las NIIF, en Acopi estamos súper preocupados. Precisamente ayer tuve una reunión con la defensora del contribuyente y me dio el ejemplo de Chile, donde para el segmento Mipyme se hizo el modelo más sencillo del mundo para la aplicación de las NIIF. Además, dicho modelo no es obligatorio, sino que es un factor de decisión empresarial, por lo cual se tiene la posibilidad de aco-

gerse a ellas o continuar con el sistema tradicional anterior. Nuestros contadores aquí están acostumbrados a ser contadores, y muchos de los representantes gremiales y gerentes no somos expertos en análisis financiero, ni en análisis prospectivos. Las NIIF representan un cambio de chip y un modelo totalmente distinto, dado que es un proceso en el que se tiene que involucrar al gerente, al contador y a toda la parte administrativa, y esto demanda una serie de tiempos en materia de adaptación y socialización y unos costos crecientes.

C.P. La Gran Encuesta Pyme de Anif ha estimado que las Pymes cuentan con una oferta de exportación muy baja. ¿Qué explicación le daría usted a este fenómeno? ¿Cómo podrían las Mipymes aprovechar de manera más significativa la ventana de negocios que ofrecen los TLCs?

Rosmery Quintero. Definitivamente la mediana empresa podría ir sola, y no tendría ningún problema. Pero si la pequeña empresa no busca aliados que le permitan tener una capacidad productiva apropiada, no lograría mantener un flujo exportador por mucho tiempo. La idea sería, entonces, ser más estratégico y especializarse. Por ejemplo, al tomar cualquier actividad productiva, se encuentra una capacidad ociosa en un momento dado y ciertas diferencias que pueden servir como complemento. Por lo



Rosmery Quintero (Presidente Nacional de Acopi), Alejandro Vera (Vicepresidente de Anif) y Daniela Maldonado (investigadora económica de Anif).

tanto, si se montaran paquetes complementarios desde la pequeña y mediana empresa, podríamos aprovechar mejor las oportunidades de negocio que brindan los mercados. Adicionalmente, otra cosa que consideramos debe hacerse es no arrancar de lo más difícil. Si una empresa llegara a entrar a un mercado cercano y se estrellase o fallara, esto le costaría mucho menos que en uno lejano. Es decir, es mejor comenzar por lo más próximo, hacer el curso y después sí pensar en países distantes como los del continente asiático, puesto que temas como la cultura, el idioma y la logística son más viables con los mercados vecinos.

El tema de exportación desde las micro lo veo complicado, ahí se dan exportaciones indirectas o vía turismo o por artesanías; la mediana es en la que más opción veo, pero hay que trabajarle a la pequeña. La pe-

queña empresa es muy cercana a que de manera asociativa pueda exportar, pero es necesario contar con una estructura adecuada para hacer exportaciones sostenibles, porque es distinto tener una oportunidad que pueda aprovechar hoy, pero para el segundo pedido no vaya a tener la capacidad de cumplir. Eso no es exportar, ni internacionalizarse. En esta medida consideramos que hace falta un acompañamiento en reestructuración de planes exportadores.

Con relación a esto, nosotros quedamos con un sabor amargo de aquel programa que existió, Expopyme, que logró diseñar una serie de planes exportadores para el sector Mipyme. En ese momento, cuando Expopyme se dio, Colombia vivía en una zona de confort con las exportaciones a Venezuela y a Ecuador. Si se mide hoy realmente el resultado de ese programa,

fue casi que nada, pero pienso que este es el momento ideal para realmente contar con programas que ayuden a las Mipymes a estructurar, a hacer inteligencia de mercado, a hacer su planes exportadores, con la sumatoria de un gran acompañamiento en el cierre de brechas técnicas. Con esto yo creo que podríamos lograr mejores resultados.

Hace un tiempo se realizó una reunión y se consiguieron unos recursos direccionados a ejecutar una prueba piloto de Expopyme, buscando obtener buenos resultados y demostrar que efectivamente era algo útil. La convocatoria estaba limitada para 15 empresas; sin embargo, terminaron llegando aproximadamente 40, lo cual es un indicador de que sí se necesita acompañamiento. Por otro lado, como la duración del piloto era corta, tan solo seis meses, se prefirió escoger productos tangibles pertenecientes al sector de manufactura. Posteriormente, se acercó una gran cantidad de empresas de servicios, expresando su inconformidad ante la falta de participación de su sector en las convocatorias. Lo que nos dice esto es que, si bien la estrategia tomada es buena, porque nos preocupa la desindustrialización, también es importante impulsar al sector servicios, pues este conforma más del 30% de la estructura empresarial del país. El ajuste entonces se debe acelerar por este lado, pues de lo contrario estaríamos perdiendo muchas oportunidades.

Un caso sorprendente para resaltar es el de los excelentes servicios de ingeniería con los que cuenta el país. Durante un programa piloto de innovación, cuya convocatoria era de 14 empresas, los servicios de ingeniería contaron con una participación de aproximadamente una tercera parte del total, por medio de 4 empresas de servicios de ingeniería naval, eléctrica, electrónica y mecatrónica. Lo mismo ocurrió con una convocatoria similar realizada al sector salud, en esta se contó con la colaboración de tres especialidades distintas de servicios. Esto significa que falta brindar un acompañamiento importante, pues aún existen grandes oportunidades para aprovechar, especialmente en lo que concierne al sector servicios.

C.P. Según la Gran Encuesta Pyme de Anif, solo entre un 40% y un 50% de las Pymes accede al crédito bancario y menos de un 10% utiliza herramientas como el factoring y el leasing. ¿Qué factores explicarían este bajo nivel de acceso? ¿Qué acciones se podrían tomar para incrementar el uso de estas herramientas alternativas de financiamiento?

Rosmery Quintero. Hay un tema importante respecto a la forma como se mide si las Mipymes están sujetas al crédito o no, lo cual se efectúa por medio de indicadores cuantitativos. Dicho esto, considero que es el momento de analizar las oportunidades que algunos indicadores cualitativos nos podrían brindar

para flexibilizar de una u otra manera el acceso. Ahora, debemos ser conscientes de que no todo es culpa del sector financiero, también hay una tarea por hacer desde del sector empresarial. Las empresas deben mejorar sus áreas de contabilidad e incluir en ellas el tema financiero, donde aún falta formación.

En ese sentido, se ha venido conversando con Bancóldex con el ánimo de definir ciertos temas importantes. Por un lado, se ha discutido sobre posibles aspectos que le den más seguridad al sector financiero, de manera que a los empresarios se les facilite la entrada. Por otra parte, se ha hablado de buenas prácticas de gobierno corporativo, es decir que al interior de las Mipymes se estructuren y funcionen adecuadamente sus juntas directivas. Otro tema importante es el del protocolo de familia. Si el 70% de nuestras Mipymes son familiares, entonces el porcentaje que tiene protocolo es mínimo.

Adicional a los temas anteriores, también está la cuestión

“Se ha conversado con algunas oficinas de Bancóldex, con el fin de realizar una especie de recorrido de asesorías, de manera que se lleguen a conocer los detalles financieros de los empresarios y esta entidad pueda orientarlos respecto a sus acciones y posibilidades.”

del acompañamiento desde lo financiero. Bancóldex tiene unos productos a los que llama “no financieros”, los cuales entrega a través de sus capacitaciones. Sin embargo, nosotros consideramos que el proceso de acompañamiento es más efectivo, puesto que en la capacitación, si no se es audaz al momento de implementarla, sus enseñanzas se quedan como un conocimiento de más que se va perdiendo con el correr de los días. Bajo esta premisa, se ha conversado con algunas oficinas de Bancóldex, con el fin de realizar una especie de recorrido de asesorías, de manera que se lleguen a conocer los detalles financieros de los empresarios y esta entidad pueda orientarlos respecto a sus acciones y posibilidades. Lo que hace falta, entonces, es una guía que permita que las empresas aprovechen al máximo todas las oportunidades que tienen y no pasen cosas como la del Fondo Nacional de Garantías, que cuenta con un esquema para el acceso al crédito para emprendedores que no ha sido utilizado.

Ahora, ¿por qué existe esta lejanía con el sector financiero? Este tipo de sucesos se explican por un fenómeno específico que podríamos llamar paternalismo. Los padres de hoy en día se han dedicado a colocar su capital a disposición de los hijos, de manera que los jóvenes emprendedores se están financiando en los dineros de sus padres y no con el sistema financiero. Esto puede ser positivo, en el sentido de que, al alejarse de la zo-



zobra que trae una deuda con el sector financiero, el nivel de emprendimiento podría crecer más aceleradamente.

Respecto a los emprendimientos que nacen vía capital semilla de los diferentes programas, encontramos que tienen serios problemas en lo que concierne a la vinculación. Por ejemplo, un joven que acude a algún fondo emprendedor de cualquier región del país recibe la ayuda de un asesor. Sin embargo, los temas de emprendimiento suelen ser muy sofisticados. Por esta razón, el apoyo que el asesor brinda es tan solo el componente macro de un plan de negocios, mientras que en la parte técnica el emprendedor no recibe ayuda. Con ello, vemos que desde el principio el proyecto nace con una debilidad muy costosa, lo que nos lleva a pensar que nuestro enfoque debe estar en ese primer eslabón de la cadena. Solo después de realizar los cambios necesarios podremos aprovechar al máximo los eslabones que le siguen.

C.P. ¿Qué ventajas ofrece para las Mipymes el nuevo marco regulatorio traído por la Ley de Garantías Mobiliarias?

Rosmery Quintero. La Ley 1676 de 2013 de Garantías Mobiliarias cuenta con un objetivo básico y claro que es promover el financiamiento de las Pymes a través de las líneas no formales de respaldo. El problema que tienen las Pymes actualmente aparece en el momento en que estas entran a negociar un contra-

“Acopi, junto con Asobancaria, ha venido discutiendo sobre la importancia de un compromiso real por parte del sistema financiero para que los objetivos de la Ley 1676 se cumplan.”

to. Durante este proceso se les solicita dar un anticipo, y como ahora las compañías no dan este tipo de avance, los empresarios comienzan a buscar métodos distintos para conseguir dichos recursos. En este caso, la forma más fácil de tener garantías es con el nuevo sistema unificado propuesto por la Ley, donde la realización de esta dinámica depende, en gran parte, de la participación del sector financiero.

Dado lo anterior, Acopi, junto con Asobancaria, ha venido discutiendo sobre la importancia de un compromiso real por parte del sistema financiero para que los objetivos de la Ley 1676 se cumplan. Dichas preocupaciones surgen de las fuertes calificaciones con las que el sector financiero juzga a las Mipymes, con afirmaciones como que el 50% de las deudas sin pagar corresponde a este segmento empresarial. En este sentido, para el sector financiero sería más fácil utilizar a las personas que sí pagan para subsidiar a aquellos que no lo hacen. Mientras que dicho sector no cambie de mentalidad y dé el respaldo necesario para que se generen verdaderas garantías, la aplicación de esta Ley se volverá para el sector

Pyme un saludo a la bandera. Adicionalmente, también estamos trabajando con el gobierno para que, como ocurrió en ocasiones pasadas, presione al sector financiero a tener una participación más activa en el tema de garantías mobiliarias. En este sentido, consideramos que dicha Ley es la solución fundamental al problema financiero que tienen las Pymes para implementar todo el tema de desarrollo empresarial.

Lo que resalta a las Pymes del resto de las compañías es su agilidad en los procesos a la hora de desarrollar una actividad. Pero la parte importante se encuentra en el carácter financiero, es decir, en la tenencia de los recursos necesarios para desarrollar sus proyectos, ya que si no cuentan con un método de financiamiento efectivo, las Pymes empezaran a sufrir, endeudándose con cuentas gota a gota, tarjetas de crédito o préstamos personales. Lo más problemático es que cuando los empresarios van a solicitar ayuda, los bancos responden con que es más fácil efectuar el crédito con la persona que con la empresa, pero en estos casos tan característicos ¿por qué los empresarios habrían de verse obligados a endeudarse, en lugar de que sea la compañía? Este es otro de los temas que consideramos se debe trabajar.

C.P. ¿Cuál es su percepción sobre el proceso de innovación empresarial al interior del segmento Mipyme? ¿Qué procesos se han liderado al interior de Acopi para fomentar esta práctica?

Rosmery Quintero. En esta materia hay un elemento fundamental que se llama la triple hélice. Nosotros como gremio somos muy cercanos a las universidades y a los grupos de investigación. Cinco años atrás decíamos que existía un divorcio entre lo productivo y estos grupos, pero hoy en día podemos decir que ya pasamos por el matrimonio y nos encontramos en la luna de miel. Esta es una gran oportunidad puesto que, dentro del sector empresarial, son muy pocos los miembros de la planta de personal que se dedican a investigar. Dado lo anterior, Acopi ha estado formando unas alianzas muy importantes con distintas universidades que nos han brindado capacidades bastante valiosas.

Vale la pena mencionar que el punto no es solamente innovar, sino también vender o comprar adecuadamente tecnología y patentar ese producto o esa innovación, lo cual, como sabemos, es un proceso bastante costoso. Respecto a este tema, las universidades cuentan con una estructura y programas muy buenos que se encargan de hacer vigilancia tecnológica. Entonces, debido a que las Pymes no tienen la capacidad de montar ese tipo de sistemas, las universidades se han convertido en un tipo de departamento externo en el tema de innovación. Bajo este contexto, programas como la Oficina de Transferencia de Resultados de Innovación (OTRI), creada por Colciencias, se destacan por su buen direccionamiento.

Otra cuestión importante a mencionar es el componen-



te de creatividad del colombiano. El país es muy creativo, el problema es que surgen tantas ideas, una tras otra, que no terminamos aterrizando ninguna. En el tema de todas esas ideas, hay un factor transversal que le da coherencia y orden al proceso de innovación, llamado gestión del conocimiento. Nosotros en Colombia somos buenos para hablar y malos para escribir; y cuando se desea gestionar conocimiento, se deben poder escribir eficientemente los sucesos que acontecen a la empresa. Sin embargo, esto no es algo que se logre de manera adecuada en el país. Para enfrentar esto, Acopi, a través de las OTRI, vinculó a cinco personas de alto perfil en el tema de innovación, con el fin de que la oficina adopte un rol de interfaz entre el sector productivo y el sector académico. Esperamos que dentro de un año y medio obtengamos buenos resultados y que esto se convierta en una estructura sólida al interior de nuestra institución.

Finalmente, en lo que concierne al modelo de gestión de la innovación en Mipymes, consideramos que sería ideal que nuestros gobernadores se convenzan de invertir recursos de regalías en este tema, puesto que así la tarea sería mucho más fácil y eficiente para las Mipymes involucradas.

En particular, estamos trabajando en un piloto que hemos desarrollado en varias ciudades y queremos replicarlo masivamente a través de los recursos de regalías. Por ejemplo, en el departamento del Atlántico, el gobernador ya se comprometió y Colciencias incluso ya conoce el proyecto. Estamos hablando en un principio de regalías por valor de unos \$2.200 millones para implementar. Creo que vamos a tener la capacidad de atender a 100 Mipymes. Ese mismo proyecto lo vamos a llevar a otros departamentos. En este momento estamos solicitando cita con diferentes gobernado-

res para mostrarles las bondades del proyecto.

Hay unos temas en este proyecto que vale la pena mencionar para motivar a los empresarios. Este acompañamiento trae una herramienta que permite identificar el perfil de los trabajadores: los que más tienen propensión a la creatividad para innovar y los que tienen mayor capacidad para tomar las ideas, unirlas y crear nuevas ideas. Esto es importante porque la gestión de la innovación es un recurso más que la empresa puede tener y aún no había sido identificada.

También nos hemos dado cuenta con este trabajo de que la mayor fuente de ideas para la innovación viene de los gerentes. En ese sentido también vale la pena hacer un llamado a que los gerentes se dediquen más a organizar sus equipos o departamentos de innovación. Ellos deben asumir mayor liderazgo y apoyarse, pero no deben apartarse porque son la fuente principal para el tema de ideas.

El proyecto tiene un componente adicional muy importante y que yo lo considero novedoso: nosotros al final del proceso entregamos un libro blanco. Este libro blanco le da al empresario, después de una serie de análisis financieros y de mercado, mínimo tres opciones en las que puede hacer inversiones en innovación. A estas tres opciones nosotros las llamamos un portafolio de oportunidades de innovación. El empresario entonces se va con una carta de navegación y, de acuerdo con las capacidades de la empresa, él define con qué proyecto de innovación empezar.

A nivel personal



C.P. *En Coyuntura Pyme también nos gusta saber sobre la vida personal de las personas al frente de las principales instituciones del país, si nos lo permite. ¿Tiene planeado algún viaje en el futuro cercano?*

Rosmery Quintero. Sí, me voy para Perú con mi esposo a finales de abril y regreso a mediados de mayo. Llevo los tenis preparados para conocer Machu Picchu. En principio vamos de vacaciones, pero también viajamos porque, como tenemos un restaurante que pertenece al sector turístico del Caribe (en Puerto Velero) que se especializa en comida de mar, visitar Perú nos va a brindar muchos conocimientos para nuestro negocio.

C.P. *¿Le gusta ir a cine?*

Rosmery Quintero. Sí, tengo tres hijas que parecen hermanas más, yo digo que soy la hermana mayor. Con ellas disfruto mucho porque me involucran en sus planes, o bueno, en los que les convienen. Lo otro que disfruto bastante es que tengo una hija música, ella es saxofonista y eso me permite participar en muchos espacios, eventos y festivales en diferentes partes del país. Regresando al tema del cine, podría decir que soy muy peliculera, pero no tanto como para salir de mi casa e ir a una sala. Soy muy buena para ver películas, un fin de semana puedo ver cuatro películas seguidas y no me canso, pero si me preguntan los nombres no me acuerdo de ninguna.

C.P. *Dra. Quintero, muchas gracias por recibirnos en su oficina. ■*